

газета

дело

ИЮЛЬ, 2025 | № 6(156)

экономика |

Индустриальный
рывок: три триллиона
– в промышленное
будущее

4

недвижимость |

Дан торжественный
старт строительству
ЖК «ВЕКТОР
премиум-квартал»

6



событие |

ГРАНДСТРОЙ открыл
плейхаб с фонтаном в
ЖК «Союз Приорити»

8





ПМЭФ: экономика ждет прогрева

К чему готовиться бизнесу на ближайший год?

Петербургский международный экономический форум вновь подтвердил свой статус ключевого события экономического сезона. Несмотря на глобальную повестку о многополярном мире, настоящая интрига разворачивалась вокруг обсуждений внутренней экономики России. Какие процессы формируют её настоящее и будущее, какие прогнозы эксперты дают на ближайший год? Мы погрузились в атмосферу форума, изучили диалоги на его площадках и в кулуарах, чтобы выделить самые важные тезисы ПМЭФ.

Страсти по ставке – за рост или против инфляции?

Тема ключевой ставки и ее влияния на экономические процессы стала одной из главных на Петербургском международном экономическом форуме. Центробанк впервые почти за три года опустил ключевую ставку – с 21% до 20% годовых, но бизнес отмечает: это «не то снижение, которое существенно влияет на экономику». Более того, экономический блок правительства РФ разделяет эти взгляды.

Вице-премьер Александр Новак на деловом завтраке Сбербанка в рамках ПМЭФ указал, что текущие индикаторы свидетельствуют о необходимости дальнейшего снижения ключевой ставки и перехода от управляемого охлаждения экономики к ее «нагреву» и важно «не пропустить тот момент, когда это нужно сделать».

– У нас уже и инфляция за последние семь недель, если брать в годовом исчислении, на уровне 2,6%, это ниже уровня таргета Центрального банка (4% в год – ред.). Поэтому, на мой взгляд, просто нужно быстрее принимать решения, ко-

торые позволят экономике не заморозить, а дать ей возможность идти вперед, – резюмировал он.

Он обратил внимание, что ключевая ставка велика не столько в абсолютном исчислении, сколько в реальном выражении – разница между текущей инфляцией и ставкой ЦБ колеблется в диапазоне от 10 до 14%.

А министр экономического развития Максим Решетников на одной из первых панельных сессий ПМЭФ прямо заявил, что экономика не просто в стадии охлаждения, а «на грани перехода в рецессию», и попросил Центробанк

не доходить до крайностей:

– Помимо веры в инфляцию в 4%, можно немного любви к экономике?

Впрочем, глава Центробанка Эльвира Набиуллина осталась непреклонна: банк России будет снижать ключевую ставку по мере снижения инфляции. При этом, по ее словам, ставки по вкладам в банках останутся привлекательными. А значит, спешить регулятор не будет.

– Снижение инфляции важно. Важно для людей, потому что при высокой инфляции обесцениваются доходы и сбережения. Важно для биз-

неса, потому что мы хотим, чтобы рост был не просто высокий в какие-то годы, мы хотим, чтобы он был устойчивый. <...> Поэтому мы доби-вались и будем добиваться снижения инфляции к цели, – подчеркнула она

Руководитель департамента денежно-кредитной политики ЦБ РФ Андрей Ганган в свою очередь в рамках дискуссий ПМЭФ пояснил, что в текущих условиях, когда физические ресурсы расширения производства (кадры, мощности и т.п.) «значимо ограничены», быстрое снижение ключевой ставки «вряд ли что-то в моменте сильно изменит».

Бизнес сворачивает планы и ждет определенности

Пока Минфин, Минэкономразвития и ЦБ спорили о климате в экономике: считать ли ее текущее состояние выходом из перегрева, охлаждением или заморозкой – банки и бизнес говорили о сворачивании инвестиционных программ.

По словам главы Сбербанка Германа Грефа, возглавляемый им банк, на долю которого обычно приходится 60–65% объемов финансирования инвестиционных проектов в стране, с начала этого года не профинансировал ни одного нового проекта.

– Бизнес меняет свои планы, откладывает свои инвестиции, и это несет угрозу экономическому росту в перспективе 2-3 лет, – сообщил он.

Министр экономического развития Максим Решетников подтвердил, что в 2023-2024 годах средний рост объемов инвестиций в экономику

составлял 8%, а в этом, по прогнозу министерства, динамика сократится до 1,7%. При этом ведомство фиксирует большой приток средств на депозиты юридических лиц.

– А большая доля инвестиций – это всегда собственные средства предприятий. Мы понимаем: текущий уровень процентных ставок не только не дает компаниям заходить в новые проекты с кредитными ресурсами, но и серьезно демотивирует и свои средства вкладывать, – заметил он.

Алексей Репик, председатель общероссийской

общественной организации «Деловая Россия», указал, что есть и иные рычаги, помимо ДКП Банка России, эти средства вернуть в экономику.

– Мы видели в последние семь-восемь лет революционный рост маркетплейсов. А почему? В значительной степени потому, что совпали по времени наличие технологий и отсутствие регулирования. Если бы правительство [и контролирующие органы] обратили [на этот сектор] внимание раньше, я боюсь, мы бы такого результата не получили. Поэтому – «раскручивать» регулирование, больше

экспериментов, больше легкости. И тогда мы увидим рост в тех секторах, где можно использовать собственные средства, а не долговое финансирование, – отметил он.

В целом он подчеркнул, что инвестиционный рост в последние пару лет во многом был экстенсивным, сейчас эти возможности почти исчерпаны: везде, где можно было зайти в ниши уходящих зарубежных компаний, все уже более-менее занято. А для новых проектов требуются долгие инвестиции, с серьезным горизонтом планирования.

Недвижимость: кризиса нет, но риски копятся

В строительной отрасли тоже копятся риски: в моменте растет затоваренность на рынке новостроек, но новых проектов появляется крайне мало, и в перспективе 2-3 лет избыток предложения сменится дефицитом. Банки заверяют, что волны банкротств и обманутых дольщиков не будет, но признаются, что даже в самых смелых стресс-тестах не предполагали, что заградительные ставки продержатся больше года.

Зампредседателя правительства РФ Марат Хуснуллин заверил, что в отрасли кризиса нет. Однако риски, связанные с финансированием и высокой ставкой по ипотеке, высоки.

– Пока запаса прочности компаний на рынке жилья хватает для удержания стабильности, но если ситуация в финансовой сфере не изменится, то последствия могут быть значительно хуже, – заявил он в ходе круглого стола.

Замглавы Минстроя России Никита Стасишин добавил, что помимо текущих рисков, связанных с дороговизной финансирования, в отрасли накапливаются и отложенные проблемы. В частности, застройщики откладывают выход на новые площадки.

– Мы видим, что за пять месяцев этого года объем выданных разрешений на строительство составляет минус 22% – такого снижения по динамике выданных разрешений на строительство не было никогда. Большая просадка будет в 2027 году не только по жилищному строительству, а в целом по строительству, которое сопровожда-

ется большими ставками, – отметил замглавы Минстроя России.

Сокращение предложения в перспективе приведет к дальнейшему росту стоимости жилья в новостройках.

Председатель правления банка ДОМ.РФ Максим Грицкевич в свою очередь оптимистично предположил, что дороговизна заемных средств заставит строительный бизнес обратить внимание на другие инструменты.

– В свое время появилось проектное финансирование; ипотека – ещё 5 лет назад в структуре продаж она занимала 20% в строящихся домах, а сейчас доходит до 90%. Надо развивать и другие инструменты: облигации, выпуск акций застройщиками, коллективные инвестиции, инструменты, привязанные к индексу квадратного метра – различные способы привлечь профессиональных инвесторов в отрасль. Это лет через 5-10 поменяет облик отрасли, как ее поменяло проектное финансирование, – выразил он убежденность.

Бюджет штормит, но налоги расти не будут

Министерство финансов заявило о разбалансировке бюджетных процессов с текущей денежно-кредитной политикой Центробанка и пообещало более рачительно подойти к государственным доходам и расходам.

Антон Силуанов, министр финансов РФ, заявил, что «в бюджете штормит серьезно». (Недавние поправки в федеральный бюджет допускают увеличение дефицита до 3,8 трлн рублей. – ред.) Однако он заверил, что менять налоговую политику правительство пока не будет, потому что это «инструмент предсказуемости нашей политики».

По словам Антона Силуанова, есть другие способы обеспечить финансовую стабильность. Первый – надо «абсолютно точно быть скромнее в желаниях», второй – бюджетную политику необходимо координировать с денежно-кредитной политикой. Третье – снижать «процентные риски».

– Одно дело – льготная ипотека, а другое – субсидирование процентных ставок [для предприятий промышленности]. От этого надо уходить. Надо за те же деньги стимулировать компании выходить на IPO, – сообщил министр финансов.

– И наконец, нужно возобновлять практику хеджирования внешних рисков, в первую очередь, связанных с ценами на энергоносители.

Днем ранее он сообщил, что ведомство будет переформатировать подход к налоговым льготам: министерство, например, настаивает на стопроцентном эффекте от инвестиционных льгот: «на

рубль бюджетных – рубль частных». Социальные льготы, особо отметил Антон Силуанов, нельзя отменять, но необходимо распределять «более адресно».

По мнению Германа Грефа, свой вклад в напряженность бюджета внес чрезмерно крепкий рубль, курс которого, как считает глава Сбера, далек от равновесного.

– Равновесным является курс рубля 100+ по отношению к доллару. Мы имеем 77-78 рублей за доллар – и это ощущают на себе все экспортные отрасли и бюджет, который формируется с повышенным дефицитом. В конце года Минфин столкнется с необходимостью его покрытия за счет рыночных заимствований, – предположил он.

Первый вице-премьер России Денис Мантуров, также в ходе ПМЭФ заявил, что оптимальный курс доллара для российских экспортеров и импортеров составляет около 100 рублей за доллар, а «поддержание оптимального баланса между рублем и долларом важно для стабильной работы экономики и сохранения конкурентоспособности отечественного бизнеса на внешних рынках». Укрепление же рубля негативно сказывается на экспорте ключевых отраслей.

НА ПОЛЯХ ПМЭФ

«Доступность капитала
близка к нулю»

Первый зампре­дсе­дате­ля прав­ле­ния Сбер­банка Алек­сандр Ве­дя­хин:

«Снижение ставки до 20% – это «скорее психологическая история, которая дает сигнал инвесторам, что можно готовиться к каким-то большим инвестиционным проектам. Я думаю, что 10-15% – это комфортный для бизнеса уровень ставки, 12-15% – это максимальный. <...> Все, что выше, конечно, это огромнейшая нагрузка». (РИА Новости)

Ген­ди­рек­тор КА­МА­За Сер­гей Ко­го­гин:

«Наш «барометр» говорит не об охлаждении, а о заморозке. <...> Снижение ключевой ставки Центробанка на 1 п.п. для нас – это в районе 3 млрд руб. экономии на выплатах в год. Это делает нагрузку существенно ниже, но принципиально уже ничего не меняет. Для того чтобы развиваться, капитал должен быть доступен. Его доступность в нашей стране сегодня близка к нулю». (РБК)

«Не исключена остановка
некоторых производств»

Стар­ший вице-пре­зи­дент – ру­ко­во­ди­тель де­пар­та­мен­та по ра­бо­те с кли­ен­та­ми рын­оч­ных от­рас­лей бан­ка ВТБ Дмит­рий Средин:

«Массовых банкротств мы не видим, неплатежеспособные заемщики находятся в нормальных предельных значениях для банковской системы, есть ряд заемщиков, которые уже начинают испытывать сложности с обслуживанием своих долгов. У тех компаний, у которых были денежные запасы, мы видим по их квартальной отчетности, что эта денежная подушка постепенно сходит на нет, и они в будущем будут испытывать сложности, если ставки сохранятся на текущих уровнях. Мы видим явное замедление инвестиционных процессов. В основном компании тратят деньги на поддерживающие капексы. Какие-то длинные инвестиционные проекты либо заморожены, либо отложены на неопределенный срок». (Бизнес FM)

Ген­ди­рек­тор «Се­вер­ста­ли» Алек­сандр Ше­ве­лев:

«Не исключена, на мой взгляд, остановка даже некоторых производств металлургических в Российской Федерации для того, чтобы сбалансировать предложение. Надеюсь, до этого не дойдет, и вовремя мы успеем немножко, так сказать, ослабить жесткую хватку денежно-кредитной политики, но пока все идет к тому, что мы можем столкнуться с остановкой даже некоторых предприятий, у которых не очень хорошо с себестоимостью». («Россия 24»)

«Банкротств застройщиков
не будет»

Ген­ди­рек­тор ДОМ.РФ Ви­та­лий Му­тко:

«Распроданность на вводе новостроек снижается и приблизилась к пороговому уровню 70%. В случае, если этот уровень будет «пробит», некоторые застройщики могут столкнуться с трудностями в погашении задолженности по проектному финансированию, но угрозы банкротств мы не видим. В том виде, как это было в предыдущие годы – банкротства, появление обманутых дольщиков ипотеке – это невозможно. В 2019 году мы провели реформу в жилищном строительстве (введены счета эскроу) – сегодня фундамент заложен другой». (ТАСС)

Вице-премьер РФ Ма­рат Ху­с­нул­лин:

«Решение о распространении льготной ипотеки на семьи с детьми до 14 лет включительно временно отложено. Сейчас, когда ставка такая высокая, любое новое решение по ипотеке – это огромные бюджетные расходы. И пока Минфин нас здесь не поддерживает в этом вопросе. <...> Пока мы это решение отложили с расчетом, что, может, все-таки ставка снизится и мы к этому вопросу еще раз вернемся». (РБК)

«90-100 – это было бы хорошо»

Гла­ва ВТБ Ан­д­рей Ко­стин:

«Курс рубля укрепился слишком сильно, нужно «отруливать» его к более фундаментальным значениям. Я считаю, что 90+ – это было бы хорошо. По-мо­е­му, в рай­оне 100 у нас и с бюд­же­том было бы по­луч­ше». («Известия»)

Ди­рек­тор де­пар­та­мен­та де­неж­но-кре­дит­ной по­ли­ти­ки Бан­ка Рос­сии Ан­д­рей Ган­ган:

«Равновесным является тот курс, который мы наблюдаем. Он отражает объективную ситуацию в экономике, даже если это не согласуется с экспертными мнениями и пожеланиями. То, что слабый курс выгоден экспортерам, поскольку позволяет им сохранять прибыль при ухудшении внешних условий, это не аргумент, что такой курс оптимален для экономики в целом». («Интерфакс»)



Президент назвал пять направлений трансформации экономики

Самым ожидаемым событием ПМЭФ было, без преувеличения, выступление на пленарной сессии президента России Владимира Путина. Глава государства заявил, что стратегическая цель властей заключается в активном и последовательном изменении структуры отечественной экономики, и назвал пять направлений трансформации.

1. Изменение структуры
занятости и потребления

Необходим переход к экономике высоких зарплат, основанных на повышении производительности труда. По мнению президента, предприниматели должны поднимать зарплату не из-за дефицита рабочей силы, а вследствие повышения производительности.

2. Новое качество
инвестиционного климата

Требуется кардинальное сокращение издержек бизнеса по всем направлениям – от строительства и обеспечения коммуникациями новых проектов до текущей операционной деятельности. К 2030 году Россия должна войти в

двадцатку стран-мировых лидеров по условиям ведения бизнеса.

3. Развитие технологий

Экономика России должна стать более технологичной. Это требует увеличения инвестиций в исследования и разработки до 2% ВВП. Правительство будет контролировать внедрение новых технологий и развивать цифровые платформы, конкурирующие с международными гигантами.

4. Новое качество внешней
торговли

Россия будет стимулировать формирование новых производственных цепочек и перенос передовых технологий в страну. Одновременно власти будут поддерживать иностранные

инициативы, для которых используются российские технологические платформы. Так, в ближайшие годы в странах СНГ, а также в Турции, Вьетнаме и ряде других стран будут реализованы крупные проекты в энергетике, в том числе атомной, добывающей и обрабатывающей промышленности.

5. Модернизация оборонно-
промышленного комплекса (ОПК)

Важно добиться сопряжения ОПК с гражданским сектором – наладить выпуск продукции двойного назначения, повысить экономическую эффективность и сократить сроки производства, интегрируя гражданские инновации в оборонный сектор.



Иркутская область на ПМЭФ-2025

По итогам Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ) 2025 года было подписано 1060 соглашений на общую сумму 6,3 трлн рублей. Из них на Иркутскую область приходится 28 соглашений, в том числе 15 инвестиционных. Общий объем инвестиций составит 37,2 млрд рублей. Мы выбрали самые значимые:

- Компания РВБ (Объединенная компания Wildberries&Russ) построит логистический центр площадью 150 тысяч квадратных метров на территории Ангарского городского округа. Когда объект откроется, покупатели смогут получать заказы быстрее, а продавцы получают дополнительные возможности для хранения собственных товаров, что существенно сократит их затраты на логистику.
- ВЭБ.РФ и «Азимут Хотелс Компани» строят в Байкальске на территории бывшего БЦБК гостиницы категории 4 и 5 звезд. Отели

- планируют открыть в первом квартале 2030 года. Каждый из них будет иметь 180 номеров.
- ООО «Элит» до конца 2029 года построит в Иркутской области малотоннажный завод по производству древесной химико-термомеханической массы (технической целлюлозы) за 3 млрд рублей. Мощность производства составит до 100 тыс. тонн продукции в год. На нем будет трудоустроено 250 человек.
- СХАО «Белореченское» инвестирует 700 млн рублей в строительство фермы на 1000 голов коров, а совместно с «Межрегиональ-

- ной энергетической компанией» еще 400 млн рублей – в очистные сооружения. Также заключено соглашение с Иркутским масложиркомбинатом о создании фермы на 3000 коров с инвестициями 2,2 млрд рублей.
- Эн+, Рослесхоз и правительство Иркутской области на ПМЭФ-2025 договорились о создании системы видеонаблюдения для своевременного обнаружения и предотвращения лесных пожаров и реализации других климатических проектов. Для Эн+ это важный элемент реализации климатических обязательств.

