

газета

# дело

ДЕКАБРЬ, 2021 | № 11(116)

**недвижимость |**

Как изменит Иркутск ЖК премиум-класса «CORSO residence»

4

**компании |**

«Иркутскэнергосбыт»: опыт и уроки пандемии

7



**кадры |**

Основная стратегия En+ Group – развивать регионы

20



## Банк сильных людей



| 2

# Цифровизация – ключевая модель развития

## Как развивается ПСБ в Иркутске: Александр Логунов – о «сильных людях», переменях и вызовах времени

С конца 2019 года ПАО «Промсвязьбанк» стал опорным банком для оборонно-промышленного комплекса России. При этом отказываться от статуса «универсального» ПСБ не планирует, активно работая не только с «сильными людьми», но и с рынком. Как в новых условиях развивается Иркутский филиал банка? За счет чего удалось вырасти втрое розничному блоку? Каково будущее кредитных организаций? На вопросы Газеты Дело ответил региональный директор ПСБ Александр Логунов.

### Курс на ОПК

**Александр, ПСБ исторически является универсальным банком, но с конца 2019 года у вас появилась специализация – финансирование оборонно-промышленного комплекса (ОПК) России. В чем специфика этого сектора?**

– ОПК России – очень емкий. Это большой контур предприятий, имеющих свою специфику, особую секретность. Их первостепенная и главная задача связана с гособоронзаказом, но есть и вторая, которую декларировал президент страны, – диверсификация бизнеса. Не секрет, что время от времени объемы заказов армии по оборонке сокращаются – чтобы поддерживать отрасль, надо развивать и другие направления, гражданские и двойного назначения. Для всех этих задач с конца 2019 года определен основной финансовый институт – наш банк.

**Банк работает только с предприятиями ОПК? Или с их сотрудниками тоже?**

– ПСБ исторически является универсальным банком, работающим как с юрлицами, так и с физлицами. Поэтому наряду с компаниями ОПК мы обслуживаем и «сильных людей», которые там работают, представителей Минобороны, Росгвардии и других силовых ведомств, предлагаем им качественные банковские продукты, в первую очередь – военную ипотеку. За два года мы успешно реализовали себя в этом функционале, стали лидерами на рынке военной ипотеки, стараемся быть лучшими и по условиям, и по скорости рассмотрения. Сегодня заявка военнослужащего на жилищный кредит рассматривается в среднем в течение 15-30 минут.

**Как много клиентов из сектора ОПК у вас в Иркутске?**

– Мы работаем со всеми оборонными предприятиями региона, а подавляющая часть наших клиентов из этого сектора – это система кооперации. Кто-то, условно, делает болтики, кто-то создает микросхемы для того, чтобы можно было собрать большую ракету в рамках ГОЗа. Все эти компании – клиенты нашего филиала, их более тысячи. Но основной пул наших клиентов составляет рынок, то есть гражданский сегмент.

### Точки роста

**Несмотря на все трансформации, перестройки, финансовые показатели ПСБ за последние годы очень хороши. За счет чего банку удается так активно расти?**

– Да, с начала года активы банка увеличились на треть, чистая прибыль выросла почти в 2,5 раза, а рентабельность капитала приблизилась к 20%. Мы растем быстрее рынка: он, в целом, по нашей оценке, за последние три года вырос по активам на 30%, а ПСБ – в три раза. За счет чего такая динамика? За счет роста по всем направлениям. Например, сегодня 70% всех контрактов по исполнению ГОЗа в стране обслуживается в ПСБ, и эта доля растет год от года. На следующий год банк планирует достичь показателя в 80%.

Или взять розницу. Иркутский офис, к примеру, растет за последние два года в этом сегменте активнее, чем обычно, и даже больше, чем другие бизнесы.

**Можете назвать цифры?**

– Мы выросли в три раза – за счет потребительских кредитов и, конечно, за счет ипотеки.



Александр Логунов, региональный директор ПСБ

Фото А. Федорова

**Военной или обычной?**

– 50 на 50. Ранее ПСБ присутствовал с ипотечными предложениями только в городах-миллионниках – Иркутский филиал ипотекой не занимался. Со сменой курса эта возможность появилась – мы стали предлагать разным категориям клиентов, включая военных, различные программы кредитования для покупки недвижимости как на рынке новостроек, так и на рынке вторичного жилья.

### Возможности пандемии

**Как банк пережил непростые времена пика пандемии?**

– Мы не закрывались ни на один день, работали все время с соблюдением всех санитарных норм для безопасности наших клиентов и сотрудников. Функционал, который могли

вывести на удаленку, вывели: до 40-45% сотрудников работали из дома. Мы регулярно мониторили ситуацию, тестировали сотрудников. Интересным был опыт работы банка по предварительной записи в самом начале пандемии. Сначала казалось, что это просто невозможно. Но нет. Если работать – все можно сделать. Вопрос грамотной организации процесса.

