

газета

дело

ОКТАБРЬ, 2019 | № 9(92)

технологии |

Что мешает развитию IT на Байкале

8



деньги |

Банкротство – это марафон. И возможность начать жизнь с чистого листа

10

недвижимость |

Дома 120-й серии можно собирать и летом, и зимой

13



«Независимые АЗС нужны»



Вероника Шородок | 2
директор «Байкальской Региональной Компании»

«Независимые АЗС нужны»

История успеха «Байкальской Региональной Компании»

Топливный кризис прошлого года изменил ландшафт рынка: устояли не все. Как «Байкальской Региональной Компании» удастся противостоять федеральным гигантам и наращивать сеть? Чем плох монополизм? Что важнее потребителю – цена или сервис? Об этом Газете Дело рассказала директор компании Вероника Шородок.



Фото А.Федорова
Локация: Ресторан «Стриж»

«БРК – ‘СОК’ ДЛЯ ВАШИХ АВТОМОБИЛЕЙ»

Вероника Васильевна, непривычно видеть в роли управляющей крупной региональной сетью АЗС женщину. Как вы оказались у руля?

– Наверное, это громко сказано, что я – руководитель «БРК», скорее, я – правая рука и первый помощник своего супруга Сергея Владимировича. Именно он является создателем компании. Мы

вой дорогой до школы... Для меня те годы очень многое значили: именно школа дала силу, желание и стремление к учебе, которые я понесла потом по жизни, которые и сегодня мне помогают.

После школы я поступила в Институт советской торговли. Через год, правда, поняла, что это – не совсем моё и что я хочу учиться на Юрфаке ИГУ. В то время, в 1989 году, это было очень престижно: конкурс – 12 человек на место, но желание поступить было настолько велико, что я сдала все экзамены, кроме одного, на пятёрки – и прошла.

В «Байкальской Региональной Компании» вы как раз смогли применить все свои юридические знания и компетенции?

– Да, изначально именно юридический блок был моей сферой ответственности в компании.

Сегодня информации о «БРК» почему-то не очень много. Кто-то вас называет «РБК», кто-то – «СОК». Почему такая путаница с названиями?

– «Байкальская Региональная Компания» – это название, которое роди-

лось в начале 2000-х. Почему пришло такое название? Заправки расположены в трех регионах – это Забайкалье, Бурятия и Иркутская область. Байкал для нас – ключевое, и то, что объединяет регионы и показывает разветвленность сети.

Может, из названия не очень ясно, что мы занимаемся топливом. Обычно в названиях сетей автозаправок есть приставки «топливная», «нефть» или «oil», а у нас – никакого намека. Но для нас важно обозначение региональности компании, привязки к местности.

У нас есть зарегистрированный товарный знак, который сочетает три буквы – «БРК». Когда люди смотрят на них на логотипе, некоторым почему-то видится, что написано «СОК», но мы с чувством юмора к этому относимся. «БРК – это здорово, это сок для ваших автомобилей, это нектар» (смеется). А «РБК» – солидное информационное агентство, поэтому, когда нас так называют, мы тоже горды.

То есть вам ваше название нравится, и менять его вы не собираетесь?

– Маркетологи предлагали ребрендинг, но мы решили ничего не менять – остаться приверженцами того, с чего начинали, и развивать бренд «Байкальской Региональной Компании».

«МЫ НИКОГДА НЕ БЫЛИ МОСКОВСКОЙ КОМПАНИЕЙ»

Один из слухов на рынке связан с тем, что компания вы – не местная, что часть заправок Крайснефти купили москвичи – так и образовалась «БРК». В этом есть доля правды? Как на самом деле появилась «БРК»?

– Первая наша заправка открылась в Иркутске в 2001 году. Тогда она работала не под брендом «БРК» – он только зарождался. Потом появилось много заправок в Бурятии, затем – в Забайкалье.

В Иркутске до 2016 года у нас было 12 заправок, и в 2016 году мы действительно приобрели 10 АЗС у Крайснефти, после чего стали уже серьезным игроком на рынке.

Мы никогда не были московской компанией и никакого отношения к москвичам не имеем: мой муж Сергей – ангарчанин, все руководящие должности занимают иркутяне. В Бурятии или Забайкалье – это тоже местные жители.

Сколько заправок сегодня в вашей сети?

– Сеть «БРК» сегодня включает в себя 86 АЗС, из них 35 в Иркутской области. В целом заправки распределены равномерно по всем трем регионам. Расстояние между самой западной и самой восточной станцией «БРК» – около 1500 км. Самая западная – это Куйтун, самая восточная – Могойтуй, недалеко от границы.

Такая разветвленная сеть не создает сложностей в управлении?

– Основная сложность – в перемещениях. Мы сами ездим по нашим заправкам во всех регионах, это требует много времени. Но оно того стоит. Когда приходишь на заправку – и видишь, что так, что не так – ты чувствуешь дух своего дела, ты – в бизнесе. Когда управляешь компанией дистанционно – это не совсем то.

Но ведь невозможно быть в трех регионах одновременно?

– Безусловно. Но мы достаточно часто посещаем заправки и в Иркутской области, и в Бурятии, и в Забайкалье. Меня знают лично операторы всех АЗС.

«ПРИВЛЕКАЕМ КЛИЕНТА СЕРВИСОМ»

Рынок, на котором вы работаете, жестко конкурентен. В нашем регионе работают и российские вертикально интегрированные нефтяные компании (ВИНК), и крупные региональные игроки. С кем больше приходится конкурировать – с федералами или с местными компаниями?

– И с теми, и с другими. Наши три

региона – очень разные в плане конкуренции. Например, в Бурятии мы остались единственной независимой сетью АЗС. Остальные – это ВИНКи, у которых есть свои НПЗ. И цены на нефтепродукты формируют именно они. У них в этом смысле много преимуществ, например, свою прибыль, маржинальность они могут перенести либо в опт, либо в экспорт, что часто происходит.

За счет чего тогда конкурируете вы – если не за счет цены?

– За счет сервиса, за счет удачного расположения АЗС.

А качество топлива?

– Основные заводы-поставщики у нас одни и те же. Это Газпромнефть (Омский НПЗ) и Роснефть (Ангарский НПЗ). Иногда закупают все в Ачинске, все зависит от цены, которая сформирована на бирже.

Вы сказали, что в Бурятии независимых компаний, кроме вас, не осталось. А в Иркутской области какой ландшафт рынка?

– Иркутск широко представлен независимыми игроками: «БРК», Крайснефть, ОМНИ... В Забайкальском крае независимый сектор тоже хорошо развит.

Доля региональных игроков у вас достаточно велика, если сравнивать, например, с западными регионами. С чем это связано?

– В первую очередь, с отдаленностью – федералам не всегда выгодно логистическая составляющая. Железная дорога – это достаточно серьезные вложения.

«В МОНОПОЛИИ НИЧЕГО ХОРОШЕГО»

Зачем, на ваш взгляд, нужны независимые сети?

– Мы в России на разных рынках можем наблюдать, что происходит, когда есть монополия. Ничего хорошего. Возникают высокие необоснованные цены, а конкуренция, наоборот, уходит. Пока живы независимые игроки, конкуренция остается – мы ее создаем.

И много вас?

– Доля независимого сектора в целом по России составляет сейчас более 50% по количеству, но по объему реализации после топливного кризиса прошлого года она сократилась до 20-30%.

Правильно я понимаю, что независимый сектор – это некая гарантия для потребителя, что не будет необоснованных цен?

– Да. Представьте, что я – монополист. Я ставлю высокую цену и всех убеждаю, что так оно и должно быть. Любую цену можно обосновать. Когда нет конкуренции, это очень страшно для потребителя. Независимые

АЗС предлагают альтернативу. Мы боремся за свои права, а значит – опосредованно боремся и за права потребителей. Мы – сдерживающая сила.

И это при том, что ваша цена выше цены ВИНКов?

– Парадоксально, но это действительно так. Мы сейчас работаем на потребителя, а не против него. Если нас не будет – будет хуже.

«В ИРКУТСКЕ НА ПЕРВОМ МЕСТЕ – КАЧЕСТВО»

За счет чего региональным компаниям удается удерживать клиента? Что важнее для потребителя в текущих условиях – цена, качество топлива, расположение заправок, наличие программ лояльности?

– В регионах ситуация отличается. В Бурятии средняя зарплата еще ниже, чем в Иркутске, поэтому там цена – это главное. В небольших поселках клиент может прийти с пластиковым стаканом, высыпать мелочь и сказать: «Мне на все».

Бензин?

– Да.

В Иркутске ситуация немного другая. Здесь на первом месте – качество, на втором – удобство расположения заправок. Влияют и программы лояльности. У нас, например, есть бонусная программа. Или такая фишка как возможность заправиться, не выходя из машины. Отдаешь деньги оператору, он тебя рассчитывает и заправляет. В зимнее время сервис пользуется огромной популярностью – особенно у водителей-женщин.

А еще у вас на заправках работают магазины.

– И, кстати, во многих деревнях и поселках это – реальная альтернатива обычным магазинам. Во-первых, это возможность совершать покупки круглогодично. Во-вторых, экономия времени: можно сразу и машину заправить, и продукты купить. В-третьих – протяженность сети: наши акции,

бонусная программа работают в трех регионах.

В одном из интервью руководитель крупной российской нефтяной компании говорил: «На бензине мы на АЗС не зарабатываем, маржу мы делаем на том, что продается в магазине». Правда так?

– В наших регионах магазины, конечно, помогают – выживать, покрывать затраты, зарабатывать на зарплату персоналу, на премии. В разгар топливного кризиса магазины нас просто спасали. По большому счету, это были единственные деньги, которыми мы могли закрывать все «дыры».

«БАЛАНС НАЙДЕН»

Топливный кризис разразился в прошлом году. Даже те, кто далек от этого рынка, стали его «немыми свидетелями». Мы знаем, что правительство вынуждено было пойти на антирыночный шаг и заморозить цены на топливо. Как вся эта ситуация отразилась на независимых игроках?

– Ситуация была, конечно, непростая. Цена на нефть выросла – ВИН-Кам стало выгоднее отправлять все на экспорт. Внутренний рынок оказался «оголен». А поскольку мы все приобретаем нефтепродукты на бирже, то, когда есть большой спрос и нет предложения, это автоматически ведет к высокой цене. Был период, когда независимые игроки, приобретая нефтепродукты, должны были продавать себе в убыток. Представляете состояние бизнеса, когда у тебя другого варианта нет, кроме как продавать в убыток? Правительство в тот момент достаточно быстро среагировало, и не было другого варианта, как заморозить цены.

Действие соглашения завершилось 1 июля. Что делать, чтобы не повторить ситуацию?

– Сейчас, в связи с событиями в Саудовской Аравии, нефть снова подросла в цене. Но введен такой механизм, как

«демпфер». Это возвратный акциз: государство возвращает акциз НПЗ, тем самым компенсируя их непродажу за границу, а оставление нефтепродуктов на внутреннем рынке. Если стоимость нефти не превысит 80-100 \$/баррель, то этот механизм будет работать.

Помимо демпфера, есть еще и негласная договоренность о том, что цены на нефтепродукты могут расти только в рамках инфляции. И я думаю, что так и будет. Все помнят социальную напряженность прошлой осени, несогласие потребителей с такими высокими ценами на нефтепродукты. Если ВИНКи не будут придерживаться всех договоренностей, то их будут ждать заградительные таможенные пошлины.

Кризисная ситуация заставила независимых игроков объединиться? Участвовал ли Топливный союз в разрешении ситуации или каждый игрок выражал свою позицию отдельно?

– Ситуация прошлого года стала просто кульминационной. На самом деле, на рынке и раньше нередко случалось так, что оптовые цены приближались к розничным. Тогда мы обращались в ФАС за защитой своих прав. Еще лет 6-7 назад мы образовали Ассоциацию независимых АЗС. Сначала в Бурятии, потом в Восточной Сибири, сейчас это уже и Дальний

«Основные заводы-поставщики у АЗС одни и те же. Это Газпромнефть и Роснефть. Иногда закупают все в Ачинске, все зависит от цены, которая сформирована на бирже»

Восток. Наша организация вступила в общественную организацию общероссийского масштаба – Российский топливный союз. Он имеет большой опыт защиты интересов – и в прошлом году мы обратились прямым письмом к президенту РФ, обозначив проблему и возможности выхода из этой ситуации. Таким образом, мы были вовлечены в процесс урегулиро-

вания проблемы, связанной с высокими ценами на АЗС.

Можно ли говорить, что сейчас найден некий баланс: и демпфер, и защита независимых игроков Топливным союзом... То есть все договорились соблюдать «правила игры» – и наступление аналогичного кризиса маловероятно?

– Да, но есть два дополнительных условия. Сейчас период, когда НПЗ находятся в стадии ремонта. Это значит, что в какой-то период на биржу не поставляется топливо – но это нормальная ситуация, ежегодная. При условии своевременного выхода из ремонтов и не такого бурного роста цены на нефть на внешнем рынке, мы можем говорить только об уменьшении маржинальности независимых игроков.

Казалось бы, где Саудовская Аравия и где Иркутск...

– Да, все настолько взаимосвязано! Наш бизнес – не «купил и перепродал». Ты зависишь от многих факторов. Сейчас баланс найден. Бензин будет расти в цене, но в рамках инфляции, не думаю, что больше.

Какие у вас планы по развитию сети в этих условиях? Планируете ли расти – количественно, географически?

– Мы не останавливаемся, повышаем качество, уровень обслуживания. В этом году перестроили пять операторных – увеличили площади, сделали их светлыми, красивыми. Открыли 16 газовых заправок – поставили газовые колонки в Чите, Улан-Удэ. Продолжаем и расширение сети: недавно приобрели АЗС в Улан-Удэ, есть интересные предложения из Новосибирска.

Рассматриваете?

– Да. Вообще, конечно, прогнозы делать непросто. Как мы будем жить в ближайшие пять лет? Трудно предположить. Но если у тебя есть бизнес – ты не имеешь права оста-

новиться, ты должен развиваться, бежать быстрее.

«ГДЕ РОДИЛСЯ – ТАМ И ПРИГОДИЛСЯ»

Бизнес – всегда большой стресс. Как отдыхаете, восстанавливаетесь?

– Много сил придает Байкал – он умеет убирать накопившуюся усталость, негатив. Он действительно обладает какой-то сверхъестественной силой – может восстанавливать ресурсы, приводить мысли в порядок.

Отдыхаю я и в пути: дорога дает время и возможность подумать, проанализировать что-то. Я так привыкла к дороге! Да, дорога и Байкал – два моих «лекарства».

Если бы у вас была возможность вернуться на несколько лет назад, вы бы что-то изменили в своей профессиональной деятельности?

– Я благодарна судьбе, что все есть так, как есть. Я бы ничего не стала менять, ничего лучшего не хотела бы. Спасибо за то, что были трудности, и за то, что был выбор.

Вам никогда не хотелось переехать в столицу? Новые вызовы, реализация амбиций... Или «где родился – там и пригодился»?

– Я раньше этой поговорки не придерживалась. Но сама жизнь мне это показала, доказала, заставила меня в это поверить. Конечно, в молодости многие хотят жить в Москве. Но мы этим «переболели», не уехали никуда и сейчас думаем: как здорово, что мы здесь, в Иркутске, на Байкале.

Проект «Экспедиция БРК» – это дань уважения малой родине? Расскажите, в чем суть идеи?