Фото материала и обложки: Росконгресс

Индустриальный рывок: три триллиона – в промышленное будущее

Эксперты Минпромторга РФ рассказали в Иркутске о возможностях развития производственного потенциала регионов

К 2030 году российское промышленное производство должно совершить впечатляющий скачок – вырасти на 40% по сравнению с 2022 годом, при этом снизив зависимость от импорта. Как производственники России, в том числе Иркутской области, могут встроиться в амбициозную стратегию национального развития? Какие мощные инструменты – инфраструктурные, финансовые, организационные – готово предоставить государство, и как бизнесу правильно воспользоваться этой поддержкой? Какие критические вопросы необходимо решить в регионах, чтобы обеспечить успех? Эти вопросы обсуждали в Иркутске на выездной стажировке Минпромторга России «Федеральная практика».



Фотографии предоставлены пресс-службой Фонда развития промышленности

«Итогом нацпроектов станет появление новых отраслей экономики»

Технологическое лидерство России должны обеспечить восемь новых национальных проектов, которые стартовали в этом году. Они охватывают широкий спектр направлений, начиная продовольственной безопасностью и заканчивая химической индустрией и беспилотными технологиями.

Как подчеркнул заместитель директора департамента стратегического развития и корпоративной политики Минпромторга России Павел Соболевский, итогом нацпроектов технологического лидерства должно стать появление не только собственной критически важной для страны продукции, но и новых конкурентоспособных отраслей.

В отличие от привычного уже формата национальных и федеральных проектов, нацпроекты технологического лидерства, по словам Павла Соболевского, рассчитаны на более долгий срок – до 10-15 лет и ориентированы на снижение импортозависимости российской экономики по конкретному перечню товаров. Это авиатехника, суда, беспилотники, станки и промышленные роботы, композитные материалы и химические соединения, биотехнологии и многое другое.

– При этом мероприятиями поддержки мы охватываем всю производственную цепочку: от научных исследований до серийного выпуска, в том числе стандартизацию и сертификацию, а также подготовку кадров и формирование спроса, – пояснил представитель Минпромторга.

Одна из важных особенностей новых нацпроектов, указал эксперт, – это карты технологической кооперации. Они позволяют отслеживать, какие продукты предстоит вывести на рынок, какие технологии и комплектующие для этого необходимы, на какой стадии готовности находится их производство, понимать, что нужно для их развития.

Павел Соболевский особо отметил, что в рамках федеральных проектов меры поддержки:

субсидии, налоговые льготы, механизмы софинансирования НИОКР, обратного инжиниринга, – направлены не только на разработчиков и производителей, но и на промышленных потребителей.

– Инструментарий господдержки образует экосистему: от создания технологий и их внедрения в производство до последующего сбыта продукции, – подчеркнул он.

В общей сложности на все нацпроекты до 2030 года запланировано около 3 трлн рублей. Наибольшая сумма – 1,48 трлн рублей – заложена в нацпроект «Промышленное обеспечение транспортной мобильности», который должен обеспечить кратный рост отечественного авиа- и судостроения, укрепить положение российских производителей в сегменте железнодорожного транспорта.

«Наша задача: войти в ТОП-25 стран мира по уровню роботизации»

На национальный проект «Средства производства и автоматизация» до 2030 года будет направлено 490 млрд рублей. Его цель – не только обновление основных фондов, но и рост производительности труда за счет автоматизации и внедрения промышленных роботов. За пять лет доля отечественного оборудования на российском рынке должна достигнуть 60%.

Достижение поставленных целей сопряжено с рядом вызовов, включая дефицит инжиниринговых компетенций и низкую инвестиционную активность предприятий станкостроения. Поэтому, по словам начальника отдела развития металлургического и подъемно-транспортного оборудования Департамента станкостроения и тяжелого машиностроения Минпромторга России Степана Мирошникова, в рамках федерального проекта сегодня разработаны механизмы поддержки как для производителей, так и для инженерных компаний.

– Никто не покупает отдельно печь или литейное оборудование. Как правило, нужна линия под ключ и под конкретный объем производства.

Поэтому мы готовы поддерживать команды, которые способны проектировать такое оборудование, – отметил он.

Чтобы расширять сферу применения отечественной продукции, по его словам, планируется с одной стороны ужесточать соответствующие требования к госзакупкам, с другой – предлагать субсидии и налоговые преференции для покупателей отечественной продукции.

Отдельное направление нацпроекта «Средства производства и автоматизация» – развитие роботостроения. В Минпромторге РФ ставят амбициозную задачу: за пять лет вывести Россию в ТОП-25 стран по плотности роботизации. Для ее достижения к нацпроекту подключили Федеральный центр компетенций, который с 2018 года работает с российскими предприятиями над повышением производительности.

– Нам предстоит оценить потенциал роста производительности труда за счет автоматизации производств и внедрения роботов. Мы будем определять рабочие места, подлежащие роботизации, типы роботов, которые можно на них применить, рассчитаем экономический эффект от их внедрения, – пояснил директор по техническому и технологическому развитию Федерального центра компетенций в сфере производительности труда Игорь Алев.

План центра на этот год – 120 предприятий. Сейчас идет сбор заявок от предприятий. Из Иркутской области на программу заявили уже три компании.

«Не надо замещать всю химию на свете, необходим базовый набор»

В рамках нацпроекта «Новые материалы и химия» российским промышленникам предстоит наладить производство целого спектра незаменимых компонентов для отечественных предприятий. О том, где химикам найти финансирование на научные изыскания, на масштабирование или запуск производства и какой эффект ожидается

“
Мы нацелены на развитие новых производств

Игорь Кобзев,
губернатор Иркутской области:

«Иркутская область – один из ключевых регионов Сибирского федерального округа. Сегодня в Приангарье реализуется свыше 180 крупных инвестиционных проектов общей стоимостью более 3 трлн рублей. Среди них – газохимический комплекс в Усть-Куте, Тайшетский алюминиевый завод, фармацевтический комплекс по выпуску субстанций и готовых лекарственных средств в Иркутске, Братске и Усолье-Сибирском, производство среднемагистрального лайнера МС-21. Благодаря им в ближайшей перспективе в регионе будет создано почти 40 тысяч новых рабочих мест. Мы нацелены на дальнейшее развитие новых производств и проектов, и, конечно, опыт и партнерство других регионов, поддержка Минпромторга России и федеральных институтов развития – важная составляющая успеха таких проектов. Я уверен, что в рамках «Федеральной практики» у нас будет хорошая возможность узнать о новых эффективных инструментах развития».

от проекта, рассказала заместитель директора Департамента химической промышленности Минпромторга России Дарья Шевякина.

В 2022 году отечественная химическая промышленность столкнулась с беспрецедентными санкциями, с невозможностью поставки целого ряда важнейших соединений. За минувшее время часть незаменимых компонентов начали производить в России, но нацпроект ставит задачу за пять лет сократить на 30% долю импорта в химической промышленности и за это же время создать 23 приоритетные производственные цепочки по выпуску веществ, которых все еще не хватает стране.

– Мы не планируем тотально импортозамещать всю химию на свете, мы хотим создать в России производство хотя бы базового набора. Это позволит эффективно стимулировать развитие дальнейших переделов и связанных с ними продуктов, – подчеркнула Дарья Шевякина.

Эксперт пояснила, почему нацпроект оперирует не конкретными соединениями, а их цепочками. По ее словам, главная проблема в производстве переделов – это недостаточность объемов потребления в текущий момент на внутреннем рынке.

– Этими цепочками мы хотим состыковать интересы инвесторов, которые готовы войти в тот или иной проект, с интересами потребителей, чтобы они могли получить не просто доступные на рынке продукты, но конкурентоспособные по цене и нужные им по качеству. Надо создать, по сути, сквозное производство, – рассказала Дарья Шевякина.

Национальный проект охватывает все стадии: от предпроектной до масштабирования, строительства и запуска промышленных мощностей. Представитель Минпромторга отметила, что для каждого этапа можно подобрать инструменты финансирования – причем не только в рамках нацпроекта. Она напомнила, что существуют гранты на разработку технических регламентов, Российский научный фонд проводит грантовые

конкурсы фундаментальных исследований и ранних стадий проработки проекта. Доступны химикам и займы Фонда развития промышленности.

– Для предприятий, выпускающих готовую химическую продукцию, мы разрабатываем и находим иные механизмы поддержки – в том числе специальный инвестиционный контракт, а также кластерные инвестиционные платформы (КИП). С их помощью мы можем поддержать проекты с низкой экономической эффективностью, запуск которых без мер господдержки нецелесообразен, – добавила Дарья.

Кстати, несколько производственных цепочек – с выпуском не менее 20 веществ, востребованных в химиндустрии, – будет налажено на базе Федерального центра химии в Усолье-Сибирском. Обеспечивает эту работу Иркутский институт химии им. А. Е. Фаворского СО РАН. Для этого при институте создан Центр инженерных разработок, подчиненный логике обеспечения приоритетных направлений ФЦХ и уже получивший несколько грантов на свою работу.

Бюджет НППТЛ «Новые материалы и химия» – 169,6 млрд рублей, а ожидаемый от него прирост добавленной стоимости, по оценкам Минпромторга РФ, – 1 трлн рублей к 2030 году.

«Развитие экономики мы видим в коллаборации с научно-техническим блоком»

Меры поддержки бизнеса в регионах в целом похожи. Но если федеральные инструменты идентичны, то у субъектов могут быть свои подходы. «Мы видим развитие экономики в коллаборации с наукой», – отметил в своем выступлении первый заместитель председателя Иркутской области Руслан Ситников.

Иркутская область – один из 20 пилотных регионов, которые вошли проект по подготовке кадров и обеспечению трансфера технологий в приоритетных отраслях промышленности.

– Мы разработали программу научно-технологического развития, одним из аспектов которой стала работа со школьниками. И уже в этом году увидели, что больше выпускников выбрали физику, химию, биологию для сдачи ЕГЭ, – рассказал Руслан Ситников.

Второй аспект – это развитие дуального обучения студентов. Сегодня 70% учащихся вузов тесно работают с предприятиями, проходят производственные практики, пишут дипломные работы на прикладные темы. Задача – довести их долю до 90%.

Третий – это формирование инжиниринговых студенческих команд, конструкторских бюро, которые решают задачи предприятий, в том числе по импортозамещению. Этот формат оказался востребованным. С помощью НОЦ «Байкал» в регионе создали восемь лабораторий при научно-исследовательских институтах и в университетах, где работают молодые специалисты, в том числе в кооперации с компаниями. Открыли два инжиниринговых центра – на базе Иркутского института химии им. Фаворского и ИРНТУ.

– Мы полностью перестроили работу с бизнесом, выстроили процессы с учетом клиен-

тоориентированности. И сегодня заказов у этих лабораторий столько, что уже не хватает своих мощностей. Мы вышли на кооперацию с другими вузами, в том числе будем работать совместно с МГУ над одним проектом на территории Иркутской области, – подчеркнул первый зампреда регионального правительства.

В целом, по его словам, Иркутская область поставила задачу к 2030 году увеличить число высокотехнологичных предприятий до 100.

«Сибири и Дальнему Востоку нужно активнее работать с промышленной инфраструктурой»

Ключевыми инструментами территориального развития промышленности в России уже более 10 лет остаются технопарки и промышленные кластеры. Они позволяют регионам привлекать инвесторов на готовые площадки, а резидентам – пользоваться налоговыми льготами. Вопрос, как сделать этот инструмент более эффективным, также был в центре внимания участников «Федеральной практики».

Сегодня менее половины таких объектов зарегистрированы в федеральном реестре Минпромторга. Особенно остро эта проблема стоит в Сибири и на Дальнем Востоке, отметил Александр Арутюнов, начальник отдела мониторинга и координации развития региональной промышленной инфраструктуры Департамента региональной промышленной политики Минпромторга России.

«Большинство объектов сегодня расположены в Центральном и Приволжском федеральных округах. В Сибири всего 19 промышленных технопарков, из которых только шесть включены в федеральный реестр. На Дальнем Востоке

действуют пять технопарков, но в реестре только два», – пояснил он.

Правда, Денис Журавский, исполнительный директор Ассоциации промышленных парков России (АИП), уточнил, что в Сибирском федеральном округе (СФО) насчитывается 35 промышленных парков, а на Дальнем Востоке (ДФО) – 18.

– Минпромторг учитывает только парки, зарегистрированные в геоинформационной системе (ГИСИП). Мы же описываем все площадки, соответствующие ГОСТу, независимо от регистрации, – пояснил Журавский.

Несмотря на расхождения в цифрах, тенденция очевидна: больше всего промышленных площадок сосредоточено в Центральном (170) и Приволжском (102) федеральных округах.

По словам Александра Арутюнова, малое количество подобных площадок и, главное, отсутствие их регистрации лишает регионы возможности привлекать федеральные инвестиции и развивать кооперационные связи.

– Это ограничивает возможности бизнеса в создании конкурентных, эффективных продуктов, – подчеркнул эксперт, призвав региональные власти активнее работать с этим инструментом.

В Иркутской области созданы Ангарский и Братский технопарки, промышленный парк «Усолье-ПРОМТЕХ» и Братский промышленный парк. Марина Петрова, заместитель министра экономического развития и промышленности Приангарья, сообщила, что в регионе развиваются еще два промышленных парка – в Мегете и Чистых Ключах.

– Концепция уже сформирована, предварительно определено восемь резидентов. Сейчас ведется работа по привлечению средств на создание инфраструктуры, – отметила она.

Екатерина Дементьева



Это мощный инструмент взаимодействия с регионами

Иван Куликов, заместитель министра промышленности и торговли Российской Федерации:

«Выездные стажировки «Федеральная практика» проводятся традиционно и зарекомендовали себя как эффективный инструмент взаимодействия с регионами. Такого рода мероприятия позволяют донести до региональных органов исполнительной власти, субъектов промышленности те инструменты господдержки, ту политику, которая сегодня реализуется федеральным центром.

Перед нами стоит задача наращивания объемов промышленного производства к 2030 году на 40% и укрепления технологического суверенитета за счет опережающего развития ключевых отраслей. Для достижения этих целей мы планируем мобилизовать весь промышленный потенциал регионов, подключить меры государственной поддержки, реализуемые Минпромторгом России и субъектами, привлекать бизнес к участию в нацпроектах.

Развитие промышленности Сибири и Дальнего Востока – это безусловно приоритетный путь в рамках стратегии пространственного развития Российской Федерации. Поэтому основная цель стажировки – всесторонне ознакомить её участников с ключевыми задачами и инструментами господдержки в рамках реализации национальных проектов технологического лидерства.

Отмечу, что событие в Иркутске поддержали представители 21 субъекта ДФО и СФО. Еще три – Республика Башкортостан, Краснодарский край и Москва – выступают наставниками для регионов в части развития промышленного производства».

География промышленных парков: количество по федеральным округам в 2024 году



По данным Ассоциации промышленных парков

КОММЕНТАРИИ



Юлия Вишневская, директор, заместитель начальника управления по связям с государственными органами и общественностью АО «Группа «Илим»: Иркутская область – один из ключевых регионов присутствия Группы «Илим». Поэтому компания с готовностью пошла навстречу предложению стать генеральным партнёром Федеральной практики.

Это мероприятие помогает региональной промышленности двигаться вперёд быстрее благодаря диалогу с представителями Минпромторга, который уделяет этому проекту постоянное внимание.

Для бизнеса участие в подобных встречах – уникальная возможность получить информацию о новациях в законодательстве, получить консультацию и даже, в некоторых случаях, быстрое решение наиболее острых проблем.

Почему это важно? Развитая промышленность – это приток инвестиций, появление новых производств и в конечном итоге больше возможностей для кооперации, для нахождения новых партнёров и новых рынков сбыта. Участвуя в Федеральной практике, Группа «Илим»

поддерживает лучшее будущее как для своих трудовых коллективов, так и для всех предприятий Иркутской области.



Александра Макарова, управляющий ВТБ в Иркутской области – вице-президент банка: Банк ВТБ активно работает с крупным, средним и малым бизнесом в Иркутской области, кроме того, мы давно и продуктивно взаимодействуем с региональным Фондом развития промышленности, предоставляя банковские гарантии его заёмщикам. Поэтому с удовольствием откликнулись на предложение стать партнёрами в проведении Федеральной практики.

Это действительно практика: все три дня на площадках шёл живой диалог, у бизнеса была возможность задать вопросы руководству Минпромторга, озвучить свои проблемы и пожелания. Представители министерства оперативно давали обратную связь, фиксировали обращения и предложения, делились своими контактами для дальнейшей работы. Я считаю, что результат Федеральной практики уже есть и будет виден на протяжении длительного времени – в виде решения актуальных вопросов, появления новых проектов. И то, что ВТБ здесь

стал партнёром, созвучно нашему видению своей роли в развитии региональной промышленности: помогать производителям Иркутской области продвигаться на лидирующие позиции в стране.



Алексей Третьяков, заместитель генерального директора ИЗТМ: Для нас многое изменилось после знакомства с Фондом развития промышленности Иркутской области.

Можно сказать так: мы не просто поверили, а убедились, что меры господдержки реально работают. В Фонде нас полшутя называют постоянными заёмщиками, и это, в общем-то, правда. Ещё и в федеральный проект «Производительность труда» благодаря ФРП вступили. Словом, мы приняли предложение стать партнёрами Федеральной практики потому, что знаем: это работает. Но это знаем мы – а десятки, сотни других предприятий могли быть не в курсе или просто сомневаться. Для того, чтобы любые сомнения исчезли, и нужна Федеральная практика: здесь информация о том, что может государство в плане помощи бизнесу – а может оно многое, – приходила, что называется, из пер-

вых рук. Кто, как не руководство Минпромторга, может знать всё про меры господдержки?