**Пандемия стала испытанием на прочность для многих бизнесов. Как ПСБ участвовал в реализации государственных программ поддержки?**

– Банк очень быстро развернул платформу для удовлетворения запросов бизнеса на льготное кредитование в рамках программ господдержки. Мы стали вторыми в стране по количеству выданных льготных кредитов благодаря своевременному переводу наших сервисов в «цифру».

**Сколько компаний обратились за льготными кредитами в Иркутский ПСБ?**

– Мы выдали малому и среднему бизнесу 591 кредит на 1 миллиард 358 миллионов рублей. Большинство из них – по программе льготного кредитования на возобновление деятельности. Практически все заемщики, 99%, исполнили требования по сохранению штата, и 30 марта 2021 года мы почти все кредиты списали.

**Банк работал по этим программам не только со своими клиентами, но и с новыми компаниями. Много таких было?**

– Каждый второй обратившийся.

**Получилась своего рода «рекламная кампания» для банка?**

– Не зря говорят, что кризис – это окно возможностей. ПСБ был в тройке банков, которые первыми получили емкие лимиты для работы по госпрограммам. Мы смогли выйти к компаниям из пострадавших отраслей со своими предложениями и тем самым привлечь дополнительную клиентскую базу, а вместе с кредитом предложить и другие продукты: расчетно-кассовое обслуживание, зарплатные проекты.

**Многие клиенты остались с вами?**

– Да. Жизнь продолжается, бизнесы развиваются – требуется финансирование для дальнейших проектов. С очень многими клиентами мы стали партнерами по новым кредитам.

### Цифровой разворот

**Пандемия ускорила переход взаимоотношений банков и клиентов в онлайн. Как вы оцениваете процессы цифровизации?**

– Цифровизация, безусловно, – ключевая модель развития. Причем мы начали строить ее задолго до пандемии: такой формат выгоден и удобен всем. Чем больше продуктов мы выводим в дистанционные сервисы, тем чаще клиент обращается к нам онлайн, самостоятельно, без участия «ручного» труда наших сотрудников.

Другое дело – решить, какие сервисы и продукты имеет смысл вывести в «цифру», а какие нет. Например, сегодня мы много работаем над переводом в дистанционные каналы наших взаимоотношений с клиентами МСБ. Для них уже есть несколько безбумажных кредитов, которые можно получить онлайн – на пополнение оборотных средств, на исполнение госконтрактов, на поддержание деятельности в рамках льготного финансирования по программе «ФОТ 3.0».

А вот частные клиенты с высоким уровнем сбережений, например, не всегда готовы обращаться в банк исключительно посредством гаджетов. Они зачастую предпочитают общаться лично или по телефону со своим персональным менеджером и через него решать свои финансовые, и не только, вопросы. И таких клиентов у нас немало, поскольку private banking существует в Иркутском филиале давно, и среди всех филиалов ПСБ мы уверенно входим в топ-5 по объему пассивов.

**Развитие цифровых каналов вкупе с невысокими ставками по вкладам в период пандемии стали причиной интереса к инвестированию. Как развивается это направление в ПСБ, какие продукты пользуются спросом?**

На обложке слева направо: Ольга Мансурова, заместитель регионального директора по развитию розничного бизнеса ООО «Иркутский» Сибирского филиала ПАО «Промсвязьбанк»; Анна Лапенко, руководитель группы частного капитала ООО «Иркутский»; Александр Логунов, региональный директор ООО «Иркутский»; Полина Яковенко, заместитель регионального директора ООО «Иркутский»; Надежда Метель, руководитель Группы корпоративных продаж ООО «Иркутский». Фото: С.Ларёва.

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ,  
РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 12+

газета **дело**

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

**Главный редактор:**  
Горбань Н.В.

**Выпускающий редактор:**  
Понамарева Н.Ю.

Выходит 1 раз в месяц (кроме января)  
Цена свободная.

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

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

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

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

**WEB-сайт:** www.sia.ru/delo

Набрано и сверстано в компьютерном центре ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС».

№ 11 (116) 10.12.2021 г.

Подписано в печать 07.12.2021 г.

Время подписания в печать по графику: 18:00, фактическое: 18:00.

Отпечатано в «Облформпечать –

Международный департамент».

**Адрес типографии:**

664003, Иркутская область,

г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11.

Заказ № 12. Тираж 4000 экз.

Газета зарегистрирована

Управлением Федеральной

службы по надзору в сфере

связи, информационных

технологий и массовых

коммуникаций по Иркутской области

19.08.2011 г.

Свидетельство о регистрации

ПИ № ТУ38–00381.

Перепечатка и любое

воспроизведение материалов,

опубликованных в «Газете Дело»,

без согласования с редакцией

не разрешается.

