

газета

## дело

МАЙ, 2023 | № 4(131)

## компании |

Павел Поляков:  
«Чтобы работать  
долго, не надо  
гнаться за модой»

6



## недвижимость |

Элитность до мелочей:  
5 фактов о КД «Бабр»  
в центре Иркутска

9



## бизнес |

Топ ошибок и удач  
малого бизнеса по  
версии «Нескучных  
финансов»

20

«Развивать индустрию  
гостеприимства –  
наша стратегическая  
задача»



Иван Матвеев  
«Байкальская Виза»

2

8

## КОМПАНИИ

Что важно бизнесу в юридической поддержке?

13

## ДЕЛУ – ВРЕМЯ

Новые тренды на рынке недвижимости

22

## СТИЛЬ ЖИЗНИ

Семья Суворовых об атмосфере в «Горизонте»

# «Развивать индустрию гостеприимства – наша стратегическая задача»

Иван Матвеев, «Байкальская Виза», – о масштабной реновации отелей и ресторанов

«Индустрия гостеприимства всегда была сферой с повышенными бизнес-рисками. А в последние несколько лет целый ряд обстоятельств умножил эти риски в несколько раз. Поэтому мы всегда в поиске новых решений, которые помогают нам двигаться вперёд и уже 18 лет входим в число лидеров иркутского рынка», – говорит Иван Матвеев, возглавляющий Ассоциацию «Байкальская Виза».

С одной стороны, кажется, что совершенно все в поиске этих новых решений. С другой – далеко не все имеют право именовать себя лидерами рынка. «Байкальская Виза» – в числе тех, кто имеет. В Ассоциацию входят 10 ресторанов, 4 отеля, 2 теплохода и туристическая компания. Как координировать работу такого огромного объединения, с учётом того, что каждый член Ассоциации ведёт самостоятельную политику? И главное – действительно ли «Байкальская Виза» готовит масштабные обновления, которые грозят ещё больше качнуть весы туррынка в её пользу? Обо всём этом – в эксклюзивном интервью Ивана Матвеева Газете Дело.



Иван Матвеев, «Байкальская Виза»

Фото А.Федорова

## «Я – сын своего отца»

**Давайте начнём с того, что сфера гостеприимства как бизнес – для вас новое направление. Ведь вы много лет занимались строительным бизнесом. Каково вникать в детали ресторанного дела?**

– Абсолютно новым для меня его не назовёшь. Я, действительно, начал в строительной сфере – буквально со школы, когда на летних каникулах помогал на стройплощадке. И кирпич клал, и бетон лил – обучился практически всем строительным профессиям. Даже довелось поработать в составе компании-подрядчика на строительстве некоторых объектов, которые входят в Ассоциацию. И вот как-то мой отец Дмитрий Матвеев спросил, не готов ли я к тому, чтобы узнать строительное дело не только с исполнительской стороны. Я поразмыслил, и сказал: «Готов». После чего создал компанию «БайкалСтрой», в которой проработал руководителем 12 лет. Она занималась – и прекрасно продолжает заниматься – как жилищным, так и коммерческим строительством. Не хвалюсь, но систе-

му удалось внутри выстроить такую, которой я горжусь. Потому что она может успешно работать и без меня.

**То есть тот бизнес успешно выстроен, и благодаря этому у вас есть возможность погрузиться в дела Ассоциации?**

– Да. В прошлом году жизненные обстоятельства сложились так, что мне пришлось в них погрузиться: после «ухода» отца я был выбран на его должность.

**Сложно было?**

– (после паузы) Знаете, любой однозначный ответ на этот вопрос не будет правдивым. Я не могу сказать «нет», потому что бизнес этот сам по себе сложно устроен. И я не могу сказать «да», потому что в нём не

новичок. И это, конечно, не только и не столько благодаря опыту строительства объектов сферы гостеприимства, сколько благодаря общению с отцом. Он всегда любил обсуждать со мной дела Ассоциации, даже когда она была меньше, а я – серьёзно моложе. Сейчас я понимаю, что он таким образом давал мне возможность напитываться знаниями, погружаться в специфику отрасли, узнавать его опыт. И за этот мудрый подход я ему бесконечно благодарен.

**Иногда бывает, что дети сознательно выбирают совершенно другую сферу, не ту, в которой заняты их родители, чтобы не быть в их тени. Не боитесь, что вас будут сравнивать с отцом?**

– Нет. Разве этого стоит бояться?

Буду рад этому. Отец очень многое мне дал. Научил стратегически смотреть на вещи, привил жизненные принципы. Я – сын своего отца. И, если меня будут с ним сравнивать, это прекрасно. Потому что я всегда на него равнялся и равняться буду

Отец научил стратегически смотреть на вещи, привил жизненные принципы. Я – сын своего отца. И, если меня будут с ним сравнивать, это прекрасно. Потому что я всегда на него равнялся и равняться буду



В ассоциацию «Байкальская Виза» входят 4 отеля, 10 ресторанов, 2 теплохода и туристическая компания

с ним сравнивать, это прекрасно. Потому что я всегда на него равнялся и равняюсь буду.

## «Без развития инфраструктуры будем топтаться на месте»

**Вы возглавили «Байкальскую Визу» в непростой для отрасли период. Во-первых, последствия пандемии, которую пережили далеко не все компании этой сферы, до сих пор отдаются эхом на рынке. Во-вторых, обстоятельства, которые сложились после февраля 2022 года, буквально обрезали зарубежные туристические потоки. Какие у вас мысли на этот счёт, какие прогнозы? Что ждёт рынок в целом и Ассоциацию в частности?**

– Должен отметить, что части компаний, входящих в Ассоциацию, ковид, конечно, ощутил подпортил планы. Но другой части – пошёл на пользу. В частности, именно гостиницы, входящие в «Байкальскую Визу», выбрали большинство крупных компаний, работающих в нашем регионе вахтовым методом. Сейчас эти реалии, к счастью, мы забыли, как страшный сон, но тогда все вахтовики были вынуждены отсиживать двухнедельный карантин. Поскольку специальных помещений для этого не было, в качестве обсерваций использовались наши отели. Такой загрузки даже ветераны Ассоциации не припомнят – 99%, при том, что хорошим показателем считается 70%. Мы понимали, что такая нагрузка позже потребует масштабной реновации объектов, и осознанно пошли на такой шаг. На тот момент наша основная задача была сохранить коллективы. И нам это удалось. Что же касается ресторанов, то они как раз предсказуемо несли потери.

Но в итоге все смогли справиться с последствиями. Настолько, что во всех четырёх отелях уже началась масштабная программа реновации, которая за-

тронет, в зависимости от объекта, от 80 до 100 процентов номерного фонда. Мы запланировали на это два года. В ресторанах будем добавлять посадочные места, менять интерьеры и кухню в соответствии с новыми тенденциями в этой сфере.

**Реновация... Это как в Москве – всё снесём и город-сад построим?**

– Снести мы ничего не собираемся, но обновление будет глобальным. Реновация номерного фонда – это полномасштабный ремонт, замена мебели, сантехники. В отеле «Европа» модернизация уже идёт полным ходом. После обновления номеров приступим к перезапуску ресторана. Долго думали над концепцией, но нашли, на наш взгляд, оптимальный вариант, который точно оценят иркутяне и гости города. В 2022 году масштабная реновация началась и в гостиничном комплексе «Звезда», который также входит в Ассоциацию «Байкальская Виза».

Ещё один объект – отель «Маяк» в Листвянке с великолепным панорамным видом на Байкал – находится в процессе обновления. В прошлом году освежили фасад здания и перезапустили часть номеров. В этом году план по реновации номеров расписываем буквально по дням. Ремонты будем делать поэтапно, принимая во внимание сезонность. Вообще отель «Маяк» в смысле обновлений можно назвать лидером. Год назад там успешно запустили ресторан современной сибирской кухни «VYUOGA». В этом году на летний период будет работать в новом формате бар «Маяковский», который находится на седьмом этаже отеля. В Листвянке, если честно, вечером совсем некуда пойти, и летом, когда там тысячи туристов, это становится огромной проблемой. Мы решили создать место очень хорошего уровня, точку притяжения для всех гостей Листвянки.

**Значит, рынок гостеприимства в целом привлекательный, если вы в него инвестируете?**

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ,  
РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 12+

газета **дело**

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

**Главный редактор:**  
Горбань Н.В.  
**Выпускающий редактор:**  
Понамарева Н.Ю.

Цена свободная.

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

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

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

**E-mail:** delo@sia.ru

**WEB-сайт:** www.sia.ru/delo

Набрано и сверстано  
в компьютерном центре  
ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС».  
№4 (131)

Дата выхода в свет: 12.05.2023 г.  
Отпечатано в «Облформпечать –  
Международный департамент».  
Адрес типографии:  
664003, Иркутская область,  
г. Иркутск, ул. Сухэ-Батора, д. 18.  
**Заказ №4. Тираж 4000 экз.**

Газета зарегистрирована  
Управлением Федеральной  
службы по надзору в сфере  
связи, информационных  
технологий и массовых  
коммуникаций по Иркутской области  
19.08.2011 г.

Свидетельство о регистрации  
ПИ № ТУ38–00381.

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

– Если говорить о дальнейшем развитии гостиничного бизнеса в Иркутске, то, по мнению нашей экспертной команды, эта ниша уже переполнена. На рынке сложилась высококонкурентная среда. Если посмотреть, то за последние 5-8 лет у нас появилось достаточно много новых отелей, которые по сути закрыли все существовавшие прежде пробелы. Инвестору стоит хорошо подумать, прежде чем заходить на этот рынок сейчас. Окупаемость отеля – 10-15 лет в зависимости от категории: чем она выше, тем дольше срок окупаемости. Нельзя не учитывать и постоянно меняющуюся конъюнктуру рынка. Но это не значит, что не нужно развиваться и поднимать уровень сервиса в существующих гостиницах.

Мы исходим из того, что Иркутск, несмотря на некоторые... шероховатости, в сложившихся после февраля 2022 года обстоятельствах имеет не просто шансы, но буквально обязательства стать одной из основных точек притяжения внутреннего туризма.

**Во-первых, о каких шероховатостях вы говорите? Во-вторых, это и есть ваш прогноз по развитию рынка?**

– Чтобы полноценно именоваться ещё одной столицей внутреннего туризма, наряду с Петербургом, Владивостоком или Алтаем, нам нужно привести в порядок инфраструктуру. Конечно, все, наверное, заметили очень оперативную реакцию властей и дорожников на «растаявший» асфальт на бульваре Гагарина этой весной, например... Если в начале апреля туда было стыдно туристов везти, то теперь – дорога в порядке. Однако таких – требующих решения (и срочного) – проблем хватает. Иркутск – город, несомненно, красивый, самобытный, но, чтобы сюда хотелось возвращаться, этого недостаточно. Как и усилий бизнеса, работающего в индустрии гостеприимства. Хотелось бы большего внимания федеральных властей, федеральных компаний. Возможно, для этого не хватает каких-то масштабных мероприятий – одними «Звездами на Байкале» мы тут точно не обойдёмся. Поэтому, возвращаясь к

**Мы делаем серьёзную ставку на так называемый MICE-туризм, то есть объединение дел с отдыхом. Это направление последние два года показывает взрывной рост. Ещё одно направление с мощным потенциалом, уже не тематическое, а географическое, – это Байкальск**

вашему второму вопросу, – моё видение развития рынка складывается из того, что, если мы хотим туриста возвращающегося, туриста, который не посещает Иркутск вынужденно, как промежуточный пункт на пути к Байкалу, а едет именно сюда, осознанно, – нужно сообщать для этого условия. Но турпоток будет расти, так или иначе. Особенно если федеральный центр оставит хотя бы частичное субсидирование авиаперевозок, чтобы избежать роста цен на билеты.

**«Главное – чтобы вкусно было»**

**В Ассоциацию входит 10 ресторанов, и все они разные по тематике. Поэтому тем более интересно узнать: заведения какого профиля не хватает в нашем городе?**

– Ресторанный рынок у нас весьма конкурентный, но сказать, что в Иркутске избыток заведений, я не могу. Важно понимать, что сейчас в ресторанной индустрии мы наблюдаем следующую картину: выручка растёт, но маржинальность бизнеса снижается. Это, безусловно, является отражением покупательской способности гостей. Тем не менее, на мой взгляд, успех будет иметь практически любое заведение, в кото-

ром понимают, для кого оно работает, и где вкусно.

**И тем не менее, на смену ресторану «Узбекистон» приходит ресторан BUTIN с вполне конкретной концепцией.**

– Я же сказал – «где вкусно». Тут вкусно – по-моему, это ключевой элемент любой концепции. Но вообще, да, приятно сознавать, что Ассоциация «Байкальская Виза» вновь удивляет коллег по цеху, да и всех иркутян. Мы запустили ресторан ещё в апреле в тестовом режиме. Так часто делают профессиональные рестораны. Тестовый режим – возможность отточить меню, докрутить рецептуру соусов, узнать мнение постоянных гостей и к официальному открытию заведения довести всё практически до идеального состояния.

**Так что же в нём особенного?**

– Это, насколько я знаю, единственное в регионе заведение, располагающее не только грилем, но и смокером. Смoker – это профессиональная дровяная коптильня. Конкретно этот был эксклюзивно спроектирован и построен для помещения ресторана, который располагается в старинных винных подвалах, принадлежавших иркутскому купцу и меценату Михаилу Бутину. Цикл приготовления в смокере – до 20 часов.

**А что там готовят?**

– В первую очередь, всевозможные блюда из мяса и птицы. Но вообще, можно и рыбу, и морепродукты, и даже овощи. За счёт низкой температуры внутри смокера любые блюда сохраняют всю сочность. Я пробовал. Не раз уже, если честно. Это, правда, невероятно вкусно!

**На этой ноте вроде бы и закончить хочется... Так что последний вопрос: что дальше? Куда будет идти, в каком направлении будет развиваться Ассоциация «Байкальская Виза»?**

– Мы делаем серьёзную ставку на так называемый MICE-туризм, то есть объединение дел с отдыхом. Это направление последние два года показывает взрывной рост. Ещё одно направление с мощным потенциалом, уже не тематическое, а географическое, – это Байкальск. Государство вкладывает в его развитие огромные ресурсы, не только финансовые. У нас там расположен один из отелей – «Белый Соболь». Сейчас принято считать, что Байкальск – это исключительно зимний формат отдыха, связанный с горнолыжным курортом «Гора Соболиная». Но, уверяю вас, это не так. Пытаюсь нивелировать сезонность, мы на лето запустили на территории отеля бассейн. И нашим гостям это понравилось. Сейчас загрузка летом такая же высокая, как и в зимний период. Развитие в Байкальске – одна из наших стратегических задач на ближайшие годы. Мы рассчитываем, что в горизонте нескольких лет отелей «Байкальской Визы» там станет больше. Ещё одна точка роста – круизы по Байкалу. С учётом того, что у нас в собственности есть несколько теплоходов, причём один из них – «Губерния» – премиального уровня, полагаю, данное направление мы тоже будем развивать.

Хотя, знаете, не могу назвать направление, которое мы не будем развивать. Потому что, если тыходишь в число лидеров и намерен эту позицию сохранить, развиваться просто необходимо. Одна из стратегических задач «Байкальской Визы» – вывести индустрию гостеприимства на Байкале на максимально высокий уровень. И у нас есть понимание, что нужно для этого делать. Довольствоваться тем, что есть, – не моя история. Моя история – это движение, которое вдохновляет открывать новые горизонты успеха!



Обновленный ресторан «VYUGA» в отеле «Маяк» в Листвянке успешно стартовал год назад



Ресторан BUTIN. Блюда из мяса и птицы готовят в специальном гриле и смокере



Новый номер категории «Стандарт» в отеле «Европа»



Бар «Маяковский» в Листвянке будет этим летом работать в новом формате

# 40 вопросов для Михаила Хардикова

## Главное из прямой линии с руководителем энергетического бизнеса Эн+

Построят ли в Иркутской области новую ГЭС или ТЭЦ? Как энергетики решают проблему незаконных подключений к электрическим сетям? Кто и как борется с серыми майнерами? У жителей нашего региона всегда есть о чём спросить руководителя энергетического бизнеса Эн+ Михаила Хардикова. Так, во время прямой линии, организованной в Telegram, он ответил более чем на сорок вопросов, которые поступали и из других регионов РФ. Газета Дело публикует ответы по самым актуальным темам.

### Об энергоснабжении: «Сети не успевают за темпами строительства в пригороде Иркутска»

Одна из основных тем, которую затронули участники прямой линии, касалась энергоснабжения населённых пунктов Иркутского района, в том числе, технологического присоединения домохозяйств к электрическим сетям. Как отметил Михаил Хардиков, эта территория состоит из нескольких сложных очагов, среди которых самые проблемные – Хомутово, Грановщина, Урик, Карлук и другие муниципальные образования.

– За последние два года сложилась парадоксальная ситуация: взрывной рост количества новых жилых домов и количества заявок на техприсоединение, при этом, к сожалению, не всё делается так, как должно быть в соответствии с законом. Очень много заявлений поступает от обманутых граждан, которые приобрели дома у неких застройщиков или частных лиц с якобы подключенной электрической энергией, но через какое-то время выясняется, что это не так. И электросетевая компания вынуждена отключить дом от электроснабжения, – пояснил Михаил Хардиков.

– В этой ситуации в заложниках оказываются не только потребители, но и энергетики, у которых нет технической возможности удовлетворить весь объём заявок на техприсоединения. Например, даже подстанция «Столбово», которую мы открывали в 2022 году, сейчас уже загружена более чем 100%. Сети просто не успевают за темпами строительства в Иркутском районе.

Но сетевые организации делают всё возможное для того, чтобы решить проблему, хотя строительство центров питания требует как существенных инвестиций, так и времени. В 2023 году Эн+ взяла на себя повышенные обязательства досрочно построить подстанцию «Пирс», модернизировать подстанцию «Карлук» и продолжить развитие сетей, чтобы подключать тех, кто ждёт электроэнергию: до ноября – большую часть потребителей МО Карлук и Хомутово. Кроме этого, предстоит серьёзная работа по модернизации подстанции «Урик». Для реализации намеченных планов совместно с правительством Иркутской области осуждаем возможности дополнительных инвестиций.

Также проводим большую работу с руководством Иркутского рай-



Михаил Хардиков, руководитель энергетического бизнеса Эн+

Фото А.Федорова

### О нелегальном майнинге: «Не многие понимают, что платят за энергию, потреблённую серыми майнерами, из собственного кармана»

Много вопросов прямой линии было посвящено майнингу, борьбе с «серыми» криптодобытчиками, а также тому, как граждане могут помочь энергетикам выявлять нарушения в этой сфере.

Отвечая на поступившие вопросы, Михаил Хардиков в первую очередь сделал акцент на том, что майнинг – это предпринимательская деятельность, а для неё законодательством предусмотрены тарифы, которые соответствуют реальной рыночной стоимости электрической энергии. Поэтому те, кто занимается бизнесом, используя льготный тариф для населения, предназначенный для коммунально-бытовых нужд, действуют незаконно.

– Кроме того, существуют определённые требования к технологическим подключениям для разных категорий потребителей. Они заключаются в том, что для каждого вида предпринимательской деятельности рассчитываются определённые нагрузки, сечение провода в соответствии с характеристиками оборудования, нагрузка центров питания, чтобы эксплуатация электросетей была надёжной и безопасной, – пояснил Михаил Хардиков. – За техприсоединение взимается плата с полной компенсацией затрат, понесённых электросетевой компанией. Также, в соответствии с законом, предприниматели обязаны оплачивать потреблённую электроэнергию по рыночным ставкам. Поэтому мы боремся с так называемыми серыми майнерами, которые занимаются предпринимательской деятельностью в жилых помещениях, используя тариф для населения. Своей деятельностью они также создают угрозу для окружающих – практически каждый день в новостях есть информация о пожарах, причиной которых стала незаконная эксплуатация майнингового оборудования.

Помочь нам в этой борьбе могут и сами жители: если вы сталкиваетесь с такими ситуация-

ми, сообщайте о них в Иркутскэнергосбыт. Как показывает наша практика, майнинговое оборудование устанавливается и в школах, и в медучреждениях, и в коровниках, и на чердаках или в подвалах жилых домов. К сожалению, не многие понимают, что платят за электроэнергию, потреблённую серыми майнерами, из собственного кармана.

Дополнительная финансовая нагрузка ложится и на большой бизнес, который в силу перекрёстного субсидирования вынужден оплачивать электроэнергию, потреблённую майнинговыми фермами, нелегально расположенными на различных промплощадках. Соответственно, это приводит к снижению налогооблагаемой базы предприятий и недополученным налогам в бюджете.

При этом в регионе есть предприниматели, которые занимаются майнингом легально, то есть в соответствии с требованиями закона оформляют техприсоединение и оплачивают потреблённую электроэнергию по рыночному тарифу, полностью покрывая его экономическую стоимость.

### О тарифной политике: «Механизм введения справедливого тарифа разработан, но решение вопроса – полномочия областной власти»

В топ-3 самых популярных вопросов также попали те, что касались тарифной политики. В частности, участники спрашивали о градации тарифа в соответствии с потреблённой энергией. Комментируя вопрос об установлении прогрессивного тарифа, Михаил Хардиков отметил, что для основной массы потребителей его введение ничего не изменит в части оплаты за потреблённую электроэнергию.

– Мы прекрасно понимаем, кого могла бы коснуться градация потребления. В первую очередь, это жители частных домов, оборудованных электрообогревом. Поэтому, когда обсуждался объём такого потребления, речь шла о том, что эти граждане не должны платить больше. Выборочно обсуждалось потребление больше 12 тыс. кВт/ч в месяц в зимнее время. Это огромный объём. Но при этом мы видим, что более чем из миллиона лицевого счетов Иркутскэнергосбыта порядка 18,5 тыс. лицевых счетов, по которым потребление гораздо больше, чем 12 тыс. кВт/ч в месяц. Очевидно, что электричество исполь-

зуется не только для бытовых нужд, но и для какой-то предпринимательской деятельности, либо просто неэффективно расходуется по техническим причинам.

Законодательный механизм введения прогрессивного тарифа разработан на уровне Российской Федерации, но, тем не менее, решение этого вопроса относится к полномочиям региональной власти. Мы только лишь показали, как выглядит структура потребления электроэнергии в регионе, и какие потребители превышают все объективные объёмы. Из-за этих потребителей мы вынуждены строить дополнительные электрические сети, серьёзным образом усиливать подстанции, при этом существующий льготный тариф, который они оплачивают, направлен на поддержку населения, а не отдельной группы потребителей, которые занимаются предпринимательской деятельностью.

### О большой энергетике: «Иркутской области необходимо строительство новой генерации, но какой это будет объект, пока сказать сложно»

Жителей Иркутской области интересовало также, будет ли развиваться в регионе большая энергетика.

По убеждению Михаила Хардикова, Иркутская область сейчас вышла на новый виток развития, и ей необходимо строительство новой генерации – этот вопрос обсуждается и с Минэнерго России, и с правительством Иркутской области. А драйвером развития энергетики в регионе, конечно, будет компания Эн+.

– В генерации нуждается Иркутско-Черемховский энергорайон – это территория, расположенные южнее Тулуна. Также в генерации нуждаются Бурятия и Забайкальский край. Поэтому объект, который должен быть построен, должен выдавать свою мощность именно сюда, но какой это будет объект, пока сказать сложно.

Мы говорили, например, про строительство Тельмамской гидроэлектростанции, но она на севере, в Бодайбинском районе, и её строительство не приведёт к обеспечению потребителей Иркутско-Черемховского энергорайона дополнительной энергией. Мы выступаем с инициативой о рассмотрении возможности строительства газовой тепловой электростанции на «борту» Ковыктинского месторождения. У этого проекта есть плюсы и минусы. Плюс в том, что не нужно закладывать прокладку трубопроводов на большое расстояние, будет возможность обеспечить выдачу дополнительных мощностей в Иркутский район со стороны Качугского тракта и таким образом сбалансировать энергоснабжение этой территории. Минус заключается в том, что если сделать электростанцию, то не будет трубы с газом до того же Иркутска, который в этом нуждается.