И сейчас, оглядываясь на эти 3 дня, могу сказать, что они даже нам дали очень многое. Уверен, со мной согласится каждый участник. Мы получили чёткое видение, как государство видит перспективу развития всех ключевых отраслей. И как оно готово способствовать тем, кто это видение разделяет. Это важно. Потому что совместными усилиями всегда можно сделать больше, а это идёт на пользу и бизнесу, и стране.



Руслан Сахбиев, председатель Байкальского банка ПАО Сбербанк:

Участвовать в таком событии, как Федеральная практика, непросто, но интересно. Вместе с Фондом развития промышленности добились успеха, оставив хорошие впечатления у участников.

Для нас важно развивать взаимодействие банков, компаний и властей. Государственная поддержка плюс финансовые инструменты Сбера открывают новые возможности. Некоторые идеи, услышанные на практике, уже обсуждали с производителями.

«Хороший проект ценится в любые времена»

Дан торжественный старт строительству ЖК «ВЕКТОР премиум-квартал»

В Октябрьском районе Иркутска началось строительство «ВЕКТОР премиум-квартала» – жилого комплекса нового формата. Отдавая дань старинной традиции, девелоперы и партнеры проекта заложили в основание первой блок-секции монеты – как символ устойчивости и пожелание благополучия будущим резидентам квартала.



Фото: А. Федоров

«Наши покупатели верят в нас, в то, что мы делаем»

– Это красивое начало новой истории – и для нас, и для города. Ведь то, что мы предлагаем, в Иркутске, на мой взгляд, еще никто не делал, – такими словами напутствовал строителей Роман Мацинский, руководитель проекта «ВЕКТОР премиум-квартал».

По его словам, интерес к проекту со стороны потенциальных резидентов появился задолго до получения девелопером разрешения на строительство и начала продаж. Среди покупателей есть и резиденты фитнес-клуба Vector Premium Fitness*, которые уже знакомы и с уровнем сервиса, и со стремлением девелопера довести все до совершенства. И те, кто давно ждал проектов такого уровня, в такой локации.

– Всех их объединяет взгляд на жилье не просто как на квадратные метры – пусть и в безупречном исполнении, – а как на стиль жизни. Их привлекает сервисное наполнение нашего предложения. И они верят в нас, в то, что мы делаем, в то, что мы выводим представление о премиальном качестве в Иркутске на иной уровень, – подчеркнул Роман Мацинский.

В основу проекта «ВЕКТОР премиум-квартал» положена концепция кондоминиума. Не покидая жилого комплекса, резиденты могут получить полный набор услуг – фитнес-клуб,

спа, кафе, ресторан, бытовое обслуживание, доставку заказов до двери и другие сервисные удобства. Этот формат известен многим в основном по зарубежным поездкам, а теперь он появится и в Иркутске.

В компании убеждены: несмотря на непростую ситуацию на рынке недвижимости в стране, «ВЕКТОР премиум-квартал» будет успешен.

«Здесь главное – комфорт резидентов»

– Я далеко не впервые присутствую при закладке нового здания, но каждый раз испытываю трепет. Растущие вверх этажи – для меня уже рутина. А вот старт, начало нового – это прекрасный момент, – поделился Марат Фатахов, директор по строительству.

Опираясь на свой многолетний профессиональный опыт, он отметил, что «ВЕКТОР премиум-квартал» отличается подходом: здесь нет экономии, оптимизации площадей, главное – комфорт будущих резидентов.

– Скажем, глаз специалиста заметит в фундаменте первой блок-секции сразу пять прямков под лифты. Это нужно, чтобы разделить потоки: двумя лифтами будут пользоваться только жители дома, еще два – панорамных – предназначены для посетителей ресторана и лаунж-бара на верхних этажах. Еще один – технический, тоже

блок-секция. К новому году все основные объекты ЖК поднимутся над землей.

– Но блок-секция №1 стартует именно сегодня, – уточнил Марат Фатахов. – У нас сложилась очень хорошая, мощная команда. Она наполняется, прирастает профессионалами, поэтому я считаю: у нас есть все, чтобы сделать из этого земельного участка украшение Иркутска. Это действительно хороший проект – а хорошие проекты ценятся в любые времена.

«Это не просто квартиры, а счастье тех, кто будет тут жить»

Сбер, финансовый партнер проекта «ВЕКТОР премиум-квартал», тоже внес свою лепту в церемонию – причем в буквальном смысле: Екатерина Болотникова, заместитель управляющего Иркутского отделения ПАО «Сбербанк», заложила в фундамент ЖК серебряную монету, пожелав успеха проекту.

– Мы рады предоставить проектное финансирование для такого необычного проекта. Этот ЖК – не просто почти 39 тысяч квадратных метров жилья или 244 квартиры в шести блок-секциях. На самом деле – это счастье его жителей. Вся экосистема и инфраструктура ЖК направлены на то, чтобы люди могли максимальное количество времени проводить со своими близкими, с семьей. И это замечательно! – сказала она.

Общий лимит финансирования проекта, по ее словам, составил более четырех миллиардов рублей. Екатерина Болотникова рассказала, что с точки зрения банка, все документы, все финансовые аспекты были очень тщательно проработаны командой девелопера.

– И конечно, столь же тщательно нами проанализированы. Поэтому с финансовой точки зрения у нас нет сомнений, что проект будет реализован. И те, кто решит обрести свое счастье здесь, – его получит, – резюмировала Екатерина Болотникова.



для нужд административных помещений наверху, – указал Марат Фатахов.

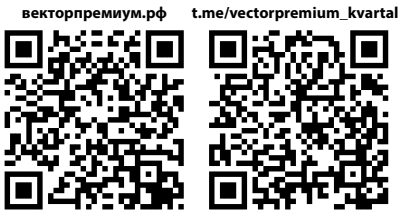
У жилого комплекса будет необычный фасад, высокотехнологичные окна с алюминиевым профилем, премиальная инженерия. Для него уже разрабатывают свою систему «Умный дом», которая включает не только ставшие стандартными для Иркутска решения, вроде автоматического учета ресурсов и подачи показаний, но и цифровые системы допуска и безопасности, собственное приложение для управления жильем и коммуникации со службой заботы о резидентах.

Марат обратил внимание на то, как динамично идут работы на площадке. Фактически стройка началась задолго до торжественной церемонии – уже готов фундамент второй блок-секции, на стадии технического этажа находится пятая

*«Вектор премиум фитнес»

ВЕКТОР
премиум-квартал

Отдел продаж:
г. Иркутск, ул. Седова, 65а/4
тел. 99-88-99



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

«“Охотиться” на “топов” лучше в других регионах»

Александра Труфанова – о поиске управленческих кадров и трендах на рынке труда

Работодатели выдохнули: жесткого кадрового голода уже нет. Если год назад найти, скажем, водителей было невозможно – вакансии не удавалось закрыть месяцами, то сейчас на это уходит максимум неделя. Но на сегмент руководящих кадров эта тенденция не распространяется, подчеркивает Александра Труфанова, основатель «Международного HR-центра АС» в Иркутске, HR с 17-летним опытом работы. Газете Дело она рассказала об основных трендах на рынке «топовых» вакансий.



Александра Труфанова

Фото: А. Фёдоров

1. Количественного дефицита на рынке труда нет

Спрос на кадры с высоким уровнем компетенций, в том числе руководителей, по-прежнему выше предложения. Таких специалистов приходится долго искать и «хантить», утверждает Александра Труфанова.

«Хороший топ уходит из компании, только если его обидели. Или в силу личных обстоятельств: например, переезд с семьей в другой регион», – убеждена эксперт.

А вот рабочие специальности больше не в дефиците – из-за охлаждения экономики, постановки на паузу ряда проектов ситуация в этом сегменте рынка труда кардинально изменилась уже этой зимой.

2. На иркутский рынок активно заходят московские HR-агентства

Сейчас корпорации, работающие в Иркутской области, стремятся нанимать топ-менеджеров преимущественно через три-четыре крупные московские HR-компании. Стоимость найма посредством этих агентств, по словам Александры Труфановой, составляет 1,5-2 млн рублей за закрытие вакансии.

«Региональные компании более доступны по цене услуг, при этом обладают теми же компетенциями, такой же обширной базой данных по всей России и справляются с задачей поиска «топов» прекрасно», – подчеркивает эксперт.

3. Иркутские работодатели предпочитают искать «топов» за пределами региона

Отчасти это продиктовано желанием получить человека со свежим взглядом, с опытом работы в городе-миллионнике. Другая причина в том, что руководящие кадры чаще всего приходится искать в других компаниях: сильных управленцев в принципе немного, и они редко бывают в «свободном доступе». Как указывает Александра Труфанова, порой владельцы компаний считают «хантинг» этически непростым методом.

«Что значит «схантить» сотрудника? Что его можно привлечь, предложив зарплату побольше и условия получше. А кто гарантирует, что через год человек с таким подходом не «продастся» другому работодателю? И как смена компании отразится на репутации соискателя в таком

небольшом городе, как Иркутск, где все про всех знают? Не будут ли к нему относиться, как к человеку, которого легко перекупить?» – рассуждает эксперт.

Поэтому «хантинг», по ее мнению, лучше проводить за пределами региона. Это снимает этическое напряжение и снижает риск, что новый сотрудник легко уйдет к конкуренту.

Еще одна причина: собственники не всегда готовы открыто заявлять о поиске топ-менеджера на замену действующему. Им кажется, что выход в другие регионы позволит избежать лишних слухов.

«Недавно в наше агентство обратилась собственница крупной торговой сети, она хотела заменить гендиректора. Для дальнейшего развития компании компетенций действующего управленца оказалось недостаточно – бизнес стал буксовать. Однако сам «топ» не был в курсе планов владельцев. Мы убедили клиентку поговорить начистоту со своим сотрудником. В итоге выяснилось, что человек был не против смены роли в компании. И мы уже открыто подбирали им кандидата, причем по всей стране», – говорит Александра.

4. Важный критерий подбора «топа» – совпадение ценностей

Нередко собственники или руководители хотят убедиться, что внутренние принципы соискателя созвучны их личными убеждениями. Им необходимо, чтобы люди разделяли их культуру. Потому растет запрос на ценностное тестирование при подборе новых сотрудников.

Александра Труфанова подчеркивает: при всей важности хард-скиллов, несоответствие руководителей во взглядах, подходах, даже в темпераментах может оказаться критическим для бизнеса. «В моей практике был случай, когда топ-менеджер встал и ушел к конкуренту. Хотя до того момента его лояльность компании была велика. Но между ним и учредителем долго тлел личностный конфликт, и в какой-то момент он прорвался», – добавляет она.

5. Эффективность мониторинга страниц в соцсетях – снижается

Соцсети, по словам Александры, остаются инструментом оценки «мягких» навыков кандидата, но в отношении топ-менеджеров эффективность мониторинга личных страниц упала.

Как поясняет эксперт, половина оцениваемых навыков кандидата на вакансию – это именно «мягкие» навыки. Изучение личных аккаунтов в социальных сетях дает возможность увидеть в профессионале человека. «Однако среди топ-менеджеров в последние три-четыре года ситуация резко изменилась: многие из них, даже те, кто раньше активно вел соцсети, прекратили это делать или вообще удалили профили. Кто-то – из-за запрета определенных площадок, кто-то – в силу ужесточившихся корпоративных правил безопасности».

Что касается «жестких» навыков, то лучшим способом их проверки Александра считает проведение ассессмент-центра, или центра оценки. «По моему опыту, такой подход снижает риск нативного принятия решения – скажем, собственнику не нравятся водолеи, и он может отказать хорошему кандидату исходя из своих стереотипов. Комплексно оценивая кандидатов, мы можем показать их в процессе, проявить, как они будут реагировать на тот или иной вызов практике, как будут действовать, решая определённую задачу», – рассказывает руководитель HR-центра АС.

6. HR становится психологом для бизнеса

По словам Александры, сегодня растет готовность компаний привлекать внешних специалистов к работе с внутренним климатом коллектива. Причем как к сравнительно узким задачам (например, разобраться в дискоммуникации между отделами и наладить контакт, провести сессию для топ-менеджеров), так и к более широкому – провести диагностику коллектива, выяснить мотивацию, степень выгорания, повысить эффективность работы и уровень удовлетворения работодателем.

Часто с такими запросами обращаются собственники, прошедшие очередной тренинг. Человек получил новую информацию и приходит с желанием «Давайте внедрять!»

«Наша задача в этом случае деликатно помочь заказчику для начала уложить новые сведения в голову, выяснить: что внедрять, куда и зачем. Бывает, приходит обратный запрос: «Что-то у всех в отделе глаза потухли. Давайте мы сейчас по очереди всех поменяем». А у людей глаза потухли, возможно, от того, что сотрудники неправильно представлены с точки зрения функций и компетенций. Поменяй им задачи – и никакой дополнительной мотивации не понадобится», – убеждена Александра Труфанова.

7. Соискатели научились мастерски проходить собеседования

Кандидаты знают, какие вопросы, в принципе, может задать рекрутер и как на них ответить, как правильно подсветить свои сильные стороны и сгладить слабые, умеют красиво составлять резюме. HR в ответ на это внедряют методы, которые помогают оценить реальную картину – многоуровневые собеседования, проверка данных по разным источникам.

«С этой весны мы запрашиваем у кандидата трудовую книжку – либо выписку с Госуслуг, либо копию – до первого собеседования. Трудовая – это документ, который подтверждает то, что указано в резюме», – говорит эксперт.

Этот прием позволяет отсеивать и тех соискателей, которые не склонны соблюдать договоренности, или вообще ходят по собеседованиям, чтобы понять свою ценность на рынке труда.

Екатерина Дементьева

Стиль и этника



Как познавать культуру разных народов через одежду

Лето – время путешествий, ярких впечатлений и новых открытий. По словам имиджмейкера-психолога Лоры Кузнецовой, именно в путешествиях можно – и нужно – познавать культуру местных народов через одежду, пополняя гардероб новыми уникальными предметами. «Этника в образе всегда делает его более интеллектуальным, глубоким и эклектичным», – убеждена эксперт.

Глубина и смыслы

По словам Лоры Кузнецовой, этника в образе – это всегда про глубокие смыслы. «Про связь с каким-либо народом – или со своим родом, про культурные коды, которые в нас вшиты или которые нам симпатичны, которые мы хотим познавать. Этника в образе делает его более интеллектуальным, более глубоким, эклектичным и, конечно, интересным».

Лора убеждена: отправляясь в очередное путешествие по России или зарубежью, можно – и нужно! – исследовать местную культуру через одежду, пополняя гардероб новыми уникальными предметами. Известный российский эксперт по этикету Татьяна Полякова, например, поступает именно так: путешествуя где бы то ни было, покупает на местных рынках, в местных магазинах одежду народных мастеров.

«Это может быть узбекский или монгольский кафтан, ципао, кимоно или тубетейка, парео или пончо, невероятные украшения из Якутии, Бурятии или Бразилии – всё что угодно, – говорит Лора. – Можно собрать целую коллекцию! И главное – всё это отлично гармонирует с любым стилем – от делового (у вас может быть подклад пиджака с орнаментом, жакет из ткани, которая ассоциируется с той или иной культурой, или рубашка с элементами вышивки, аппликацией) до кэжуального или спортивного».

Выгодная инвестиция

По словам эксперта, с этникой сегодня работают многие российские бренды. Используя технологии разных народов, дизайнеры создают – зачастую вручную – по-настоящему уникальные вещи – авторские, неповторимые. «Это и не вещи даже, а произведения искусства, – поясняет Лора. – Такие предметы одежды, аксессуары всегда стоили и будут стоить дорого. А вот путешествуя по странам, откуда они родом, можно купить их по вполне приемлемой цене».

Всего-то и нужно – свернуть с проторенной туристической дорожки и оказаться на местном базаре. «Какое удовольствие, например, прилететь в Китай – уйти немного вглубь и оказаться на рынке, где местные для местных продают изделия из шелка, кафтаны, жакеты с национальными элементами, приобрести их и внедрить в свой гардероб. Отличная инвестиция!»

Другой пример – Япония: на улицах Киото – огромное количество винтажных магазинов, где можно купить кимоно столетней давности. «Летом – это просто “маст хэв”, – считает Лора. – В жару шелк охлаждает, в прохладные дни – согревает. С кимоно удобно путешествовать, шелк не мнется. И эта деталь гардероба отлично дополнит любой образ. Можно, например, купить классическое кимоно, немного его подрезать (как правило, кимоно имеет избыточную длину), добавить пояс – и носить с майкой и джинсами».

По мнению Лоры Кузнецовой, этника в образе – это обращение к истокам, к традициям и культуре, к многовековой истории костюма. «В этом много энергии и глубинных смыслов. А наш гардероб должен быть именно таким – ресурсным и вдохновляющим»

КСТАТИ

Одежда как оберег

Отдельное внимание Лора рекомендует обратить на орнаменты. «Символы издревле считались мощными энергоносителями, имели обережное значение – несли духовные смыслы, привлекали удачу и счастье. Разбираясь в орнаментике, вы можете добавлять эти элементы в свой гардероб более осознанно – зная и понимая, что и зачем вы носите».


Энциклопедия орнаментов доступна по ссылке в ТГ канале.



«Создаём красивую историю жизни»

Плейхаб как новая концепция отдыха от компании «ГРАНДСТРОЙ»

В начале июня в микрорайоне «Союз» на «стыке» с новым жилым комплексом «Союз Priority» торжественно открыли общественное пространство непривычного для Иркутска формата – плейхаб с фонтаном. Это событие вызвало большой интерес у иркутян, а его значимость в целом для областного центра подчёркивало присутствие на мероприятии мэра Иркутска Руслана Болотова. Новый объект городского благоустройства он назвал ориентиром, на который надо равняться. В чём заключается идея плейхаба, какие задачи может решать новое пространство и как оно изменит социум? Об этом – в нашем материале.