За содержание рекламных

материалов редакция

«Газеты Дело» ответственности

не несет.

– Фондовый рынок в целом активно развивается, мы видим это по растущему числу счетов на Московской и Санкт-Петербургской биржах. Люди действительно ищут альтернативу банковским вкладам, пробуют различные инвестиционные инструменты.

Клиенты ПСБ, которые зашли с нами в ПИФы, например, имеют доходность по своим рублевым вложениям выше, чем по депозитам, – на уровне 12-15% годовых. Мы работаем с разными сегментами – от розничного до private. Розничным клиентам предлагаем в первую очередь консервативные продукты, ПИФы. Их сегодня можно купить с помощью цифровых каналов – и в интернет-банке, и в мобильном приложении. Частным клиентам мы предлагаем индивидуальные инвестиционные решения.

## БАНКИ БУДУЩЕГО

*Мир стремительно меняется. Каким вы видите будущее кредитных организаций?*

– Думаю, классический банкинг останется, но форматы изменятся. Например, функцию кредитного менеджера, который рассматривает сделки «вручную», полностью заменит искусственный интеллект. В перспективе все необходимые нам данные мы будем получать в той же самой блокчейн платформе, с которой «подтягивали» данные при реализации госпрограмм во время пандемии. Банки будут делать запросы, получать официальные данные и на их основе формировать быстрые решения. Мы уже частично практикуем это – принимаем решения по крупным корпоративным клиентам с официальной отчетностью на миллиардные суммы за 7-10-15 минут.

*Но ведь банки все равно не перейдут в онлайн целиком. Вы говорили уже, что некоторым клиентам живое общение необходимо.*

– Конечно. Фронтových сотрудников мы роботами не заменим. Клиентам нужно общение со специалистом, его профессиональная экспертиза. Классический банк будет сохраняться еще многие, многие годы, а те сотрудники, которые освободятся от рутинных операций, смогут работать над более сложными обращениями клиентов, требующими персонализированного подхода и нестандартных решений.



**Кредит от 3,9%**  
на выигрышных условиях

**Счет в вашу пользу!**

8 800 333 78 90

psbank.ru

Ставка от 3,9% доступна при оформлении потребительского кредита с финансовой защитой (от 9,9% – без подключения финансовой защиты) и сумме от 700 000 до 5 000 000 Р. Условия доступны по программе кредитования работников предприятий ОПК, военнослужащих, госслужащих, зарплатных и других клиентов банка. Срок кредитования – от 1 года до 7 лет. При сумме кредита от 50 000 Р ставка от 9,9% при оформлении кредита с финансовой защитой (от 15,9% – без подключения финансовой защиты). При соблюдении условий договора возможно максимальное снижение первоначальной ставки на 3% (9,9% – 3% = 6,9%). Если предусмотрено условиями договора. Банк вправе отказать в выдаче кредита без объяснения причин. Подробную информацию о потребительском кредите, об условиях снижения ставок, о тарифах, погашении кредита и требованиях к заемщикам можно узнать по телефону 8 800 333 78 90 (круглосуточно, звонок по России бесплатный), в офисах банка и на сайте psbank.ru. Информация актуальна на 06.12.2021. ПАО «Промсвязьбанк». Лицензия ЦБ РФ № 3251. РЕКЛАМА



## ПЛАНЫ И ПОЖЕЛАНИЯ

*Какие точки роста ПСБ в Иркутске видит для себя в 2022 году?*

– В планах – усилить работу над инвестиционным кредитованием в регионе, имеется в виду как жилищное строительство, так и возведение социально значимых объектов. Например, финансирование строительства и реконструкции Суворовского училища.

Также одна из основных точек роста – факторинг. У нас уже появилось немало клиентов в этом направлении, многие сделки на большие суммы мы реализуем онлайн, буквально по нескольким документам. Думаю, с учетом того, что количество государственных контрактов не снижается, инфраструктурные стройки продолжатся, у бизнеса будет спрос и на банковские гарантии, и на факторинговое обслуживание.

Что касается розницы, то она продолжит развиваться в приоритетах кредитных и зарплатных карт, потребительского кредитования, ипотеки – как гражданской, так и военной.

*Даже несмотря на то, что ставки сменили курс и пошли в рост?*

– Некоторые программы льготного кредитования по-прежнему действуют – это и «Госпрограмма 2020», и «Семейная ипотека», и «Военная ипотека. Госпрограмма». По ним очень низкие ставки. Но я не исключаю, что в следующем году появятся новые субсидированные программы. Их ждут и люди, и застройщики – и это правильные ожидания для всего рынка. Льготные программы помогают и застройщикам, и клиентам, и банкам.

