

газета

дело

АПРЕЛЬ, 2024 | № 3(141)



бизнес |

Новостройка, признанная лучшей в России, распахнула двери для первых жильцов

4



стратегия |

Сибирь и Дальний Восток – в фокусе внимания Эн+

8

событие |

Байкальская строительная неделя: на повестке – комплексное развитие территорий

15



Семья «Доренберг»

Евгений Ефремов

основатель и идейный вдохновитель арт-завода «Доренберг»

| 2

Семья «Доренберг»

Евгений Ефремов – о расцвете креативного кластера в Иркутске и новых проектах

Семь лет назад идея открыть арт-завод «Доренберг» многим иркутянам казалась настоящим безумием. Сегодня это единственный экономически успешный креативный кластер за Уралом, не имеющий госучастия. «Комьюнити, коллаборации – это мое. И это то, что работает», – говорит создатель проекта Евгений Ефремов. Что изменилось в концепции «Доренберга»? Почему не сработал столичный подход? Как креативные индустрии меняют реальный сектор? И какие новые бизнесы и направления вошли в «Семью компаний Доренберг»? Об этом – в нашем интервью.



Евгений Ефремов, основатель и идейный вдохновитель арт-завода «Доренберг»

Фото А. Федорова

ПРОЕКТОМ ДОВОЛЬНЫ

Евгений, проекту «Доренберг» уже семь лет. Таким ли вы его задумывали? Что удалось, а что «отпало» в процессе?

– «Доренберг» – это живая история: планировали одно, сделали пятое, получилось десятое. Это нормально, это хорошо. Если посмотреть на цифры, то на этапе запуска проекта у нас было около 5000 кв. м арендопригодных площадей. Сейчас их уже порядка 8500. Еще 1500 «квадратов» мы используем как общие зоны, прогулочные территории. Так что проектом мы очень довольны, добились многого.

И все-таки – что не получилось, не «полетело», что пошло не так?

– В целом, всё было так. Например, проект «Доренберг Холл» – большой зал для крупных, серьезных мероприятий. С экономической точки зрения он показал себя не слишком хорошо, но в рамках деятельности арт-завода, в рамках города, где мы добились мероприятий такого формата и уровня, это, конечно, проект отличный.

Концепция арт-завода за эти семь лет как-то изменилась?

– Да, мы провели реконцепт территории. Изначально, в первые годы работы, мы ориентировались больше на микробизнесы: хендмейд, маленькие мастерские. Сейчас идем в сторону дизайна, архитектуры. Нам нравится всё, что связано с более интересным подходом к строительству, ремонту, загородной жизни, и мы наполняем резидентами уже в рамках этой деятельности. В здании, где располагался «Доренберг Холл», например, теперь работает федеральная компания «Русклимат».

В 2017 году идея создания креативного кластера в Иркутске многим казалась безумной. Скепсиса было немало: не то место, не то окружение, не та инфраструктура...

– Так и было. Многие, помню, спрашивали: «Почему вы открылись здесь? Почему не на Карла Маркса?» Но наша территория, исторический завод Доренберга, – здесь, поэтому и мы здесь. А с историей про «вы далеко» мы до сих пор боремся. В таких случаях всегда спрашиваем: «Далеко откуда? Где вы живёте?» Ведь на самом деле мы находимся в центре города, до Ленина и Карла Маркса – пара километров. Если вы едете из спального района, то вам и до сквера Кирова точно так же «далеко». Сейчас скепсис на 90% ушел.

НА СТЫКЕ КУЛЬТУРЫ И БИЗНЕСА

Есть мнение, что креатив и деньги – вещи малосовместимые. На ваш взгляд, креативный кластер – это вообще про бизнес?

– Да, но не только. Это еще и про ценности. Ведь прежде всего, история креативных кластеров – про стык культуры и бизнеса. Это, с одной стороны, девелопмент, а с другой – сохранение исторического фонда, наследия города.

Конечно, есть люди, которые говорят: «Вы портиrete здания, раскрашивая их граффити». Но есть и те, кто понимает: если бы мы не раскрыли эти здания, не представили их в новом свете – так, чтобы они нравились современным людям, то их, возможно, просто снесли бы. А так мы здание сохранили, историю сберегли – и при этом продвигаем её в будущее.

Я вообще считаю, что для России, для российской культуры прошлое – это главная ценность.

Мы его храним. Да, ценности видоизменяются, «переопыляются» с современностью, но они есть, и это важно.

А вариант снести здания совсем вы не рассматривали? Стоял такой вопрос?

– Стоял, и всерьез. В любом случае, мы зарабатываем деньги – и потому всегда анализируем, смотрим, какие варианты есть. Что-то снести, где-то – провести реновацию, возможно, построить новое. Как любой девелопер, я рассуждаю прежде всего квадратными метрами и их стоимостью на рынке. Здесь все совпало – и проект арт-завода сложился.

ИРКУТСК – НЕ МОСКВА

Когда вы вышли с этим проектом на рынок, ревитализация, реконцепция в Сибири были еще не развиты. Мы знали лишь единичные успешные примеры в Питере, в Москве. Какими проектами вы вдохновлялись?

– Для меня главный пример в стране – это дизайн-завод «Флаконт», площадка номер один, которая меня вдохновила. Номер два – «Хлебозавод», проект той же команды, но уже более современный, более девелоперский. Если дизайн-завод – это чистый креативный кластер: про движуху, бары, клубы, креативные товары, то «Хлебозавод» – скорее про ритейл, это более бизнесовый проект.

Сегодня креативных кластеров и пространств в России уже очень много – около тысячи. Причем не только в столицах, но и в регионах. Это и «Каменка» в Красноярске, и «Октава» в Туле, и «С52» в Ростове. Есть целое интернет-издание «Атлас креативных кластеров», мы в нем тоже присутствуем.

В Иркутске вы в свое время были первыми?

– В городе к тому моменту уже работало креативное пространство «Перцель». Но в формате именно креативного кластера – а это целый комплекс зданий, большая территория – да, мы были первыми.

Можно сказать сейчас, что кластер на арт-заводе сложился?

– Конечно. Нас даже приняли в Союз креативных кластеров. Мы стоим в одной линейке с такими проектами, как «Хлебозавод», «Октава», «Арт-Плей». С нами разговаривают, с нами считаются. На сегодня мы являемся единственным экономически успешным креативным кластером за Уралом, не имеющим государственного участия. И это довольно нетипичная история: в других городах, как правило, такие проекты имеют господдержку. Наша история – только про бизнес.

Кстати, мы теперь занимаемся консалтингом по разработке подобных проектов в России. Из последнего – я участвовал в создании концепции креативного кластера в городе Кемерово. Он называется «Редакция». Это комплекс на 25000 «квадратов», расположенный на территории бывшей типографии.

В одном из интервью, рассуждая о креативных кластерах, вы сказали, что Иркутск – не Москва. То, что работает там, может совсем не «полететь» здесь. В чем отличия?

– Да вообще во всем. Изначально нам писали концепцию арт-завода москвичи. Мы на ней отработали год – и не выдержали. Это просто другая планета, люди настолько разные! У нас есть свой дизайн-код, своя «иркутскость», и она отличается даже от «красноярскости», от «новосибирскости». Поэтому, наверное, первый пул резидентов, которых мы заселяли с помощью московского «Флаконт», весь съехал.

И дальше мы уже выработывали свой концепт, свои подходы. Если в Москве ставка на креативный бизнес: хендмейд-предприятия, локальные бренды, то мы отошли от этой концепции в сторону реального, работающего бизнеса, в сторону заряженных на развитие предпринимателей. У нас в «Доренберге» приоритет – люди. Резиденты, готовые общаться в рамках комьюнити на заводе, в рамках наших чатов в мессенджерах, ходить на наши внутренние мероприятия. И это работает: сегодня у нас даже есть очередь на аренду. Людям нравится быть возле людей, которые реально хотят развивать свой бизнес, расти, общаться.

ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ – 100%

Можете поделиться цифрами: сколько у вас резидентов, какова стоимость аренды?

– На сегодня у нас около 70 резидентов на территории, это порядка 200-230 человек. С 2017 года мы выросли по выручке в 2-2,5 раза. Что касается арендной ставки, то мы дороже, чем все офисы в округе. У нас ставки на уровне бизнес-центра «Терра». Самые интересные офисные площади, хорошие локации сдаем по за 1000-1200 рублей за кв. м. Минимальная на сегодня арендная ставка на территории – 600 рублей за кв. м, но это довольно большая площадь.

Кто генерирует основной поток в «Доренберге»?

– Каждый уникальный резидент генерирует свой уникальный трафик, который, по возможности, переключается в каких-то точках с трафиками других резидентов. У нас нет «якорей», к которым все идут, как за хлебом, а по пути – заходят к остальным.

Все равноценны?

– С экономической точки зрения – нет, конечно. Есть ключевые резиденты, которые занима-

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ,
РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 12+

газета **дело**

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

Главный редактор:
Герасимова Е.В.

Литературный редактор:
Масленникова А.Н.

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».
№3 (141)

Дата выхода в свет: 05.04.2024 г.
Отпечатано в «Облформпечат» –
Международный департамент».
Адрес типографии:
664003, Иркутская область,
г. Иркутск, ул. Сухэ-Батора, д. 18.

Заказ №3. 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.

ют большие площади и платят большие деньги, но трафикобразующих якорей у нас нет.

Если оценивать стадии развития, то сегодня у «Доренберга» период расцвета?

– Скорее, это даже и не расцвет еще, потому что планов много, в том числе и по достройке площадей. Нам не хватает того, что есть.

Спрос больше, чем вы можете предложить?

– Да. Есть нормы по загрузке торговых, офисных площадей. Показатель в 95% – это очень здорово. А у нас доходит иногда и до 100%. Затем, конечно, происходит естественный откат: начинаешь немного ротировать, арендную плату поднимать – одни резиденты съезжают, заходят другие.

Я считаю, намного качественнее держать аренду на уровне 90-95%, не заполнять площади на 100%. Поэтому при текущем спросе нам действующих 10 тысяч «квадратов» мало, хотелось бы еще 5-7 добавить. Мы сейчас занимаемся проектированием.

Где планируете строить?

– Будем расти вверх, надстраивать этажи. Мне нравится концепция здания «Плаза» на Карла Маркса. Стеклопанельная надстройка отлично смотрится: стик культуры и современности, старого и нового.

В любом торговом центре проводят ротацию: смотрят на ситуацию, оценивают потоки, реагируют на спрос. Какие подходы к работе с арендаторами у вас?

– В таком режиме, как ТЦ, мы не работаем. Не отслеживаем трафики, не считаем посетителей, не запрашиваем выручки. Мы совсем не торговый центр, у нас креативный кластер, многофункциональное культурное пространство. Мы – про другое. Замеряем другие показатели: отслеживаем уровень общения в чате, присутствия на мероприятиях. У нас за последний год есть два примера, когда утром в понедельник я отправил письмо о расторжении договора – просто за некорректное общение в общем чате, за токсичность.

А наоборот может быть? Например, денег у резидента нет, но в чате он ведет себя хорошо и вообще всем очень нравится.

– Мы такое практиковали до пандемии. Очень часто держали людей на местах, не смотря на долги. Не выгоняли просто за то, что они хорошие люди, умеющие создавать классную движуху. Мы их тянули, учили, пытались понять, почему они не развиваются. Организовывали бесплатные курсы по маркетингу, привлекали топовых иркутских спикеров...

Не помогло?

– Никому. Либо ты работаешь, либо нет. Поэтому больше мы утопающих, которые не хотят спасаться сами, не спасаем.

БИЗНЕСЫ – КАК ДЕТИ

«Доренберг» – это не только арт-завод, это целая «семья компаний», куда входят разные направления: Доренберг loft, Доренберг RentService, фестиваль «Малозэтажная Сибирь», система управления недвижимостью

WeProperty, мясной ресторан Доренберг... Какова философия «семьи компаний»?

– У меня своя семья – большая, четверо детей, две дочки и два сына. Я как-то слушал интервью, в котором спикер сказал: как выстраивается семья у собственника, так складывается и взаимодействие внутри компании, в бизнесе. Когда в менеджменте всё рассыпается, рушится, надо посмотреть, что происходит у человека в семье, и станет понятно, почему все так. У меня в семье все хорошо, все налажено.

Бизнесы для вас – это тоже дети?

– В какой-то степени да. И все эти проекты у меня всегда были: и event, и оборудование для мероприятий, и строительство. Просто пришло время все это упаковать в конкретные продукты и показать людям. Так и родилась «семья компаний».

Можете рассказать о некоторых проектах подробнее?

– Конечно. Например, «Доренберг loft» – это направление залов для мероприятий, ивент-холлы. У нас на сегодня их два. Один холл называется «Громче Hall» – интересный, двухэтажный, камерный, на 160 «квадратов». Он подходит для ярких дней рождений, корпоративов на компанию до 50 человек. Второй зал называется «Priority Hall». Он подходит для более торжественных мероприятий, в том числе бизнес-событий. Вместимость – от 40 до 300 человек.

Следующее важное для меня направление – Доренберг RentService. Это сервис по аренде мебели и оборудования для мероприятий. Например, у нас больше всех стульев в Иркутске – 1050 красивых прозрачных одинаковых пластиковых стульев «Виктория хост». На всех концертах в Ледовом дворце и других больших залах, где есть сидячая посадка, стоят мои стулья. Арендуют их и физлица – для торжественных мероприятий, свадеб, выездных торжеств.

Это успешная бизнес-история?

– Я не назвал бы ее суперемкой, но она работает. Для меня важно, чтобы бизнес не занимал слишком много времени. Люблю, когда все понятно. Есть проекты, которые съедают время, а денег – если посчитать трудозатраты – особо не приносят. Здесь – не так.

В «семье компаний» есть и выставочная деятельность. «Малозэтажная Сибирь» в этом году прошла второй раз, и очень успешно. Какие цели преследуете этим ивентом?

– «Малозэтажная Сибирь» для меня – проект-открытие. Я не первый год в строительном бизнесе, есть компания «Экотектура», которая занимается загородной недвижимостью. Изначально «Малозэтажная Сибирь» была задумана для продвижения бизнеса – чтобы не тратить деньги на маркетинг. Но в итоге я просто влюбился в эту деятельность. Понял, что объединять рынки, участников мне нравится намного больше, чем просто строить дома. Комьюнити, коллаборации – это по-настоящему мое.

Мне хочется, чтобы люди, которые ищут услугу строительства дома, получили ее круто и качественно. Многие боятся загородной жизни: думают, что их обманут, построят плохо. Огромная часть рынка не упорядочена – и я хочу это сделать. У меня даже есть такой слоган: «Мало-



Фото из архива компании

этажная Сибирь – это портал в цивилизованную загородную жизнь».

Тема малозэтажки в нашей области сейчас развивается очень активно. Можно сказать, вы попали в тренд!

– Однозначно. У одного из участников, например, было подписано шесть предварительных договоров на выставку, это дорогого стоит. За два дня на «Малозэтажной Сибири» побывали 2000 человек. И они остались довольны: было где поесть, где оставить детей. То есть мы эту выставку делаем, думая как со стороны гостя, так и со стороны участника. Стремимся сделать так, чтобы всем было интересно и полезно.

Выставка – это тоже бизнес?

– Конечно, мы на ней зарабатываем.

Какие планы дальше?

– Выставка будет проходить до двух раз в год в полномасштабном формате. И, возможно, будет третье мероприятие, летнее. Рабочее название – «Загородный шашлык-день». Это история не столько про продажу, сколько про имидж загородных компаний.

Также у нас в разработке находится интернет-портал, который позволит в течение года знакомиться и с участниками выставки, и с архитекторами, дизайнерами. Полезный ресурс для любого человека, который хочет переехать за город или в рамках загорода сменить локацию.

Можно ли сказать, что креативная индустрия влияет на реальный сектор?

– Конечно. «Малозэтажная Сибирь» – как раз яркий пример того, как рынок ивентов влияет на строительную отрасль. Мы посредством нашей креативности, нашей поддержки собрали всех игроков рынка, которые до этого конкурировали. Теперь они вместе, в одной лодке, потому что понимают: наша общая цель – цивилизация рынка.

БЕЗ ИДЕЙ – НИКАК

Говорят, что вы человек импульсивный. Можете создать, построить что-то, а через месяц все поменять и переделать. Это правда?

– Я думаю, что с каждым годом импульсивности становится всё меньше. Поговорка «Старость пришла одна» в моем случае не работает (смеется), старею – мудрею. Сейчас я все, что придумываю, записываю себе в заметки и живу с этим несколько месяцев. Смотрю, как оно – сидит в голове или уже надоело? Я стал тщательно фильтровать свои замыслы. Года четыре назад все было иначе: проведу собрание – и поехали. Бежим, падаем, встаём, реализуем, делаем, не делаем...

Сколько сейчас в вашем списке идей?

– Три-пять, и этого вполне хватает. Это раньше мы хватались за всё: нужно было заработать каждые 10 тысяч, каждый миллион. А теперь понимаем: есть возможность выбирать.

Надеюсь, ваш импульс всё же не иссякнет.

– Нет, конечно, это моя натура. Без идей как? Для меня вообще важны идеи и важна их реализация. Проблема многих людей в России в том, что они не понимают: идея сама по себе ничего не стоит. Ее реализация, описание процессов, финансирование, вера в эту идею других людей – вот это стоит и денег, и времени.

Какой вы лидер – вождь, визионер, автократ?

– У нас в команде умеренная авторитарная демократия (улыбается). А вообще я фанат монархии. Не верю в сменяемость власти. В моём понимании человеку, чтобы сделать большой объём работы с большим количеством площадей и людей, нужны десятилетия. Я 7 лет управляю этой территорией, у меня всего два гектара и 15 человек в подчинении – и тут столько работы!

Чего бы хотели в будущем? 10 гектаров? Тысячи людей?

– Нет, управлять большими коллективами – не моя стезя, мне это неинтересно. На сегодня меня больше всего привлекает тема ивентов. Мы хотим вырастить «Малозэтажную Сибирь» до «Малозэтажной России», масштабировать ее – как минимум до Сибири и Дальнего Востока. Тема креативного кластера тоже будет развиваться. У арт-завода «Доренберг» – большое будущее.

В общем, следите за мной – будет интересно! (улыбается) Как говорится, у самурая нет цели – только путь.



Фото из архива компании

«Это лучшая новостройка в России»*

В Иркутске ввели первую очередь жилого комплекса «СОЮЗ Priority»

Амбициозную задачу «строить такое жилье, чтобы талантливая и перспективная молодежь оставалась в Иркутске», поставила перед собой компания «ГРАНДСТРОЙ». По словам генерального директора Екатерины Прядко, компания стремится не просто выводить на рынок новые квадратные метры, но и формировать в городе новый образ жизни, новую эстетику. ЖК «СОЮЗ Priority» в полной мере отвечает этим требованиям. Накануне новостройка, признанная лучшей в России*, распахнула двери для первых жильцов.



Екатерина Прядко, генеральный директор компании «ГРАНДСТРОЙ»

Фото А. Федорова

Ключи, подарки, торт и экскурсия-знакомство с новым домом... Компания «ГРАНДСТРОЙ» устроила праздник в честь передачи ключей новоселам жилого комплекса «СОЮЗ Priority» – лучшего многоэтажного комплекса-новостройки в Российской Федерации в 2024 году по версии Единого ресурса застройщиков.

ЖК бизнес-класса «СОЮЗ Priority» строится в Свердловском районе Иркутска в микрорайоне Союз. В конце прошлого года была досрочно введена в эксплуатацию первая очередь комплекса: блок-секции №1 и №3. Завершение строительства второй очереди намечено на 2025 год.

«Вы будете жить в лучшем ЖК»*

«Мы думали, что скромно скажем: «Вы стали обладателями жилья в одном из лучших жилых комплексов Иркутской области». Но в конце февраля все изменилось – и теперь вы все стали обладателями жилья в лучшем многоэтажном комплексе-новостройке в России! Проект «СОЮЗ Priority» победил в федеральном градостроительном конкурсе ТОП ЖК-2024», – такими словами открылось торжество в честь начала передачи собственникам ключей от квартир.

За победу в номинации боролись 1400 ЖК по всей стране. Объекты оценивались по 17 критериям: качество социальной инфраструктуры, дворового пространства, наличие условий для маломобильных граждан, применение «умных» технологий, безопасность, внешний вид объекта и другим параметрам. Иркутские впервые не только вышли в финал, но и привезли домой главный приз. Он, кстати, был выставлен на всеобщее обозрение на сцене (сооруженной на подземном паркинге «СОЮЗ Priority», где проходил праздник), и прикоснуться к нему мог любой желающий.

«Нужен новый подход к строительству»

Команду ГК «ГРАНДСТРОЙ» и резидентов «СОЮЗ Priority» поздравил мэр Иркутска Руслан Болотов. Он подчеркнул, что микрорайон Союз, в том числе его новый ЖК, – это пример того, как системная и слаженная работа всех уровней власти, строительного бизнеса, общественности дает отличный результат для города и его жителей.

«Еще три года назад здесь был пустырь. Но благодаря команде «ГРАНДСТРОЙ», которая совместно с корпорацией ДОМ.РФ начала этот проект, Иркутск получил новый объект, который соответствует самым высоким стандартам. Это один из уникальных примеров комплексного развития территории – жилое и социальное строительство здесь ведется параллельно: рядом возводится школа на 1275 мест, совсем недалеко появится детский сад, его проектирование уже

заканчивается. На средства застройщика проектируется дорога, обустраиваются общественные территории. И я уверен, что именно такой подход нашему городу сегодня нужен», – заявил Руслан Болотов.

«Подрядчиков не меняем»

Каждый сданный объект в строительстве – это результат работы не только девелопера. Банки, агентства недвижимости, архитектурные бюро, производственники, подрядчики – за каждым успешным проектом стоит немалый список участников. «ГРАНДСТРОЙ» к выбору подрядчиков относится очень ответственно: подбирает партнеров скрупулезно, тщательно – и работает с ними «вдоль и поперек».

Екатерина Прядко поблагодарила финансовых партнеров компании: банк ВТБ, предоставивший проектное финансирование, а также банки, одобрявшие ипотечные программы покупателям жилья в новом ЖК, и онлайн-сервисы безопасного оформления сделок с недвижимостью «Домклик» и «М2».

«Это те люди, которые работают с нами на объектах каждый день, которые вместе с нами создают новый уровень комфорта, новый образ жизни для горожан. С большинством из них мы реализуем уже не первый проект – и стараемся не менять своих подрядчиков, потому что знаем, что они обеспечат нам необходимое качество работ», – подчеркнула гендиректор ГК «ГРАНДСТРОЙ».

«Равняться на лучший опыт в стране»

По словам Екатерины Прядко, планка качества растет от объекта к объекту. Девелопер, с одной стороны, накапливает собственный опыт. Так в ЖК «СОЮЗ Priority» нашли свое применение решения, опробованные компанией в предыдущих проектах, например, небольшие приватные дворы, разделение прогулочных и парковочных зон, ограниченная по современным меркам высотность блок-секций – в пределах 9 этажей, безбарьерные – в уровне с землей – подъезды, формат квартир «live and work» – с собственным выходом во двор, с индивидуальными террасами. С другой стороны, компания активно изучает опыт коллег со всей России и ориентируется на лучшие примеры.

«Как часто мы приезжаем – даже не в столицы – в Екатеринбург, в Новосибирск, Тюмень, и начинаем завидовать: как здорово, как красиво, почему у нас такого нет? Мы решили, что тоже можем предложить людям такой уровень жизни, архитектурных решений и эстетики общественных пространств», – комментирует Екатерина Прядко.

В стремлении расти, равняться на лучший опыт в России, компания пригласила к работе над ЖК

международное проектное бюро R1. Проектировщики предложили для нового комплекса необычную стилистику с асимметричными фасадами, а также новую концепцию жилья – «урбан-вила», в которой исполнена одна из блок-секций, и новый тип общественных пространств – «плейхаб», ориентированных не только на детский досуг, но и на взрослую аудиторию.

В новом ЖК впервые в Иркутске будет создан «Соседский центр», объединяющий коворкинг, детскую комнату, многофункциональный зал для общих праздников. Для разработки концепции центра компания «ГРАНДСТРОЙ» привлекла консалтинговое агентство ГМК.

В коллаборации с питерской компанией «Айра» были разработаны малые архитектурные формы для променада. Установленные здесь фонари-одуванчики уже обошли все социальные сети Иркутска.

К разработке оформления подъездов компания привлекла иркутское дизайн-бюро «Спирит». И если в ЖК SunCity привычные подъезды превратились в парадные, то в новом проекте они больше напоминают лобби.

«Мы всю жизнь занимались частными премиальными проектами. «ГРАНДСТРОЙ» – первая в нашей практике компания, с которой мы вышли на проектирование жилого комплекса. И тот подход к дизайну пространств, который мы применяли в индивидуальном строительстве, оказался востребован в оформлении общественных зон, подъездов. Это замечательно, что в нашем городе есть такие проекты, которыми можно гордиться», – отметил Дмитрий Цой, руководитель ООО «Спирит».

«Сервис – это решение проблем до их появления»

В последние годы конкуренция в Иркутске подталкивает девелоперов к тому, чтобы повышать уровень не просто строительства, а продукта в целом. Как рассказала Екатерина Прядко, одной локацией уже недостаточно: важен и внешний вид, и отделка фасадов, и высокий уровень инженерии, и функциональность.

«Мы фактически перестроили компанию под новые, сценарные, подходы. Абсолютно по-другому переосмыслили внутренние процессы, активно внедряем маркетинговое мышление в своих внутренних службах, создали департамент продуктологов. Сегодня наша задача – расти в уровне сервиса, уровне эксплуатации того, что создано. Поэтому мы в этом году запустили свою сервисную компанию – выбрали партнера, у которого уже был опыт управления нашими объектами, и полностью переформатировали, опираясь на имеющийся в России опыт ведения объектов бизнес-класса».

Сервисные компании – новый тренд в ЖКХ. Его философия, как поясняет Светлана Колотовкина, генеральный директор «Сервисной компании Смарт Сервис» (Иркутск), заключается в том, что зона комфорта сегодня становится шире: она уже не заканчивается за дверями квартиры. В нее

вовлекаются лифты, парадные, придомовые пространства. Каждый резидент должен чувствовать себя комфортно не только у себя дома, но и на всей территории живого комплекса.

В ЖК «СОЮЗ Priority» применены не только наиболее современные решения в коммунальной инженерии, но и высокотехнологичные системы коммуникации – АСКУЭ (автоматизированная система коммерческого учета электроэнергии, обеспечивающая дистанционный сбор и передачу данных приборов учета – прим. ред.), современная система видеонаблюдения, домофонии и контроля удаленного доступа.

«В комплексе бизнес-класса и дальнейший сервис должен быть на уровне. Сервис – это стандарты: общения, уборки, обслуживания. Свои мы разрабатывали в партнерстве с УК, имеющими опыт работы с комплексами бизнес-класса», – рассказала Светлана Колотовкина. По ее словам, «Смарт Сервис» – одна из немногих компаний, которая имеет свою службу безопасности и свою аварийную службу, расположенную неподалеку от ЖК.