– **Екатерина Прядко,**
генеральный
директор группы
компаний «Грандстрой»

– Мы вводим новое общественное пространство, потому что верим в эту идею и прилагаем огромное количество усилий, чтобы Свердловский округ и непосредственно микрорайон «Союз» стал не просто новой точкой притяжения на карте нашего города, а новым центром Иркутска: с прекрасной инфраструктурой, дизайнерскими объектами для отдыха и арт-объектами, которые преобразуют окружающую среду.

Когда несколько лет назад мы заявляли, что здесь будет новая точка притяжения Иркутска, нам как-то никто особо не верил. А сейчас мы видим результат, видим, что у нас получается воплотить в жизнь то, о чём мы много думали и во что вкладывали много сил. Я очень благодарна своей команде за максимальную реализацию всех планов. Надеюсь, что иркутяне оценят эти старания и будут не просто пользоваться новым пространством, но и беречь его, сохранять. А мы в свою очередь обещаем, что будем систематически его улучшать, совершенствовать. У нас здесь ещё запланированы различные зелёные посадки и установка эксклюзивных арт-объектов. То есть мы планомерно, системно, устойчиво развиваем этот район: в мае с опережением ввели четвёртый и пятый дома ЖК «Союз Priority», осенью начнём строить вторую очередь этого жилого комплекса, в котором продолжим реализовывать интересные идеи благоустройства.



Фото предоставлено компанией

генеральный директор группы компаний «Грандстрой» Екатерина Прядко. При этом она сделала особый акцент на том, что пространство открыто и доступно буквально для каждого жителя Иркутска.

По замыслу проектировщиков, плейхаб – из-за перепадов рельефа – расположен на нескольких уровнях. На нижнем будут работать кафе и летние веранды. Второй уровень – амфитеатр – может использоваться не только как место для отдыха, но и как сцена для праздников, локальных или общегородских. Здесь же центральная летняя локация плейхаба – плоскостной фонтан. По словам Екатерины Прядко, такое гидротехническое сооружение в жилом комплексе – ноу-хау для Иркутска. Он придаёт площадке особую атмосферу и привлекает к ней внимание как детей, так и взрослых. И на третьем, самом верхнем уровне общественного пространства, находится большая детская площадка с интересным игровым комплексом для тех, кто любит активный отдых. Зимой центральным элементом плейхаба станет большая ель, которую посадила компания «Грандстрой» и вокруг которой будут концентрироваться зимние мероприятия.

Как пояснила заместитель генерального директора компании «Грандстрой» Виктория Некрасова, детская площадка в плейхабе тоже особенная, комплекс изготовлен по спецзаказу из натуральных экологических материалов, он очень прочный и способен выдержать большое количество одновременно играющих детей.

«КРАСИВОЕ И КОМФОРТНОЕ МЕСТО ДЛЯ ЖИЗНИ»

Игровой комплекс с честью прошёл тест-драйв во время торжественного

открытия плейхаба. Сотни ребятишек, пришедших на праздник, с восторгом испытывали его на прочность. Справился с детским энтузиазмом и фонтан. А на сцене амфитеатра прошла праздничная концертная программа, в которой участвовали как юные артисты, так и постарше, например, популярная иркутская кавер-группа «Пина Колада». Кроме этого, мэр города в торжественной обстановке вручил награды детским спортивным и творческим коллективам – победителям различных соревнований и конкурсов.

– «Грандстрой» организовал классное мероприятие, все дети были

довольны и радостно носились по площадке, прыгали в фонтане, ели сладкую вату, участвовали в мастер-классах, в общем, делали что хотели, даже наша годовалая дочь танцевала в коляске. А мне, как потенциальному жильцу этого района, было важно посмотреть и понять, какие условия созданы здесь девелопером для комфортной жизни, – поделилась впечатлениями одна из гостей мероприятия.

– Наш город развивается, он становится таким, каким мы хотим его видеть. Рядом с ЖК «Союз Priority» возводится современная школа на

1225 мест, которую мы будем сдавать в следующем году. Это очень важный объект для района. В ближайшее время мы также начнём здесь строительство ещё одного детского сада. Кроме этого, новое общественное пространство, которое мы открываем, свяжет с жилыми массивами достаточно уникальный для Иркутска проспект, названный в честь нашего земляка, самого молодого героя спецоперации Эдуарда Дьяконова. В целом это будет очень красивое и комфортное место для жизни иркутян, – отметил Руслан Болотов.



Плейхаб в ЖК «Союз Priority»

Фото предоставлено компанией



“

Это ориентир, на который надо равняться

– **Руслан Болотов,** мэр Иркутска

– У меня сложилось очень хорошее впечатление от новой локации. В ней есть целостность, есть масштаб, функциональность и добротность. Это ориентир, на который надо равняться. Мне эта история нравится ещё и потому, что здесь решается сразу несколько вопросов, связанных со строительством не только жилья, но и социальных объектов. Это практически комплексное развитие территории, хотя формально район не входит в КРТ. Тем не менее мы продолжим двигаться в этом направлении. Для города это очень важно, потому что жильё здесь находится в среднем ценовом диапазоне по Иркутску, а по инфраструктурному насыщению его можно отнести к топовому.

Подход к развитию города, который демонстрирует компания «Грандстрой» своим красивым, комфортным проектом, заслуживает высокой оценки. Компания создаёт не просто новые места для жизни горожан, а предоставляет всем новые возможности.

«ИНФРАСТРУКТУРА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ДОБРОСОСЕДСКИХ ОТНОШЕНИЙ»

По словам Екатерины Прядко, плейхаб – это своего рода «ситуативная» инфраструктура для объединения жителей и развития добрососедских отношений. Он будет интегрирован в общую сервисную функцию с соседским центром, который уже действует в ЖК «Союз Priority», и лобби, которое начнёт функционировать в жилом комплексе осенью.

Такая интеграция, по убеждению девелопера, даст жителям возможность создавать и реализовывать интересные и необычные жизненные сценарии. Например, установить на площадке плейхаба телескоп, чтобы полюбоваться на звёзды, не уезжая далеко от дома. Или провести книжную ярмарку, литературный вечер – как на улице, так и внутри жилого комплекса.

– О том, что нужно развивать доверие между жителями, бизнесом, властью, говорится очень много. А мы делаем реальные шаги в этом направлении, строя в том числе такие общественные площадки, что в конечном итоге развивает наше общество, меняет его, делает жизнь для всех лучше. Этой философии наша компания придерживается во всех проектах и как бусинки на ниточку собирает красивую историю комфортной жизни людей. Кстати, у нас в копилке ещё много идей, подобных плейхабу, – подчеркнула Екатерина Прядко.

* Прайорити

«Союз Priority*»: жизнь среди природы и комфорта

С момента сдачи первых домов в ЖК «Союз Priority» прошёл уже год, но жилой комплекс продолжает вызывать живой интерес у иркутян. Сейчас он «подогревается» ещё и тем, что в мае компания «Грандстрой» досрочно ввела в жилом комплексе ещё два дома категории «бизнес+». Поэтому на празднике открытия плейхаба у девелопера не было недостатка в желающих попасть на обзорную экскурсию по объекту. Предоставленной возможностью воспользовалась и Газета Дело.



Фото А.Федорова

Как отметила наш «экскурсовод», коммерческий директор компании «Грандстрой» Виктория Некрасова, одно из важных преимуществ ЖК «Союз Priority», пожалуй, лучшая инфраструктура в городе. В шаговой доступности – спортивные объекты, библиотеки, образовательные учреждения, идёт строительство школы на 1225 мест, проектируется новый детсад. Кроме этого, буквально под окнами – лесной массив. Да и сам жилой комплекс по количеству различных

насаждений очень похож на природный парк.

– У нас во дворах высажено более 100 видов растений: дендролог специально подбирала их таким образом, чтобы они постоянно цвели на протяжении всего лета. Сейчас закончит цвести фиалка, начнёт гортензия, а потом придёт время роз: кстати, на плейхабе все клумбы будут засажены розами. Также во дворах много хвойных деревьев, чтобы зелёный фон сохранялся и зимой, – рассказала Виктория.

Продуманное до мельчайших деталей благоустройство дворов – это настоящая гордость девелопера. Безопасные игровые комплексы, современное покрытие, беседки с инфракрасным подогревом – все решения направлены на создание комфортных условий для жильцов комплекса.


Эту же задачу решает и соседский центр, открытый в одной из блок-секций «Союз Priority». Здесь можно провести совместное мероприятие, пообщаться с соседями, встретиться с друзьями, деловыми партнёрами. В центре есть переговорная, коворкинг, детская игровая комната, библиотека, а также многофункциональное помещение, которое можно трансформировать в кинотеатр, зал для йоги или праздничного мероприятия.

– Мы стремимся развивать институт добрососедства, чтобы люди не были сами по себе, а могли общаться, знакомиться, дружить. Поэтому идея соседского центра получит своё развитие в формате лобби в новой части жилого комплекса, где будут оборудованы переговорные, коворкинг, помещение для праздников, тренажёрный зал и большая игровая для детей, – прокомментировала Виктория.

Две новых блок-секции «Союз Priority», которые были сданы в мае этого года, готовятся к встрече со своими жителями. Девелопер позиционирует их как дома категории «бизнес+». Здесь более пятидесяти вариантов планировок квартир – самые маленькие от 42 м². Очень интересное решение – квартиры с террасами, причём на первых этажах площадь террас составляет 30 м².

И ещё одна достопримечательность – это потрясающий вид на Иркутск и Ангару, открывающийся из окон квартир на верхних этажах. Он действительно захватывает дух и, по мнению девелопера, рождает желание никуда больше не переезжать.

* Прайорити



“

Одно из важных преимуществ ЖК «Союз Priority», пожалуй, лучшая инфраструктура в городе. В шаговой доступности – спортивные объекты, библиотеки, образовательные учреждения, идёт строительство школы на 1225 мест, проектируется новый детсад. Кроме этого, буквально под окнами – лесной массив. Да и сам жилой комплекс по количеству различных насаждений очень похож на природный парк.

– **Виктория Некрасова,** коммерческий директор компании «Грандстрой»

КСТАТИ

В одной из блок-секций для потенциальных покупателей организован технорум, где представлены все технологические решения, применяемые при строительстве ЖК: от приборов учёта до материалов межкомнатных перегородок.



Беседка с зарядками для телефонов и подогревом

Доходные дома – вернут ли к жизни забытый формат?

Пока этому препятствует отсутствие на рынке «длинных» денег

Повышение стоимости жилья и дороговизна ипотеки вынуждают людей рассматривать аренду как более доступное решение квартирного вопроса. Растет внимание к арендному жилью и со стороны государства – и с точки зрения правового регулирования, и как к возможности обеспечить граждан жильем, особенно тех, кто не может позволить себе покупку. Вопрос развития арендного предложения обсуждался даже на недавнем Петербургском международном экономическом форуме. Почему же формат, несмотря на явную в нем потребность, так и не стал популярным?



Изображение: администрация города Иркутска

ОТ ПРОЕКТОВ ДО ПРОГРАММ

Доходные (сегодня более популярен термин арендные или наемные) дома были популярным форматом жилья в дореволюционной России – мало кто в городах мог позволить себе собственный дом, большинство снимало. Возродить этот формат недвижимости в стране пытаются уже более 20 лет. Первые попытки были предприняты в Москве еще в начале нулевых.

В 2011 году появилась федеральная программа возведения бездотационных домов в регионах России. А в 2014 году положения о наемных домах были включены в Жилищный кодекс.

Федеральной программой предполагалось, что субъекты федерации будут предоставлять компаниям земельные участки по минимальной цене, бесплатно прокладывать коммуникации, гарантировать налоговые льготы и возводить объекты социальной инфраструктуры за свой счет. Таким образом, для девелопера итоговая стоимость доходного дома была бы на 20-25% ниже рынка, за счет чего он смог бы предложить более привлекательные арендные ставки.

К 2020 году доля арендных домов, согласно планам российского правительства, должна была составить до 20% (30 млн кв. м ежегодно) в общем объеме нового строительства. Однако этот формат так и не получил широкого распространения на практике. По данным Минстроя России, на сегодня общая площадь жилых помещений в наемных домах, построенных частными инвесторами, во всей стране составляет лишь 85,8 тыс. кв. м.

В ДОМ.РФ нашему изданию пояснили, что механизм не стал популярным в том числе из-за законодательных ограничений (один собственник, отдельно стоящее здание, высокий порог льготного фонда для наемных домов социального использования и др.).

Госкомпания в 2017 году запустила свою программу финансирования арендного жилья. За это время ДОМ.РФ с 2017 года профинансировал строительство более 1 млн кв. м. Сегодня в портфеле госкомпании уже 83 проекта в 19 регионах на 22,5 тыс. квартир и апартаментов.

Конечно, это не 30 млн «квадратов» в год, но все же – самый успешный подход в проблеме.

ИРКУТСК – В ТРЕНДЕ

Иркутск старался не отставать от трендов. В 2008 году здесь представлен первый проект квартала доходных домов – около десяти зданий общей площадью почти 3 тысячи квадратных метров. Его планировали построить в течение трех лет на участке между улицами Партизанская, Тимирязева, Софьи Перовской. Проект был частный, инвесторы полагали, что его целевая аудитория – категория средний класс+, а срок окупаемости составит 6-7 лет. Но идея так и не была реализована.

В 2014 году в городе предприняли второй «подход к снаряду». Были запланированы три пилотных проекта жилья под аренду в общей сложности на 375 квартир. Под них власти определили земельные участки в Юбилейном и Ленинском районе. Оператором проекта назначили Иркутское региональное жилищное агентство. Но и эти намерения не получили воплощения.

Первый частный арендный дом в Иркутске был открыт только в 2022 году. Инвестором выступила компания «Сервико». Как подчеркивает ее основатель Виктор Захаров, данный проект – это не просто сдача квартир в аренду, это сервис.

А нынешним летом в Иркутске планируют начать строительство доходного дома по программе ДОМ.РФ. Стройка развернется на Верхней Набережной. В этом доме, как предполагается, часть помещений будет отдана бюджетникам.

ДЕНЬГИ – КЛЮЧ КО ВСЕМУ

Сегодня спрос на цивилизованную аренду жилья в стране огромен, особенно в условиях растущих ипотечных ставок. Однако все эксперты сходятся в том, что в нынешних экономических реалиях, формат арендного жилья будет скорее исключением, чем массовой практикой – нет ни механизмов привлечения частных средств в этот

сегмент недвижимости, ни доступа к «длинным» и «дешевым» деньгам.

Замглавы Минстроя Никита Стасишин на Петербургском международном экономическом форуме заявил, что развитию арендного жилья препятствуют низкая доходность и отсутствие «дешевых» денег. Доходность арендных проектов, реализуемых, например, «ДОМ.РФ», по словам Никиты Стаशिшина, всего 5% в год, с учетом управления и содержания.

– Гораздо большую доходность можно получать, просто положив деньги на депозит «и не о чем не думать», – признал замминистра. – Мы должны быть реалистами: при нынешней стоимости заминимум арендное жилье в том виде, в котором оно будет интересно инвесторам и доступно населению, должно либо субсидироваться, либо строиться за государственный счет для того, чтобы платежи по арендному жилью быликратно меньше, чем на рынке вторичном.

В ДОМ.РФ добавляют, что для популяризации формата важен и вопрос экономики. А она напрямую зависит от стоимости «входа» – строительства 1 кв. м и стоимости земельного участка, которую застройщик закладывает в свою финансовую модель.

– Поэтому, когда речь идет о доступной аренде, важна поддержка региона или муниципалитета. Например, для проектов ДОМ.РФ участки предоставляются без торгов, в Иркутске в том числе, – отметили нашему изданию в госкомпании.

В ДОМ.РФ также указали на зависимость экономической модели от регионального налога на имущество организаций: чтобы держать «социальную ставку», инвестору нужна льгота на налог, чтобы выйти на необходимые показатели доходности. Иначе ставки будут уже малопривлекательны для арендаторов и не всегда смогут выдержать конкуренцию с арендными предложениями от физлиц.

МИЛЛИОНЫ, ЗАМОРОЖЕННЫЕ НА ГОДЫ

Доходные дома в текущих реалиях далеко не масштабируемая история, согласен Денис Де-

нисенко, руководитель Инжиниринговой компании «ВостСибСтрой» (застройщика апарт-отеля «Эндемик»).

– Нужно построить многоэтажное многоквартирное жилое здание за собственные либо за кредитные средства – срок окупаемости при нынешней ставке будет космический. Фактически это замороженные на много лет сотни миллионов. Бизнес же заинтересован в обороте средств: вложил, построил, продал, вернул деньги с прибылью, перешел к следующему объекту, – прокомментировал он.

Виктор Захаров, основатель компании «Сервико», выступивший инвестором и девелопером доходного дома «Вэлко», также считает, что препятствием для тиражирования

подобных проектов сегодня выступает экономическая ситуация.

– Все хотят быстрых денег, а это – вложения на долгое время. Срок окупаемости проекта «Вэлко», по нашим расчетам, 15 лет. Экономическая ситуация не позволяет вкладывать бизнесу деньги в такие долгие проекты. С сегодняшними банковскими процентами это вообще нереально. Мы к проекту доходного дома тоже подходили долго. Но я мыслю по-другому, десятилетиями. Ситуация с деньгами может быть сегодня одна, завтра другая, а у недвижимости всегда растет рыночная цена. Я хотел создать доходную и при этом высоколиквидную вещь, чтобы заработанные деньги надежно вложить, – пояснил эксперт.

По оценке Виктора Захарова, «Вэлко» получился успешным и выгодным инвестпроектом, оправдавшим ожидания даже сверх меры.

– У нас занятость квартир сейчас – 98%, оставшиеся 2% – в ремонте. Средняя длительность проживания – полгода, притом что минимальный срок аренды 3 месяца, – пояснил он.