– Это проект Александра Откидача, мы ему просто помогаем. Его идея мне очень близка: у каждого из нас есть малая родина, есть школа, в которой ты учился, есть поселок, в котором ты провел юность. Когда мы взрослеем, мы зачастую забываем о них. Мы уезжаем, потому что у нас новые задачи, проблемы. Этот проект направлен, в том числе, на то, чтобы каждый из нас обернулся назад, вспомнил, что у него эта малая родина есть – и помог. Чем может – советом, звонком, делом, благотворительностью. Жизнь в глубинке сейчас намного сложнее, чем в городе. Важно сохранить эту жизнь, дать ей новый импульс, показать, что можно и там хорошо жить и развиваться. Не ждать ни от кого помощи, а самим что-то сделать.

Знаю, вы уже запустили этот челлендж, и кто-то уже поддержал вас, принял эстафету добра.

– Да, причем все это так спонтанно получилось. Я встречалась с директором школы в поселке, в котором выросла. Спросила, что можно сделать для школы, для детей. Оказалось, нет компьютерного зала. Мы это доброе дело сделали и предложили коллегам-предпринимателям нашу эстафету принять. Павел Ильич Сумароков («Усольский свиноккомплекс») уже откликнулся. Я уверена: эта цепочка продолжится. Важно, чтобы она не заканчивалась. Чем она будет длиннее, тем эффективнее будет реализована наша задача.

Елена Демидова,
Газета Дело



«Присоединяйтесь, проекту – быть!»

Наталья Волощенко – о проекте «Южное побережье Байкала»

Поток «диких туристов» на Байкал, при минимальном вкладе в экономику региона и благосостояние жителей, создает мощную антропогенную нагрузку на природу. Исправить эту ситуацию поможет проект «Южное побережье Байкала», разработанный по инициативе Байкальского банка ПАО Сбербанк совместно с Правительством Иркутской области, представителями бизнес-сообщества и экспертами туристической отрасли. Проект был представлен Сбербанком на 25-м Международном форуме-выставке по туризму «Отдых Leisure 2019», проходившем в Московском Экспоцентре с 10 по 12 сентября. Как увеличить турпоток на Байкал в два раза, почему важно заниматься маркетингом собственной территории, и зачем бизнесу подключаться к проекту, рассказала Наталья Волощенко, директор Управления продаж крупному и среднему бизнесу Байкальского банка Сбербанка.

НАДО ЗАНИМАТЬСЯ МАРКЕТИНГОМ ТЕРРИТОРИИ

Наталья Владимировна, что дает Сбербанку участие в таком масштабном туристическом форуме?

– Это позволяет информировать крупнейших участников туристического рынка о нашем проекте «Южное побережье Байкала» и о возможностях, которые он даёт. Чем больше у нас партнеров, тем мы сильнее, тем больше у нас интеллектуальных и финансовых ресурсов. Мы хотим показать, что, как бы громко это ни звучало, туристическая отрасль с её потенциалом вполне может опередить в России добывающую отрасль – по темпам прироста и увеличить вклад ВВП более чем в 10 раз. За туристической отраслью будущее, и совместными усилиями мы можем на это повлиять.

Если проанализировать состав участников российского форума, никого восточнее Томска нет, Сибирь не представлена, Байкал лишь упоминается в выступлениях. Вы думаете, можно реально исправить ситуацию?

– На форуме часто говорят, что сегодняшний маркетинг мертв, что его законы не действуют. На мой взгляд, это слишком категорично. У маркетинга свои законы, и их не обойти. Продвигая туристический продукт, ты продаешь географию, территорию, связанные с ними эмоции. И продавать их нужно там, где есть целевая аудитория. Ну и где же продвигать Байкал, если не на самом крупном в России туристическом форуме?

Поэтому нужно участвовать в таких масштабных мероприятиях, участвовать последовательно и громко! Нужно говорить о нашей уникальной территории и формировать её позитивный имидж. А не так, как это зачастую бывает в СМИ... Ведь если набрать в поиске «Иркутская область» и «Байкал», в результате получишь ссылки на ма-



териалы, где 90% негатива. Нам необходимо заниматься маркетингом собственной территории!

БЕЗОПАСНОСТЬ И ДОСТУПНОСТЬ

Задача таких мероприятий – «себя показать и на других посмотреть», а заодно получить новую информацию. Это удалось?

– Однозначно. Мы убедились, что движемся в правильном направлении. И получили много полезной информации. С прошлого форума, например, мы много идей привезли; поняли, что нужно задуматься не только о размещении туриста, об его питании, о развлечениях, но и о безопасности. Это один из самых важных критериев для туриста, и этому уделяется очень мало

внимания. Поэтому мы «зашили» критерий безопасности в стратегию развития туризма, намеченную проектом «Южное побережье Байкала».

На форуме прозвучало предложение по электронным визам для туристов. Насколько это интересно, в том числе для нашего региона?

– Консультанты давно посчитали, насколько каждая ступенька в торговую точку снижает входящий поток. Чем больше ступенек – тем больший поток отсекается. Так и в туризме. Любые трудности, которые надо преодолеть туристу на пути к заветному месту, снижают его оптимизм и желание побывать именно в этой географической точке. Чем легче человеку добраться до запланированного места путешествия, тем выше конвертация. Электронная виза – это то, что облегчает путь туриста, и это, конечно, здорово.

БИЗНЕС – ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС

Проект «Южное побережье Байкала» вошел в стартовую стадию реализации. Чего в рамках проекта удалось достичь на сегодняшний день?

– Да, сейчас уже завершено создание общей стратегии развития регионального туризма, мы переходим к практическим действиям и можно говорить о заинтересованном внимании со стороны инвесторов. За три первых недели после утверждения стратегии мы получили около 20 заявок общим бюджетом проектов на 8 млрд. рублей от компаний, готовых инвестировать в развитие туризма на южном берегу Байкала. Уже разработано 6 брендовых туристических маршрутов в конкретных географических точках Иркутской области и Бурятии, сделаны расчеты по ключевым показателям развития нового турпроекта. К 2023 году эти показатели будут достигнуты.

К каким конкретным изменениям для туристической отрасли это приведет?

– Проект имеет конкретные задачи – сгладить

сезонный спрос на туристические предложения, увеличить ежегодный турпоток до 3 миллионов человек. И эта задача – вполне реальная. К примеру, Канаду и ее туристический парк, который по климатическим, географическим, природоохранным характеристикам схож с Прибайкальем, ежегодно посещает 4 млн туристов, тогда как у нас, с более привлекательным тур-активом в виде Байкала и большей территорией – всего 1,7 млн человек. В России сегодня поставлена государственная цель развития туристической отрасли, и наш проект является частью национальной политики. У Сбербанка есть база, есть финансовая сила, и мы готовы стать проводником туристической стратегии.

Увеличить турпоток в 2 раза? Впечатляет!

– Увеличится не только поток. Изменится так называемый «портрет туриста», возрастет срок его пребывания в туристической зоне, вырастет качество его обслуживания и уровень услуг в целом. Результатом станет адекватное повышение среднего чека расходов туриста. Этот результат будет достигнут благодаря объединенным усилиям нашего банка, региональной власти, маркетинговым решениям и бизнес-поддержке.

Мне близка мысль Майи Ломидзе, президента ассоциации туроператоров России, которую она озвучила на форуме, о том, что есть макроэкономические тренды, и их надо держать в голове и не упускать из виду, но бизнесом надо заниматься прямо сейчас. Проект «Южное побережье Байкала» – перспектива, которая поможет сохранить озеро, равномерно распределить туристическую нагрузку на его прибрежную территорию, и при этом привлечет поток финансов, необходимый экономике региона и предпринимательству для развития. Присоединяйтесь, этому проекту – быть!

По вопросам участия в проекте обращайтесь к Евгении Найденовой, руководителю проектного офиса «Южное побережье Байкала». Тел. 89025663895

«Планируем построить первый брендовый отель на Байкале»

Стратегия развития туризма «Южное побережье Байкала», над которой Сбербанк работал в течение года, утверждена. Илья Круговых, коммерческий директор ГК «Актив», один из инвесторов проекта, рассказал Газете Дело, как компания пришла к решению построить гостиницы в Листвянке и Иркутске, на какого целевого туриста они рассчитаны, и как поможет в реализации задуманного проект Сбербанка.



О ПЛАНАХ

Илья, на какой стадии ГК «Актив» решила войти в проект Сбербанка? Что повлияло на решение?

– Мы давно интересуемся форматом гостеприимства, отчасти потому, что наша площадка «Иркутск-Сити» требует развития именно в этом функционале. В этом месте необходим современный отель.

В прошлом году один из наших партнеров предложил разработать концепцию развития принадлежащего ему земельного участка в Листвянке. Анализируя эту локацию, мы узнали, что Сбербанк разрабатывает проект «Южное побережье Байкала». Оказалось, что у нас много схожих подходов – и аналитический инструментарий, и методология. Именно поэтому мы согласились с решениями, которые Сбербанк получил в ходе исследования, и так легко присоединились к проекту.

Сфера нашей деятельности – инвестирование, строительство, эксплуатация и управление коммерческой недвижимости. Это органично вписывается в проект Сбербанка. Главное – их исследование позволило получить четкое понимание трафика туристов. На Байкале есть несколько потенциально интересных туристических локаций, но нужно понять, кто туда поедет и, соответственно, какие объекты там необходимо построить. А от объектов зависит выбор операторов. Собственно, таким путем и мы пошли. Мы поняли, кто к нам может приехать, а кто не поедет из-за отсутствия нужной ему инфраструктуры.

Какой формат вы выбрали для размещения в Листвянке?

– На наш взгляд, на Байкале в первую очередь не хватает форматов стандартизированного гостиничного продукта, заведенного под известный мировой бренд. Это именно то, о чем говорит Сбербанк в своей стратегии.

Вы имеете в виду конкретный бренд?

– Речь может идти о нескольких международных гостиничных сетях, но пока мы склоняемся к сотрудничеству с IHG InterContinental Hotel Group, бренд Holiday INN. Сегодня, это, пожалуй, самый гибкий бренд с наиболее привлекательными условиями.

Где в Листвянке вы планируете возвести отель?

– У нас очень хорошая площадка, одна из немногих. Она находится не в центре, а рядом с Крестовой паду. Хотя место перегружено небольшими объектами, тем не менее, это уникальная локация. Нам удалось сформировать там достаточно большой участок под хорошую гостиницу.

О ПАРТНЕРЕ

На каком этапе проекты сегодня?

– На обеих площадках ведется проектирование. По Листвянке мы скоро планируем завершить его, согласовать концепцию с держателем бренда, и, возможно, получить франшизу на бренд, надеясь, что за год-два, ситуация с законодательными ограничениями разрешится. На площадке «Иркутск-Сити» параллельно проектированию мы заканчиваем формирование пула инвесторов и привлекаем замену банковское финансирование

Наличие такого партнера в проекте «Южное побережье Байкала», как Сбербанк, может помочь вашему бизнесу?

– Более того: это едва ли не единственная возможность на нашем непредсказуемом рынке получить не просто партнера, а некий драйвер для бизнеса. Любой бизнес в области гостеприимства и туризма на Байкале, имея такого партнера, как Сбербанк, снимает с себя массу рисков.

И дело даже не в особых условиях кредитования, а в том, что Сбербанк уже выполнил большую часть работы по разработке стратегии. Очень часто мы – предприниматели – находимся на уровне оперативного управления и мало внимания уделяем стратегическим планам. На какой сегмент рынка ориентироваться, что будет с этим сегментом и моим продуктом через 3,5,7 лет? Как может меняться рынок и готов ли мой продукт к таким изменениям? Готов ли я к приходу новых игроков? И как раз стратегические наработки Сбера в рамках проекта «Южного Прибайкалья» дают ответы на эти вопросы, точнее предлагают уже готовые, основанные на стратегическом видении развития всей территории продукты.

В этом смысле роль Сбербанка переоценить сложно. Надо просто подключиться к этому движению и работать. Место для творчества и инициативы достаточно.

Традиции меценатства продолжают жить

ИНК подарила музею истории города Иркутска картину великого художника

Одна из картин выдающегося сибирского художника Аркадия Вычугжанина «Портрет сына» украсит собой коллекцию живописи музея истории города Иркутска. Такой подарок сделала музею Иркутская нефтяная компания. Торжественная церемония вручения картины состоялась в центральном зале музея 17 сентября.



Фото из архива компании

«ЭТО БОЛЬШАЯ УДАЧА ДЛЯ МУЗЕЯ»

«В настоящее время приобрести работы художника очень трудно: все давно раскуплено в частные коллекции или музеи, – поделился старший научный сотрудник, хранитель отдела фонда «Живопись и графика» музея истории города Иркутска Сергей Бригидин. – Это была практически последняя работа, доступная для приобретения. Когда мы узнали, что семья художника предлагает картину, мы вышли в ИНК с просьбой, и ИНК,

купив ее, передала в дар музею. Это большая удача для музея».

«Портрет сына Вани» – этюд, написанный темперой, который был сделан мастером в 1966 году в качестве эскиза к портрету коммуниста Евстропова – деда Аркадия Вычугжанина. По словам Сергея Бригидина, этюд можно смело назвать самостоятельным произведением искусства. Несмотря на то, что он выполнен в холодной гамме, чувствуется теплота, которую художник испытывал к своему сыну.

«Мы очень рады, что в музее появится еще одна картина Аркадия Вы-

чугжанина, которого высоко ценили современники, но которого сейчас незаслуженно подзабыли, – отметил Сергей Евчик, начальник управления информации и массовых коммуникаций ИНК. – Несмотря на то, что его работы сейчас не так известны, Вычугжанин является исключительно талантливым художником-портретистом. И теперь картина поистине великого иркутянина займет достойное место в экспозиции музея».

По словам директора музея Сергея Дубровина, иметь в своих фондах работы Аркадия Вычугжанина – честь для любого музея. До сего дня в кол-

лекции живописи городского музея им. А.М. Сибирякова была лишь одна картина художника.

Наиболее ярко талант Аркадия Вычугжанина проявился в жанре психологического портрета. Художник был и остается в числе лучших портретистов страны. По мнению Сергея Бригидина, Аркадия Вычугжанина можно смело поставить в один ряд с выдающимися мастерами XX века – Валентином Серовым, Ильей Репиным и Николаем Фешиным.

«БИЗНЕС РАБОТАЕТ НАД СОХРАНЕНИЕМ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ»

Сергей Дубровин заметил, что в этом году Иркутск бьет все рекорды по посещаемости туристами. Российские и иностранные гости едут посмотреть не только Байкал, но и Иркутск, и являются довольно частыми посетителями музея. Очень важно, что многие экспонаты в учреждении появились благодаря неравнодушным иркутянам.

«Наш музей – самый городской, потому что на 70% состоит из того, что подарили нам люди, которые любят Иркутск и считают, что именно здесь должна отразиться вся его деятельность. То, что сегодня решен вопрос о дарении нам картины компанией ИНК, говорит о большом желании развивать наш город, чтобы он встал в один ряд с городами, которые гордятся своими музеями. Посетители, приходя к нам, видят работы наших местных художников», – сказал Сергей Дубровин.

Директор вручил памятную грамоту генеральному директору ИНК Марине Седых за весомый вклад в коллекцию музея.

«Важно, что традиции меценатства продолжают жить в нашем городе, – отметил начальник управления культуры, туризма и молодежной политики администрации Иркутска Антон Чернышов. – Не только историки и краеведы, но и бизнесмены работают над сохранением культурного наследия нашего края».