«Строим так, чтобы молодежь оставалась»

«СОЮЗ Priority» позиционируется как семейный комплекс. И в компании рады, что среди резидентов ЖК так много молодых семей, в том числе с детьми. Не случайно важную часть церемонии – разрезание ленточки – доверили самым юным участникам торжества. Им же достались и первые порции праздничного торта.

Генеральный директор ГК «ГРАНДСТРОЙ» Екатерина Прядко подчеркнула, что компания стремится не просто выводить на рынок новые квадратные метры, но и формировать в городе новый образ жизни, новую эстетику:

«Сегодня решающим фактором в определении места жительства становится городская среда: современное и качественное жилье, комфортное и уютное пространство, наличие социальной инфраструктуры для обучения и развития детей. Поэтому одна из задач, которую мы перед собой ставили, – построить такое жилье, чтобы талантливая, перспективная молодежь оставалась в родном городе, создать центр притяжения молодых для динамичных людей».

ГРАНДСТРОЙ

Иркутск, ул. Лермонтова, д. 257,
БЦ «Академический», 1 этаж
55-15-15. grandstroy38.ru

* – СОЮЗ PRIORITY признан лучшим в федеральной номинации ЛУЧШИЙ МНОГОЭТАЖНЫЙ ДОМ конкурса ТОП ЖК-2024. Конкурс проводится ЕРЗ.РФ (Единым ресурсом застройщиков) совместно с Комитетом ТПП по предпринимательству в сфере строительства, Национальным объединением застройщиков жилья (НОЗА), Комиссией РСПП по жилищной политике.



12 фактов о ЖК «СОЮЗ Priority»

ЖК «СОЮЗ Priority» – по-настоящему новое слово в девелопменте Иркутска. Некоторые решения, которые применила здесь компания «ГРАНД-СТРОЙ», реализуются в нашем городе впервые, некоторые выглядят смелыми и революционными – не зря проект занял первое место среди новостроек в федеральном конкурсе. Генеральный директор компании Екатерина Прядко провела экскурсию для редакции SIA.RU и Газеты Дело и рассказала о фишках проекта.



Фото из архива компании

1. Сценарный подход во всем

В основе проекта ЖК «СОЮЗ Priority» – сценарный подход. Привлеченные эксперты и специалисты компании проанализировали возможные сценарии жизни резидентов в ЖК и предложили решения для самых разных вариантов. Это касается как эргономики квартир, подъездов, дворовых пространств, так и работы систем жизнеобеспечения.

2. Планировки на любой вкус

Квартирография жилого комплекса впечатляет. Покупателям доступно 40 вариантов планировок: площадью от 27 до 115 кв. м, с теплыми лоджиями и/или открытыми балконами, с террасами и отдельным входом для квартир на первом этаже, с различными уровнями отделки – от базовой до предчистовой white box, где жильцу остается лишь выполнить финишную отделку потолков, стен и пола. Кроме того, в ЖК представлен новый формат жилья – урбан-вилла. Это девятиэтажное здание на приватной территории внутреннего двора со свободными планировками и французскими балконами.

3. Дом «умный» и безопасный

Доступ в подъезды ЖК «СОЮЗ Priority» – как с улицы, так и с подземной парковки – обеспечивается с помощью биометрической системы распознавания Face-ID. Также открыть подъезд можно с помощью приложения для смартфона. «Умные» лифты реагируют на сигнал открывания двери и сами спешат на первый этаж, не дожидаясь вызова.

Много внимания уделили и безопасности. Так, выход из лифтового холла и лестничной площадки на этаж есть только у жителей этого этажа, он обеспечивается с помощью электронного брелока.

С помощью брелоков можно также попасть в колясочные, лапомоечные и туалеты на первых этажах подъездов. Парковка, подъезды, лифты и лифтовые холлы, дворы контролируются с помощью 185 камер.

4. Данные с приборов учета передаются автоматически

Счетчики воды и электроэнергии выведены в подъезд и скрыты за декоративными панелями. Данные с них отправляются в сервисную компанию автоматически – резидентам ЖК не нужно беспокоиться о том, чтобы не забыть вовремя передать показания. Следить за приборами учета и оплачивать счета можно через приложение на смартфоне, оно же предложит аналитику по расходам ресурсов.

5. Управление домом – на передовой IT-платформе

Управление ЖК организовано на базе IT-платформы «Домиленд». Это один из ведущих в России цифровых сервисов для девелоперов, управляющих компаний и собственников жилья. В частности, он позволяет УК автоматизировать работу с заявками, учет ресурсов, рассылку счетов. Для собственников жилья это удобное приложение, позволяющее решить любые вопросы – от контроля приборов учета и оплаты ЖКХ до общения с соседями в чате и общедомовых собраний онлайн.

6. Фасады с изюминкой

Элегантная облицовка блок-секций из серого кирпича на самом деле – навесные вентилируемые фасады с декоративным камнем. Палитру подбирали на заказ – совместно со специалистами мо-

сковского завода White Hills удалось добиться сдержанного тепло-серого оттенка, который гармонирует и с черными переплетами окон, и с золотистой «шкатулкой» урбан-виллы. Гарантийный срок таких фасадных систем составляет 50 лет – за это время они не потеряют ни вида, ни свойств, ни актуальности.

7. Окна не «по линейке»

Еще одна архитектурная фишка ЖК – разный формат окон и асимметричное расположение балконов. Благодаря такому решению фасад при всей простоте линий выглядит стильно и динамично. В урбан-вилле впервые в Иркутске использованы радиусные (моллированные) окна: в отличие от обычных, они имеют полукруглый профиль. Благодаря им угловые квартиры получили уникальные закругленные планировки и увеличенную площадь остекления. Панорамные оконные проемы оснащены защитными экранами из каленого стекла, которое по прочности не уступает металлическим конструкциям. Компания постаралась сделать максимальное количество окон в каждой квартире. Это не только делает жилище светлым и воздушным в любое время суток и при любой погоде, но и дает владельцам особую свободу интерьерных решений.

8. Лифты по мерке

Лифтовое оборудование компании Sword Elevators создано специально для ЖК «СОЮЗ Priority». Изначально застройщик планировал работать с финским производителем Kone. Однако из-за санкций фирма ушла из России: шахты были уже спроектированы, а оборудования с нужными параметрами на рынке не осталось. В Sword Elevators сделали лифты по размерам, забрендировали и декорировали кабины в стиле ЖК «СОЮЗ Priority».

9. Эксперимент в духе добрососедства

В одной из блок-секций СОЮЗ Priority запланирован соседский центр – место, где могут собираться все жители дома. Там будет переговорная, где можно провести встречу, коворкинг, детская игровая комната, библиотека, а также многофункциональный зал, который можно превратить по желанию в кинотеатр, зал для йоги или отметить в нем праздник. Летом между пусковыми комплексами начнется монтаж многофункционального пространства – плейхаба. Это будет площадь, доступная для всех горожан.

10. Дворы без машин

ЖК «СОЮЗ Priority» продолжает традицию дворов без машин – внешние парковочные и приватные прогулочные пространства здесь разделены, что повышает уровень безопасности. Локации продуманы с учетом потребностей всех возрастов, для каждой группы – малышей, подростков, взрослых – будет отдельная зона.

11. Паркинг – не только для авто

Подземная парковка рассчитана на 100 машиномест – обычных и крупногабаритных. Здесь также есть собственные посты мойки колес и подкачки шин, зарядки для электромобилей, места для хранения тележек и велосипедов. Доступ в паркинг контролируется «умной» системой безопасности.

12. Улица арт-объектов – рядом с ЖК

Общедоступный променад перед жилым комплексом украсят малые архитектурные формы, которые разрабатывает питерская компания «Айра». Одуванчики, установленные перед домом №1, уже полюбились иркутянам. Перед урбан-виллой появится пергола из арок. По мере возведения блок-секций, участки променада перед ними будут отмечены – каждый своей арт-фишкой.

Елена Демидова



Фото из архива компании



Фото А.Федорова

В проект «Волшебный Байкал» войдут две локации из Иркутской области

Это город Байкальск с особой экономической зоной туристско-рекреационного типа «Ворота Байкала» и «Байкальская слобода» в районе поселка Тальцы. Об этом рассказали в пресс-службе правительства Приангарья.



Туризм

Губернатор Иркутской области Игорь Кобзев принял участие в совещании по вопросу создания федеральных круглогодичных курортов «Пять морей и озеро Байкал», которое провел президент России Владимир Путин вечером 28 марта.

Как говорил в послании Федеральному Собранию, до 2030 года предстоит почти вдвое – до 140 миллионов – увеличить число ежегодных путешествий по стране, для этого расширять именно доступное предложение разнообразных тури-

стических услуг, что называется, на любой вкус, чтобы граждане могли увидеть уникальную природу России, прикоснуться к нашей великой истории и культуре, отдохнуть на морских, горнолыжных, оздоровительных курортах, в круглогодичных парках развлечений. Для всех наших регионов туризм открывает новые перспективы для развития, для создания рабочих мест, для расширения предпринимательской, творческой инициативы. Нужно эти возможности эффективнее использовать. И в

этой связи ещё одна важнейшая задача, о которой также было сказано в Послании: уже в горизонте текущего десятилетия вклад внутреннего туризма в ВВП страны должен вырасти вдвое – до пяти процентов, – сказал президент, открывая совещание.

Владимир Путин обратил особое внимание на то, что с развитием курортных территорий одновременно должна повышаться их транспортная доступность, развиваться другая сопутствующая инфраструктура, в том числе коммунальная и инженерная.

– Имею в виду в целом расширение внутри- и межрегионального, в том числе воздушного сообщения, модернизацию опорной сети автомобильных дорог, о чем я говорил, и внутренних водных путей, строительство новых скоростных железнодорожных и автомагистралей, – подчеркнул президент.

Иркутская область включила в проект «Волшебный Байкал» две локации. Это город Байкальск с особой экономической зоной туристско-рекреационного типа «Ворота Байкала» и «Байкальская слобода» в районе поселка Тальцы.

Общая площадь курортной зоны составит около 1200 га, протяженность береговой линии – семь км, сумма бюджетных вложений – 25 млрд рублей, частных инвестиций – 54 млрд. Будет создано 5 400 комфортабельных номеров, что обеспечит круглогодичность работы курорта и увеличение текущего туристско-экскурсионного потока более чем на 1,4 млн туристов в год. Проект имеет большие перспективы и даст значительный мультипликативный эффект – появится 6 000 новых рабочих мест.

В Байкальске в рамках проекта планируется создать благоустроенную набережную, парки, лыжероллерные трассы, центр тропостроения.

В районе Тальцов предполагается открытие современного курорта полного цикла на 3 500 номеров. Реализация проекта займет девять лет. Поэтапный ввод в эксплуатацию объектов рассматривается с 2027 по 2035 годы.

В «Байкальской слободе» появятся современный всесезонный аквапарк, спа- и термальные комплексы, рыбац-

кая и ремесленная деревни, яхтенная марина полного цикла, лыжные и велотрассы, экотропы, пляжная зона, конгресс-центр.

Реализация проекта позволит привлечь туристов разных целевых групп и увеличить ежегодный туристско-экскурсионный поток на 850 тысяч человек. Предполагаемый объем частных инвестиций – 32 млрд рублей.

Для развития круизного туризма на Байкале необходимо создать в Порту Байкал зимнюю стоянку для больших судов и провести реконструкцию приоритетных причальных сооружений. Вместе с тем необходимо провести реконструкцию на двух важных автотранспортных артериях к Байкалу. Первая – это дорога Иркутск – Листвянка, вторая – федеральная автомобильная трасса Р-258 от Иркутска до Байкальска. А также предусмотреть возможный обход трех населенных пунктов вблизи Байкала – это Култук, Слюдянка и Байкал, – рассказал Игорь Кобзев.

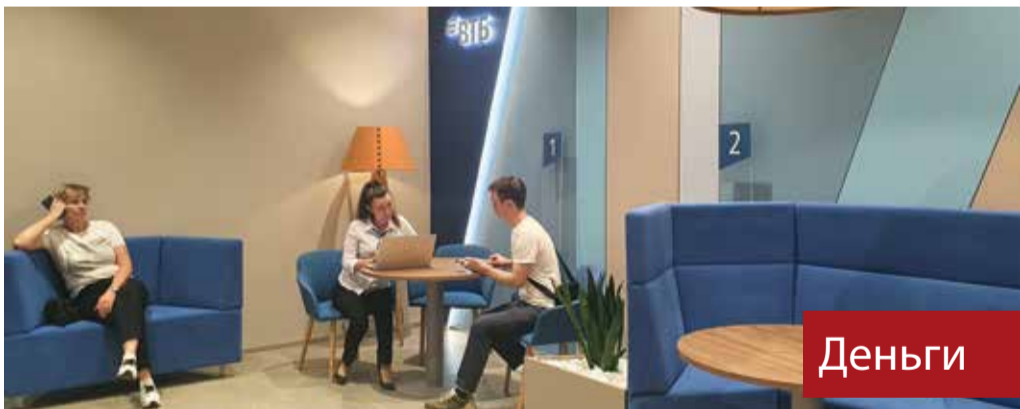
Свой доклад Владимиру Путину представил и глава Республики Бурятия Алексей Цыденов. К 2036 году реализация проекта курорта «Волшебный Байкал» даст возможность показать уникальное озеро пяти миллионам человек, которые станут гостями Иркутской области и Республики Бурятия.

– Мы готовы приступить к реализации проекта, – подчеркнул губернатор Иркутской области.

Игорь Кобзев поблагодарил Президента России за внимание к Байкальскому региону и отметил, что инвесторы уже проявляют интерес к заявленным проектам.

ВТБ возвращает кешбэк рублями

В рамках новой стратегии розничного бизнеса ВТБ перезапустит свою программу лояльности.



Деньги

С 1 мая банк отменит вознаграждение в мультибонусах и полностью перейдет на выплаты в рублях, причем каждое начисление будет отображаться в режиме онлайн. Клиенты смогут выбирать категории – с повышенным кешбэком до 25%. Вырастет и максимальная сумма ежемесячного возврата в зависимости от пакета обслуживания в банке. Особые условия кешбэка за покупки получают вкладчики ВТБ.

В рамках обновления программы лояльности кешбэк за покупки по картам ВТБ будет начисляться рублями, а не мультибонусами, как ранее. Увидеть прогноз начислений клиенты смогут в ВТБ Онлайн сразу после транзакции. Деньги будут поступать на счет до 10 числа следующего месяца. Это позволит удобнее планировать дальнейшие траты.

В связи с перезапуском программы клиентам будут доступны категории с повышенным кешбэком до 25% вместо фиксированных 2-4%. Для клиентов со сбережениями – накопительным счетом или вкладом от 50 тысяч рублей – будут действовать специальные условия. Например, они смогут выбрать начисление кешбэка в 1% за все покупки. Также увеличится лимит на объем начислений в месяц. По «Карте для жизни» это 3000 рублей, по карте «Привилегия» – 20 000 рублей и по карте Private Banking – 100 000 рублей.

Клиенты ВТБ смогут самостоятельно определить 3 категории для начисления кешбэка на следующий месяц, среди них: «супермаркет», «одежда и обувь», «рестораны и кафе», «зоотовары», «цветы»,

«театры и кино», «АЗС», «автосервис». У зарплатных клиентов сохранится возможность выбрать дополнительную, четвертую категорию.

Все накопленные до обновления программы мультибонусы клиенты банка смогут использовать для покупок в каталоге программы до 31 августа 2024 года или обменивать на рубли до 30 декабря 2024 года включительно.

Сегодня к программе подключены 15,5 млн клиентов ВТБ, к концу 2026 года этот показатель составит 100% от всей активной клиентской базы банка – это 35 млн человек. Все новые клиенты банка с апреля 2023 года подключаются к программе автоматически.

«Сегодня при выборе банка клиентам важны не только традиционные факторы – надежность, удобство и стоимость обслуживания, но и во многом – программа лояльности. Поэтому в рамках новой стратегии мы делаем ставку на ее развитие и планируем практически удвоить инвестиции в вознаграждение для наших пользователей. Уже с 1 мая мы отказываемся от практики начисления кешбэка в виртуальной валюте и сложной схемы обмена бонусов на рубли, принятой на рынке. Наконец-то клиентам ВТБ станет доступен понятный кешбэк – реальными деньгами. Теперь пользоваться нашими картами станет еще выгоднее, и на горизонте 2026 года транзакционная активность клиентов ВТБ вырастет почти втрое», – заявил заместитель президента-председателя правления банка Георгий Горшков.

В Иркутске строители ведут черновую отделку будущего офиса Эн+

В Иркутске приступили к черновой отделке будущего офиса Эн+, строительство которого ведется на Цесовской набережной.

Появление делового центра на берегу Ангары, площадью порядка 5 тысяч кв. метров обеспечит начатые процессы по релокации сотрудников холдинга из столицы в Иркутск. Это повысит деловую активность в городе, увеличит его инвестиционную привлекательность. Кроме этого, переезд управленческого звена создаст новые рабочие места в регионе.

На объекте ежедневно работает несколько десятков специалистов. На текущий момент завершен монтаж 70% наружных инженерных сетей, ведутся подготовительные работы по установке

витражей, лифтового оборудования, кровли. В ближайшие несколько месяцев начнется процесс устройства внутренних инженерных коммуникаций, пуско-наладочные работы.

Проект предусматривает наружные витражные стены со скругленными углами. Они обеспечат выразительный облик строению, повысят эргономику помещений. Прилегающая территория будет благоустроена на средства компании Эн+. Помимо офисных пространств здесь также появятся кофейня, ресторан, банк и другие общественные пространства.



Проект

РУСАЛ начал поставки нового продукта MaxiDiForge для колес ультрапремиальных автомобилей

РУСАЛ, один из крупнейших в мире производителей алюминия, начал поставки клиентам новых алюминиевых слитков MaxiDiForge.

Продукт специально разработан РУСАЛом для производства сверхпрочных и сверхлегких колесных дисков. Он идеально подходит для выпуска кастомизированных колес для ультрапремиальных автомобилей, а также колес для грузового и пассажирского транспорта.

Новый брендированный продукт РУСАЛа – цилиндрические слитки для объемного штампования MaxiDiForge – позволяют переработчикам алюминия получать сверхлегкую и сверхпрочную конечную продукцию и при этом снизить нагрузку на оборудование. MaxiDiForge разработал входящий в РУСАЛ Институт легких материалов и технологий (ИЛМиТ). Улучшенные технические характеристики слитка достигаются за счет оптимизированного состава сплава алюминий-магний-кремний и специальной технологии гомогенизации. MaxiDiForge уже поставляется клиентам и предназначен прежде всего для производства кованых колесных дисков.

«Слитки MaxiDiForge позволяют производить диски более низкой массы, чем кованые колеса из стандартных сплавов системы алюми-

ний-магний-кремний: это возможно благодаря тому, что прочность MaxiDiForge на 7% превышает аналоги. Мы видим, что спрос на колеса премиального качества динамично растет, это и побудило РУСАЛ создать новый продукт. Другое важное преимущество MaxiDiForge заключается в том, что эти слитки на 10-17% снижают нагрузку на штамповый инструмент автопроизводителей, повышая скорость производства и стойкость штампов», – рассказал директор по развитию рынка Дирекции по сбыту РУСАЛа Евгений Васильев.

Кованые колеса для легковых автомобилей являются премиальным продуктом по сравнению с массовыми литыми дисками.

Кованые диски значительно легче литых: алюминий в них становится прочнее в процессе производства, что позволяет снизить массу колеса с сохранением заданной прочности. Производство методом штамповки позволяет легко менять дизайн колеса, обеспечивать дизайн и конечную отделку любой сложности, – поэтому кованые колеса часто выпускаются по индивидуальным заказам клиентов, в том числе для автомобилей люксового и ультрапремиального сегментов. MaxiDiForge уже используют несколько российских производителей кованых колес.

«Сразу после создания ИЛМиТом продукта MaxiDiForge, мы приняли активное участие в разработке конечного продукта на его основе, в большом объеме проводили промышленные испытания и затем стали первым коммерческим заказчиком MaxiDiForge. Продукт интересный: прочность выше, что позволяет нам делать колеса намного легче, закладывая при этом нужные нам и клиентам нагрузки», – рассказал предприниматель, владелец производителя кастомизированных автомобильных дисков Power Wheels Леонид Демин.



Новый продукт

Председателем Байкальского банка назначен Рушан Сахбиев

Рушан Флюрович Сахбиев переходит в Байкальский банк из банка «Татарстан» Волго-Вятского банка Сбербанка, в котором он занимал должность заместителя председателя-управляющий отделением «Банк Татарстан».



Назначение

Рушан работает в Сбербанке с 1995 года и за это время занимал различные руководящие позиции в территориальных банках. Под его руководством команда головного отделения обеспечила значительную динамику роста прибыли. При непосредственном участии Рушана на территории Казани открыта первая «Школа-21», IT-хаб, первый «исламский» офис в стране. На высоком уровне регулярно проводятся крупные мероприятия регионального и федерального значения.

Александр Абрамкин, ранее занимавший должность руководителя Байкальского банка, назначен председателем Центрально-Черноземного банка. В течение месяца Рушан Сахбиев и Александр Абрамкин будут завершать работу на прежнем месте, а в начале апреля они официально вступят в новые должности.

Кадровые перестановки проведены в рамках регулярных карьерных перемещений руководителей территориальных банков и направлены на реализацию амбициозных планов по развитию бизнеса Сбера.

«Перед Сбером, перед всей нашей командой, стоит амбициозная и масштабная задача – переход от клиентоцентричного бизнеса к человекоцентричной компании. На этом пути каждому из нас предстоит пройти новый период личностной трансформации. Я благодарю коллег за значительный вклад в развитие Сбера. За команды, которые выросли под их началом. И уверен, что энергия и профессионализм помогут коллегам в новых регионах и в новых ролях с успехом реализовать все стратегические задачи», – Герман Греф, Президент, председатель правления Сбербанка.

Благотворительные концерты Фонда Марины Седых собрали более 850 тысяч рублей на помощь детям

В честь 10-летия Фонда Марины Седых в Усть-Куте и Железногорске-Илимском состоялись благотворительные концерты, на которых было собрано более 850 тысяч рублей. Средства пойдут на поддержку детей с ОВЗ.



Благотворительность

Любую сумму на благотворительность смогли пожертвовать все желающие. Значительный вклад внес сам Фонд, а также сотрудники Иркутской нефтяной компании и местные жители.

Средства будут направлены на помощь детям с ограниченными возможностями здоровья в Усть-Кутском и Нижнеилимском районах. Для них закупят специализированное оборудование и лекарственные препараты, инвалидные коляски, ученические столы и стулья, развивающие игрушки. Также будет оплачен проезд детям и сопровождающим до места лечения и обратно.

Благотворительный фонд был основан в феврале 2014 года. За время существования Фонд реализовал проекты общей стоимостью 200 млн рублей, поддержку получили более 8000 человек.

– Мы организовали Фонд, потому что появилась острая необходимость решать срочные вопросы, которые по-другому просто не решались. Речь о людях, которые действительно попали в трудную жизненную ситуацию – пожары, болезни. Фонд был организован для этих целей. Потом он уже встал на ноги, и начал собственные про-

граммы. И если бы не жители Нижнеилимского и Усть-Кутского районов, наша работа не была бы такой яркой и насыщенной, – рассказала основательница фонда, генеральный директор АО «ИНК-Капитал» Марина Седых.

Сегодня Фонд реализует благотворительные программы в сферах медицины и здравоохранения, образования, спорта, социальной поддержки населения и экологии на территориях присутствия ИНК. Цель работы Фонда – помощь детям с ОВЗ, поддержка общественных и медицинских организаций, детского спорта, ветеранов войны и труда, пожилых людей, малоимущих и многодетных семей.

Для поддержки талантливых детей Фонд проводит творческие мероприятия среди детских и юношеских организаций, финансирует поездки на конкурсы и фестивали. Ежегодно сотни человек получают помощь в рамках программ: «День защиты детей!», «Школьный портфель», «С Новым годом!», «День Победы!», «Здоровье – детям!». Поддержку Фонду оказывают более 1000 волонтеров.

Товары «Молодежка» появились в «Слате»

Сеть супермаркетов «Слата» продолжает развивать ассортимент. Так, в сети уже представлены товары из Азии и проходят тематические фестивали товаров из разных стран. Сеть решила уделить внимание и предложениям для молодой аудитории покупателей и выделила пространство с товарами «Молодежка».

На специальных стеллажах «Молодежка» покупатель сможет найти различные снеки, чипсы, газированные напитки, соки, батончики и шоколад, в том числе товары от популярных блогеров Влада Бумаги, Анастасии Ивлевой, Миланы Хаметовой и других.

Последнее десятилетие, с развитием социальных сетей, наблюдается бум популярности различных блогеров. Их стали читать и смотреть чаще, чем привычные журналы, газеты и телепередачи. В результате столь высокого интереса медиаперсоны смогли потеснить на полках и товары от известных брендов. Они стали выпускать в объединении с фуд-производителями молодежные товары. Торговые сети с интересом изучают этот тренд и отмечают, что блогер-товары, как и иные молодежные новинки, пользуются высоким спросом.

«С прошлого года мы развиваем нишевые предложения. Покупатель стал активно делиться на сегменты по продовольственной корзине, по образу жизни: на правильное питание или нет, есть домашние животные или нет, предпочитает ЗОЖ-товары без глютена и лактозы и др. Так и у каждого поколения отмечается приверженность к трендам: кому-то нужны фермерские и местные продукты, кого-то привлекает широкая линейка готовых решений или быстрых в приготовлении, потому как практически не готовят дома. Так и появилась ниша для молодежи, наполненная снеками, перекусами и товарами от известных блогеров», – поделилась руководитель отдела по связям с общественностью сети «Слата» Яна Абальмова.

В сети убеждены, что супермаркет – это то пространство, где должны быть представлены товары для каждого покупателя, в том числе и те, которые отвечают времени и трендам, вкусам и потребностям того или иного поколения. Поэтому на полках под названием «Молодежка»

представлены товары, в том числе и от известных блогеров.

«Сейчас продавать одинаково всем одно и то же невозможно. Сильно различаются продуктовые предпочтения у разных поколений. Дети все чаще смотрят блогеров (обзоры, программы, шоу) которые становятся их поклонниками. Хотя им подражать и пробовать ту продукцию, которую увидели на экране. Чаще всего такие товары выходят линейками в разных категориях: «Воды», «Снеки», «Кондитерские изделия» – и для легкости выбора их проще собрать в одном месте», – добавил категорийный менеджер сети «Слата» Евгений Павленко.

Еще одной особенностью таких предложений является то, что товары должны постоянно меняться. Сеть «Слата» планирует обновление ассортимента каждые два-три месяца.