ЭКОНОМИКА СО МНОГИМИ ВВОДНЫМИ

Наиболее близким к арендным (доходным) домам форматом можно считать апартаменты – не «псевдожилье», а именно объекты временного проживания. Этот сегмент довольно динамично развивается в том числе благодаря инструментам коллективных инвестиций. В Иркутске сейчас реализуются сразу два таких проекта – «Смартаменты» и апарт-отель «Эндемик». Но и здесь, отмечает Михаил Зубков, учредитель компании «Менеджмент.Девелопмент.Сервисы» и коммерческий директор проекта «Смартаменты на Ширямова», есть определенные вводные.

Экономика проекта, поясняет эксперт, зависит от наличия земли, от этажности – на участке можно поставить трёхэтажное здание, а можно «выжать» максимум. Например, в Иркутске разрешается строить до 20 этажей. Чем больше этажей, больше номеров, тем доходность выше. Есть зависимость и от срока аренды.

– Мы, например, в проекте «Смартаменты на Ширямова» рассматриваем три варианта: долгосрочная аренда – до нескольких месяцев; среднесрочная – неделя-две и, наконец, краткосрочная, – несколько дней или посуточно. Цена зависит от того, на какой срок владельцы смартаментов готовы их сдавать. И как в любой недвижимости, важна локация и проект, – рассказал Михаил Зубков.

По его словам, экономика складывается, если доходы превышают себестоимость хотя бы в 1,2-1,3 раза с учетом налогов. Классическая окупаемость – это в среднем 8-10 лет. Поэтому само появление таких домов на рынке, популярность формата зависит от тех, кто будет вкладывать деньги, – хотя бы инвесторы окупить инвестиции быстро либо готовы войти в проект на 10-12 лет.

Нужен ли доходным домам особый статус?

В Государственной думе работают над законопроектом, которым предлагают, помимо существующих сегодня двух видов помещений – жилые и нежилые, ввести еще один статус – доходные дома. По мнению авторов инициативы, это даст гражданам дополнительную возможность улучшить свои жилищные условия. Мы узнали, что думают об этой инициативе эксперты рынка арендного жилья.

Михаил Зубков, учредитель компании «Менеджмент.Девелопмент.Сервисы»:

Что касается законодательного регулирования, то для апарт-отелей оно существует. Если они строятся не на собственные средства, а на привлеченные деньги банков, то регулируются по ФЗ-214. Конечно, детализация законодательства не помешает. Например, стоит ввести звездность апарт-отелей и доходных домов.

На сегодня нет законодательного регулирования для другой зоны, абсолютно серой, – сдачи квартир посуточно в жилом фонде.

Насколько мне известно, сейчас в Госдуме обсуждается законопроект, требующий получить согласие соседей, прежде чем сдать квартиру посуточно. И это правильно, потому что пока в этой сфере непонятная схема налогообложения, непонятная сервисная составляющая. С точки зрения антитеррора – история тоже не самая прозрачная.

Денис Денисенко, руководитель Инжиниринговой компании «ВостСибСтрой»:

На мой взгляд, сегодня есть путаница в понятиях: гостиницы, апарт-отели, апарт-отели и доходные дома. Если с гостиницами все более-менее понятно, то для апарт-отелей, доходных домов просто нет закреплённой терминологии. Хотя формально апарт-отель, многоквартирный отель от гостиницы ничем не отличается, разве что конфигурацией и оснащением номеров. У них примерно одна и та же схема бизнеса. И то, и другое – это объект временного проживания.

Доходный дом сегодня – это, скорее, экономическое понятие. Дом – юридически, инженерно – это жилое здание, место, где живут долго. Арендую или будучи собственником – неважно. Для дома, даже арендного, совершенно другие критерии выбора локации.

Думаю, законодательная инициатива и направлена на то, чтобы правильно классифицировать объекты: жилой дом, жилой дом для сдачи квартир в аренду, гостиница, многоквартирный отель, гостиница, многоквартирный отель. Депутаты, скорее всего, поставили целью исключить злоупотребления: когда застройщики, пользуясь путаницей, строят псевдожильё, называя это апарт-отелями.

Я надеюсь, что нормативное регулирование наведёт порядок с терминологией. Это упростит работу и застройщикам, и надзорным органам, и банкам. Пока же мне приходится проходить целый квест, объясняя банкирам, администрации, что мы имеем в виду, когда говорим о строительстве «Эндемика». Хотя мы работаем строго по ФЗ-214, возводим многоквартирный объект с привлечением эскроу-счетов и банковского проектного финансирования.

Труд или услуга?

Лев Ивасих, юрист адвокатского бюро «Владимир Рябенко и партнеры» – о том, как доказать нетрудовой характер отношений

Не все задачи бизнес решает силами своих сотрудников. Есть ситуации, когда целесообразно привлечь специалиста извне. В этом случае компании могут оформлять отношения договором гражданско-правового характера. Но Социальный фонд и трудовая инспекция не всегда согласны с таким подходом. Где пролегает тонкая грань? Как не нарушить закон и не попасть на штрафы, если вы заказываете услуги у физлиц по договорам ГПХ? Об этом рассказал Лев Ивасих, юрист адвокатского бюро «Владимир Рябенко и партнеры».

1. Почему надзорные и контролирующие органы «не любят» договоры ГПХ?

Договор гражданско-правового характера – это соглашение между заказчиком работы или услуги и ее исполнителем, в котором прописываются порядок и условия выполнения работ. К ГПХ, например, относится договор подряда, договор оказания услуг, авторского заказа, поручения. С договором ГПХ удобно привлекать нужных специалистов под локальную задачу или проект – скажем, для разработки контент-плана для сайта, консультаций по каким-либо вопросам, разовой перевозки груза или пассажира. Он подходит для работы с самозанятыми и ИП, в том числе для выполнения непрофильных для компании функций.

Проблема в том, что порой предприниматели злоупотребляют этим форматом, подменяя им реальные трудовые отношения. Поэтому уполномоченные органы зачастую находят такие отношения подозрительными.

2. Всегда ли нужно оспаривать подобные претензии?

Зависит от обстоятельств. Например, один из наших доверителей, компания с хорошей репутацией работодателя и налогоплательщика, столкнулся с такой ситуацией. Предприятие нуждалось в услугах уборщицы и заключило договор оказания услуг с физическим лицом. Это был далеко не первый подобный договор, но Социальный фонд почему-то посчитал эти отношения трудовыми и решил привлечь компанию к ответственности за неправильное исчисление и уплату страховых взносов.

Имущественные последствия для предприятия были незначительными – менее двухсот рублей.

Но руководство посчитало это тревожным прецедентом, бросающим тень на репутацию, и настояло на том, чтобы отменить решение. Судебная практика по таким делам в целом складывается не в пользу работодателей. Но если правильно собрать доказательства, то можно выиграть дело. Команда нашего адвокатского бюро отстояла доброе имя доверителя.

В досудебном порядке решить спор с СФР не удалось, однако арбитражный суд первой инстанции согласился с нашими доводами и в упрощенном порядке признал решение фонда незаконным, а апелляционный суд – подтвердил нашу позицию даже после перехода к рассмотрению дела по общим правилам с вызовом сторон.

3. Какие факты могут доказать нетрудовой характер отношений?

В данном деле наша позиция заключалась в том числе в следующем:

- Исполнитель не подчинялся внутреннему распорядку, ему не устанавливали рабочее время;
- договор с уборщицей был заключен на определенный срок, а оплату она получала не дважды в месяц, а по факту исполнения и с иным назначением платежа, нежели у работников;
- исполнитель сам решал, как убирать: предприятие был важен исключительно результат оказания услуг, а процесс – в каком порядке уборщица моет полы и протирает пыль – никого не интересовал;
- исполнителю ни разу не предоставлялись отпуска/больничные, за него не уплачивались обязательные взносы, предусмотренные для работников;
- с учетом численности работников и безупречной репутации,



Лев Ивасих

предприятие не имело ни единой причины «прикрывать» трудовые отношения гражданско-правовыми;

- сама уборщица не считала отношения трудовыми и не требовала их таковыми признать.

Безусловно, приведенные доводы не универсальны – перечень будет зависеть от обстоятельств конкретного дела. Надо учитывать, что российские суды при рассмотрении соответствующих дел в основном руководствуются постановлением пленума Верховного суда от 29 мая 2018 г., где обозначены признаки трудового договора. Но практика его

применения весьма неоднозначна.

Возможно, ситуация станет более определенной после того, как будут приняты поправки в Трудовой кодекс, предложенные Минтруда РФ. В них ведомство называет восемь конкретных признаков трудового договора.

Пока же бизнесу следует тщательно взвешивать за и против в выборе формы отношений с исполнителями. А если понадобится профессиональное сопровождение, чтобы принять правильное решение или отстоять правоту, команда нашего бюро готова помочь.

ВЛАДИМИР РЯБЕНКО

АДВОКАТЫ-ПАРТНЁРЫ

Иркутск, мкр. Ершовский, 26А, оф. 402
 8 (3952) 550-666
 riabenko.ru

ВТБ продолжает развивать сеть офисов в Иркутской области

ВТБ обновляет сеть офисов в Иркутской области. В банке считают, что современное банковское обслуживание должно быть доступно всем жителям региона. С начала года в новые, красивые, большие и уютные помещения переехали уже три офиса: в Ангарске, Зиме и Нижнеудинске. До конца года состоится еще три открытия: в Железногорске-Илимском, Иркутске и Ангарске.



Новые отделения объединяет месторасположение в центре, комфортное пространство, уютные переговорные комнаты, круглосуточный доступ к банкоматам.

Специалисты помогут оформить вклады, кредиты, дебетовые и кредитные карты, перевести в ВТБ пенсию, оформить удостоверение участника СВО, подключить цифровые сервисы, оплату услуг без комиссии, настроить программу лояльности.

По словам управляющего ВТБ в Иркутской об-

ласти – вице-президента банка Александры Макаровой, открывая новые офисы, в банке стараются предусмотреть все для качества сервиса и для того, чтобы жителям было удобно пользоваться услугами банка. В ВТБ уверены, что с открытием новых пространств число клиентов банка возрастет.



Рушан Сахбиев, Сбер: «Искусственный интеллект – это не волшебник, а станок»

Развивать регион – значит развивать собственные компании. Один из инструментов, помогающих компаниям расти последовательно и гибко, – методология Адизеса. Сбербанк внедряет её уже более десяти лет и сегодня говорит о следующем шаге: пришло время искусственного интеллекта. Актуальность момента сравнима с золотой лихорадкой XIX века. Но выигрывают не те, кто поддается ажиотажу, а те, кто последовательно создает инфраструктуру и инструменты. О том, как именно строить будущее на отечественных решениях – устойчиво, безопасно и с опорой на здравый смысл, на встрече бизнес-сообщества «Высшая лига» рассказал Рушан Сахбиев, председатель Байкальского банка Сбербанка.



Рушан Сахбиев

Фото А. Федорова

МЕТОДОЛОГИЯ КАК КУЛЬТУРА

Методология Адизеса – один из подходов, на которые сегодня опираются многие российские компании. В Сбербанке эту методологию начали внедрять более десяти лет назад, и за это время она стала не просто инструментом, а частью управленческого мышления. В своё время Адизес лично консультировал Германа Грефа, и его подходы с тех пор прочно встроены в стратегию развития банка.

– Это не теория – это язык, на котором мы думаем», – подчёркивает Рушан Сахбиев. – Методология – не разовая история. Её важно адаптировать, развивать, подстраивать под изменения.

Такой подход – идти не от задачи к решению, а строить культуру постоянного обновления и технологического лидерства – логично ведёт к следующему этапу. Сегодня этим этапом становится внедрение искусственного интеллекта.

ИИ МОЩНЫЙ ИНСТРУМЕНТ – ЕСЛИ ИСПОЛЬЗОВАТЬ С УМОМ

ИИ остаётся мощным инструментом – особенно когда его возможности применяются с умом.

– Однажды мы вместе со специалистом по охране труда решили протестировать, как нейросеть справится с задачей составить план по технике безопасности. Задали исходные параметры – и через 30 секунд получили готовый документ. Вручную эту работу пришлось бы делать три дня.

Чтобы проверить глубину «понимания» ИИ, мы пошли дальше – предложили составить такой же план, но для гипотетического филиала... на Марсе. И получили результат, в котором были учтены не только стандартные требования, но и специфические риски: радиация, давление, даже особенности медобеспечения в космических условиях.

Это уже не просто компиляция документов – это проявление креативного подхода, когда машина предлагает решения, выходящие за рамки шаблонов, – отметил Рушан Сахбиев.

Он рассказал также, что в Сбербанке с помощью искусственного интеллекта решаются десятки задач: анализируются договоры с выделением потенциальных рисков, прогнозируются просрочки по займам, подбираются стратегии

взыскания, кастомизируются маркетинговые предложения под конкретного клиента, создаются чат-боты для общения с клиентами.

– Мы кастомизируем чат-боты, чтобы вызвать больший отклик и доверие. На взыскании, например, задействованы чат-боты, которые умеют говорить с разной интонацией. Такая, казалось бы, мелочь даёт дополнительные 1–2% эффективности.

ИИ уже умеет много. Но важно не забывать – это не волшебник, а станок. Его нужно настраивать, проверять и направлять, уверен Рушан Сахбиев. Чтобы опираться на технологии всерьёз, нужна основа – доступ к данным, квалифицированные команды и собственные платформы. Это не столько про моду или интерес, сколько про способность создавать инструменты.

«ВЫИГРЫВАЮТ ТЕ, КТО ДЕЛАЕТ ЛОПАТЫ»

Взрывной рост интереса к искусственному интеллекту сегодня сравним с золотой лихорадкой XIX века. Как известно, тогда по-настоящему разбогатели не старатели, а те, кто продавал лопаты. Сейчас похожая ситуация, уверен Рушан Сахбиев: в выигрыше будут те, кто создаёт инфраструктуру – платформы, модели, инструменты.

Россия входит в число немногих стран, где создание собственных ИИ-платформ не мечта, а реальность. Крупные технологические компании выстраивают платформенные решения, опираясь на большие массивы данных и устойчивую инфраструктуру. Это даёт реальную конкурентоспособность.

– История с Netflix показала, что наличие денег не гарантирует успех, если нет нужных данных. Компания анализировала как пользователь двигает мышкой при выборе фильма, как быстро кликает по ссылкам – и на этом строит модель. Это лучше чем ничего, но возможности таких систем ограничены. А у нас – масштабные, качественные датасеты, на которых можно обучать по-настоящему сильные модели, – объяснил Рушан Сахбиев.

ОТ СЛОВАРЕЙ К МУЛЬТИМОДАЛЬНОСТИ

Ещё недавно под искусственным интеллектом подразумевали экспертные базы, справочники и

узкоспециализированные сервисы. Сегодня это уже мультимодальные платформы.

Один из таких примеров – GigaChat. Отечественная модель, разработанная Сбером, способна не только поддерживать диалог, но и анализировать фотографии, интерпретировать документы, формировать отчёты и работать с речью. Она обучена на русскоязычных данных, понимает особенности языка и русский культурный код. Такие решения уже помогают бизнесу автоматизировать клиентский сервис, ускорять документооборот и снижать издержки.

При этом чем глубже бизнес интегрирует ИИ в повседневные процессы, тем выше требования – к безопасности данных, стабильности решений и прозрачности алгоритмов. И именно здесь особенно важно понимать, какие технологии и чьи интересы стоят за используемыми инструментами.

КОД ЭТИКИ: КОМУ БЛИЖЕ ВАША ЛОГИКА

Ещё одна важная составляющая – этическая совместимость. Искусственный интеллект принимает решения не только в рутинных задачах, но и в неоднозначных, критических ситуациях – там, где требуется подключить не только логику, но и учесть систему ценностей.

Именно поэтому всё больше компаний предпочитают работать с моделями, встроенными в родную культурную, языковую и правовую среду. Не из соображений идеологии, а потому что это соответствует требованиям бизнеса к устойчивости, управляемости и прозрачности решений, отмечает Рушан Сахбиев.

Наталья Пономарева

СПРАВКА

Материал подготовлен по итогам второй встречи бизнес-сообщества «Высшая лига», которая состоялась в июне в офисе «Сбер Первый». Участники встречи – представители девелоперских, строительных, инвестиционных, нефтедобывающих, аграрных и медицинских компаний – поделились опытом внедрения методологии Адизеса, обсудили стратегию развития бизнес-сообщества и стратегические партнерства. В рамках встречи была анонсирована программа Байкальского риск-форума, который состоится осенью 2025 года.

МНЕНИЯ

«ИИ – это эволюция, а не революция»

Александр Новолодский,
Генеральный директор
ООО

«ГК МедСтандарт»:

– Выступление Рушана Сахбиева на встрече бизнес-сообщества «Высшая лига» стало важным напоминанием о том, что искусственный интеллект (ИИ) – это не магическая технология, а сложный инструмент, требующий осмысленного внедрения. Его сравнение ИИ со «станком» точно отражает суть: как промышленная революция изменила производство, так и ИИ трансформирует бизнес-процессы, но только при условии грамотного подхода. Важная мысль: ИИ не просто обрабатывает данные – он принимает решения, которые должны соответствовать ценностям бизнеса и общества. Почему это критично? Западные модели могут давать ответы, нерелевантные для российских реалий. Локализация ИИ (как в случае с GigaChat) – это вопрос не только технологий, но и безопасности, прозрачности и суверенитета. Из всего выступления можно сделать вывод, что ИИ – это эволюция, а не революция. ИИ не заменит бизнес, но изменит правила игры. Что это значит для компаний? Что инвестировать нужно не только в ИИ, но и в данные, платформы и команды. Без этой основы технологии останутся неэффективными. Внедрять ИИ нужно системно, а не точечно, и выбирать стоит те решения, которые соответствуют культурному и правовому контексту.



«ИИ – это “умный компас” в мире нестабильных рынков»

Татьяна Степанова,
директор иркутского
филиала «БКС Мир инве-
стиций»:

– Как и Сбер, «БКС Мир инвестиций» активно внедряет искусственный интеллект в финансовые процессы, только делает это с акцентом на инвестиционные стратегии, анализ рынка и персональные рекомендации. Если Рушан Сахбиев сравнивает ИИ со «станком», то для нас – это «умный компас» в мире нестабильных рынков, помогающий ответственным сотрудникам и клиентам принимать взвешенные решения.