Елена Демидова,
Газета Дело

КСТАТИ

Группа компаний ИНК разрабатывает и реализует социальные и благотворительные программы, направленные на повышение качества жизни населения и ускорение экономического развития территорий стратегических интересов холдинга. Включение в сентябре 2013 года Иркутской нефтяной компании во всероссийский реестр социально ответственных предприятий и организаций стало своего рода признанием активной позиции группы компаний ИНК в области социальной и благотворительной деятельности.

Из года в год ИНК финансово поддерживает значимые культурные и общественные события региона: международный фестиваль поэзии на Байкале, международный фестиваль театра и кино «В кругу семьи», эстафету «Чистые воды – общественное водоохранное движение», областной фестиваль «Байкальская пресса», международный музыкальный фестиваль академической музыки «Звезды на Байкале» и другие мероприятия.

Дальневосточный банк приглашает клиентов в обновленный офис филиала в Иркутске

Офис филиала ПАО «Дальневосточный банк» в Иркутске, расположенный по адресу ул. Советская, 58, обеспечивает комфортное обслуживание всех категорий клиентов.



Фото из архива компании

В офисе созданы условия для индивидуального решения вопросов финансового характера любого уровня и сложности: для частных и юридических лиц доступна вся линейка банковских продуктов, среди которых наиболее востребованными являются программы кредитования, расчетно-кассовое обслуживание, операции по вкладам, выпуск и обслуживание пластиковых карт.

Удобное зонирование и навигация позволяют одновременно обслуживать большое количество клиентов. В зоне самообслуживания с помощью банкоматов и терминалов в формате 24/7 можно совершить все необходимые платежи: перевести средства с карты на карту или на вклад, оплатить мобильную связь, осуществить снятие и внесение денежных средств и другие операции.

«При проектировании всех клиентских зон были учтены высокие стандарты современного банковского обслуживания, созданы условия для предоставления комфортного и качественного сервиса», – отметил директор ФПАО «Дальневосточный банк» «Иркутский» Леонид Почунский.

Режим работы филиала ПАО «Дальневосточный банк» в г. Иркутске по адресу ул. Советская, 58:

С физическими лицами:

- понедельник-пятница с 09:00 до 19:00, без перерыва;
- выходные: суббота, воскресенье.

С юридическими лицами:

- понедельник-пятница с 09:00 до 17:00, без перерыва;
- выходные: суббота, воскресенье

Телефон: + 7 (3952) 21-19-30
+ 7 (3952) 21-19-31

На правах рекламы. ПАО «Дальневосточный банк». Генеральная лицензия ЦБ РФ № 843 от 09.02.2015

Россельхозбанк в Иркутской области: 14 лет активного роста

13 октября Иркутский филиал Россельхозбанка отмечает 14-й день рождения. За это время филиал занял лидирующую позицию финансовой поддержки агропромышленного комплекса региона.



По информации Минсельхоза России по доле Банка на региональном рынке кредитования сезонных работ, доля кредитования Иркутского филиала РСХБ составила 68%. В регионе строятся крупные животноводческие комплексы, успешно развивается растениеводство.

Если на первых порах своего существования филиал стремился обеспечить аграрный сектор области дополнительными средствами, увеличивая объемы финансирования, то сегодня, наряду с активизацией розничного кредитования, преследует долгосрочные цели взаимодействия с предприятиями базовых отраслей экономики.

Кредитный портфель физических лиц Иркутского филиала за последние пять лет вырос ровно в 2 раза, а средства клиентов – в 5 раз.

Россельхозбанк стремится на паритетных началах выстраивать отношения с клиентами и быть надежным помощником в сложных жизненных ситуациях. Чрезвычайная ситуация в текущем году внесла изменения в привычный

ритм жизни и работы многих жителей Иркутской области, оказавшихся в зоне затопления после наводнения. Россельхозбанк предоставил пострадавшим заемщикам отсрочку погашения процентов, а также пролонгированный окончательный срок возврата кредита.

«В целом, АПК региона при поддержке федерального и областного бюджетов, кредитов Иркутского филиала Россельхозбанка, а также иных финансовых структур успешно наращивает конкурентные возможности. На сегодняшний день политика РСХБ отвечает насущным потребностям производства, а кредитная линейка «заточена» на результат, – отмечает директор Иркутского филиала Наталья Баркова. – Иркутский филиал Россельхозбанка готов и дальше поддерживать предприятия и население региона. Поздравляю всех сотрудников филиала и наших постоянных клиентов с Днем рождения и приглашаю новых клиентов к нам на обслуживание. Надеюсь на долгосрочное и эффективное сотрудничество».

Около 60% заключенных в РФ кредитных договоров с эскроу приходятся на Сбербанк

Сбербанк представил первые итоги работы по счетам эскроу. В целом по России около 60% заключенных кредитных договоров подобного рода приходятся на банк.



Новая схема кредитования подразумевает, что средства дольщиков привлекаются не напрямую, а хранятся на специальных депозитах в банке вплоть до ввода жилья в строй. Сами застройщики ведут строительство на банковские кредиты, а получить аккумулярованные в банке средства могут лишь после передачи квартир. Данный механизм разработан для защиты прав дольщиков. На переходный период предусмотрена возможность реализовывать жилье по старым правилам в отношении проектов, строительная готовность которых превышает 30%, при этом заключено 10% договоров долевого участия. Есть также исключения для комплексных застроек и системообразующих предприятий, для них минимальная строительная готовность составляет 15% и 6% соответственно. Факт того, что проект удовлетворяет тем или иным критериям, подтверждается контролирующим органом субъекта.

Сбербанк позитивно оценивает ввод новых правил, а также предоставленную застройщикам возможность реализовать начатые проекты по старым правилам – это позволит застройщикам перейти на новую модель финансирования без особых потрясений.

Однако многие застройщики уже озадачились вопросом привлечения проектного финансирования, что можно подтвердить статистикой. В первом полугодии 2019 года приток по количеству заявок на проектное финансирование жилья составил 45% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года; во втором полугодии ожидается дальнейшее увеличение числа заявок на 30% по сравнению со вторым полугодием 2018.

С апреля 2018 года в Сбербанке одобрено около 470 сделок проектного финансирования с эскроу на сумму 490 млрд руб. Лидерами являются Москва, Свердловская область, Московская область, Челябинская область.

На Юге России и Северном Кавказе с начала года Сбербанк принял положительные решения о финансировании 53 проектов жилой и коммерческой недвижимости на общую сумму 27,3 млрд рублей. При этом 30 проектов предусматривают использование эскроу-счетов.

Сергей Бессонов, вице-президент, директор дивизиона «Кредитные продукты и процессы» Сбербанка: «Процесс перехода на новую схему кредитования мы оцениваем положительно. Для нас главное – соблюдение баланса интересов всех участников рынка. Банк продолжит активно работать на этом поле и далее развивать продукты под возникающие потребности застройщиков и покупателей квартир в рамках новой модели».

Катанка ИркАЗа найдет применение в электронике крупнейших брендов Азии

На Иркутском алюминиевом заводе компании РУСАЛ побывали представители южнокорейской компании Sam Jim Wire Co. Ltd. Компания специализируется на производстве комплектующих для электроники для таких известных брендов, как Samsung, LG и Panasonic. Одним из видов продукции является микропроводка, основой для которой служит алюминиевая катанка.

Ранее южнокорейский производитель закупил пробную партию катанки ИркАЗа. Качество продукции удовлетворило компанию, и в результате было принято решение закупать шелеховский металл на постоянной основе.

В ходе визита гости могли увидеть, как именно производится нужная им продукция, как на всех этапах контролируется ее качество. Кроме того, представителям Sam Jim Wire Co. Ltd. были продемонстрированы сертификаты ISO 9001 и ISO 14001, подтверждающие соответствие продукции РУСАЛа международным стандартам.

Вице-президент Sam Jim Wire Co. Ltd. Ким Дай Юн отметил, что для его компании очень важно, что ИркАЗ имеет столь высокие подтверждения качества своего металла. В числе

конкурентных преимуществ производителя катанки он также назвал низкий углеродный след – 100% продукции ИркАЗа производится за счет использования чистой гидроэнергии.

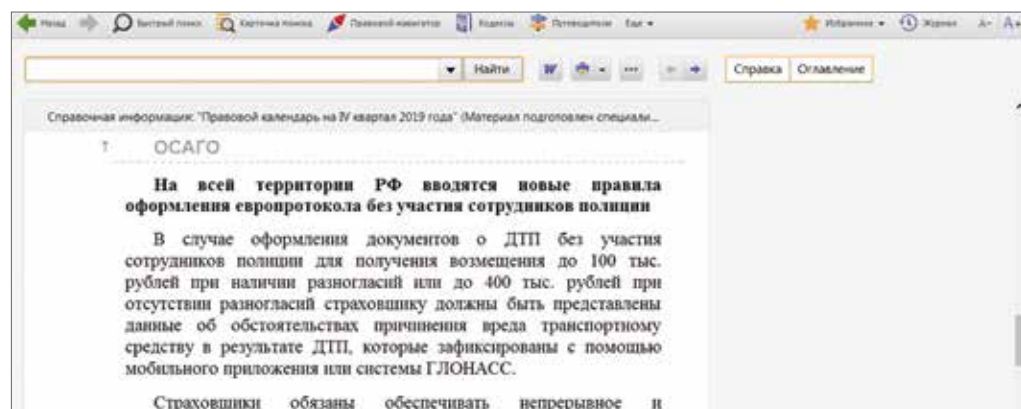
– Мы можем гарантировать изготовление нужного вам объема продукции в требуемые сроки. Также наш завод способен обеспечить стабильный и высокий уровень качества алюминия для вашей компании, – заверил гостей генеральный директор ИркАЗа Олег Буц.

Sam Jim Wire Co. Ltd. входит в число крупнейших производителей Южной Кореи. В стране действуют три производственные площадки компании. В 2018 году они суммарно выпустили более 1500 тонн готовой продукции – различных комплектующих для высокотехнологичных устройств.



Важные изменения законодательства с 1 октября по 31 декабря 2019 года

В IV квартале 2019 года произойдут многочисленные изменения в правовом регулировании. Отметим некоторые наиболее важные из них.



С 1 октября 2019 года:

- начнут свою деятельность кассационные и апелляционные суды общей юрисдикции;
- изменятся ставки НДС на фрукты, ягоды и пальмовое масло;
- вступят в силу масштабные изменения в законодательство о госзакупках;
- жилое помещение запретят использовать для оказания гостиничных услуг;
- заработают новые правила оформления европротокола без участия полиции;
- в гражданском процессе появится институт защиты прав группы лиц.

С 25 октября 2019 года усложнится регулирование примирительных процедур в гражданском и арбитражном процессе.

С 1 ноября 2019 года:

- расширится перечень продукции, на которую необходимо оформлять ветсертификаты;
- разграничится ответственность водителей, перевозчиков и должностных лиц за неиспользование тахографов;
- вид на жительство в РФ станет бессрочным.

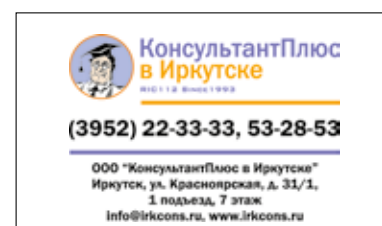
С 29 ноября 2019 года изменятся правила ввода в оборот лекарственных препаратов для медицинского применения.

С 1 декабря 2019 года обязательной станет маркировка отдельных групп товаров.

С 31 декабря 2019 года заработают требования к привлечению платежного агрегатора оператором по переводу денежных средств.

Если система КонсультантПлюс у вас еще не установлена, вы можете получить бесплатно полный доступ к КонсультантПлюс на 3 дня.

Подробную информацию о предстоящих изменениях в законодательстве можно получить у специалистов регионального сервисного центра ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».



Льготный лизинг

Как иркутскому бизнесу получить господдержку на обновление оборудования

Льготный лизинг для предпринимателей появился в стране сравнительно недавно. Однако спрос на обновление оборудования и техники на льготных условиях набирает обороты: местный бизнес успел подать уже 24 заявки. Сделать процесс более простым и комфортным обещает Иркутский областной гарантийный фонд – его специалисты помогут оформить заявки и правильно подготовить документы. Фонд готов также предоставить и свое поручительство по этим сделкам. Как и на каких условиях, Газете Дело рассказала Диляра Окладникова, директор Иркутского областного гарантийного фонда.

«КТО ПРИОБРЕТАЕТ ОБОРУДОВАНИЕ В ЛИЗИНГ»

Одно из региональных предприятий, которое уже воспользовалось программой льготного лизинга оборудования – «Ангара Плюс». Компания входит в число крупнейших в России и является одним из ведущих деревообрабатывающих предприятий в Сибирском регионе.

«Ангара Плюс» производит продукцию из ангарской сосны и лиственницы, используя при этом современное деревообрабатывающее оборудование, отвечающее мировым стандартам, рассказала Диляра Окладникова. – Компания приобретает его в том числе с помощью Фонда по программе льготного лизинга. Модернизированный завод «Ангара Плюс» поставляет продукцию на экспорт, в страны Средней Азии и Прибалтики, Восточной и Западной Европы, а также Тихоокеанского и Азиатского регионов, включая Японию и Китай. Работа с таким бизнесом у нас сейчас в приоритете».

КТО ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ЛЬГОТНЫЙ ЛИЗИНГ

Лизинг под 6-8 % годовых на приобретение нового оборудования в России предоставляют 4 региональных лизинговых компаний (РЛК), созданных в 2017-18 гг. Несмотря на то, что

все они находятся в других регионах: в Казани, Уфе, Ярославле и Якутске – иркутский бизнес тоже может воспользоваться их услугами.

«Иркутский областной гарантийный фонд является информационным партнером РЛК на территории Иркутской области, – рассказала Диляра Окладникова, директор Иркутского областного гарантийного фонда. – Наши специалисты помогают местным предпринимателям оформлять заявки и готовить необходимые документы для получения лизинга. При необходимости Фонд выступает поручителем по этим договорам.

В 2019 году Фондом в РЛК направлено двадцать четыре заявки от предпринимателей региона на получение льготного лизинга. Цель всех заявок – приобретение оборудования. Пять договоров лизинга на общую сумму 98,4 млн рублей уже заключены, еще один договор находится в стадии подписания. По всем сделкам фонд предоставил свое поручительство».

КАКОВЫ УСЛОВИЯ

Льготный лизинг от РЛК доступен микро- и малому бизнесу: предприятиям с выручкой, не превышающей 800 млн рублей и численностью сотрудников до ста человек, а также индивидуальным предпринимателям. Финансирование предоставляется на срок до 60 месяцев для приобретения нового оборудования



стоимостью от 5 млн рублей. Для предприятий сельскохозяйственной сферы стоимость оборудования может быть ниже – от 3 млн рублей. А сам лизинг предоставляется на более долгий срок – до 84 месяцев. Авансовый платеж составляет от 10%. Ставка по программе – 6% годовых для российского оборудования и 8% годовых для иностранного оборудования.

«Эти условия могут быть еще более выгодными, – рассказала Диляра Окладникова. – Если в сделке участвует Фонд, а лизингополучатель соответствует определенным требованиям РЛК, то авансовый платеж будет равен 0%. Важно помнить, что оборудование, приобретаемое по программе льготного ли-

зинга, должно быть новым, ранее не использовавшимся или не введенным в эксплуатацию. Если предприятие приобретает оборудование в лизинг, планируя заниматься совершенно новым для него видом деятельности, то у него обязательно должна быть и другая текущая деятельность, которая станет дополнительным источником погашения лизинговых обязательств».

ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ЛЬГОТНОГО ЛИЗИНГА

Для участия в льготной лизинговой программе на приобретение оборудования предпринимателю необходимо определиться с оборудованием, выбрать поставщика и заполнить анкету на сайте Иркутского областного гарантийного фонда: www.fondirk.ru или обратиться напрямую в Фонд.

Дополнительную информацию можно получить по телефону:
+7 (3952) 25-85-20.

**г. Иркутск, ул. Рабочая 2А/4, офис 501
(Бизнес-центр «Премьер»
info@fondirk.ru**



ИНК установила стелу и памятный знак в честь 50-летнего юбилея открытия Ярактинского газоконденсатного месторождения

Иркутская нефтяная компания отметила 50-летие со дня открытия Ярактинского газоконденсатного месторождения. В вахтовом жилом комплексе Яракты состоялось торжественное открытие памятной стелы с именами первооткрывателей месторождения.



По замыслу автора, известного иркутского архитектора Сергея Демкова, арт-объект символизирует связь прошлого и будущего, поскольку, с одной стороны, рассказывает о геологах, стоявших у истоков освоения Яракты, с другой – отсчитывает точное время с момента открытия месторождения. 5 сентября в 17.00 ярактинские часы показали ровно 50 лет, 0 месяцев, дней, часов и минут и – пошли вперед.

«Хочется, чтобы Яракта осталась в памяти как первооткрывательница всех нефтегазовых месторождений в Восточной Сибири, – отметила на церемонии открытия стелы генеральный директор ИНК Марина Седых. – Спасибо ей огромное, без Яракты у нас бы не было ничего: мы бы не встали на ноги, компания не развивалась бы такими темпами. Она – наше всё».

Председатель совета директоров ИНК Николай Буйнов добавил, что «для компании Ярактинское месторождение – это и колыбель, и школа, и университет». «Яракта прощала нам ошибки, она в какой-то степени нянчила нас, и мы выросли до того размера, который есть сейчас», – уверен Николай Буйнов. По его словам, у Яракты, безусловно, есть будущее: чтобы понять масштабы месторождения, достаточно знать, что за 50 лет оно так и не было охотушено. На сегодняшний момент неизвестны его границы ни с востока, ни с севера, только с юга.

Знак с именами первооткрывателей Яракты был установлен также на 5-й Северомарковской скважине, которая 50 лет назад, в 1969 году, подтвердила наличие новой залежи углеводородного сырья и фактически положила начало нефтегазовой отрасли Восточной Сибири.

ВТБ предлагает новые возможности для предпринимательства

Банк ВТБ продолжает совершенствовать продуктовую линейку, развивать дистанционные каналы обслуживания и предлагать компаниям и индивидуальным предпринимателям новые удобные сервисы.

Управляющий ВТБ в Иркутской области Александра Макарова отметила: «В своей работе мы уделяем большое внимание клиентоориентированности – это стратегическая задача банка. Мы продолжим совершенствовать продуктовую линейку, чтобы все большее число услуг можно было получить в режиме онлайн. В наших целях предоставить клиентам самые современные продукты и сервисы для удобства решения как деловых, так и личных задач».

Так, в рамках реализации стратегических задач, банк обновил линейку продуктов для сельскохозяйственных предприятий среднего и малого бизнеса. Теперь минимальный размер кредита равен 4 млн рублей, максимальный – 150 млн рублей. В зависимости от целей, финансирование может быть предоставлено на срок до 7 лет. Деньги выделяются на пополнение оборотных средств, приобретение имущества, а также ремонт и реконструкцию.

Кроме этого, в обновленной линейке кредитов существенно упрощены требования к залоговому обеспечению, в частности, стала возможной реализация сделок, где единственным залогом выступает основной актив АПК – земли сельскохозяйственного назначения. Финансирование в рамках линейки «Урожайный бизнес» может предоставляться по ставке до 5% годовых по льготной программе Министерства сельского хозяйства.

Кроме того, ВТБ начал тестирование нового метода подтверждения транзакций и подписи документов для юридических лиц. Теперь пользователям интернет-банка «ВТБ Бизнес Онлайн Lite» доступна «облачная» квалифицированная электронная подпись.



Решение реализовано на базе сертифицированного мобильного приложения myDSS.

В отличие от обычной электронной подписи для «облачной» не требуется установка специализированного программного обеспечения на компьютер клиента. Для подписания документов с помощью приложения myDSS пользователь получает на свое мобильное устройство push-уведомление, которое содержит краткую информацию о документе, далее клиент выбирает действие – подписать или отклонить документ.

Новая опция позволяет увеличить лимиты банковских операций в онлайн-каналах, благодаря повышению уровню безопасности по сравнению со стандартным SMS-подтверждением. Еще одним важным преимуществом сервиса является возможность заверять документы даже при отсутствии доступа к Интернету – в режиме офлайн.

Эксперты ВТБ отмечают, что новая онлайн-опция существенно упрощает подписание документов, благодаря чему у предпринимателей остается больше времени на решение актуальных задач по развитию бизнеса.

«Давайте говорить честно»

Что мешает и способствует развитию IT на Байкале

Есть ли у Иркутска шансы повторить путь Ульяновска и стать IT-центром России? Почему качеством жизни в городе можно удержать разработчиков, но не дизайнеров? Можно ли фрилансить на Москву из Иркутска или это миф? Эти и другие вопросы обсуждали на панельной дискуссии «IT и Байкал – пути развития», прошедшей в рамках конференции «Байкал Диджитал Дэйз-2019».



«Технологии меняются настолько быстро, что готовить профессионалов вузы сейчас объективно не могут»

Евгений Потапов, генеральный директор IT Summa, (Иркутск), считает, что с подготовкой высококвалифицированных специалистов могут справиться и IT-компании, роль вузов в том, чтобы в первую очередь готовить людей, способных качественно работать и быстро учиться. При этом он напоминает, что текущая кадров из регионов была всегда: люди едут туда, где лучше предложения, а предложения лучше там, где самые комфортные условия для ведения бизнеса.

– Утечка кадров из регионов в Москву была изначально, еще до IT. Потому что в Москве проще организовать бизнес, который приносит деньги и в котором можно организовать более высокую оплату сотрудников. Интернет – большое исключение, потому что можно находиться в Иркутске, Барнауле, где угодно – и быть мировой компанией. ISPsystem – отличный тому пример.

Для меня фундаментальный вопрос – как создавать в регионах такие бизнесы, которые могли бы предлагать конкурентные условия. IT-компания в регионе могут привлекать людей интересными задачами, брать их на обучение. Но рано или поздно компания, которая занимается большим бизнесом и зарабатывает намного больше денег, придет в регион и предложит лучшие условия.

Что касается подготовки сотрудников. Технологии меняются настолько быстро, что готовить профессионалов вузы сейчас объективно не могут. Вузы могут подготовить людей, которые готовы учиться и уметь работать. А научить конкретным технологиям можно в IT-компаниях, это реально.

«Движуху» снизу увидело наше правительство, решило с нами дружить»

Сергей Полуэктов, CEO MediaSoft (Ульяновск), рассказал, что Ульяновску удалось стать IT-центром России в том числе благодаря тому, что профессиональное сообщество однажды ре-

шило объединиться и развивать рынок совместными усилиями. А затем к нему присоединилось и региональное правительство. Сейчас в Ульяновске на проведение профильных мероприятий выделяются бюджетные деньги, а для IT-компаний действуют налоговые льготы. Например, IT-компания на УСН платят 1% вместо 6%.

– В 2011-2012 гг мы собрались и договорились о том, что будем дружить. Да, мы конкурируем за кадры, но надо сделать так, чтобы их стало больше и хватало всем. Мы стали нормально общаться, обмениваться опытом, делиться информацией.

«Движуху», которая шла снизу, увидело наше правительство, решило с нами дружить. Сейчас в Ульяновске на регулярной основе проходят три федеральных мероприятия на 3000+ участников. На это выделяются бюджетные деньги, мы свои добавляем, сами определяем проекты и людей, которых будем поддерживать. Это могут быть и школьные учителя, которые проводят курсы по информатике, и мероприятия, направленные на профориентацию. День программиста проводим, о кейсах рассказываем. Для чего? Чтобы образовывать ульяновских студентов, показывать, что IT развивается.

«В Иркутской области при правительстве создан совет по развитию цифровой экономики»

Роман Ищенко, председатель ИРО «Деловая Россия», уверен, что Иркутск пойдет по сценарию Ульяновска.

– Я и мои коллеги убеждены, что нужно поднимать инициативу и волну снизу. Конечно, бывает, когда паровозом выступает власть. Например, в Советском Союзе в 30-е годы жестко, но эффективно много что делалось, но тогда была другая система управления. Сегодня все сложнее, требуется инициатива на местах. Это фундамент, на который наслаивается все остальное. Мы идем в этом направлении. В Байкальске, к примеру, проходит школа по спортивному программированию, где власть участвует деньгами. В августе этого года был создан Координационный совет по развитию цифровой экономики при Правительстве Иркутской области. Так что, думаю, мы не избежим сценария Ульяновской области.

«То, что все могут фрилансить на Москву – миф»

Алексей Раменский, главный редактор «Тэглайн» (Москва), уверен, что в регионах можно выращивать и затем удерживать разработчиков ПО. Для этого нужно поддерживать высокий уровень образования и качество жизни. А вот дизайнеров, продукт-менеджеров и обычных менеджеров в регионе не вырастить и не удержать. И дело не в зарплатах.

– Можно, конечно, сидя в регионе, делать продукт федеральный или международный. Просто это очень сложно. Чтобы работать в регионе, надо быть Лебедевым или Потаповым. При этом сам Лебедев, говоря о такой возможности, в регионе не сидит. То, что все могут фрилансить на Москву – миф. Может быть, у кого-то и есть один такой знакомый, очень ответственный и дисциплинированный человек, но это скорее некий сбой в системе.

Лучшие практики нужно осваивать там, где они есть. Вот разработчиков выращивать в регионах реально. Только губернатор, мэр или сити-менеджер должен сделать так, чтобы люди хотели здесь учиться, а вузы хотели их учить. Но когда появятся разработчики, тут же появятся алчные люди, которые их будут продавать. И если сотрудники захотят уезжать, никто никакими зарплатами их не остановит. Потому что едут не за зарплатами – едут за качеством жизни. Если в родном городе все устраивает, человек не идет смотреть зарплаты в другом регионе.

Если же мы говорим о дизайне или маркетинге, то здесь даже хорошего качества жизни мало – надо жить там, где этот маркетинг и дизайн. И это не Иркутск, не Новосибирск, не Ульяновск даже. Это Москва, Санкт-Петербург, Нью-Йорк, Лондон, Сан-Франциско и так далее. Надо или там учиться, или бывать там постоянно.

«Не у всех деньги главная ценность»

Сергей Даревский, CEO Moscow Workshops ICPC (Москва), для развития IT в регионе предлагает сосредоточить внимание на студентах: помочь им получить образование, вовлечь в местные проекты, заинтересовать мероприятия. А Байкал использовать для пиара.

– Если сравнить Байкал Диджитал Дэйз-2019 с аналогичным мероприятием в Москве, то средний возраст участников здесь значительно меньше. Это говорит о том, что направление IT и всего, что с ним связано, развивается, здесь есть куда расти. Иркутску можно сделать акцент на студентах и тех, кто только выпустился из вузов. Давайте говорить честно: образование стоит денег. Компании, которые заинтересованы в кадрах, могут оплачивать обучение и сразу подписывать договоры о том, что студенты потом пойдут работать в эту компанию. За время работы ребята могут вовлечься, заинтересоваться проектом, у них появится желание остаться.

Не у всех деньги – главная ценность. Да и государство в принципе выделяет средства на разные проекты. Можно говорить и о глобальных фондах, которые работают по всей России. То есть деньги можно искать по России, при этом здесь организовывать интересные мероприятия. Те же хакатоны, конференции, соревнования. Наличие Байкала рядом – это огромный плюс, который можно использовать для пиара того, что происходит здесь.

«Многие уезжают еще и потому, что здесь мало IT-компаний»

Павел Гуральник, генеральный директор ISPsystem (Иркутск), считает, что отток кадров из Иркутска связан не только с уровнем зарплат, но и с небольшим количеством IT-компаний, в которые может устроиться человек, который решил сменить место работы.

– Проблема с кадрами – это достаточно болезненная вещь, которая мешает масштабироваться и расти. Если мне завтра нужно будет запускать в разработку новый продукт, то эта нагрузка дополнително ляжет на тех сотрудников, которые уже есть у меня в компании. Новых, которые способны подхватить флаг и запустить продукт, я на иркутском рынке найти не смогу. И проблема не в студентах: все компании с ними работают. Хотя надо понимать, что это инвестиции и достаточно долгие. Средний возраст наших сотрудников – 28 лет. Это говорит о том, что у нас нет более взрослого поколения, есть молодые специалисты, которые находятся в начале-середине своего карьерного пути.

Отток сотрудников безусловно есть, он есть в том числе из-за денег, потому что зарплаты ниже. Есть люди, которые уезжают из Иркутска, потому что они хотят жить в другом городе, но многие уезжают еще и потому, что здесь мало IT-компаний. У специалистов очень ограниченный выбор, куда пойти еще, если они уходят из компании, которая занимается продуктовой разработкой. Это фактор, который тоже влияет на отток людей из Иркутска.

Мне нечего возразить на то, что дизайнеров и маркетологов здесь меньше, поэтому ищите их в другом регионе. Это здорово, но это сложно делать, когда весь бизнес находится в Иркутске. Мне кажется, так не бывает. По крайней мере, мы так пока не научились делать.

«Удаленная работа, про которую говорят пренебрежительно, потихонечку укореняется»

Антон Черноусов, руководитель BaikalDev.Club (Иркутск), работал в том числе программистом, создавая полноценные продукты на fulltime (полный рабочий день, – ред.) в офисе и удаленно. Он считает, что удаленная работа рано или поздно полностью изменит рынок.

– Я тот самый знакомый, который работает/работал удаленно. Знаете, пока у меня не было ребенка, вопрос ехать или не ехать куда-то передо мной не стоял. Мои бывшие студенты, когда я приезжаю в Москву или Санкт-Петербург, рассказывают интересные вещи. О том, например, как дети учат иностранные языки в детском садике и к восьми годам могут читать в оригинале неадаптированный вариант сказок Братьев Grimm. Я представил, как мой ребенок пойдет в наш обычный иркутский сад, и когда-то они с тем ребенком встретятся и подадут резюме в одну и ту же компанию. Какие шансы будут у моей девочки? Потом у нас рядом с домом построили 19-ю школу, и я немного успокоился.

Мне кажется, тектонические изменения в психологии происходят повсеместно. Если обратить внимание, то удаленная работа, про которую говорят пренебрежительно, потихонечку укореняется, создает некую opportunity (благоприятную возможность, – ред.), которой можно пытаться пользоваться. Такой работы стало больше, и она рано или поздно изменит рынок. Не знаю, на какой стадии мы сейчас находимся: сложно оценить, потому что объем

рынка достаточно большой, в оффлайне очень много всего происходит. Но как мне кажется, эта критическая масса постепенно накапливается. Например, в секции программирования первым выступал докладчик, который удаленно, из Иркутска работает в Mail.ru Group. Так что, думаю, эти изменения произойдут. Вопрос, случатся ли они за три года или в какой-то пролонгации.

«Тот, кто хочет денег, может найти их и в родном краю»

Глеб Ступин, генеральный директор Деловая сеть (Иркутск), много лет работает в телекоме, но начинал как IT-специалист. Он убежден, что возможности можно найти где угодно, а хорошую экологию – только в родном краю.