*Бизнес тоже ждет новых госпрограмм. Обоснованно?*

– А они уже есть. Это и программа кредитования на восстановление предпринимательской деятельности «ФОТ 3.0»; и программа ЦБ РФ по стимулированию кредитования объектов МСП

из пострадавших отраслей по ставке 8,5%; и программа льготного кредитования инвестиционных проектов по развитию внутреннего и въездного туризма. Вполне возможно, что будут разработаны и другие программы поддержки.

*Наше интервью выйдет в предновогоднем выпуске Газеты Дело. Что бы вы пожелали бизнесу, людям?*

– Хочу пожелать всем крепкого здоровья, успехов, роста и развития. Предпринимательскому сообществу желаю не останавливаться на достигнутом, расширять и укрупнять бизнес, осваивать новые технологии, предлагаемые временем, и двигаться только вперед.

Одним словом, желаю всем быть в спортивной форме, с хорошим иммунитетом и запасом финансов на случай форс-мажоров. Важно пережить самую темную ночь – и тогда обязательно настанет светлый день. Таков жизненный цикл.

Иван Рудых



Фото С.Ларёва

# «Нужно быть в центре»

Владимир Дмитриев, автор проекта ЖК «CORSO residence», о том, почему Иркутску необходима недвижимость премиум-класса

«Я точно знаю, что жилой комплекс «CORSO residence» и через 50, и через 100 лет будет украшением Иркутска: и с точки зрения архитектурного облика, который соответствует стилистике исторического центра города, и с точки зрения продуманного до мелочей комфорта проживания современного человека», – уверен автор и идейный вдохновитель проекта «CORSO residence» Владимир Дмитриев. Он рассказал Газете Дело о философии эксклюзивного комплекса, который строится на берегу Ангары, а также поделился мыслями о том, как девелоперский проект поможет вернуть на малую родину иркутян с высоким уровнем дохода и привлечь сюда высококлассных специалистов, и какую пользу это принесёт Иркутску.



Фото из архива компании

## ФИЛОСОФИЯ «CORSO RESIDENCE»

Владимир, проект «CORSO residence» стартовал в 2019 году. Как он развивается сейчас?

– В феврале этого года мы получили новое разрешение на строительство согласно действующему законодательству. На данный момент реализация проекта идёт по графику, ввод в эксплуатацию планируется в 2023 году.

«У меня была задача построить такой объект, который и через 50, и через 100 лет будет стопроцентным украшением нашего города. «CORSO residence» – независимо от этажности – будет именно таким украшением»

По новому проекту ЖК стал пятиэтажным. Как это изменение отразилось на его экономике и может, комфортности?

– Из класса люкс он перешёл в ещё более премиальный сегмент: в жилом комплексе осталось всего 75 квартир – в два раза меньше, чем планировалось изначально. При этом вся инфраструктура осталась прежней.

Но если размышлять глобально... Этой площадке уже 20 лет, и «CORSO residence» – третий проект, который я для неё делал. Я не реализовал два предыдущих проекта, потому что понял: это были компромиссные решения. А мне не хотелось строить «компромисс». У меня была задача построить такой объект, который и через 50, и через 100 лет будет стопро-

центным украшением нашего города. «CORSO residence» – независимо от этажности – будет именно таким украшением. Я в этом уверен. Мне будет не стыдно за то, что мы сделаем.

Вы не стали отказываться от инфраструктуры ради того, чтобы компенсировать жилую площадь?

– Нет. Ведь в этом и заключается смысл комплекса премиум-класса. Прежде всего, мы создаем инфраструктурный проект, в котором есть полный набор пятизвездочного сервиса – от центра восстановительной медицины до магазина повседневного спроса. Мы пересмыслили огромный накопленный опыт мирового рынка элитной недвижимости и постарались сделать так, чтобы наш проект был полезен каждому, кто соприкоснётся с ним в каком-то потребительском сценарии.

Можно сказать, что «CORSO residence» – это некая система жизни со своей философией?

– Да, я думаю, что это, прежде всего, философия, у которой две задачи. Одна из них – создать людям такие условия жизни, которые позволят им высвободить время и потратить его на себя: на здоровье, чтение, отдых, общение. Тем самым они сохраняют больше сил и энергии, чтобы быть более продуктивными и интересными для общества. Это прямая взаимосвязь: когда у человека закрыты бытовые вопросы, у него автоматически повышается производительность труда, а значит, его компания лучше работает, зарабатывает больше прибыли, и все

довольны – начиная от сотрудников и заканчивая государством.

Второй посыл в том, что в Иркутск нужно возвращать умных, активных, предприимчивых людей. К сожалению, очень многие крупные бизнесмены уехали из Иркутска под воздействием разных причин, в том числе, потому что здесь не развит рынок жилья премиум-класса, отвечающего их требованиям к качеству и уровню сервиса. Они живут в Москве, Лондоне, других столичных городах, при этом бизнес продолжают вести в нашем регионе и регулярно приезжают сюда по делам. Но когда мы ещё только презентовали свой проект, мне звонили друзья, которые сейчас живут в Европе, и говорили, что готовы купить в нашем комплексе квартиру и вернуться в Иркутск.