Если газ будет на левом берегу Ангары, там можно рассмотреть строительство новой генерации на существующих площадках либо развитие имеющихся объектов с переводом на газ. Кроме этого, по одному из проектов продумываем возможность проектирования и строительства в Тулунском районе – на «борту» Мугунского разреза – угольной станции, которая тоже позволит добавить дополнительную генерацию в узел.

В Министерстве энергетики было публично сказано, что строительство нового генерирующего объекта обсуждается в Бурятии или Забайкальском крае. Но мы смотрим на горизонт 5, 10 и 15 лет. Если в пятилетней перспективе нужен объект в соседних регионах, то через 10-15 лет этот объект будет востребован и в Иркутской области – и для покрытия растущих нагрузок, и для новых производств.

Наталья Горбань  
Полностью текст  
читайте  
на сайте SIA.RU



В 2023 году Эн+ взяла на себя повышенные обязательства досрочно построить подстанцию «Пирс», модернизировать подстанцию «Карлук» и продолжить развитие сетей, чтобы подключать тех, кто ждёт электроэнергию: до ноября – большую часть потребителей МО Карлук и Хомутово. Кроме этого, предстоит серьёзная работа по модернизации подстанции «Урик»

она по синхронизации наших усилий в части усиления контроля за технологическим присоединением новостроек. Работаем с банками, чтобы при выдаче ипотечного кредита они со своей стороны проверяли качество и корректность технологического присоединения дома. Синхронизировав действия всех участников, мы за ближайшие несколько лет решим проблему.

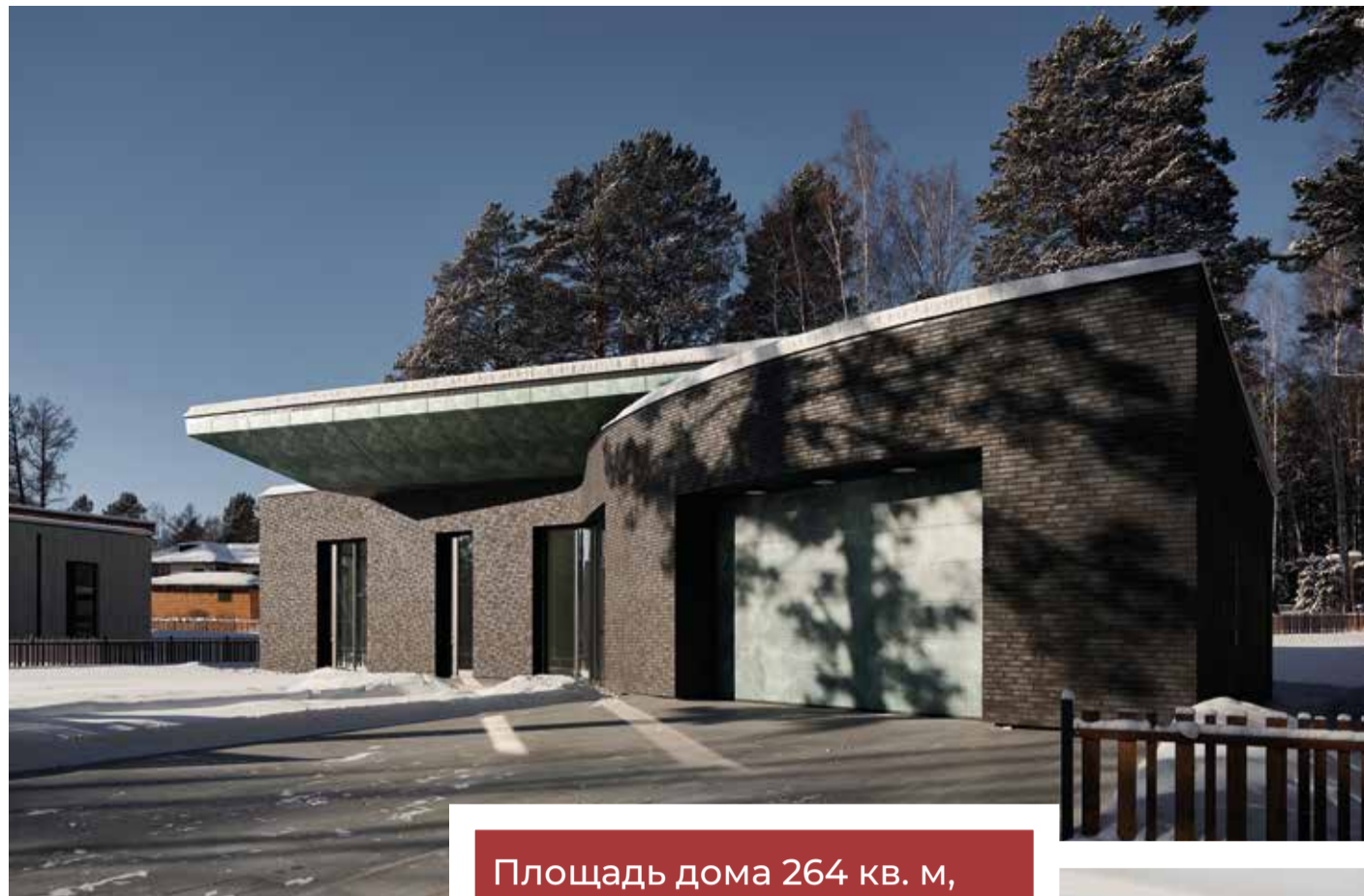
Кстати, чтобы при покупке дома застраховаться от неприятной ситуации с незаконным подключением, можно и нужно обратиться в контакт-центр Иркутскэнергосбыта по телефону 8-800-100-9-777 и всё выяснить. Если договор есть и действует, проблем не будет, если же его нет, я рекомендую воздержаться от покупки, так как всё, что делается вне договора, является бездоговорным потреблением, де-факто – воровством электроэнергии, и за это предусмотрены существенные штрафы вне зависимости от того, кто является потребителем.

коттеджный поселок



# ИДИЛЛИЯ ЭСТЕЙТ

Всего двадцать минут от центра города Иркутска по современной трассе по направлению к озеру Байкал – и вы дома! Поселок «Идиллия Эстейт» находится в окружении леса и заливов Иркутского водохранилища, на 19-м километре Байкальского тракта. Гармонично расположенный в лесном массиве с вековыми соснами.

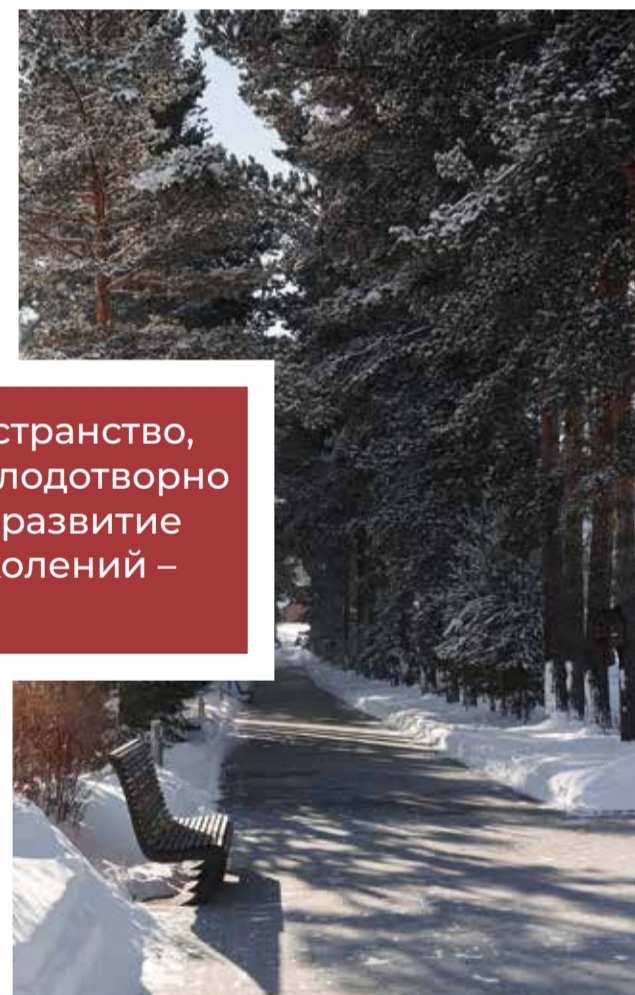


Площадь дома 264 кв. м,  
площадь участка 16,3 сотки

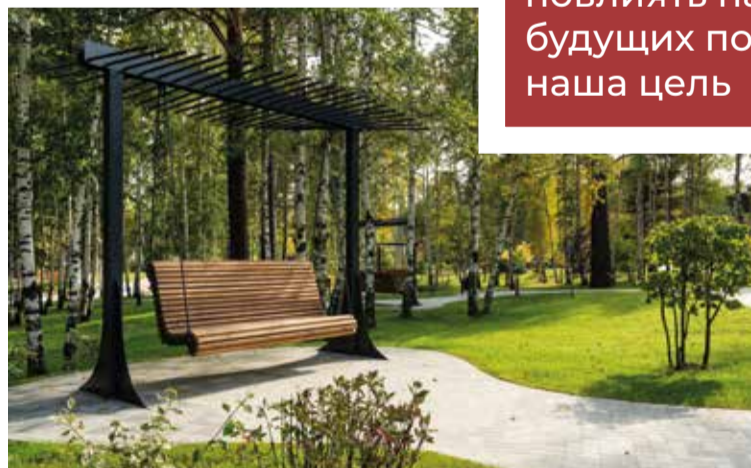
## ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ



- Чистота и эстетика на всей территории поселка. Обилие малых архитектурных форм, качелей, лавочек, 1/3 территории поселка отведена под общественные зоны: прогулочные аллеи, газоны, детскую площадку, парк с водопадом и т.д. В этом году появится «Тростяной Сад».
- В приоритете – обеспечение безопасности жителей поселка. Круглосуточная физическая охрана, закрытая территория, пропускной режим, система видеонаблюдения.
- Поселку более 10 лет, все отлажено и работает.
- Продуманная инфраструктура и грамотная логистика территории, широкие автомобильные дороги, квалифицированный персонал. Ежедневная работа всех служб обеспечивает высокий уровень комфорта.



Создать пространство,  
способное плодотворно  
повлиять на развитие  
будущих поколений –  
наша цель



### Характеристики дома:

- Высота потолков 4,5 метра в гостиной и 3,5 метра в спальнях;
- Железобетонный каркас;
- Несущие стены и внутренние перегородки выполнены из керамического кирпича;
- Теплоизоляция стен – базальтовой плитой (150 мм);
- Фасад – клинкер ригельного формата Feldhaus Klinker;
- Оконные системы и раздвижные конструкции Schuco;
- Multifunctional glass with energy-saving coating SunGuardHPNeutral;
- Installed heating system and GBC;
- Produced cold water and sewerage network;
- Central communications (cold water and sewerage);
- Installed warm water floor heating system;
- Window convectors, installed in the floor;
- Room finishing white-box;
- Electricity 30 kW;
- Fiber optic cable for internet;
- Automatic garage doors Alutech;
- Garage for 2 cars.



[идиллия-эстейт.рф](http://идиллия-эстейт.рф)



# «Чтобы работать долго, не надо гнаться за модой»

Павел Поляков о секретах ресторанного бизнеса

«Мода на рестораны проходит быстро. Чтобы построить бизнес, который будет востребован долгие годы, не нужно гнаться за сиюминутными трендами», – убежден Павел Поляков, генеральный директор сети «Альянс Ресторанс», председатель Байкальской ассоциации рестораторов. Павел знает, о чем говорит: вместе с основателями «ресторанной империи» Иркутска Игорем и Ольгой Кокоруевыми он стоял у истоков таких заведений-долгожителей как «Киото», «Стрижи», международной сети Harat's и Bier Haus, которому в мае исполнится 20. Накануне юбилейной даты Газета Дело побеседовала с Павлом о секретах успешного бизнеса.



Павел Поляков, генеральный директор сети «Альянс Ресторанс», председатель Байкальской ассоциации рестораторов

Фото А. Федорова

## СЕКРЕТЫ БИЗНЕС-ДОЛГОЛЕТИЯ

Павел, ресторан Bier Haus работает уже 20 лет без серьезного изменения концепции. Но ведь считается, что мода на ресторан длится 3-5 лет, а потом нужно обязательно что-то кардинально менять.

– 20 лет – это серьезный срок для нашего отечественного ресторанного рынка. Секрет долголетия, на самом деле, прост. Если хочешь работать долго, нужно выбирать концепцию, которая будет популярна всегда, независимо от моды и времени.

### Например?

– Тут два момента. Есть ресторан и есть кухня. Важно правильно выбрать направление кухни. В России всегда пользуются спросом русская, итальянская и японская кухни, разного рода «узбечки» и пивные рестораны.

Кроме того, на старте проекта необходимо достаточно хорошо вложиться, особенно в базовые вещи. Никакой копеечной экономии. Например, оборудование кухни нужно сразу купить качественное и долговечное, иначе потом замучаетесь вкладывать в ремонт и замену. Выбирая интерьер, не стоит

гнаться за модным и сиюминутным – классика будет популярна всегда.

А если хочется создать именно модный ресторан?

– Если планируется модный ресторан, то это будет совсем другая концепция. Бизнесмен должен пригласить модного шеф-повара, сделать хороший пиар, обеспечить постоянное участие селебрити, то есть известных персон.

При этом нужно понимать, что мода проходит быстро, и за 3-5 лет нужно отбить инвестиции и что-то заработать. Соответственно, цены в таком ресторане будут выше. А через 5 лет, когда мода пройдет, нужно будет пройти весь этот путь заново.

История следования первоначальной концепции актуальна и для «Стрижей», «Киото», Harat's. Что важно для построения успешной концепции – кухня, интерьер, локация?

– Все важно. Нельзя одно от другого отделить. Это триада, которая необходима для успешного бизнеса. Например, хорошая локация. Когда я вижу вроде бы удачные проекты, но расположенные не в топовых, проходных местах, начинаю сомневаться в положительном результате. У нас

большой опыт по открытию точек общепита. В Москве, к примеру, даже 50 метров в стороне от пешеходного трафика будут иметь значение. В Иркутске немного иначе, но все же локация очень важна.

## ТРЕНД НА ЛОКАЛЬНУЮ КУХНЮ

Последние годы были непростыми для экономики. Пандемия, ограничения, сейчас эксперты жалуются на эффект ножниц, когда доходы населения снижаются, а цены растут. Как оцениваете ситуацию на рынке ресторанного бизнеса в целом?

– Пандемия, конечно, была для нас очень серьезным вызовом. С какими-то ограничениями в ресторанном бизнесе еще можно справиться, но, когда тебе просто запрещают работать, выживать тяжело. Оценивая ущерб, нанесенный пандемией два года назад, могу сказать, что пострадали мы серьезно. И, наверное, даже не столько в деньгах, хотя и недополучили прибыль, сколько в потере кадров. Восстанавливаться приходится непросто.

Что касается платежеспособности населения, то я бы, честно говоря, не стал сильно жаловаться в этом плане. Есть инфляция, но и зарплаты растут. Многие сетуют, что в ресторанах цены поднимаются. Но как иначе, если вокруг все дорожает? Вообще мы на моём веку уже столько кризисов прошли – и знаем, что в такие периоды всегда страдает средний класс. Достаточно богатые люди практически не меняют своих привычек. Поэтому премиум-сегмент в ресторанной сфере чувствует себя отлично. А вот заведения, ориентированные на средний класс, в сложные времена проседают.

Сейчас общепит полностью оправился?

– Когда сняли ограничения по пандемии, рестораны достаточно быстро вернули выручку. Потом были всплески и падения. Рост спроса наблюдался, когда объявили СВО, затем падение выручки, когда началась мобилизация. Столкнулись также с проблемами и рисками, что уйдут поставщики, уйдёт продукция, связанная с брендами. Сейчас вроде все ровно, люди уже адаптировались. Между тем, по продуктам ресторанный бизнес не зависит от поставок извне: у нас есть локальные региональные производители, которые обеспечивают для рестораторов качество и упаковку. Локальная кухня давно в тренде.

С фермерами вы тоже работаете?

– Работаем, хоть это, конечно, и не дешево. Есть вопросы и по калибровке. Например, нам предлагают полтуши мяса, но ресторану нужны определенные части и в других объемах. Во всем мире все продукты питания калиброваны, и мы привыкли так работать. Так что проблема есть, и она тяжело решается. Думаю, если фермеры так и не найдут ресурсы для калибровки, то предпочтительнее будет работать с крупными сельхозпредприятиями: они сейчас стали заниматься мелкими партиями, унификацией.

## HARAT'S – ОТ ИРКУТСКА ДО МАЙЯМИ

Ваш флагманский проект – Harat's. Сколько сейчас точек у сети и какая считается самой успешной?

– Наш проект давно вышел и на федеральный, и на международный уровень. Есть свои точки, есть точки с партнёрами, есть чистый франчайзинг. На сегодняшний момент во всем мире действует порядка 85 точек. Конкретно не говорю, потому что несколько объектов находятся на стадии строительства. Наши пабы открыты во многих российских городах, Европе, Казахстане и даже в американском Майами. Назвать самый успешный сложно – все меняется. Когда-то такой была франчайзинговая точка в Красной Поляне в Сочи, но только на время горнолыжного сезона. Сейчас самая успешная – в Москве.

Из каких городов ведется управление сетью?

– У нас два офиса – в Иркутске и в Москве. Столичный занимается в основном «фронтом»: маркетингом, продажами, а также осуществляет контроль за деятельностью точек в

европейской части России. В Иркутске бэк-офис, в функции которого входит еще и логистика. В этом году в хорватском городе Загреб будет открыт офис, который займется продажами франшизы за рубежом. Мы видим большой спрос в Европе.

От иркутян часто можно услышать: «Харатс Харатсу рознь». Когда-то вы рассказывали о проблемах франшизного бизнеса – о сложности контроля, слабой законодательной базе. Что-то изменилось?

– Франшиза – это некий формат. Мы, конечно, стараемся контролировать, чтобы везде все было идентично. Допустим, интерьер разработан одной дизайнерской компанией и во всех точках он должен быть только таким. Музыка, видеоряд тоже должны соответствовать. Модель сервиса обязательно одинаковая. Стараемся подбирать барменов, обучаем их, чтобы их поведение соответствовало. Но есть, конечно, человеческий фактор.

Как вы контролируете соответствие франшизы оригиналу?

– Контроль нужен постоянно. Есть региональные менеджеры, которые ездят по точкам и на основании чек-листа делают проверку. Необходимо постоянно мониторить, что формат все-таки соблюдается.

В России одно время был бум франшиз, потом рынок немного остыл...

– Хороших франшиз, честно говоря, на рынке мало, потому что франчайзинг в России еще не стал таким, как в Америке. Это связано, наверное, с его слабой защищенностью. Хотя интерес к бизнесу по франшизе присутствует. Вопрос в том, сколько готовы франчайзи инвестировать в строительство ресторана. Зачастую бизнесмены хотят купить франшизу за 3-5 млн рублей. Наш продукт требует инвестиций на старте от 15 млн рублей в зависимости от региона и площади.

Интерес к франшизе Harat's не падает? Не наступила ли точка насыщения?

– Нет, я бы так не сказал. Экстенсивное развитие будет продолжаться. Да, инвестиции стали больше, но это не останавливает спрос, есть потенциал роста ещё и в России – пока мы даже не все города-миллионники охватили. У нас в планах Владивосток, Казань, в той же Москве в этом месяце открываем еще одну точку. Есть потенциальные покупатели франшизы на открытие ресторана в бывших республиках. Это Казахстан и Кыргызстан. Первый наш паб появится в ближайшее время в Беларуси. Плюс Восточная Европа. Пока мы сконцентрировались в странах бывшей Югославии, но, я думаю, есть потенциал роста и в других государствах. Кстати, Harat's скоро откроется на Кипре.

Но развитие сети – это не только рост количества франшиз, это и качественный рост. Всё-таки бренд должен постоянно обновляться, быть интересным. Поэтому с маркетинговой точки зрения, мы, конечно, продолжаем работать.

## ЗА ВДОХНОВЕНИЕМ – В ПИТЕР

Изначально концепция сети Harat's, озвученная её основателем,

заклучалась в том, чтобы зарабатывать не столько на ресторанном бизнесе, сколько на продвижении сортов напитков. Что-то изменилось?

– Концепция в плане доходности франчайзингового бизнеса не поменялась. У нас привлекательная модель для франчайзи. В частности, очень низкий роялти. То есть наша доходность формируется из роялти и паушального взноса, плюс бонусы от поставщиков напитков за продвижение тех или марок.

**Почему вы решили масштабировать только Harat's? Не сделали, например, франшизу «Киото», «Стрижей»?**

– Масштабируем то, что можно масштабировать. В случае с Harat's мож-

ото» и «Стрижи» работают в Sayen. Над расширением гостиничного бизнеса не задумывались? Почему ресторанов много, а отель один?

– Мы хотели масштабироваться. И даже есть такой опыт – был открыт отель в Улан-Удэ, который полностью сделан по лекалам Sayen. Это собственность одного из депутатов, который как-то проживал в нашем отеле, и ему так понравилось, что он решил построить такой же в Бурятии. Мы его полностью проектировали, планировали даже управлять, но планы изменились.

Мне кажется, сейчас не то время, чтобы инвестировать в отели. Для этого нужны очень большие и длинные деньги, так как инвестпроекты долго окупаются. Наверное, только крупные компании готовы сейчас вкладываться в такие проекты. Вот

Олег Дерипаска смело идёт в эту сферу, так как есть достаточно большая финансовая подушка. Я же в долгу инвестировать сейчас бы не рисковал.

**Есть ли примеры в ресторанном бизнесе, которые вас вдохновляют?**

– В Иркутске – нет. Мы периодически отправляем поваров, да и сами ездим в другие города посмотреть на тренды. И даже не в Москву, чаще – в Санкт-Петербург, потому что столица подхватывает тренды, которые придумал Питер. Потом уже в

Москве, где денег больше, они выстреливают большими проектами с большими инвестициями.

Но тут надо ещё разделить новые проекты на заведения, которые зарабатывают деньги, и те, кто любит, условно говоря, открывать какие-то модные заведения. Часто это не про бизнес: мода, как мы уже обсуждали, проходит быстро.

**Как можно объяснить феномен Красноярска, который стали называть гастрономической столицей?**

– Здесь несколько факторов. В первую очередь – человеческий. В Красноярске появилась свежая тусовка рестораторов, которые заинтересованы в том, чтобы делать новые проекты. Кроме того, это город-миллионник, жители платежеспособные, спрос на рестораны высокий. Иркутск отстает в этом плане серьезно. Не хватает ресурсов и, наверное, желания.

**На ваш взгляд, что надо сделать, чтобы привлечь гостей и туристов в Иркутск?**

– У нас есть Байкал, да и сам Иркутск уникален. Пока развитию туризма не хватает федерального пиара. Но работа в этом направлении уже идет на правительственном уровне: появляются интересные проекты, раскручивается зимний Байкал. В этом активно участвуют ресторанный и гостиничный бизнес – включаемся со своими идеями и предложениями. Да, не все получается так быстро, как хотелось бы. Но процесс идет.

Иван Рудых

## Три цитаты Игоря Кокоурова

Основатель и идейный вдохновитель проектов сети «Альянс Ресторанс» Игорь Кокоуров – человек с нестандартным мышлением и умением создавать сегодня то, что будет актуально завтра. Взгляд бизнесмена на ресторанный бизнес и причины успеха франшизы Harat's – в нескольких ярких цитатах.

### Об истории

Лет десять назад Сергей Иванович Макшанов, автор и ведущий семинаров по стратегическому управлению для собственников бизнеса, приехал в Иркутск, мы пошли в Harat's выпить, и он мне сказал: «Это франшиза, понял?». Я говорю – понял, хотя не понял. Домой пришёл, стал разбираться. Так началась история одной из лучших в России франшиз пабов, созданной в Иркутске, а сегодня известной и за пределами страны.