– В 1990-м году я, будучи студентом, пришел в Иркутский вычислительный центр в Академии наук. В лаборатории, которая работала на военно-промышленный комплекс, мы делали систему автоматизированного проектирования сверхбольших интегральных схем. В 1991 году наш коллектив приехал в Москву на закрытую выставку, после которой какой-то бородастый дядечка с тросточкой отвел меня за угол и ска-

зал: «Ты и еще один парень, вы поедете ко мне в Москву работать». Я был комсомольцем, любил свой город, и меня такой подход возмутил. Я гордо отказался, а он назвал меня дураком.

В 90-е годы много моих одноклассников и знакомых уехали в Москву, Питер, в Штаты, Канаду, Новую Зеландию. Мне тоже поступали разные предложения, но мне было обидно за Родину. Я всегда считал, что тот, кто хочет денег или хорошей жизни, может найти это и в родном краю. Действительно, в Иркутске IT-компаний очень мало, и я рад за этих людей, которые продвигают наш город, хотя они регулярно отнимают у нас кадры, которые не хотят уезжать в Москву. Но IT – это такая сфера, где можно работать на компанию, которая находится в другом городе или стране, а жить ты можешь здесь.

Я сам живу в деревянном доме среди леса. От дома до офиса мне ехать двадцать минут. Я регулярно бываю и в Москве, и в Питере и понимаю, что такую экологию, как у нас, мало где найдешь. И мне не важно, что мой ребенок не знает немецкого языка, – захочет уехать – выучит, а не захочет – может, немецкий ему и не будет нужен. Так что надо просто выбрать для себя приоритеты.

«Надо делать так, как считаешь правильным, а не так, как делают остальные»

Главным вопросом панельной дискуссии на «Байкал диджитал дейз 2019» стал вопрос о том, как развивать IT-отрасль на Байкале. Что нужно, чтобы создать в регионе IT-стартап и вывести его из «песочницы»? Почему людей надо не учить и направлять, а вовлекать? Как привести в движение профессиональное сообщество города? Об этом Газета Дело побеседовала с одним из организаторов конференции, Антоном Паймышевым, директором IT-компании ADICT.

На конференции обсуждали, почему в Иркутске мало IT-компаний. Кто-то говорил, что мало кадров, кто-то – что мало заказчиков. Как считаете вы?

– Это одно и то же на самом деле. Сейчас для того, чтобы организовать свой продукт, свой стартап, условно нужно три человека: разработчик, дизайнер и менеджер. Если их объединяет идея, они могут у себя в квартире, за ноутбуками создать что-то интересное и начать это продвигать на весь мир. В частности, наша компания была образована тремя людьми, которые решили в свое время «А почему бы не попробовать?». Нас никто не просил, не заставлял. Если разобраться, копнуть, то все яркие истории плюс-минус такие же.

Многие маленькие компании навсегда застревают в «песочнице». Что нужно, чтобы выйти из нее на другой уровень?

– Сложный вопрос, его обсуждают на каждой конференции по этой тематике. В первую очередь нужно не сидеть на месте. Чтобы маленькой компании выбраться из «песочницы», ей нужно бежать в пять раз быстрее, меняться в пять раз быстрее, придумывать что-то в пять раз быстрее. Нужна скорость!

А как же ресурсы, которых не хватает?

– Три человека, которые начали – это главный ресурс компании. Это ее двигатель, мозг, руки, ноги – на первых порах все будут делать они. А потом ты отстраиваешь бизнес-процессы, масштабируешься, начинаешь делегировать и так далее. Болезни роста, конечно, будут – все, как в учебниках по менеджменту. Но вначале нужны просто скорость, наглость и целеустремленность – то, что отличает выскочек и новичков. Ну и задор – он должен быть всегда, вне зависимости от возраста. Глаза должны гореть!

Многие ли в Иркутске успешных историй?

– Таких историй в Иркутске мало, но они есть. Здесь важен вопрос образования. Да, у нас готовят хороших разработчиков, это увлеченные ребята. Но им не хватает бизнес-подготовки, маркетинговой подготовки, чтобы все это упаковать и продвигать. Еще, пожалуй, не хватает популяризации таких историй. Мало говорится о том, что результат получают целеустремленные, о том, что все это не так сложно, и что это не Цукерберг заокеанский, а такие же, как они, ребята, прямо здесь и сейчас, начав с чего-то простого, действуя путем проб и ошибок, получают опыт.

Поэтому на Байкал диджитал дейз 2019 было так много студентов?

– Да, третий-четвертый курсы матфака ИГУ были здесь почти в полном составе. А кроме них

– студенты и представители «политеха». Нам нужно, чтобы появлялось больше IT-компаний. А для этого, мы считаем, нужно привлекать больше студентов. Через несколько лет эти люди выйдут на рынок труда, но мы должны начать вовлекать их уже сейчас.

То есть, основная целевая аудитория конференции – это студенты?

– Не совсем. Мы заинтересованы в том, чтобы привлечь максимум аудитории, самой разной, самой широкой: от студентов и начинающих специалистов до действующих разработчиков, маркетологов, владельцев бизнеса. На конференции были наши коллеги по цеху из других регионов, были наши клиенты – как текущие, так и бывшие, и потенциальные. Были наши конкуренты. Но если возвращаться к студентам, то для них это особенно полезно – погружаться во взрослую, осознанную, состоявшуюся аудиторию, чтобы чувствовать там себя на равных. Конечно, нам важно, чтобы все участники повышали свой общий уровень.

Вы привезли спикеров из Омска, Кемерово, Барнаула, Москвы, Ульяновска. Неужели они приехали только из-за Байкала?

– Даже на Байкал люди просто так не едут. Шла большая длительная работа по приглашению. У каждого спикера свой интерес, но любой из них, когда едет в регион, хочет принести пользу и чтобы было не скучно. То есть задача – совместить полезное с приятным.

Конференция как образовательный инструмент?

– В свое время у нас возникла гипотеза о том, что людей не надо учить и направлять. Важно сделать так, чтобы у них загорелись глаза, потому что если у человека будут гореть глаза, он сам все найдет и сам все изучит. И благодаря этому что-то может поменяться.

Но нельзя забывать также, что самое ценное в конференциях – это нетворкинг. Послушать доклады можно и удаленно. У нас в этом году тоже была онлайн-трансляция. Здесь же, на месте, можно поделиться друг с другом опытом, «выдернуть» спикера и спросить его обо всем, что ты хотел. В этом году мы максимально постарались реализовать именно эту составляющую конференции. У нас был обширный холл, плюс чат в Telegram, где завязалось очень живое общение в том числе со спикерами, которое мы планируем поддерживать и в будущем.

Одна из самых главных целей, которую мы себе ставили в этот раз и к которой мы будем стремиться и дальше – это приводить в движение сообщества Иркутска, связанное с информацион-



ными технологиями, диджиталом и маркетингом. У нас компании разрозненные, друг с другом общаются мало, и каких-то больших мероприятий, которые могли бы всех объединять, проводится не так много.

Панельная дискуссия определенно привела всех в движение.

– Панелька была «огонь». Я на самом деле очень доволен этим. Не знаю, как люди привыкли к поведению в дискуссиях, но если в следующем году будем проводить подобную «панельку», я специально буду подбирать аудиторию, которая будет не согласна друг с другом. Потому что когда все сидят и декларируют очевидные вещи – это скучно. Хочется, чтобы они могли поспорить, вопросы задавать.

Что было самым важным при выборе спикеров?

– Качественный контент. Мое личное мнение как постоянного участника и слушателя различных конференций – рекламные доклады слушать неинтересно. Специалисты уже, как правило, все знают о предложении, с которым выходит спикер. А владельцы бизнесов и давно знают, потому что к ним постоянно приезжают консультанты и приходят рассылки, каждого приглашают на бизнес-завтраки и другие небольшого формата мероприятия. Мы стремились к тому, чтобы на нашей конференции был годный контент. Собирали

такие доклады, где рассказывались бы полезные вещи: кейсы, опыт. Я не уверен, что у нас на 100% получилось в этом году. Есть что улучшать.

Что еще хотите улучшить в следующем году?

– Основных моментов два: контент и сообщество. В этом году были крутые спикеры, очень классные. В следующем году хотим сделать, чтобы были просто фантастические. Это, кстати, к вопросу о том, что самая главная цель конференции – зажечь огонь в глазах людей. То есть нужно проводить такую конференцию, чтобы ты после конференции задавался вопросом «А что это за человек? Почему я про него не знал?». Как при просмотре хорошего фильма – вдохновляешься и начинаешь что-то делать, изучать, смотреть по сторонам. Хотим сильнее вовлекать аудиторию, работать с большим количеством как студентов и специалистов, так и руководителей.

Третье – детально проанализируем все свои ошибки в организации. Мы хорошо видим свои недочеты и рады конструктивной обратной связи. Для меня лично это первая конференция, в которой я участвую как организатор, и мне хочется сделать именно так, как считаешь правильным, а не так, как делают остальные.

Банкротство – марафон: как не сойти с дистанции?

Арбитражный управляющий Игорь Льгов сравнивает процесс банкротства с марафоном – теоретически, его может пробежать любой, но без подготовки и тренера велик шанс сойти с дистанции. Мы побеседовали о том, как понять, стоит ли индивидуальным предпринимателям выходить на эту процедуру, и к какому «тренеру» обращаться.



Фото А. Федорова
Локация: Ресторан «Стриж»

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ – В ГРУППЕ РИСКА

Игорь, как вы стали финансовым управляющим?

– На этот счет у меня есть история. Вот вы помните, что вы делали в пять часов вечера 30 декабря 2013 года? А я помню очень четко. Я собирался уходить из офиса, уже выключал компьютер, предвкушая предстоящую новогоднюю поездку на Аршан – и тут раздался звонок. Женщина, трое детей, живёт в общежитии, задолженность по кредиту более 4 миллионов, ежемесячный платёж – 120 тысяч, в дверь стучат коллекторы, ей страшно, и она уже даже думает о том, чтобы расстаться с жизнью. Она стала моей первой клиенткой. И вот мы с друзьями едем на Аршан, и я читаю в Интернете, что у каждого десятого россиянина есть проблемы с кредитами – и понимаю, что по статистике, в наших с друзьями трёх машинах есть такой человек, но мы об этом ничего не знаем. Тогда этот мир и открылся для меня с другой стороны. А потом уже был принят закон о банкротстве физических лиц – настоящая революция! До его принятия человек был маленьким, а банк и коллекторы – большими, как Давид и Голиаф, только вот у должника не было даже камня (как у Давида), чтобы отбиться.

Отличается ли процесс банкротства индивидуальных предпринимателей от банкротства физических лиц?

– До 1 октября 2015 года банкротство ИП существовало – их банкротили так же, как юридические лица, это не секрет, этим инструментом пользовались. Когда вступил в силу закон о банкротстве физлиц, предприниматели стали банкротиться как физические лица. И процедура достаточно упростилась – она стала доступна большому количеству людей. Чем отличается процесс? В принципе, ничем, кроме того, что, если банкротится предприниматель, он должен за месяц до банкротства опубликовать сообщение об этом в Едином федеральном ре-

естре сведений о банкротствах. Поэтому на практике многие предприниматели закрывают себя как ИП и банкротятся как физлица – вот и вся разница.

Можно ли сказать, что предприниматели находятся в «группе риска» выхода на эту процедуру?

– Пожалуй, да. Ведь кто такой банкрот? Это человек, который совершил ошибку. Кто чаще совершает ошибки – те, кто что-то делает, или те, кто ничего не делает? Предприниматели каждый день совершают много действий.

ОСНОВНАЯ ПРИЧИНА БАНКРОТСТВА – ПОТЕРЯ ИСТОЧНИКА ДОХОДА

Какие причины, в основном, приводят к банкротству предпринимателей?

– Тут ИП практически ничем не отличаются от «физиков». Первая и самая основная причина – это потеря источника дохода. Если у физлиц, как

«у дома», и его «выдавили» супермаркеты. Вторая причина банкротства, чаще всего у женщин – развод. Третья – невозможность выплачивать кредит на покупку дорогой машины или квартиры из-за изменившихся внешних условий. Четвёртый вариант – это поручиться за кого-то, кто в дальнейшем не платит кредит. Часто бывает так, что человек оформляет кредит на себя и отдаёт средства своему другу, чтобы тот начал свой бизнес или совместное предприятие. И вот вроде бизнес совместный, но в итоге кредит платит один. И, наконец, последняя причина – это проблемы со здоровьем у кого-то из близких родственников или у самого человека, когда берут, например, кредит на дорогостоящую операцию, зная заранее, что вернуть его не смогут.

Кстати, если говорить о предпринимателях – далеко не все, кого я называю предпринимателями, по факту имеют статус ИП.

Это как?

– Ну вот, например, случай из практики. Восемнадцатилетняя девушка из маленького города берёт кредит на полтора миллиона, поручителем выступает её подруга, и они вдвоём открывают ногтевой сервис – при этом не регистрируясь как индивидуальные предприниматели, не открывая юридическое лицо. Конечно, они прогорают – ведь у них ни образования, ни опыта, ни понимания того, как нужно действовать. По моей статистике, каждый третий

банкрот имеет статус ИП, а каждый третий – либо вот такой «фактический» предприниматель, как эта девушка, либо его коснулась предпринимательская деятельность кого-то из родственников. То есть очень часто люди берут кредит на развитие совместного бизнеса, семейного. И в итоге мы банкротим мужа, жену и тещу, потому что они набрали долгов или поручились за юридическое

лицо. Юридическое лицо прогорело, а поручительство осталось.

ПЛЮС БАНКРОТСТВА – ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ НАЧАТЬ ЖИЗНЬ С ЧИСТОГО ЛИСТА

Сколько всего за эти четыре года у вас было дел о банкротстве?

– Всего мы завершили 39 дел, списали 140 миллионов рублей долгов, полтора миллиона кредиты получили. Самая большая сумма задолженности была 46 миллионов, самая маленькая – чуть больше 600 тысяч, средняя сумма, если эти крайние значения отбросить – 3 миллиона. И 11 из этих 39 банкротств – предприниматели. Причём в последнее время количество обращений растёт лавинообразно: мы за последний месяц сделали столько, сколько не делали за последний год, а за год сделали столько, сколько не делали за предыдущие два.

Как вы думаете, с чем это связано? Что-то произошло в сознании у людей или есть внешние причины?

– И то, и другое. Закону о банкротстве физических лиц уже почти четыре года, и люди, у которых есть проблемная задолженность, посмотрев на успешный опыт, стали чаще обращаться к юристам – если уже более ста тысяч человек по всей стране признаны банкротами, долги списаны, почему бы и не попробовать? Сначала это были именно физлица, а потом и предприниматели подтянулись – люди раньше почувствовали на себе ухудшение ситуации, а предприниматели, поскольку по своему складу имеют более активную жизненную позицию и склонны рисковать, ещё во что-то верили, брали кредиты, и только когда накопилась «усталость металла» – пошли банкротиться.

Есть стереотипное мнение, что банкротство – это такая «чёрная метка», приговор, клеймо на репутации. Соответствует ли оно реальности?

– На самом деле – нет. Основной плюс банкротства – это возможность начать жизнь с чистого листа: долги списываются, ты снова можешь зарегистрировать на себя какое-то имущество, выезд за границу не закрывается. Минусы – в течение трёх лет нельзя быть учредителем или директором юридического лица, в течение пяти лет нельзя выступать в этом же качестве в финансовой сфере и в течение десяти лет нельзя учреждать банк и быть его руководителем – согласитесь, это, мягко говоря, не частый случай. Но индивидуальным предпринимателем быть можно, никто не запрещает.