Примеры использования ИИ в «БКС Мир инвестиций»:

1. Алгоритмический трейдинг и прогнозирование. Как и Сбер, использующий ИИ для анализа переговоров, мы применяем нейросети для прогнозирования рыночных трендов. Например, наши алгоритмы учитывают не только исторические данные, но и новостной фон, включая санкционные риски и глобальные макроэкономические изменения.
2. Персонализированные инвестиционные решения.

Наш виртуальный помощник BCS AI подбирает портфели на основе риск-профиля, опроса и анализа поведения клиента, учитывает сезонность, например, рост сельскохозяйственных активов летом.

3. Мониторинг ESG-рисков. ИИ анализирует риски санкций для бумаг из «чувствительных» отраслей.

В целом «БКС Мир инвестиций» делает ставку на гибридные модели, где ИИ не заменяет аналитика, а усиливает его.

Как верно отметил Рушан Сахбиев, ИИ – не волшебник. В инвестициях его сила – в скорости обработки данных и устранении когнитивных искажений. А успех зависит от качества данных (у БКС это доступ к биржевым потокам Мосбиржи) и человеческого надзора.

«В золотой лихорадке ИИ мы не продаем лопаты – мы учим клиентов, где копать», – таков подход «БКС Мир инвестиций».

РУСАЛ выделил 28,5 млн рублей на развитие Шелехова и Шелеховского района

Соглашение о социально-экономическом партнерстве на 2025 год подписали директор Иркутского алюминиевого завода Артём Фоминых, глава города Алексей Тенигин и мэр района Максим Модин.



сотрудничество

Документ предусматривает поддержку компаний проектов, направленных на развитие социальной сферы, образовательных учреждений и инфраструктуры территории.

«Развитие территорий, где работают предприятия РУСАЛа, и улучшение качества жизни своих работников и жителей города является одним из главных приоритетов компании», – подчеркнул Артём Фоминых, директор Иркутского алюминиевого завода.

Напомним, соглашения о социально-экономическом сотрудничестве между городом, районом и РУСАЛом подписываются ежегодно, благодаря чему на средства компании в регио-

нах решаются значимые и острые проблемы социальной инфраструктуры.

«Мы видим, как ИркАЗ заинтересован в развитии и сохранении социальной стабильности Шелехова. Только благодаря РУСАЛу в городе появился медицинский центр помощи и спасения, сейчас строится новый жилой комплекс, в прошлом году по инициативе Олега Владимировича Дерипаски в нашем городе был построен центр спортивных единоборств. На сегодняшний день ни одна компания не вкладывает в город и район такие средства, которые в нашу территорию инвестирует РУСАЛ», – отметил глава Шелехова Алексей Тенигин.

«Горстрой» стал победителем федеральной премии Urban Awards 2025

Комплекс клубных домов «Звезды», который возводится в Иркутске на набережной Ангары, получил престижную награду федеральной премии URBAN.



компании

Эксперты признали «Звезды» лучшим в номинации «Премьера года: инвестиционно устойчивый премиальный жилой комплекс нового поколения».

– Для нашей команды – это значимое событие. Мы видим свою миссию в повышении уровня жилищного строительства в Иркутске и области. В основе всех наших проектов, «Звезд» в частности, заложены и профессиональная градостроительная традиция, и поиск, и воплощение новых смелых архитектурных решений. А теперь стремление компании – сделать Иркутск более красивым, ярким, современным – поддержано и отмечено профессиональным сообществом, – подчеркнул гене-

ральный директор компании «Горстрой» Николай Кузаков.

URBAN – федеральная премия для топовых строительных компаний и самых авторитетных девелоперов страны. Премия вручают за достижения в сфере девелопмента и смежных отраслей.

«Звезды» – жилой комплекс премиум-класса. Его возводит в Иркутске компания «Горстрой». Пять блок-секций названы в честь ярчайших звезд ночного неба: Сириус, Полярис, Альтаир, Вега и Регул. Отличительная черта комплекса – дома в форме эллипса и новый для Иркутска уровень технического оснащения и сервиса.

Самый массовый забег в Иркутске «Слата Марафон» собрал рекордное количество участников

В Иркутске состоялся самый массовый в городе забег «Слата Марафон». В 2025 году он прошел в седьмой раз. Мероприятие поддержали рекордное количество участников – более 4200 человек, в 2024-м было 3667 человек.

«Четыре страны, 21 регион и 76 муниципальных образований со всей России – это безусловный успех, такого не было никогда. Событие стало еще больше, масштабнее. Это рекорд!» – прокомментировал руководитель оргкомитета Иркутского марафона Артем Детьшев.

Традиционно возле памятника Александру III состоялся старт участников. Они преодолевали четыре дистанции: 1 км – Слата Kids, 3 км – Слата Фан-ран, 10 км – Мини-марафон, 21 км – Полумарафон.

«Участвую в забеге пятый раз. После ряда провальных выступлений на этой дистанции рад занять первое место. Наконец я заставил

себя собраться, выйти и пробежать хорошо. Каков настрой, таков и результат!» – поделился чемпион самой протяженной дистанции в 21 км, уроженец Саянска Максим Шергин.

Победители получили ценные призы и уникальные медали со знаковыми символами столицы Приангарья. В этом году их украшает мемориал «Вечный огонь». Забег посвятили 80-летию Великой Победы.

Организатором спортивного праздника выступила торговая сеть «Слата» X5 Group, партнером – ООО «Марафоны БАМ». Мероприятие провели при поддержке администрации города Иркутска.



событие

Фото предоставлено организаторами

Сотрудники ИНК вошли в число лучших сварщиков Иркутской области

Сотрудники Иркутской нефтяной компании (ИНК) вошли в число победителей на региональном этапе Всероссийского конкурса профессионального мастерства в номинации «Лучший сварщик».

Владимир Долгов, электрогазосварщик 6 разряда «ИНК-СтройНефтеГаз», занял первое место в региональном этапе Всероссийского конкурса профессионального мастерства «Лучший по профессии» в номинации «Сварщик». Он представит Иркутскую область на федеральном этапе конкурса, который пройдет в Перми в сентябре. Второе место занял Алексей Татаринов, электрогазосварщик 6 разряда ИНК.

В конкурсе приняли участие восемь специалистов ведущих предприятий региона. Конкурсанты продемонстрировали высокий уровень профессиональной подготовки, выполнив комплекс теоретических и практических заданий, моделирующих реальные производственные условия. Практическая часть включала сварку

стыковых соединений листов, конструктивных элементов по ГОСТу, а также сварку трубных соединений в среде углекислого газа. На теоретическом этапе у конкурсантов оценивали знания в области сварочного производства, техники безопасности и современных технологий.

ИНК традиционно уделяет большое внимание профессиональному развитию и обучению сотрудников, а также популяризации рабочих специальностей. Компания ежегодно проводит в Иркутске Фестиваль профессий, где рассказывает о профессиях, востребованных в нефтегазовой отрасли, презентует вакансии и карьерные возможности. В этом году мероприятие прошло 28 июня на площадке Дома молодежи.



компании

«Брось вызов – стань чемпионом!»

Как в Иркутске прошла «Слатакиада»-2025

Спортивный азарт, драйв, дух соперничества, воля к победе и творческая индивидуальность, коллективная смекалка, выдумка, юмор. Всё это объединяет в себе «Слатакиада» – большой корпоративный праздник спорта и креатива, который уже в 24-й раз организовала и провела компания «Слата». Как складывалась история мероприятия? Почему оно привлекает другие бизнесы и в чём секрет его многолетнего успеха и популярности? Об этом – в нашем репортаже.



Фото предоставлено организаторами

РАСТЁТ МАСШТАБ И ПОПУЛЯРНОСТЬ

Как рассказал нашему изданию управляющий директор торговых сетей «Слата» и «ХлебСоль» Дмитрий Ишевский, первую «Слатакиаду» основатели компании организовали 25 лет назад. Мероприятие настолько пришлось по душе коллективу предприятия, что стало ежегодным. Не состоялось оно только в 2020-м году из-за пандемии.

К счастью, этот перерыв не отразился на популярности «Слатакиады», и сейчас она настолько велика, что последние годы организаторы даже вынуждены ограничивать количество желающих. Тем более, событие со временем вышло за корпоративные рамки и стало даже не общегородским, а межрегиональным.

В этом году в «Слатакиаде» за победу боролись 14 команд, из которых десять представляли различные отделы и направления компании «Слата» из Иркутской области и Забайкалья.

– Очень здорово, что к нам традиционно присоединились другие бизнесы и наши партнеры: Сбер, Альфа-Банк, наши коллеги из ритейла «Пятёрочка». Кстати, в этой команде собрались участники из таких сибирских городов, как Новосибирск, Омск, Междуреченск, Барнаул, Кемерово, Красноярск и Тюмень, – отметила директор по персоналу и организационному развитию сетей «Слата» и «ХлебСоль» Ирина Патис.

Кроме того, по словам Ирины, в этом году приятным сюрпризом для организаторов стала

заявка на участие в соревнованиях от Иркутского авиазавода.

ДИНАМИКА, КРАСОТА, ГРАЦИЯ ПЛЮС ТАЛАНТЫ И КРЕАТИВ

С первых минут боевой настрой и бодрое настроение соревнованиям задал конкурс «Визитка». Он проходил под главным девизом всего события: «Брось вызов – стань чемпионом!», поэтому в своём представлении команды должны были за 3,5 минуты ответить на четыре вопроса: что сделает их чемпионом, какие командные качества помогут стать чемпионом, почему команда – уже чемпион и чему она бросает вызов?

В этом конкурсе участники постарались продемонстрировать все свои креативные возможности: динамику, красоту, грацию – и показали просто россыпь всевозможных творческих жанров и талантов. У кого-то это были искромётные мини-спектакли или сложные акробатические этюды, у кого-то – танцевальные или певческие номера. Кто-то выступил в смешанном стиле.

Тем не менее жюри очень строго подошло к оценке визиток.

– По моему мнению, не все сегодня справились с заданием на отлично, – поделился своими впечатлениями Дмитрий Ишевский. – В прошлом году было больше музыкальных визиток, которые я оценил по максимуму – на пять бал-

лов. В этом году поставил всего три пятёрки. Но при этом уже на этапе представления было видно команды, которые готовы драться за победу.

ВСЕ СОСТЯЗАНИЯ – СЮРПРИЗ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ

Так же серьёзно организаторы подходят и к спортивной составляющей «Слатакиады». Она меняется каждый год и держится в строжайшей тайне буквально до момента старта соревнований, поэтому наполнение – всегда сюрприз для команд-участниц. Единственный, кто во всех подробностях знает, какие испытания предстоят участникам, – это управляющий сетей Дмитрий Ишевский.

– «Слатакиада» – это не какая-то лёгкая история. За победу действительно нужно сражаться и завоевывать её в серьёзной борьбе.

В этом году команды боролись за чемпионство в четырнадцать конкурсах. Причём со стороны могло показаться, что многие задания не отличаются особой сложностью. Но это только казалось – попробуйте, например, перенести из точки А в точку Б тазик с водой, который стоит на большом мяче. Или прокатите по двум натянутым верёвкам теннисный мячик по кругу, не уронив. Поэтому бросить вызов соперникам нужно было не только за счёт физической силы, натренированности, хорошей реакции и сноровки. Стать первым без смекалки – чтобы быстро, буквально за две минуты, сориентироваться, какую тактику применить для победы на каждом этапе соревнований – было практически невозможно.

Самыми сильными, ловкими и «синхронизированными» в «Слатакиаде» этого года стала одна из команд компании «Слата» с говорящим названием «Неудержимые». На втором месте – победители прошлого года команда «Иксоль», а на третьем дебютанты «Слатакиады» – «Иркутский авиазавод».

Как рассказала Ирина Патис, в первую очередь, чемпионы получают драйв на весь год, хотя у каждого места есть свой денежный эквивалент.

– Но я вас уверяю, люди участвуют в «Слатакиаде» не ради денежных призов. Например, в прошлом году победители свой денежный приз отдали другой команде, потому что знали, куда «соперники» хотели вложить призовые в случае победы. Всё-таки главное для каждого участника события – это ощущение команды, поддержки, единения – когда каждый отвечает не только за себя, но и за всех коллег. Заряжается драйвом от атмосферы праздника.

Николай Самойлов

КОММЕНТАРИИ

Вячеслав Заяц, председатель совета директоров ГК «Сибирское товарищество», основатель спортивно-развлекательного мероприятия Слатакиада:



– Вот уже 24 года «Слатакиада» объединяет компанию «Слата», даёт колоссальный заряд бодрости и энергии на целый год – до следующего лета. Люди ждут этого мероприятия, готовятся к нему, чтобы достойно выступить и победить, причём не только внутри компании. «Слатакиаду» ждут другие предприятия города, участие которых делает мероприятие действительно состязательным. Кроме того, «внешние» команды впитывают культуру спортивного соперничества и тоже становятся её носителями: используя полученный на «Слатакиаде» опыт, организуют подобные соревнования на своих предприятиях.

Дмитрий Ишевский, управляющий директор торговых сетей «Слата» и «ХлебСоль»:



– Когда я пришёл к управлению компанией, то уже был мотивирован и заточен на традиции, которые к этому моменту сложились в «Слате». Мне они очень нравятся, я их безоговорочно поддерживаю, так как считаю ценными и уникальными: я не вижу, чтобы в других бизнесах, аналогичных нам, было создано что-то подобное – масштабное, красочное и в то же время серьёзное мероприятие с точки зрения спортивной составляющей. Все конкурсы у нас сложные, требующие хорошей подготовки и полной отдачи сил. В прошлом году, например, я дал победителям два выходных дня, потому что они выложились на все сто.

Дмитрий Ляковский, советник председателя Байкальского банка ПАО Сбербанк:



– В жюри участвую второй год и уже знаю, какой высокий уровень у этого мероприятия – и организационный, и содержательный. Оно настолько заряжает энергией, что хочется самому поучаствовать в спортивных состязаниях.

В Сбере всегда очень актуальна спортивная повестка, мы участвуем практически во всех городских соревнованиях. Поэтому наша команда уже давно участвует в «Слатакиаде», которую проводит наш давний стратегический партнёр компания «Слата». Наши сотрудники всегда готовы к этому событию, они заряжены желанием не просто поучаствовать в нём, а именно победить.

Ирина Патис, директор по персоналу и организационному развитию сетей «Слата» и «ХлебСоль»:



– «Слатакиада» для нас – настоящий праздник. Мне здесь всё очень нравится. Мы приходим на это мероприятие порадоваться за своих коллег, за приглашённые команды, нам не принципиально, кто станет победителем. Мы пришли на праздник.

Люди начинают готовиться к следующей «Слатакиаде» практически сразу после завершения текущего мероприятия: пишут сценарии для визиток, подбирают новых членов команды, потому что каждый год программа соревнований становится более насыщенной. У нас нет проблемы с участниками. Более того, здесь подрастают юные спортсмены – наши сотрудники приходят на мероприятие с детьми, и мы второй год организуем для них детскую «Слатакиаду».

Секрет успеха «Слатакиады», по моему убеждению, заключается в том, что главное для нас – это забота о своих коллегах. Если этого не будет, у нас ничего не получится. Мы команда, где все думают друг о друге, как бы пафосно это ни звучало.



Фото предоставлено организаторами

Гостевые дома в России приравняют к отелям «без звезд»

Минэкономразвития России разработало проект Положения о классификации гостевых домов. Параметры в нем аналогичны тем, которые установлены для отелей категории «без звезд».



Фото Е.Герасимовой



Процесс легализации так или иначе пойдет

Анастасия Тетерина, председатель Ассоциации предпринимателей турбизнеса байкальского региона

«Согласно проекту Положения, в гостевом доме может быть не более 15 комнат для проживания гостей, одновременно в нем может размещаться не более 45 человек. Минимальная площадь одноместной комнаты составляет 9 кв. м, двухместной – 12 кв. м. При многоместном размещении площадь на одного гостя должна составлять не менее 6 кв. м.», – пояснили в Минэкономразвития РФ.

Для безопасности жильцов номера должны оснащать системами обнаружения пожара, первичными системами тушения огня и вентиляцией. Необходимо

обеспечить регулярную уборку комнат, смену постельного белья и полотенец, доступ в Интернет. Кроме того, могут действовать дополнительные требования к гостевым домам, исходя из региональной специфики.

В настоящее время документ проходит необходимые согласования в федеральных органах власти, его утверждение правительством РФ ожидается летом. После этого собственник гостевого дома сможет самостоятельно подать заявление на включение в реестр и пройти самооценку, подтвердив фотографиями соответствие объекта требованиям. Система самооценки достаточно простая и бесплатная: она уже отработана на классификации гостиниц.

Эксперимент по легализации гостевых домов будет проводиться с 1 сентября 2025 года по 31 декабря 2027 года на территории Республики Алтай и Алтайского края, Дагестана, Крыма, Краснодарского, Приморского, Ставропольского краев, Архангельской, Владимирской, Ивановской, Иркутской, Калининградской, Ленинградской, Ростовской, Херсонской областей, Кемеровской области – Кузбасса, а также города Севастополя и федеральной территории «Сириус».

Предполагается, что нововведения помогут вывести соответствующий бизнес из тени, сделать гостевые дома более удобными и безопасными для посетителей.

Анастасия Тетерина, председатель Ассоциации предпринимателей турбизнеса байкальского региона:

В целом инициатива приравнять гостевые дома к средствам размещения и ввести для них классификацию полезная и нужная. Но, как это часто бывает, при внимательном ее изучении проступают

нюансы. Например, в законе четко сказано: одному собственнику можно легализовать только один дом. Если у вас один большой коттедж на 10-15 номеров, проблем не будет. Но вы же видели наши байкальские поселки? Масса людей строили рядом 4-5-6 небольших домиков для туристов, каждый из которых поставлен на кадастр как отдельный жилой дом. И эти собственники из условных 5 домов могут легализовать только один. А остальные останутся в серой зоне.