### Об ошибках

Изначально мы готовы были продавать франшизу всем, кто ни придет. Естественно, какой-то процент заведений закрылся: где-то партнеры между собой поссорились, кто-то кредит взял и не отдал. Поэтому партнеров надо выбирать, и нужна команда, которая их проверяет. Дважды войти в ту же воду сложно.

### О конкуренции

Вместо того, чтобы «наступать друг другу на пятки» в Иркутске, надо



идти и пробовать силы в других регионах. Смотрю хоть на аптеки, хоть на «золотые» сети, хоть на общепит – глядяки истоптаны, весь город в рекламе, а толку нет, денег нет. Поэтому в какой-то момент важно выдвигаться из города. Есть, как говорится, другие города: Бохан, Качуг, Усть-Орда. Ну и Москва.

Развитие сети – это не только рост количества франшиз, это и качественный рост. Всё-таки бренд должен постоянно обновляться, быть интересным. Поэтому с маркетинговой точки зрения, мы, конечно, продолжаем работать

но было описать бизнес-процессы и затем распространить созданную товарную матрицу. Что касается других ресторанов – это все-таки штучный товар, их тяжело повторять. У нас даже был опыт в Ангарске по открытию «Киото» – не получилось.

**Рестораны часто создают при отелях. И вы не исключение: «Ки-**

## Bier Haus – 20 лет

Как рассказал Павел Поляков, юбилей будут отмечать в последнюю пятницу весны. О том, как пройдет это мероприятие, читайте на сайте ресторана.



Фото из архива компании

### МНЕНИЯ

## «Он опережает время»

О харизме, масштабе и других слагаемых успеха бизнеса

Мы попросили друзей и коллег Игоря Кокоурова, которые видели, как зарождался бизнес в середине 2000-х, вспомнить, как это было, и рассказать, в чем, по их мнению, заключается секрет бизнес-долголетия «ресторанной империи».

**Вячеслав Заяц, основатель торговой сети «Слата»:**

– Как сейчас помню: мы с Игорем бродили по заброшенному помещению, где в будущем должен был расположиться Bier Haus. Зашли с улицы Грязнова, спустились в подвал, там было всё разломано. Забыли себе все ботинки (смеётся)... Но сомневаться в успешности будущего ресторана не приходило, ведь Игорь уже открыл «Киото», который быстро стал популярным в городе. Зная творческие наклонности Игоря, понимал, что он сумеет вызвать интерес у посетителя, а за цифры, финансы отвечают люди в команде.

За какие-то сумасшедшие деньги Игорь выкупил дополнительные площади, чтобы прорубить Bier Haus «окно», но не в Европу, а на улицу Карла Маркса. И, как говорится, ресторан развернулся к людям лицом. Благодаря этому входу, Bier Haus стал более результативным.

Прекрасно понимаю, что ресторанный бизнес непростой: нужно дать качественную услугу, она стоит недешево, логистика на премиальные товары дорогая, нужен навык, опыт, нужно поваров воспитывать. Но Игорь – это тот человек, который рождён для гостеприимства, для встречи, для наслаждения жизнью. Он хорошо понимает, что предложить потребителю. Везде в ресторанах незримо присутствует его харизма. Поэтому всё хорошо, рестораны будут долго жить.

**Виктор Захаров, директор логистической компании «Сервико»:**

– Игорь Кокоуров – это всегда масштаб и нестандартный подход. Вот приежаешь хоть куда – в Сочи или в Загреб, а там есть Harat's. И гордишься тем, что это проект нашего земляка, который построил, пожалуй, крупнейшую сеть ирландских пабов в России и за ее пределами. И что характерно, его проекты всегда яркие и интересные.

**Сергей Макианов, бизнес-эксперт, ГК «Институт Тренинга – АРБ Про»:**

– Игорь Николаевич Кокоуров – самобытный и очень нестандартно мыслящий человек. В Иркутске вообще особенная концентрация таких людей, видимо, место такое. Во многом Игорь Николаевич опережает время. Так было и с концепцией Bier House, и с пабами Harat's.

Он еще и первопроходец: когда открывался Bier House, в регионе не было ничего подобного. Не было мест, где можно было получить многоаспектную пользу. Harat's в свою очередь – франшиза с хорошим запасом устойчивости, уникальной моделью финансирования. Удачи ему.



# ВС Консалт: обратная связь

Руководители и владельцы бизнеса о том, кому и почему они доверяют правовое сопровождение

2023 год для ВС Консалт – юбилейный: в мае компании исполняется 10 лет. И это десятилетие стало временем выхода на региональный и федеральный рынки, закрепления на них и освоения самых разных направлений юридической деятельности. Так формировалось сотрудничество, с которым ряд корпораций в различных регионах страны во многом связывают свою сегодняшнюю стабильность и успех. Так что же для этих предпринимателей и топ-менеджеров в вопросах юридической поддержки по-настоящему важно? Что стало основой для сотрудничества? От нескольких клиентов компании ВС Консалт Газета Дело получила подробную обратную связь.

## ПРЕДСТАВЛЯЯ ИНТЕРЕСЫ

В 2022 году компания ВС Консалт вошла в два определяющих отраслевых рейтинга: Право-300 и ежегодный рейтинг Лидеров рынка юридических услуг России газеты «Коммерсант» в нескольких категориях. В частности, генеральный директор фирмы Алексей Черкашин вошел в индивидуальный региональный рейтинг юристов в категории «Строительство и недвижимость». Действительно, эти направления давно и глубоко проработаны коллективом ВС Консалт, и на сегодняшний день в клиентском пуле компании – основная часть крупных застройщиков и компаний-девелоперов Иркутской области. В процессе юридического сопровождения компаний строительной сферы решаются земельные споры, поднимаются темы договоров долевого строительства и потребительского экстремизма, а также решаются вопросы налогообложения и взаимодействия с подрядными организациями.

**Ольга Иванова, генеральный директор ООО СЗ «Флагман»:**



– В штате нашей компании, безусловно, есть свои юристы, но каждый договор проходит согласование с

Юрист на аутсорсе может дать новое видение проблематики. Как итог – комплексная оценка всех рисков работы с подрядчиками. Некоторые из них шутят: «Ваш договор невыгодно нарушать!». Значит, мы подтягиваем уровень качества работы с подрядными организациями, заставляем их становиться лучше.

Но партнеров ВС Консалт я чаще вижу не в CRM, а на совещаниях. Еще некоторое время назад, когда нам приходила в голову идея, мы набрасывали её, что называется, на коленке и запускали. Сейчас между идеей и запуском есть стадия обсуждения рисков. Это отработка множества «А что, если...». Да, нам очень хочется порой запустить новый продукт первыми или найти эффективное решение в текущей работе, но наши партнеры-юристы здорово охлаждают голову! Они называют это «соблюдением юридической гигиены». И, пожалуй, мы к этому привыкли и взяли за правило.

На сложных переговорах наши интересы представляет Алексей Черкашин. И, готовясь к встрече, он всегда спрашивает: «Чего вы хотите добиться в результате?» – исходя из этого уже выстраивает позицию. И в этом вопросе у нашей компании с Алексеем схожее видение и тактика: мы не делаем ни шага, если не знаем, куда нас это приведет.

**Дмитрий Кузнецов, руководитель MetaEstate, девелопер «Патроны Парк», «Кандинский»:**

С момента основания MetaEstate мы довольно часто привлекаем к работе специалистов ВС Консалт, потому что имеем представление о профессиональном уровне и харизме основателей этого юрбизнеса, видим результаты работы всей их команды. Вместе с ВС Консалт мы решали очень широкий спектр задач: это и разработка



Фото А.Климова

Компания ВС Консалт основана в 2013 году. Основной вид деятельности – юридическая поддержка бизнеса. В 2022 году компания ВС Консалт вошла в два определяющих отраслевых рейтинга страны. Рейтинг Право-300 – в категориях «Банкротство» и «Налоговое консультирование и споры». В ежегодный рейтинг Лидеров рынка юридических услуг России газеты «Коммерсант» компания ВС Консалт вошла в категории «Налоговое право». Генеральный директор фирмы Алексей Черкашин вошел в индивидуальный региональный рейтинг юристов в категориях «Строительство и недвижимость» и «Банкротство», управляющий партнёр Олег Кривокубов вошел в индивидуальный рейтинг в категории «Здравоохранение и фармацевтика». В 2023 году компанией ВС Консалт учрежден грант для студентов и магистрантов Юридического института ИГУ.



документации для работы с клиентами, и решение вопросов, связанных с земельными участками, и получение

общих правовых консультаций по ведению бизнеса и по вопросу авторских прав. И наше сотрудничество продолжается по сей день. В MetaEstate есть штатный юрист, но объемы работы требуют привлечения дополнительных ресурсов. Мы высоко ценим профессионализм сотрудников ВС Консалт и наше личное знакомство с руководством компании. Это тот самый случай, когда харизма – не просто черта конкретных людей, а то, что проявляется в бизнесе и во многом движет процессами.

## ВО ГЛАВЕ УГЛА – ДОВЕРИЕ

В компании ВС Консалт стремятся работать, не «закрепляя» за клиентом одного юриста: задачи у бизнеса возникают разные. Они могут касаться и трудового права, и налогов, и уголовно-правовых последствий, договоров, внешнеэкономической деятельности, таможни и пр. Естественно, такой комплекс задач шире рамок компетенции одного человека. Поэтому ведется командная работа, и каждый сотрудник – специалист в своей области – выдает

результат по своему направлению. При этом выбирается тот формат работы, который оптимален для клиента. И особую роль в этом смысле играет возможность дистанционной работы в формате онлайн-совещаний и консультаций.

**Денис Кожеев, генеральный директор АО «Падун-Хлеб», президент НП «Союз промышленников и предпринимателей города Братска»:**



Современные реалии требуют от руководителя быстрых и правильных решений в условиях изменяющейся экономической и правовой обстановки. И поэтому ему крайне необходимо своевременно, быстро и грамотно получать ответы на возникающие юридические вопросы. В этом незаменимую помощь оказывают сотрудники юридической компании ВС Консалт, оставаясь на связи, в кратчайшие сроки отвечая на поставленные вопросы, помогая в принятии не терпящих отлагательства решений.

**Павел Поляков, генеральный директор компании «Альянс Ресторанс», председатель Байкальской ассоциации рестораторов и отельеров:**

Мы более шести лет сотрудничаем с компанией ВС Консалт и смело можем сказать, что у нас больше не болит голова о том, о чем могла болеть раньше. Руководители компании – Алексей Черкашин и Олег Кривоку-



бов – оперативно вникают в любой вопрос и далее либо сами в него еще глубже погружаются, либо делегируют его решение своим сотрудникам. Главное – мы всегда получаем максимально качественный результат: например, выигранный суд. Поскольку деятельность «Альянс Ресторанс» очень многогранна, то и возникающие юридические вопросы касаются разных областей: взаимоотношения с контрагентами, франчайзинг и пр. Но благодаря ВС Консалт, сегодня мы не называем это проблемами – это планомерно решаемые задачи в рамках текущего правового сопровождения.

**Евгения Филиппова, основательница пекарни и кафе «Жито»:**



Первое, что импонирует в процессе работы с ВС Консалт, – это общение с руководителем, который спокойно и твердо ведет диалог и демонстрирует высочайшие профессиональные компетенции. Второе – это оперативность: много задач в короткие сроки снимается с нас как с клиента, текущие вопросы успешно решаются, и на этом позитивном

фоне возникает настоящее доверие к нашим юристам и спокойствие за дела своей компании. В настоящий момент все наши договоры мы пропускаем через «фильтр» ВС Консалт, что гарантирует правильность документации. И третье, о чем стоит сказать, – это адекватная стоимость услуг правового сопровождения, что создает дополнительный комфорт в процессе сотрудничества. Мы поздравляем ВС Консалт с десятилетним юбилеем, желаем успеха и процветания!

## ИМЕННО ТО, ЧТО НУЖНО КЛИЕНТУ

**Александр Исайченко, генеральный директор ГК «Кузьмиха»:**



Партнеров, создавших компанию ВС Консалт, знаю лично достаточно давно. В общении с этой командой импонирует то, что сотрудники видят реальную конкретную проблему клиента и приступают к её решению, не «накидывая» дополнительных ненужных услуг, консультаций и т.д. А особенно хотелось бы отметить высокий профессионализм и эффективность сотрудников ВС Консалт в решении вопросов, связанных с налоговым законодательством. У нас такой опыт был, и он положительный. Повторю: с руководством ВС Консалт меня связывают дружеские отношения. Но крепкой основой для отношений деловых и сотрудничества в сфере права стала эффективная работа и результативность этой компании.

**Денис Никулин, владелец ООО «Небо Майнинг»:**

С ВС Консалт наша компания сотрудничает около пяти лет в формате, который ребята сами придумали и предложили, исходя, вероятно, из опыта и знания насущных проблем, задач, кейсов своих доверителей. Эта форма взаимодействия подходит тем фирмам, в работе которых нет значимого объема юридических вопросов, но при этом нужна оперативность в их решении и консалтинг высокого уровня. Мы обращаемся в ВС Консалт, может быть, не более десятка раз в год, но при этом получаем ровно то, что требуется именно нашему бизнесу здесь и сейчас. В деловой коммуникации очень важен также общий уровень культуры общения, качество устной и письменной речи – все это, безусловно, присуще сотрудникам ВС Консалт и нам, как компании-клиенту, очень импонирует.



**Анна Оганесян**

**ВС КОНСАЛТ**  
группа компаний | 3000  
(3952) 62-18-62



vs-consult.ru



«Второго такого не будет»: руководитель компании-застройщика Марат Фатахов – о том, как девелоперы «смаковали каждую деталь», чтобы создать объект действительно нового уровня

10

«Бабр» в контексте: как органично вписать новый объект в окружающую среду? Архитектор Александр Янов – о решениях и технологиях, которые помогли реализовать задуманное

11

«Такого сложного фасада в Иркутске еще не было». Максим Нечаев, руководитель компании-подрядчика «Сибрегионстрой», – о работе над проектом

11

«Этот объект украсит город». Максим Ефимов, директор ООО «Фасадные Технологии», – об уникальном решении компании White Hills для клубного дома «Бабр»

11

# ЭЛИТНОСТЬ ДО МЕЛОЧЕЙ

**БАБР**  
КЛУБНЫЙ ДОМ

5 фактов о КД «Бабр» в центре Иркутска



Концепция клубного дома, столь популярная на западе России, теперь реализована и в Иркутске. Клубный дом «Бабр», построенный в самом центре города, напротив 130 квартала, уже в июне будет введен в эксплуатацию. Газета Дело обсудила ключевые особенности и преимущества проекта с его создателями.



# Элитность до мелочей

## 5 фактов о КД «Бабр» в центре Иркутска

Концепция клубного дома, столь популярная на западе России, теперь реализована и в Иркутске. КД «Бабр», построенный в самом центре города, напротив 130 квартала, уже в июне будет введен в эксплуатацию. Газета Дело обсудила ключевые особенности и преимущества проекта с исполнительным директором компании-застройщика Маратом Фатаховым.

### 1. КЛУБНЫЙ ФОРМАТ

Клубные дома начали появляться в центральной части России, в Москве еще в 2000-х годах. Это была малоэтажная элитная недвижимость. Ее главные отличительные особенности – закрытая территория и соседи «по интересам». Как говорит Марат Фатахов, для Иркутска тема клубных домов новая, но, судя по интересу покупателей, – давно назревшая.

– В 2020 году мы получили разрешение на строительство жилого комплекса напротив 130 квартала и зашли на площадку. С самого начала мы понимали, что в этой исторической части города не может быть построено ничего другого, кроме хорошего, дорогого, качественного и комфортного во всем жилья. Идея клубного дома идеально вписывалась в эту концепцию.

### 2. ПРИВАТНОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ

Проект предусматривает четыре блок-секции: три шестизэтажные – жилые, четвертая, пятиэтажная, на углу улиц 3-го Июля и Красного Восстания, отведена под коммерческую недвижимость. Сейчас застройщик ведет переговоры с желающими приобрести эти помещения – по словам Марата Фатахова, есть намерение передать всё здание в одни руки.

– Проект клубного дома предусматривает замкнутое внутриворонное пространство, полностью скрытое от посторонних глаз. Доступ машин во двор ограничен (проектом предусмотрена подземная автостоянка, куда можно попасть из каждого подъезда, на лифте). Разработан уникальный ландшафтный дизайн, дендроплан, чтобы жители с удовольствием отдыхали здесь.

### 3. КОМФОРТ – С ПЕРВОГО ЭТАЖА

В КД «Бабр» реализована концепция единого входа. Попасть в клубный дом можно только через лобби-зону, где есть стойка ресепшн, за которой круглосуточно будет находиться администратор. Жильцы смогут обратиться к нему по любому вопросу в любое время. Там же запланировано небольшое помещение для проведения деловых переговоров.



Марат Фатахов, исполнительный директор СЗ «Энергохимкомплект»

Фото А.Федорова

– В подъездах на первом этаже находится зона для хранения велосипедов, колясок, самокатов, рассказал Марат. – Есть в клубном доме и кладовые. Всего их 33, площадью от 3 до 12 кв. м – в зависимости от потребностей: кому-то нужно просто положить колеса на хранение, а кому-то необходимо много места для габаритных вещей: велосипедов, инструментов и пр.

### 4. КВАРТИРЫ – РАЗНЫЕ, СОСЕДИ – ПОХОЖИЕ

Квартир в клубном доме немного – всего 159, причем, как отмечает Марат, на одной лестничной площадке расположены 3-4 квартиры, а не 8-9, как это обычно бывает в новостройках. На сегодняшний день уже больше 50% предложений в «Бабре» реализовано. Спросом пользуются разные квартиры: одним нравится просыпаться и видеть церковь из окна, другим по душе вид на тихие переулки, третьи выбирают окна в пол, которые есть только на шестом этаже. По словам Марата, многие покупатели интересуются, кто будет жить с ними по

соседству. Данные о собственниках, конечно, не распространяются, но информация о роде деятельности жильцов вполне доступна.

– В основном квартиры в клубном доме в центре Иркутска покупают статусные люди, топ-менеджеры, бизнесмены – те, кто имеет необходимые финансовые ресурсы (стоимость квадратного метра в «Бабре» начинается с 220 тыс. рублей и зависит от этажа, количества комнат и расположения\*). Площадь однокомнатных квартир – от 45 кв. м, двухкомнатных – от 80 кв. м, трехкомнатных – от 104 кв. м. Есть возможность объединения квартир. Жилье реализуется в так

называемой «предчистовой» отделке, выполнена штукатурка стен, по полу уложена качественная цементно-песчаная стяжка с хорошей звукоизоляцией, установлена входная дверь с итальянскими замками и фурнитурой.

### 5. ВСЁ ПО ПРАВИЛАМ

По словам Марата Фатахова, сейчас ведется работа над паспортом объекта, в котором в том числе будут прописаны правила использования фасадов: это позволит избежать, например, хаотичного монтажа кондиционеров, размещения рекламы. Все эти нюансы будут обсуждаться и с управляющей компанией. Кстати, к выбору УК застройщик подошел очень тщательно, ведь от дальнейшего обслуживания объекта будет зависеть комфорт жильцов.

– За всей внешней и внутренней красотой клубного дома спрятаны современные сервисные системы, оборудована зона диспетчерской с единым центром управления и мониторинга, – добавил Марат. – Например, собственникам квартир не нужно будет даже вспоминать о передаче показаний счетчиков: автоматизированная система комплексного учета сама все подсчитает и направит данные. В «Бабре» реализованы многие инженерные решения топового уровня. К примеру, можно вызвать лифт прямо из квартиры или открыть домофон с помощью телефона. Мы хотим, чтобы всё это работало, качественно и профессионально обслуживалось и приносило комфорт нашим жильцам.

\* – наличие квартир и актуальную стоимость узнавайте в отделе продаж



**babr-residence.ru**  
**+7 (3952) 44-00-44**

## «Второго такого не будет»

– Реализация такого сложного объекта – да еще и в центре Иркутска – заняла много времени и сил, – поделился Марат Фатахов. – Казалось бы, всего 15 тыс. «квадратов», а строительство растянулось на три года. Были, конечно, внешние факторы, которые затягивали некоторые процессы. Но мы и не хотели спешить. Работали с удовольствием –

выросли на этом проекте профессионально, сплотились и подружились как внутри коллектива, так и с подрядчиками. Можно сказать, смаковали каждую деталь, каждый квадратный метр, чтобы создать действительно уникальный, на наш взгляд, объект. Второго такого нет и вряд ли будет.



# В гармонии с контекстом

## Архитектор Александр Янов – о работе над КД «Бабр»

Органично вписать новый объект в окружающую среду, учесть «код города» и при этом сделать проект уникальным и элитным вплоть до мелочей – такая непростая задача стояла перед иркутским архитектором Александром Яновым. Какие решения и технологии помогли специалисту осуществить задуманное? И почему многое из реализованного в проекте такого уровня, как КД «Бабр», было бы просто невозможно в домах комфорт- или эконом-класса?



Александр Янов, главный архитектор проекта

Фото А. Федорова

### ВЛИТЬСЯ И НЕ ПОТЕРЯТЬСЯ

Земельный участок в центре Иркутска, на пересечении улиц Красного Восстания и 3-го Июля, был приобретен компанией-застройщиком давно. За это время построили 130-й квартал, установили памятник бабру – получилось интересное общественное пространство, популярное среди жителей и гостей города.

– Предстояло вписать объект в совершенно разнотипный архитектурный контекст: здесь есть конструктивистские здания, есть дореволюционная застройка, напротив находится всеми любимый 130-й квартал с прекрасными примерами деревянного зодчества, – рассказывает Александр. – Нужно было как-то сочетать это все и не нарушить уже существующую гармонию. Мы долго думали, анализировали и пришли к решению, что не нужно стилизовать исторические приемы, использовать классические способы построения фасадов, пытаться разными способами интерпретировать старую застройку. Наша цель – создать пример современной городской архитектуры в исторической части города, деликатно вписанной в сложившуюся городскую ткань.

### ИДЕАЛЬНА КАЖДАЯ ДЕТАЛЬ

Секции «Бабра», благодаря принятым решениям, не выглядят многоэтажными, а огибающие клубный дом улицы по-прежнему раскрывают видовой створ улиц на важные объекты этой части города. Уникальный объект требовал скрупулезности во всем. Строительные и отделочные материалы, технологии выбирали долго и тщательно, знакомились с опытом реализованных объектов в других городах.

– Почему сегодня современная архитектура жилых комплексов не нравится горожанину? – рассуждает Александр. – Потому, что в погоне за эффективностью дома стали скучнее и проще. Почему нам так нравится гулять по Карла Маркса в исторической части Иркутска? Это сложная пластика фасадов, обилие деталей и выразительность приемов. Эти дома можно долго и с интересом разглядывать. На такой архитектуре задерживаешь взгляд. В нашем проекте мы также постарались насытить фасад деталями – чтобы он привлекал внимание, был сложным, интересным.

Сама же структура закрытого со всех сторон жилого комплекса не нова. Реализованное решение полузакрытого каре для комплекса было предложено еще 10 лет назад архитектором Сергеем Чумаковым. С точки зрения эффективности, инсоляции, противопожарных проездов и разрывов и других нормативных требований это наиболее эффективная схема застройки.

Архитектура сложена в современной стилистике, которая, тем не менее, сомасштабна, схожа по материалам и художественной выразительности со сложившейся исторической застройкой.

### ОТ ДРАКОНА – К КЕДРОВОЙ ШИШКЕ

Идея использовать современные приемы, но с отсылкой к той застройке, которая окружает клубный дом, была реализована в первую очередь в фасадах. Диагональные откосы на окнах в виде чешуек – визуальная отсылка к вдохновляющим объектам прошлого: подобные объемные элементы встречаются на некоторых старинных зданиях Иркутска. Например, купола филармонии и крыша Театра юного зрителя сделаны из фальцевой стали в виде лепестков, Дом архитектора в Черемховском переулке также украшен похожими чешуйками.