Ритейл

Сибирь и Дальний Восток – в фокусе внимания Эн+

В России растёт энергопотребление, особенно в таких регионах, как Сибирь и Дальний Восток, поэтому ключевой фокус внимания компании Эн+ направлен на развитие энергетической отрасли: строительство новых ГЭС, модернизацию действующих гидро- и тепловых электростанций и участие в проектах, связанных с возобновляемыми источниками энергии. Об этом заявил генеральный директор Эн+ Михаил Харди́ков на пресс-конференции, на которой также рассказал об итогах работы энерго-металлургического холдинга в 2023 году и его инвестиционных планах на ближайшую перспективу. Газета Дело записала основные тезисы.



Михаил Харди́ков, генеральный директор Эн+

Фото предоставлено пресс-службой компании

Устойчивость компании и оптимистичный взгляд в будущее

Подводя итоги 2023 года, Михаил Харди́ков отметил, что компания Эн+ продемонстрировала свою устойчивость, несмотря на все глобальные процессы, происходящие в мире.

– Мы не избежали влияния серьёзных макроэкономических факторов: общая выручка снизилась, что в первую очередь связано со снижением мировых цен на алюминий. Но это компенсировалось ростом выручки в энергетике и объёмах продажи металла. Глобальные процессы серьезно повлияли на компанию, но мы справились с теми задачами, которые стояли перед нами.

Так, выработка ГЭС компании сохранилась на уровне 2022 года, генерация на ТЭЦ увеличилась вслед за ростом энергопотребления в стране, на 6,6% выросли продажи алюминия. При этом Михаил Харди́ков подчеркнул, что компания реализовала накопленные запасы металла и не просто сохранила

угольного направления. Кроме этого, компания инвестировала в новые проекты ТЭЦ в Сибири мощностью 460 МВт, – рассказал Михаил Харди́ков. – В металлургическом сегменте средства также вкладывались в модернизацию предприятий, развитие Тайшетского алюминиевого завода и анодной фабрики нового кластера, созданного для увеличения производства чистого алюминия, в усиление собственной сырьевой базы.

Помимо развития производства, в фокусе компании оставались инвестиции в инфраструктуру и в развитие городов: строительство нового жилья, повышение и изменение самого качества жизни в регионах присутствия.

Рост энергопотребления и расширение горизонта планирования

Говоря о перспективах в развитии Эн+, Михаил Харди́ков особо подчеркнул, что один из главных вызовов современности – рост потребления электроэнергии, без чего сейчас невозможно представить развивающуюся экономику и качественную жизнь в целом.

– В России есть ключевые макрорегионы, в которых электропотребление в настоящее время растёт быстрее, чем в среднем по стране. Это Сибирь и Дальний Восток. И это – фокус внимания наших инвестиционных проектов на ближайшие годы. Более того, проекты Эн+, победившие на конкурсном отборе мощности новых генерирующих объектов (КОМ НГО), обеспечат 460 МВт новой генерации ТЭЦ на юго-востоке Сибири к концу 2028 года прямо в самом центре нагрузок. Это более 100 миллиардов рублей инвестиций частной компании в связи с меняющейся стоимостью оборудования, рабочей силы, сложностью реализации проектов из-за дополнительных требований, в том числе экологических. И ещё одна стратегическая задача – необходимость локализовать производство оборудования для новых станций в тех регионах, где они будут строиться.

“ В России есть ключевые макрорегионы, в которых электропотребление в настоящее время растёт быстрее, чем в среднем по стране. Это Сибирь и Дальний Восток. И это – фокус внимания наших инвестиционных проектов на ближайшие годы

его производство на уровне 2022 года, но и увеличила на фоне низких цен на мировых рынках.

– Финансовые результаты позволяют нам с оптимизмом смотреть вперёд и вкладывать средства в серьёзную инвестиционную программу, – акцентировал генеральный директор Эн+.

В частности, в прошлом году в энергетическом и металлургическом сегментах холдинга капитальные затраты составили практически 1,5 миллиарда долларов.

– В энергетике средства направлялись на модернизацию действующих ГЭС, в том числе на замену оборудования Братской и Красноярской станциях, на расширение программы по возобновляемым источникам энергии и развитие

пользу стране неограниченное количество времени, – резюмировал Михаил Харди́ков.

Кроме этого, важно получить и господдержку проектов в области переработки угля. Как подчеркнул генеральный директор Эн+, экологическая устойчивость определяется снижением выбросов не только CO₂, но и серы, диоксидов азота, золы, а также вовлечением в хозяйственный оборот вторичных ресурсов, таких как золашлаковые отходы. Также угольной отрасли необходимо расширение доступа к экспортным рынкам. Поддерживает компания и газификацию потребителей Восточной Сибири и Дальнего Востока.

Изменение качества жизни и инженеры нового поколения

Особый акцент Михаил Харди́ков сделал на кадровой политике компании и развитии компетенций молодых специалистов, назвав это направление деятельности важнейшей государственной задачей.

– Мы много работаем над этим вопросом, так как глобальные планы компании требуют воспитания инженеров нового поколения. Управление современными проектами – это серьёзные изменения в подходах к цифровым моделям, экономике данных, предиктивной аналитике и так далее. Здесь уже необходимо не просто инженерное образование, а способность удалённо управлять автоматизированными промышленными предприятиями и комплексами.

Поэтому компания участвует в федеральной программе «Профессионалитет» (кластеры «Энергетика» и ИТ) и реализует множество корпоративных проектов – Академию ИТ, стипендиальную программу для талантливых студентов и др. Не меньшее значение придаётся и профориентации школьников – в общеобразовательных учебных заведениях Эн+ открыла семь «Мультилабов» для развития технических компетенций детей.

– Люди, которые у нас работают, создают и формируют сейчас запрос на качественное изменение жизни, – прокомментировал Михаил Харди́ков. – Как опорная компания на территориях, где находятся наши предприятия, мы считаем это важным, и уже реализовали 46 инфраструктурных проектов в формате государственно-частного партнёрства. Мы строим жильё, развиваем аэропорты, реализуем проекты реконструкции парков и общественных зон, поддерживаем спорт, туризм, формируем ответственное отношение к природе. Например, более 5 тысяч волонтеров приняли участие в традиционных уборках мусора в рамках проекта «360».

Снижение экологической нагрузки на окружающую среду – это ещё один приоритет для компании. Так, по инициативе Эн+ в 2022 году была создана ассоциация «Байкал без пластика», цель которой – сохранить Байкал для будущих поколений.

– К ассоциации уже присоединились более 20 компаний. Мы ведём работу как по нормативному регулированию, чтобы законодательно запретить использование пластика на берегах озера, так и по очистке его прибрежной территории от мусора, организуем просветительские акции. Кроме того, Эн+ является одним из лидеров повестки устойчивого развития в России и сохраняет цель снизить на 35% выбросы парниковых газов к 2035 году и достичь нулевого баланса выбросов к 2050 году, – подчеркнул Михаил Харди́ков.

Наталья Горбань

КСТАТИ

Михаил Харди́ков также рассказал, что сейчас Эн+ находится в стадии реализации масштабного проекта по созданию крупного центра обработки данных под облачные вычисления:

– Мы считаем, что три основных направления развития ЦОДов – под хранение или так называемый бэкап, под облачные вычисления и под майнинг – имеют перспективы и за ними будущее. Облачный ЦОД позволяет производить вычисления с использованием искусственного интеллекта и создаёт дополнительные мощности для развития нейросетей. Это глобальный тренд.

– Второй макрорегион, где тоже наблюдается очень серьёзный рост спроса на энергоснабжение, – Дальний Восток, и здесь у нас в работе строительство ветропарка мощностью 1 ГВт в Амурской области, которое мы реализуем совместно с нашим китайским партнёром CHN Energy. Предполагаемый объём инвестиций превышает 100 миллиардов рублей. Важно, что этот проект позволит привлечь не только частные, но и иностранные инвестиции в промышленное производство в России. Проект находится в активной фазе, сейчас идёт разработка его основных направлений: определение оптимальных земельных участков, схемы выдачи мощности, технологических решений. Планируем завершить эту работу до конца 2024 года и приступить к строительству.

Принципиальный момент при разработке энергетических проектов, на который обратил внимание Михаил Харди́ков, заключается в том, что здесь необходимо расширять горизонт планирования и принимать решения исходя как минимум из десятилетней перспективы. Этому, конечно, будет способствовать Энергостратегия до 2050 года, которая сейчас разрабатывается Министерством энергетики РФ.

– Предложения Эн+ по ключевым направлениям в электроэнергетике, которые компания внесла в документ, – это обеспечение растущего спроса за счёт увеличения доли ГЭС, поскольку гидроэнергия – экологически чистый вид энергии, прогнозируемый, стабильный, и самое главное – высокоманёвренный, не зависящий от ископаемого топлива, – пояснил Михаил Харди́ков.

В пример он привёл статистику по развитию гидроэлектростанций за последние 15 лет в России и Китае.

– У нас за эти годы построено 6,2 ГВт мощностей гидроэнергетики, в то время как в Китае – 258 ГВт, что фактически увеличило установленную мощность их гидроэлектростанций более чем в два раза.

Изменить ситуацию, по мнению генерального директора Эн+, смогут государственные меры поддержки строительства новых ГЭС в Сибирском регионе, где необходимо реализовать проекты Крапивинской, Нижнебогучанской, Тельманской ГЭС, и в перспективе – Мотыгинской ГЭС.

– Это более 500 млрд рублей инвестиций в объекты, которые дальше смогут приносить

«Фондовый рынок – это игра в детектива»

10

«Выходить на рынок никогда не поздно»

11

Три причины, по которым состоятельные инвесторы выбирают ИДУ

11

Инвестиции: от масс-сегмента до private

11

Все материалы сюжета читайте на сайте sia.ru



КАК СПАСТИСЬ ОТ ИНФЛЯЦИИ?

Изолированный от внешнего мира российский рынок больше полугода не может преодолеть боковой тренд: индекс Московской биржи зажат в диапазоне 3000-3300 пунктов. Ставка Центробанка по-прежнему высока и вряд ли пойдет вниз раньше лета 2024 года. Что делать инвесторам? На какие инструменты обратить внимание и какую стратегию предпочесть? Стоит ли ждать заметного движения на рынке акций и облигаций и что может послужить драйвером этого процесса? Своими мнениями эксперты поделились на круглом столе «Сбережения и инвестиции», организованном порталом SIA.RU и Газетой Дело.

АКЦИИ

На фоне высокой ключевой ставки аналитики не исключают перетока средств с фондового рынка на рынки с фиксированной доходностью. Впрочем, сбрасывать акции со счетов тоже не стоит. У этого инструмента на ближайшие полгода есть хорошие перспективы, считают эксперты СОЛИД Брокер. Низкая база рынка, хотя и была частично отыграна в прошлом году, все еще низкая – есть куда расти. Рынок выйдет из полугодового «боковика», впереди нас ждет рост на три-шесть месяцев, считают они.

ОБЛИГАЦИИ

Вероятность роста акций в обозримом будущем не сопоставима с рисками, которые возможны следом, считает Сергей Малых из компании «Центум». Сейчас экономика находится под финансовым «допингом» государственных расходов на ВПК. Как только этот «допинг» прекратится, экономика может столкнуться с рецессией. В такой ситуации облигации представляются более интересным инструментом – на период двух-трех лет. Эксперт уверен, что сейчас именно то время, когда надо подумать над покупкой «длинных» ОФЗ: если правильно выбрать момент входа, то, когда ЦБ начнет снижать ставку, можно будет заработать – как на увеличении цены облигации, так и на получении купонного дохода.

ДЕПОЗИТЫ

Интересным инструментом – учитывая высокую ключевую ставку Центробанка – остаются и банковские вклады. Как считает Ольга Мансурова из ПСБ, их доходность останется двузначной. В 2023 году рост ключевой ставки был плановым – от заседания Совета директоров Центробанка к заседанию. По прогнозам самого ЦБ, существенного понижения ставки в этом году не будет, она останется в диапазоне 13,5%-15,5%. Соответственно и доходность депозитов пока останется двузначной.

IPO

Заметным явлением на российском рынке стал бум IPO. Эксперты ожидают до 40 новых размещений в течение 2024 года. Активность эмитентов подстегивают невозможность привлечь иностранный долговой капитал и дороговизна банковских кредитов. Производства внутри России активно развиваются – в том числе те, которые активно создают и трансформируют в рамках импортозамещения. IPO позволяет привлечь необходимые для этого средства.

Однако нужно быть очень внимательным к новым эмитентам, не имеющим еще рыночной оценки, и понимать, что далеко не во всех первичных размещениях надо участвовать. Сергей Малых рекомендует обращать внимание на то, куда идут привлекаемые деньги. Очень хорошо, когда компания их направляет на развитие. Чуть хуже, если ими погашают долги. Если же владельцы компании-эмитента просто получают таким образом кеш – это сомнительная история.

Эксперты СОЛИД Брокера выработали для себя несколько правил, на которые ориентируются при выборе компании, которые еще не показали отчетность. Также они предпочитают короткие сделки: подать заявку, дождаться первого подскока – обычно это 20-27% – и выйти из позиции.

Как спастись от инфляции?

Изолированный от внешнего мира российский рынок больше полугода не может преодолеть боковой тренд: индекс Московской биржи зажат в диапазоне 3000–3300 пунктов. Ставка Центробанка по-прежнему высока и вряд ли пойдет вниз раньше лета 2024 года. Что делать инвесторам? На какие инструменты обратить внимание и какую стратегию предпочесть? Стоит ли ждать заметного движения на рынке акций и облигаций и что может послужить драйвером этого процесса? Своими мнениями эксперты поделились на круглом столе «Сбережения и инвестиции», организованном порталом SIA.RU и Газетой Дело.



Акции и облигации: «Стереотипы не работают»

Акции традиционно считаются более доходным инструментом, хоть и высокорискованным. Однако реальность ставит под сомнение этот стереотип: в условиях высоких процентных ставок облигации и депозиты могут показывать сопоставимую доходность. Аналитики не исключают перетока средств с фондового рынка на рынки с фиксированной доходностью.

Впрочем, сбрасывать акции со счетов тоже не стоит. У этого инструмента на ближайшие полгода есть хорошие перспективы, считает Константин Тютрин, генеральный директор иркутского представительства СОЛИД Брокер.

– Низкая база рынка, хотя и была частично отыграна в прошлом году, все еще низкая – есть куда расти. По нашим прогнозам, рынок выйдет из полугодичного «боксовика», впереди нас ждет рост на три-шесть месяцев.

На что ориентироваться? На бумаги с высокой дивидендной доходностью. На наш взгляд, привлекательно выглядят Сбербанк, «Магнит», привилегированные акции «Сургутнефтегаза».

Сергей Малых, директор ООО «Центум», в текущей ситуации, напротив, отдает предпочтение облигациям.

– На мой взгляд, впереди – скорее рынок облигаций, нежели акций, – говорит эксперт. – Вероятность роста акций в обозримом будущем не сопоставима с возможными рисками. Сейчас экономика находится под финансовым «допингом» государственных расходов на ВПК. Как только этот «допинг» прекратится, экономика может столкнуться с рецессией. В этой ситуации облигации мне представляются более интересным инструментом – на период двух-трех лет.

На мой взгляд, сейчас именно то время, когда надо подумать над покупкой «длинных» ОФЗ: если правильно выбрать момент входа, то, когда ЦБ начнет снижать ставку, можно будет заработать – как на увеличении цены облигации, так и на получении купонного дохода.

Кроме того, надо помнить, что итоговый доход по облигациям можно увеличить за счет налоговых льгот. Согласно действующему с 1 января 2014 года законодательству, прибыль от продажи ценных бумаг можно освободить от налога, если инвестор владел ими три года и более. Поэтому я захожу в ценные бумаги с прицелом на трехлетний срок.

Татьяна Степанова, директор иркутского филиала «БКС Мир инвестиций», отметила, что, когда клиент не готов самостоятельно выбирать между акциями, облигациями и другими инструментами, но хочет участвовать в рынке, он зачастую выбирает персонализированное финансовое решение, для состоятельных клиентов стандартные форматы и «коробочные» продукты не подходят.

– Управляющие крупным капиталом – это высококлассные специалисты, имеющие опыт управления в различные фазы рынка, – рассказывает эксперт. – Они прошли не один кризис и знают, какие инструменты лучше всего себя показывают в стадиях роста, стагнации или падения. Клиент может выбрать и рискованные варианты с высоким потенциальным доходом, которые, например, состоят из фьючерсных и опционных контрактов или же участие в IPO, и консервативные решения. Также мы предлагаем клиентам облигации с плавающей ставкой, так называемые флоатеры, они опережают доход по депозитам. Но не сбрасываем со счетов и акции, наши аналитики оценивают потенциал роста индекса Мосбиржи в десятки процентов от текущих уровней.

Депозиты: «Ставка не рекордная, но приятная»

Интересным инструментом – учитывая высокую ключевую ставку Центробанка – остаются и банковские вклады. Как считает Ольга Мансурова, заместитель регионального директора по развитию розничного бизнеса ПСБ в Иркутске, в этом году их доходность останется двузначной.

– В 2023 году рост ключевой ставки был планомерным – от заседания Совета директоров Центробанка к заседанию. По прогнозам самого ЦБ, существенного понижения ставки в этом году не будет, она останется в диапазоне 13,5%–15,5%. Иными словами, в этом году доходность депозитов останется двузначной. А на сегодняшний день она сопоставима с дивидендной доходностью по акциям большинства российских компаний.

Мы рекомендуем всегда диверсифицировать портфель, чтобы, кроме инвестиционных инструментов, в нем были инструменты с минимальным риском, такие как депозит и накопительный счет – удобный вариант, если надо вложить деньги ненадолго.

Валюта: «Ждем более приятных курсов»

Принцип «в любой непонятной ситуации покупай валюту», как показала практика, работает далеко не всегда. Так, в феврале-марте 2022 года бегство в стремительно дорожающий доллар стало худшей стратегией. В прошлом году курс штормило в диапазоне 80–100 рублей. Стоит ли в 2024 рассматривать валюту как инструмент сбережения?

Константин Тютрин говорит, что строить прогнозы непросто, поскольку в России слишком много «ручного» управления курсом.

– В целом мы делаем ставку на укрепление до уровня 88 и даже 82 рублей – если не будет «черных лебедей» или новостного манипулирования.

Покупая наличную валюту, надо понимать, для чего она вам нужна. Если съездить в отпуск, то надо брать по текущему курсу. Если

для сбережения – стоит дождаться более выгодных цен. На наш взгляд, в ближайшее время оптимальная отметка для долгосрочного приобретения – 88 рублей за доллар.

Татьяна Степанова, директор иркутского филиала «БКС Мир инвестиций», ослабления рубля в ближайшее время не ожидает, поскольку обязательная продажа валютной выручки экспортерами действует до конца апреля.

– Вероятнее всего, этот срок продлит, потому что темпы инфляции не замедляются. Ожидаемое снижение ключевой ставки может немного ослабить позиции рубля во втором полугодии, но в целом мы считаем, что с учетом целей по инфляции финансовые власти не допустят существенных девальвационных импульсов. Сейчас мы пока находимся в курсовом коридоре 86–93 рубля за доллар – это подходящий момент для покупки квазивалютных инструментов.

IPO: «Это хорошо, но будьте бдительны»

Сергей Малых считает, что выход на биржу новых компаний – это однозначно хороший знак. Особенно в ситуации, когда инструментов, доступных российскому инвестору, осталось не так много.

– Однако нужно быть очень внимательным к новым эмитентам, не имеющим еще рыночной оценки, и понимать, что далеко не во всех первичных размещениях надо участвовать. Я рекомендую обращать внимание на то, куда идут привлекаемые деньги. Очень хорошо, когда компания их направляет на развитие. Чуть хуже, если ими погашают долги. Если же владельцы компании-эмитента просто получают таким образом кэш – это сомнительная история.

На мой взгляд, высокий потенциал у бумаг, которые выпускают для привлечения средств на замещение продуктов, товаров и услуг, ушедших с российского рынка. Интересными могут быть компании, которые следуют в фарватере глобальных трендов.

Михаил Людвиг, исполнительный директор иркутского представительства СОЛИД Брокер, считает, что говорить о будущих IPO пока преждевременно: большинство компаний еще не показали отчетность.

– Но мы выработали для себя ряд правил работы с первичными размещениями. Одно из них – акции предлагают инвесторам с дисконтом. Это подстегивает спрос и рост стоимости бумаг на рынке.

Второе правило – смотреть на величину аллокации (аллокация – это объем заявок на участие в первичном размещении, который в итоге будет удовлетворен – прим. ред.). Существует закономерность: чем выше спрос на ценные бумаги, тем ниже ее уровень. Это показывает, что акции востребованы и, скорее всего, будут успешны.

Идеальная аллокация – около 10–20%. Если она больше – возрастают риски. Удовлетворение заявок более чем на 50% означает, что для инвестора такое IPO будет неудачным. Если аллокация меньше 10%, то складывается ситуация, когда инвесторы привлекают крупные суммы, чтобы получить больше акций, фактически замораживают эти средства, а на выходе получают небольшое количество бумаг и маленькую доходность. В таких размещениях выгоднее участвовать не только на свои средства, но и с учётом заёмного плеча.

Третье правило – рекламная кампания выхода на биржу, которую ведет эмитент, должна быть заметной. Чем она активнее, тем больше вероятность, что IPO окажется удачным.

Наконец, надо определиться со стратегией: на какой срок заходить в акции той или иной компании. Для нас это чаще всего сделка на два дня: подать заявку, дождаться первого подскока – обычно это 20–27% – и выйти из позиции.

Елена Демидова



Фондовый рынок – это игра в детектива – Сергей Малых, директор инвестиционной компании «Центум», управляющий с 25-летним стажем

– Я работаю с клиентами с капиталом от 300 тысяч долларов и выше, оказывая услуги доверительного управления. Но мне всегда хотелось предоставлять свою экспертизу и менее крупным инвесторам. Новые платформенные технологии сегодня делают коммуникацию профессионалов фондового рынка и клиентов проще и удобнее. Например, к стратегии автоследования на платформе может присоединиться абсолютно любой инвестор из любой точки планеты.

На практике это выглядит так: управляющий заходит на платформу со своими активами, проводит сделки, а у инвесторов, присоединившихся к стратегии, автоматически дублируются все сделки, которые происходят в портфеле управляющего.

Подключиться к стратегии просто: нужно открыть платформу, предоставляющую такую услугу, – например, «Тинькофф», выбрать интересующего управляющего и стратегию. Отказаться от автоследования тоже легко: достаточно нажать кнопку.

Большой интерес к моей стратегии проявляют не только клиенты платформы «Тинькофф» – присоединяются и мои крупные клиенты, которым нужна диверсификация, не каждый хочет держать все свои средства в одной инвесткомпании.

Как поясняет эксперт, он предлагает частную стратегию с консервативным подходом к рискам.

– Фактически я реализую авторскую стратегию, которую использую для себя уже много лет. Она позволяла на консервативных инструментах получать доходность, близкую к доходности акций, порядка 20% годовых.

Самое главное – в этой стратегии я рискую, что называется, собственной шкурой. Я захожу туда своими деньгами, все сделки совершаю со своими активами – и лишь затем мои действия автоматически повторяются в портфелях у клиентов. При этом, если индивидуальное консультирование, которым я занимался ранее, – это очень закрытая история, то на платформе все мои результаты открыты.

Работа на платформе не требует от инвесторов огромных портфелей, подчеркивает Сергей Малых. Минимальный порог входа для клиентов составляет от 1 миллиона рублей, стратегия рассчитана на квалифицированных инвесторов, неквалифицированным потребителям придется пройти два теста. Брокерского вознаграждения в этой стратегии не предусмотрено – только комиссия в 10% от суммы полученного дохода. Плюс банк берет 1% годовых за следование стратегии.

Несмотря на развитие платформенных технологий, индивидуальную работу с крупными инвесторами эксперт также продолжает. Более того, признается, что именно в личном общении с клиентами у него появляются новые идеи о том, куда и как двигаться дальше.

– Это кладь информации и это экспертиза! Ведь если человек достиг такого капитала, что может спокойно разместить у меня 300 тысяч долларов, значит, он однозначно успешен в своей отрасли, к нему стоит прислушаться. Фондовый рынок – это всегда игра в детектива. Надо понять, что будет впереди, чтобы купить тот инструмент, который завтра покажет хороший результат. Важно всегда опережать рынок.

Присоединиться к стратегии: +79025169822

Услуга автоследования осуществляется на платформе www.tinkoff.ru, АО «Тинькофф Банк». Автор стратегии – Малых Сергей Юрьевич. Не является инвестиционной рекомендацией. Заключение с использованием инвестиционной платформы договоров, по которым привлекаются инвестиции, является высокорисковым и может привести к потере инвестированных денежных средств в полном объеме. Информация не может рассматриваться в качестве гарантий или обещаний в будущем доходности вложений, уровня риска, размера издержек, безубыточности инвестиций. Результат инвестирования в прошлом не определяет дохода в будущем. Не является рекламой ценных бумаг. ООО «Центум». +79025169822

«Выходить на рынок никогда не поздно»

Объем фондового рынка в России к 2030 году должен удвоиться, а капитализация составить 66% от ВВП страны – такие задачи поставил президент Владимир Путин в Послании Федеральному Собранию. Константин Тютрин, генеральный директор иркутского представительства СОЛИД Брокер, считает: заявления главы государства дают «зеленый свет» инвестициям в России. «Нам предстоит раскрыть большой потенциал отечественного фондового рынка, – говорит Константин. – Мы думаем, что база все еще низкая, нам есть куда расти». Какие идеи есть у компании? В чем сила сообщества? И как удастся выращивать миллионеров из инвесторов-новичков?

Инвестициям – «зеленый свет»



Владимир Путин, выступая с Посланием Федеральному Собранию, дал «зеленый свет» фондовому рынку в России. По мнению президента, в ближайшие годы важно создать все условия, чтобы граждане

могли вкладывать деньги внутри страны.

Повышение финансовой грамотности инвесторов, особенно тех, кто впервые выходит на биржу, – задача, в решении которой заинтересованы все. И сами инвесторы, и брокеры, которые получают новых клиентов, и эмитенты, поскольку приток капитала от населения позволяет компаниям, в том числе небольшим, получать финансирование на открытом рынке ценных бумаг.

СОЛИД Брокер, как рассказал исполнительный директор иркутского представительства компании Михаил Людвиг, не первый год работает над этой задачей. «Мы пошли по пути аналитической, консультационной поддержки клиентов и обучения. У нас есть необходимые компетенции и практический опыт, который мы хотим передать клиентам: наши ведущие эксперты работают на инвестиционном рынке уже двадцать лет».

Обучение для всех

Аналитики СОЛИД Брокер разработали обучающие программы под любого инвестора:

от начинающего до опытного. Например, два курса, которые предназначены для новичков: «Основы трейдинга» и «Управление капиталом» – дают базовые знания, нужные каждому, кто приходит на фондовый рынок – просто для того, чтобы разговаривать с аналитиками и экспертами на одном языке. Есть варианты обучения для тех, кто хочет повысить свой уровень и получить доступ к новым инструментам. Есть продвинутое программы для профессионалов, например, курс по работе с опционами – один из самых длительных и сложных.