Есть вопросы и к проекту Положения о классификации гостевых домов – в части стандартов услуг, уборки и т.п. Непонятно то, как будет происходить оплата за электроэнергию на таких объектах. Мы ждем диалога с представителями Госдумы, надемся, что наши вопросы и пожелания будут учтены.

В целом собственники гостевых домов хотели бы пройти легализацию – меньше вопросов со стороны налоговой, больше возможностей. Например, легальные гостевые дома смогут принимать иностранных гостей и туристов из других регионов, которых необходимо регистрировать в МВД. Но, как в любом предпринимательском сообществе есть и те, кто предпочел бы остаться «в тени» или хотя бы сохранить статус самозанятого. Потому что гостевой дом требует регистрации ИП, а это другие налоги и другая отчетность. Но надо понимать, что ограниченный для нелегального сектора становится все больше – например, нельзя будет размещать объявления на агрегаторах и сервисах бронирования, а статус самозанятого не подразумевает посуточную аренду. Да и налоговая сейчас очень хорошо работает по выявлению недоимок. Поэтому, я думаю, процесс легализации так или иначе пойдет.

Хотите, чтобы «Газету Дело» доставляли в ваш офис, кафе или салон? Напишите нам!



Сканируйте QR-код – оставьте заявку

Прыгать в мешках тоже можно со смыслом!



Эксперт о том, что режиссёр нужен не только для кино, но и для корпоративного тимбилдинга

Лето для многих компаний – это не только пора отпусков, но и время для различных корпоративных активностей. Цель таких тимбилдингов – сплотить коллектив, увлечь команду ценностями бренда, выстроить коммуникации между сотрудниками. Но довольно часто подобные мероприятия проходят формально, для «галочки» и не решают поставленных задач, отмечает основательница агентства «Реактор Событий» Мария Атом. Эксперт поделилась опытом, как из обычного «корпоратива» сделать эмоциональное событие, которое и бизнес-задачи решит, и запомнится, и поведение сотрудников изменит.

Зачем тимбилдингу нужна режиссура?

– Тимбилдинг часто воспринимается как что-то среднее между мероприятием для галочки в годовом плане по развитию корпоративной культуры и «собраться вместе, чтобы отдохнуть с коллегами». Но любое корпоративное событие – это инструмент. Вопрос в том, как им эффективно воспользоваться, чтобы событие стало частью культурного кода компании.

При его организации руководители сталкиваются с одними и теми же «болями»:

- формат выбран, задачи не определены;
- у участников отсутствует эмоциональная вовлечённость, они воспринимают мероприятие как обязательную формальность;
- ценности компании не считываются, остаются в плакатах;
- нет понимания, как «зацепить», при этом не потратить бюджет впустую.

Здесь и появляется наш «Реактор событий». Мы запускаем не просто сценарий, а эмоциональную реакцию. Режиссура для тимбилдинга – это возможность сделать не просто состязания, а создать среду, новую реальность, где ценности проживаются телом, голосом, командной динамикой, где участник не «прослушал», а «прожил», где не объясняют, а показывают.

Как это работает?

– Перед началом работы обязательно нужен диалог с заказчиком. Глубокий, честный, до мелочей: «Что в коллективе не так? Что хочется улучшить? Какой результат важен для бизнеса?»

Например, в одном из недавних проектов нам предстояло встроить программу «Наставничество» в культуру компании. Задачи стояли следующие:

- показать, что коллектив, который работает в компании, – не просто ФИО в таблице, а люди с характером, талантами, интересами;
- напомнить, что наставник – это не только передатчик знаний, но и точка вдохновения и быстрого роста в компании;
- сформулировать, что знания живут только в отношениях. Люди учатся у людей.

Что было сделано?

– Добавили творчество. Написали песню о силе наставничества. Внедрили простые игровые блоки, которые считывались как «пробы реальности» – командной, рабочей. Участники собирали конструктор, играли в мячики, но у всех игр была задача – почувствовать структуру, команду, взаимопонимание, силу наставника.

Сценарий, свет, визуальные образы – всё работало на одну цель: пробудить ценность. Не «внушить», а позволить родиться ей внутри участника.

А ещё очень важна импровизация. Мы используем методы импровизации не как актёрский приём, а как инструмент. Чтобы раскрепостить людей, научить их слушать и слышать. Чтобы в мозге активировался поток – креатив, ассоциации, смех, взаимодействие. Импровизация в формате «Реактора» – это не про сцену. Это про живой навык быть в моменте, быть с командой, убеждать, вести за собой.

Что в итоге получают HR и компания?

– Участник уходит с тимбилдинга с эмоцией, а не с инструкцией. С желанием, а не с тезисами. Он не цитирует, он начинает делать. Даже тот, кто пришёл «просто так», не может не почувствовать: он важен, он – часть большого коллектива.

Мы создаём сценарии, которые ведут команду от точки «собрались» до точки «мы вместе». И там, в этой точке, появляется новая корпоративная реальность: где люди слышат, где ценности живут не в брошюрах, а в действиях.

«Реактор событий» запускает цепную реакцию эмоций, в которой корпоративная культура начинает дышать. Мы не просто возглавляем процесс и проводим события, а режиссируем смыслы, управляем впечатлениями – профессионально, тонко, по-настоящему. Потому что даже прыгать в мешках можно со смыслом.

Реактор
событий

+7 914 872-38-73

В Октябрьском районе будет построен семейный спортивный центр в ЖК «Сибиряков»

Проектирование пятиэтажного здания общей площадью порядка 5 тыс. м² уже ведется.



недвижимость

ООО СЗ «ФСК Флагман». Проектная декларация на сайте наш.дом.рф

По словам Ивана Готовского, председателя правления «Гордо девелопмент», концепция здания не похожа на типовой торговый центр:

– Изученный спрос показал потребность в услугах для повседневного времяпрепровождения для всей семьи. Поэтому спорт и семейный досуг станут основным профилем проекта.

В компании сообщают, что уже достигнута договоренность с фитнес-клубом класса В+, который займет два из пяти этажей.

Вторым якорным арендатором станет крупный детский развлекательный комплекс.

– Строительство административного объекта является логичным развитием жилого комплекса бизнес-класса, – продолжает Иван Готовский. – На мой взгляд, бизнес-класс – это когда в периметре твоего дома есть абсолютно всё, что тебе необходимо для жизни. Потому что самый ценный ресурс у человека на сегодня – это время.

Здание обеспечит инфраструктурой жителей не только ЖК «Сибиряков», но и всего района Лисихи, где уже сейчас проживает порядка 22 тысяч человек. Строительство семейного центра в ЖК «Сибиряков» начнется уже в следующем году.

СберПрайм Зеленый Марафон объединил около 4 000 бегунов и болельщиков в городах Байкальского банка

Благотворительный забег в Братске, Улан-Удэ, Чите и Якутске помог собрать около 400 000 рублей в поддержку детей с особенностями развития и опытом сиротства.

140 тыс. бегунов вышли на старт СберПрайм-Зеленого Марафона, который прошел в 60 городах страны от Петропавловска-Камчатского до Калининграда, а также в белорусском Гомеле в июне. Еще 150 тыс. человек пришли поболеть за бегунов. В этом году забег состоялся уже в 12-й раз. Спортсмены соревновались на дистанциях от 4,2 до 21,1 км.

В Иркутске Зеленый марафон проходил на острове Юность, который стал спортивным и добрым сердцем города и собрал почти 2 000 спортсменов и болельщиков. В программу вошли забеги на 50, 100 и 200 м (для детей разного возраста), 4,2 км (взрослые участники) и скандинавская ходьба.

Одна из целей марафона – привлечь внимание не только к активному образу жизни, но и к экологии. В рамках Зеленого марафона на бульваре Гагарина в Иркутске участники высадили аллею гортензий.

«Зеленый марафон развивается вместе с новыми вызовами и трендами общества: заботится об экологии, поддерживает детей, расширяет горизонты инклюзивности. Собранные нами деньги пойдут на поддержку нуждающихся ребят, в том числе на новых и пограничных территориях. Сбранную сумму, Сбербанк удвоит. Пусть каждый наш шаг станет вкладом в счастливое детство!» – Рушан Сахбиев, председатель Байкальского банка Сбербанка.

Каждый Зеленый Марафон несет глубокий благотворительный смысл. Собранные сред-



спорт

ства через благотворительный фонд Сбербанка «Вклад в будущее» будут направлены на программы помощи детям на новых и приграничных территориях. Адресно будут поддержаны детские дома, требующие быстрого ремонта и оснащения, программы адаптации детей, оставшихся без родителей, программы подготовки будущих первоклассников к школе.

Таким образом программа поддержки будет комплексно поддерживать детей по всей России, в том числе на новых и приграничных территориях.

Участники марафона по всей стране перевели добровольные пожертвования в помощь детям при регистрации на сайте забега или на благотворительной платформе СберВместе.

Атмосферу XIX века воссоздали в парке усадьбы Сукачева в Иркутске

Там появились старинные игры и спортивная площадка того времени.



культура

При поддержке Эн+, на территории усадьбы Владимира Сукачева коллектив художественного музея воссоздал атмосферу конца XIX века – от старинных игр до спортивных площадок того времени. Проект «Семейные традиции, проверенные временем» стал победителем грантового конкурса энергохолдинга «Города со знаком плюс» в 2024 году.

На реализацию инициативы Эн+ выделила 5 млн рублей. На эти средства в парке усадьбы воссоздали развлечения позапрошлого века. Теперь здесь можно поиграть в крокет, серсо или шахматы, дети могут покататься на трехколесных велосипедах, а все посетители – посмотреть кино под открытым небом, где будут показывать мультфильмы и фильмы об искусстве от Русского музея. Организаторы рассчитывают на увеличение числа гостей парка до 50 тыс. человек в год.

«Еще во времена Сукачева территория усадьбы была местом общественных гуляний. Безусловно, этот исторический мостик обязывал всех нас сделать пространство в центре Иркутска удобным для горожан. Мы с удовольствием поддержали этот проект, и я рад, что он получился. Мы будем очень довольны, если здесь постоянно будут не только взрослые, но и дети. Ведь они должны не только знать, но и чувствовать историю родного города», – сказал Генеральный директор Байкальской энергетической компании (входит в Эн+) Олег Причко.

Министр культуры Иркутской области Олеся Полунина поблагодарила Эн+ за финансирование проекта.

«Мы много говорим о том, что музеи нужны всем: и родителям, и детям. Но самое ценное, когда в музей приходят все вместе. Большое спасибо компании Эн+, что она позволила нам получить финансирование этого проекта, чтобы любимое место иркутян стало еще более комфортным и интересным. Я уверена, что все игры, которые здесь предусмотрены, все формы детского досуга будут востребованы. Усадьба Сукачева – это место, где мы сохраняем память. А сейчас через этот проект вспоминаем те традиции, которые были заложены в XIX веке», – сказала министр.

Напомним, грантовый конкурс «Города со знаком плюс» реализуется основанным Олегом Дерипаской энергохолдингом Эн+, продолжая традиции поддержки культурных, социальных, образовательных и экологических проектов, заложенные основателем компании. Его цель – формирование инфраструктуры городской среды с вовлечением ресурсов местных сообществ и предпринимательских инициатив, развитие и поддержка организаций и компаний, которые готовы улучшать существующие и создавать новые городские сервисы и общественные пространства. В 2025 году на конкурс было подано 263 заявки из Иркутска, Ангарска, Усть-Илимска, Тулуна, Черемхово, Братска, Нижнего Новгорода, Дивногорска и Республики Бурятия.

Из всех участников отобрали 11 проектов, которые стали победителями. Каждому из них выделяют грант от 3 до 5 млн рублей.

Количество ресторанов в Иркутской области растет, несмотря на снижение их числа по стране

Необычную тенденцию зафиксировали в Иркутской области: здесь растет число ресторанов, несмотря на то, что их количество в целом по стране снижается. Особенность отмечают как власти, так и бизнес.

«Мы с гордостью можем сказать, что если смотреть по стране, то количество ресторанов уменьшается – есть объективные причины. В Иркутской же области идет рост ресторанного бизнеса, создаются новые заведения», – рассказала во время пресс-конференции руководитель агентства по туризму региона Евгения Найденова.

Сейчас в Приангарье насчитывается свыше 3 тысяч ресторанов, в более чем 200 из них представлены блюда локальной кухни. На фоне конкуренции в существующих и новых заведениях повышается качество сервиса, демонстрируются современные и уникальные кулинарные возможности, появляются разнообразные меню.

Рост числа ресторанов подтвердил и руководитель Ассоциации ресторанного бизнеса Иркутской области Сергей Смолянинов. «Я тоже наблюдаю [такую тенденцию] в различных категориях ресторанного сектора. В том числе вижу, что в Приангарье приходят игроки из других регионов. Например, в этом году заходит Novikov Group – это тоже очень показательно», – отметил он.

По информации спикера, представители бизнеса видят Иркутскую область туристическим регионом, наблюдают увеличение потока гостей, что и влияет на развитие индустрии общепита. Аналогичная ситуация и на других туристически привлекательных территориях.



туризм

ПИВОВАРИХА **НОВО-ЯМСКОЙ** ПРИГОРОДНЫЙ РАЙОН

 **вссдом.рф**

Решение задач с Центром «Мой Бизнес»

4 кейса успешного роста

Развитие бизнеса – это многогранный процесс, требующий не только новаторских идей и упорства, но и доступа к финансированию. Кредиты, лизинг, банковские гарантии – все эти инструменты становятся критически важными для масштабирования, модернизации и повышения конкурентоспособности. Однако, начинающие предприниматели часто сталкиваются с проблемой недостатка залогового обеспечения, что затрудняет получение необходимых финансовых ресурсов.

Центр «Мой Бизнес» предлагает эффективное решение этой проблемы – гарантийную поддержку через поручительство с залогом до 70% от необходимой суммы займа до 42 млн рублей. Данный механизм позволяет предпринимателям получить доступ к финансированию, даже если у них не хватает собственного залога. Выступая поручителем, центр «Мой Бизнес» берет на себя часть риска перед кредитной организацией, тем самым повышая шансы предпринимателя на получение финансирования.

Давайте рассмотрим, какие задачи удается решать предпринимателям, развивая свой бизнес с помощью гарантийной поддержки и других услуг Центра «Мой бизнес».



Задача 1.

Как увеличить мощности и объемы производства, если здесь и сейчас нет доступного финансирования на переоснащение производства?

ООО «Источник Талая» – производитель минеральной питьевой воды, функционирующий в Казачинско-Ленском районе с 2003 года. Компания обратилась в Центр «Мой Бизнес» по подбору льготного финансирования. Благодаря финансированию Фонда развития промышленности Иркутской области с поручительством Центра «Мой Бизнес», компания планирует реализовать проект модернизации производства артезианской воды в поселке Улькан Иркутской

области. Также Центр «Мой бизнес» разработал для компании новый брендбук и этикетки для готовой продукции.

Ключевая цель финансирования проекта – увеличение объемов производства минеральной артезианской бутилированной воды в различных форматах, от 1,5 до 5,0 литров. Модернизация включает в себя внедрение автоматизированной линии розлива с производительностью до 1000 бутылок в час (для объема 1,5 литра).

Внедрение новой линии розлива позволит заменить устаревшее оборудование, существенно увеличить производительность завода, оптимизировать производственный процесс и сократить зависимость от ручного труда.

Задача 2.

Как компании укрепить свои позиции, сохраняя качество и увеличивая объемы производства, за счет пополнения оборотных средств?

Компания ООО «Урожай» специализируется на растениеводстве и животноводстве, производя пшеницу, ячмень, рапс, горох, семена, а также занимаясь выращиванием племенного крупного рогатого скота для последующей реализации крупным предприятиям Иркутской области.

Получение займа на пополнение оборотных средств с гарантийной поддержкой Центра «Мой Бизнес» позволило компании своевременно обеспечить ключевые этапы производства необходимыми ресурсами. Это, в свою очередь, гарантирует сохранение объемов производства и качества продукции, что критически важно для удержания позиций на рынке, обеспечивает непрерывность производственного цикла. Своевременное внесение удобрений и защита растений от вредителей и болезней напрямую влияют на урожайность и ка-

чество зерновых культур. Наличие качественного семенного материала является основой для получения высоких урожаев в будущем.

Выступление Центра «Мой Бизнес» в качестве гаранта по кредитной сделке позволило компании получить доступ к финансированию на выгодных условиях, а регулярная консультационная поддержка в рамках сельскохозяйственной кооперации и поддержки фермеров помогает компании внедрять современные агротехнологии и оптимизировать производственные процессы.

Задача 3.

Как создавать модный продукт, отражающий культурный код региона, с господдержкой?

ООО «Айхал» изготавливает традиционную обувь народов крайнего севера – унтов из камуса оленя, изюбря и сохатого. Компания получила финансирование в марте 2025 года. Целью привлечения средств являлось пополнение оборотных средств компании. Обеспечением кредитной сделки выступило поручительство, предоставленное Центром «Мой Бизнес». Услуга по финансированию помогла компании дополнительно набрать производственные обороты и решить административные вопросы. Также Центр оказал услугу по цифровизации производственных процессов в качестве установки программного обеспечения 1С. Внедрение 1С позволило пред-

приятию автоматизировать ключевые бизнес-процессы, включая бухгалтерский учет, управление складом и взаимоотношения с клиентами.

ООО «Айхал» располагает собственным производством и развитой сетью фирменных магазинов, что позволяет компании контролировать качество продукции и обеспечивать ее доступность для потребителей. Помимо унтов, компания предлагает широкий ассортимент сопутствующих товаров, включая шапки, варежки, свитера, тапочки, ремни и сувениры, ориентированные на поддержание традиционного стиля и использование натуральных материалов.