– Было сделано несколько вариантов декоративных элементов, – рассказывает архитектор. – Предлагались даже чешуйки графитового цвета, в 3D-модели они выглядели как чешуя дракона, а сам дом – как замок. Величина выноса элемента относительно плоскости менялась несколько раз – то больше, то меньше, пока не поймали то, что нужно. Когда смотришь близко, кажется, что «объемность» достаточная, однако объект воспринимается издали, поэтому выбрали компромиссный вариант, чтобы дизайн читался с уровня взгляда прохожего.

Цвет декоративных элементов тоже подбирали долго и тщательно. Ездили в Москву, выбирали композит, но не нашли нужный оттенок. Завод-изготовитель специально для нас подготовил материал разных цветов. Мы выбрали подходящий, но пришел другой – золотой. Сделали «мокап», смонтировали его и поняли, что он нам подходит. Сейчас, когда здания уже возведены, установлена вечерняя подсветка фасадов, которая подчеркивает декоративные элементы в виде чешуек. При таком освещении они напоминают уже не дракона или лепестки цветов, а шишку сибирского кедра.

### СЛОЖНЫЕ РЕЛЬЕФЫ ИЗ СТЕКЛА

В клубном доме «Бабр» впервые в Иркутске была реализована и сложнейшая конструкция стеклянных фасадов в виде гармошки. Как вспоминает Александр Янов, изначально планировалось сделать обычный плоский витраж. Но амбициозный проект требовал другого – нестандартного – подхода.

– Секция, которая формирует угол улиц Красного Восстания и 3-го Июля, будет передана под коммерческие площади. А если это административный объект, то тема стекла должна проявляться в большей степени, чем в квартирах. Опять же были рассмотрены различные варианты, пока не остановились на конструкции, чем-то напоминающей ломаные торосы льда. По сути, она состоит из схожих откосов и переключается с декоративными элементами фасадов в виде чешуек.

Все витражные и оконные конструкции выполнены из энергоэффективного алюминиевого профиля премиум-класса известной во всем мире немецкой компании Schuco. В Иркутске, пожалуй, это единственный пример их 100-процентного применения в жилом многоэтажном строительстве. Помимо отличной звуко- и теплоизоляции, стеклопакеты европейского производителя имеют высокий уровень защиты от ультрафиолета, что не позволит выгорать на солнце предметам интерьера. В светопрозрачных конструкциях применены стеклопакеты из стекла компании Guardian – производителя мирового уровня, до введения санкций поставлявшего свою продукцию для строительства небоскребов и в США.

Необычные стеклянные витражи монтировали с привлечением немецких инженеров, но силами иркутской компании. Как признались впоследствии инженеры, у них впервые был объект такой сложности.

### МЕТАЛЛ И КАМЕНЬ

Много сил и времени потратили и на выбор облицовочных материалов. Для отделки фасадов был применен натуральный камень (практически такой же, как на Музыкальном театре), алюмокомпозитные панели (для реализации идеи «чешуек»). Планировалось использовать облицовочный кирпич, но впоследствии его заменили на навесной фасад из искусственного камня компании White Hills. Этот материал не уступает натуральному по всем параметрам – он долговечный, пожаробезопасный, устойчивый к механическому воздействию. Кроме того, фасады White Hills имеют широкую цветовую палитру и могут передавать различные фактуры каменной кладки, что позволило реализовать интересные архитектурные задумки.

– Мы несколько раз перебирали цвета искусственного камня, подбирали нужный оттенок буквально под каждый кирпичик, поэтому они все разные, – подчеркивает Александр Янов. – В итоге навесные фасады выполнены в такой цветовой гамме, которую вы нигде больше не встретите. Каждый тон окрашивания был разработан специально для нашего проекта. Так что максимум усилий было приложено для того, чтобы «Бабр» был необычным и в то же время выглядел тактично по отношению к окружающей среде, не «кричал», что он тут самый главный.

### КОМФОРТНАЯ СРЕДА

Натуральный камень, дерево и стекло максимально используются и внутри клубного дома. Подъезды, парадные, ресепшн, переговорная зона, лифты выполнены в приятных теплых тонах из дорогих материалов без какой-либо имитации. По словам архитектора, задачей было наполнить внутреннее пространство «Бабра» элегантностью и уютом.

– Использованы интересные стилистические решения в интерьере. Сама лестничная клетка имеет непривычное для многоквартирных домов атриумную структуру. Лестница в КД «Бабр» не привычная, двухмаршевая, а трехмаршевая, с большим проемом в центре, чтобы она воспринималась как единый объем, наполненный воздухом и светом. Сегодня покупатель понимает, что можно жить уже совершенно в других условиях. Речь идет не просто о квадратных метрах, а о формировании настоящей комфортной жилой среды.

## «Такого сложного фасада в Иркутске еще не было»



Максим Нечаев, руководитель компании-подрядчика «Сибрегионстрой»:

– Могу с уверенностью сказать: такого сложного фасада в Иркутске точно нет. Но сейчас это, наверное, и один из самых красивых фасадов в городе. Основная трудность с технической точки зрения была в том, что нужно было соединить три разных материала – натуральный камень, искусственный камень White Hills и композитную панель. Необходимо было учитывать их особенности, обработку, сопряжение. К тому же перед нами стояла задача сделать фасад на долгие годы, чтобы он и старел тоже красиво. Конечно, выбирая и монтируя материалы для отделки, мы ни на минуту не забывали о вопросах безопасности – пожарной и сейсмической. На объекте применена одна из самых передовых и надежных фасадных систем – Ронсон.

Нужно сказать отдельное спасибо компании-заказчику за то, что решились на такой амбициозный проект. Мы многому научились на этом объекте, профессионально выросли. Причем надо сказать, что все участники проекта отнеслись к нему с большим энтузиазмом и интересом, выложились на 100%, чтобы фасад КД «Бабр» был максимально безопасным, но смотрелся круто, красиво. Работа была сложной, но оно того стоило – результат получился впечатляющий.

## «Этот объект украсит наш город»



Максим Ефимов, директор ООО «Фасадные Технологии» (ГК PROSTOR GROUP):

– Во время вызовов и неопределенностей перед нами стояла сложная задача. Статус и расположение объекта обязывает соответствовать архитектурному и культурному коду Иркутска, объект должен гармонировать с окружающей средой и быть современным, красивым и технологичным с точки зрения используемых материалов.

Весь этот комплекс характеристик сочетается в фасадном материале одного из крупнейших производителей в России, компании White Hills. Погрузившись в проект, мы в тесном сотрудничестве с командой застройщика осуществили подбор в соответствии с техническим заданием и создали уникальное цветовое решение, не имеющие аналогов в России, специально для КД «Бабр».

Благодарим команду застройщика за интересный проект и совместную работу. Уверены, что этот объект украсит Иркутск и полонится жителям нашего города, а также послужит ярким примером реализации современных жилых комплексов в гармонии с местом, в котором мы живем.

# Бизнес ценит оперативность, простоту и открытость

Малый бизнес наиболее уязвим в кризис, однако он же является самым активным и быстро перестраивающимся сегментом. И 2022 год это еще раз подтвердил. Видя запрос предпринимателей, Банк Уралсиб активно менял линейку продуктов для данного сегмента, развивал цифровые сервисы и каналы, а также предлагал новые акции для малого бизнеса. Именно комплексность, персональная работа с клиентами, оперативность в разработке продуктов и принятии решений позволили банку завершить прошлый год с хорошими результатами, уверены территориальный директор Банка Уралсиб в Иркутске Лев Покровский и руководитель дирекции привлечения и развития продаж Максим Швец.



Лев Покровский, территориальный директор Банка Уралсиб



Максим Швец, руководитель дирекции привлечения и развития продаж

дуктовое решение конкретной задачи и выгодные условия сотрудничества, благодаря гибким возможностям настройки тарифов, в зависимости от сферы деятельности.

## ДБО С ЗАБОТОЙ О ПОЛЬЗОВАТЕЛЯХ

Руководители представительства Уралсиба в Иркутске уверены, что возможность гибко реагировать на потребности клиентов и предлагать индивидуальные решения появилась у банка благодаря диджитализации, в которую он вкладывает серьезные ресурсы. Цель – повышение эффективности и удобства клиентского опыта. Чтобы клиент, как минимум, мог любой вопрос решить, не тратя время на дорогу до банка. А в идеале – чтобы он мог при желании закрыть онлайн в режиме «одного окна» большую часть своих потребностей, говорят банкиры.

**Максим Швец:**

– Банк постоянно совершенствует каналы дистанционного банковского обслуживания. Сокращение срока проведения операций и принятия решений, минимизация бумажного документооборота – все это в конечном итоге удобно, выгодно и клиенту, и банку, поскольку повышает общую эффективность взаимодействия.

Отдельно стоит сказать про мессенджеры с удобными группами в Telegram, где публикуется вся актуальная информация, новости для клиентов. Также у нас есть группа «Уралсиб Сфера» для делового сообщества, там проходят вебинары и мастер-классы. А в прошлом году у предпринимателей, которые раньше просто слушали нас, появилась возможность пройти обучение в Академии, которую развивает Уралсиб.

## ЦЕНТР ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ – В ИРКУТСКЕ

Наряду с диджитализацией, комплексная работа с малым и средним бизнесом – ключевой вектор развития для Банка Уралсиб. По всей стране он открывает специализированные центры, и вскоре такой центр откроется в Иркутске.

**Лев Покровский:**

– Мы уже увеличили отдел по работе с малым бизнесом до 8 человек, к лету планируем переехать в новое здание. Перед нами стоит задача привлечения новых клиентов, которую мы намерены решать, предлагая в том числе индивидуальные тарифы. Возможность согласовать их буквально в течение 1-2 дней – еще одно из наших конкурентных преимуществ.

На уровне дирекции мы можем решать до 90% вопросов, для этого у нас есть необходимые полномочия. Клиентам, безусловно, тоже удобно, когда центр принятия решений находится в регионе, в котором они работают.

*Наталья Понамарева*

## КРЕДИТЫ ПОЛЬЗУЮТСЯ СПРОСОМ

По сравнению с предыдущим годом кредитные аппетиты, безусловно, повысились, отмечают банкиры. По-прежнему работают программы господдержки, возобновились беззалоговые экспресс-продукты, с минимальным пакетом документов и оформлением онлайн.

**Лев Покровский:**

– Кредиты, как всегда, пользуются спросом. Особенно хороший запрос здесь мы получаем от клиентов в сфере розничной торговли, быстрого питания и грузоперевозок.

Важную роль здесь играют программы господдержки, в частности, программы льготного кредитования МСП. В том числе благодаря им наш кредитный портфель не уменьшился по итогам 2022 года, а даже подрос. Но самое важное – он остался бездефолтным, благодаря качественному подходу к экспертизе привлекаемых клиентов. Стоит отдать должное и клиентам: они очень гибко отреагировали на изменения, находили решения, которые позволили им выполнять обязательства перед банком и развивать бизнес.

**Максим Швец:**

– Нам очень помогло наличие профильного специалиста в Иркутске.

Когда в феврале-марте 2022-го началась турбулентность, клиенты знали, к кому в банке идти, а мы понимали, что делать, и могли оперативно отработать возникающие вопросы. Клиенты такой подход ценят.

Банку это не только помогает держать руку на пульсе и своевременно предупреждать

нежелательные моменты, но и дает возможность рассматривать нестандартные кейсы.

## БЫСТРЫЕ ГАРАНТИИ С ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ПОДХОДОМ

Наличие возможности нестандартных решений – одно из конкурентных преимуществ Банка Уралсиб. Он – один из немногих, кто готов быстро внести изменения в банковскую гарантию согласно отраслевым требованиям и требованиям бенефициара.

**Лев Покровский:**

– Мы движемся в сторону индивидуальных решений для определенных отраслевых клиентских сегментов, и 2022 год показал, что такой подход помог нам не только сохранить, но и наращивать клиентскую базу. Одна из таких групп клиентов – это компании, выполняющие госзаказы, для которых актуальны гарантийные продукты.

Прежде всего, это полностью онлайн-продукт – банковская экспресс-гарантия, который позволяет клиентам в экспресс-режиме (от 30 мин) с минимальным пакетом документов (а при сумме до 3 миллионов рублей достаточно только паспорта) получить банковскую гарантию по рыночной стоимости. Такие продукты позволяют расширять клиентскую базу и увеличивать портфель гарантий.

Если заказчику требуется определенный вид банковской гарантии, то, обращаясь к нам, он имеет возможность предложить необходимые ему формулировки, соответствующие законодательству. В ответ мы оперативно предложим ему решение, либо идеально соответствующее его запросу, либо с нашими комментариями.

## ПОЙМАЛИ ТРЕНД

Кроме кредитов и банковских гарантий, по словам банкиров, у клиентов малого и среднего бизнеса спросом пользуются транзакционные продукты.

**Лев Покровский:**

– Мы внимательно следим за рынком и ожиданиями наших клиентов, чтобы разрабатывать актуальные и востребованные продукты. Из новинок – сервис Tapophone, это замена классического терминала эквайринга на сотовый телефон. Предприниматель не покупает терминал – он пользуется бесплатным приложением, а платеж осуществляется с помощью телефонов продавца и покупателя на основе технологии NFC.

Необходимо отдельно отметить развитие и рост платежей по СБП С2В, наш продукт приема оплаты по QR реализован через мобильное приложение, а для начала работы его быстро и просто можно скачать на смартфон продавца. Многие наши розничные клиенты считают такую реализацию продукта наиболее удобной.

**Максим Швец:**

– Также у нас активно развивается интернет-эквайринг. Этот продукт не новый для рынка и для банка, но за последние два года он стал очень актуальным. У нас появились партнеры, которые предлагают клиенту полный спектр всех услуг – от создания сайта до подключения онлайн-кассы. Есть возможность получить удобный и информативный личный кабинет, в котором можно генерировать ссылки на оплату, с зачислением денежных средств на следующий рабочий день.

В целом, для каждого нашего клиента мы стараемся подобрать наиболее эффективное про-

## КСТАТИ

### Топ-6 весенних акций

Максим Швец рассказал о самых востребованных акциях для малого бизнеса:

– Кроме постоянно действующих, нынешней весной мы предложили клиентам целый набор новых акций.

#### 1. «Ни хао» и «Все по рублю»

«Ни хао» – это предложение, позволяющее серьезно удешевить ВЭД по юаням. Здесь же можно отметить акцию, связанную с валютой – «Все по рублю». Данная акция – ответ на новую тенденцию рынка, когда выручка по экспортному контракту, например, с Монголией или Китаем приходит не в долларах, как раньше, а в рублях. По этой акции мы предлагаем очень интересные условия: клиент не несет расходов на конвер-

тацию, при этом получает дешевый валютный контроль.

#### 2. «Безлимитные платежи»

Для новых клиентов мы запустили акцию, в рамках которой они могут в течение 6 месяцев бесплатно осуществлять неограниченное количество внешних платежей через ДБО.

#### 3. «Специальная»

Узкоотраслевая акция для компаний, чья сфера деятельности предполагает снятие наличных. К ним относятся, например, грузоперевозчики, автосалоны и строители. Раньше мы предлагали такие условия в рамках согласования индивидуального тарифа, но потом увидели, что решение может быть интересным более

широкому кругу компаний, и вывели его на рынок в виде акции.

#### 4. «Селлеры»

Акция для клиентов, которые торгуют на маркетплейсах. ИП, получая выручку, могут переводить средства на счета физлиц или снимать наличные с минимальной комиссией. Количество предпринимателей, выходящих на маркетплейсы, растет в геометрической прогрессии. Мы, видя это, предлагаем рынку свое решение.

#### 5. «Выгодная весна»

Скидки при авансовой оплате пакета услуг РКО. Здесь логика очень простая: клиент оплачивает вперед и получает за это скидки. При авансовой оплате за полгода скидка составляет

25% от базового тарифа, при оплате за год – 50%. Это, опять же, скидки на пакеты, для новых клиентов: «Оптимальный», «На высоте», «ВЭД».

#### 6. «С Уралсибом будь!» и «Выгодное решение»

Акции для новых клиентов – юридических лиц, индивидуальных предпринимателей. При выполнении условий участник получает специальные тарифы для торгового эквайринга и интернет-эквайринга соответственно. Услуги предоставляются клиентам, у которых имеются или будут открыты в период проведения акции расчетные счета в банке. Тариф зависит от вида деятельности клиента.

Есть у нас и ряд других акций. Обращайтесь, мы расскажем и предложим подходящую именно вам.

Екатерина Прядко, Грандстрой: «Цены на новостройки снижаться не будут»

14

Эксперты Сбербанка о жилищном строительстве и кредитах с господдержкой

15

Екатерина Саломатова, «Фамильное ожерелье»: «Вторичке нужна господдержка»

15

Дмитрий Кузнецов, «Патроны Парк», – о рынке ИЖС и его тенденциях

16

ПСБ в Иркутске – о спросе, предложении и льготной ипотеке на рынке жилья

16



# ЕСТЬ ЛИ ЗАТОВАРИВАНИЕ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ?



Строительная отрасль, как локомотив экономики, всегда первой сталкивается с различными кризисами и первой же находит из них выход. Причём не только чтобы выжить, но и чтобы развиваться дальше. Сейчас российские застройщики и их партнёры впервые столкнулись с таким вызовом, как затоваривание рынка недвижимости. Аналитики считают, что для продажи накопившихся объёмов жилья потребуются около трёх лет при условии отсутствия дополнительного ввода новостроек. Президент страны одним из вариантов поддержки строительной отрасли видит запуск льготной ипотеки на вторичное жильё. Характерна ли ситуация с затовариванием для Иркутской области или это – проблема только столичных агломераций? И какие меры нужно принять, чтобы избежать дисбаланса на рынке? Для обсуждения этих вопросов Газета Дело и портал

SIA.RU организовали круглый стол «Есть ли дисбалансы на рынке недвижимости?», в котором приняли участие заместитель управляющего Иркутским отделением Сбербанка Дмитрий Лясковский, начальник управления ипотечного кредитования и развития сервисов Домклик Иркутского отделения Сбербанка Сергей Алтынников, генеральный директор СЗ «Грандстрой» Екатерина Прядко, руководитель проекта «Патроны Парк» Дмитрий Кузнецов, руководитель ипотечного агентства «Фамильное ожерелье» Екатерина Саломатова, руководитель Ипотечного центра ПСБ в Иркутске Дарья Лебедева и начальник отдела кредитования Дальневосточного банка Оксана Нонцева. Мероприятие прошло в рамках проекта Газеты Дело и портала SIA.RU «Делу – время». Подробности – в нашем спецвыпуске.

**ВСЕ МАТЕРИАЛЫ СЮЖЕТА СМОТРИТЕ НА САЙТЕ SIA.RU**



# «На своей волне»

## Эксперты об уникальных особенностях иркутского рынка недвижимости

Рынок новостроек и ипотечное кредитование – две темы, которые привлекли внимание президента страны Владимира Путина в апреле. Так, на совещании по экономическим вопросам 11 апреля он заявил, что на российском рынке недвижимости возникло затоваривание: более чем из 100 млн кв. м нового жилья 70% не распродано, а строится примерно столько же. А через несколько дней на встрече с главой «ДОМ.РФ» Виталием Мутко президент обсудил вопрос о введении льготной ипотеки на вторичное жильё. Газета Дело и портал SIA.RU обсудили с экспертами строительной отрасли и банковской сферы, насколько актуальна для Иркутска проблема дисбаланса на рынке недвижимости, сократились ли продажи у девелоперов, какая ситуация складывается в сфере ИЖС, не взвинтит ли льготная ипотека для вторички цены на неё, а также будут ли вообще когда-нибудь снижаться цены на недвижимость.

Ровно год назад строительная отрасль искала выход из кризиса, связанного со стремительным скачком ипотечных ставок. Сейчас российские застройщики и их партнёры впервые столкнулись с таким вызовом, как затоваривание рынка: по данным аналитиков, площади непроданного жилья в стадии строительства растут с середины 2022 года, и, чтобы продать текущие объёмы, потребуется около трёх лет – и то при условии отсутствия дополнительного ввода жилья. При этом портал ЕРЗ.РФ неоднократно отмечал замедление темпов вывода квартир на продажу в целом по стране и, в частности, в столичных агломерациях.

Однако участники круглого стола, обсуждая ситуацию на иркутском рынке недвижимости в целом и в сегменте новостроек в частности, единогласно заявили, что проблема затоваривания абсолютно не характерна для нашего региона, поскольку здесь сложилась своя уникальная специфика. К примеру, по статистике ДОМ.РФ, за первый квартал 2023 года рынок первичного жилья в целом по России упал на 28%, а вторичный – всего на 3%, в то время как в Иркутске, по данным Росреестра, вторичный рынок за три месяца «просел» на 32%, а первичный, наоборот, вырос на 35%.



Так что для Иркутской области, по мнению участников круглого стола, запуск льготной ипотеки для покупки жилья на вторичном рынке может стать очень актуальным инструментом поддержки и граждан, и строительной отрасли, и экономики региона в целом. Во-первых, потому что вторичный и первичный рынки недвижимо-

сти у нас тесно связаны: продавая квартиру в старом жилфонде, граждане чаще всего вкладывают деньги в новостройку или, как показывает статистика последних лет, – в покупку/строительство индивидуального дома. А в сегменте ИЖС у иркутских девелоперов, как, наверное, нигде в России, накоплены уникальные и опыт, и компе-

тенции по созданию организованных загородных посёлков.

Кроме того, эксперты отметили, что любая льготная ипотека не просто «подогревает» продажи на рынке недвижимости, но и в целом стимулирует развитие экономики, плюс в какой-то степени решает демографические проблемы. Например, в соседней Бурятии до недавнего времени не было тенденции приобретения недвижимости, люди стремились уехать из региона. Но, как только там заработала дальневосточная ипотека под 2%, тренд изменился: застройщики начали реализовывать интересные проекты, граждане – покупать комфортное жильё и меньше уезжать.

Однако, по словам вице-преьера РФ Марата Хуснуллина, возможность введения льготной ипотеки на вторичное жильё осложняется тем, что для этого требуется большой объём денежных средств от государства. В интервью федеральным журналистам он в частности отметил, что с точки зрения поддержки рынка вторичного жилья ключевым вопросом является снижение ключевой ставки вслед за сокращением темпов инфляции. «Если ключевая ставка будет ниже, то и субсидирование не потребуются», – уточнил вице-премьер, признав, что ставка по ипотеке на вторичку сейчас достаточно высока.

# «Без глобальных изменений»

## Екатерина Прядко, «Грандстрой», о современных трендах регионального рынка недвижимости

Взвешенный подход к каждому проекту, стресс-тестирование, расчёт финансовой модели на несколько лет вперёд, прогнозируемость возможных рисков – вот факторы, которые, по словам генерального директора СЗ «Грандстрой» Екатерины Прядко, помогают компании успешно преодолевать любые ситуации на рынке.



### СНИЖЕНИЯ ПРОДАЖ НЕТ

Комментируя в ходе круглого стола тему дисбаланса на рынке недвижимости, Екатерина также отметила, что для каждого российского региона в этом плане характерны свои особенности:

– В начале этого года Единый реестр застройщиков, всероссийский портал оценки застройщиков и жилых комплексов, пригласил меня поучаствовать в форсайт-сессии «Тренды в недвижимости и развитие девелопмента». Для меня это был уникальный опыт, потому что он показал, насколько разная ситуация складывается на рынке. Так, представители МГУ, которые занимаются изучением региональной строительной специфики, поделились с нами уникальной аналитикой: по их данным, в Москве 78% покупателей недвижимости – это жители российских регионов. И, как правило, они приобретают однокомнатные квартиры не для проживания, а

для будущей перепродажи – то есть с инвестиционными целями. То же происходит в Питере. Сейчас инвестпривлекательность такой недвижимости падает, поэтому и наблюдается затоваривание.

В Иркутске же бурные всплески строительства жилья, которые могли привести к подобному результату, на протяжении достаточно длительного времени сдерживал ряд стоп-факторов: сначала – экологическая экспертиза, потом – приаэродромная территория, сейчас – геополитическая ситуация. Кроме этого, отметила Екатерина, многие застройщики к настоящему моменту уже переросли ту фазу, когда строили только квадратные метры.