Участие в образовательных программах не накладывает на слушателя никаких обязательств перед компанией, равно как и обращение за брокерскими услугами в СОЛИД Брокер – не обязывает инвестора учиться. Константин Тютрин подчеркивает: задача компании – подобрать то, что нужно человеку, предупредить его о рисках, которые несет фондовый рынок, и, при желании клиента, дать ему необходимые знания.

«Дальше он уже самостоятельно определяет формат взаимодействия с рынком: хочет торговать самостоятельно – добро пожаловать, понимает, что не готов уделять много времени рынку, – о'кей, вот наша аналитика и наша поддержка, вообще не хочет об этом думать – есть доверительное управление. Просто мы хотим напомнить, что выходить на рынок инвестиций, повышать квалификацию никогда не поздно».

Вырасти в миллионера

В СОЛИД Брокер считают, что формат инвестдома, к которому пришли многие брокерские компании, предлагающие преимущественно готовые решения, привлекателен не для всех. Если инвестор выражает заинтересованность в личном участии в управлении капиталом, эксперты приветствуют диалог.

«Для опытных инвесторов, которые давно торгуют на рынке, у нас работает клуб трейдеров. Это возможность обменяться мнениями, опытом, коллективно обсудить перспективные направления или новые компании, которые выходят на IPO. Один человек при всем желании не может охватить своим вниманием весь рынок. Даже у трейдеров со стажем глаз со временем «замыливается». А в таком общении появляется много интересных идей», – поясняет Константин Тютрин.

Подобный подход, когда инвесторы повышают свой уровень, хорошо разбираются в фондовом рынке, регулярно учатся друг у друга, позволяет клиентам расти вместе с компанией – начиная с пары сотен тысяч, за несколько лет увеличивать капитал на порядок. «Порог входа у нас достаточно демократичный – от 100 тысяч рублей. Это минимальная на сегодняшний день подушка безопасности. Наиболее привлекательные условия брокерского обслуживания у нас – от трех миллионов. Но мы заинтересованы в привлечении и крупных капиталов», – добавил Михаил Людвиг.

СОЛИД Брокер,
Иркутск, ул. Ленина, 24
+7 (950) 125-68-86, +7 (3952) 78-94-54

«АО ИФК «Солид», <https://solidbroker.ru/>, 8 (800) 250-70-10. Рекомендации и мнения, высказанные в данном материале, являются исключительно мнением АО ИФК «Солид», и не являются предложением о покупке или продаже ценных бумаг, а также не являются индивидуальной инвестиционной рекомендацией. Деятельность является высокорискованной и может привести к потере вложенных средств в полном объеме. Заявления любых лиц, в том числе сотрудников АО «ИФК Солид», а также информация в рекламных и информационных материалах о возможном увеличении в будущем стоимости инвестированных средств могут рассматриваться не иначе как предположения. Риски инвестирования в пре-IPO и IPO содержатся, в том числе, но не ограничиваясь ими, в Декларации о рисках, связанных с проведением операций на финансовых рынках (Приложение №5 Регламента). <https://solidbroker.ru/disclaimer/>.

Инвестиции: от масс-сегмента до private

Чем большим капиталом располагает инвестор, тем чаще он склонен к долгосрочным размещениям, и наоборот: срок вложения совсем небольших сумм редко превышает год. Однако, как говорят представители ПСБ в Иркутске, подобрать стратегию и инструменты для инвестирования возможно для любой категории клиентов – от масс-сегмента до премиального. ПСБ сегодня предлагает разные варианты, а наличие собственной управляющей компании позволяет давать клиентам хорошую экспертизу. Об этом эксперты рассказали на круглом столе, организованном Газетой Дело.

Больше денег – дольше срок



По словам Ольги Мансуровой, заместителя регионального директора по развитию розничного бизнеса ПСБ в Иркутске, закономерность между размером капитала и сроками инвестиций прослеживалась всегда. Для масс-сегмента – а это большой диапазон клиентов с суммами от тысячи рублей до полутора миллионов – срок инвестирования составляет в среднем год. Private-клиенты готовы заходить в те или иные инструменты надолго.

– В сегменте от 1,5 до 20 миллионов средний срок составляет три года, – говорит эксперт. – По нашему опыту, если такому клиенту мы предлагаем купить, скажем, пятилетние ПИФы, то уже сталкиваемся с определенными опасениями и неготовностью к таким долгосрочным вложениям.

Даже для скромных инвестиций

Поскольку круг клиентов банка традиционно широк, ПСБ разработал линейки продуктов даже для самых скромных инвестиций и корот-

ких сроков. Марина Палкина, персональный менеджер отдела розничных продаж и клиентского обслуживания ПСБ, привела в пример фонд «Финансовая подушка».



– Это инструмент для так называемых «коротких» денег, причем даже для совсем небольших сумм, от 10 рублей. Можно купить и

продать пай в любой момент, нет комиссии за вход и за выход, только налог 13% на прибыль. Это хорошая альтернатива накопительному счету, скажем, если ожидается покупка недвижимости и нужно поддержать деньги месяц-другой, пока идет поиск подходящего варианта.

Главное – диверсификация

Всем новичкам банк предлагает диверсифицированную структуру портфеля. Так, часть денег можно разместить на вклад, еще часть – на накопительный счет. Высокая ставка рефинансирования сделала эти два инструмента объективно привлекательными на текущий момент. И до конца года, по прогнозу аналитиков ПСБ, ждать резкого смягчения монетарной политики Центробанка не стоит. Часть средств начинающий инвестор может также направить на по-

купку ПИФов управляющей компании «Промсвязь» – чтобы понять, как работают подобные продукты.

– Далеко не все готовы разместить в инвестиционные инструменты сразу 1-3 миллиона рублей, даже сто тысяч, – поделилась Марина Палкина. – Но и символические 1000 рублей могут показать динамику нашей управляющей компании, дать инвестору первый опыт. Покупая ПИФ, вы доверяете деньги профессионалам.

«Мягкий» вход на рынок

Согласно исследованию сберегательно-инвестиционной активности россиян, которое ПСБ провел в 2022-2023 годах, для большинства граждан до сих пор не освоенными остаются многие «альтернативные» инструменты рынка, даже не требующие специальных знаний или крупных сумм для старта. Поэтому вопрос «мягкого» входа на рынок – далеко не праздный, говорят представители иркутского подразделения ПСБ.

– ПИФ – это самый простой инструмент. Им пользуются и начинающие инвесторы, и более опытные, которые готовы размещать средства на среднесрочную перспективу – наряду с акциями и облигациями. За прошлый год число розничных клиентов в управляющей компании «Промсвязь» по всем представительствам банка увеличилось на 50%.

“
Состоятельные инвесторы выбирают ИДУ
”



– Татьяна Степанова, директор Иркутского филиала «БКС Мир инвестиций»

Инвесторы с большим капиталом все чаще выбирают индивидуальное доверительное управление (ИДУ), говорит Татьяна Степанова, директор Иркутского филиала «БКС Мир инвестиций». По ее словам, в последние год-два доля состоятельных клиентов в компании существенно выросла. Заметно увеличился и объем их портфеля. На круглом столе, организованном Газетой Дело, эксперт рассказала, почему крупные инвесторы по всей стране отдают предпочтение ИДУ.

– Люди с крупным капиталом неизменно сохраняют высокий интерес к инвестициям, при этом им нужен индивидуальный подход. Как правило, состоятельные клиенты получают профессиональное сопровождение на постоянной основе: их капиталом управляют личные финансовые советники, персональные брокеры, управляющие активами. Кроме того, таким инвесторам предлагаются не только финансовые, но и нефинансовые услуги, решение самых нетривиальных задач и вопросов – от аудита портфеля до помощи с ВНЖ.

1. Индивидуальный подход

ИДУ позволяет выработать персональную стратегию инвестирования, которая формируется на основе постоянного диалога управляющего с конкретным инвестором с учетом всех его предпочтений по рискам, доходности, юрисдикциям и так далее. С помощью такого индивидуального управления можно работать и с облигациями, в том числе замещающими, и с акциями, и с другими инструментами.

2. Минимум забот

Инвестиционные запросы состоятельных клиентов могут быть самыми разными. При этом у большинства инвесторов нет достаточного количества времени, чтобы ежедневно погружаться в рынок. Именно для них и полезен сервис ИДУ (его еще могут называть Advisory): в этом случае все заботы можно переложить на плечи управляющих активами – и вовлекаться в процесс минимально.

3. Экспертиза и аналитика

Профессиональный управляющий, помимо многолетнего опыта на рынке, обладает еще и всеми дополнительными ресурсами компании, которую представляет. За каждым управляющим стоит целая команда аналитиков, обладающих сильной экспертизой, – каждый в своей нише. Все вместе они предоставляют ежедневный анализ рынка и помогают состоятельным инвесторам найти оптимальные решения с учетом финансовых и жизненных целей.

Материал отображает частное мнение и не является обещанием в будущем эффективности деятельности (доходности финансовых вложений). Стоимость инвестиционных паев (далее – пай) открытых паевых инвестиционных фондов (далее – Фонды) может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доход в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в Фонд. Перед приобретением паев необходимо внимательно ознакомиться с Правилами доверительного управления Фондом (далее – Правила). Правилами могут быть предусмотрены надбавка к расчетной стоимости паев при их выдаче и скидка к расчетной стоимости паев при их погашении. Взимание надбавок (скидок) уменьшит доходность инвестиций в пай Фонда. Получить информацию о Фондах, ознакомиться с Правилами, иными документами, предусмотренными Федеральным законом от 29.11.01 № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» и нормативными правовыми актами РФ можно по адресу: РФ, 109240, г. Москва, ул. Николоямская, д. 13, стр. 1, этаж 5, комнаты 1-31, тел. (495) 662-40-92, www.upravlyaem.ru. Агент по выдаче, обмену и погашению паев: ПАО «Промсвязьбанк», <https://www.psbank.ru/> (далее – Агент), тел. (495) 777-10-20. Адреса отделений Агента – на сайте www.upravlyaem.ru.

Технологии – на Байкале

В Иркутске создадут центр изучения искусственного интеллекта

Сбер, Правительство Иркутской области и Иркутский национальный исследовательский технический университет объединили усилия по развитию искусственного интеллекта и цифровых технологий в регионе. Стороны, в частности, договорились о создании Байкальского центра изучения искусственного интеллекта. Чем займется центр? В каких сферах искусственный интеллект изменит жизнь иркутян? И как цифровая трансформация уже коснулась бизнеса в регионе? Газета Дело узнала подробности.



Игорь Кобзев, губернатор Иркутской области, Александр Ведяхин, первый заместитель председателя Правления Сбербанка, Михаил Корняков, ректор ИРНИТУ

Фото А. Федорова

ДЕЛАТЬ ЖИЗНЬ ЛУЧШЕ

Меморандум о сотрудничестве между Правительством региона, Сбербанком и Иркутским национальным исследовательским техническим университетом подписали 16 марта губернатор Иркутской области Игорь Кобзев, первый заместитель председателя Правления Сбербанка Александр Ведяхин и ректор ИРНИТУ Михаил Корняков.

По словам Александра Ведяхина, Иркутская область сегодня активно развивается, уделяя особое внимание внедрению цифровых навыков, инструментов, решений, которые идут на благо жителей региона. По его мнению, Байкальский центр изучения искусственного интеллекта позволит значительно расширить применение цифровых технологий и повысить качество сервисов.

«Главными направлениями научно-исследо-

вательской деятельности Байкальского центра станут климатические изменения, безопасность, энергетика и гуманитарные технологии. В этом году центр займется проектом по сохранению озера Байкал, созданием сервиса по работе с обращениями жителей области, а также сервиса для сельхозтоваропроизводителей по получению субсидий. Еще одно важное направление – прогнозирование лесных пожаров, паводков и других стихий», – рассказал Александр Ведяхин.

«ЦИФРА» ИДЕТ НА ПОЛЬЗУ

Губернатор Иркутской области Игорь Кобзев напомнил о новом национальном проекте «Экономика данных». Президент России Владимир Путин анонсировал его в недавнем Послании Федеральному Собранию. В рамках нацпроекта

будут решаться задачи по формированию цифровых платформ во всех ключевых отраслях экономики и социальной сферы.

«У нас разработана Стратегия в области цифровой трансформации отраслей экономики, со-

Иркутская область сегодня активно развивается, уделяя особое внимание внедрению цифровых навыков, инструментов, решений, которые идут на благо жителей региона

циальной сферы и государственного управления Иркутской области, в которой также отражены технологии искусственного интеллекта. Уверен, что в нашем сотрудничестве мы найдём действенные механизмы, чтобы реализовать новые практики на базе искусственного интеллекта

на территории региона», – прокомментировал Игорь Кобзев.

Губернатор считает, что новые технологии призваны делать жизнь людей проще и комфортнее. Искусственный интеллект может помогать во всем – от записи на прием к врачу до выстраивания графиков работы общественного транспорта – так, чтобы автобусы приходили вовремя. «Мы сейчас лишь в начале этого пути. Пока сосредоточимся на здравоохранении, транспортной доступности, климатических изменениях – тех направлениях, которые считаем наиболее перспективными с точки зрения обратной связи от жителей. Затем подведем итоги и сформируем повестку на 2025-2026 годы», – пояснил глава региона.

СТАВКА НА МОЛОДЫЕ КАДРЫ

Работать Байкальский центр изучения искусственного интеллекта будет на базе ИРНИТУ. По мнению губернатора Игоря Кобзева, качественная подготовка кадров в этой отрасли сегодня крайне необходима: «Иркутск – город студенческий, у молодежи много потенциала. Правительство региона, бизнес заинтересованы в компетентных специалистах».

К слову, в ИРНИТУ уже реализуются две профильные образовательные программы: англоязычный бакалавриат «Искусственный интеллект и компьютерные науки» и магистратура на русском языке «Искусственный интеллект». Студенты и выпускники решают практические задачи для разных отраслей промышленности региона: авиационной, алюминиевой, геологоразведочной.

В преподавании применяется комплекс современных цифровых технологий, таких как платформа Kaggle, объединяющая сообщество экспертов по искусственному интеллекту; сервис Colabotory, снимающий входные барьеры по ограничению технических и программных ресурсов для изучения искусственного интеллекта; платформы для онлайн-обучения.

Ректор ИРНИТУ Михаил Корняков считает, что подписанное соглашение позволит расши-

рить стратегическое сотрудничество в образовательной, исследовательской и проектной деятельности. «Наша совместная работа позволит объединить знания, опыт и интеллектуальные ресурсы для создания новых технологий и цифровых сервисов, что будет способствовать развитию экономики региона и улучшению качества жизни людей».

Иван Рудых

КСТАТИ

По цифровому пути

Как Тимбермаш Байкал меняется благодаря технологиям

За развитием цифровых технологий – будущее. И многие иркутские компании уже убедились в этом на собственном опыте. Более шестидесяти предприятий региона проходят цифровую трансформацию под кураторством Сбера. Один из ярких примеров – компания Тимбермаш Байкал.

Тимбермаш Байкал – крупнейший игрок на региональном рынке поставок дорожно-строительной и карьерной техники, а также техники для лесной и сельскохозяйственной отраслей. Бизнес проходит цифровую трансформацию, обучая ключевых сотрудников цифровым навыкам в СберУниверситете, меняя процессы в компании, запуская гибкие подходы к разработке.

Совместно со Сбером был создан офис цифровой трансформации, запущены Agile команды, что позволило сократить время выхода продуктов на рынок до двух раз, запущены основные проекты клиента: интернет-магазин, CRM на базе 1С ERP, а также телематическая система удаленного мониторинга техники – отечествен-

ная разработка, позволяющая оценить нагрузку, расход топлива, производительность машин.

В совместных планах на 2024 год интегрировать в существующие инструменты новые способы оплат от Сбера, объединить цифровые решения компании в одну экосистему.

Как отметил заместитель председателя Правления Сбербанка Александр Ведяхин, цифровая трансформация предприятий – это ситуация win-win. «Мы хотим развивать бизнес наших клиентов, наша задача – чтобы их доходы росли. А это, в свою очередь, хорошо и для региона, ведь вместе с ростом выручки, прибыли компаний растут и налоговые отчисления».

КЕЙС

Наука для промышленности

Разработки ИРНИТУ в сфере искусственного интеллекта уже помогают предприятиям

ИРНИТУ не первый год ведет научно-исследовательскую деятельность в направлении искусственного интеллекта. Так, доцент лаборатории сетевых систем и ИТ-инфраструктуры Владимир Мироненко создал софт для обнаружения дефектов в авиационных деталях.

В сферу научных интересов Владимира Мироненко входят разработки с применением машинного зрения. Ученый использовал технологии искусственного интеллекта для дефектоскопии авиационных деталей. Результатом исследования стала программа, для работы которой достаточно обычной видекамеры и компьютера. При наведении объектива на объект система автоматически распознает местоположение, тип и количество дефектов. Если с деталью все в порядке, на это укажет зеленый индикатор. В случае обнаружения неполадок оператор увидит красную сигнальную метку.

Как сообщает пресс-служба вуза, работа над

проектом велась в рамках Программы «Приоритет 2030». В конце 2023 года коллектив разработчиков получил свидетельство Роспатента о регистрации программы для ЭВМ. Софт уже успешно протестировали на реальных авиационных деталях. Однако, по словам Владимира Мироненко, сфера применения программы гораздо шире. «Система может заинтересовать производителей многих объемных изделий, например, автомобилей, детских игрушек и даже компаний, продающих куриные яйца. Мы можем не только продавать лицензию на использование программы, но и обучать работе с ней», – поделился доцент ИРНИТУ.

С искусственным интеллектом на «ТЫ»

Как Иркутскэнергосбыт внедряет цифровые решения для клиентов

«Иркутскэнергосбыт» (входит в Эн+) по результатам работы в 2023 году стал второй энергосбытовой компанией из 58 предприятий, расположенных в разных регионах страны, от Калининграда до Владивостока. Таковы итоги 14-го отраслевого конкурса. Из четырёх конкурсных номинаций иркутяне были отмечены в трёх: как наиболее информационно открытая компания, максимально клиентоориентированная и социально ответственная. Что конкретно позволило «Иркутскэнергосбыту» войти в тройку лидеров и что даёт компании соревнование с коллегами? Итоги конкурса Газете Дело прокомментировал директор «Иркутскэнергосбыта» Андрей Харитонов.

ЗА ОРИЕНТИРАМИ – НА КОНКУРС

Андрей Юрьевич, по итогам 2023 года три первых места в конкурсе «Лучшая энергосбытовая компания России» завоевали Красноярская, Иркутская и Дальневосточная компании. С чем это связано, на ваш взгляд? Всегда же считается, что всё самое лучшее и передовое – на западе страны.

– Возможно, компании в западной части России уже достигли определённых результатов ранее, а те, кто работает на востоке, начали путь изменений, инноваций позже – и теперь развиваются опережающими темпами, не останавливаются, постоянно находятся в поисках лучших решений.

Здесь, пожалуй, уместно провести аналогию с банковской системой – в европейских странах и в России. Ни у одного зарубежного банка нет такого мобильного приложения как, к примеру, у Сбера. Там финансовые учреждения достигли определённого уровня и закрепились, а у нас они активно развиваются. В энергосбытовых компаниях сложилась похожая ситуация.

В чём конкретно «Иркутскэнергосбыт» оказался лучше своих соперников?

– Мы вошли в тройку лидеров в трёх номинациях. Как «Наиболее информационно открытая энергосбытовая компания» заняли второе место. В прошлом году было подготовлено 1700 материалов в региональных и федеральных СМИ, и разница с лидером в этой номинации – «Красноярскэнергосбытом» – составила всего лишь 0,5 балла.

В номинации «Максимально клиентоориентированная энергосбытовая компания» жюри отметило нашу компанию специальным дипломом «За высокие достижения в цифровизации клиентских сервисов». Мы были единственными, кто получил такой диплом, поскольку только у нас доля клиентов, зарегистрировавшихся в личном кабинете на сайте компании, достигла 70%.

А как социально ответственная компания мы получили ещё один спецприз – «За достижения в профессиональной подготовке и адаптации персонала». Постоянное обучение – это политика компании Эн+, частью которой является «Иркутскэнергосбыт». Действует корпоративный университет Эн+, в прошлом году мы совместно разработали специальную программу для обучения сотрудников по энергосбытовой деятельности. Прямо сейчас более 60 человек проходят там переподготовку. Плюс мы взаимодействуем с ИРНИТУ по подготовке молодых специалистов, начиная со второго курса.

Вы не первый год участвуете в отраслевом конкурсе. Что это даёт компании?

– С одной стороны, это прекрасная возможность сравнить себя с другими компаниями, увидеть ориентиры. Мы ведь живём не в замкнутом пространстве, поэтому всегда смотрим, что происходит у наших коллег, какой опыт мы можем у них перенять. И наши коллеги точно так же чему-то учатся у нас. Понятно, что основные направления энергосбытовой деятельности у всех компаний одинаковые, но у каждой есть свои «индивидуальные» особенности в организации конкретных процедур. К примеру, по своевременной оплате услуг, по приёму и выполнению заявок от потребителей, по внедрению мобильных сервисов и так далее. Таким образом, перенимая опыт друг друга, мы все вместе движемся вперёд, улучшаем нашу работу в целом по стране.

С другой стороны, участие в конкурсе – это подтверждение наших амбиций, внутренняя мотивация, чтобы быть первыми.

ВСЁ ДЛЯ УДОБСТВА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Что подсмотрели у коллег в этот раз и хотите внедрить в ближайшее время?

– Я расскажу о том, что мы уже внедрили. Одна из наших новинок – запись на приём во фронт-офис компании на определённое время через личный кабинет на сайте компании – по



Андрей Харитонов, директор «Иркутскэнергосбыта»

Фото А. Федорова

аналогии с записью в офисы «Мои документы» через Госуслуги. Конечно, практически все вопросы сейчас можно решить без посещения фронт-офиса, в личном кабинете, в мобильном приложении «Иркутскэнергосбыта», в крайнем случае – звонком по телефону. Но ситуации, когда потребителю нужно лично прийти во фронт-офис, всё равно остаются, и сервис записи позволяет человеку экономить время. Сначала мы внедрили его в больших городах региона, а сейчас расширяем географию, присоединяя всё больше офисов.

При этом, чтобы разгрузить наши фронт-офисы, мы закупили специальные терминалы нового поколения для приёма показаний приборов учёта. Они позволят потребителям передавать данные быстро, без общения с оператором. Мы считаем, что для определённой части наших потребителей это станет первым шагом на пути к удалённому обслуживанию. Так, ещё совсем недавно в подъездах многих домов были специальные ящики, куда жильцы опускали показания приборов учёта, написанные от руки на бумажке. Раз в месяц эти записки изымались, и данные вручную вносились в компьютер. Это были огромные трудозатраты, например, в Усолье-Сибирском количество таких бумажек доходило до 3–3,5 тысяч штук в месяц. В итоге мы убрали ящики и поставили терминалы. Не все сразу восприняли новшество – мы персонально обучали людей, и теперь видим востребованность данного сервиса.

Сейчас всё можно сделать ещё проще – благодаря сервису распознавания показаний приборов учёта горячего и холодного водоснабжения через мобильное приложение в телефоне. Его нужно поднести к прибору учёта, сфотографировать показания, и цифры автоматически будут занесены в базу данных. Для удобства потребителя в приложении есть даже функция автоматического включения фонарика.

В одном из последних интервью вы говорили о том, что планируете внедрить такой цифровой сервис, как кнопка SOS. Удалось реализовать задуманное?

– Да. Кнопка SOS с оповещением клиентов об аварийных и плановых отключениях электроэнергии в мобильном приложении – это новинка,

которую мы запустили в начале февраля, и такого сервиса нет у других сбытовых организаций, кроме нашей.

Как работает кнопка?

– Если у вас пропал свет, не надо звонить в контакт-центр, потому что если это, допустим, какая-то аварийная ситуация и электроэнергия отключена не только у вас, то линия будет перегружена. В этом случае в мобильном приложении надо нажать кнопку SOS, описать проблему и отправить сообщение. В ответ вам придёт уведомление, что информация принята, либо когда проблема будет устранена.

Пока мы наладили работу сервиса только с «Иркутской электросетевой компанией». Сейчас идёт пилотное тестирование на реальных ситуациях в режиме ежедневного мониторинга: специалисты настраивают систему, дорабатывают программное обеспечение. Она очень сложная и должна работать без сбоев.

Сервис будет доступен для потребителей только одной компании?

– В планах расширить возможности этого сервиса на другие крупные сетевые компании, в частности, «Облкоммунэнерго», «Братскую электросетевую компанию». Всё зависит от готовности коллег, так как необходима определённая подготовка IT-специалистов и организация работы серверных и диспетчерских служб на новом уровне.

Каких результатов вы ждёте от внедрения этого сервиса?

– В первую очередь, снижения нагрузки на контакт-центр, который является основным каналом связи с нашими потребителями. С момента его открытия в 2010 году количество звонков туда росло сумасшедшими темпами: начиналось всё с 90 тысяч обращений в год, и за десять лет эта цифра выросла до двух миллионов. В 2020-м мы вышли на некий пик. Учитывая эпидемиологическую обстановку с коронавирусом, количество звонков вырослократно и достигло в годовом объёме отметки почти в 2,7 миллиона, а после, в 2022-2023-м впервые зафиксировали снижение звонков в контакт-центр. По итогам минувшего 2023 года зарегистрировано 2,3 млн обращений. И остановить этот рост удалось не за счёт увеличения числа операторов – это, по моему убеждению, тупиковый путь, а за счёт цифровиза-

ции процессов и внедрения искусственного интеллекта: чат-ботов в мессенджерах Viber, Telegram, голосового помощника – нашей «Железной Леди». А это, в свою очередь, позволило операторам повысить качество обслуживания конкретного потребителя, который дозвонился в контакт-центр, более оперативно решать его вопросы.

Наша глобальная цель – предоставить потребителю как можно больший набор разных каналов общения, чтобы он выбрал для себя наиболее удобный. Мы стремимся к тому, чтобы каждому человеку было комфортно с нами взаимодействовать.

ИНИЦИАТИВА – ЗА КОЛЛЕКТИВОМ

Кто инициирует внедрение искусственного интеллекта, цифровых сервисов в компании?

– Весь коллектив. К примеру, в рамках обучения персонала у нас проходят развивающие курсы: наши сотрудники из разных городов и отделений объединяются в группы, и перед ними ставится проблема, которую необходимо решить. Они отрабатывают задачу и дальше выходят, в том числе с предложениями по цифровизации.