На кого ещё ориентирован жилой комплекс «CORSO residence»?

– Кроме вышеперечисленного, нужно создавать условия для приезда сюда новых интересных высококлассных специалистов. Сегодня на производствах, которые создаются в Иркутской области, работают «экспаты» со всего мира, и, к счастью, так будет и дальше. Но примерно треть приглашённых иностранных или российских топ-менеджеров, научных работников не едут в Иркутск, потому что у нас нет достойных условий для проживания специалистов мирового уровня, особенно с семьями.

Соответственно, если мы создадим им здесь такие условия, то они приедут. Придут их идеи, инвестиции. В итоге будет расти налоговая база, и жизнь будет лучше для всех.

Поэтому появление такого жилого комплекса, как «CORSO residence», можно считать индикатором – эконо-

мика и город развиваются, улучшается деловой климат Иркутска.

## ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ПОДХОД

Я так понимаю, ваш проект – это не массовое жильё даже в сегменте элитного. Поэтому давайте более детально поговорим о его эксклюзивных особенностях.

– В проекте мы применили нехарактерную для массового строительства сетку колонн 7,5x7,5 м, увеличив таким образом площади квартир и сделав их более комфортными. Ещё одна особенность – панорамные угловые окна. Инженеры долго занимались расчётами, чтобы получить это решение, и даже частично пожертвовали ради него возможностью открытия окна. В итоге там будет только поперечное пятисантиметровое ребро жёсткости: когда смотришь в такое окно, взгляд не цепляется за внутренний конструктив здания, ничто не ограничивает обзор. Вроде «небольшая» деталь, но если бы мы не заострили на ней внимание, то вместо панорамы Ангары человек бы смотрел в колонну 50x50 см.

В каждой квартире комплекса – индивидуальная приточная и вытяжная вентиляция, продуманная система звукоизоляции. Так, межквартирная обеспечивается за счёт многослойных кирпичных стен со звукопоглощаю-

щими панелями. Будут установлены качественные шумопоглощающие окна от мирового лидера индустрии.

Приватный двор закрыт от посторонних глаз и приятно уединён, детально продумывается зонирование для активного отдыха и более спокойного, так называемого лаунж времяпрепровождения.

Кроме того, в «CORSO residence» мы строим не просто парадные, а настоящую галерею современного искусства с постоянно действующими художественными выставками. Задача парадных – предоставить место, где жители комплекса смогут встречаться со своими деловыми партнёрами и другими гостями в комфортных, эстетичных условиях, не поднимаясь для этого в квартиру.

В последнее время очень много внимания уделяется «зелёной» повестке, в том числе, в сфере строительства жилой недвижимости. Как вы откликаетесь на этот новый тренд?

«К сожалению, очень многие крупные бизнесмены уехали из Иркутска под воздействием разных причин, в том числе, потому что здесь не развит рынок жилья премиум-класса, отвечающего их требованиям к качеству и уровню сервиса»

– При строительстве комплекса мы используем материалы высокого качества, в частности, натуральные и экологичные, ставшие наилучшим решением на все времена: кирпич, гранит.

Также мы предусмотрели оснащение подземного паркинга заряд-

ными устройствами для электромобилей, поскольку этот вид личного транспорта активно развивается в Иркутске.

**Презентуя проект в нашем издании, вы говорили, что он не столько про недвижимость, сколько об условиях для здорового образа жизни и активного долголетия. Как показало время, ваша концепция оказалась пророческой.**

– Да, когда два года назад я продвигал идею долголетия, ещё не было коронавируса, и многие смотрели на меня слегка удивлённо. Через полгода ситуация стала меняться, и сейчас уже все понимают, что здоровье – это единственное, без чего мы реально не можем жить.

Но чтобы оставаться здоровым, человек должен что-то для этого делать: регулярно посещать медицинских специалистов, заниматься спортом, питаться качественными продуктами, отдыхать. И наша задача – создать соответствующую инфраструктуру в «CORSO residence», как в пятизвёздочном отеле, закрыть 80% этих потребностей, плюс – сэкономить жителям время. Ведь у всех активных и деловых людей одна из главных проблем – именно дефицит времени.

Однако стоит отметить, что часть инфраструктуры в нашем жилом комплексе будет открыта и для жителей города, которые смогут свободно обращаться к нам за качественными товарами и услугами.