– Сейчас, для того, чтобы быть конкурентным на рынке, нужно уметь создавать продукт, то есть иметь определённый опыт, команду и компетенции. В частности у нашей компании научный подход к этому вопросу, мы глубоко изучаем ана-

литику и просчитываем, сколько квадратных метров можем отдать под однокомнатные квартиры, насколько они будут востребованы потребителем в конкретном проекте в конкретной локации. Именно поэтому проекты нашей компании можно считать успешными, и, как следствие, в 2023 году по нашим проектам жилой недвижимости снижения продаж не произошло. Мы стремимся делать новое и лучшее для иркутян, например в ЖК Союз Priority будет соседский центр, большой игровой плейхаб для жителей всего Свердловского района. Новая школа, новая дорога, которая появится в Союзе, – всё это не только делает привлекательными наши проекты, но и делает жизнь людей комфортнее.

### ЦЕНЫ БУДУТ РАСТИ

При этом Екатерина допустила, что у кого-то из девелоперов могут быть нераспроданные «однушки», однако это – проблема проекта, который не всегда может быть успешным, а не общий тренд. Более того, она сделала акцент на том, что на региональном рынке за последние десять лет вообще не произошло никаких глобальных изменений, несмотря на различные внешние факторы.

– Условно, как продавались 20 тыс. кв. м в год в одной локации, так и продаются. Это не значит, что кто-то что-то не покупает, это – возможности потребительской способности рынка, – пояснила Прядко и добавила, что на эти цифры не влияет даже стоимость квадратного метра.

Кстати, для тех, кто ждёт снижения цены на недвижимость, о чём говорят некоторые федеральные аналитики, генеральный директор «Грандстрой» пояснила, что это может произойти только в том случае, если ситуация вернётся в прошлое и строители перестанут реализовывать хорошие, качественные проекты.

– Но мы так работать не хотим, – заявила Екатерина. – Сейчас идёт нормальное развитие экономики, девелопмента, потребитель тоже растёт в своих запросах: он уже хочет не просто дизайнерский подъезд, а дом с искусственным интеллектом, то есть стремится получить определённый

образ жизни. И застройщик обязательно даст это потребителю, а значит, цена на недвижимость будет только расти. Кстати, сейчас ЖК Союз Priority по потребительским качествам занимает первое место среди новостроек Иркутска\*. Я бы, наоборот, посоветовала серьёзно задуматься, если кто-то из застройщиков вдруг резко снизит цену, так как это – очень нехороший показатель.

### 2% – РЕАЛЬНОСТЬ ДЛЯ ИРКУТСКА

С участниками круглого стола Екатерина Прядко также поделилась мнением о субсидируемой ипотеке от застройщика, которая, как объясняет глава Центробанка Эльвира Набиуллина, провоцирует скрытый рост стоимости жилья.

– Я, как всегда, за баланс, – пояснила Екатерина. – Мы тоже субсидируем ипотеку, только делаем это не повсеместно, не на все свои продукты, а на определённый пул квартир, непривычного пока для потребителей формата. Например, на квартиры-офисы, в которых можно и жить, и вести бизнес. И здесь нам помогает финансовая модель, благодаря которой мы видим, с какой скидкой и сколько квартир можем продать. Такие квартиры представлены в нашем необычном проекте онлайн-аутлета на сайте компании.

При этом у потребителя сейчас есть возможность воспользоваться для покупки жилья вполне комфортными госпрограммами: это и семейная ипотека под 4,5%, и ипотека с господдержкой под 6,5%. А ещё, по словам Екатерины, региональные застройщики выступают за то, чтобы в Иркутской области для определённых категорий граждан действовала ипотека под 2%. Но не за счёт застройщика, а как госпрограмма.

– Двадцать лет назад нам казалась нереальной ипотека, как в Европе – под 2%. Сейчас она есть в некоторых российских регионах, и при профицитном бюджете Иркутской области вполне возможна и у нас, – считает Екатерина Прядко.

\* в конкурсе жилых комплексов-новостроек «ТОП ЖК» ЕРЗ.РФ на 1.04.2023

# «Стройка развивается, ипотека выдаётся»

Эксперты Сбербанка о жилищном строительстве и кредитах с господдержкой

Насколько активно Сбербанк финансирует новые проекты? Какова динамика 2021-2023 годов: есть ли в Иркутской области рост числа новостроек или их стало меньше? Какие тренды характерны сейчас для рынка ипотечного кредитования? И как на строительной отрасли может отразиться отмена ипотечных программ с государственной поддержкой? На эти вопросы в ходе круглого стола ответили заместитель управляющего Иркутским отделением Сбербанка Дмитрий Лясковский и начальник управления ипотечного кредитования и развития сервисов Домклик Иркутского отделения Сбербанка Сергей Алтынников.

## ИРКУТСКИЕ ОСОБЕННОСТИ

Как отметил Дмитрий Лясковский, строительная отрасль на протяжении многих лет является фокусной для Сбербанка, в компании есть выделенные специалисты для работы с этой отраслью – таких условий нет ни у какого другого сектора экономики.

– По проектам, на которые Сбербанк заключил договоры на проектное финансирование, в периоде с 2021 года по настоящий момент нет тренда на снижение строительства жилья в Иркутской области, – отметил Дмитрий Лясковский.

Он подчеркнул, что иркутские застройщики очень взвешенно подходят к реализации своих проектов, чётко оценивают рынок, делают серьёзную прогностическую аналитику.

– И банк здесь выступает в роли партнёра застройщика, потому что мы также взвешиваем и оцениваем все риски, чтобы понять, насколько каждый конкретный проект будет успешен и устойчив.

Поэтому ситуация с затовариванием рынка недвижимости, по словам эксперта, не характерна для Иркутской области.

– Все регионы разные, и происходящие в них процессы сильно отличаются, – высказал своё мнение Дмитрий Лясковский. – В Иркутской области есть своя специфика, в том числе, связанная с приаэродромной зоной, отсутствием федеральных игроков и мегапроектов. Поэтому, признаков затоваривания, на мой взгляд, в регионе нет. Региональный рынок недвижимости развивается, и если судить по цифрам, то когда дом уже сдаётся и раскрываются счета эскроу, они полностью перекрывают выданный кредит.

А это означает, что спрос на недвижимость есть, квартиры продаются, девелоперские проекты реализуются успешно.

## ИПОТЕКА С ПОЗИТИВНЫМ ТРЕНДОМ

– Что касается новостроек, то в этом сегменте в 2022 году по отношению к 2021-му ипотечный рынок по объёму сделок вырос на 22%. Текущий год, если говорить о средних продажах застройщиков, вырос на 33% по отношению к прошлому году. То есть в Иркутской области рынок продолжает расти и дальше, – рассказал Сергей Алтынников.

Он пояснил, что позитивный тренд в первую очередь связан с изменениями, которые были внесены в программу государственной поддержки ипотечного кредитования для семей с детьми. В частности, если раньше она была доступна только семьям с ребёнком, который родился не раньше 2018 года, то сейчас круг потенциальных клиентов расширился, и в него попадают семьи, где есть два несовершеннолетних ребёнка.

– Поэтому изменилась и структура сделок: если в прошлом году у нас доминировала программа «2020», то сейчас 65% ипотеки на первичном рынке выдаётся по семейной ипотеке, – пояснил Сергей.

## НОВОСТРОЙКА ИЛИ ГОТОВОЕ ЖИЛЬЁ?

Сергей Алтынников отметил ещё одну особенность, характерную для Иркутской области:



Дмитрий Лясковский

если по стране доля сделок с новостройками в среднем составляет около 40% в общем объёме выдач ипотечных кредитов с господдержкой, то у нас в регионе – от 15 до 20%. В основном, клиенты берут ипотеку для покупки уже готового жилья. Это связано с тем, что в Иркутске квартиры в новостройке стоят немного дороже, чем готовое жильё, а многие покупатели ориентируются именно на стоимость квадратного метра.

– Но когда мы эти цены переводим в платёж по ипотеке, то становится очевидным, что госпрограммы как раз и позволяют клиенту купить



Сергей Алтынников

более комфортное жильё под более низкую процентную ставку, соответственно, снизить финансовую нагрузку на бюджет семьи, – прокомментировал Сергей Алтынников.

Кстати, воспользоваться ипотечными программами с господдержкой можно до середины следующего года. Президент страны и правительство РФ и очень внимательно относятся к строительной отрасли, поскольку она является локомотивом экономики и действительно, как показывает мировая практика, может поддерживать и дать толчок к развитию всех остальных отраслей, подытожили эксперты Сбербанка.

# «Вторичке нужна программа господдержки»

Екатерина Саломатова, «Фамильное ожерелье», – о новых возможностях для рынка недвижимости

Нужна ли вторичному рынку недвижимости льготная ипотека? Может ли снижение ставок привести к росту цен на б/у жильё? Уйдут ли деньги с рынка или будут реинвестированы в строительную отрасль? Своим мнением по вопросу необходимости господдержки для вторички с участниками круглого стола поделилась руководитель ипотечного агентства «Фамильное ожерелье» Екатерина Саломатова.

## ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС

По данным Росреестра, которые привела Екатерина, в 2022 году в Иркутской области зарегистрировано 15256 переходов прав на жилые помещения на основании договора купли-продажи, и это – минимальное количество за последние четыре года. В 2022 году сделок со вторичным жильём в Иркутске было на 27% меньше, чем в 2021-м, и даже в пандемийном 2020-м квартир на вторичном рынке в Иркутске продали на 16% больше, чем в 2022-м. При этом число сделок с новостройками в прошлом году выросло в Иркутске на 16%.

– Реалии таковы, что льготная ипотека действительно стимулирует покупателей выбирать недвижимость дороже, но по меньшей ипотечной ставке, – прокомментировала Екатерина. – Поэтому считаем, что нашему региону просто необходима дополнительная субсидия для покупки на вторичном рынке, чтобы семьи могли покупать 2-3-комнатные квартиры площадью от 60 кв. м по ставке ниже базовой. Если семейную ипотеку расширят для вторичного рынка, даже по ставке 8-9%, это сильно повлияет на рост количества сделок.

Ведь сейчас, по мнению эксперта, есть отложенный спрос. Кто-то не продаёт свою вторичку, так как на покупку недвижимости в новостройке – даже на квартиру такой же площади – им просто не хватает средств. Плюс к этому голье стены, которые потом необходимо будет ещё и ремонтировать, на что, как минимум, необходимо 30-50% от стоимости жилья.

Есть те, кто при текущих процентных ставках – 10-12% в зависимости от размеров первоначального взноса – не готов покупать на вторичном рынке ликвидную, «упакованную под ключ» недвижимость. При этом не видит смысла переезжать во вторичку, где, например, и подъезды уже не отвечают современным требованиям, а дворы не соответствуют реалиям времени. Поэтому они ничего не делают, а хотели бы.



## ДОМ ВМЕСТО КВАРТИРЫ

Если финансовая модель семьи позволяет, люди приобретают недвижимость в новостройке, если не позволяет, то смотрят альтернативные варианты. И это либо строительство частного дома, либо покупка коттеджа в организованном посёлке.

– Это – одна из причин, по которой ИЖС в нашем регионе в последнее время набирает обороты: так, по данным статистики, за январь-февраль 2023 года на долю индивидуальных застройщиков приходится 88,4% введённого жилья, – пояснила Екатерина Саломатова. – Мы были среди участников выставки «Малоэтажная

Сибирь» и обратили внимание на тот факт, что люди очень активно интересуются возможностями ИЖС. Они прекрасно понимают, что земли в ближайшем пригороде становится всё меньше и её стоимость растёт каждые три месяца.

Льготная ипотека на вторичное жильё расширяла бы возможности семьи по выбору недвижимости, поскольку жизнь за городом тоже имеет свои финансовые нюансы – к примеру, необходимость иметь две машины или кому-то из родителей отказаться от работы для того, чтобы организовывать быт и развитие детей.

– История с субсидированием ипотеки на покупку вторички позволит людям увеличивать свою жилую площадь непосредственно в городе,

им не нужно будет мигрировать куда-то в пригород, – считает Екатерина.

## ЦЕНЫ ВЫРАСТУТ, НО НЕ ВЗЛЕТЯТ

Размышляя о влиянии льготной ипотеки на стоимость вторичного жилья, Екатерина Саломатова отметила, что эта история, безусловно, отразится на стоимости квадратного метра, поскольку повлияет на спрос, а растущий спрос всегда является двигателем поднятия цены. Но при этом она уверена, что стоимость жилых б/у объектов на рынке вырастет в диапазоне всего 10-15%, а не взлетит на 35-40%.

– Последние полгода каких-то взрывных скачков по стоимости на вторичном рынке нет, рынок «гуляет» в диапазоне плюс-минус 10%, то есть мы находимся на ценовом плато, и, думаю, что 2023 год на этом плато и будем жить. Льготная госпрограмма не раскрутит маховик инфляции в нашем регионе, а приведёт к тому, что люди будут более активно продавать вторичку для того, чтобы купить что-то лучше, более новое, чтобы расширить жилплощадь или сменить район, то есть послужит увеличению в целом сделок на рынке недвижимости, – выразила уверенность Екатерина.

При этом руководитель ипотечного агентства «Фамильное ожерелье» сделала акцент на том, что потребителю нужно всегда внимательно анализировать рынок: покупая, выбирать объект, который будет ликвиден и через 5-10-15 лет.

– В этом мы специалисты, приходите к нам. Мы сторона клиента, а не банка или застройщика. Ваши интересы – наш приоритет, – подчеркнула Екатерина Саломатова.

# Индивидуальные особенности

Дмитрий Кузнецов, «Патроны Парк», – о рынке ИЖС и его независимости от общих тенденций

Рынок индивидуального жилищного строительства в России в перспективе ближайших лет может стать новой точкой роста благодаря ипотеке. Этот тезис на встрече с Владимиром Путиным озвучил руководитель «ДОМ.РФ» Виталий Мутко. Кроме того, он считает, что если сейчас с поддержкой ипотеки строится каждый десятый дом, то через 3-5 лет можно сделать так, чтобы это был каждый второй индивидуальный дом. Заявление чиновника на круглом столе прокомментировал руководитель проекта загородного посёлка «Патроны Парк» Дмитрий Кузнецов.

**«С ИПОТЕКОЙ  
СТРОИТСЯ ТОЛЬКО  
КАЖДЫЙ 25-Й  
ОБЪЕКТ»**

– Если говорить про ипотеку в ИЖС, то её очень мало: у нас даже не каждый десятый, а, наверное, только каждый 25-й объект строится с ипотекой, – отметил Дмитрий. – И, конечно, этот инструмент даст нам толчок и развитие, мы в принципе готовимся к тому, чтобы активнее работать с банками. Но в нынешней экономической ситуации есть опасения строить большой объём индивидуальных домов: возводить под ипотеку один конкретный домик нам, как застройщикам, нет смысла, для этого надо делать сразу хотя бы улицу в посёлке. При этом надо учитывать, что цикл строительства и реализации индивидуального жилья более длительный, чем у многоквартирного дома.

Дмитрий также обращает внимание, что ипотека в ИЖС – зачастую, серьёзный риск для банков, потому что на рынке индивидуального жилья очень мало качественного продукта. Глобальную долю в этом сегменте занимает хаотичная застройка, и большинство домов, которые таким образом строятся, сразу после того, как проект реализован, теряют в цене 30-50%.

– Доля же организованных посёлков – таких, как «Патроны Парк» – на рынке настолько мала, что нас особо рассматривать нет смысла, мы микро-



скопические для рынка ИЖС. Хотя при этом мы, можно сказать, уникальный партнёр для банков, потому что как раз делаем продукт, который дорожает. Все дома, которые мы построили, ликвидные, растут в стоимости, потому что посёлок преобразуется и становится лучше, в отличие от любой хаотичной застройки, которая в процессе пользования становится только менее привлекательной, – пояснил Дмитрий. – Поэтому любую цивили-

зованную, комплексную индивидуальную застройку стоит кредитовать: там есть и хорошая рентабельность, и возможности для дальнейшего развития. Я абсолютно уверен в том, что рынок ИЖС должен двигаться от квадратных метров к продукту и дальше к сервису, и наша девелоперская компания активно развивается в этом направлении: мы работаем и над комплексным продуктом, и над управлением посёлками.

Кстати, «Патроны Парк» был представлен на форуме «ДОМ.РФ» в Тамбове в числе 20 лучших проектов России и, как отмечают эксперты, которые хорошо знают рынок ИЖС в других российских регионах, этот посёлок в пригороде Иркутска – один из немногих примеров комплексного освоения территории под индивидуальную застройку в целом по России.

**«ГОТОВЫЕ ДОМА:  
СКОРЕЕ ПЛЮС,  
ЧЕМ МИНУС»**

Говоря о тренде заговаривания на рынке новостроек, Дмитрий отметил, что для ИЖС характерна своя специфика. Здесь наличие готовых домов – скорее плюс, а не минус.

– Мы не сильно зависим от сегодняшних тенденций рынка недвижимости, которые беспокоят аналитиков и экспертов, потому что строим жильё индивидуально под каждого заказчика. Но примерно два года назад мы задумались о создании уже не только такого продукта, а более массового, то есть целой линейки частных домов, чтобы можно было их тиражировать. В итоге построили несколько объектов, и сейчас понимаем, что это было правильное решение, потому что, когда у тебя есть готовый продукт, он становится более ликвидным: человек пришёл, увидел хороший дом и сразу его покупает. А мы сразу же реинвестируем полученные средства в следующий объект.

**«ДОСТУПНАЯ  
ИПОТЕКА  
ДЛЯ ВТОРИЧКИ –  
КАТАЛИЗАТОР  
ДЛЯ ИЖС»**

Дмитрий также прокомментировал, какой эффект для рынка ИЖС, по его мнению, может дать запуск льготной ипотеки для вторичного жилья.

– У нас сейчас много потенциальных клиентов, которые просто не могут продать свою вторичку. И, если ипотека для этого сегмента рынка станет более выгодной и интересной, мы получим пул клиентов, которые реинвестируют полученные от продажи деньги в покупку загородного дома.

В этом смысле доступная ипотека на вторичку, как катализатор, просто активизирует процесс, потому что старое жильё всегда продаётся для того, чтобы улучшить жилищные возможности, приобрести более качественный современный продукт.

При этом Дмитрий считает, что цены на вторичное жильё вряд ли заметно вырастут. Скорее, может случиться даже обратный эффект.

– Вторичка может стать массовым недорогим сегментом, первым жильём и каким-то стартом, к примеру, для молодых людей. И это прекрасно, потому что никто же не покупает первой машиной «Мерседес», в большинстве своём все начинают с моделей, более доступных по цене.

# Стимул для спроса и продаж

ПСБ в Иркутске – о льготной ипотеке на вторичном рынке жилья

Льготная ипотека на рынке вторичного жилья не только поднимет на него спрос, но также будет способствовать продажам недвижимости на первичном рынке. Этот тезис на круглом столе, посвященном текущей ситуации на рынке недвижимости и перспективам его развития, озвучила руководитель Ипотечного центра ПСБ в Иркутске Дарья Лебедева.

**«ЦЕНА БУДЕТ  
ЗАВИСЕТЬ  
ОТ СТАВКИ»**

Согласно данным финансовых экспертов из жилищной сферы, спрос на приобретение объектов на вторичном рынке жилья в 2022 году в России упал на 32% по сравнению с 2021-м. И этот тренд, по мнению аналитиков, сформировался, в том числе, за счёт субсидирования ипотеки в новостройках, которое обеспечивалось одновременно государственными мерами поддержки населения, банками – чтобы стимулировать работу застройщиков, и застройщиками – для увеличения спроса на квартиры в новых и строящихся жилых объектах.

– Летом, а также в сентябре и октябре 2022 года люди активно брали кредиты на покупку нового жилья по субсидированным ставкам. В результате ПСБ, по нашим оценкам, вошел в ТОП-5 российских банков по ипотечному кредитованию, – рассказала Дарья Лебедева.

Установить баланс между продажами на первичном и вторичном рынках и поднять спрос на вторичное жильё, по её мнению, поможет запуск госпрограммы по льготной ипотеке на вторичку.

– Если говорить о том, изменятся ли цены на вторичном рынке жилья

после введения льготной ипотеки на него, то тут многое зависит от процентной ставки, – отметила Дарья. – Если она будет сопоставима с другими ипотечными предложениями по госпрограммам, то при увеличении покупательской способности клиенты будут стремиться приобрести более комфортную недвижимость – как по «квадратам», так и по инфраструктуре.

**«НАИБОЛЕЕ  
ВОСТРЕБОВАННАЯ  
– СЕМЕЙНАЯ  
ИПОТЕКА»**

Сейчас, по информации Дарьи Лебедевой, наиболее востребованными госпрограммами в иркутском офисе ПСБ являются «Семейная ипотека» и ее модификация для военнослужащих «Семейная военная ипотека». В том числе и благодаря тому, что в лучшую сторону изменились условия этих программ, которые теперь доступны и для семей с двумя и более детьми. В прошлом году наибольшим спросом заемщиков пользовалась «Госпрограмма 2020» – как раз за счёт льготной ставки.

– В 2023 году в Иркутском офисе ПСБ объём выдачи льготных жилищных займов составил 46%, – рассказала представитель банка.

Спрос на вторичное жильё сохраняет



стабильность даже при рыночных ставках 11-12%. По словам Дарьи, в ПСБ

действует одна из самых привлекательных программ для этого рынка.

**«СПРОС  
СООТВЕТСТВУЕТ  
УРОВНЮ  
ПРЕДЛОЖЕНИЯ»**

Комментируя вопрос о балансе спроса и предложений на рынке недвижимости в регионе, Дарья Лебедева отметила, что в первом квартале 2023 года, по статистике ПСБ, на иркутском рынке жилья за счёт ипотечных средств приобреталось примерно одинаковое количество объектов как на первичном рынке, так и на вторичном.

– Согласно апрельским данным экспертов рынка недвижимости, в Иркутской области уже практически реализована четвертая часть (24%) жилья, которое строится в настоящее время и стройка которого запланирована до 2028 года. Эти цифры говорят о том, что в нашем регионе сохраняется высокий спрос на строящееся жильё и он соответствует уровню предложения по строящимся объектам, – уточнила Дарья Лебедева.

Она отметила, что для каждого потенциального покупателя можно найти наиболее выгодное предложение с учётом требуемых параметров по месту расположения, квадратуре, планировке, уровню ремонта и других характеристик жилья.

*Материалы спецвыпуска  
подготовила Наталья Горбань.  
Фото Андрея Фёдорова*





# Хандиускы

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

**Ваш загородный дом на берегу залива**

**Проекты домов. Двухэтажные**

68 000 руб/кв.м. Участок от 230 000 руб. за сотку



**103,6 м<sup>2</sup>**

Барнхаус 1 этаж  
с антресолью



**190,8 м<sup>2</sup>**



**169,1 м<sup>2</sup>**



**200 м<sup>2</sup>**



**170 м<sup>2</sup>**



**211 м<sup>2</sup>**

Проекты домов. Одноэтажные  
74 000 руб/кв.м. Участок от 230 000 руб. за сотку



72-01-01  
[www.metaestate.ru](http://www.metaestate.ru)

Байкальский тракт, 34 км  
Поселок на берегу залива  
Современная архитектура  
От девелопера «Патроны Парк»

## Дизайн интерьера в цифрах. 4 вопроса о ремонте

Сколько стоит ремонт и комплектация объекта? Во что может вылиться излишняя экономия? Что выгоднее в части ремонта – квартира в новостройке или вторичное жилье? Как поспеть за ростом курса валют? Вместе с Газетой Дело расчеты провела Мария Бадяева – дизайнер интерьера, автор дизайн-проектов жилых, общественных и деловых пространств в разных регионах России.