Кроме этого, цифровые решения очень часто являются ответом на запросы жителей. Например, по заявлению потребителей мы внедрили сервис, с помощью которого в мобильном приложении можно привязать сразу несколько лицевых счетов. Для многих такая функция стала настоящим спасением, ведь это позволило в одном личном кабинете отразить счёт по своему жилью и, например, квартире родителей или даче. И таким образом проявить заботу о своих близких и избавить их от коммунальных вопросов.

На базе какого оборудования вы внедряете все цифровые новшества?

– Оборудование российское, в частности, те же терминалы для передачи данных. Программное обеспечение – собственная разработка «Иркутскэнергосбыта», которая в том числе обеспечивает защищённость и нашей базы данных, и каналов передачи данных. Это очень серьёзная работа наших IT-специалистов. Кроме того, получая обратную связь от наших потребителей, мы постоянно «докручиваем» свои сервисы, чтобы они не вызвали отрицательной реакции у людей.

Что даёт внедрение цифровых сервисов потребителю, кроме того, что он может решить практически все вопросы, не выходя из дома?

– Во-первых, когда потребитель пользуется всеми сервисами нашей компании, он может сам себя контролировать с точки зрения расходов электроэнергии, горячего водоснабжения и так далее. Это элемент самоконтроля: а сколько я потребляю ресурсов? Во-вторых, цифровые сервисы, операционные системы в разы повышают точность расчётов, так как при обработке данных уходит человеческий фактор. И, в-третьих, цифровизация, искусственный интеллект увеличивают скорость всех процессов, позволяют экономить время, которого всем всегда не хватает.

А на платёжную дисциплину это влияет?

– Да, потому что человек видит, что оплату ему насчитали строго по его показаниям, он чётко понимает, за что платит деньги. И наша глобальная задача – совместными усилиями с другими поставщиками коммунальных услуг, в том числе за счёт цифровых решений, поднять платёжную дисциплину на высокий уровень.

Помогают ли цифровые решения снижать расходы компании?

– На первоначальном этапе цифровизация – всегда очень дорогостоящий процесс. Но в длительном периоде времени она не даёт затратам предприятия резко и скачкообразно расти в ответ на внешние воздействия. Поэтому мы активно поддерживаем переход на цифровые модели и внедрение искусственного интеллекта в нашу работу. Это реальность, за которой – будущее компании.

Наталья Горбань

«Планы – продолжать работать»

Фонд развития промышленности помог запустить два новых производства

В марте в Иркутской области стартовало два новых производства: в Саянске открылся новый цех компании «ИрПласт», а в Иркутске заработал завод компании «Со-единение». Первый выпускает промышленные пластиковые ёмкости, второй – лакокрасочную продукцию под маркой «Цветная капля». И оба эти проекта состоялись благодаря финансированию Фонда развития промышленности Иркутской области. Директор Фонда Яна Шевченко утверждает, что это – лишь начало целой череды запуска новых производств, созданных благодаря государственной поддержке.

Яна Алексеевна, кто дальше на очереди?

– Могу сказать, что на апрель намечен запуск нового оборудования на предприятии «Сарма». Предполагаю, что это название знают все, кому доводилось покупать кровати, матрасы и прочие спальные принадлежности. И ещё несколько новых открытий будут следом, но тут не возьмусь называть точные сроки: они зависят в том числе от оперативности поставщиков оборудования в его отгрузке.

А расскажите подробнее про «ИрПласт» и «Со-единение»: что за пластиковые ёмкости, какие виды лакокраски они начали выпускать и каково было участие Фонда в этих проектах?

– «ИрПласт» выпускает модульные пластиковые резервуары – полиэтиленовые ёмкости для промышленных предприятий, строительных организаций, предприятий сельского хозяйства, производителей химической продукции, предприятий сферы ЖКХ, а также для розничных потребителей. В феврале 2022 года компания получила

«Со-единение» начало выпуск красок, пропиток, эмалей, грунтов, жидкой резины под брендом «Цветная капля». К слову, технологии, как и оборудование, приобретённое благодаря господдержке, – новейшие, поэтому производство с полным правом может именоваться импортозамещающим. И вполне успешно может заменить когда-то популярные у россиян зарубежные марки.

Здесь уже выпускается 30 видов лакокрасочных материалов, а к концу года ассортимент расширится вдвое. Оборудование, покупку которого профинансировал Фонд развития промышленности, способно выдавать до 10 тонн готовой продукции в сутки! Общая инвестиционная стоимость проекта составила 11,5 миллиона, из них 5,5 миллиона предоставил ФРП. Заём предоставлен на 5 лет; в первые 3 года процентная ставка составит 1%, в последние 2 года – 3% годовых. Здесь с момента одобрения заявки до старта производства прошло чуть более полугода – кажется, это рекорд.

А почему такие разные сроки?

– Всё зависит от вида оборудования, от того, есть ли оно в наличии у поставщика или его требуется изготовить... В целом у нас цикл гораздо более долгий, нежели, например, у коллег

из Фонда микрокредитования малого бизнеса. Но и задачи у наших Фондов тоже разные, как и адресаты господдержки.

Сколько всего заявок одобрил ваш Фонд в минувшем году?

– По совместной с федеральным Фондом программе было одобрено 7 заявок, а по региональным программам Наблюдательный совет областного ФРП одобрил в 2 раза больше – 15 заявок. Общая сумма одобренных займов по итогам года, включая федеральные программы, составила 1 миллиард 360 с половиной миллионов рублей.



Яна Шевченко, директор Фонда развития промышленности

Выходит, на очереди 22 проекта. Правильно ли будет сказать, что производственные процессы на них начнутся в лучшем случае к концу этого года?

– Как я уже говорила, «Со-единение» стартовало спустя всего 6 месяцев после одобрения заявки. Но с осторожным оптимизмом можно утверждать, что постепенно период поставок оборудования сокращается: всё больше станков и других промышленных механизмов и устройств изготавливают российские поставщики.

А в прошлом году какие запуски вам больше всего запомнились?

– Например, можно назвать проект «Иркутской маслосырбазы». Это наш первый опыт взаимодействия с предприятием пищевой промышленности. Компания направила заёмные средства на приобретение специализированного вакуумного шприца и модуля формирования

сырной нити. Это позволило организовать выпуск новых видов колбасных сыров, которые в Иркутской области не производила ни одна компания.

В числе других успешно реализованных проектов можно назвать проект ООО «Магистраль-Транзит» в Улькане. Привлечение заемных средств позволило модернизировать производство по переработке древесины, что обеспечило ежегодный рост объемов производства строганого пиломатериала пониженной влажности из сосны на 11 400 м³ в год. Вдобавок в рамках реализации проекта было создано 50 новых рабочих мест – для Казачинско-Ленского района это существенная цифра. Таким образом, участие ФРП имеет не только экономический, но и положительный социальный эффект.

В Братске образцовый проект – повышение производительности

труда на потоке по производству блок-контейнеров «Сава-Сервис». Заёмные средства были направлены на внедрение и развитие систем управления жизненным циклом продукта, оперативного планирования и управления производственными процессами. Результат – увеличение объемов реализации и производства продукции на 18% в 2023 г. Прогноз на 2024 год – увеличение объемов реализации на 35%, а также рост производительности труда не менее 30% до конца года.

Это всё большие цифры, да. Но ведь, наверное, есть и такие предприятия, у которых всё хорошо, и они не нуждаются в модернизации...

– Возможно. Но и с ними у нас есть пространство для сотрудничества: компетенционные программы. С их помощью регион возмещает бизнесу часть затрат на транспортировку готовой продукции за пределы Иркутской области, на доставку сырья или расходников к месту производства и на реализацию инвестиционных проектов. Прием заявок начинается 8 апреля.

Кроме того, обособленное подразделение Фонда, Региональный центр компетенций, является оператором реализации национального проекта «Производительность труда» в Иркутской области. Участников в нём уже 69. Экономический эффект – сотни миллионов рублей.

А в целом на ближайшее будущее какие планы?

– Продолжать работать! (улыбается) У нас, например, становится всё больше кейсов повторного обращения за займами. То есть предприятие оформило заём, рассчиталось по нему – и пришло за следующим. Потому что – давайте прямо скажем: на фоне ключевой ставки в 16%, которая неизвестно когда пойдёт вниз, получить финансирование под 1% годовых – это же чудо какое-то! Только вполне реальное чудо. Тому есть целых 1 миллиард 360 с половиной миллионов подтверждений.

У нас становится всё больше кейсов повторного обращения за займами. Потому что на фоне ключевой ставки в 16% получить финансирование под 1% годовых – это же чудо какое-то!

одобрение Наблюдательного совета Фонда развития промышленности Иркутской области на получение льготного займа для расширения производства. И вот в марте 2024 года новый цех был торжественно открыт. За это время компания прошла путь от заказа нового оборудования до его установки и пуска в промышленную эксплуатацию. Общая стоимость проекта – 52 миллиона рублей. Из них заёмные средства ФРП составили 26 миллионов. Предприятие получило их по льготной ставке в 1% годовых на первые три года пользования.



Компания «ИрПласт» открыла цех по выпуску промышленных пластиковых ёмкостей

Фото из архива компании



Завод «Со-единение» начал выпуск красок, пропиток, эмалей, грунтов, жидкой резины под брендом «Цветная капля»

Фото из архива компании

Почему не работают мастер-планы городов?

17

MetaEstate: «Цивилизованный девелопмент выгоднее самостроя»

18

СК «Победа» – о том, как масштабировать частное домостроение

20

Сергей Маркидонов: «Маркировка бетона – это эксперимент»

20

ИЭСК – о проблемах энергоэффективности на загородном рынке

21



ИЖС ИДЕТ В РОСТ

Стремительный рост доли малоэтажного жилья – одна из главных тенденций в строительстве. В прошлом году, по данным Росстата, 53% от всех введенных квадратных метров в стране пришлось на сегмент ИЖС. Государство рассматривает этот тренд как вызов: необходимо обеспечить все новое жилье социальной инфраструктурой, дорогами, электросетями. Как это сделать? Что позволяет синхронизировать процессы и привлекать разные инструменты финансирования? Трудности и перспективы комплексного развития территорий эксперты обсудили на Байкальской строительной неделе



ИЖС идет в рост

Как инфраструктуре поспеть за строительством?

Стремительный рост доли малоэтажного жилья – одна из главных тенденций в строительстве. В прошлом году, по данным Росстата, 53% от всех введенных квадратных метров в стране пришлось на сегмент ИЖС. Государство рассматривает этот тренд как вызов: необходимо обеспечить все новое жилье социальной инфраструктурой, дорогами, электросетями. Как это сделать? Что позволяет синхронизировать процессы и привлечь разные инструменты финансирования? Трудности и перспективы комплексного развития территорий эксперты обсудили на Байкальской строительной неделе.



Фото А.Федорова

О «БОЛЕЗНЯХ РОСТА»

В прошлом году по всей стране было сдано свыше 58 миллионов кв. м индивидуального жилья. Для сравнения: в 2018 году ввод ИЖС составил 32 миллиона кв. м (43% от общего объема ввода).

Иркутская область не отстает: за 2023 год регион построил и ввел в эксплуатацию больше миллиона «квадратов» ИЖС (примерно 2/3 от всего сданного жилья), что больше прошлогоднего результата на 20%. В первом квартале 2024 года было введено более 380 тысяч квадратных метров, в том числе 310 тысяч – индивидуального жилья.

Такой объем, по мнению Минстроя РФ, уже требует регулирования. В том числе с точки зрения обеспечения инфраструктурой и – что важно – ее эффективной эксплуатации в будущем. Иначе болезни роста неминуемы.

– Иркутский район, на который приходится половина введенного в прошлом году индивидуального жилья, уже столкнулся с серьезными проблемами с энергообеспечением. В том числе из-за того, что строительство шло опережающими темпами, муниципалитет не успел сформировать свои генпланы, чтобы «сростить» их с энергетиками. Мы должны отрегулировать подобные вопросы, чтобы впредь такая ситуация не повторялась. Нам нужно переходить к комплексному развитию, – отметил зампреда правительства Иркутской области Павел Писарев.

О ПЕРВОМ ОПЫТЕ

Подвижки в этом направлении есть: в 2024 году Иркутская область, согласно меморандуму, заключенному между правительством региона и Минстроем РФ, должна ввести 160 тысяч м² в рамках КРТ. А к 2030 году, как напомнил замми-

нистра строительства Иркутской области Евгений Шведов, объемы жилищного строительства в рамках комплексного развития территорий должны достичь 2 млн кв. м.

Сейчас в регионе 10 участков КРТ определены именно под строительство индивидуального жилья.

– В рамках комплексного развития сельских территорий у нас в 2023 году был реализован интересный проект, когда муниципалитет сам определил территорию, на которой он планирует развитие жилищного строительства, сам спланировал, где будут находиться дороги, электрические сети и водопровод, и размежевал участки. На обеспечение инфраструктуры были выделены федеральные средства, там планируется 59 домов индивидуальной застройки, – привел пример Евгений Шведов.

О СТАНДАРТАХ

В Национальном объединении строителей (НОСТРОЙ) считают: чтобы регулирование было эффективным, важно найти точки пересечения экономических интересов бизнеса, запросов населения на качественную среду и обеспечивающих ее современных нормативов.

– Современная концепция жилищного строительства – «жилье – это не только квадратные метры, но и среда в целом». НОСТРОЙ и ДОМ.РФ разрабатывают современные стандарты, следуя которым застройщики могут не просто построить дом или квартал, но создать целый район с развитой инфраструктурой и условиями, отвечающими ожиданиям как жителей, так и бизнеса, и городских властей, – пояснил вице-президент НОСТРОЙ Антон Мороз.

В частности, малоэтажная модель КРТ, представленная ДОМ.РФ, предполагает совмещение на одной территории различных типов малоэтажных зданий: индивидуальные и блокирован-

ные дома, квартиры в домах высотой до четырех этажей. Это позволяет варьировать плотность застройки кварталов и расширять предложение на рынке малоэтажного жилья в различных ценовых сегментах. Кроме того, такая модель поможет оптимизировать затраты на строительство и содержание магистральных инженерных сетей, поскольку в расчете на одного жителям малоэтажной застройки они заведомо существенно выше, чем на жителя многоэтажки. Стоит отметить, что данный инструмент (стандарт) носит исключительно рекомендательный характер. Однако на земельных участках, которые вводит в оборот ДОМ.РФ, методические рекомендации постепенно становятся обязательными.

О ВОЗМОЖНОСТЯХ

Сегодня государство обеспечивает ряд мер поддержки для развития инфраструктуры. Это программа «Стимул», которую, кстати, планируется продлить. Это инструменты федерального проекта «Инфраструктурное меню», которые помогают привлекать внебюджетные инвестиции дополнительно к выделяемому бюджетному финансированию, например, кредиты на социальное, инфраструктурное строительство по льготной ставке на техническое присоединение к сетям. Это ряд проектов, которые Минстрой реализует с ДОМ.РФ. Один из важных источников финансирования, о которых было сказано в послании президента Федеральному Собранию, – это реструктуризация кредитов, взятых регионами. Сэкономленные средства должны быть направлены на поддержку инвестиций и инфраструктурные проекты.

– Все эти инструменты позволяют нам говорить о том, что сегодня нельзя разрешать жилищное строительство, не понимая на берегу, за чей счет, в какие сроки, кто будет обеспечивать инфраструктуру, – подчеркнула Мария Синичи,

директор департамента комплексного развития территорий министра строительства и ЖКХ РФ.

ОБ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ХОЗСПОСОБОМ

Но проблема в том, что подавляющее большинство индивидуальных домов строится не девелоперами, а самими гражданами. По словам руководителя направления «Региональное развитие» АО «ДОМ.РФ» Дмитрия Фирстова, происходит это примерно так: человек находит на условном «авито» бригаду, платит ей деньги, чтобы построить дом, при этом люди не всегда получают тот продукт, который они бы хотели, и существует ненулевой риск, что государство не получит с этого налоговых отчислений.

Поэтому институт развития предложил внедрить механизм финансирования малых предпринимателей «ИЖС-подряд», где посредником между гражданином и подрядчиком становится банк. Заказчик перечисляет деньги не напрямую строителям, а на счет эскроу. А ДОМ.РФ выдает предпринимателю проектное финансирование под очень низкий процент.

– У нас была задача максимально снизить порог входа, и в настоящий момент мы даем проектное финансирование под 1%. Если бы мы предложили стандартную ипотеку с проектным финансированием от банков, то подрядчики – а это небольшие застройщики, которые строят 1-2-3 дома – были бы не заинтересованы в сотрудничестве, – признает Фирстов.

О СПРОСЕ РЕАЛЬНОМ И ОТЛОЖЕННОМ

Председатель комитета малоэтажного жилищного строительства Российского союза строи-

телей Константин Пороцкий считает, что спрос на загородное жилье даже при рекордном росте ввода ИЖС не реализуется до конца.

– Тех, кто в принципе готов переехать за город, отпугивает большое количество операций, которые необходимо совершить: выбрать земельный участок, подобрать и адаптировать проект, найти подрядчика. А если ты не обладаешь нужной компетенцией, то сталкиваешься с обманом, с недостроем, с недопоставкой стройматериалов. Люди хотят дом с гарантией и безопасной сделкой, – отмечает он.

Поэтому те девелоперы, которые сейчас смогут перестроиться на комплексное развитие и на проектное финансирование, смогут забрать этот нереализованный спрос, считает Пороцкий.

Елена Демидова

В ЦИФРАХ

В Иркутской области 23 территории включены в программу КРТ – это 5 федеральных земельных участков, 2 областных и 16 муниципальных. В общей сложности, 388 тысяч кв. м с градостроительным потенциалом практически 1,2 млн «квадратов». Из них 19 участков – незастроенные, 10 определены под ИЖС.

Слово строителям

Кристина Яковенко, директор по развитию девелоперской группы «Хрустальный»:

– Ключевой вопрос КРТ – на ком, согласно договору, будет обязательство по строительству инфраструктуры. Только проектирование объектов социальной и дорожной инфраструктуры для вхождения, например, в программу «Стимул» увеличивает себестоимость объекта на 8%. А если говорить о строительстве, это прибавляет еще минимум 35%.

Между тем покупатели все еще мыслят стоимостью квадратного метра, объектом недвижимости, а не средой в целом. Сегодня застройщики не готовы идти в КРТ, потому что понимают: дом, который строится в неорганизованном коттеджном поселке, и дом, который строится в организованном, отличаются в цене процентов на 40. И если строительство возлагать

на застройщика, то еще меньше подрядчиков будут согласны на этот механизм. Потому что просто не смогут быть конкурентоспособными.

Андрей Богданов, генеральный директор СК «Победа»:

– Снизить себестоимость девелоперского проекта можно за счет технологий. Готовые домокомплекты позволяют до минимума сократить сроки строительства – речь идет по сути о сборке дома. Это очевидное преимущество при привлечении проектного финансирования, стоимость которого зависит не только от ставки, но и от срока кредитования. Выгода для финансовых организаций – это прозрачная оценка себестоимости и контроль расходования материалов. Для покупателя – в адаптации проекта под участок и в возможности получить ипотеку. Сейчас готовится

законопроект об обязательных эскроу-счетах для ИЖС, в нем предлагается пониженная ставка при ипотеке, если ты ведешь строительство с применением домокомплекта.

Дмитрий Кузнецов, руководитель девелоперской компании MetaEstate:

– У комплексных девелоперских проектов есть свой покупатель – тот, кто уже пожил в стихийных поселках и разочаровался. Главная сложность, с которой сейчас сталкиваемся мы, – это не сети, а то, что их не к чему подключать. Чаще всего, выбирая новый земельный участок, мы понимаем, что электропроводность для него просто нет. Соответственно, мы не можем рассматривать новое строительство, пока не появятся возможности запитать площадку.



Идеи есть, до реализации – не доходит

Почему не работают мастер-планы городов?

«Как ни посмотришь, на встрече с президентом все показывают красивые альбомчики с картинками. Я так понимаю, это мастер-планы. А потом они пылятся на полке. Ведь как их реализовывать, если законодательно такого понятия не существует?» – задал вопрос один из участников Байкальской строительной недели на секции, посвященной инструментам комплексного развития территорий. Кому и зачем нужен мастер-план? Почему разработанные документы часто ложатся на полку? И что нужно делать, чтобы изменить эту ситуацию?



Дмитрий Фирстов, руководитель направления «Региональное развитие» АО «ДОМ.РФ»

Фото А. Федорова

БЫЛО БЫ ЖЕЛАНИЕ

Несовершенство законодательства – не единственная сложность. Мало кто понимает, с чего начать реализацию уже разработанного мастер-плана. Как рассказал Дмитрий Фирстов, муниципалитеты, по заказу которых уже были разработаны такие документы, при необходимости могут обратиться за помощью в «ДОМ.РФ».

– У локальных архитектурных сообществ, как правило, не так много ресурсов, позволяющих сдвинуть ситуацию с мертвой точки. С другой стороны, представители региональных властей зачастую не знают, с чего начать реализацию разработанного мастер-плана. Уверен, что совместными усилиями мы сможем придумать, как декомпозировать этот сложный механизм. Даже если мы не будем финансировать реализацию – а у нас нет таких полномочий – мы, благодаря имеющейся экспертизе, хотя бы найдем нужные институты развития. Возможно, профинансировать проект захочет ВЭБ, а что-то можно будет упаковать как государственно-частное партнерство и вынести в публичное поле. Было бы желание.

По словам Дмитрия Фирстова, важно, чтобы в этой работе были заинтересованы сами регионы, где к мастер-планам пока чаще относятся как к красивым альбомам.

– Мастер-планы зачастую лежат на полках у губернаторов. Они периодически рассматривают их и немного грустят, что у них нет денег. При этом никто не создает публичные порталы, на которых можно было бы рассказать гражданам области подробности, никто не ходит к инвесторам и не предлагает вложить сотню-другую миллионов рублей в рамках реализации мастер-плана. Но до тех пор, пока история с мастер-планированием не выйдет в публичное пространство, шансов на реализацию не так много.

Наталья Понамарева

КСТАТИ

Мастер-план – это документ, в котором предлагаются разные варианты развития территории (функциональное зонирование, эскизные планировочные решения и пр.), определяется наиболее предпочтительный вариант и формируется концепция. В настоящее время стадия мастер-плана не закреплена в градостроительном законодательстве. Тем не менее именно на этом этапе есть возможность определиться с концептуальными решениями развития территории до выполнения более сложных работ и таким образом снизить стоимость последующих этапов.



Заказчик сказал: надо!

– Алена Семиусова, главный архитектор проектов ООО «Байкал.Центр»

Есть, впрочем, и совсем другие – вдохновляющие – примеры. В том числе – и в Иркутской области. Для комплексного развития города Байкальска был разработан и одобрен на заседании Градостроительного совета Иркутской области Стратегический мастер-план. Одно из направлений мастер-плана, реализацией которого занимается БАЙКАЛ.ЦЕНТР (дочерняя структура ВЭБ.РФ), – строительство экогорода. Об этом кейсе подробнее рассказала Алена Семиусова, главный архитектор проектов ООО «Байкал.Центр».

– На самом деле, нам повезло: заказчик понимал, что такое мастер-план, и у него были достаточно четкие требования к конечному результату. Мастер-план, который разрабатывали мы, не был рассчитан на большую территорию, как это обычно бывает. И это показывает, что мастер-план – очень гибкое понятие, оно может применяться в разных проектах. Конкретно здесь он был разработан по стандартам комплексного развития: там очень понятная методика. Можно сказать, что мастер-план – это промежуточная стадия между проектом планировки, проектом межевания и просто рассмотрением территорий, потому что проект планировки предполагает конкретные решения, которые откуда-то должны были взяться.

По словам Алены, мастер-план как раз позволил предложить эти художественные решения. Архитектор привела и другие аргументы в пользу разработки мастер-планов.

– Вы получаете видимый результат до того, как закажете какую-то серьезную документацию, и можете показать что-то осязаемое уже сейчас. Технично-экономические показатели вы тоже получаете на этапе проекта. Кроме того, само наличие мастер-плана может стать стимулом к его реализации, ведь ожидаемый итог уже визуализирован в общих чертах, это вдохновляет.

МИНСТРОЙ ТРЕБУЕТ

Тема мастер-планов – злободневная, подтвердил Дмитрий Фирстов, руководитель направления «Региональное развитие» АО «ДОМ.РФ». По его словам, пока города не понимают, зачем им нужны мастер-планы, какую задачу они решают и могут ли принести пользу.

– Недавно мне позвонил зампред правительства одного сибирского региона и спросил, как им получить мастер-план. Следующим был вопрос: «А зачем он нам нужен?» Такое непонимание – не редкость, субъекты считают, что им вполне достаточно документов по планированию территории. Там все понятно: где будет размещаться федеральное, региональное или муниципальное имущество, где будет капитальное строительство, где пройдут линии сетей.

При этом глобально погруженный в решение оперативных задач регион теряет целостное видение, а куда, собственно, он движется. А федеральный Минстрой требует мастер-планы от субъектов: ему важно видеть, как те планируют развиваться.

МАСТЕР-ПЛАНЫ УЗАКОНЯТ

О необходимости мастер-планов говорят на федеральном уровне. Так, в конце февраля, выступая с Посланием к Федеральному Собранию, президент Владимир Путин предложил сформировать перечень из 200 крупных и малых городов и сел, для которых будут разработаны мастер-планы. Этот инструмент призван помочь в решении ключевых задач: замедлить отток населения, повысить качество среды, диверсифицировать экономику, обозначив для нее новые направления развития. Ожидается, что в текущем году понятие мастер-плана будет закреплено в законодательстве, рассказал Дмитрий Фирстов.

– На сегодняшний день нами разработано порядка 50 мастер-планов городов, однако позитивной практики их реализации в России не так много. Мы понимаем, что основная причина – в отсутствии юридического механизма. Наша функция как института развития – инициировать поправки в закон. На ближайшем совещании у Михаила Мишустина будут обсуждать стратегию реализации двухсот мастер-планов, о которых говорил президент, и я думаю, там же, в рамках дорожной карты, скажут, когда будут внесены соответствующие изменения в законодательство.

«Цивилизованный девелопмент выгоднее самостроя»

Дмитрий Кузнецов, MetaEstate, – о том, как создавать «метапродукт» на загородном рынке

Развитие комплексного малоэтажного строительства в Иркутской области обсудили на Байкальской строительной неделе. Своим опытом работы на загородном рынке поделился руководитель девелоперской компании MetaEstate Дмитрий Кузнецов. Почему при полноценном девелопменте ликвидность и цена дома растут, а при самострое – падает? Что позволяет MetaEstate создавать «метапродукт»? И каких партнеров ищет компания для новых проектов?

ВЫГОДНЕЕ САМОСТРОЯ

Девелоперская компания MetaEstate не первый год занимается строительством загородных коттеджных поселков в Иркутском районе. В этом году завершается флагманский проект компании «Патроны Парк» на Байкальском тракте, в активной фазе строительства находится поселок «Кандинский», в планах – старт проекта «Коперник».