БАНКОТИТЬСЯ МОЖНО НЕ ВСЕМ

То есть сейчас можно сказать, что процедура банкротства ИП в принципе предсказуема?

– Да, мы уже представляем, сколько времени занимает этот процесс – в среднем, 9-12 месяцев. У меня был банкрот, у которого процедура длилась полтора года – но для сравнения, у юридических лиц банкротство может тянуться десятилетиями. Понятна и сумма затрат – от 120 тысяч.

Стопроцентную гарантию списания долгов, конечно, никто не может дать – ведь решение принимает суд, сегодня практика одна, завтра она может поменяться. По моей статистике, по всем 35 гражданам долги списаны, но сейчас эта статистика немного нарушится, потому что меня назначают на должников, которые не платят ипотеку, и некоторые из них действуют недобросовестно – либо перед банкротством выводили активы, либо вовсе их не показывают, не идут навстречу.

Чтобы всё прошло успешно, нужна определённая открытость, честность?

– Да, добросовестность. Когда человек приходит к нам, мы задаём ему пять-семь вопросов, честные ответы на которые помогут принять решение – стоит ли выходить на процедуру банкротства. Сделки с имуществом за три года, предшествующие банкротству, обжалуются, то есть, если люди недавно что-то продавали или дарили – мы не рекомендуем им банкротиться, так как они потеряют это имущество, и более того – суд может не списать долги.

А как быть с совместно нажитым имуществом?

– Совместно нажитое имущество считается 50 на 50. Если нет брачного контракта – а его практически никогда не бывает у нас в стране – то имущество жены и мужа считается совместно нажитым. Если муж взял и продал имущество – это также будет оспариваться. Ситуацию может спасти брачный контракт, но только в том случае, если он был заключён до того, как один из супругов решил банкротиться. Если же такой контракт заключается уже в процессе или задним числом – он недействителен.

Резюмируя, что вы можете порекомендовать предпринимателям, которые задумались о банкротстве?

– Во-первых, обратиться к финансовому управляющему, чтобы получить грамотную консультацию. Во-вторых, выбрать местного специалиста, чтобы вы могли прийти к нему лично, познакомиться с ним и с делами, которые он вёл – ну и конечно, управляющему из Москвы или Петербурга просто-напросто невыгодно летать в Иркутск каждый раз, когда, например, нужно снять средства со счета должника или выполнить ещё какие-либо действия. В-третьих, быть добросовестным и честным и не стесняться признать, что проблема существует. Может быть, после консультации окажется, что и банкротство не нужно, а если всё-таки нужно – то лучше начать заниматься им как можно раньше. Конечно, этот «марафон» теоретически можно пробежать и в одиночку – есть люди, которые пробуют заниматься этим самостоятельно, не обращаясь к юристам – но на практике, лучше выходить на эту дистанцию вместе с опытным «тренером» – и тогда можно рассчитывать на успех.

Евгения Скарעדнева,
Газета Дело

Арбитражный управляющий
Игорь Льгов
8 902 515 76 88
г. Иркутск, ул. Советская, 130,
офис 404

Осень-2019: рынки нервничают, и на валютном это видно особенно хорошо

Рубль с начала года и по текущий момент укрепился к доллару почти на 8%, к евро – на 12%. Ослабление евро, которое мы видим – это как раз проявление страха и нервозности на рынках капитала, считает Анна Бодрова, старший аналитик «Информационно-аналитического центра «Альпари».



– В сентябре Европейский центральный банк объявил о запуске бессрочной программы выкупа активов с рынка. Это должно поддержать экономику. Ставка по депозитам здесь спустилась до -0,50% годовых, это значит, что владельцы денег должны платить банку за их хранение, а не наоборот.

Все эти меры направлены на то, чтобы заставить капитал работать, а не пылиться в банках. Но будет ли это эффективно – большой вопрос. Последняя статистика из еврозоны выходит слабой, и пока стимулирование даст свои плоды, система успеет замедлиться дополнительно. Отсюда и столь явная слабость евро.

На эту осень и начало зимы мы ожидаем сохранения евро в пределах 69-73 руб. Депозиты в банках в евровалюте по-прежнему не интересны, средняя ставка по ним около 2,5%, и если и покупать евро, то для иностранных поездок.

Что касается поведения доллара, то тут все немного сложнее. Годом ранее мы говорили, что пока Россия находится под западными санкциями и не имеет доступа к иностранным кредитам и займам, рубль будет оставаться под давлением. Спустя время видно, что российская валюта вполне устойчива, в том числе и за счет понижения инфляционного давления и снижения ставки Центробанком.

Официальная инфляция в России сейчас составляет около 4%, весь месяц наблюдается или снижение потребительских цен, или их нулевая динамика, но для этого сезона это вполне нор-

мально. В октябре инфляция может опуститься ниже 4% и приблизиться к официальным целям. Для рубля ослабление инфляционного давления – это хороший сигнал.

Но если инфляция снижается, почему тогда россияне отмечают, что повседневная жизнь не становится дешевле? Одна из причин – отсутствие роста в параметрах доходов. Мы знаем, что доходы россиян не растут шестой год, в то время как индекс потребительских цен плавно, но движется. У людей становится меньше денег на руках, и даже при незначительной инфляции есть ощущение, что все вокруг стало дороже.

Еще одна причина – в повседневной жизни мы ориентируемся на отдельные товары и продукты, они выступают как маркеры цен. Кто-то обращает внимание на цены на сигареты, которые поднимаются из-за высоких акцизов, кто-то наблюдает за изменением цены, скажем, на сливочное масло, которое тоже дорожает. Но на этом фоне без внимания остаются, например, локальные снижения цен на плодоовощную продукцию или постоянные акции на бытовую технику, где цены на предыдущий модельный ряд сократились. Отсюда у нас формируются завышенные оценки, которые очень нервничают.

Но вернемся к валютам. Сейчас, осенью, вокруг рубля довольно много рисков. Это нефть, которая глобально движется в широком диапазоне \$61-66. Зависимость рубля от стоимости сырья действительно сократилась в последние годы, но заметные скачки цен рубль игнорировать все-таки не может.

Риском является и внешний фон. Торговые войны между США и Китаем за рынки влияния и сбыта, политические проблемы в США, замедление мировой экономики – все это не слишком приятные моменты для рубля.

В то же время точки опоры для «россиянина» – низкая внутренняя инфляция, доходы от нефти, спокойный геополитический фактор.

Ожидания по доллару на осень находятся в коридоре 63-67 руб. Хотелось обратить внимание, что даже в случае явного внешнего негатива, осложнений внутри глобальных экономик и прочих острых моментах доллар пока не видно выше 69 руб.



В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 27.09.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	75,29	73,64	57,99	58,2	48,49
1 комн. панель	73,81	69,31	64,33	66,6	53,63
2 комн. кирпич	77,77	68,49	60,90	57,64	52,04
2 комн. панель	68,74	68,30	61,65	58,79	52,73
3 комн. кирпич	77,81	68,95	58,99	56,25	45,47
3 комн. панель	66,50	62,26	54,28	52,4	50,03
Средняя стоимость	73,93	70,64	59,18	56,00	48,24

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 27.09.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	73,07	-	28,91	14,17	35,76
склад (аренда)	0,50	0,35	0,28	0,30	0,16
магазин (продажа)	93,09	49,43	44,28	27,21	37,98
магазин (аренда)	1,00	0,69	0,49	0,54	0,40
офис (продажа)	84,68	48,30	46,54	37,09	42,96
офис (аренда)	0,89	0,68	0,44	0,48	0,44

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 27.09.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	81,67	74,87	67,19	-	46,31
Срок сдачи – 2 полугодие 2019 года	-	71,98	51,71	50,20	52,12
Срок сдачи – 1 полугодие 2020 года	79,92	-	-	51,37	48,50
Срок сдачи – 2 полугодие 2020 года и позже	-	65,73	60,33	66,15	45,25
Средняя стоимость	81,08	69,48	55,83	55,09	47,47

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

Топ-10 дешевых новостроек Иркутска

Портал о недвижимости REALTY.IRK.RU подготовил ТОП-10 самых дешевых новостроек Иркутска и Иркутского района. Новостройки отранжированы по минимальной стоимости квартиры в жилом комплексе. Все участвующие в рейтинге квартиры вписались в бюджет до 1,75 млн руб. В большинстве случаев это квартиры-студии площадью до 30 кв. м. Верхние строчки ТОПа дешевых квартир, ожидаемо, заняли жилые комплексы, расположенные в ближайшем пригороде, а также в Ленинском районе Иркутска, однако пока можно купить квартиру в пределах от 1,4 до 1,7 млн руб. в Куйбышевском и Свердловском районах.

1. ЖК «БЕРЕЗОВЫЙ»

Минимальная стоимость квартиры – 908,4 тыс. руб. (квартира 24,5 кв. м)



Расположение: Иркутский р-н, пос. Березовый
Срок сдачи: 3 кв. 2020г.
Застройщик: Норд-Вест

2. ЖК «ОГНИ ИРКУТСКА»

Минимальная стоимость квартиры – 961,74 тыс. руб. (квартира 26,14 кв. м)



Расположение: г. Иркутск, Ленинский р-н, ул. Розы Люксембург, Томсона
Срок сдачи: 3 кв. 2020г.
Застройщик: Домострой Профи

3. ЖК «НОВОЕ НОВО-ЛЕНИНО»

Минимальная стоимость квартиры – 1100 тыс. руб. (квартира 24,5 кв. м)



Расположение: г. Иркутск, Ленинский р-н, 8 микрорайон
Срок сдачи: 1 кв. 2020г.
Застройщик: ДомСтрой

4. МКР. «ЭВОЛЮЦИЯ»

Минимальная стоимость квартиры – 1270,92 тыс. руб. (квартира 28,56 кв. м)



Расположение: г. Иркутск, Ленинский р-н, 6 микрорайон
Срок сдачи: 4 кв. 2021г.
Застройщик: УКС г. Иркутска

5. ЖК «МАРТ»

Минимальная стоимость квартиры – 1399,19 тыс. руб. (квартира 29,77 кв. м)



Расположение: г. Иркутск, Куйбышевский р-н, ул. Киренская
Срок сдачи: 4 кв. 2020г.
Застройщик: Профитстрой

6. ЖК «ЮЖНЫЙ ПАРК»

Минимальная стоимость квартиры – 1475 тыс. руб. (квартира 29,5 кв. м)



Расположение: Иркутский р-н, за мкр. Юбилейный
Срок сдачи: 1 кв. 2020г.
Застройщик: СибЭнергоРемСтрой

7. МКР. «СОВРЕМЕНИК»

Минимальная стоимость квартиры – 1537 тыс. руб. (квартира 33,43 кв. м)



Расположение: Иркутский р-н, пос. Дзержинск
Срок сдачи: 4 кв. 2019г.
Застройщик: ДомСтрой

8. ЖК «ALMA MATER»

Минимальная стоимость квартиры – 1593,59 тыс. руб. (квартира 21,83 кв. м)



Расположение: г. Иркутск, Свердловский р-н, ул. 4-я Железнодорожная
Срок сдачи: сдан
Застройщик: Родные берега

9. ЖК НА БУЛ. РЯБИКОВА

Минимальная стоимость квартиры – 1621,2 тыс. руб. (квартира 38,5 кв. м)



Расположение: г. Иркутск, Свердловский р-н, булл. Рябикова
Срок сдачи: 4 кв. 2019г.
Застройщик: Авиценна-Строй

10. МКР. «СОВРЕМЕНИК»

Минимальная стоимость квартиры – 1717,52 тыс. руб. (квартира 33,35 кв. м)



Расположение: Иркутский р-н, пос. Дзержинск
Срок сдачи: 4 кв. 2019г.
Застройщик: Гранд-Строй

ТОП подготовлен на основе базы новостроек Иркутска REALTY.IRK.RU (актуальность базы – сентябрь 2019г.) Информация о наличии и стоимости квартир получена от отделов продаж или взята с официальных сайтов застройщиков. Публикация цен не означает безусловного обязательства компаний продавать недвижимость в соответствии с указанными ценами. Редакция не несет ответственности за достоверность предоставленной информации. Подробная информация о новостройках Иркутска – всегда на сайте REALTY.IRK.RU. Изображения жилых комплексов взяты с сайтов компаний-застройщиков. Проектные декларации опубликованы на наш.дом.рф

ЖК «Гранд-Парк»: развиваться вместе с городом

ЖК «Гранд-Парк», строящийся в границах улиц Захарова, Сеченова, Мухиной и Бородина, привлекает внимание. Это неудивительно: новые 17-этажные дома красивые, гармоничны и находятся в удачном месте. Там, где раньше стояли унылые старые домики барачного типа, появился современный микрорайон с развитой инфраструктурой. Об особенностях ЖК «Гранд-Парк» и о том, что позволяет строить его с высоким качеством и опережением сроков, Газете Дело рассказала заместитель директора ООО «Максстрой» Светлана Валеева.



Светлана, строительство ЖК «Гранд-Парк» идет полным ходом. Уже что-то введено в эксплуатацию?

– Да, в марте текущего года мы ввели в эксплуатацию первый пусковой комплекс нашего ЖК. Это три из 12 блок-секций и подземная парковка. Сейчас строим второй, такого же размера и тоже с подземным паркингом.

Расскажите о квартирах. Какие площади, какие планировки вы предлагаете?

– Когда мы разрабатывали проект, мы много внимания уделяли планировкам и оптимальной площади квартир. Конечно, у всех разный вкус, но при разработке в первую очередь учитывались самые востребованные параметры. Как показывает практика, площади квартир, предусмотренные нашим проектом, являются самыми привлекательными. Мы предлагаем покупателям однокомнатные квартиры площадью 38 кв. м, двухкомнатные по 55-58 кв. м и трехкомнатные по 76 кв. м. Выбор есть.

Как обстоят дела с инфраструктурой?

– Там будет всё, что необходимо жильцам для по-настоящему комфортной жизни. На первых этажах традиционно расположатся магазины, объекты социальной направленности, офисы. На территории предусмотрены подземные парковки, а на придомовых территориях, что немаловажно

– достаточное количество мест на открытых автостоянках. Также, конечно, будут и площадки, где смогут играть дети и отдыхать взрослые.

Кроме того, «Гранд-Парк» очень удачно расположен. В шаговой доступности школа, детский сад, объекты торговли, остановки общественного транспорта. Всё есть, и всё рядом.

А еще очень близко залив Якоби. Администрация г. Иркутска в 2018 году провела большую работу по благоустройству набережной, и теперь это комфортная зона отдыха с большой зеленой парковой зоной: есть где отдохнуть, посидеть, прогуляться. И лес, и залив – все рядом. Причем отдыхать можно и летом, и зимой. Плюс рядом находится развлекательный центр в Ершах с горнолыжной базой, саночными трассами и многим другим. В непосредственной близости от нашей застройки возводятся новые дома, строительство которых, так же, как и в нашем случае, осуществляется в рамках проекта развития застроенных территорий. Это значит, что район и дальше будет развиваться, обретать современный вид и очищаться от старых деревянных бараков.

Второй пусковой комплекс ЖК «Гранд-Парк» строится по новой схеме – с применением счетов-эскроу. Что это дает покупателю?