### 1. Сколько это стоит?

**Вероятно, вы часто слышите вопрос «Сколько это стоит?» от потенциальных заказчиков. Давайте разберемся: что такое «ЭТО» и сколько оно, действительно, стоит?**

– «ЭТО» – чаще всего готовое к использованию (спроектированное, отремонтированное, укомплектованное и декорированное) пространство. Работа над ним начинается с дизайн-проекта, когда специалист по запросу заказчика разрабатывает планировку, цвета, фактуры отделки, расстановку мебели, подбирает предметы для будущей комплектации. Дизайнер в спецификациях фиксирует артикулы предлагаемой мебели и аксессуаров. Итоговый дизайн-проект – это документ, содержащий подробно и готовое к применению руководство по ремонту и обустройству объекта.

Стоимость дизайн-проекта варьируется, предложения на этом рынке очень разные, в среднем – от 3,5 до 10 тысяч рублей за квадратный метр. Если далее мы говорим о реализации проекта (с закупкой материалов, работой бригады, авторским надзором, комплектацией), то в качестве ориентира можно назвать сумму от 80-90 тысяч за квадрат, в случае премиального решения – 100-150 тысяч и более.

### 2. А можно дешевле?

**Если мы возьмем для примера абсолютно пустое помещение площадью 100 квадратных метров, его ремонт и обустройство обойдутся в сумму от восьми миллионов рублей. Наверняка вам приходилось слышать, что это дорого?**

– Приходилось. Но, если владелец квартиры или дома проведет расчет как экономист или привлечет специалиста-аналитика, он поймет, сколько ему будет стоить этот ремонт, например в день на протяжении пяти-семи лет. При сумме в восемь миллионов и интервале в семь лет стоимость обустройства жилья будет стоить 3176 рублей в день. С чем можно соотнести эту цифру: с разовой покупкой в супермаркете, с по-

ходом в ресторан? И это не просто разом выплаченные деньги, а фактически гарантия комфорта вашей семьи, гарантия надежности материалов и техники, гарантия актуальности и эстетичности дизайна на годы вперед. На этом этапе позиция клиента чаще всего меняется в сторону увеличения бюджета.

Другой вопрос, что по запросу заказчика можно смету корректировать, выбирая более демократичные марки мебели или отделочных материалов. Но важно помнить и о том, что колебания цен (например, из-за роста курса валют) могут увеличить смету на 20-30 процентов. Отсюда следует, что при общем условном бюджете в восемь миллионов рублей шесть можно выделить в качестве расходной части, а два миллиона «отложить» на случай роста цен.

### 3. На чем нельзя экономить?

**Умение и готовность варьировать смету дизайн-проекта – важное качество для дизайнера, шаг навстречу заказчику. Но есть ли какие-то участки работы, какие-то категории, на которых принципиально не стоит экономить?**

– Не стоит экономить на том, что нельзя быстро поменять без ущерба для других составляющих интерьера. Это двери, окна, напольные покрытия, сложно монтируемая сантехника.

Представим себе, что семья решила купить двери «попроще», и одно из дверных полотен быстро испортилось. Такое может случиться как по причине бытового характера (дети слишком активно играли в дартс, котик решил поточить коготки и пр.), так и в связи с заводскими погрешностями, которые сразу после установки неочевидны. И что делать? Менять одну – испорченную – дверь? При самом оптимистичном раскладе удастся заказать такую же и повесить на имеющуюся основу. Однако дверное полотно из «неродной» партии может значительно отличаться по цвету, и тогда придется менять весь дверной комплект, который неизбежно будет визуально «спорить» с остальными.



В случае, если нужный артикул вообще снят с производства, вероятнее всего, предстоит замена всех дверей. А это повлечет новые вложения, новую серию работ (со строительной грязью и другими побочными эффектами) в уже укомплектованном помещении, где живут люди. Да и двери на этот раз захочется уже качественней и надежней, чтоб история не повторилась. Снова платим, снова ждем доставку заказа, снова нанимаем мастеров и терпим дискомфорт. Народная мудрость про то, кто «платит дважды», в контексте ремонта крайне актуальна.

### 4. Вторичка или новостройка?

**А если рассуждать более глобально – чем отличается ремонт в новостройке от ремонта вторичного жилья? Квартира, в которой уже жили, наверное, потребует меньших уси-**

**лий, по сравнению с черновой отделкой в новостройке?**

– Вторичное жилье бывает разное. Иногда только демонтаж и вывоз строительных отходов еще до начала ремонтных работ обходится собственнику в несколько сотен тысяч рублей. Эта квартира точно того стоит? Вторичное жилье часто требует профессиональной дезинфекции, устранения застарелых запахов. Замена труб, радиаторов, окон – строчки в смете, которых не будет в случае новостройки.

Но! У нового жилья тоже есть свои нюансы. И один из самых дорогостоящих – шумоизоляция. Качественное звукопоглощающее покрытие стоит минимум 300-500 рублей за квадратный метр. Прикинем общую площадь стен всех комнат, кухни, прихожей (в идеале нужно работать еще и с потолком). Теперь, умножим на стоимость материалов и добавим к этому стоимость работ. При этом шумоизоляция на несколько сантиметров сократит длину и ширину комнат. Квартиры в новостройке часто требуют и возведения перегородок, нередко бывает нужно что-то перенести, перепасть и т.д. Поэтому ответа на вопрос, что дешевле отремонтировать, попросту нет. В любой ситуации, связанной с составлением смет и оценкой ремонта или создания дизайн-проекта, нужна грамотная аналитика по конкретному объекту.

Резюмируя наш разговор о цифрах, хочется вспомнить известную формулу из области маркетинга: мы покупаем не дрель, а картину на стене. Можно провести аналогию: владелец квартиры платит не за ламинат, люстры и диваны – он делает вложения в свою жизнь, в уют и благополучие семьи. Ведь в красивом, удобном, продуманном доме всегда больше спокойствия и гармонии.

Анна Оганесян



Мария Бадяева,  
дизайнер интерьеров,  
89025661906  
design-bm.ru

## Первые в регионе

### ГК «Бетонстрой» вошла в Союз производителей бетона

Иркутская компания «Бетонстрой» первая в регионе вошла в «Национальную ассоциацию «Союз производителей бетона». Как считают предприниматели, этот шаг расширит горизонты деятельности и даст хорошую опору для дальнейшего развития бизнеса. «Бетонстрой» также планирует стать инициатором создания регионального отделения Союза.



стве бетона (цемента, химических, минеральных добавок и нерудных материалов), а также предпринимателей из других субъектов РФ. Сегодня в Союзе более 60 членов из 25 регионов страны от Камчатки до Калининграда. Весной 2023 года к ним присоединилась компания «Бетонстрой» – пока единственная от Иркутской области.

### Помощь в развитии

Как рассказал Сергей Маркидонов, представляющий группу компаний «Бетонстрой», Национальная ассоциация является информационной и деловой площадкой для бизнеса. Основная задача Союза – помогать производителям бетона в развитии. Так, участники смогут одними из первых узнавать об интересных новинках, изменениях законодательства. Ассоциация тесно взаимодействует с органами власти, проводит образовательные мероприятия, участвует в разработке норм технического регулирования.

– Для нашей компании вступление в отраслевое объединение – это, прежде всего, возможность участвовать в решении вопросов собственного производства и отрасли в целом на единой площадке вместе с коллегами и экспертами из разных регионов страны, – отмечает Сергей Маркидонов. – Кроме того, мы сможем раньше других участников рынка узнавать о новых технологиях в производстве бетона как в России, так и в мировой индустрии, получать информацию из первых уст о плюсах и минусах их применения. Это большое преимущество перед конкурентами. Ассоциация регулярно проводит различные вебинары, конференции, круглые столы. Участие в этих и других мероприятиях «Союза производителей бетона» будет способствовать оптимизации нашего производства и повышению квалификации сотрудников. Все это сделает наш бетон только лучше.

Предприниматель подчеркнул, что важнейший фактор участия в Национальной ассоциации – улучшение репутации и имиджа предприятия, выпускающего качественную продукцию. Это позволит бизнесу чувствовать себя увереннее, предлагая свои услуги на гиперконкурентном рынке, где к тому же довольно много недобросовестных производителей.

– Надеемся, что Союз также поможет организовать взаимовыгодный диалог с уполномоченными органами госвласти по решению региональных проблем производителей. Таких, как фальсификат, демпинг, недобросовестная конкуренция, внедрение госконтроля, – добавил Сергей Маркидонов.

### Флагман бетонного рынка

Вступить в Союз производителей бетона может далеко не каждый. Компания должна соответствовать ряду критериев. В частности, Совет ассоциации обращает внимание на финансовое состояние заявителя, объемы производства, наличие собственного оборудования и квалифицированных кадров, репутацию и узнаваемость на бетонном рынке. При необходимости прово-

дится экспертное обследование производства (онлайн или личное). Только после этого Совет принимает решение о принятии нового члена. ГК «Бетонстрой» полностью отвечает требованиям, предъявляемым Союзом.

Между тем, участие в Национальной ассоциации не накладывает дополнительной ответственности или каких-то ограничений и обязательств. Основное требование к предпринимателям – выпускать качественную продукцию в соответствии с принятыми нормативными актами и стандартами и вести свою деятельность в правовом поле.

– Пока Иркутскую область в Союзе производителей бетона представляет только одна наша компания, – подчеркнул Сергей Маркидонов. – Но уже поступают предложения от местных предпринимателей по сотрудничеству с нами как с флагманом бетонных производств в Иркутской области. Уверены, что, следуя нашему примеру, другие производители в ближайшее время присоединятся к отраслевому объединению. В планах создать региональное представительство Союза из активных производств бетонного рынка Приангарья.

Иван Рудых  
Фото Ирины Аленичевой

### Объединяя отрасль

ГК «Бетонстрой» является ровесником «Национальной ассоциации «Союз производителей бетона»: обе организации были созданы в 2003 году. Но пути их пересеклись только спустя 20 лет. Дело в том, что в отраслевое объединение практически до 2020 года входили только производители товарного бетона и ЖБИ Московского региона.

В 2019 году президент Союза решил, что настало время перемен. Ассоциация объявила о расширении деятельности и членства, включив в организацию изготовителей смежных строительных материалов, участвующих в производ-



# Ценности «Цельсия»

## 5 вопросов одному из лидеров рынка инженерных систем

Водоснабжение, отопление, вентиляция – то, без чего невозможно представить ни одно здание или сооружение. Компания «Цельсий» больше десяти лет занимается дистрибуцией инженерных решений для жилищного и промышленного строительства. О ценностях и клиентах, пути к лидерству на рынке Восточной Сибири и перспективах выхода на рынок федеральный Газете Дело рассказали совладельцы «Цельсия» Иван Устименко и Алексей Роговский.



Иван Устименко

### 1. О МОТИВАЦИИ И ЦЕЛЯХ

**«Цельсий» работает с 2011 года. Как появилась идея выйти на этот достаточно конкурентный рынок? Какой была ваша мотивация?**

**Алексей:** Наша главная цель – поставлять качественные энергоэффективные системы жизнеобеспечения зданий и сооружений, чтобы люди могли в этих пространствах находиться, жить и работать, хорошо себя при этом чувствовать, повышая тем самым уровень комфорта.

**Иван:** Находиться в комфорте – базовая потребность человека. Это начинаешь понимать, когда теряешь какую-нибудь составляющую комфорта: отключили свет – и всё: ни чаю не согреть, ни на компьютере поработать.

В путешествиях по другим странам я часто обращал внимание на уровень комфорта городской среды, и мне захотелось, чтобы у нас на родине было так же. А то выходишь из дома и видишь вечно перекопанные улицы: то трубы меняют, то еще что-то чинят. Почему это происходит? Потому что там стоит некачественное оборудование с низким сроком эксплуатации –

оно вышло из строя или пришло время его обслужить.

Но ведь есть, например, краны, у которых гарантийный срок – 25 лет, а срок общей эксплуатации – 50. Если вы такой кран поставите, то полвека ничего не нужно будет копать – он будет работать исправно. Поэтому мы и занялись поставками такого оборудования – качественно и надежно.

### 2. О КЛИЕНТАХ

**Кто чаще всего покупает продукцию «Цельсия»? Как выглядит портрет вашего клиента?**

**Алексей:** Как правило, это застройщик – жилых комплексов, коммерческой недвижимости, любых социальных или промышленных объектов, которому необходимы системы водоснабжения, отопления, вентиляции и кондиционирования. Это может быть как частное, так и муниципальное или государственное предприятие.

**Иван:** С индивидуальными заказами мы не работаем, то есть если вы строите коттедж лично для себя, то это не к нам, а если коттеджный поселок – к нам. Например, в посёлок «Хрустальный» в Марково мы постав-

ляли подземный блочный теплопункт. Его никто не видит, он находится под землей, но от него зависит комфорт жителей: там вода обрабатывается, подогревается и поставляется на весь поселок.

На промышленных предприятиях, помимо собственно систем жизнеобеспечения, всегда есть и технологические линии – что-то надо охлаждать, подогревать, перекачивать жидкость. Все эти процессы мы также можем сопроводить соответствующими инженерными решениями.

### 3. О ГЕОГРАФИИ

**Вы начинали с Иркутска. Какова география вашей деятельности сейчас? Есть ли планы расширяться дальше?**

**Алексей:** Наша география – это и Иркутск, и Иркутская область, и Восточная Сибирь, например, Красноярск. Теперь мы работаем и с Дальним Востоком: Владивостоком и Хабаровском.

**Иван:** На протяжении последних пяти лет мы являемся одним из лидеров регионального рынка поставки основных мировых брендов технологических решений для строительства, в нашем каталоге более 75 тысяч наименований. Конечно, следующая наша цель – федеральный уровень, мы уже выходим на него постепенно. Хочется распространить на всю Россию нашу этику, нашу технологию и качество, наше умение работать и то, как мы выстраиваем дистрибуцию.

### 4. О ПРИНЦИПАХ

**Этика, технология, качество – лидирующего положения на рынке удалось достичь за счет этого? Какие принципы лежат в основе компании?**

**Алексей:** Основной принцип – это корпоративная культура, мы много работаем с командой, ее развитием. Любим учиться и фундаментально подходим к этому вопросу. Нам всегда важно углубиться, разобраться, понять, как работает та или иная технология, внедрить ее в компа-



Алексей Роговский

нии. Так мы запустили технологию продаж, технологию обслуживания, технологию оценки качества, системный подход к предоставлению продуктов.

**Иван:** Наши главные ценности – это желание развиваться, быть профессионалами в той области, в которой мы работаем, качественно предоставлять свой продукт – так, чтобы можно было им гордиться.

### 5. О ПРЕИМУЩЕСТВАХ

**В чем ваше основное конкурентное преимущество? Чем вы отличаетесь от других компаний?**

**Иван:** Мы работаем на высококонкурентном рынке. «Биться» ценой здесь очень глупо: у всех в итоге падает маржинальность, и никто не зарабатывает. Главное преимущество для наших клиентов в том, что мы всегда откликаемся на их запрос, готовы к диалогу.

Например, вы собираетесь построить жилой комплекс, но еще не обдумали инженерные системы. Тут приходим мы и говорим: «Мы подумаем вместе с вами, и, когда наступит стадия строительства, уже привезём нужное оборудование, вам не надо будет

ждать поставки три месяца». То есть мы смотрим на шаг вперед, рассчитываем и предоставляем более качественные инженерные решения. У нас есть специалисты, которые помогают оптимизировать каждое решение под наш климат, под особенности стройки, особенности воды – учесть весь опыт эксплуатации. Мы предлагаем и постгарантийный сервис – помогаем обслуживать системы в дальнейшем.

**Алексей:** Если посмотреть на определение слова «дистрибуция», то это «профессиональное, высокоэффективное распространение продукции». Что значит «профессиональное»? Это когда ты знаешь все базовые основы, у тебя есть технология, ты оцениваешь свою деятельность по определенным показателям: как идет продукция, с какой скоростью. Понятие «высокоэффективное» тоже разложено на составляющие: всё отслеживается, считается, всё предлагается с наименьшими затратами для получения большего результата. Это откликается клиентам: они ценят надежность и профессионализм.

**celsiy.pro**  
**+7 (3952) 920-905**

**ЦЕЛЬСИЙ**

## «Выглянуть из коробочки и посмотреть вокруг»

### Что «Нескучные финансы» посоветовали иркутской компании

Масштабироваться и завоевать федеральный рынок – такую амбициозную цель поставила себе компания «Цельсий» на ближайшие годы. Накануне смелого шага основатели компании Иван Устименко и Алексей Роговский пригласили известного федерального эксперта по финансовому менеджменту, основателя консалт-бюро «Нескучные финансы» Александра Афанасьева, чтобы посмотреть на свой бизнес со стороны. Что из этого вышло?

#### ДВИГАТЬСЯ ДАЛЬШЕ

География «Цельсия» растет год от года: к городам Иркутской области уже добавились Красноярск, Хабаровск, Владивосток. «Мы поняли, что можем двигаться дальше и выходить на федеральный уровень, – рассказал совладелец «Цельсия» Иван Устименко. – Это вызов. Готовы ли мы к такому шагу? Все ли правильно делаем для этого нового рынка? Мы пригласили Александра, чтобы он посмотрел на наш бизнес со стороны, дал экспертизу».

Жаркое обсуждение длилось несколько часов. В работе применили

главный подход «Нескучных финансов» – принимать бизнес-решения на основе цифр: вооружившись таблицами и графиками, предметно разбирались с тем, что компания представляет собой сейчас, рассмотрели управленческую отчетность и систему менеджмента компании.

По словам Александра Афанасьева, с этими блоками «Цельсий» работать умеет. «Наше консалт-бюро оказывает услуги сотням компаний – есть с чем сравнивать: здесь очень много хорошего уже сделано, чего нет у большинства. Я дал рекомендации, что ещё можно «докрутить», какие элементы внедрить – в частности, систему фондов, что позволит увеличить

уровень вовлеченности и ответственности команды», – прокомментировал эксперт.

#### ЭФФЕКТ ЗАЛИПАНИЯ

Любому предпринимателю полезно посмотреть на свою компанию со стороны, ведь в текучке взгляд замыливается. Особенно когда хочется «бежать быстрее», но для реализации новых амбициозных целей не всегда хватает навыков и умений. Это еще называют вторым управленческим кризисом.

«Первый мы успешно преодолели, – поделился Иван Устименко.

– Больше не «тушим пожары» – выстроили систему управления, внедрили нужные инструменты. Мы работаем с командой, с финансами, делаем какие-то шаги в бизнесе. Но для качественного рывка нужны качественные изменения. Ощущение, что едешь на автомобиле с определенной скоростью и, хоть и доливаешь, доливаешь бензин, скорость не увеличивается. А почему? Потому что ты на лысой резине едешь или вообще мотор нужен другой».

По мнению Александра Афанасьева, сейчас крайне важно не стать жертвой «эффекта залипания», делая то, что нравится, а не то, что нужно.

Нет смысла пытаться улучшить то, что уже и так хорошо работает, «выжимать последние капли» из уже выжатого полотенца – надо искать «рычажное воздействие».

«Мы вместе пришли к выводу, что «Цельсию» сейчас надо выйти из операционки, взглянуть сверху на компанию и не только на нее, – пояснил эксперт. – Время от времени полезно выглянуть из своей «коробочки» и посмотреть, что происходит вокруг. Где эта коробочка стоит, в каком пространстве? Что ее окружает, какие ещё есть возможности? В чем наша ключевая экспертиза и куда, помимо этой коробочки, мы можем ее приложить?»

## ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ЭТАП

Александр Афанасьев предложил предпринимателям продолжить работу со стратегией: подробно прописать ее и внедрить. «Планирование и стратегия – это метод мышления, который надо оттачивать, с каждым разом повышая горизонт планирования. А еще прописанная стратегия – это социальный контракт с командой – то, как мы между собой договорились по всем жизненно важным областям, то, как действуем для достижения своих целей – в производстве, маркетинге, продажах».

Команде «Цельсия», по мнению Александра, важно провести большой предметный разговор в отношении бизнес-модели: возможно, стоит искать новые рынки и сегменты клиентов, пробовать иные каналы дистрибуции. Это может стать третьим эволюционным этапом для компании.

«В свое время «Цельсий» разобрался с управленческим учётом, проинвестировав полгода, построил систему менеджмента, потратив

полтора. Теперь есть прекрасные возможности за год-полтора разработать и внедрить стратегию. Это большая и сложная работа, но, когда предприниматели научатся работать со стратегией, мыслить рынками, это точно даст им кратный рост, – заключил эксперт. – Я и сам прохожу сейчас этот путь как предприниматель и считаю, что стратегия – мощный актив. Если ты мыслишь широко, если понимаешь клиентов и их истинные потребности, если умеешь создавать нужные продукты, то у тебя появляется 3D-картинка».

Основатели «Цельсия» проведенной работой остались довольны. Экспертиза федерального уровня, профессиональный взгляд со стороны придали решимости для нового шага. «Бизнес – это отражение собственника. В этом отношении честный вопрос: «Надо ли мне идти на федеральный уровень?» Ответ – да. Я хочу построить большую компанию, – поделился Иван Устименко. – Я хочу ещё больше качественного оборудования поставлять в России. Хочу менять индустрию, влиять на неё, повышая культуру качества сервиса, предоставления дистрибуции».



Иван Устименко, Александр Афанасьев, Алексей Роговский

Фото А.Федорова

# Топ ошибок и удач малого бизнеса ... по версии «Нескучных финансов»

Сделать малый бизнес прибыльным и целесообразным, а владельцев компаний – финансово грамотными – такую цель поставил шесть лет назад основатель федерального консалт-бюро «Нескучные финансы» и сервиса «Финтабло» Александр Афанасьев. Какие ошибки допускают предприниматели? Как управлять людьми и деньгами на основе цифр? Почему нет «волшебной таблетки», позволяющей раз и навсегда решить все проблемы финансов и менеджмента? Эксперт ответил на вопросы Газеты Дело.

## «УПРАВЛЯТЬ НА ОСНОВЕ ЦИФР»

**Александр, в чем основная идея «Нескучных финансов»? Это какая-то «волшебная таблетка» для предпринимателей: принял – и забыл обо всех финансовых проблемах?**

– Ни в коем случае. «Таблетка» предлагает сложную проблему решить лёгким способом. Мы же говорим о технологии. Есть целый набор базовых принципов, которым надо следовать, чтобы получить знание о том, как работает бизнес, как им качественно управлять. По сути, мы предлагаем услуги финансового директора онлайн, на аутсорсе. Собираем отчетность, интерпретируем, анализируем ее и обучаем бизнесменов принимать управленческие решения на основе цифр.

Шесть лет назад, когда я заявил миру, что мы будем предоставлять подобную услугу, предприниматели крутили пальцем у виска. «Как это? – говорили они. – Финансист должен сидеть в офисе или, по крайней мере, хотя бы иногда приезжать». Но сегодня в нашем портфеле уже 550 компаний, и каждый месяц еще от 30 до 50 предпринимателей подключаются на сопровождение. Цифровые технологии дают возможность предпринимателям получать доступный продукт. Наша глобальная цель – сделать так, чтобы мир малого бизнеса был прибыльным и целесообразным, а владельцы бизнеса – финансово грамотными.

**Почему это востребовано? Ведь существует много возможностей для получения бизнес-образования, информации кругом – море.**

– Понимаете, большинство людей становятся предпринимателями, скажем так, «по залёту». Мало кто мечтает заниматься этим с детства. Чаще всего бывает иначе: кто-то вдохновил, человеку захотелось создать что-то новое – и понеслось. Или устал работать в найме и решил попробовать работать «на себя». И, даже если ты изучал когда-то дисциплину «Менеджмент» в институте, но тогда это знание было для тебя абстрактно. В студенчестве дисциплина воспринимается просто как данные, релевантной она становится только тогда, когда ты на практике сталкиваешься с какими-то ситуациями в бизнесе.