«Когда появляется такой ресурс, как земельный участок, пригодный для строительства частных домов, самым быстрым вариантом кажется продажа земли без подряда: достаточно «нарезать» участки и распродать их. И если мы посмотрим на цифры ввода жилья, то увидим, что подавляющее большинство новых домов в пригороде Иркутска возводится именно в формате самостроя», – рассказал Дмитрий.

В пример он привел Хомутово: если сравнить спутниковые снимки территории сейчас и пять лет назад, можно увидеть, насколько увеличились объемы застройки. При этом доля концептуальных коттеджных поселков здесь – микроскопическая по сравнению с территориями, которые хаотично застраиваются людьми самостоятельно.

«На самом деле, сложный путь строительства концептуального, современного поселка оказывается не только выгоднее, но и быстрее», – считает Дмитрий. По его словам, продажи в девелопменте – это долгий процесс, который длится на протяжении всей реализации проекта. И если стартовые условия при самострое и цивилизованном девелопменте зачастую одинаковые, то в процессе освоения участков они меняются.

«В случае самостроя заказчики покупают земельные участки, после чего самостоятельно определяют архитектурный облик дома – каждый в меру своего вкуса и бюджета. В результате неизбежно получается хаотичная застройка, и с появлением каждого нового дома это становится все более и более очевидным для тех, кто только собирается приобрести участок в поселке. Исправить это уже практически невозможно», – пояснил девелопер.

Таким образом, со временем привлекательность поселка снижается, падает скорость продаж и стоимость. А на вторичном рынке начинают появляться участки тех, кто купил землю и разочаровался в своем выборе, купил – и не достроил. «Это приводит к внутренней конкуренции в рамках одного поселка, и девелопер уже не контролирует процесс. В итоге готовые дома зачастую теряют до 30% от стоимости строительства».

ДОГОВОР – В КОМПЛЕКСЕ

Создание концептуального поселка позволяет избежать такого рода проблем. Как рассказал Дмитрий Кузнецов, со своими клиентами MetaEstate заключает комплексный договор. «По нему земельный участок на период строительства мы передаём в аренду, а затем строим индивидуальный жилой дом по договору подряда. Мы проектируем все дома в рамках единой архитектурной концепции и выдерживаем ее на протяжении всего срока проекта».

По мере реализации поселка, с появлением каждого нового дома, конечный замысел девелопера становится всё более и более понятен, а следовательно, привлекательность территории только растёт. Вместе с ней растёт и цена, и скорость продаж. «Поскольку у наших заказчиков нет права собственности на земельный участок до окончания строительства, не возникает и внутренней конкуренции. Это делает процесс реализации более контролируемым».

По словам Дмитрия, стоимость готового дома в современном концептуальном поселке всегда значительно выше себестоимости его строительства, что, кстати, важно и для банков – в случае, если такой дом становится



Дмитрий Кузнецов, руководитель девелоперской компании MetaEstate

Фото А.Федорова

предметом залога по ипотеке. «Ни один заказчик у нас не продал дом в убыток, чаще всего это достаточно большая маржинальность при продаже – минимум 30%, а часто и 50%. Вывод простой: при полноценном девелопменте, при цивилизованной застройке растут и цена домов, и ликвидность. А при самострое они падают», – резюмировал Дмитрий Кузнецов.

«МЕТАПРОДУКТ» – В ПАРТНЕРСТВЕ

Главная компетенция MetaEstate – это умение создать «метапродукт» – современный дом в концептуальном коттеджном поселке. «Почему «метапродукт»? Дело в том, что мы уделяем пристальное

внимание огромному количеству деталей – это и энергоэффективность, и современная архитектура, и продуманная планировка дома, и планировочная структура посёлка, и акустический комфорт, и современный дизайн интерьера, и интеллектуальное управление», – перечислил Дмитрий.

Создавать такой сложносоставный, комплексный продукт девелоперу позволяет формат коммерческого партнерства. MetaEstate работает с партнёрами-подрядчиками, обладающими компетенциями в самых разных областях: общестрой, отделка, инженерные системы, светопрозрачные конструкции... «Мы создаём и новые направления. Например, сейчас ищем партнёров для производства ворот с подъёмно-поворотным открыванием, витражных конструкций на основе фахверковой технологии, био-каминов премиум-класса, каркасной встроенной мебели», – поделился Дмитрий.

Для ускорения реализации новых проектов MetaEstate приглашает к сотрудничеству и микро-девелоперов: застройщиков, подрядчиков, инвесторов. «Если ваша компания способна качественно и быстро построить индивидуальный жилой дом – приходите, нам есть о чем поговорить, – обратились к коллегам Дмитрий. – Мы можем предоставить участок, проект и в результате реализовать готовый продукт. На наших землях, в рамках наших концепций это будет делать интереснее, чем на землях с хаотичной застройкой».



(3952) 72-01-01. metaestate.ru
Иркутск, ул. Ширямова, 32, 3 этаж, оф. 7

ВАЖНО

Что мешает загородному девелопменту

3 стоп-фактора, по мнению Дмитрия Кузнецова

1. Дефицит электроэнергии

Сегодня электричество – ключевой в регионе ресурс не только для освещения, но и для отопления домов в сегменте ИЖС. По словам Дмитрия, развитие майнинга привело к тому, что этот ресурс практически исчерпан. «Безусловно, мы повышаем энергоэффективность наших домов. Но построить поселок без электричества всё равно невозможно. Чаще всего, выбирая новый земельный участок, мы понимаем, что электропотребителей для него просто нет. Соответственно, мы не можем рассматривать новое

строительство, пока не появятся возможности запитать площадку».

2. Потребительский экстремизм

По словам Дмитрия, в законодательстве в последние годы сформировался серьёзный перекос в сторону потребителя. Многие девелоперы сталкиваются со случаями потребительского экстремизма. Многочисленные иски приводят к убыткам, несоразмерным реальным ошибкам строителей. «Кроме того, от потребительского

экстремизма страдает самое главное – репутация застройщиков и индустрии в целом. Потому что разгоняется волна негатива – по большей части совершенно неоправданная и бессмысленная».

3. Отсутствие газа

Толчок развитию региона, развитию рынка недвижимости, по мнению Дмитрия, могла бы дать газификация. «Жить в Сибири без газа? Это непорядок! На мой взгляд, газификация региона стала бы хорошим импульсом для развития территории в целом, для энергетической безопасности и улучшения экологии».

Основные принципы создания комплексных поселков MetaEstate:

1 Социальный комфорт

2 Высокое качество строительства

3 Концептуальная архитектура

4 Инженерное совершенство

5 Экологичность и энергоэффективность

6 Достойная упаковка и эффективное продвижение



ПАТРОНЫ ПАРК

Поселок в сосновом лесу

НОВЫЙ ДОМ ОТ METAESTATE



Площадь 228.8 м², 2 этажа, участок 10 соток.
Гараж на 2 машиноместа. В дом подведены:
вода, канализация, электрика, интернет.

Байкальский тракт, 19 км
Закрытый поселок
Единый архитектурный стиль
Индивидуальные проекты домов
Городская канализация
Парк 2 Га

Девелопер

MetaEstate

+7 3952 62 01 01

www.metaestate.ru

«Маркировка бетона – это эксперимент»

Сергей Маркидонов о том, что еще помогает контролировать качество стройматериалов

В середине марта в России стартовал эксперимент по маркировке стройматериалов, призванный поставить заслон перед недобросовестными производителями. Сергей Маркидонов, основатель брендов PROBETON и ТВОЙ БЕТОН (ГК «Бетонстрой» входит в общероссийскую некоммерческую организацию «Союз производителей бетона России»), считает, что маркировка вряд ли поможет решить проблему. Но бороться с недобросовестными производителями, безусловно, необходимо. Что могут сделать сами участники рынка? И как поможет цифровизация?



Сергей Маркидонов

Фото А.Федорова

Дело добровольное

Эксперимент по маркировке бетона специальным QR-кодом, подтверждающим подлинность продукции, носит добровольный характер. Эта мера не предполагает, что предприятия, которые отказываются от маркировки, должны закрыться или быть как-то ограничены в выходе на рынок. Поэтому она и предложена исключительно в качестве эксперимента – до конца года. А потом можно будет делать выводы: либо отказываться от нее, либо совершенствовать.

В качестве заинтересованы

– Делать качественный товар и нести по нему гарантийные обязатель-

ства – удовольствие недешевое. Мы, как добросовестный производитель, конечно, заинтересованы в том, чтобы качество продукции подтверждалось. На нашем предприятии работают порядка 70 человек: производство, карьер ПГС, транспорт, лаборатория, коммерция, маркетинг... Каждая партия нашей продукции проходит проверку в лабораторных условиях. Иногда у наших заказчиков в процессе работы возникают вопросы – и мы тут же на них реагируем.

Конечно, на каком-нибудь мини-заводе, где работают три человека, контроль качества невозможен: нужны люди и оборудование, это дорого. Однако такой производитель может раз в

месяц сдать в независимую лабораторию два лабораторных «куба» бетона, получить паспорт качества и дальше продавать по нему свою продукцию в течение месяца, а то и года. Хотя паспорт положено выдавать на каждую партию продукции. Это, безусловно, надо пресекать.

Здесь важна и позиция потребителя: среди наших партнеров есть очень требовательные заказчики, которые требуют паспорт качества на продукцию с каждой поставленной на объект машиной. Выполнить такие условия может только крупный, серьезный производитель.

«Цифра» в помощь

– Мы задумались о цифровизации поставок – своего рода маркетплейсе, где потребитель сможет заказать онлайн нужный объем бетонной смеси нужного класса, оплатить его дистанционно, в режиме реального времени на карте отследить передвижение автобетоносмесителя, контролировать объем бетона, который ему доставляют, получить на электронную почту или мессенджеры накладную на бетон, паспорт и все необходимые документы.

Сейчас мы получаем обратную связь от наших потребителей, что они точно хотели бы получать и сократить временную составляющую. Это как минимум сократит рабочее время персонала, избавит от бумажного документооборота. И важно,

что в цифровом режиме недобросовестные производители с низким рейтингом доверия долго работать не смогут.

Не скажу, что это появится прямо завтра. Возможно, в перспективе года-двух. Все новое поначалу при-

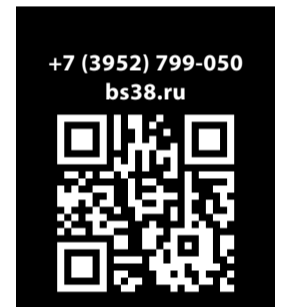
живается не быстро: скажем, технологии, которые могут отслеживать качество заливки бетона, температуру, зрелость и набор прочности в режиме онлайн, мы пока реализуем только в пилотных проектах. Но уверены: они будут востребованы.

КСТАТИ

Smart Beton: ноу-хау для региона

В 2023 году компания Pro Beton стала эксклюзивным представителем уникального решения по умному мониторингу бетона в Иркутском регионе. Технология Smart Beton появилась как ответ рынка на проблемы в бетонной отрасли, в частности отсутствие инструмента получения объективных данных о процессах набора прочности бетона, предотвращении случаев возгорания опалубки вследствие короткого замыкания электроэнергии, замораживания бетонной смеси в случае отключения электроэнергии на строительной площадке в зимний период. А это десятки миллионов рублей убытков застройщика.

«Мы с нашими коллегами в сфере IT нашли зрелое решение и добавили его в свой портфель, поскольку увидели выгоду от цифровизации процесса бетонирования как для конечных заказчиков, так и для нас как производителей, – рассказал Сергей Маркидонов. – Это умный мониторинг заливки бетона, позволяющий в режиме реального времени отслеживать температуру материала и процесс набора прочности».



ИЖС: от стройки – к сборке

Андрей Богданов, СК «Победа», о том, как масштабировать частное домостроение

Что такое индустриальное домостроение в сегменте индивидуального жилищного строительства? Ответ на этот вопрос знают в СК «Победа», которая с 2017 года развивает на региональном рынке ИЖС использование домокомплектов заводского производства. Как отмечает директор «Победы» Андрей Богданов, сейчас компания уже не строит, а собирает дома как конструктор – от фундамента до кровли. О преимуществах такой технологии для застройщиков, потребителей и финансовых организаций – в нашем материале.

Победная экономия ресурсов

Вопрос, как сэкономить время и деньги на возведение частного дома, оказывается, волнует не только будущего собственника, но и ответственного подрядчика. В частности, СК «Победа» с самого начала своей деятельности искала технологичные решения, которые позволили бы масштабировать частное домостроение.

– Это сейчас индустриальное строительство – трендовая тема в ИЖС, а мы об этом задумались ещё в 2017 году и опередили рынок, потому что перед нами стояла задача – одновременно строить с хорошим качеством больше десяти домов в разных локациях, контролировать процесс и не тратить на это огромное количество ресурсов, – рассказал Андрей Богданов.

Изучив разные технологии по домокомплексам, в том числе деревянным, «Победа» решила использовать в ИЖС опыт строительства многоквартирных зданий из сборного железобетона. Так – в коллаборации с компанией «Сибавиастрой» – родился продукт «Победа».

– Первоначально это был просто сборный железобетон в однослойном исполнении. Мы построили первый выставочный дом, продемонстрировали его клиентам и постепенно начали развивать эту компетенцию. Вместе с ещё одним партнёром – конструкторским бюро им. Якушева – запроектировали базовые технологии, потом создали собственный проектный инженерный центр, который позволяет проектировать разные дома, – пояснил Андрей Богданов.

Сейчас в портфеле компании три базовых технологии: однослойные панели «Победа 2.0», трёхслойные стеновые панели «Победа 3.0» и «Победа 3.1» – разрезной конструктив, крупноблочные стеновые трёхслойные панели.



От фундамента до кровли

Все строительные конструкции – и стеновые панели, и плиты перекрытия, которые использует «Победа», изготавливаются в заводских условиях.

– Сейчас мы не только сам железобетон пропагандируем, но и говорим о домах, в которых все элементы конструкции заводского изготовления: у нас есть сборные фундаменты, стены в разном исполнении – однослойном, трёхслойном, крупноблочном, а также сборные кровли. Всё это делается для того, чтобы перейти от понятия «стройка» к понятию «сборка» – с гарантированным качеством и высокой скоростью возведения.

Сборка домокомплекта осуществляется сразу на участке, куда с разных заводов-производителей доставляются разные детали. На площадке

эти детали, как конструктор, достаточно быстро – в пределах недели – собираются, после чего конструктив дома уже готов для дальнейших работ.

Быстро и качественно

Как отметил Андрей Богданов, использование готовых конструкций даёт строительным компаниям сразу несколько преимуществ. Во-первых, сокращение издержек за счёт темпов сборки домов, во-вторых, возможность контроля. Например, сейчас «Победа» одновременно строит около 15 домов, причём в разных местах, что не мешает управлять этим процессом.

Короткий срок сборки домокомплектов и экономия на проектировании, так как все конструкции модульные, выгодны и для девелоперов: для них в компании могут разработать любой модельный ряд и привязать его к территории. К специалистам «Победы» обращаются из разных регионов и городов: Костромы, Челябинска, Казани.

Девелопмент по-новому

Помимо частного подряда, у «Победы» есть и собственные девелоперские проекты.

– Работа с частными заказчиками очень помогает в девелопменте, – поделился Андрей Богданов. – Для нас это огромный практический полигон реальных решений. Мы на острие рынка, мы видим и слышим, чего хочет потребитель. Лучшие решения, опробованные на частных заказах, мы включаем в свои проекты.

Первый из них – клубный посёлок «Элемент» в категории бизнес-класса. Сейчас компания готовит следующий – посёлок комфорт-класса «Панорама 360».

– Смотрим и другие территории, в том числе комплексного развития, где планируем проекты в массовом сегменте, с применением типовых линеек. Это и индивидуальные дома, и блокированные дома, и, возможно, малоэтажные многоквартирные дома. Не секрет, что создание мультимедийных посёлков сегодня является заметным трендом на загородном рынке.

Интересно для всех

По словам Андрея Богданова, в технологии строительства индивидуальных домов из сборного железобетона есть плюсы и для финансовых организаций: прозрачная оценка себестоимости строительства, контроль расходования материалов. А для конечного потребителя преимущество заключается прежде всего в заводском качестве конструктива и в экономии на этапе отделки объекта.

– Кроме того, правительство планирует ввести льготную ипотечную ставку при строительстве индивидуальных домов с использованием готовых домокомплектов специализированным застройщиком. Мы внимательно следим за этим процессом и сейчас проходим аккредитацию на получение эскроу-счетов по договорам подряда, – рассказал директор СК «Победа». Он подчеркнул, что компания готова участвовать в проектах комплексной застройки территорий и как производитель, и как подрядчик, и как девелопер.



(3952) 48-88-30 promo.pobeda-dom.ru

«Люди топят улицу»

Роман Русанов, ИЭСК, – о проблемах энергоэффективности на загородном рынке

Население Иркутского района за последние десять лет выросло почти вдвое. Темпы ИЖС на этой территории – огромны, но 80% домов строятся с низкой энергоэффективностью. Нагрузка на сети растет стремительно. Что может решить проблему? Сколько электроэнергии тратится на обогрев жилья? И как энергоэффективность дома влияет на счета за свет? Об этом на Байкальской строительной неделе рассказал Роман Русанов, руководитель отдела стандартизации и управления бизнес-процессами АО «Иркутская электросетевая компания».

НАГРУЗКА НА СЕТИ РАСТЕТ

Объем жилищного строительства в Иркутской области бьет исторические рекорды: в 2023 году в эксплуатацию было введено 1,4 млн квадратных метров жилья. Объем ИЖС – 1 млн квадратных метров. Огромное количество домов было построено в сельской местности и обогревается за счет электроэнергии.

«Прирост огромный, мы это видим по новым заявкам на техприсоединение к нашим сетям в сегменте частного домостроения, – прокомментировал сложившуюся ситуацию Роман Русанов. – Мы строим новые подстанции и увеличиваем мощность имеющихся – это делается в соответствии с долгосрочным планом, учитывающим прогнозы муниципалитетов по развитию территорий. Однако реальный рост числа домовладений превышает самые смелые прогнозы. Рост нагрузки на сети, соответственно, – беспрецедентный».

ГИГАВАТТ НА ОТОПЛЕНИЕ

По словам Романа, специалисты ИЭСК сравнили показатели потребления электроэнергии населением Иркутского района в летние и зимние месяцы и оценили, сколько ресурсов тратится непосредственно на обогрев жилья.

«Что мы наблюдали в декабре 2023 года? В теплые дни, при минус 5-10° энергопотребление было на уровне 3,7 ГВ. С понижением температуры до минус 30° мы получили скачок потребления мощности до 4,7 ГВ, – рассказал Роман Русанов. – Очевидно, что этот гигавайт мощности потребляется на электроотопление. Гигавайт! Для понимания: мощность Иркутской ГЭС – 0,732 ГВ».

В дни пиковых нагрузок растет риск отключений электроэнергии из-за перегрузок оборудования. Тем не менее выбор в пользу электрообогрева очевиден, учитывая, что стоимость электроэнергии для населения в сельской местности – 99 копеек за киловатт/час.

«Мы сейчас выносим за скобки случаи незаконного подключения и превышения потребляе-

мой мощности там, где еще не завершена замена приборов учета на интеллектуальные, – уточнил Роман Русанов. – Эти факторы еще больше усугубляют ситуацию. Иркутская область фактически становится энергодефицитной, несмотря на наличие крупных ГЭС. На самом деле электроотопление – это благо, оно более экологично. Но к нему надо подходить разумно».

ГРАЖДАНЕ ОТАПЛИВАЮТ УЛИЦУ

Почти 80% индивидуальных жилых домов в Иркутском районе – брусовые, без специального утепления. Это типичная картина для Грановщины, Хомутово, Урика, Марковского муниципального образования, Мамоново, Максимовщины...

«Если обследовать дом тепловизионной камерой, мы увидим, что дом с минимальными теплопотерями снаружи имеет температуру окружающей среды, а фасад неутепленного дома – «сияет», – рассказал Роман Русанов. – Граждане, владеющие такими домами, отапливают улицы.

Согласно своду правил тепловой защиты зданий, для того, чтобы деревянный дом не нуждался в утеплении, толщина его стен в климатических условиях Сибири должна составлять не менее 57 сантиметров. У нас же дома строят из 18-сантиметрового бруса».

ДОМ НЕОБХОДИМО УТЕПЛЯТЬ

Среднестатистический дом, но утепленный согласно нормативам, стоил бы, по меньшей мере, на миллион рублей дороже. Неудивительно, что многие граждане предпочитают сэкономить при покупке. Однако эта экономия – мнимая. Дом все равно придется утеплять.

«Мы проанализировали энергопотребление Урика, Грановщины, Карлука, Хомутово, Столбова за декабрь 2023 года, – рассказал Роман Русанов. – Энергопотребление большинства домов укладывается в диапазон от 2,5 до 8 ты-

сяч кВт часов. Среднее энергопотребление домохозяйства, например, в Грановщине – 4687 кВт часов. На оплату электроэнергии в месяц приходится тратить около 6,6 тыс. рублей.

Для того, чтобы сделать качественную теплоизоляцию, необходимо утеплить стены, кровлю, фундамент, продумать систему вентиляции... Это дорого и многих останавливает. Однако мы видим, что огромного снижения энергопотребления можно добиться, утеплив только ограждающие конструкции. Так, например, обшивка фасада с использованием 12-см каменной ваты снижает теплопотери жилья в три раза. Если утеплить жилье, ежемесячные расходы на оплату электроэнергии можно снизить вдвое, а то и втрое».

ЭФФЕКТ В МАСШТАБАХ РЕГИОНА

По мнению эксперта, ценовой фактор – ключевой в вопросах энергоэффективности.

«Самую высокую цену за электроэнергию в Иркутской области – в четыре раза выше, чем для жителей, – платят юридические лица, – отметил Роман Русанов. – Получается, у них стимул утепляться и экономить – в четыре раза выше. Есть примеры, когда юридические лица вообще отказывались от электроотопления и переходили на альтернативные источники энергии.

В масштабах региона утепление одних только индивидуальных жилых домов означает снижение потребления мощности примерно на полгигаватта».

Наталья Понамарева

СПРАВКА

Иркутская электросетевая компания – крупнейшая территориальная сетевая компания Иркутской области. Она обеспечивает выдачу электрической энергии со всех электростанций Иркутской области, обеспечивает межсистемный переток с Красноярским краем и Республикой Бурятия, доводит электроэнергию до конечных потребителей.



Дышите

полной грудью

– Михаил Ищенко, главный инженер «Турков Иркутск»

Говоря об энергоэффективности дома, в первую очередь имеют в виду теплоизоляцию. При этом до 50% от общего энергопотребления дома составляют затраты на вентиляцию. Этот показатель можно существенно снизить.

– Пожалуй, основная проблема домов, которые собственники хотят сделать энергоэффективными, состоит в том, что в погоне за теплоизоляцией они забывают о вентиляции. Дом, не имеющий притоков воздуха, становится похожим на герметичный термос. В него просто необходимо механически подавать воздух с помощью вентиляторов.

Для комфортного проживания воздух в помещении должен подаваться в необходимом объеме, также иметь определенную температуру и влажность. Поэтому если мы говорим о по-настоящему энергоэффективном доме, соответствующем российским и европейским стандартам, то в таком доме вентиляция без рекуперации недопустима.

В системах рекуперации воздух, удаляемый из помещения, отдает свое тепло холодному воздуху с улицы. Это позволяет в разы снизить затраты энергии на нагрев приточного воздуха. Также в зимний период в обогреваемых помещениях воздух становится сухим. Для поддержания комфортного уровня влажности в 25-30% применяют энтальпийные рекуператоры, которые возвращают не только тепло, но и влагу.

На российском рынке востребованы все виды вентиляционного оборудования, от самых простых приточных машин до осушителей для бассейнов и производств. Но наша фишка – это приточно-вытяжные установки с рекуперацией тепла и влаги энтальпийного типа.

Если сказать кратко, то вентиляция TURKOV – это история про комфорт и здоровый микроклимат в доме. А высокая энергоэффективность в условиях достаточно низких тарифов на электроэнергию – приятная опция.

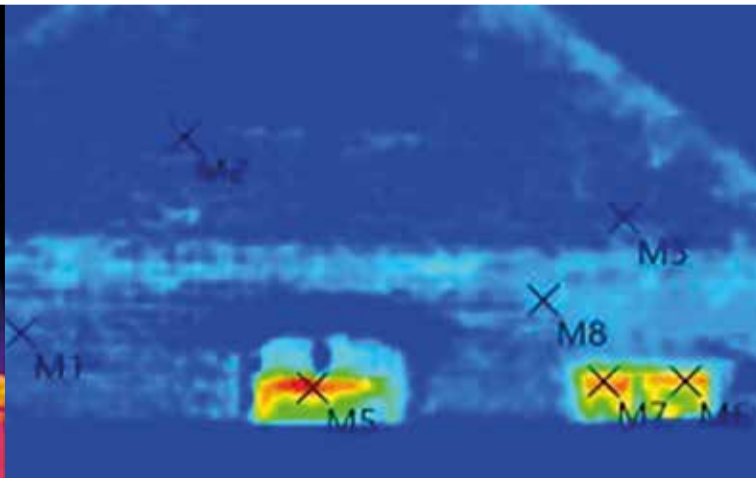
Достаточно большую долю нашей клиентской базы составляют частные потребители – владельцы коттеджей и квартир, несмотря на то, что история окупаемости климатического оборудования в этих случаях – многолетняя.

Если же говорить об экономическом эффекте, то это актуально в первую очередь для многоквартирных домов и общественных зданий. Сейчас возведение энергоэффективных домов стало трендом, и мы регулярно ведем переговоры с застройщиками. Ведь на рациональный и эффективный расход энергии влияют не только конструктивные особенности дома и использованные стройматериалы, но и работа инженерного оборудования.

На сегодняшний день у нас есть реализованные проекты по установке эффективных систем вентиляции в жилых комплексах. Например, в одном из ЖК в Екатеринбурге, где климат сравним с иркутским, мы установили вентиляционные машины на холодных балконах каждой квартиры. Оборудовали в общей сложности свыше трех тысяч помещений. Применив такое решение в совокупности с качественной конструкцией остекления и утеплением, мы получили результат в виде годового снижения энергопотребления на 46% – с 4,4 ГВт до 2,4 ГВт.

Комфорт в доме – это прежде всего необходимый объем воздуха. Для того, чтобы его обеспечить, естественной вентиляции недостаточно. Поэтому применяйте механическую рекуперацию, экономьте и дышите полной грудью.

Термограммы неутепленных домов и домов с утеплением



Источник для вдохновения

Как иркутский девелопер создаёт современные стандарты строительства

В 2023 году в предместье Марата в Иркутске началась большая стройка: ГК «Альфа» приступила к возведению первой очереди жилого комплекса комфорт-класса «Источник». Как говорит генеральный директор ГК «Альфа» Алексей Чудаков, район преобразуется на глазах: здесь активно развивается инфраструктура, компания готовится к старту второй очереди проекта, растёт заинтересованность потребителей. Так, за полгода продано уже 40% квартир первой очереди ЖК «Источник». В конце марта на стройплощадке открылся комфортный отдел продаж, в котором удобно работать персоналу и приятно находиться клиентам. Чем интересен новый жилой комплекс и какие у него перспективы – в нашем материале.