– Действительно, мы одни из первых в регионе начали работать с использованием эскроу-счетов. На этих счетах до конца строительства надежно сохраняются средства покупателей. Теперь банк выступает основным гарантом сохранности вложенных средств, в случае расторжения договора он возвращает деньги покупателю.

Пока только несколько застройщиков в Иркутске работают с покупателями в рамках новых требований, законодатель дал срок на переходный период. Но все идет к тому, что скоро продаваться будет уже только готовое жилье, построенное застройщиком за счет собственных или кредитных средств. Идет мощная законодательная защита потребителя, покупающего недвижимость в новостройке. Это можно только приветствовать. Пройдет совсем немного времени, и все забудут такую проблему, как обманутый дольщик.

Кроме того, практика показала, что проектное финансирование позволяет строить объекты с более высоким качеством. Теперь мы не зависим от денег, поступающих от продажи квартир, при проектном финансировании идет планомерное поступление денежных средств, что позволяет своевременно оплачивать и выполняемые

работы, и приобретаемые материалы. Все это позволяет существенно сократить срок строительства, а также привлечь к работам наиболее профессиональных подрядчиков, в связи с чем и качеством выполненных работ повышается.

Но так работать могут только опытные застройщики?

– Да, наш опыт нам очень помогает. 18 лет – довольно солидный возраст для застройщика, и можно с уверенностью сказать, что мы на строительном рынке не случайно. Несмотря на кризисные ситуации в стране, которые прямым образом отражались на нашей – и не только нашей – деятельности, нам удалось все преодолеть и сейчас двигаться вперед. ЖК «Гранд-Парк» – восьмой проект компании в сфере жилищного строительства. Всего мы уже построили и ввели в эксплуатацию более 170 000 кв. м жилья и 11 тысяч кв. м нежилой недвижимости.

Этот опыт помогает нам решать задачи повышенной сложности – такие, как участие в проектах развития застроенных территорий (РЗТ).

Участие в проектах РЗТ требует от застройщика серьезного запаса прочности...

– Конечно, ведь новые дома строятся на месте старого жилья, которое нужно снести, расселив людей. Расселение и снос домов выполняются полностью за наш счет. Кроме того, необходимо построить внеплощадочные сети, оплатить технологическое подключение строящихся объектов. Затраты, конечно, очень серьезные. Но, как говорится, если взялся – надо делать.

Движение вперед – это наш главный девиз. Наш город растет и развивается. Новая застройка глобальным образом решает вопросы сноса старого жилого жилья, на месте которого появляются современные, комфортные дома. Очень хотелось бы, что бы то, что мы строим, нравилось людям, это является для нас приоритетным.



Проектные декларации на сайте наш.ком.рф

«В конце года мы изменим видение формата 'Слаты'»

Группа компаний «Слата» не планирует снижать темпы роста сети, но намерена изменить видение формата. Об этом в интервью Retail.ru рассказал Ярослав Шиллер, исполнительный директор сетей «Слата».



1. О росте сети ГК «Слата»

– Последние пять лет группа растет минимум на 20% в год, и в ближайшие 5 лет высокой скорости сбрасывать не планирует. Недавно открыли 250-й магазин, и к настоящему времени группа

объединяет 84 супермаркета «Слата» и 166 дискаунтеров «ХлебСоль». Поставили для себя планку – до конца 2019 года дорасти до 300 магазинов.

2. О дискаунтере «ХлебСоль»

– Формат «ХлебСоль» начал свою жизнь 4,5 года назад. К концу 2019 года будет 200 магазинов «ХлебСоль». Первые обновления здесь планируются на 2021 год, это будет движение к еще более качественному предложению с сохранением преимуществ дискаунтера.

3. О запуске нового формата

– В конце 2019 года появится совершенно новая концепция супермаркета «Слата» – удобный магазин типа proximity («близость»), наиболее полно реализующий потребности клиентов. Упор будет сделан на обновление ассортимента, расширение предложений в категории фреш, готовой продукции и продуктов здорового питания.

4. О развитии фабрики-кухни

– Фабрику-кухню выделяем в особое подразделение, которое будет работать по принципу

внутреннего поставщика, планируем расширять площади и одновременно оптимизировать все направления производства. Новая фабрика будет занимать 5 тыс. кв. м, объем производства – от 17 до 20 тонн в день, в зависимости от сезона.

Моя мечта – построить фабрику-кухню, которая будет производить продукты высокой степени готовности и в замороженном виде поставлять в магазины сети. Такое предложение дает самый качественный результат продаж.

5. О доле СТМ

– Товары под СТМ (собственная торговая марка - ред.) в товарообороте супермаркета «Слата» занимают 7%, в «ХлебСоль» – 13%. Целевые показатели: в «Слате» довести долю до 12%, в «ХлебСоль» – до 24%. И больше наращивать долю СТМ не планируем.

6. О цифровых технологиях

– Пока в наших сетях цифровизация реализуется самым простым способом – интернет-магазин, мобильное приложение «Моя Слата». Предложения сети размещены на онлайн-платформе

«Едадил», что помогает нам расширить контакт с покупателем. Кобрендинговая карта лояльности позволяет нашим покупателям получать скидки на услуги других розничных операторов.

В разработке находится более масштабный проект, который можно назвать «маркетплейс», где предложения продуктовой сети будут частью широкого круга операторов разных товаров и услуг, представленных на платформе.

7. О трансформации ритейла

– Современная трансформация отличается тем, что происходит в период бурного внедрения информационных технологий, но по сути остается элементом повседневной жизни ритейла, ничего революционного и необыкновенного в этих изменениях нет. Модель принятия решений также не меняется, потому что решение в ритейле принимает покупатель. Именно покупатель – самый большой босс розничной компании.

Торговая сеть «Слата» – лидер рынка розничной торговли Иркутской области, и одна из крупнейших торговых сетей Сибири и Дальнего Востока. Образована в 2002 году. Развивает 3 формата торговли: супермаркет «Слата», продуктовый дискаунтер «ХлебСоль», интернет-магазин.

«Дома 120-й серии можно собирать и летом, и зимой»

Сергей Эйсбруннер – о преимуществах технологии сборного железобетона

Строить многоквартирные дома можно в сжатые сроки, с заводским качеством и круглый год. Все это позволяет технология сборного железобетона. Чем хороша 120-я серия и почему она может оказаться особенно интересной сегодня, при переходе жилищной отрасли на проектное финансирование и эскроу-счета? На вопросы Газеты Дело ответил директор завода железобетонных изделий компании «Сибавиастрой» Сергей Эйсбруннер.

МОЖНО СТРОИТЬ КРУГЛЫЙ ГОД

Сергей, многие слышали о 120-й серии, но, наверное, не все до конца понимают, в чем ее суть. Расскажите, что представляет собой эта конструкция?

– Это железобетонный каркас в виде сборных колонн, сборных плит перекрытий и монолитных ригелей между ними, в которых натянуты канаты. Они стягивают всю систему и придают ей прочность и сейсмостойкость. Конструкция позволяет использовать различные строительные материалы для возведения наружных стен. Это могут быть любые строительные блоки: кирпич, газобетон... Внешняя архитектура здания и фасады – тоже любые: облицовочный кирпич, навесные вентилируемые фасады, мокрые фасады.

Изначально 120-ю серию применяли в Югославии – ее специально разработали для строительства в сейсмичных районах. В Иркутск эта технология пришла в начале девяностых, а компания «Сибавиастрой» освоила производство и монтаж каркаса 120-й серии в 2001 году.

По вашему описанию выходит, что технология сборного железобетона наиболее близка к распространению сегодня монолиту. В чем отличия, преимущества?

– Главное преимущество в том, что, в отличие от монолита, это круглогодичная технология. Большинство застройщиков у нас работают сезонно: в мае начали, в октябре закончили. Сколько успели залить – столько залили. Мало кто продолжает строительство в морозы. Прогрев – это большие затраты. А дома 120-й серии можно собирать и летом, и зимой.

Если посмотреть на наш строительный рынок – очень мало сегодня осталось организаций с постоянными коллективами. Нет круглогодичной загрузки – следовательно, нет и коллективов, их нечем занять зимой. Раньше строительные организации работали зимой, летом, весной – все время была работа.

С приходом монолита необходимость содержать коллективы опала.

– Конечно, проще привезти рабочую силу на сезон. По большому счету, мы строителей-то вывели в городе: остались небольшие группы бригад, которые с одного места на другое кочуют. Сборное же домостроение позволяет содержать бригады, которые загружены работой круглый год. И такие примеры есть.

Расскажите?

– Это ООО «Град», который построил ЖК «Сигма». После этого они построили еще три дома по 120-й серии для Авиазаода. Причем очень быстро – от начала строительства и до полной сдачи «под ключ» этих трех блок-секций всего год прошел.

Второй пример – «Инстройтех». Они возводят по сборной технологии ЖК в Ново-Ленино. По их словам, экономика нормальная получается, и им нравится, что загрузка у коллектива круглогодичная.



Возможность строить круглый год – она ведь в итоге и экономить позволяет? С учетом перехода отрасли на проектное финансирование и эскроу-счета это может быть важным фактором.

– Конечно, это большая разница – строить на кредитные деньги один год или два-три. Кроме того, и на трудозатратах, на численности персонала получается экономить. Продукт заводской готовности и качества, бригада монтажников – всего семь человек. Они заходят на объект и по четыре этажа каркаса в месяц собирают.

Себестоимость, выходит, можно снизить – а значит, и продавать квартиры по более привлекательным для людей ценам. Почему же тогда все продолжают строить монолитные дома? Не переходят на 120-ю серию?

– У нее есть одно условие, которое не всем подходит – ограниченность 12-ю этажами, это сделано для выполнения самых строгих требований сейсмостойкости. Земля в городе дорогая, и понятно, что «выжать» из нее нужно максимум. Тем не менее проектов, где это ограничение перекрывается плюсами технологии – достаточно. Да и людям в 12-ти этажах жить комфортнее.

А сама технология, необходимость ей овладеть, не является барьером для строительных компаний?

– В технологии ничего сложного нет, все элементарно. Тем более мы готовы помогать на всех стадиях, у нас даже готовая бригада монтажников есть – приедут, соберут. Зачастую у строительных организаций есть специалисты для натяжения, но нет лаборатории – мы свою предлагаем, она производит замеры натяжения канатов. Вывозку мы тоже можем организовать – предоставляем свой транспорт, и панели, и колонны, и плиты – все возим. То есть сервис у

нас возможен стопроцентный. Надо 120-ю серию? Спроектируем, произведем, привезем, смонтируем.

ЛЮБОЙ КЛАСС ЖИЛЬЯ, СВОБОДНЫЕ ПЛАНИРОВКИ

Класс жилья в домах 120-й серии – эконом или совсем не обязательно?

– Любой класс жилья можно заложить. Планировки там свободные – как запроектируешь, так и будет.

И все новые планировки вроде «евродушек», «евротрешек», смарт-квартир – тоже возможны?

– В пределах этажа каркас позволяет запроектировать все, что угодно. Высота потолка – тоже может быть любой. Панорамные окна – без проблем. Ведь в основе технологии – тот же каркас, только изготавливается он на заводе, застройщик свободен в выборе любых параметров проекта.

Объекты социальной инфраструктуры: школы, детсады – по этой технологии строите?

– Конечно, у нас есть такой опыт: на Мухиной построен детский сад, на Баррикад, в Ново-Ленино. 120 серия в сфере соцкультбыта очень удобна: и школы, и детсады быстро собираются. Одноблочный садик можно за три месяца собрать, за полгода – сдать.

СПРАВКА

Дома, построенные по 120-й серии

Реализованные «Сибавиастроем»: Группа жилых домов по ул. Старокузьминская; Жилые дома по ул. Муравьева-Волгоградская; ЖК «Дом на проспекте» в Солнечном; Группа жилых домов в м-не Юбилейный; Детский сад по ул. Мухиной; ЖК «Академия» в Академгородке; ЖК «Старт» на Цимлянской.

Другими застройщиками: Группа жилых домов в 6 микрорайоне Шелехова; ЖК на ул. Иркутской 30-й дивизии; ЖК на ул. 1-я Красноказачья; ЖК на ул. Терешковой; ЖК «Бриз» в м-не Молодежный; ЖК «Олимп» на Ширямова; ЖК «Сосновый бор» по ул. Розы Люксембург; ЖК «Синергия» в Шелехове; ЖК «Сигма» в Академгородке Иркутска.

ЖК «Дом на проспекте»



Фото из архива компании

ТРАДИЦИИ КАЧЕСТВА

Мы не раз уже упоминали «заводское качество». Можете рассказать, как и чем оно обеспечивается?

– Все, что производится на заводе, контролируется: поступающий материал, изготовление бетона и железобетона – у нас мощная лаборатория. И приемка изделий осуществляется – все под контролем.

Такое внимание к качеству – исторически сложилось?

– Завод изначально образовался для сооружения взлетно-посадочных полос. Потом уже «Сибавиастрой» начал заниматься жилищным строительством – и то, в первую очередь, для себя, для своих сотрудников. Позднее уже выделили это в отдельное направление, в конце девяностых.

И стандарты качества в жилищном строительстве остались те же, что и для взлетно-посадочных полос?

– Конечно. Вы знаете, есть такое отличное слово – репутация. Так вот, у нашего предприятия годами нарабатанная хорошая репутация. Мы ей дорожим и традиции качества передаем из поколения в поколение.

На крупных заводах всегда к качеству относились серьезно. В советское время, кроме того, что на самих заводах были крупные лаборатории и большой штат отдела технического контроля, были и другие структуры, которые постоянно нас проверяли: Госстандарт, специализированный отдел ЖБИ приезжал ежегодно, проверял качество продукции, технологии, документацию.

А сейчас вы бы такую проверку прошли?

– Прошли бы. Я в этом уверен.

8 (3952) 500-360

Иркутск, Ширямова, 101

www.sibaviastroj.ru



Иркутяне выбрали «дом будущего»

Как прошла первая выставка загородной архитектуры и дизайна «Свой дом ЕХРО»

«Мы хотели сделать атмосферное мероприятие, и нам это удалось», – говорят организаторы первой выставки загородной архитектуры и дизайна «Свой дом ЕХРО». Более 1300 иркутян побывали в поселке «Патроны Парк» 14-15 сентября, чтобы «попробовать загородную жизнь на вкус», познакомиться с проектами дизайнеров и архитекторов и отдать свой голос за «дом будущего».



Фото из архива компании

МНЕНИЯ РАЗДЕЛИЛИСЬ

Организаторы «Свой дом ЕХРО» ставили своей целью определить тренды загородного домостроения, показать иркутянам современные идеи в архитектуре, дизайне интерьера, техническом оснащении и образе жизни за городом. Задуманное удалось: на выставке были представлены работы архитекторов и дизайнеров из Иркутска, Ангарска, Улан-Удэ, Токио, Москвы, Санкт-Петербурга. Оценивали проекты простые иркутяне – и это было непросто, ведь на суд гостей были

представлены действительно лучшие решения и идеи. Тем не менее, к концу второго дня победители были определены: ими стали архитектор Анна Ушарова («Дом среди сосен») и дизайнер Елена Валова («Интерьер с характером»).

По словам организатора выставки Дмитрия Кузнецова, результаты «народного» голосования оказались необычными. «Победила не только конкретная работа сама по себе, но и работа человека на выставке, – пояснил он. – Это оказалось очень важным и принесло соответствующий результат. Недостаточно было просто сделать стенд, выставить планшет. Почему титу-

лованные московские дизайнеры и архитекторы оказались в самом низу? Потому что они не присутствовали на выставке, не могли ничего добавить и рассказать дополнительно о той работе, которая была представлена на планшете».