**Получается, что изучение менеджмента – это для взрослых людей?**

– Да, но парадокс в том, что у взрослых людей уже нет времени тратить пять лет на обучение в вузе. А когда предприниматели приходят на

краткосрочные лекции и тренинги с совершенно конкретными проблемами: кассовый разрыв, зарплату нечем платить, – и им там рассказывают про позиционирование, про пять сил Портера, матрицу Ансоффа и прочие теоретические вещи, у них возникает логичный вопрос: «А дальше что?» Как следствие – разочарование в обучении. Поэтому каждый набивает свои шишки сам. И я не исключение.

## «НАШЛИ ТОЧКУ ПОЛЬЗЫ»

**Расскажите, каким был ваш путь в бизнесе?**

– Свой первый бизнес я закрыл с убытками. Тогда и задумался: в чем причина? Оказалось, что мне не хватило двух ключевых элементов: я не умел обращаться с финансами и профессионально управлять людьми. Я взял на себя ответственность разобраться в этом, а когда разобрался, понял, что хочу, чтобы у каждого предпринимателя в России тоже было это знание, был свой финансовый директор, который помогает управлять компанией на основе цифр. Так и родился наш проект.

Для меня важно быть «сапожником с сапогами». На примере развития своей компании через

**Успешный предприниматель умеет управлять двумя ключевыми ресурсами – людьми и деньгами, – находясь в двух временных измерениях: дне сегодняшнем и дне будущем**

менеджмент, через грамотный управленческий учёт я предпринимателям показываю, как справляться с различными ситуациями.

**Как устроена компания «Нескучные финансы»? Вы работаете только онлайн?**

– Сегодня в нашей команде 350 человек по всей стране, и при этом нет ни одного физического офиса – мы работаем полностью онлайн. Когда в 2020 году наступила пандемия, мы ничего и не заметили: как работали, так и продолжили. Это о многом говорит.

**Каждый месяц к вам подключаются десятки новых клиентов. В чем причина такого высокого спроса?**

– Я считаю, что у нас получилось найти точку пользы, как я ее называю, когда предприниматели по доступной цене получают очень качественный технологичный продукт, знания, которыми пользуется крупный бизнес. Малый бизнес не может позволить себе платить по 15-

30 миллионов в год за консалтинговые услуги крупных игроков этого рынка, но при этом он точно так же нуждается в знаниях. Мы решили демократизировать знание – как в свое время Генри Форд сделал доступным автомобили, а компания Marks & Spencer – продукты. За счёт технологий мы снижаем стоимость знания, внедряем его и видим, как предприниматели получают очень мощный экономический эффект.

## «ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ НЕ СЧИТАЮТ ДЕНЬГИ»

**Можете ли вы назвать топ типовых ошибок малого бизнеса?**

– Ошибки, как правило, стандартные. Во-первых, многие предприниматели не считают деньги, живут по принципу «пришло-ушло-осталось моё». Во-вторых, они не считают прибыль, то есть не знают, сколько на самом деле зарабатывают. Смотрят на деньги в кассе и думают: если их много – компания прибыльная, если мало – убыточная. Из-за этого принимают неправильные управленческие решения, которые приводят к кассовым разрывам, банкротству и так далее. В-третьих, предприниматели

не знают, как работать с кредитами. Для многих взять кредит – значит закрыть дыру. Хотя на самом деле кредит – это прекрасный инструмент для роста бизнеса. И, наконец, четвертая проблема – это неумение работать с людьми, управлять коллективом.

**А что отличает успешных предпринимателей?**

– Успешный предприниматель – это человек, который справляется со своей работой и осознает, в чем она заключается. Он умеет управлять двумя ключевыми ресурсами – людьми и деньгами, – находясь в двух временных измерениях: дне сегодняшнем и дне будущем. То есть, с одной стороны, он чувствует настоящее, умеет работать с цифрами, видит свою команду, понимает, что с людьми нужно работать: ставить задачи, мотивировать, а с другой стороны – знает свою цель в будущем.

Если базово разобраться с этими вещами – людьми и финансами – то, как минимум, от малого до среднего бизнеса можно дорасти. А

дальше уже запускаются новые оси координат, например, разработка стратегии, выход на фондовый рынок и так далее.

## «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ – ЧЕЛОВЕК ДЕЙСТВИЯ»

**Как вы помогаете предпринимателю проходить эти этапы роста и развития?**

– Мы исходим из того, что предприниматель – это человек действия. Ему нужно решить проблему здесь и сейчас. Возникла ситуация, во что-то уперся – выходишь в позицию рефлексии, понимаешь, что произошло, какая информация нужна. Идешь, собираешь эти данные, перерабатываешь, возвращаешься в ситуацию, справляешься.

Идешь дальше – опять уперся. Что происходит? Выявил проблематику – и запускается новый цикл. Навели порядок в финансах – выдохнули. Начали ориентироваться в цифрах – теперь надо поработать с командой, найти ее или построить из тех людей, что есть. Потому что то, что люди ходят к тебе на работу, еще не говорит о том, что они команда.

На всех этих этапах развития бизнеса «Нескучные финансы» – рядом со своими клиентами. Причем мы не только даем инструменты и подключаем к бизнесу финансового директора, директора по развитию, но и обучаем предпринимателей в онлайн-школе. Последовательно, от урока к уроку, они повышают свою финансовую грамотность, учатся работать с финансовым директором, с информационной системой.

**Почему мало просто получать услуги на аутсорсе? В чем ценность обучения?**

– Я считаю, что без образовательного блока – если бы мы просто давали бизнесу советы и «таблички», – наш продукт вовсе не состоялся бы. Главная ценность, которую несут «Нескучные финансы», в том, что предпринимателю становится ясно, как работает система финансов и управления. Понимание – это для нас ключевое слово.

Можно сказать, что мы взяли на себя ответственность стать самым крупным в стране поставщиком технологических знаний. Мы, пожалуй, первая компания, которая смогла посмотреть на консалтинговый бизнес как на завод. По факту, мы создаем рынок. Кто знает, может, лет через 30-50 своими действиями мы совершим экономическое чудо в стране?

# «Дом – это душа семьи»

## Семья Суворовых – о переезде из Ангарска и атмосфере в «Горизонте»

«Каждый раз, когда захожу к нашим жителям, у меня мурашки, – признается Антон Кондратьев, руководитель загородного проекта «Горизонт». – Одно дело – планировать, «рисовать» проекты домов на бумаге и совсем другое – видеть, как устроились в этих стенах люди, чем живут». Сегодня мы вместе с девелопером – в гостях у семьи Суворовых, владельцев одного из старейших агентств недвижимости региона. За большим семейным столом говорим о жизни в пригороде, особой атмосфере «Горизонта», счастлимом детстве и материализации добрых замыслов.



Виктор и Снежана Суворовы

Фото А.Федорова

### В ПОИСКАХ ШКОЛЫ

В семье Виктора и Снежаны – пятеро детей, младшему – четыре, старшему – четырнадцать. Именно дети, как говорит Снежана, подтолкнули к идее переезда: раньше семья жила в Ангарске, в своем большом доме площадью 800 «квадратов». Суворовы обеспокоились качеством образования своих детей – Снежана начала искать подходящую школу в Иркутске. Мечтала о «Точке будущего», но попала в итоге в другую, семейного формата, – Family Education.

«Узнала я о ней совершенно случайно. Женщина в магазине рассказала о новой школе, с хорошими преподавателями и уникальным подходом, дала контакты. Я приехала, посмотрела

и поняла: «Вот оно!» Судьба, не иначе». Теперь средние дети весь день проводят на уроках и разнообразных дополнительных занятиях, младший ходит в муниципальный детский сад в Молодежном, а старший доучивается в Ангарске.

### ДУША СЕМЬИ

«Школьный» вопрос повлек за собой и вопрос «квартирный»: возить детей в иркутскую школу из Ангарска – крайне неудобно. Снежана приступила к поискам квартиры или дома в Иркутске или пригороде.

Агентство недвижимости «Суворов», созданное 30 лет назад Виктором и ставшее семейным бизнесом, – одно из старейших в регионе. Одна-

ко, как признается Снежана, при выборе жилья «для себя» многолетний риелторский опыт практически не пригодился: сработали не рациональные критерии, а эмоции, ощущения.

«О поселке «Горизонт» я тоже узнала случайно – рассказал знакомый. Приехала, зашла в quadroхаус и сразу решила: «Покупаю!», даже смотреть больше ничего не стала. Так бывает – любовь с первого взгляда. В поселке центральные сети, канализация, близость к природе – всё это большие плюсы и всё это, безусловно, важно. Но важнее оказалось другое. Дом – это душа семьи, место силы. И эту правильную энергию я здесь почувствовала: «Нам здесь будет хорошо»».

### ПРАВИЛЬНАЯ ПОКУПКА

Виктор Суворов пока живет на два города: много времени проводит в Ангарске, где сосредоточен бизнес, но постоянно приезжает к жене и детям в «Горизонт». В планах – перебраться к семье: «Ребята подрастают, важно быть рядом, так что большой дом в Ангарске уже выставлен на продажу». Решением супруги купить quadroхаус в поселке на Байкальском тракте Виктор доволен – и как профессиональный риелтор, и как семьянин.

«Я считаю, что это правильная покупка. Здесь очень много плюсов. Основных – три: хорошая вода, централизованная канализация и – посмотрите сами – какой вид! Да и в целом посёлок тихий, спокойный. Вызывает ощущение умиротворения. Народ здесь в основном приятный, комфортный. Пошел я как-то зимой с ребятишками на ватрушке кататься – особо вроде и не общался ни с кем, а ощущения от людей – хорошие».

### НИЧЕГО ЛИШНЕГО

Quadroхаус семьи Суворовых – один из самых больших по площади в «Горизонте», 226 «квадратов». На втором этаже находятся спальни, постирочная, санузел, на первом обустроена об-

щая зона: здесь Суворовы собираются дружной семьей на огромном диване и смотрят какой-нибудь интересный фильм или ужинают все вместе за большим столом. Здесь же, на первом этаже, расположился хамам: в нем, по словам Снежаны, так приятно согреться зимой – после активной лыжной прогулки по заснеженному заливу.

«Особо в предложенных планировках мы ничего не меняли, – говорит наша собеседница. – Я пригласила специалиста, он предложил несколько вариантов, остановились на этом. В плане дизайна я не обращаю внимания на моду, для меня не имеют значения чужие оценки, «в тренде» это или нет. Важно, чтобы интерьер был живым, не музейным, чтобы дома хотелось находиться».

Места в доме, по словам Снежаны, достаточно – даже после опыта жизни в огромном доме площадью 800 «квадратов» ей и детям здесь не тесно. «Мне не очень нравятся огромные пространства. Люблю, когда все компактно, удобно, ничего лишнего. И потом – дети подрастают. Когда-то они уедут из родительского дома. В чем тогда смысл огромных площадей?»

### КОФЕ НА ТЕРРАСЕ

Достаточной, по мнению Снежаны, оказалась и придомовая территория. На двух с половиной сотках «зеленой зоны» они с супругом обустроили террасу, планируют поставить печь. На участке посадили кустарники смородины, крыжовника, посеяли газон, за забором посадили живую изгородь.

«Летом здесь замечательно, – делится хозяйка quadroхауса. – Утром, пока дети спят, готовлю кофе, наливаю чашку – и выхожу на улицу. Солнышко, птички поют, тишина, свежий воздух. А какие живописные закаты на заливе вечером! И все это с террасы видно. Можно сидеть в беседке и любоваться».

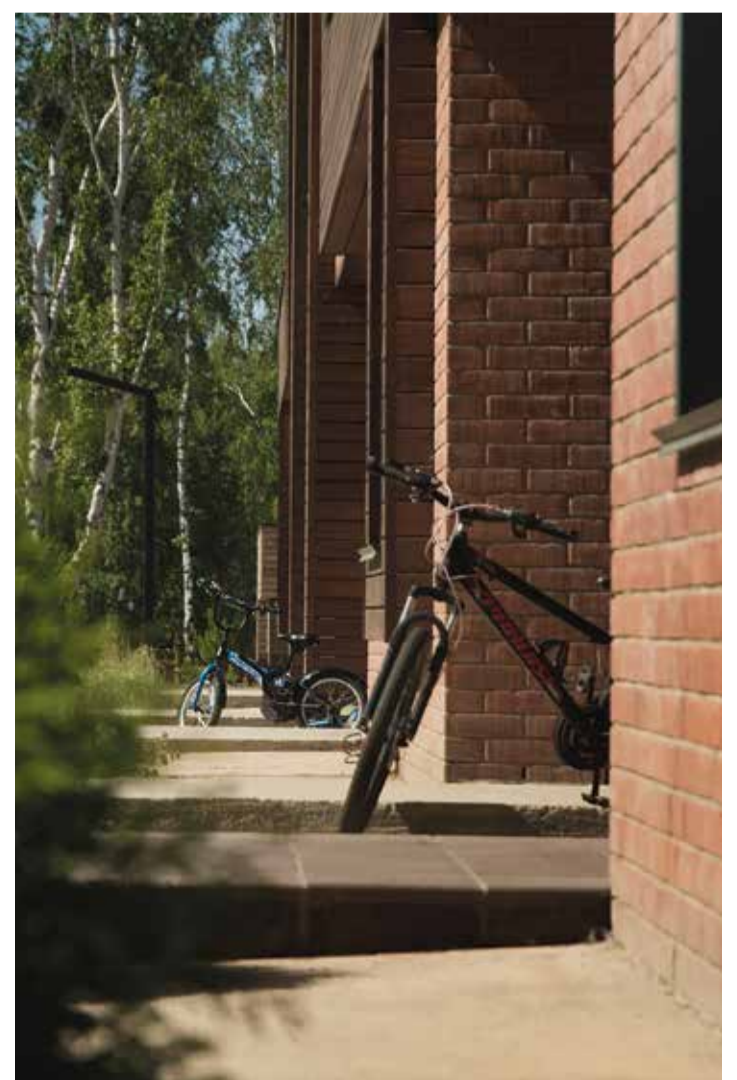
### ФОКУС ВНИМАНИЯ

Разумеется, загородная жизнь состоит не только из таких «идеальных картинок». Есть



Терраса quadroхауса семьи Суворовых

Фото из архива компании



В поселке «Горизонт»

Фото из архива компании

аспекты, которые приходится учитывать – например, в «Горизонте» нет своего магазина. «Но это вопрос фокуса внимания. На чем ты сосредоточен: на том, что за молоком нужно съездить на машине? Или на том, как крепко и спокойно тебе здесь спится, как хорошо себя чувствуют твои дети, какая красивая здесь природа и архитектура?»

В целом Снежана не чувствует какой-либо оторванности от жизни: все-таки «Горизонт» – это, скорее, пригород, чем классический загород с его удаленностью и трудной транспортной доступностью. До школы – 7 минут на машине, современная поликлиника – рядом, в Молодежном. Иркутский офис агентства недвижимости «Суворов» совсем скоро откроется в ЖК Sun City.

«Пока я просто три дня в неделю ездю в Ангарск, а два дня – работаю здесь, удаленно, – делится Снежана, которая, помимо агентства недвижимости, занимается еще и туристическим бизнесом. – Такой график для меня не проблема: я люблю ездить, слушать что-нибудь полезное в дороге. Для меня это время, когда я могу побыть с собой».

### ДРУГИЕ ДЕТИ

Главный плюс «Горизонта» – и здесь Снежана и Виктор единоголосны – в том, что в таком поселке у их детей – самое настоящее детство. С прогулками, играми и отличными друзьями. «Здесь у них своя “банда”, – улыбается Снежана. – Очень крепкие добрососедские связи. Гоняют на великах и самокатах, ходят друг к другу в гости. Ваня – средний сын – увлекается механикой, катается на багги: ездит в поле, закатывает фотографирует. В общем, тут так весело, что даже куда-то на каникулы отправлять детей не надо: дома хорошо».

«Ребятишкам тут больше нравится, – подтверждает Виктор. – Здесь есть атмосфера – и я не про воздух, а про атмосферу посёлка. У них в “Горизонте” много друзей, взаимоотношения другие. И это не вопрос материального благосостояния или социального статуса. Нет. Есть определенное доверие, есть некая духовность, которая позволяет ощущать себя защищенным. Дети здесь – другие: более открытые, спокойные, уравновешенные».

### ДОБРЫЙ ЗАМЫСЕЛ

Девелопер завершает проект «Горизонт». Первая и вторая очереди уже перешли «под крыло» управляющей компании. Для решения общих вопросов в «Горизонте» планируют создать Совет жителей. Многие специалисты из команды проекта и сами намерены переехать сюда, в поселок, о котором мечтали.

Как говорит Виктор Суворов, неравнодушное отношение девелопера к проекту уже сейчас чувствуется во всем. «Можно построить поселок, а можно запустить в нем жизнь. Девелопер задумал проект с хорошими, позитивными мыслями – это видно. И этот добрый замысел реализуется. Если вы правильно дышите, к вам приходят люди, которые дышат точно так же. Сама идея «Горизонта» – правильная, хорошая. Потому всё и получается. Вселенная помогает сделать мечту реальностью».

## «Строим поселок своей мечты»



Фото А.Федорова

**Антон Кондратьев,**  
руководитель проекта «Горизонт»:

– У нашей команды есть свое представление о том, каким должен быть посёлок «Горизонт». И мы идем к своей мечте: этим летом совместно с администрацией Молодежного МО закончим ремонт дороги к поселку, оборудуем остановку общественного транспорта. За ближайшие два строительных сезона обустроим набережную. И тогда картинка сложится окончательно. Мы и сами планируем жить в «Горизонте». И нам – как будущим жителям – важно сохранить концепцию, чтобы все это не превратилось в деревню. Чтобы это был организованный посёлок – такой, каким мы его задумали, каким презентовали его людям.

**GORIZONT**  
поселок-парк



(3952) 96-35-09  
gorizont-park.ru



Семья Суворовых

Фото А.Федорова



Фото из архива компании

## ИНК и GenerationS объявляют конкурс инновационных проектов нефтегазовой отрасли

Иркутская нефтяная компания (ИНК) и GenerationS объявляют конкурс инновационных проектов нефтегазовой отрасли. По итогам отбора лучшие стартапы получат возможность интегрировать свои технологии в работу ИНК.



Прием заявок продлится до 15 июня 2023 года по следующим направлениям: геология, разработка, эксплуатация и ремонт объектов добычи нефти; цифровые и предиктивные технологии; решения для устойчивого развития отрасли.

К рассмотрению принимаются стартапы на этапе лабораторных испытаний от разработчиков новых технологий, инженерных команд с разработанным продуктом или технологией и оформленной интеллектуальной собственностью, а также участники с опытом промышленного внедрения.

– Иркутская нефтяная компания заинтересована в освоении новых направлений бизнеса, поэтому мы стремимся находить эффективные технологические решения. Участие в нашем конкурсе инновационных проектов позволит командам проработать реальные потребности потенциального заказчика – от теории к практике. ИНК готова рассматривать разные модели

партнерства от покупки продукта, услуги до лицензирования технологии, что станет хорошим импульсом в развитии проектных команд, – подчеркнул генеральный директор, председатель Правления ИНК Яков Гинзбург.

– Нефтегазовая отрасль – одно из самых стратегических направлений развития государства. Для решения задач цифровой трансформации бизнеса и поиска новых технологических решений в области добычи, переработки и сбыта корпорации активно переходят к работе по модели «открытых инноваций». Для молодых предпринимателей начать развитие в партнерстве с таким региональным лидером нефтегазовой промышленности как Иркутская нефтяная компания – возможность заявить о себе на рынке, – отметила директор GenerationS Екатерина Петрова.

Все участники получают обратную связь от экспертов ИНК по вопросу применимости технологии на базе компании. Ознакомиться с полным списком направлений и подать заявку можно на официальном сайте отбора.



инкновации.рф

## Сбер открыл доступ к своей новейшей нейросетевой модели GigaChat

«Салют, GigaChat!» – Сбер первым из российских техногигантов вступил в соревнование мировых лидеров в области AI и выпустил собственную версию мультимодальной нейросети, которая на первом этапе будет доступна в режиме тестирования по приглашениям.

Она умеет отвечать на вопросы пользователей, поддерживать диалог, писать программный код, создавать тексты и картинки на основе описаний в рамках единого контекста. В отличие от иностранной нейросети, сервис GigaChat изначально уже поддерживает мультимодальное взаимодействие и более грамотно общается на русском языке.

**Герман Греф, президент, председатель правления Сбербанка:**

«Новая разработка Сбера, которую мы сегодня представили, является прорывной для всей большой вселенной российских технологий. Более того, GigaChat уникален своей открытостью архитектуры, в то время как мировые аналоги нашей модели придерживаются курса Closed AI. Важно, что GigaChat могут использовать не только массовые пользователи, которые любят экспериментировать с инновациями, но студенты и даже исследователи для серьезных научных работ».

Модель уже активно внедряется во многие продукты и сервисы Сбера, которые станут ещё удобнее для наших клиентов. Виртуальный ассистент Салют – один из первых продуктов, который получит в ближайшее время все возможности новой модели. Первая версия модели NeONKA была оптимизирована по размеру и скорости для применения в высоконагруженных сервисах.

Новая умная нейросеть прекрасно подойдет для работы представителей СМИ, редакторов, программистов, педагогов, студентов, маркетологов и представителей других профессий. В будущем разработчикам и бизнесу GigaChat также будет доступен для использования через облачное API.

Сейчас модель работает в режиме закрытой бета-версии. Чтобы оказаться в числе первых, кто бесплатно протестирует новую нейросеть, надо вступить в закрытое сообщество в телеграм-канале.



## На ИркАЗе запущена новая газоочистка

На Иркутском алюминиевом заводе РУСАЛа введена в эксплуатацию инновационная газоочистная установка с эффективностью улавливания газов свыше 99%. Благодаря этому небо над Шелеховом будет чище.

РУСАЛ более 20 лет внедряет на своих предприятиях глобальную программу экологической модернизации. Одним из ключевых направлений экологической политики РУСАЛа является усовершенствование газоочистного оборудования. В рамках этой программы ИркАЗ продолжает перевод своего основного подразделения – электролизного производства – на экологически совершенную технологию, которая получила название «ЭкоСодерберг». Это собственная разработка инженеров РУСАЛа входит в российский «Справочник наилучших доступных технологий», призванных обеспечить снижение негативного воздействия на окружающую среду.

Новое оборудование в сочетании с инновационной системой «сухих» газоочисток, которая внедряется на ИркАЗе, образует замкнутую систему с показателями очистки отходящих газов выше 99%.

«На нашем заводе реализуется масштабная программа повышения экологической эффективности. До конца 2025 года на предприятии будут работать шесть таких установок. Сейчас ввели в эксплуатацию пятую газоочистку и уже начали подготовительные работы к началу строитель-

ства шестой установки», – заверяет генеральный директор ИркАЗа Артем Фоминых.

«Сухая» газоочистная установка построена по собственному проекту инженеров РУСАЛа. И по своей эффективности не имеет аналогов в России. Испытания технологии были проведены в Красноярске, где благодаря инновации Красноярский алюминиевый завод третий снизил выбросы в атмосферу. Теперь удачный проект внедряется в Братске и Шелехове.

«В рамках реализации планов природоохранных мероприятий специалисты АО «СибВАМИ», совместно с ООО «РУСАЛ ИТЦ», строят и вводят в эксплуатацию инновационное, эффективное и высокотехнологичное оборудование, которое позволит максимально снизить эконогрузку на атмосферу. Это командная работа инженеров РУСАЛа, нам есть чем гордиться!» – поделился генеральный директор АО «СибВАМИ» Вячеслав Григорьев.

Экологическая модернизация завода будет продолжаться. Для РУСАЛа главным приоритетом, обозначенным основателем Олегом Дерипаской с момента создания компании, является забота о жителях и экологии.



## «Слата» поддерживает тренд на самообслуживание

Покупательский опыт становится более комфортным. Так, в сети супермаркетов «Слата» каждый второй покупатель использует кассы самообслуживания (КСО). Об этом рассказали в пресс-службе ТС.