Предместье Марата меняет облик

Первую очередь ЖК «Источник» общей площадью 30 736 кв. м, по словам Алексея Чудакова, компания намерена сдать на полгода раньше запланированного срока и успешно справляется с поставленной задачей. В конце 2024 – начале 2025 года первые жильцы уже получат ключи от новых квартир.

В настоящий момент проектируется вторая очередь жилого комплекса на 13 557 кв. м, и её строительство начнётся уже в этом году. Кроме того, ГК «Альфа» рассматривает возможность построить здесь же ещё две очереди ЖК «Источник» и уже приступила к переговорам не только с собственниками соседних домов, но и с администрацией города о дальнейшем комплексном развитии территории предместья Марата.

– Мы хотим, чтобы с нашей помощью город стал лучше, и мы видим, что у предместья Марата большие перспективы: частный сектор здесь постепенно будет замещаться многоквартирными домами, – подчеркнул Алексей Чудаков. – Совсем скоро в некогда не самом престижном районе Иркутска появится современное жильё и благоустройство, новый стимул к развитию получит малое и среднее предпринимательство – в нашем проекте на первых этажах зданий мы предусматриваем коммерческую недвижимость, чтобы у жителей в шаговой доступности были объекты торговли, общепита, отдыха и спорта, бытовых услуг. А город закладывает в планы строительство нового детсада в этом районе.

Лучший опыт – для новостроек Иркутска

Говоря об особенностях ЖК «Источник», Алексей Чудаков отметил, что проект вообрал в себя очень много интересных деталей из лучших практик жилой застройки в различных российских городах.

– Нашим первым девелоперским проектом в Иркутске был жилой комплекс «Новый рекорд» на Синюшиной Горе, и, пока мы его строили, одновременно повышали свой уровень насмотренности: примерно раз в квартал наша команда выезжает в урбан-туры, чтобы познакомиться с лучшими примерами многоквартирного домостроения России. Так что мы обошли не только все иркутские стройки, но и изучили опыт ведущих девелоперов в Тюмени, Екатеринбурге, Новосибирске, Сочи, Мо-



Алексей Чудаков, генеральный директор ГК «Альфа»

Фото А. Федорова

ске, адаптировав его под проект ЖК «Источник».

Так, одной из главных новинок жилого комплекса генеральный директор ГК «Альфа» считает наличие блок-секции, в которой предусмотрены квартиры с отделкой «вайтбокс» и с готовым ремонтом под ключ. Более того, в каждом ЖК девелопер делает шоу-румы – клиент может зайти и увидеть квартиры разных форматов, выбрав то, что ему по душе.

– На западе страны подобная практика очень распространена, но в нашем регионе таких проектов пока единицы, и доля квартир с ремонтом от застройщика – менее 2% по рынку новостроек. Причём это очень выгодное предложение для покупателей, потому что, во-первых, мы заключаем оптовые договоры с нашими поставщиками материалов по фиксированным ценам, во-вторых, используем для отделки только качественные материалы, в-третьих, все процессы выполняются под авторским контролем дизайнера. Собственникам остаётся только меблировать квартиры, заезжать и жить – тем более, что они получают так называемые «тихие» блок-секции, где уже не будет шума от ремонтных работ, – рассказал Алексей.

Кроме того, он отметил, что такой формат уже на старте продаж показал отличную динамику: покупатели оценили новый продукт строительной компании. В целом в первой очереди ЖК «Источник» продано 40% квартир, и, по словам Алексея, в компании не чувствуют, что на рынке есть проблемы со спросом, тем более, что застройщики своими решениями поддерживают банковская система.

Новый уровень отдела продаж

Важный момент, на который обратил внимание Алексей Чудаков, – это организация отдела продаж на строительной площадке.

– Мы поняли, что количество девелоперских проектов, которые мы сейчас ведем, – а на сегодня их двенадцать в трёх регионах: Иркутске, Хабаровске и Крыму – требует новых подходов к стандартам строительства. Над оформлением наших стандартов работала в том числе команда Игоря Манна. В итоге мы получили детальный документ для работы. К стандартам, в том числе, относится отдел продаж на строительной площадке. Это уже не приспособленный вагончик, а современное,

комфортное помещение, где удобно работать персоналу и приятно находиться на консультации нашим клиентам, – пояснил Алексей.

Именно такой полноценный отдел продаж торжественно открыли в конце марта на площадке ЖК «Источник». Это одноэтажное модульное здание с эргономичной планировкой, с продуманной до мелочей мебелью и большими панорамными окнами, из которых открывается отличный вид на строящуюся блок-секцию.

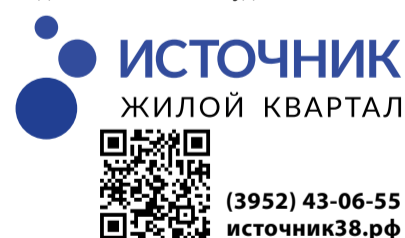
– В «Источнике» мы организовали пилотный офис наших отделов продаж, которые теперь будут располагаться на стройплощадках всех жилых комплексов, реализуемых ГК «Альфа»: одноэтажные – для комфорт-класса и двухэтажные с полным остеклением – для бизнес-класса, – рассказал Алексей.

Сейчас отдел продаж для жилого комплекса бизнес-класса компания запускает в Хабаровске, а чуть позже откроет в Иркутске на новой стройплощадке.

«Девелопмент счастья»

Интенсивный рост на девелоперском рынке, по словам Алексея Чудакова, продиктовал логичное решение – создать полноценную, многофункциональную, технологичную девелоперскую группу. Цель команды – к 2028 году войти в топ-50 девелоперов страны. «Альфа» уже идет к намеченной планке: если в марте она была на 157 месте в России, то сейчас – уже на 137-м.

– Понятно, что, поставив такую амбициозную цель, мы должны работать над ценностями компании, над своей командой, обучать руководителей и персонал на федеральном уровне, постоянно нарабатывать компетенции. И, конечно, на высоком уровне нельзя работать без настоящей миссии, не просто записанной где-то на сайте или в документах, а вложенной в ежедневную работу команды. Наша миссия, которую мы сформулировали, что счастье можно построить и «Альфа» – это девелопмент счастья», то есть мы наполняем счастьем жизнь наших клиентов и сами счастливы от этого. «Альфа» надолго вошла в девелоперский рынок, и после 2028 года нам ещё будет куда расти, – подытожил Алексей Чудаков.



КСТАТИ

В марте в ЖК «Источник» была приобретена первая квартира в Приангарье посредством онлайн-сделки в сервисе «Регистрация и расчеты» от Сбера. При такой процедуре купли/продажи клиент, приобретающий жильё, не выходя из дома, оформляет кредитный договор с банком и переводит деньги за квартиру на специальный защищённый счёт, где они хранятся до регистрации сделки. После подтверждения Росреестра о регистрации покупатель получает по электронной почте и онлайн зарегистрированные документы, а продавец – деньги за квартиру на свой счёт. В ГК «Альфа» уверены, что такой формат будет востребован у клиентов, поскольку он очень удобный, особенно для тех, кто проживает в другом регионе или работает в Иркутской области вахтовым методом.



Ирина Григорьева, руководитель отдела продаж ЖК «Источник»:

– Мы очень тщательно готовились к официальному открытию брендированного отдела продаж на стройплощадке, продумывали буквально каждую деталь, и итог получился очень достойный. Наши клиенты могут здесь получить расширенную консультацию, забронировать квартиру и посмотреть на экране, как она будет выглядеть, поскольку на данном этапе строительства в неё не зайдёшь, получить одобрение ипотеки. Кроме того, мы создаём удобства для тех покупателей, которые приходят к нам с детьми: в отделе есть детский уголок, туалетная комната. Всем клиентам мы предлагаем на выбор кофе, соки, минеральную воду, дарим каждому баночку мёда. Когда люди к нам приходят, они попадают в красивое помещение, чувствуют внимание застройщика к себе, проникаются нашей философией «Альфа» – это девелопмент счастья». Поэтому и продажи в «Источнике» идут хорошо.

В основном жильё приобретают семейные пары, с детьми или пока без. Их привлекает цена квадратного метра, поскольку она не так высока, как, например, в Октябрьском районе, при этом «Источник» расположен недалеко от центра Иркутска. Это наше главное преимущество. К тому же наша компания одна из очень немногих в городе, кто продаёт квартиры с ремонтом, и это тоже сказывается на спросе, то есть основной объём наших продаж – это квартиры с ремонтом.

Да, в настоящее время при высоких ставках есть небольшая задержка спроса, так как людям достаточно сложно продать жильё на вторичном рынке. Но мы помогаем реализовывать такую недвижимость по нашей программе трейдинга, чтобы наши клиенты могли зайти в новостройку. Первичный рынок государство поддерживает: пока действуют семейная и льготная ипотека, причём льготная для всех граждан, независимо от наличия детей. Единственное, что льготная ипотека заканчивается к первому июля, поэтому призываем всех, кто хочет ей воспользоваться, не тянуть, по всем признакам, программу все-таки больше не продлят. Также у нас есть траншевая ипотека, которая очень хорошо помогает снизить финансовую нагрузку в ежемесячных платежах.



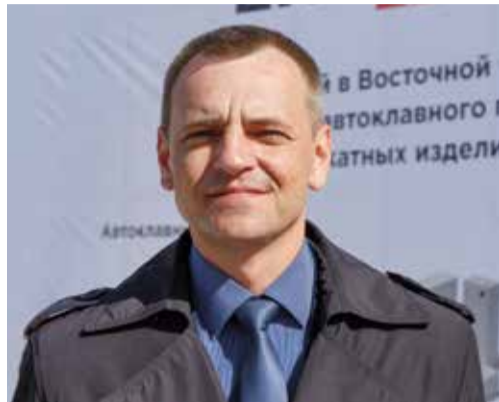
Борис Соколов, Алексей Чудаков, Александр Халтурин на открытие нового отдела продаж ЖК «Источник»

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

От облицовки до несущих конструкций

«Саянскгазобетон» расширяет ассортимент силикатных изделий

К строительному сезону 2024 года на рынке Иркутской области появился новый продукт – пустотелые силикатные блоки, выпуск которых начал завод «Саянскгазобетон». О преимуществах нового стройматериала и вариантах его применения Газете Дело рассказал исполнительный директор ООО «Саянскгазобетон» Алексей Наливных.



Алексей Наливных

Фото из архива компании

Крупноформатные преимущества

Производство силикатных изделий: в частности, кладочного, облицовочного кирпича, перегородочных плит, было запущено на площадке завода «Саянскгазобетон» в августе 2022 года. В марте текущего года на предприятии сделали серьёзный шаг по расширению ассортимента кладочных материалов. Здесь начали производить пустотелые силикатные блоки, размер которых составляет 250 мм в ширину и длину и 248 мм в высоту.

Как рассказал Алексей Наливных, такой практически «кубик» массой 19,5 килограмма можно применять в качестве несущих конструкций при возведении различных сооружений как жилого, так и хозяйственного назначения. Также его можно использовать в качестве межквартирных перегородок, так как он вполне может заменить традиционный кирпич. А поскольку один блок по объёму составляет восемь условных кирпичей, это позволяет значительно увеличить скорость возведения и сэкономить на кладочном растворе. Кроме того, чем меньше швов в конструкции, тем лучше, так как она получается более монолитной. Ещё один плюс – идеальная геометрия блоков,

допустимые отклонения здесь тоже не превышают двух миллиметров. Немаловажен также и тот факт, что за счёт небольшого веса блока снижается нагрузка на фундамент.

– Для себя мы поставили задачу выйти на рынок с новым продуктом для застройщиков к строительному сезону 2024 года. Уже прошёл этап пуска-наладки, на склад сдаются первые партии блоков, и мы готовы презентовать и предлагать эту продукцию застройщикам. Объёмы производства будут зависеть от спроса на рынке. Но предварительный мониторинг, проведённый в 2023 году, показал, что на этот продукт есть спрос не только в нашей области, но и в других регионах в первую очередь на востоке страны, – прокомментировал Алексей Наливных.

Он также отметил, что в западной части России силикатные блоки получили широкое распространение, и многие заводы переходят от мелкоштучного формата стройматериалов к крупному формату, потому что он удобен застройщикам. Более того, тенденции рынка направлены на выпуск более крупноформатных силикатных блоков длиной до метра, то есть практически плит. Как резюмировал Алексей Наливных, технически «Саянскгазобетон» готов в перспективе производить и такую продукцию.

Устоявшаяся классика

Силикатные изделия, в производстве которых используются известь, песок и вода, Алексей Наливных называет «устоявшейся классикой» строительных материалов, которые применялись ещё в древности, к примеру, при возведении Москвы. В современном мире силикатная продукция может использоваться на разных участках гражданского и промышленного строительства как для возведения несущих конструкций объектов и внешней отделки, так и внутри помещений – в качестве перегородочного материала. При этом в нашем регионе

производством силикатных изделий в промышленных масштабах, кроме «Саянскгазобетона», никто не занимается.

– Если говорить о силикатном кирпиче, то здесь приоритет отдаётся облицовочным изделиям, поскольку, построив основной каркас объекта, его надо чем-то облицевать. Вариантов немного – это могут быть навесные фасады, штукатурка и кирпичная кладка. Навесные фасады не совсем подходят для малоэтажного домостроения и ИЖС, по штукатурке как минимум два раза в год надо проводить технические работы. А кладка из силикатного облицовочного кирпича выглядит очень презентабельно, и является также наиболее долговечной, – пояснил Алексей Наливных.

Кстати, силикатный кирпич «Саянскгазобетон» выпускает не только в его естественном цвете, но и объёмно окрашенный: то есть красится не поверхность изделия, а сама силикатная масса до формовки изделий, и, если кирпич разломать, он будет равномерно окрашен как внутри, так и снаружи. А это определённый плюс с точки зрения эксплуатации – если вдруг произойдёт скол на облицовке, то его не будет видно.

– В настоящее время у нас есть несколько основных базовых цветов: солома с жёлтыми от-

тенками, графит и баварская кладка в коричнево-бордово-фиолетовых оттенках, персик с легким оранжевым тоном. При этом технически мы готовы выполнять окрашивание изделий по индивидуальным запросам клиентов, – отметил Алексей Наливных.

Ещё один вариант применения силикатных изделий – это возведение несущих конструкций зданий в категории многоквартирного домостроения. В этой категории «Саянскгазобетон» выпускает межкомнатные перегородки из силиката. Основное их преимущество – соответствие требованиям по шумоизоляции и ровная поверхность.

– Силикатная плита более плотная, чем, к примеру, тот же газобетон, поэтому коэффициент шумопоглощения у неё выше. Кроме того, у неё выше несущие способности, чем у перегородки из газобетонных блоков. И ещё одно преимущество – геометрия: отклонения в силикатных перегородках составляют не более 2 миллиметров. При этом на производстве придерживаемся отклонения в один миллиметр, – перечислил Алексей Наливных.



В Иркутской области продолжается набор участников проекта «Школа фермера»

В Иркутской области продолжается прием заявок для участия в конкурсном отборе федерального образовательного проекта Россельхозбанка «Школа фермера». Это уже четвертый поток проекта в Приангарье, рассчитанный на 40 бюджетных мест.



Фото из архива компании

Проект реализуется совместно с Правительством Иркутской области и министерством сельского хозяйства Приангарья на базе Иркутского государственного аграрного университета им. А. А. Ежевского.

«В Иркутской области проект реализуется с 2021 года и за это время успел выпустить 95 специалистов. Некоторые из них были уже действующими фермерами и пришли повысить квалификацию для более успешного развития бизнеса, но большинство – это люди, впервые решившие связать жизнь с аграрным сектором. Нам приятно наблюдать большой спрос на образовательную программу, поэтому мы стараемся сделать ее максимально насыщенной и эффективной, чтобы каждый наш выпускник стал опорой, точкой роста для сельского хозяйства региона», – подчеркнула директор регионального филиала Россельхозбанка Наталья Баркова.

Занятия стартуют 26 апреля и продлятся два с половиной месяца. Обучающей программой также предусмотрены дисциплины, предполагающие обучение по открытию эффективного фермерского бизнеса с нуля, либо повышения квалификации уже действующим предпринимателям. Слушателей «Школы фермера» ждет теоретическая и практическая программа обучения с посещением лучших фермерских хозяйств и агропредприятий региона. Они изучат основы выбора бизнес-модели, правовые аспекты работы фермерских хозяйств, нюансы маркетинговых технологий, а также узнают о возможностях государственной поддержки.

Учебный план нового потока составлен совместно с представителями Россельхозбанка, научных сотрудников ИРГАУ и приглашенных специалистов регионального минсельхоза. В конце курса, после защиты бизнес-проектов,

слушатели получают документы государственного образца.

Подробнее с условиями участия в конкурсе можно ознакомиться на сайте ФГБОУ ВО «Иркутский ГАУ» www.irsau.ru. Заявку на участие в конкурсе необходимо направить в период с 22 марта по 15 апреля 2024 года на электронную почту press@irsau.ru.

Истории выпускников «Школы фермера» в Иркутской области – это реальные примеры людей, не побоявшихся пойти навстречу мечте. Например, выпускница третьего потока Виктория Филиппова когда-то вела свою фермерскую деятельность на приусадебном участке в поселке Железнодорожный Усольского района, но, пройдя обучение, решила превратить увлечение в успешный бизнес.

«Благодаря полученным знаниям появилась уверенность в своих силах, я официально зарегистрировалась в качестве предпринимателя и даже выиграла грант «Агростартап». В ближайших планах – расширение посевных площадей, строительство овощехранилища, закупка элитных сортов семян, обновление техники и работа над каналами сбыта. Уверена, что у нас получится выращивать качественный картофель, снабжать урожаем регион и создавать новые рабочие места. Спасибо большое за помощь банку и наставникам вуза, с которыми мы постоянно на связи и можем обратиться за консультацией в любой момент. Вместе развивать сельское хозяйство гораздо проще», – поделилась эмоциями Виктория Филиппова.



На шаг впереди

Новый формат финансирования детского здравоохранения презентовали в Иркутске

Медицина, наука, власть, бизнес, общественные организации – представители этих сфер регионального и федерального уровней встретились в начале марта в центральном офисе Байкальского банка Сбербанка в Иркутске в рамках большой программы Дней медицинской науки на Байкале. Организатор мероприятия, главный врач Иркутской областной детской клинической больницы Юрий Козлов пригласил всех к разговору о том, как органы власти и бизнес могут влиять на развитие детского здравоохранения. На встрече также прошла презентация нового для отечественной медицины финансового инструмента – эндаумент-фонда «Наука 38», первым инвестором которого стал Сбер.

МЕДИЦИНСКАЯ ПОМОЩЬ ОТ СБЕРА

Как отметила управляющий Иркутским отделением Сбербанка Юлия Кальвина, площадка для мероприятия с медицинской тематикой была выбрана не случайно.

– Мы очень активно взаимодействуем с государственным здравоохранением, и это не только финансовое сотрудничество. У нас есть отдельное направление по развитию индустрии здоровья, а также платформа сервисов с разработками в области искусственного интеллекта и цифровых технологий в медицине.

Для наглядности на мероприятии были представлены цифровые девайсы Сбера, которые повышают точность постановки диагноза, эффективность и качество оказания медицинской помощи. Это технологии дистанционного мониторинга состояния здоровья пациентов, диагностический ассистент AIDA, голосовой помощник врача Voice2Med, онлайн-программы повышения квалификации врачей, возможности нейросети GigaChat. Но особенно участники встречи отметили умные камеры СберЗдоровья, которые используются для домашнего осмотра ушей, горла, носа и кожи и дальнейшей передачи видео и изображений лечащему врачу.

Юлия Кальвина также рассказала, что Байкальский банк помогает медучреждениям осна-

щать палаты, приобретать медицинское оборудование, в нескольких больницах региона помог внедрить сервис Voice2med, который упрощает работу с медицинскими протоколами.

– В 2022 году мы подписали соглашение о партнёрстве с областной детской клинической больницей. Одними из первых в стране подписали договор о страховании и профессиональной ответственности врачей. Кроме этого, организовали в клинике электронный документооборот, готовим к запуску чат-бот, который разгрузит работников колл-центра больницы, оборудовали визит-центр медучреждения умными устройствами, которые через виртуальных ассистентов позволяют включать-выключать освещение и другие электрические приборы, – сообщила управляющая Иркутским отделением Сбербанка.

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА ДЛЯ МЕДИЦИНЫ

Более подробно о том, какие инновационные технологии уже сейчас применяются в детской областной больнице, на встрече рассказал Юрий Козлов, подчеркнув, что во многом это стало возможным благодаря помощи как крупного иркутского бизнеса, так и отдельных предпринимателей. Кстати, за три года благотворители в разных формах пожертвовали областной детской больнице более 500 миллионов рублей!

Но при этом Юрий Козлов также отметил, что робот-хирург, телемедицина, телемониторинг, которые кому-то кажутся прорывными, – это уже сегодняшний день детского здравоохранения.

– А мы должны стремиться к лучшему, жить будущим, быть на шаг впереди, поэтому наша задача – развивать науку, заниматься разработкой новых методов лечения в педиатрии и детской хирургии. И именно для этих целей мы создаём в нашей структуре научный центр, – заявил он.

Для реализации этого проекта был открыт первый не только в Иркутской области, но и вообще в российской медицине эндаумент-фонд «Наука 38». По этому поводу Юрий Козлов лично встречался с председателем Правления Сбербанка Германом Грефом, который поверил в успех начинания и поддержал его.

Как пояснила руководитель направления «Наследование и филантропия» Sber Private Banking Юлия Ульянова, эндаумент, как финансовый инструмент, представляет собой фонд целевого капитала, предназначенный для использования в некоммерческих целях: как правило, для финансирования организаций образования, медицины, культуры. Пополняется преимущественно за счёт благотворительных пожертвований. И первым инвестором эндаумент-фонда «Наука 38» стал Сбер, вложив в него 100 миллионов рублей.

– Само тело капитала фонда не тратится, использовать можно только проценты, поэтому

фонд надо регулярно пополнять, чтобы увеличивался финансовый поток, на который могут рассчитывать больницы, образовательные учреждения, научные центры, – пояснила Юлия Ульянова механизм использования эндаумента. – Такая практика финансирования очень развита за рубежом, а в России зародилась совсем недавно – рынок целевых капиталов существует с 2006 года, в основном это инвестиции в образование. Первый опыт, который мы сейчас заложили в сфере медицины в Иркутске, будет транслироваться на другие регионы. Мы задали ритм, и я уверена, что другие желающие появятся очень быстро, к тому же мы сейчас работаем над второй частью привлечения средств в эндаумент-фонд «Наука 38» – созданием сайта с размещением кнопки публичного сбора для этого фонда со всей инфраструктурой Сбера.

По словам Юлии Ульяновой, любой желающий сможет пожертвовать в фонд буквально от ста рублей или подключить автоплатёж – и тогда на ежемесячной основе у него будет списываться определённая сумма, даже по пять рублей.

– Это небольшие деньги, а для больницы, если смотреть совокупно, получается огромная сумма, которая будет использоваться для финансирования различных проектов, включая исследование, разработку новых методов лечения, обучение медицинского персонала и поддержку инновационных технологий в области детской медицины.

Наталья Горбань



“

– На нашей площадке мы объединили власть в лице депутатов Государственной Думы, членов Совета Федерации, губернатора Иркутской области и региональных депутатов, медицинское сообщество, бизнес и благотворителей. И это позволило обсудить очень важный вопрос о том, как бизнес может влиять на развитие медицины и научной деятельности – причём не только в формате благотворительности. Только государству невозможно вкладывать огромные средства в эти сферы, при этом такая международная практика, как создание эндаумент фондов, позволяет развивать стартапы – абсолютно новые направления деятельности – и многого добиваться. Мы только в начале пути, но наш опыт уже вызывает интерес и у профессионалов, и у представителей власти.

Юлия Кальвина, управляющий Иркутским отделением Сбербанка



“

– Очень важно сегодня не черстветь и помогать государству и обществу в решении социальных вопросов. И, если ты делаешь это с большой энергией, такая отдача всегда дорогого стоит. Особенно поддержка и понимание важны для профессионалов, потому что помогают им добиваться результатов, значимых для людей, страны. Встреча представителей органов власти, бизнеса, медицины и науки на площадке Сбера – это тот случай, когда мы объединяемся для достижения общей цели, так как понимаем, что это жизненно важно для нашего региона. Кроме этого, своими действиями мы формируем сторонников любого позитивного начинания.

Игорь Кобзев, губернатор Иркутской области



“

– Когда больше 30 лет назад я пришёл в мир медицины, в нём всё было совершенно по-другому: болезни детей считались проблемами родителей, самих детей и врачей. Общество занималось зарабатыванием денег, думало о себе, а медучреждения строило для взрослых пациентов. Детство оставалось в стороне. Но постепенно это отношение менялось. Появилось сотрудничество людей, которым безразлично детство, то есть мы изменили общественную парадигму по отношению к больным детям. Да, в Иркутске нет такого большого количества артистов, которые могли бы организовывать благотворительные фонды и привлекать к ним внимание, но здесь есть люди, которым важна земля, на которой они живут, и которые понимают, что дети – такое же богатство, как и всё остальное. Может, даже больше. Есть фраза, которую я всегда говорю и буду повторять на любом собрании: дети – это материальные носители нашего счастья, и всё, что мы для них делаем, мы вкладываем своё собственное счастье.

Юрий Козлов, главный врач ИГОДКБ, член-корреспондент РАН



“

– Любая инициатива начинается с человека, и в случае с созданием эндаумент-фонда огромную роль сыграл Юрий Козлов, который пришёл на встречу с Германом Грефом не только за инвестициями для Иркутской областной детской клинической больницы, но и с другими инициативами регионального уровня. Мы всегда поддерживаем тех, кто реализует смелые идеи и проекты, и когда у нас есть понимание, что начатое дело не бросят на полпути, а продолжат развивать дальше. В данном случае мы видим, что научный центр – это надолго, что он будет развивать искусственный интеллект и цифровые технологии, а это очень близко Сберу. Поэтому мы инвестировали средства в будущее, в научные разработки, в материально-техническое оснащение областной детской больницы и в её человеческий капитал.

Юлия Ульянова, руководитель направления «Наследование и филантропия» Sber Private Banking

Синергия добра: как Сбер объединяет волонтерское сообщество

Волонтерам нужно объединяться, считают в Байкальском банке Сбербанка, ведь вместе можно сделать гораздо больше. В начале марта Сбер в очередной раз собрал на своей площадке в Иркутске волонтеров – представителей крупных и малых предприятий, общественных организаций, чтобы обсудить точки соприкосновения и новые проекты. О философии сочувствия, мультипликативном эффекте и больших планах на год – в нашем материале.