Профессиональное жюри тоже сделало свой выбор – 10 лучших проектов будут опубликованы в специальном журнале. Любопытно, что мнение посетителей выставки и профессиональных судей не совпало абсолютно. «Гости выставки смотрели работы и действительно примеряли их на себя, – рассказал Дмитрий Кузнецов. – И победили наиболее реализуемые проекты: людям было понятно, как их сделать, как в них жить. Не просто картинки, которые нравятся, не просто художественные образы победили – как это обычно бывает в профессиональной среде – а утилитарность, функциональность, демократичность и доступность».

ДИАЛОГ СОСТОЯЛСЯ

Помимо выставки, посетителей «Свой дом ЕХРО» ждала большая и разнообразная программа: живая музыка, напитки, барбекю, мастер-классы – и все это на кристально чистом, пьянящем воздухе на территории только что построенного коттеджного квартала.

Даже капризы погоды не остановили иркутян, которые не захотели упустить уникальную возможность «попробовать загородную жизнь на вкус» и лично побеседовать с профессионалами – как на стендах, так и на специально организованных branчах. Диалог гостей выставки и профессионалов состоялся – и был полезным и содержательным.

«Дизайнеры и архитекторы присутствовали на выставке лично, находились возле своих работ, общались непосредственно с потенциальными клиентами, более того, получили заказы, пообщались друг с другом, с партнерами. Получился глобальный нетворкинг для профессиональной среды и для людей, которые планируют или уже строят дома, квартиры, делают ремонт и т.д., – рассказала организатор выставки Лора Кузнецова. – Мы до сих пор получаем благодарности от партнеров, потому что для них эта выставка в профессиональном плане, в плане бизнеса была очень полезной».

ЧТО ДАЛЬШЕ?

История выставки «Свой дом ЕХРО» продолжится в следующем году – возможно, в новом формате. «Будем приглашать к участию другие поселки, углублять интеллектуальную составляющую – больше и детальнее говорить про сами работы, делать презентации, заранее собирать у аудитории вопросы, на которые архитекторы и дизайнеры смогут ответить на самой выставке», – поделилась планами Лора Кузнецова.

Когда и как пройдет вторая выставка «Свой дом ЕХРО», организаторы обещают рассказать уже зимой, после Нового года. А пока – готовят к верстке профессиональный журнал о загородной архитектуре и дизайне, а также презентацию онлайн-выставки: на сайте будут размещены работы как победителей, так и остальных участников «Свой дом ЕХРО». Все желающие смогут познакомиться с трендами загородного домостроения в онлайн-формате.

В тренде – компактность и экологичность



Елена Березина



Екатерина Горголо



Ольга Павлова



Ольга Соколова



Андрей Тигунцев

О ТРЕНДАХ

Елена Березина, совладелица и арт-директор компании S-Classic:

– Работая в интерьерном бизнесе уже 25 лет, я хочу сказать: о таких масштабных проектах, как «Патроны Парк», 20 лет назад (даже 10 лет назад!) мы и наши клиенты не мечтали. Все эти годы мы продолжали бороться с нелепыми планировками квартир и тесными подъездами в многоэтажных домах. Поэтому очень приятно, что у людей появилась такая возможность – покупать дом на природе, дом с прекрасными большими окнами, со свободной планировкой, где можно реализовать любые интерьерные фантазии.

Что касается площади загородных домов, то современная тенденция такова, что люди сейчас более разумно подходят к размерам жилья. Для комфортной жизни людям необходимо ~150–200 квадратных метров, может, чуть больше. Наши клиенты, пожив в

огромных коттеджах, поняли, что дома площадью 1000 квадратных метров трудно не только построить, но обслуживать.

Еще один из важных трендов – это грамотный подход собственников жилья к бюджету. Люди стали чаще приходиться с вопросом: «Сколько нужно денег на оборудование дома площадью, например, 150–200 квадратных метров?».

Екатерина Горголо, интерьерный салон Modul и дизайн-студия ModulProject:

– Какое-то время назад наши заказчики при реализации интерьера ставили задачу «Сделать не хуже, чем у соседа». Им важно было подчеркнуть статус. Но сегодня рынок меняется, и клиент приходит с совершенно другим запросом – на индивидуальность и экологичность – не только интерьера, но и бюджета, и времени.

Еще один тренд, который можно использовать как ориентир при обу-

стройстве жилища – ликвидность интерьера. Это новая история не только в развитии интерьера, но и в развитии целого рынка.

Ольга Павлова, «Проектная мастерская Дом-А»:

– Зачастую сталкиваюсь с тем, что заказчику очень хочется в доме больших панорамных окон, большое количество воздуха и открытого пространства. Этакий «Вау-эффект». Но со временем, пожив в доме с длинными переходами от одной зоны или комнаты в другую, заказчик начинает ценить уединение и камерность, когда в шаговой доступности нужные предметы и вещи. Однажды у меня были заказчики, которым я оформляла огромный дом на тысячу квадратов. Спальня была порядка пятидесяти метров. В итоге заказчиком было очень комфортно в большой комнате с высокими потолками. Спроектировали конструкцию с балдахином.

Уединенность и защищенность – это

нормально, когда можно во время сна забраться в свою «норку» и отключить все «антенны», которые и так днем перегружены... Это к вопросу о восприятии пространства. Именно поэтому сегодня появилась тенденция к уменьшению дома. Дома становятся меньше, компактнее.

О МЕРОПРИЯТИИ

Ольга Соколова, Студия «ARSO»:

– Заказчик не должен быть сам дизайнером, для этого есть профессионалы. Но есть такое понятие, как «насмотренность». Это как начитанность. Одно дело – полистать картинки в интернете, а другое – посмотреть на серьезные работы. Здесь представлены проекты, на каждый из которых потрачены месяцы, а до этого авторы долго учились.

Насколько я заметила, гости не разглядывают нюансы всех планировок.

Скорее они формируют здесь общее впечатление, ищут то, что им близко. Такими мероприятиями мы формируем у иркутян вкус, уровень. И у нас это получается не хуже, чем в Москве и Питере, а в чем-то даже и лучше, потому что архитектурные работы учитывают нашу природу, Байкал.

Андрей Тигунцев, «Бюро Архитектурных Решений Тигунцева А»:

– Любопытно посмотреть, что интересно людям. Я выставил несколько объектов в разной стилистике специально, чтобы понимать, какие люди хотят строить: хотят ли что-то более футуристичное или, напротив, домашнее и уютное?

Зачастую заказчики, приходя к архитектору, не знают, что им нужно. Многие ездят по миру, видят что-то интересное, привозят картинку: «Хотим такое». И ты начинаешь объяснять, что это, например, не подходит для наших климатических условий, а это – потому что менталитет у нас другой.

Трендсеттеры – о трендах

Дизайнер Елена Валова (проект «Интерьер с характером») и архитектор Анна Ушарова (проект «Дом среди сосен») стали лучшими по итогам зрительского голосования на выставке «Свой дом ЕХРО» и были удостоены титула «трендсеттеров». Мы попросили победительниц рассказать о своих проектах, поделиться секретами успеха и планами на будущее.

Елена Валова: «Я затронула дикую природу человека, вернула его к корням»

О ПРОЕКТЕ

Дом – это наша обитель, наш мир, в котором мы чувствуем себя защищенными. Он служит продолжением нас и отражением нашего характера. Не стоит забывать, что мы – дети природы, и чем дальше прячемся в бетонные «коробки» и окружаем себя искусственными

красками, тем больше уходим от своей сущности, теряя силу и забывая инстинкты.

Темные цвета в сочетании с деревом напоминают пещеру с теплым уютным очагом. Добавляют уюта в интерьере и приятный на ощупь текстиль, и крупные комнатные цветы. Гостиная, прихожая и кухня выполнены в более агрессивных сочетаниях, спальня же – наоборот, напоминает тихий причал, где можно

уединиться и обрести покой. В целом, стояла задача создать атмосферный интерьер, находясь в котором вбираешь в себя силу, уверенность и уравновешенность природы.

О СЕКРЕТЕ УСПЕХА

В своем проекте я затронула дикую природу человека, вернула его к корням и природным силам. В современном мире все больше и больше наигранных масок, «красивого» поведения, сдержанности эмоций. Общество требует определенных норм, тем самым все больше и больше подавляет нашу дикую природу и лишает сил. Я показала самую суть, к которой бессознательно тянется каждый человек, считаю, что именно это отозвалось во многих, поэтому они и выбрали мою работу.

О ТИТУЛЕ «ТРЕНДСЕТТЕРА»

Этот титул для меня значит, что мое видение находит отклик в людях, значит, я чувствую, что для них важно, а главное – что я на верном пути.

О ПЛАНАХ

Дальше я хочу развиваться в этом направлении, изучить светодизайн, освещение с учетом биоритмов, психологию в интерьере и научиться создавать такой интерьер, чтобы он гармонировал с человеком на бессознательном уровне.



О ВЫСТАВКЕ

Благодарю организаторов за возможность продемонстрировать свое видение интерьера потенциальным клиентам. Я была рада пообщаться с посетителями и услышать их мнение, мне очень понравилось, с каким интересом они рассуждали и рассказывали свое видение. Хотелось бы видеть такие мероприятия чаще, ведь именно в таких местах происходит обмен опытом и новые знакомства с будущими заказчиками.



Анна Ушарова: «Чем 'индустриальнее' жизнь, тем больше хочется единения с природой»



О СЕКРЕТЕ УСПЕХА

Думаю, что чем «технологичнее» и «индустриальнее» наша жизнь, тем больше желание единения с природой, поэтому одна из последних тенденций – панорамное остекление, которое в летнее время позволяет стереть границу между помещением и природой. Тем более, что современные технологии предлагают сдвижные, складные витражные системы и позволяют даже в нашем регионе соблюдать теплотехнические нормы. Наличие террас – промежуточное пространство, тоже отвечающее этой задаче. Как я всегда говорю заказчикам: «Вы еще в тапочках и с чашкой кофе, но уже в лесу». Ну и, конечно же, я думаю, нет людей, равнодушных к натуральному дереву, которое использовано для отделки фасада. Уверена, оно сыграло свою роль в победе проекта.

Но самое главное, как мне кажется, – эргономично (как бы банально это ни звучало, но это очень точное и емкое слово) сочетать все эти тренды между собой, чтобы человек сказал: «Я хочу такой же дом». Я не один раз слышала это на выставке, и это максимальная оценка для меня. Наверное, помимо современных трендов, дом должен выглядеть безоговорочно уютным.

О ТИТУЛЕ «ТРЕНДСЕТТЕРА»

Это еще одно подтверждение, что я слышу и понимаю заказчика. И, наверное, подтверждение определенного уровня профессионализма меня как архитектора.

О ПЛАНАХ

Очень сложно обходиться всего двумя руками, поэтому в планах найти помощников,

при этом остаться автором проектов. Сейчас у меня в работе целая усадьба: трехэтажный дом, баня, гараж по новой для меня технологии Post & Beam (стоечно-балочная конструктивная схема из крупноформатного бревна). Планы согласованы, переходим к фасадам и визуализации.

О ВЫСТАВКЕ

Боюсь, у меня теперь предвзятое мнение – мне мероприятие не могло не понравиться с таким итогом. Если без шуток... Вспоминаю, как двух-

дневный праздник! Два дня с утра до вечера – бесконечное общение с коллегами, друзьями, существующими и потенциальными заказчиками. Бесценная обратная связь! Для меня это, пожалуй, было самым главным. Организаторы создали все условия для этого. Действительно были потенциальные заказчики, и это здорово. Очень достойный уровень организации, удалось привлечь много народу. Проект удался! К хорошему быстро привыкают – так что ждем новый конкурс.

Елена Демидова,
Газета Дело



**Актуальные предложения
по продаже и аренде
недвижимости
всегда на сайте
REALTY.IRK.RU**

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:
– Новостройки Иркутска и области
– Вторичное жилье
– Коттеджи
– Коммерческая недвижимость
– Земельные участки

classified |

ПАО «Корпорация «Иркут» извещает о проведении торгов по продаже имущества 11 октября 2019 г.



г. Иркутск, ул. Крымская, 15А

Лот № 1: Нежилое здание, 1676,3 кв. м, 2 этажа.

Лот № 2: Право аренды на земельный участок, 11763 кв. м, земли населенных пунктов, для эксплуатации существующих зданий и сооружений детского сада № 137.

Начальная стоимость: 46 566 тыс. руб.

Дополнительную информацию о предмете, порядке проведения торгов, проект договора купли-продажи имущества, бланк заявки можно запросить по телефонам: **(3952) 48-18-32, (3952) 45-15-38**

Аренда помещений

ул. Сухэ-Батора, д. 7Б



Сдается 3 помещения на 1 и 2 этажах площадью по 50 кв. м в нежилом 2-этажном здании за гостиницей «Ангара». Центр города, развитая городская инфраструктура, подъездные пути, парковка, автостоянка.

218-204, 218-102

Сдаем офисы! Центр города!

ул. Ленина, 6, скв. Кирова



Собственник сдает помещения от 20 кв. м в здании рядом с областной администрацией. Парковка. Возможность размещения световой вывески на фасаде.

34-22-39, 34-31-83

ARR Агентство Регионального Развития

Федеральная сеть консультантов по коммерческой недвижимости

Есть помещение – нет арендатора/покупателя? Есть бизнес – нет помещения?

Звоните – решим! ☎ **688-174**
www.arrpro.ru

НЕДВИЖИМОСТЬ
БАЙКАЛЬСКИЙ РЕГИОН
REALTY.IRK.RU

+ ДОБАВИТЬ ОБЪЕКТ

**ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
РЕАЛИЗУЕТ
НЕДВИЖИМОСТЬ
в Иркутской области**



Ростелеком

г. Байкальск



мкр. Южный, 3 квартал, д. 16

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

Общей площадью 812 кв. м на 1, 2, подвальном этажах. Цена предварительная.

13 500 000 руб.

г. Алзамай



ул. Механизаторская, 26

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ

Нижнеудинский район, 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 106,00 кв. м с земельным участком.

280 335 руб.

Тулунский р-н



д. Булюшкина

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА

Монтерский домик из бруса 98,8 кв. м, дизельная – кирпичное здание 132,4 кв. м, земельный участок 9947 кв. м (в аренде).

441 580 руб.

д. Малая Еланка



Иркутский р-н

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА

Здание склада 569,9 кв. м, здание склада 931,1 кв. м, дизельная 131 кв. м, котельная 52 кв. м, монтерский домик 107,6 кв. м, земельный участок 29 600 кв. м в аренде.

5 377 881 руб.

р.п. Атагай



ул. Победы, 19

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ

Нижнеудинский район, 1-этажное кирп. нежилое здание гаража площадью 81,6 кв. м с зем. участком площадью 866 кв. м.

190 475 руб.

Справки

по телефонам:

(3952) 200-355, (3952) 203-501

Адрес: 664011, г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав
e-mail: anna.v.pirilova@sibir.rt.ru

www.realty.rostelecom.ru

BASF19.RU
8 ноября 2019

БАЙКАЛЬСКИЙ АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ ФОРУМ

БАСФ 2019

Тема: **Энергоэффективность. Пассивный дом.**

Успейте приобрести билет по акции "Раннее бронирование" до 15 октября!

ОРГАНИЗАТОР
PROSTOR GROUP
BUILDING TECHNOLOGY

Реклама Вашей недвижимости в Газете Дело и на сайте REALTY.IRK.RU – тел. (3952) 701–303