## ПЯТИЗВЁЗДОЧНЫЙ СЕРВИС

**Что будет входить в инфраструктуру пятизвёздочного сервиса?**

– Во-первых, центр восстановительной медицины, где будут услуги массажиста, остеопата, кинезиолога, а также процедурный кабинет и кабинет физиотерапии: если у кого-то вдруг заболит шея или спина, не придётся терпеть боль или куда-то ехать за помощью. Надо будет просто выйти из квартиры и зайти к специалисту, который работает в этом же доме, или же персональный массажист сможет приехать и провести сеанс в оборудованном помещении. Здесь в любое время можно будет сдать анализы и по их результатам получить первичную консультацию специалиста. Центр мы в обязательном порядке лицензируем, и уже над этим работаем. Думаю, он станет самым востребованным объектом в нашем комплексе, потому что за последние два года очень многие люди нацелились на то, чтобы поддерживать своё здоровье ещё до появления каких-то проблем.

Во-вторых, спортзал и бассейн с круглосуточным режимом работы. У каждого человека, особенно у тех, кто занят умственным трудом, есть своя «фишка»: кому-то нравится в час ночи плавать в бассейне, кому-то в 4 утра, кто-то на тренажёрах в 5 часов утра занимается. И нам нужно создать такие условия, чтобы люди получали то, что хотят, когда им это удобно.

В-третьих, магазин с входящим контролем качества товаров. Большая часть продуктов из нашего рациона производится здесь, в регионе, но, чтобы приобрести качественные и свежие продукты, надо реально потратить много времени и сил, потому что хорошее мясо везут в один магазин, рыбу – в другой, хлеб – в третий. И при этом у вас нет гарантии, что в этих точках организован достойный входящий контроль качества. Значит, мы должны сделать такой магазин.

**«Создав в «CORSO residence» инфраструктуру, соответствующую пятизвёздочному отелю, мы закроем 80% бытовых потребностей жителей, плюс – сэкономим им время, которое они смогут потратить на себя»**

В-четвёртых, это так называемые клубы по интересам: мужской, женский, детский. Ведь ещё одна проблема людей заключается в вынужденной «закрытости» – приехал в свой дом за высоким забором, и сидишь в нём один. А такие клубы помогут проводить время в социуме – интересно и событийно. Я уверен, что желающих проводить свободное время в таком формате будет много, каждый сможет найти здесь для себя занятие по душе, ведь мы ориентируемся на запрос и потребность наших жителей. Если мы говорим про детский клуб, то его задача – помочь родителям временно занять ребёнка или организовать какой-то обучающий процесс, например, репетиторство с хорошими специалистами.

Сейчас мы разрабатываем для проектировщиков техническое задание, как должно выглядеть пространство для такого клубного общения, чем его наполнить, как правильно сделать зонирование, чтобы, в том числе, была возможность и посидеть одному в тишине.

**Предусмотрен ли в комплексе ресторан или кафе?**

– Да, мы создадим кондитерскую-пекарню и ресторан с необычной концепцией. Кроме того, в нашей гостинице рядом будет представлен ресторан высокой кухни.

**Сейчас особенно актуальна служба доставки. Как она будет организована в «CORSO residence»?**

– Этим займётся служба консьерж-сервиса. Через неё можно будет заказать продукты и готовые блюда с доставкой до квартиры, отправить одежду в химчистку, заказать билеты в театр, такси. Казалось бы, мелочи, но они характеризуют уровень и качество услуг в нашем жилом комплексе.

**Жилой комплекс расположен на Цесовской Набережной, какой она будет?**

– Невозможно продавать элитную недвижимость класса «А», не имея соответствующего окружения, в данном случае такой точкой является набережная Ангары. Участок, который находится рядом с «CORSO residence», будет объединён с другими участками Цесовской и Нижней набережных, бульваром Гагарина и открыт для свободного доступа всем желающим.

Люди смогут гулять здесь семьями, заниматься спортом, ездить на велосипедах, самокатах. Кроме того, такая набережная – это ещё один городской туристический и экскурсионный маршрут по центру Иркутска. Это большой плюс для нашего города, который я очень люблю.

Около 2019 кв. м нашего участка мы выделяем городу – это 14% территории, на которой появится продлённая до набережной Ангары открытая пешеходная улица Марата, что обеспечит прямой проход к променаду вдоль воды, чего здесь никогда не было раньше. Мы считаем, что центр города должен быть осмысленным, качественным и актуальным для современности, полезным для разносторонней целевой аудитории.

## ОРИЕНТИР – НА БИЗНЕС-ЭЛИТУ

**Рядом с жилым комплексом вы планируете построить пятизвёздочный отель. У него тоже – своя концепция? В чём её суть?**

– Мы строим отель с нуля и изначально закладываем в его концепцию классификационные критерии, которые соответствуют 5 звёздам мирового уровня. Возможно, это будет мировая франшиза, поскольку известный бренд – это определённый стандарт качества, услуг и товаров.