Фокус на традиционном производстве и партнерство с Центром «Мой Бизнес» демонстрируют стремление компании к устойчивому развитию и сохранению культурного наследия народов Севера.



Задача 4.

Как повысить доверие потребителей к продукту, выйти на международные рынки и при этом расширить производство с помощью Центра «Мой Бизнес»?

В 2009 году ООО «Натуральные напитки» начали процесс построения производства полного цикла по розливу безалкогольных напитков в г. Братске на основе высококачественного натурального сырья. Начиная с 2013 года компания является единственным в Сибири изготовителем компотов и морсов методом варки.

Благодаря комплексным услугам Центра «Мой Бизнес» компания ООО «Натуральные напитки» внедрила систему маркировки «Честный Знак», наладила экспортные поставки и получила доступ к льготному финансированию.

В 2021 году компания получила экспертную консультацию по внедрению системы «Честный Знак» и подтвердила качество выпускаемой продукции декларациями соответствия, что способствовало повышению уровню дове-

рия потребителей. Также Центр «Мой бизнес» неоднократно оказывал компании услугу по изготовлению сувенирной и полиграфической продукции.

В период с 2022 по 2023 год ООО «Натуральные напитки» активно участвовало в международных выставках в Монголии, Казахстане, Туркменистане и Узбекистане. Участие, организованное при поддержке Центра «Мой Бизнес», позволило заключить контракты с партнерами из Казахстана и Узбекистана, значительно расширив географию сбыта продукции.

В 2024 году, при содействии Центра «Мой Бизнес», был разработан бизнес-план для получения займа в Фонде развития промышленности Иркутской области на сумму 6,2 млн рублей. Цель займа – расширение производства и запуск новой линейки продукции «Aloe Vera», изготовленной по корейской технологии горячего розлива, а также внедрение системы «Честный Знак».



Напомним, Центр «Мой Бизнес» осуществляет свою деятельность в рамках национального проекта «Эффективная и конкурентная экономика», который ставит перед собой задачу повышать конкурентоспособность субъектов малого и среднего предпринимательства и обеспечить устойчивый экономический рост. Гарантийная поддержка и другие комплексные услуги Центра «Мой бизнес» являются одними из ключевых инструментов для достижения этих целей, предоставляя предпринимателям необходимые ресурсы для реализации их бизнес-идей и внесения вклада в развитие экономики страны.

О каких изменениях законодательства нужно знать гражданам в III квартале 2025 года

С 1 июля заработает закон о социальных счетах и вкладах. С 1 августа можно потребовать от операторов связи прекратить СМС-рассылки, а с 1 сентября – массовые и автоматические вызовы. Начнут действовать правила о периоде «охлаждения» по потребкредитам. Подробнее об этих и других изменениях читайте в обзоре.

С 1 июля

Социальные счета и вклады

Открывать социальные счета и вклады с 1 июля будут системно значимые банки. Это станут делать через Госуслуги по запросам граждан - адресатов мер соцподдержки. Последние перечислит правительство. В проект их списка включили, например, ежемесячное пособие на рождение и воспитание ребенка.

По социальному счету разрешат проводить только рублевые операции. Банки не смогут брать комиссию:

- за открытие, обслуживание и пополнение счета;
- выдачу и использование карты «Мир», которая привязана к этому счету;
- переводы денег со счета в размере не более 20 тыс. руб. в месяц.

Ставка ежедневного начисления процентов по счету зависит от количества денег на нем:

- если остаток не более 50 тыс. руб., то ставка – минимум 1/2 от актуальной на дату начисления процентов ключевой ставки;
- если выше этой суммы, то ставка договорная без ограничений.

На социальный вклад позволят разместить максимум 50 тыс. руб. Ставка равна максимальной ставке по обычным вкладам физлиц в конкретном банке сроком до года включительно (есть исключения). Выплачивать проценты будут ежемесячно.

Срок вклада – год с возможностью продления на тот же период, если физлицо по-прежнему получает соцподдержку. Гражданин вправе бесплатно и без снижения ставки, например, частично снять или перевести деньги.

Документ: Федеральный закон от 22.07.2024 № 202-ФЗ

Ипотека

Банкам запретят взимать с заемщиков-физлиц вознаграждение за пониженную ставку по ипотеке. Это не касается, например, кредитов на ИЖС.

Документ: Стандарт защиты прав и законных интересов ипотечных заемщиков

С 1 августа

Отказ от СМС-рассылок

Абонент сможет отказаться от рассылки в порядке, который утвердит правительство. В этом случае оператор связи прекратит ее.

Планируют, что отказ можно будет выразить, например, лично, через мобильное приложение оператора или его сайт. Оператор по общему правилу остановит рассылку на следующий календарный день после подачи заявления.

Документ: Федеральный закон от 01.04.2025 № 41-ФЗ

С 1 сентября

Меры против мошенников в области связи и финансов

Абоненты смогут отказаться от многих массовых и автоматических вызовов. Операторы связи станут передавать на устройства пользователей данные о том, кто им звонит. Речь идет об определении бизнес-номеров. Кредитные организации начнут выявлять признаки снятия денег через банкоматы без добровольного согласия клиента. При обнаружении такого индикатора можно будет снять не более 50 тыс. руб. Подробнее в нашем обзоре.

Минимальный период «охлаждения» (срок между согласованием индивидуальных условий и выдачей денег) для получения потребкредита зависит от суммы:

- от 50 тыс. до 200 тыс. руб. включительно – 4 ч;
- более 200 тыс. руб. – 48 ч.

В это время гражданин сможет отказаться от получения средств полностью или частично, если уведомит контрагента. Подробнее в нашем обзоре.

Документы: Федеральный закон от 01.04.2025 № 41-ФЗ

Федеральный закон от 13.02.2025 № 9-ФЗ

Защита от навязывания допуглуг

Закрепят право потребителя не оплачивать навязанный дополнительный товар, работу или услугу. Если деньги внесены, то можно потребовать от продавца, исполнителя или владельца маркетплейса их вернуть. То же коснется и случаев, когда физлицу без его согласия реализовали дополнительный продукт. Срок на возврат – 3 календарных дня с даты предъявления требования.

Документ: Федеральный закон от 07.04.2025 № 69-ФЗ

Ограничение снижения премий по ТК РФ

Уточнят, что работодатель может с учетом мнения первичной профсоюзной организации предусмотреть в локальном акте о премиях их снижение из-за проступков работников. Уменьшать выплаты допускается только за тот месяц, в котором вынесли дисциплинарное взыскание, и не более чем на 20% от месячной зарплаты.

Документ: Федеральный закон от 07.06.2025 № 144-ФЗ

Земельные участки

Вступят в силу признаки неиспользования, например, садовых или огородных земель:

- более половины площади участка захламлена предметами, которые не связаны с его целевым назначением и разрешенным использованием. То же относится к твердым коммунальным отходам и т.п.;
- более половины площади участка занята определенными сорняками высотой свыше 1 м либо деревьями и кустарниками. В расчет не берут насаждения из числа элементов благоустройства и озеленения.

Условие – в течение года и более со дня выявления таких обстоятельств земельно не очищали.

Новшества начнут применять по истечении срока на освоение участка. Однако критерии не будут учитывать при аресте земли, невозможности ее целевого использования из-за стихийных бедствий и т.п.

Документ: Постановление Правительства РФ от 31.05.2025 № 826

О других изменениях читайте в Правовом календаре на III квартал 2025 года.



КонсультантПлюс
в Иркутске
101112 БИЗНЕС

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



Центр «Мой бизнес» – единое окно поддержки предпринимательства

1

«БИЗНЕС-СТАРТ»

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

2

«РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА»

маркетинг и продвижение продукции (товаров, услуг), скоринг

3

«ГАРАНТИЙНАЯ ПОДДЕРЖКА»

проектов с использованием инструментов льготного финансирования

4

«МАСШТАБИРОВАНИЕ»

вывод товаров и услуг на экспорт



mb38.ru

Гибридная линейка EXEED EXLANTIX официально представлена в России

Торжественная презентация линейки гибридов EXEED EXLANTIX прошла в подмосковном яхт-клубе «SKYRIVER» в присутствии более 300 «звездных» гостей. Премьера ознаменовала новый виток в развитии бренда EXEED. Эффектные и технологичные модели EXEED EXLANTIX ET и ES как нельзя лучше отражают стремление компании к постоянному совершенствованию и внедрению прогрессивных технологий. Включение линейки EXLANTIX в модельный ряд EXEED позволило бренду стать единственным премиальным брендом в России с полным спектром силовых установок.

EXEED EXLANTIX ET – ФЛАГМАНСКАЯ МОДЕЛЬ В ПРЕМИАЛЬНОМ ИСПОЛНЕНИИ

На российском рынке флагманский гибрид EXEED EXLANTIX ET представлен в топовой комплектации по цене 6 600 000 рублей. Уверенность на любом дорожном покрытии гибриднему кроссоверу придадут интеллектуальный полный привод, работающий в комплексе с интеллектуальной пневмоподвеской и системой CDC. EXEED EXLANTIX ET имеет 7 режимов вождения и режим увеличенного клиренса. Полноразмерный кроссовер EXEED EXLANTIX ET оснащен последовательной гибридной силовой установкой. Два электродвигателя, 1,5-литровый турбодвигатель и генератор обеспечивают модели выдающиеся динамические характеристики. Разгон от 0 до 100 км/ч занимает всего 4,8 сек., а суммарная пиковая мощность достигает 469 л.с. Батарея ёмкостью 40 кВт/ч позволяет пройти до 180 км только на электричестве, а суммарный запас хода составляет впечатляющие 1180 км!

Технологичный и комфортный

Безопасность кроссовера подтверждена многочисленными испытаниями и краш-тестами, включая 5 звезд C-NCAP. Дополнительный контроль в любой дорожной ситуации обеспечивают 30 интеллектуальных ассистентов водителя и более 20 датчиков, камер и сенсоров, установленных на модели. EXEED EXLANTIX ET оснащен 24 передовыми для автомобильной отрасли технологиями шумо- и виброизоляции, включая трехслойные уплотнители и двойные 6-мм акустические стеклопакеты на всех дверях. Результаты тестов уровня шумоподавления в салоне кроссовера при различных скоростях поражают!

Эффектный – внутри и снаружи

Салон EXEED EXLANTIX ET – это синтез инновационных технологий, безупречной эр-

гономики и высококачественных материалов, воплощённый в концепции интеллектуального комфорта. Каждая деталь интерьера доставляет максимальное удовольствие. Обивка сидений из перфорированной кожи Nappa и экологичные материалы создают ощущение уюта. Комфорта в поездках добавляет функция массажа, встроенная во все сидения, а также вентиляция и подогрев спереди и сзади. Благодаря режиму «нулевой гравитации» пассажирское кресло с выдвижной оттоманкой раскладывается до 120°. За идеальную атмосферу в салоне отвечают трехзонный климат-контроль, ионизация воздуха и автоматическая ароматизация с тремя ароматами и выбором интенсивности работы системы.

Эффектный дизайн EXLANTIX ET дополняют стильные 20-дюймовые колесные диски, безрамочные двери, панорамная крыша с электрошторкой и светодиодные динамические указатели поворота. Автомобиль предлагает своим владельцам три режима приветственной световой анимации.

EXEED EXLANTIX ES – БУДУЩЕЕ СПОРТКАРОВ СКОРО В ПРОДАЖЕ

Кроме того, на презентации состоялся официальный дебют четырехдверного купе EXEED EXLANTIX ES, который появится в шоурумах авторизованных дилеров летом 2025 года. Стоимость новинки составит 5 990 000 рублей.

EXEED EXLANTIX ES оснащен двумя электродвигателями общей мощностью 469 л.с. (190 л.с. максимальной 30-минутной мощностью) с пиковым крутящим моментом 634 Н·м, обеспечивающим разгон с 0 до 100 км/ч всего за 4,6 секунды.

Стремительный и выносливый

Суммарный запас хода EXEED EXLANTIX ES – 1231 км, в том числе 180 км на чистом электричестве за счёт батареи ёмкостью 40 кВт/ч.

Обладая колесной базой в 3000 мм и габаритными размерами 4945 мм в длину и 1978 мм в ширину, EXEED EXLANTIX ES обеспечивает водителю и пассажирам высокий уровень комфорта не только в городе, но и в дальних путешествиях. Все это дает основания выделить гибридную версию EXEED EXLANTIX ES в отдельный класс автомобилей, сочетающих динамику, технологичность и комфорт.

Элегантный дизайн кузова EXEED EXLANTIX ES отмечен престижными международными наградами, в том числе немецкой iF Design Award, итальянской A' Design Award и платиновой статуэткой американской MUSE Design Award. В плавных обводах безошибочно угадывается спортивная направленность. Низко посаженный кузов, ниспадающая крыша, 20-дюймовые с красными тормозными суппортами, скрытые дверные ручки – любая деталь в этой модели указывает на ее потенциал и готовность удивлять.

Гибридная версия EXEED EXLANTIX ES обладает рекордно низким коэффициентом лобового сопротивления – всего 0,23 Cd, который способствует снижению энергопотребления и уровня шума. А электрический задний спойлер имеет три положения и работает, как в автоматическом, так и в принудительном режимах в зависимости от скорости движения.

Лаконичный и функциональный

В интерьере EXEED EXLANTIX ES, выполненном с высочайшей точностью, ощущается простор и воздушность. Сзади внимание привлекает отсутствие тоннеля в полу и полностью стеклянная крыша, переходящая в заднее стекло. Торпедо и центральная консоль в EXEED EXLANTIX ES выглядят лаконично и эстетично. За рулевым колесом расположен компактный информативный цифровой блок приборов диагональю 8,2 дюйма, по центру – горизонтальный экран мультимедиа 15,6 дюйма. Площадка под смартфоны с охлаждаемой беспроводной зарядкой мощностью 50 Вт, подстаканники, бокс в

подлокотнике с охлаждением и подсветкой, небольшая ниша со сдвигающейся шторкой – все очень функционально. К услугам пассажиров на задних сиденьях – откидной центральный подлокотник, собственный блок управления климатом, обогревом и вентиляцией сидений с цветным экраном.

К РОССИЙСКИМ ДОРОГАМ ГОТОВЫ!

EXEED EXLANTIX ET и ES подтвердили свою готовность к дорожным условиям России в ходе проведенных испытаний и комплексного тестирования. «Зимний пакет» для обеих моделей включает обогрев всех сидений, рулевого колеса, лобового стекла и боковых зеркал.

Первая тысяча клиентов, оформивших заказ на EXEED EXLANTIX ET, получит в подарок комплексное решение для зарядки: настенную зарядную станцию мощностью 11 кВт, универсальное портативное зарядное устройство и портативный удлинитель для зарядки внешних устройств от автомобиля, который может запитать внешние бытовые приборы, выдавая 3.3 кВт.

На модели EXEED EXLANTIX ET и ES действует гарантия 8 лет или 200 тыс. км пробега. При этом на электродвигатели, блоки управления и тяговую батарею – 8 лет или 160 000 км.*

Весь модельный ряд EXEED и EXLANTIX представлен у официального дилера «EXEED ЦЕНТР ИРКУТ» на Трактовой.

Адрес: г. Иркутск, ул. О.Кошевого, 2/2
 Телефон: +73952288988

irkut-exeed.ru/cars/exlantix-et/



*подробные условия гарантии доступны на официальном сайте <http://exlantix.ru>

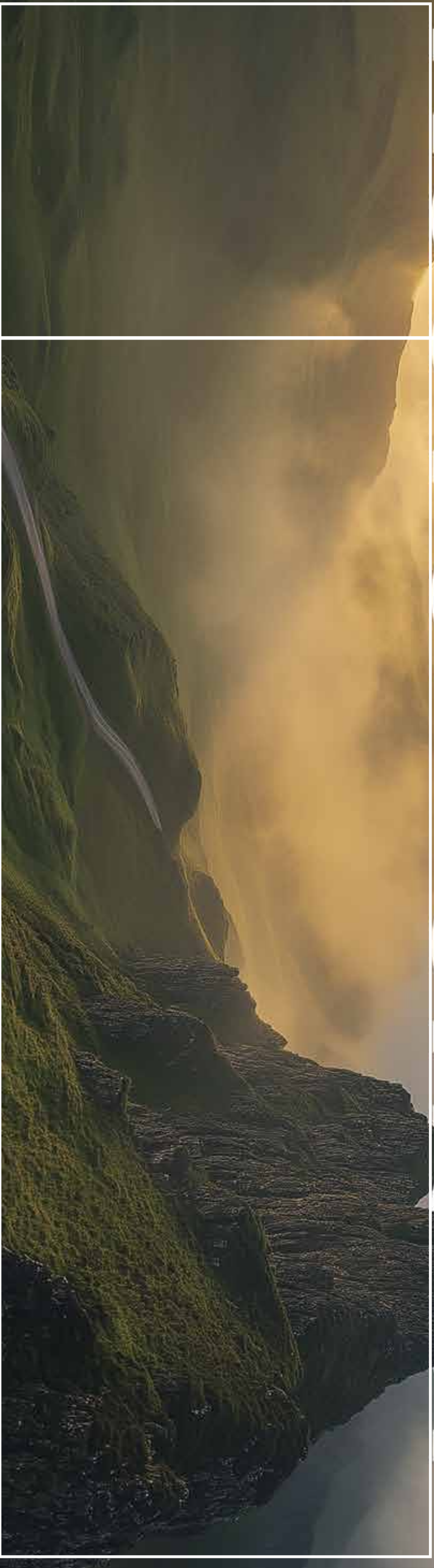


Изображение представлено компанией

Окна и двери премиального качества
из алюминиевого профиля для дома и бизнеса

Смотрите шире с

PROSTOR GROUP®



Мы предлагаем видеть шире,
видеть больше остальных,
выходить за рамки привычного

г. Иркутск
ул. Ф. Энгельса, 8 офис 302
+7 (3952) 484-777
PROSTORGROUP.RU