Сегодня половина посетителей магазинов «Слата» используют системы самообслуживания практически все время, а 60% стали чаще использовать их, чем в прошлом году. КСО – выгодное решение для обеих сторон. Так, покупатель экономит время, может сам убедиться, что в чеке все верно, и самостоятельно произвести взвешивание, чувствовать себя комфортнее. За последние два года важность личного пространства вышла на новый уровень. Для торговой сети можно отметить также ряд преимуществ: это рост трафика и увеличение пропускной способности, экономия на штате, повышение лояльности покупателей. В сети установлено более 150 касс самообслуживания на 42 торговых точках. В скором времени в магазинах города Братска появятся такие же кассы.

По словам главного инженера сектора поддержки кассового оборудования ТС «Слата» Руслана Абдуллина, кассы самообслуживания в «Слате» – это полностью разработка их сети.

– Железо приходит из Китая, в России производится сборка и зашивается полностью софт. Ежегодно мы его дорабатываем, улучшаем и

внедряем актуальные запросы. Так, с 1 апреля, компания произвела дополнения в КСО: реализовано голосовое сопровождение покупки. Касса оповещает покупателя при определенных действиях: например, в случае необходимости отсканировать маркировку товара, при выборе варианта оплаты, при возникающих ошибках. Также она предлагает отсканировать фреш-карту.

В режиме ожидания «топпер» кассы горит зеленым, этот же цветовой индикатор сопровождает покупку до ее успешного завершения. Красный начнет мигать, если на кассе в момент покупки произошла внештатная ситуация. Индикация позволяет сотрудникам, находящимся в зоне КСО, своевременно реагировать на возникающие проблемы и помогать устранять их.

Реализована отправка электронных чеков на почту, которая была указана на момент регистрации в личном кабинете на сайте фрешкарта.рф и при условии, что покупатель подключил опцию отправки чеков на e-mail на сайте или в приложении «Моя Слата», или в моменте на КСО можно отправить на почту.



## ВТБ: портфель розничных кредитов в России по итогам года вырастет на 17%

По итогам 2023 г. объем розничного кредитования в России вырастет на 17% и по портфелю достигнет 33,5 трлн рублей (с учетом секьюритизации).

Преимущественную долю в нем будет занимать ипотека. ВТБ планирует поддержать рост рынка сопоставимыми результатами. Об этом в ходе пресс-конференции заявил заместитель президента – председателя правления ВТБ Анатолий Печатников.

«В этом году мы фиксируем устойчивое восстановление потребительской активности на розничном рынке. По итогам первого квартала общерыночные продажи розничных кредитов на 19% превысили уровень прошлого года и на 8% – рекордный 2021 год. Мы пересмотрели наш прогноз и считаем, что стабильная экономическая ситуация обеспечит более активный рост розничного кредитования в России. Общий кредитный портфель по итогам года достигнет рекордных 33,5 трлн рублей, увеличившись на 17%. Со своей стороны, мы поддержим движение к рекордному уровню, и уже в первом полугодии планируем увеличить продажи в полтора раза», – заявил Анатолий Печатников.

По итогам первого квартала объемы выдачи розничных кредитов ВТБ превысили показатели за аналогичный период прошлого года. Клиенты оформили свыше 400 тысяч кредитов более чем на 468 млрд рублей. Портфель кредитов физлиц вырос до 5,09 трлн рублей, из которых 3,1 трлн – ипотека.

Самый активный рост показало автокредитование – объем выданных увеличился в полтора раза и составил 22 млрд рублей. Клиенты ВТБ оформили на 82% больше займов – более 18 тысяч.

Спрос на кредиты наличными с начала года по объему вырос на 42% по сравнению с первым кварталом 2022 г. – банк выдал более 340 тысяч потребительских кредитов на 218 млрд рублей. В сегменте ипотеки клиенты оформили более 44 тысячи кредитов на 228 млрд рублей, почти каждую вторую – по программам с господдержкой.



По оценке Анатолия Печатникова, в апреле продажи розничных кредитов ВТБ превысят 200 млрд рублей, чтократно выше прошлогоднего апреля, когда кредитная активность физлиц была фактически «заморожена». «За год рынок кредитования в России значительно укрепился, и если 2022 год был временем адаптации к новым условиям, то уже в этом году мы надеемся на его восстановление. В апреле темпы продаж показывают положительную динамику, в объеме выданных доминирующую роль занимают потребкредиты и ипотека», – добавил Анатолий Печатников.

## Михаил Хардилов возглавил координационный совет РСПП в СФО

Руководитель энергетического бизнеса Группы Эн+ Михаил Хардилов избран на должность Председателя Координационного совета отделений РСПП в Сибирском Федеральном округе.

В новом качестве он будет отвечать за обеспечение эффективного взаимодействия с органами исполнительной власти в субъектах СФО по вопросам реализации инвестиционных, социальных и деловых проектов, направленных на социально-экономическое развитие регионов, а также за формирование предложений по ликвидации барьеров для инвестиционной деятельности и реализации Стратегии социально-экономического развития СФО. План работы по данным направлениям был представлен на заседании Координационного совета.

Президент РСПП Александр Шохин обозначил задачи, которые стоят перед союзом в ближайшей перспективе. «Мы исходим из того, что если 2023 год – это год перехода и адаптации российской экономики к санкционным ограничениям, то 2024 год должен стать годом развития как в части импортозамещения, так и в части обеспечения технологического суверенитета. Эта двуединая задача должна быть в нашей повестке отражена. Главным инструментом решения задач в этот сложный период является поддержка предпринимательской инициативы, конкуренции, частных инвестиций», – подчеркнул Президент Российского союза промышленников и предпринимателей Александр Шохин.

Среди важнейших направлений работы Координационного совета отделений РСПП в СФО он назвал проработку вопросов социального партнерства в регионах, усиление взаимодействия субъектов в рамках проекта «Чистый воздух», ряд других вопросов.

«Я благодарен Российскому Союзу промышленников и предпринимателей за оказанное доверие. Как руководитель компании, чья операционная деятельность сосредоточена в сибирских регионах, я давно поставил задачу развития Восточной Сибири одним из основных направлений приложения сил. Теперь обеспечить развитие региона через эффективное взаимодействие бизнеса и власти – моя прямая



обязанность в новом качестве. Для благополучия региона важно не только улучшать инвестиционный климат, но и остановить отток населения из Сибири – повышать качество жизни в городах, создавать новые карьерные маршруты, принимать участие в социальных программах региона, взаимодействовать с вузами, готовить профессиональные кадры. Я буду стараться максимально использовать свой опыт и знания для достижения этих целей», – сказал Михаил Хардилов, руководитель энергетического бизнеса Эн+.

Михаил Хардилов родился в Томске, является кандидатом экономических наук, он окончил Академию народного хозяйства при Правительстве РФ по специальности «Стратегический менеджмент», а также аспирантуру Российской академии государственной службы при Президенте РФ (с 2010 года – РАНХиГС) по направлению «Мировая экономика». Имеет большой управленческий опыт и возглавляет крупнейшую частную энергетическую компанию России.

EVENT  
L  
C

Людмила Мосина  
20 мая в Иркутске

**Энергия  
для жизни и бизнеса**  
Методы управления и повышения

Тренинг о том, как управлять своим потенциалом энергии, восполнять ее и поддерживать на нужном уровне.

Программа основана на последних исследованиях в нейропсихологии и нейробиологии.

Все инструменты научно обоснованы и легки в применении.

8 800 600 62 80

clevent.ru

16+



# В Иркутской области стартовало обучение в «Школе фермера» Россельхозбанка

28 апреля в Иркутском ГАУ начались занятия в «Школе фермера» Россельхозбанка. За знаниями пошли 40 человек. Студенты будут изучать востребованные и перспективные направления для местного агропромышленного комплекса по программе «Организация фермерского хозяйства».

Теоретический модуль студенты изучают на базе Иркутского государственного аграрного университета им. А.А. Ежевского, а практику пройдут на действующих предприятиях Приангарья. Занятия продлятся более двух месяцев, после чего студентам предстоит защитить разработанные в ходе учёбы бизнес-планы.

В Иркутске «Школа фермера» открылась уже в третий раз. За 2021 и 2022 годы реализации проекта уникальная образовательная программа подготовила 55 специалистов для местного сельского хозяйства. И уже к концу этого года еще 40 аграриев получат специализированные знания.

В приветственной речи Заместитель Председателя Правительства Иркутской области Владимир Читоркин отметил актуальность и высокую значимость образовательного проекта для аграрного комплекса Приангарья.

«Для правительства Иркутской области развитие сельского хозяйства, агропромышленного комплекса, науки и образования в сфере сельского хозяйства является приоритетной задачей общего развития региона. Мы благодарны банку за хорошую образовательную площадку и ту работу, которая проводится по проекту Школа Фермера. Проект реализуется уже третий год, и проект востребован. Мы рассчитываем на его масштабирование – и по количеству обучаемых, и по очередности, по периодичности проведения. Мы все понимаем, что сейчас аграрный сектор – это современное инновационное производство. Технологии сельского хозяйства постоянно развиваются, внедряются научно-технологические решения. Конечно же, необходимо свои знания повышать», – отметил Владимир Читоркин.

В заключение заместитель председателя правительства региона пожелал слушателям высоких результатов в обучении и дальнейшем развитии агропромышленного комплекса Иркутской области.

Директор Иркутского регионального филиала Россельхозбанка Наталья Баркова подчеркнула, что успех Школы стал возможен благодаря слаженному и эффективному взаимодействию участников проекта – Правительства Иркутской области, Министерства сельского хозяйства, Иркутского государственного аграрного университета им. Ежевского, банка и предпринимателей, готовых показать свои производственные площадки и поделиться секретами успешного бизнеса.



Фото из архива компании

«Мы участвуем в различных социальных проектах, поддерживаем детскую бизнес-игру «Начинающий фермер», ведем уроки финансовой грамотности в школах на сельских территориях. И реализуем эти проекты на общественных началах, так как считаем, что это социально значимая функция Россельхозбанка. Говоря о Школе Фермера, я могу с уверенностью утверждать, что этот проект уже показал себя успешным. Об успехе специализированного образовательного проекта говорит не столько территория его реализации и даже не количество выпускников, большинство из которых состоялись в аграрном бизнесе. Наверное, самый главный успех мы замечаем здесь, в регионах, когда видим сколько поступает заявок на обучение, встречаем наших выпускников на сельскохозяйственных выставках и форумах, видим реализованные бизнес-планы и мечты тех, кто приходил к нам на обучение с нерешительным «попробую», – рассказала Наталья Баркова.

Занятия будут проходить на базе Иркутского аграрного университета имени А.А. Ежевского,

и предполагают два формата обучения: в онлайн с использованием дистанционных образовательных технологий (теоретическая часть) и очная практика на рабочих площадках. Учебный план нового потока составлялся совместно с представителями профильных министерств, специалистов Россельхозбанка, научных сотрудников аграрного вуза и приглашенных специалистов.

«Для нашего университета это интересный и значимый проект – хороший опыт отойти от привычной формы обучения и работать со «студентами», которые уже имеют свою практику ведения хозяйства, могут дискутировать на профессиональные темы и задавать вопросы исходя из собственного опыта работы на земле. Для нас очень волнительно каждое открытие учебного проекта, потому что вы – новые студенты, вы наши новые слушатели. И. безусловно, для обучения, для подачи качественных профессиональных знаний мы очень тщательно планируем преподавательский состав. Учебная программа составлена таким образом, чтобы вы смогли выстроить свой успешный бизнес и

благодаря грамотному экономическому подходу, и, в том числе, понимали, каким образом можно воспользоваться государственной поддержкой», – подчеркнул в приветственной речи ректор Иркутского ГАУ Николай Дмитриев.

В свою очередь, начальник отдела малых форм хозяйствования министерства сельского хозяйства Иркутской области Наталья Лагодюк отметила следующее:

«Мы очень рады, что такое направление, как Школа Фермера есть и с каждым годом показывает свою эффективность. Министерство сельского хозяйства Иркутской области ежегодно проводит конкурсные отборы по грантовой поддержке начинающих фермеров в рамках регионального проекта. И вот сейчас, с 28 мая, мы объявляем конкурс «Агростартап». Всех желающих, кто готов попробовать себя в начинании и развитии фермерства, приглашаем поучаствовать, – сказала Наталья Лагодюк. Всего же «Школа фермера» сегодня стартовала в 24 регионах. Обучение проходят свыше 700 человек. Опытные и начинающие аграрии будут изучать 19 специализаций, распределённых по регионам в соответствии с востребованностью и перспективами на рынке».

С сентября 2020 года Россельхозбанк запускает поток обучения в «Школе фермера» в седьмой раз. За предыдущие шесть волн в Школе прошли курс и приступили к реализации бизнес-проектов в сельском хозяйстве свыше 3400 человек. Всего «Школа фермера» охватила уже 56 регионов.

«Школа фермера» – это федеральный образовательный проект Россельхозбанка на базе ведущих аграрных вузов и сельхозпредприятий, объединяющий возможности Министерства сельского хозяйства, регионов, профильных вузов, крупного бизнеса и фермеров для теоретического и практического обучения профессиональных кадров для сельского хозяйства.

Слушатели приобретают теоретическую подготовку, изучают правовые аспекты работы фермерских хозяйств, финансовые бизнес-модели, основы маркетинга, знакомятся с новейшими агротехнологиями, проходят обучение на ведущих предприятиях отрасли, учатся кооперироваться с крупными холдингами. Курс завершается защитой бизнес-планов.

## Новое в системе КонсультантПлюс

### Антикризисные меры: обзор последних новостей

#### Любим организациям и ИП

##### Послабления по проверкам

До 2030 года не проводят плановые проверки, за исключением:

предприятий и организаций, деятельность которых относится к категориям чрезвычайно высокого и высокого риска; объектов, которые являются опасными производствами II класса опасности и гидротехническими сооружениями II класса;

проверок по Закону о защите прав юрлиц и ИП без риск-ориентированного подхода.

На 2023 год значительно сузили основания для проведения внеплановых проверок.

##### Послабления по налогам и взносам

Организации и ИП, которые получили годичную отсрочку по взносам за II и III кварталы 2022 года, вправе обратиться в период с 1 марта по 28 апреля 2023 года за предоставлением рассрочки по уплате указанной задолженности до 28 мая 2024 года. Особые правила установлены для страховых взносов, исчисленных ИП за 2021 год с суммы дохода, превышающей 300 тыс. руб.

ФНС не приостанавливает операции по счетам в течение двух недель с момента направления в банк поручения ФНС на списание и перечисление в бюджет налоговой задолженности. В конце марта 2022 года ввели новые налоговые меры поддержки бизнеса, к примеру:

до конца 2023 года отменили повышенные пени при длительной просрочке;

можно перейти на расчет авансов по налогу на прибыль исходя из фактической прибыли и не дожидаясь следующего года; уменьшили число контролируемых сделок;

ввели нулевую ставку по НДС для услуг по предоставлению

мест для временного проживания в гостиницах и по аренде объектов туристической индустрии; смягчили требования к ускоренному возмещению НДС за 2022 и 2023 годы;

отменили повышенные коэффициенты транспортного налога для автомобилей стоимостью от 3 млн до 10 млн руб.

##### Субсидия при трудоустройстве новых работников

1. Работодатели могут получить господдержку при трудоустройстве некоторых категорий граждан. Это, к примеру: уволенные в связи с ликвидацией организации или сокращением штата;

работники, находящиеся под риском увольнения; безработные граждане в возрасте до 30 лет включительно.

2. На уровне регионов при финансовой поддержке федерального центра в 2023 году действуют программы, в рамках которых работодателям возмещают:

затраты на оплату труда при организации общественных работ для граждан, которые состоят на учете в службе занятости;

затраты на оплату труда и материально-техническое оснащение при организации временного трудоустройства граждан, которые находятся под риском увольнения;

затраты на организацию профессионального обучения и дополнительного профессионального образования работников предприятий оборонно-промышленного комплекса.

Перечень предприятий утверждает Минпромторг.

##### Малому и среднему бизнесу

##### Отменены административных штрафов для малых предприятий

С 6 апреля 2022 года смягчили ответственность для малых и микропредприятий:

их штрафуют на суммы, которые предусмотрены для ИП, а не для организаций;

если штраф для ИП не предусмотрен, компания заплатит от половины минимального до половины максимального штрафа для организаций. Если размер санкции фиксированный, назначат 50% от него.

##### Переводы через систему быстрых платежей

ЦБ РФ с 1 мая 2022 года увеличил максимальный размер операции для системы быстрых платежей с 600 тыс. до 1 млн руб.

##### Участникам ВЭД

##### Льготный кредит на закупку приоритетной импортной продукции

Правительство утвердило правила предоставления кредитов по льготной ставке (0,3 х ключевая ставка + 3%) на приобретение продукции из установленного перечня, например, электроники, продовольствия, транспорта, стройматериалов.

С 18 октября 2022 года кредитные средства можно направить на оплату проектировочных и пусконаладочных работ, а также НДС и таможенных пошлин.

Кредит предоставят для финансирования контрактов, заключенных после 1 марта 2022 года с ценой, эквивалентной 3 млн руб. и более.

Срок действия льготной ставки составляет не более:

1 года при закупке продукции. Льготная ставка применяется к объему финансирования, выданному по кредитному соглашению до 30 октября 2023 года;

3 лет – для оборудования и средств производства. Льготная ставка применяется к объему финансирования, выданному по кредитному соглашению до 31 декабря 2023 года.

##### Послабления при таможенном оформлении

1. До 1 января 2025 года разрешили указывать одну позицию ТН ВЭД при декларировании продукции, которую

поставляют в комплекте с компонентом или в разобранном виде. При этом не нужно корректировать решение о классификации, если его выдали до 1 июля 2022 года.

2. До 1 января 2029 года разрешили ввозить компоненты товара в рамках нескольких внешнеэкономических сделок.

3. Декларантам не нужно подтверждать право использовать сертификаты соответствия и (или) декларации о соответствии требованиям к серийным товарам.

4. Импортёры значимой продукции производственного назначения освободили от обеспечения уплаты таможенных пошлин и налогов. Поддержка касается товаров для производства продовольственной, электронной, металлургической продукции, а также продукции легпрома. Мера распространяется на товары, ввезенные с 28 марта 2022 года.

5. До конца 2023 года упрощен ввоз электроники.

Тел.: (3952) 22-33-33, 53-28-53.

E-mail: info@irkcons.ru.

Сайт: www.irkcons.ru.

Присоединитесь! Новости, анонсы, обзоры от КонсультантПлюс.

Сообщество в Viber



**КонсультантПлюс в Иркутске**

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

ООО «КонсультантПлюс в Иркутске»  
Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/3,  
1 подъезд, 7 этаж  
info@irkcons.ru, www.irkcons.ru

#### Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 05.05.2023 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	147,47	128,84	120,01	108,01	85,96
1 комн. панель	147,11	128,46	109,06	109,62	97,73
2 комн. кирпич	152,63	118,76	103,69	106,61	86,57
2 комн. панель	124,69	118,32	99,97	101,21	89,66
3 комн. кирпич	114,65	113,49	102,16	100,76	85,56
3 комн. панель	-	112,2	94,99	99,11	82,24
Средняя стоимость	127,64	128,18	108,85	108,97	89,15

#### Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 05.05.2023 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	36,67	-	-	31,6	45
склад (аренда)	0,5	-	0,2	-	0,25
магазин (продажа)	100,23	87,76	62,85	40,08	50,49
магазин (аренда)	0,82	0,81	0,66	0,7	0,76
офис (продажа)	91,22	82,61	64,33	42,3	55,23
офис (аренда)	0,76	0,77	0,64	0,64	0,69

#### Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 05.05.2023 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
готовое	115,24	157,53	121,74	136,84	100,85
Срок сдачи - 1 полугодие 2023 года	235,44	155,05	110,85	-	88,54
Срок сдачи - 2 полугодие 2023 года	-	-	127,58	123,32	98,49
2024 год и позже	-	146,68	124,78	-	91,62
Средняя стоимость	205,39	154,2	123,6	128,39	97,27

## ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

РЕАЛИЗУЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

ПРОДАЖА

г. Иркутск

мкр. Университетский, 54а

**НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ**  
АТС-36, 2-этажное панельно-кирпичное с подвалом, площадью 1710,7 кв. м с земельным участком площадью 2707 кв.м.  
**44 819 000 руб.**

г. Ангарск

92 квартал, д. 16

**НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ**  
Общей площадью 514,2 кв. м. на 1 этаже, подвале одноэтажного здания и склад площадью 46,2 кв. м. Земельный участок 891 кв. м в долгосрочной аренде.  
**8 500 000 руб.**  
**АРЕНДА**

г. Ангарск

85 квартал, д. 8

**ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ**  
Помещения площадью от 20 до 60 кв. м, расположенные на 2, 3, 4 этажах здания.  
Арендная плата: 550 руб./кв. м с НДС. тел. 89501076691

п. Михайловка

3 квартал, 1

**ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС**  
Трехэтажное нежилое кирпичное здание 1319,9 кв. м, здание гаража 305,9 кв. м, земельный участок 2913,14 кв. м.  
**3 961 000 руб.**

г. Усолье-Сибирское

пр-т Комсомольский, 128

**НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ**  
Общей площадью 2681,93 кв. м в подвале, 1, 2, 3 этажах с земельным участком площадью 921 кв. м.  
**16 829 150 руб.**

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

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

### Информационное сообщение

АО «Международный Аэропорт Иркутск» информирует о проведении 14.06.2023 аукционов с открытой формой подачи предложений о цене имущества:

- «База отдыха», Иркутская область, Иркутский р-н, 26 км. Байкальского тракта
- «Насосная станция», Иркутск, Ленинский район, ул. Полярная, 199.

**Контактные данные:** Иркутск, ул. Ширямова, 13, здание терминала МВЛ, 2 этаж, каб. 208/3, тел. 8-3952-26-68-07, email: [verkhoturtsev@iktport.ru](mailto:verkhoturtsev@iktport.ru)

Вся информация размещена на сайте АО «Международный Аэропорт Иркутск» [www.iktport.ru](http://www.iktport.ru)

У НАС ЕСТЬ

Арендатор/Покупатель на вашу коммерческую недвижимость!

Продадим/Сдадим ваш объект по максимальной рыночной цене

688-174  
[www.rbnpro.ru](http://www.rbnpro.ru)

# НЕДВИЖИМОСТЬ

БАЙКАЛЬСКИЙ РЕГИОН

## REALTY.IRK.RU

**ДОБАВИТЬ ОБЪЕКТ**

# ПРОДАЕТСЯ ДОМ

Байкальский тракт

## 8-902-76-33-285, 456-250

- Большой роскошный двухэтажный дом из клееного бруса 432 кв. м органично вписывается в окружающий ландшафт участка 36 соток с сосновым лесом и отражает идею загородной жизни. Здесь приятно укрыться от суеты повседневности и провести время в кругу семьи и друзей, наслаждаясь единением с природой. На территории участка построена рубленая баня в альпийском стиле из вековых деревьев. Построена уникальная беседка без единого гвоздя, выполнен ландшафтный дизайн. Просторный, теплый гараж на 2 машины и техники. Домик охраны и персонала.
- Внутренняя планировка дома рассчитана на пребывание и комфортный отдых большой семьи: здесь есть собственная бильярдная комната и роскошный комплекс с хамам, душевыми и огромным бассейном.
- Пять комнат, отдельный кабинет, бильярдная комната, тех.комнаты, просторные гардеробные, 4 с/у, погреб для хранения напитков и разносолов.
- Большое внимание дизайнеры уделили системе освещения, благодаря которой дом изнутри смотрится объемным и светлым даже в долгие зимние вечера. Электричество 30 кВт. Дорога до участка имеет асфальтовое покрытие.

000 «Центр Обмена Квартир», ОГРН 1113850006160



**PROSTOR GROUP®**

BUILDING TECHNOLOGY



**КАЧЕСТВО ПРЕВЫШЕ ВСЕГО**



Реализуем проекты любой сложности. Энергоэффективные технологии.  
Крупногабаритное остекление. Выносной монтаж Meesenburg.

**Производство и монтаж алюминиевых  
светопрозрачных конструкций SCHUCO и ALUTECH**

г. Иркутск, ул. Ф. Энгельса, 8, оф. 302 • +7 (3952) 258-235 • PROSTORGROUP.RU