Вы знаете, как путешествуют «пятизвёздочные» туристы со всего мира? Они дают задание агенту, у которого есть райдер такой поездки. И первым в этом списке требований стоит место проживания – не ниже пятизвёздочно-



Фото из архива компании



Фото из архива компании

го отеля. Но в Иркутске такого выбора практически нет. Поэтому у нас так мало богатых туристов. А раз не едут они, не развиваются и дорогие услуги: вертолётные экскурсии, прогулки на комфортабельных яхтах и т.д.

Да, многие люди с деньгами хотят побывать на Байкале. Но они не хотят во время своего отдыха испытывать дискомфорт, им нужны качественные услуги мирового уровня, к которым эти люди привыкли. И мы им должны такие услуги предоставить.

**Не отразится ли нынешняя ситуация с коронавирусом, практически закрытыми границами и ограниченными передвижениями на ваших планах? Конечно, есть те, кто приезжает сюда, но такого туристического потока, как был ещё даже в 2019 году, уже нет.**

– Насколько мне известно, в дорогих отелях Иркутска среднегодовая загрузка в последнее время даже выросла, потому что обеспеченных людей много и в нашей стране. Причём приоритет в путешествиях у них – Байкал, Камчатка, Алтай.

Но я при планировании отеля, прежде всего, ориентируюсь не на туристов, а на бизнес, потому что Иркутская область входит в немногочисленный список регионов России, где экономика представлена всеми сферами – это и добыча золота, нефти, газа, других полезных ископаемых, и переработка газа, леса, и сельское хозяйство. В нашем регионе сосредоточена огромная часть экспорта страны, поэтому сюда по делам приезжают люди со всего мира.

Кроме того, гостиничная инфраструктура продумывается таким образом, чтобы быть полезной и интересной не только клиентам, но и

Иркутску, его жителям. К примеру, мы проектируем конференц-зал, где смогут проводить мероприятия очень крупные компании, и продумываем для него различные сценарии за счёт трансформации – от выставочного пространства до концертного зала.

Понятно, что, как и любой бизнес-проект, строительство пятизвёздочного отеля предусматривает риски, поэтому мы хотим сделать универсальный проект, который предложит максимум того, что необходимо людям.

Как говорит один мой друг, чтобы преуспеть, нужно быть в центре. То есть в центре всего: мест, событий, трендов. Думаю, что «CORSO residence» является отличным примером данной идеи на практике, мы рады создать условия для людей и города, для роста и развития.

*Наталья Горбань*

## КСТАТИ

В ЖК «CORSO residence» открыта продажа квартир.

Имеется аккредитация ведущих банков: Сбербанк, ВТБ, Совкомбанк, Россельхозбанк, Открытие, Газпромбанк, Райффайзенбанк.



**CORSO**  
residence

Офис продаж:  
г. Иркутск, ул. Дзержинского, д.1, эт. 9  
8 (800) 200-35-05  
corso.irk.ru

ООО СЗ «Мечта». Проектные декларации на наш дом. рф



# Банк, который умеет дарить хорошее настроение

«Это невероятно круто, что в наше сложное, непонятное, отчасти перестроечное время Альфа-Банк открывает новые офисы и дарит всем нам положительные эмоции. Вместе с таким финансовым партнёром и бизнесу хочется создавать что-то новое, творить, расти и развивать экономику региона». Эти слова одного из клиентов банка, сказанные на открытии нового офиса, без преувеличения можно считать квинтэссенцией всех событий, произошедших в истории иркутского отделения Альфа-Банка в 2021 году.

## ГОД ОТКРЫТИЙ

Уходящий год для иркутской команды банка реально стал годом открытий. В апреле клиентам презентовали инновационный – в неизвестном на тот момент формате phygital – офис на улице Ленина, 25. В октябре аналогичный офис открылся на улице Литвинова, 2. И вот, в первых числах декабря банк отметил новоселье в собственном – большом и уютном – доме на улице Кожова, 20.

– Для нас это настоящее историческое событие, которого мы очень долго ждали, – говорит региональный управляющий АО «Альфа-Банк» Ольга Беспечная. Она рассказала Газете Дело о том, что на поиски подходящего здания ушло почти 10 лет, и когда в ноябре прошлого года наконец удалось найти хороший вариант, то сотрудники банка о новом собственном доме даже боялись громко говорить. Спустя ровно год новый офис Альфа-Банка в Иркутске гостеприимно распахнул свои двери и для сотрудников, и для клиентов.

Кстати, до переезда, банк 22 года арендовал помещения в НИИ Иргиредмет на бульваре Гагарина. Кто там бывал, конечно же, сразу оценит разницу между тем, что было, и тем, что стало: узкие коридоры и небольшие кабинеты сменили расположенные на трёх этажах и трёх тысячах квадратных метров просторные светлые залы с панорамными окнами, из которых открываются виды на Ангару и 130-й квартал.

А ещё у банка теперь есть собственная закрытая парковка для сотрудников и клиентов, рассчитанная на 80 автомобилей, что очень ценно для офиса в самом центре города.