Философия сочувствия

– Я очень рад, что встреча неравнодушных людей происходит именно у нас, в этом зале, – обратился с приветственным словом председатель Байкальского банка ПАО Сбербанк Александр Абрамкин. – Волонтерское движение в Сбере развивается уже давно. У нас огромная команда людей, которые по всей стране, в каждом городе совершают очень много добрых дел. Приятно, что в этом движении участвуют наши партнеры, клиенты. Мы все с вами думаем о будущем и готовы проникнуться новой философией, которая заключается в сочувствии, сопереживании, содействии. Эта философия заложена в стратегию Сбербанка. Надеюсь, наша встреча даст хороший импульс для дальнейшей работы, которая объединяет нас в добрых делах.

Два года назад Байкальский Банк подписал соглашение о вступлении в Национальный совет по корпоративному волонтерству (НСКВ), который в этом году отмечает первое десятилетие, и стал председателем регионального отделения совета НСКВ. Но волонтерская работа в Сбере началась задолго до этого: у банка накоплен богатейший опыт. НСКВ же дает новые возможности для развития, привлечения большего числа участников корпоративного волонтерства.

Куратор ESG-направления в Байкальском банке, заместитель предсе-

дателя Дмитрий Жоров отметил, что в НСКВ в основном входят крупные компании, хотя постепенно к ним присоединяются и предприятия среднего, малого и даже микробизнеса. Представлен весь спектр промышленности и сферы услуг.

– Волонтеры есть в каждой компании, – рассказал Дмитрий Жоров. – Не стоит забывать и о некоммерческом секторе волонтерских объединений, которые во многом формируют волонтерский ландшафт в регионе. В НСКВ включены более тысячи компаний из 35 регионов страны. Каждый год совет расширяется. Два года назад подключилась территория, которая обслуживается нашим банком: Забайкалье, Бурятия, Якутия и Иркутская область.

От экологии до финансовой грамотности

Дмитрий Жоров отметил три ключевых вектора волонтерской работы: снижение воздействия на окружающую среду, экопросвещение и социальное волонтерство. Мероприятий по каждому направлению в прошлом году было проведено много. Одно из важных и крупных – это обустройство силами волонтеров экологической тропы «Исток Ангары» протяженностью 9 км. Маршрут начинается в Порту Байкал. На тропе уже появились скамейки, указатели, пикниковая точка, столбики с QR-кодами для



Артём Алискеров, Дмитрий Жоров

Фото А. Федорова

погружения туристов в виртуальную реальность – путешествие по озеру Байкал.

– Мы строим экотропу вместе с «Заповедным Прибайкальем» и нашими партнерами, – добавил Дмитрий Жоров. – Конечно, Сбер внес определенную финансовую лепту, но пока благоустроено только начало тропы. Маршрут же очень большой, на нем достаточно места для участия большого количества компаний, для установки указателей, логотипов.

Официальное открытие экотропы планируется в этом году, хотя она уже популярна среди жителей и гостей области. Кроме этого, по словам

Дмитрия, Сбербанк совместно с партнерами активно участвует и в других экологических проектах, в числе которых очистка берегов Байкала, Ангары и Лены, посадка деревьев (если в 2022 было высажено около 20 тыс. саженцев, то в 2023-м – уже порядка 50 тысяч).

Среди мероприятий интеллектуального волонтерства Сбера можно выделить работу по повышению финансовой и цифровой грамотности в школах, вузах, с представителями «серебряного» возраста. Интересным получился проект «Финансы для всех», который был реализован в 36 коррекционных школах Иркутской области.

По направлению «социальное волонтерство» в прошлом году было проведено 62 активности – от помощи животным до ремонта в различных детских домах и учреждениях.

Мультипликативный эффект

– Сегодня наша цель – пригласить волонтеров области присоединиться и обмениваться идеями и проектами, – отметил Дмитрий Жоров. – Такая работа может нас всех обогатить, дать синергию, создать мультипликативный эффект – причем не только количественный, но и качественный. Совместные проекты – это возможность перенять, объединить, создать новый опыт, который способствует новым инсайтам, генерации новых идей. Неслучайно нашу волонтерскую встречу мы проводим в начале года – хотим поделиться планами, чтобы партнеры могли свои задумки коррелировать с нашими.

Дмитрий Жоров пригласил собравшихся принять участие в третьем Межрегиональном форуме волонтеров, который пройдет в августе и соберет лучших из лучших представителей корпоративного волонтерства. Кроме того, с 22 по 30 марта состоится зеленый конгресс «Территория заботы – Байкал». Это всевозможные экологические мероприятия, турнир по экоборью, конкурс экологических проектов, а также Молодежный экологический форум.

«Буду ставить рекорды, чтобы меня услышали»

Спортсмен Артём Алискеров – о борьбе с раком и донорстве костного мозга

Победил рак и стал амбассадором донорства костного мозга. История жителя Твери Артема Алискерова – удивительна. Он отдал много сил для борьбы со страшной болезнью, а сегодня ставит рекорды, чтобы поддержать больных онкологией и привлечь как можно больше доноров, которые реально могут спасти чью-то жизнь. В начале марта молодой человек выступил на встрече волонтеров, организованной Байкальским банком Сбербанка в Иркутске. И это неслучайно, ведь Сбер давно поддерживает Фонд доноров костного мозга. В прошлом году 150 сотрудников Байкальского банка приняли важное решение и вошли в реестр доноров.

«Я просто не мог развернуться и продолжал подъем»

Молодой, жизнерадостный, увлекающийся спортом житель Твери Артём Алискеров в юности хотел стать великим футболистом, но в 17 лет из-за проблем с сердцем ему пришлось оставить большой спорт. Он занялся бегом, получил два высших образования – на факультете физической культуры Тверского университета и на кафедре государственного и муниципального управления филиала РАНХиГС. Все складывалось гладко, пока пять лет назад Артём не услышал страшный диагноз – рак, лейкоз. Почти три года он боролся с болезнью: долгое лечение, 31 химиотерапия и, наконец, ремиссия.

– На 11 день после выписки из больницы меня позвали на Эльбрус, – рассказал Артём. – И я поехал. Не за какими-то рекордами, а просто, чтобы переключиться, подышать в горах, набраться сил. Когда приехал, немного акклиматизировался, мне предложили штурмовать вершины. Я подумал: а почему бы и не попробовать? Раньше был не самый слабый в группе. И пошел. Было очень сложно. Хотелось раз сто развернуться, но была сильная мотивация – за моим подъемом следили онкобольные с таким же диагнозом, как у меня. Я просто не мог вернуться. И я поднялся.

Артём установил мировой рекорд, как первый человек, который на 11 день после выписки из больницы и после диагноза лейкоз покорил Эльбрус. А дальше молодой человек



Артём Алискеров

Фото А. Федорова

уже не мог остановиться. Пробежал марафон на Камчатке, по льду озера Байкал. В прошлом году замахнулся на 71 марафон за 71 день в 72 городах – и с успехом реализовал задуманное.

«Моя цель – миллион доноров костного мозга в реестре»

– После болезни у меня появилась цель в жизни – показать людям, что онкология – это не приговор. Я пересмотрел свою жизнь и понял, как надо

поступать, а как не надо. После того, как я начал своим примером показывать, что и после рака можно дышать полной грудью, появилась вторая цель – привлечь как можно больше доноров костного мозга.

По словам Артема Алискерова, многие онкобольные погибают, не дождавшись донорского материала. Хотя ему самому не понадобилась пересадка, в 2022 году он стал амбассадором Федерального регистра доноров костного мозга. А в прошлом году

во время марафона по городам страны за 2,5 месяца Артём смог привлечь более 30 тыс. доноров.

– Рекорды на самом деле не имеют значения. Самый лучший день, который был в моей жизни после лечения, – когда я бежал в Туле свой очередной марафон и мне позвонили и сообщили, что один донор подошел онкобольному. Как выяснилось, девчонка, которая подошла, узнала о донорстве от парня, который бежал по льду Байкала. То есть мои проекты теперь исчисляются не в километрах, а в спасенных жизнях. И цель сегодня – привлечь миллион доноров в реестр, в котором пока порядка 300 тыс. человек.

«Главное – быть готовым сказать «да», когда вам позвонят»

Артём заметил, что в реестре в основном те люди, которые непосредственно столкнулись со смертельной болезнью – родные и близкие онкобольных. Многие просто боятся стать донорами, потому что ничего не знают о процедуре. А ведь новые технологии шагнули далеко вперед. Сегодня костный мозг можно взять из крови, это не больно и наркоза не требуется. Причем на этапе согласия о донорстве у человека берут немного крови, чтобы внести в базу данных.

– Вам могут позвонить через год, через десять лет, а могут вообще не позвонить, – продолжил Артём. – Главное, чтобы вы были готовы сказать «да», когда к вам обратятся. Много случаев, когда донор в самый важный момент отказывался. Со мной в палате лежал юноша, которому по-

дошли четыре донора из реестра. Но радость его была недолгой: все они отказались от процедуры. Парень выжил, ему повезло – нашелся отец, который подошел, несмотря на возраст.

«Это идеальная синергия»

Артём отметил, что интерес к этой проблеме с каждым годом растет. К движению донорства костного мозга присоединяются крупные компании, у которых больше ресурсов и возможностей. В Иркутской области, например, Байкальский банк Сбербанка поддерживает донорство, а в прошлом году порядка 150 его сотрудников приняли важное решение и вошли в реестр. Артём призвал бизнес к возможным коллаборациям.

– Абсолютно каждый мой путь ежегодно зарождается в месте силы, но я никогда не прохожу его один. В этом году партнером выступил Сбербанк, который на протяжении нескольких лет развивает донорское движение внутри своей компании. Мне кажется, это идеальная синергия. Когда крупный бизнес в коллаборации с человеком, перенесшим лейкоз, поддерживает и развивает направление донорства костного мозга в стране. Хочу отметить, что мы только начинаем наш путь, поэтому я безмерно благодарен руководству и всем сотрудникам Байкальского банка Сбера за поддержку в таком важном деле. Низкий поклон.

Именно с этого проекта на Байкале начинается наша глобальная миссия, путь к 1 миллиону доноров костного мозга.

Елена Демидова

Российский Мишлен

Какие иркутские рестораны попали в рейтинг Wheretoeat-2024?

Оргкомитет Национальной ресторанной премии Wheretoeat (WTE) опубликовал лонг-лист лучших ресторанов России 2024 года. Какие иркутские заведения попали в престижный рейтинг? В чём плюсы и минусы премии? Почему будущее ресторанной индустрии – за локальными продуктами и блюдами? И что эксперты думают о развитии гастротуризма в регионе? Об этом – в нашем материале

Премия WTE была учреждена Ассоциацией российских гастрономических журналистов в 2013 году. С тех пор каждый год составляется рейтинг лучших ресторанов Москвы, Санкт-Петербурга, Центра России, Юга России, Татарстана, Урала, Сибири и Дальнего Востока.

Лонг-лист всероссийской ресторанной премии WHERETOЕAT Russia составляется по ито-

гам голосования коллегии экспертов из 500 человек, живущих и работающих в самых разных регионах России. В коллегию, по данным организаторов, входят владельцы и управляющие ресторанов, отельеры, шеф-повара, сомелье, виноделы, бармены, представители деловых кругов, журналисты, блогеры. Список участников экспертного совета не разглашается.

В ЦИФРАХ

Кто из иркутских ресторанов вошёл в российский лонг-лист-2024 (Wheretoeat Russia):

В лонг-лист Wheretoeat Russia 2024 попали 639 гастрономических заведений из 74 городов, поселков и других населенных пунктов страны. Из Иркутской области в него вошли 10 заведений. Победители премии будут объявлены в апреле.

- Andreano (Иркутск)
- 33 вино и тапас (Иркутск)
- Bardo (Иркутск)
- DesignBar (Иркутск)
- Охотников Иркутск (Иркутск)

- Стрижи (Иркутск)
- Сыр в масле (Иркутск)
- La Premiere Cafe (Иркутск)
- Le Chef (Иркутск)
- Лес и степь (Братск)



МНЕНИЯ

«Наметился тренд на развитие локальной кухни»

Константин Бушуев, исполнительный директор Ассоциации «Байкальская Виза»:



Премия WHERETOЕAT в ресторанной индустрии называют «российским Мишленом» (Гид Мишлен – наиболее влиятельный ресторанный рейтинг в мире – прим. ред.). В лонг-лист лучших ресторанов страны

заведения из Иркутска входят ежегодно. И состав, нужно отметить, практически не меняется. Голосование проходит тайно. Эксперты – а организаторы говорят, что их не меньше 500, – самостоятельно посещают заведения, оценивают качество блюд, концепцию заведения, сервис и выставляют баллы. Рестораны, набравшие максимальное количество баллов, попадают в список лучших.

В последние годы наметился тренд на развитие локальной кухни. Рестораны, где это направление присутствует, пользуются особым вниманием не только туристов, но и экспертов. В Иркутске этот тренд также прослеживается. Например, ресторан «BUTIN» делает акцент на купеческих блюдах, которые были популярны в Иркутске в XIX веке. Ресторан «Охотников», который уже много лет находится в списке WHERETOЕAT, специализируется на аутентичной сибирской кухне. Не так давно в список попал и ресторан из Братска, тоже представляющий сибирскую кухню.

Развитие гастрономического туризма – одна из стратегических задач Иркутской области. И ресторанный сообщество сейчас находится в поиске идентичности, уникальности. Мы фиксируем рост посещаемости ресторанов. В 2023 году рост, в сравнении с 2022 годом, в заведениях Ассоциации «Байкальская Виза» увеличился на 23,5%. Похожая ситуация и у других игроков регионального рынка.

«Гастрофестивали по одной схеме набили оскомину»

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



Такая премия, как WHERETOЕAT, ресторанному рынку просто необходима. Во-первых, в любой деятельности есть соревновательный момент. Самая главная

премия в ресторанном бизнесе – Мишлен. Хорошо, что у нас есть российский вариант. Во-вторых, любая премия – это шоу, у организаторов хорошо получается его делать. Такой тусовки индустрии явно не хватает. В-третьих, важно, что проводятся региональные лиги, ведь ресторанов много.

В судействе организаторы пошли по пути Мишлена: есть некая тайная команда экспертов, которые бывают в разных городах и оценивают уровень ресторанов.

Что смущает в премии? Что второй год подряд весь пьедестал в Сибирской лиге занимают красноярские рестораны. По большому счёту, вряд ли заведения серьёзно различаются по уровню кухни, большую роль стал играть PR заведений.

На мой взгляд, эти вещи надо разводить. С точки зрения будущего премии, важно соблюсти политец, чтобы побеждали разные города.

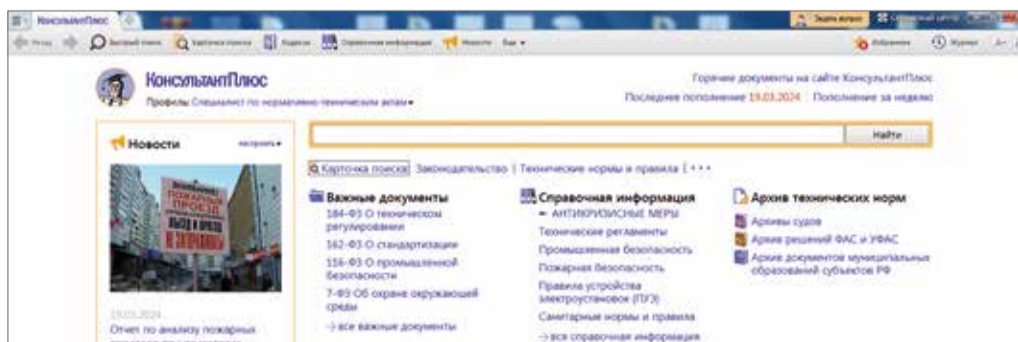
Что касается гастротуризма, то в последнее время ему в регионе уделяют много внимания, но вопрос уже немного набил оскомину. Часто организаторы гастрофестивалей делают это для галочки. Если фестиваль нигде не освещается, то это вообще неинтересно ресторанам. Важно понять: без денег ничего толкового не получится, необходимы рекламные бюджеты.

Но мы энтузиазма не теряем, а разрабатываем новую идею, связанную с путешествиями на Байкале. Планируем составить интерактивную карту с блюдами из локальных продуктов, представить их в творческой интерпретации лучших шеф-поваров области.

К примеру, вы едете на автомобиле с запада России на Байкал: пересекли Красноярский край, далее двигаетесь по Иркутской области: Тайшет, Нижнеудинск, Тулун, другие города... В каждом из них – свои локальные блюда. Например, рядом с Тулуном есть Братское море, а значит – много щуки, и там могут быть уникальные щучьи котлеты. Рядом с Нижнеудинском расположена Тофалария – значит, там будут блюда из дичи. В Ангарске – знаменитые пельмени в горшочках, в Иркутске – черемуховый пирог, а в Байкальске – блюда из клубники. Будет сайт, интерактивная карта, история блюд, описание и информация о том, в каком ресторане это можно попробовать. Должно получиться интересно. Традиционные фестивали по одной схеме набили оскомину – нужно что-то аутентичное.

Новый профиль «Специалист по нормативно-техническим актам» в КонсультантПлюс

В системе КонсультантПлюс появился новый профессиональный профиль «Специалист по нормативно-техническим актам». Профиль будет полезен инженерам, специалистам, которые работают с техническими нормами, юристам, особенно пользователям системы «КонсультантПлюс: Технические нормы».



Это уже девятый профиль в системе.

При выборе нового профиля на стартовой странице пользователи получают:

- список важных документов на стартовой странице (законы «О техническом регулировании», «О стандартизации», «О промышленной безопасности» и др.);

– справочную информацию (технические регламенты, нормы и правила в области промышленной безопасности, санитарные нормы и правила) и другой полезный контент;

– свою ленту новостей с информацией об изменениях законодательства в сфере НТА и важных разъяснениях ведомств и судов.

Профиль легко выбрать на стартовой странице системы.

В КонсультантПлюс есть также другие профили:

- «Бухгалтерия и кадры»;
- «Юрист»;
- «Бухгалтерия и кадры бюджетной организации»;
- «Специалист по закупкам»;
- «Кадры»;
- «Специалист по охране труда»;
- «Универсальный»;
- «Универсальный для бюджетной организации».

Каждый профиль – это своя стартовая страница, новости, видеосеминары, специальные подсказки и результаты поиска, настроенные под разных специалистов организации.

Подробности о профессиональных профилях и возможностях системы КонсультантПлюс для разных специалистов узнавайте в сервисном центре КонсультантПлюс.

Тел.: (3952) 22-33-33, 53-28-53.
E-mail: info@irkcons.ru. Сайт: www.irkcons.ru.
Присоединяйтесь! Новости, анонсы, обзоры от КонсультантПлюс. Сообщество в Viber.



КонсультантПлюс в Иркутске
R1C1 12 SINCE 1993

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

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

Зачем туристу ехать в Иркутск?

Каждый год в Иркутскую область приезжает более миллиона туристов. Кто эти люди? Зачем они едут в Сибирь? И какова их главная цель: Байкал или Иркутск – тоже? Насколько интересен путешественникам город на Ангаре и способен ли он быть точкой притяжения без Байкала? Об этом эксперты рассказали в новом выпуске программы Эн+ «Энергия преобразований».

«Нужен качественный туристический продукт»

По мнению экспертов, сейчас туристы останавливаются в Иркутске, как правило, на один день. Проблема – отсутствие сформированного качественного туристического продукта.

– Очень часто логистика строится следующим образом: человек прилетает утром в Иркутск, завтракает в одном из ресторанов города и сразу же едет на Байкал, – рассказывает директор по стратегическому развитию «Байкальской Визы» Елена Дуберштейн. – Иркутск пока проигрывает другим городам. У нас нет качественного турпродукта. У нас есть декабристы, история с Колчаком, с Гайдаем, есть единственный в России музей часов, но мы эти темы никак не развиваем.

Идею развивать туристические продукты поддерживает и краевед Иван Попов. В конце августа у него стартовал цикл бесплатных экскурсий «История в воде» по набережным Ангары в рамках совместного проекта компании Эн+ и Иркутской областной библиотеки им. Молчанова-Сибирского. Спрос оказался ажиотажным.

– Раньше мы проводили экскурсию «История в земле», сейчас продолжение – «История в воде». Это всё связано с Иркутском, с его освоением – от острога и до советского времени. Спрос на экскурсию превысил все ожидания. Запись закончилась буквально за неделю. Мы уже провели по точкам маршрута около 1000 человек.

«Нужна инфраструктура»

За последние годы серьёзно изменился как туристический поток, так и запросы туристов. Турпоток из-за рубежа упал в несколько раз, он замещается российскими туристами, но не в полной мере, отмечают эксперты. Иркутск был всегда интересен таким странам, как Корея, Германия, Франция, Польша, Чехия. Когда-то

немецкие туристы, например, занимали первую строчку, пока их не вытеснили туристы из КНР, подчеркивает генеральный директор «Гранд Байкала» Виктор Григоров. При этом все туристы, которые едут на Байкал, ожидают комфортного размещения.

– Турист готов к испытаниям на маршруте, но маршрут должен закончиться, – отмечает Виктор Григоров. – Турист должен прибыть в тёплое, безопасное, комфортное место, принять душ, получить хорошую кровать, питание, массаж. Учитывая скорость изменений в последнее время, сегодня сформировался большой спрос на спа-процедуры, уход за здоровьем, антистрессовые программы. Всё это пользуется огромной популярностью. Ещё один сильный тренд – гастрономия. Во время путешествий всем хочется попробовать аутентичную кухню.

«Премиальный турист выгоден всем»

Растёт спрос и на премиальный отдых, но без премиальных средств размещения большого потока вип-гостей мы не получим.

– Премиальный турист выгоден всем, – уверена Елена Дуберштейн. – Когда он приезжает, в любом случае оставляет здесь деньги – платит за проживание, трансферы, посещение достопримечательностей. Здесь зарабатывают и музеи, и гиды, и рестораны. Такие туристы есть. Для них впечатления важнее стоимости. Это действительно важный момент. Они не торгуются. Это огромный плюс, но люксовое размещение для таких туристов очень важно. Они не готовы ради красивого заката на берегу Байкала спать в палатках.

Если бюджетный турист, который хочет оказаться в Иркутске и на Байкале, тратит 15-18 тыс. рублей в сутки, то обеспеченный – свыше 100 тыс. Таким образом, реальная прибыль всех участников туристического бизнеса может увеличиться.



RODINA Grand Hotel & SPA Irkutsk

Фото А.Федорова

– Я считаю, что пока у нас не будет премиальных средств размещения, то и премиальных туристов не будет. Я могу поделиться нашим опытом. В ассоциации «Байкальская Виза» есть теплоход «Губерния», который рассчитан как раз на вип-сегмент. Этим летом у нас на Байкал приезжали три мульти-миллионера. Мы, как правило, предлагаем теплоход, потому что только таким способом в кратчайшие сроки мы можем доставить гостя в самые красивые и труднодоступные места Байкала. Пожалуй, круизное направление – это единственный формат, который сейчас отвечает требованиям VIP-туризма на Байкале. К тому же теплоход позволяет посмотреть красивейшие и труднодоступные места в кратчайшие сроки. Время – всегда ценно для VIP-туриста. Безусловно, к круизному направлению можно добавить и вертолёт.

Сейчас в городе ощущается дефицит пятизвездочных отелей, но ситуация в ближайшее время должна измениться. На Цесовской набережной в восстановленном на средства Эн+ объекте культурного наследия «Бани Курбатова и Русанова» этим летом откроется пятизвездочный отель – RODINA Grand Hotel & SPA Irkutsk, там будет 104 номера. Ещё порядка 120 номеров появится после реконструкции здания Востсибугля, где также откроется отель 5*.

Компания Эн+, основанная Олегом Дерипаской, активно развивает города Сибири. Помимо реконструкции Востсибугля и воссоздания бань, на Цесовской набережной строится офис российского энергохолдинга, введены в эксплуатацию перекачивающая насосная станция и электростанция. Ведутся подготовительные работы, связанные со строительством жилого квартала на берегу Ангары.

Иван Рудых



ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

Ростелеком РЕАЛИЗУЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

г. Иркутск



ул. Терешковой, 37

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС

Нежилые помещения в 4-этажном здании общей площадью 1946,2 кв. м, гараж 65,5 кв. м, гараж 16,8 кв. м, склад 25,6 кв. м, земельный участок 2340 кв. м в собственности.

45 927 200 руб.

г. Ангарск



мкр. 22-й, д.10

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС

2-этажное здание АТС 1129,8 кв. м, 1-этажное здание 185 кв. м, 1-этажное здание 55,4 кв. м, земельный участок 2239 кв. м.

17 363 000 руб.

г. Бирюсинск



ул. Жилгородок, 24

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ

1-этажное кирпичное здание площадью 255 кв. м с земельным участком 1068 кв. м.

4 000 000 руб.

п. Михайловка



3 квартал, 1

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС

Трёхэтажное нежилое кирпичное здание 1319,9 кв. м, здание гаража 305,9 кв. м, земельный участок 2913,14 кв. м.

3 366 850 руб.

р. п. Мегет



1 квартал, д. 3а

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ

Кирпичное здание общей площадью 171 кв. м с земельным участком 560 кв. м.

4 363 900 руб.



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

У НАС ЕСТЬ

Арендатор/Покупатель на вашу коммерческую недвижимость!

РБН
Регион Бизнес Недвижимость



688-174

www.rbnpro.ru

Продадим/Сдадим ваш объект по максимальной рыночной цене

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 29.03.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	147,04	144,01	115,7	110,45	85,15
1 комн. панель	163,99	137,34	101,45	119,69	107,18
2 комн. кирпич	150,21	125,01	109,38	104,08	94,75
2 комн. панель	132,91	120,30	104,45	113,43	93,45
3 комн. кирпич	112,29	117,27	104,86	98,88	87,91
3 комн. панель	-	114,77	97,83	89,26	88,49
Средняя стоимость	138,07	132,78	115,72	116,37	94,80

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 29.03.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	47,66	-	48,00	-
склад (аренда)	-	-	0,64	0,15	0,34
магазин (продажа)	80,45	88,02	67,13	-	67,75
магазин (аренда)	1,02	0,93	0,59	0,74	0,95
офис (продажа)	91,97	75,80	71,62	45,71	65,47
офис (аренда)	0,86	0,96	0,6	0,67	0,90

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 29.03.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	115,24	164,78	195,67	124,92	108,63
Срок сдачи - 1 полугодие 2024 года	-	-	-	-	117,64
Срок сдачи - 2 полугодие 2024 года	-	173,97	135,44	111,98	110,93
2025 год и позже	-	153,72	143,58	128,79	111,82
Средняя стоимость	234,96	161,35	143,29	130,51	109,00

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



PROSTOR GROUP[®]

BUILDING TECHNOLOGY



КАЧЕСТВО — ПРЕВЫШЕ ВСЕГО



Производство и монтаж алюминиевых
светопрозрачных конструкций
SCHUCO и ALUTECH