– Человек устроен так, что ему должно быть хорошо в важных для него местах. Чаще всего – это дом, где семья, и работа, где, по сути, мы проводим большую часть своей жизни. Поэтому для меня очень важно, что команда Альфа-Банка теперь работает в условиях, в которых ей комфортно, уютно, светло, просторно, свежо, – не скрывая эмоций, говорит Ольга Беспечная.

По её убеждению, не менее важно, чтобы клиенты тоже гордились своим банком: тем, что у него современный и технологичный офис, прекрасные условия для обслуживания, квалифицированные сотрудники, и сюда всегда приятно прийти не только за финансовыми услугами, но и за дружеским общением.

## ТАНДЕМ ЦИФРЫ И ЧЕЛОВЕКА

Конечно, в новом офисе соблюдены все основные принципы phygital-формата, который стал «фишкой» совре-



Фото из архива компании

менного Альфа-Банка. Суть его – в сочетании цифровых и физических каналов обслуживания. Что это такое, и как работает, на открытии нового офиса показали всем гостям, приглашённым на новоселье.

Например, с цифровыми каналами клиенты «встречаются» сразу на входе в банк. Один из них – цифровой идентификатор – экран, похожий на большой смартфон, распознающий клиентов и сообщаящий информацию о них сотрудникам банка. Правда, этот девайс уже мало кого удивляет, потому что есть в двух других иркутских phygital-офисах.

А вот необычная потолочная камера, которая узнаёт премиальных VIP-клиентов и автоматически направляет эту информацию на компьютер премиум-менеджера – это что-то новенькое. Кстати, в том случае, если клиент сдал биометрию для Альфа-Банка, на мониторе компьютера появится изображение его лица, и сотрудник легко определит своего клиента среди других.

Пространство, предназначенное для работы с посетителями, выполнено в концепции open space, но при этом в нём есть условное разделение, ориентированное на предпочтения клиентов: например, можно удобно устроиться в креслах у столика, можно – на диванчике, можно – на высоких стульях у стола-кракена. А поскольку здесь нет стационарных компьютеров и все сотрудники оснащены ноутбуками и планшетами, сделать это очень просто. И такая коммуникация – это уже так называемый физический канал обслуживания.

## КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ, КАЧЕСТВО И ЭКОНОМИЯ ВРЕМЕНИ

Цифровизация, открытая фронт-зона, безбарьерная среда – это безусловно, важные тренды в банковском обслуживании, но для многих клиентов не меньшее значение имеет конфиденциальность банковских операций. Как оказалось, для этого на первом этаже нового офиса предусмотрены депозитарий, несколько переговорных комнат, в одной из которых к тому же есть кассовое окно, а также конфиденциальный банкомат – он находится в специальном помещении, где можно закрыть дверь, снять деньги, проверить и пересчитать банкноты на специальном счётчике. Как нам пояснили, для удобства клиентов здесь также предусмотрена такая услуга, как выдача денег через банкомат по предварительному заказу – если будет необходима сумма, превышающая лимит.

– Это позволит здорово экономить время клиентов. Кроме того, сейчас в Альфа-Банке разрабатывается единая программа для работы как с физическими, так и юридическими лицами, что также сэкономит время их обслуживания. Все наши сотрудники – универсальные специалисты, но в зависимости от сложности операции, в частности, для юрлиц, к ней подключится более узкий специалист, – пояснила Ольга Беспечная. – Конечно, мы не сами в Иркутске разрабатываем все наши продукты, это делают специали-

сты в Москве. Но здесь мы их дорабатываем под каждого нашего клиента.

Она также отметила, что сейчас в арсенале Альфа-Банка в Иркутском регионе есть абсолютно все направления банковских услуг – включая ипотечное кредитование, которое открыли в прошлом году, и А-Клуб, который работает с клиентами с крупным частным капиталом. Причём это направление, которое тоже можно считать достижением в работе, появилось в 2021 году.

## СВОБОДА, РАЗВИВАЮЩАЯ КОММУНИКАЦИИ

На втором и третьем этажах офиса – бэк-офис, в котором работают все остальные сотрудники банка. Но, несмотря на это, здесь также много света, воздуха, простора за счёт формата open space. По словам управляющей, он помогает сотрудникам коммуницировать друг с другом и выстраивать взаимодействие между блоками малого, среднего, микробизнеса, зарплатного и кредитного направления, а также с партнёрами банка.

– Раньше, когда все работали по кабинетам, некоторые сотрудники даже в лицо не всегда знали друг друга, – уточнила Ольга Беспечная и рассказала ещё об одной интересной детали организации рабочего процесса в современном технологичном учреждении. – Так как наш офис – первый в регионе, работающий по принципу беспроводного банка, у сотрудников нет закреплённых стационарных мест. То есть с ноутбуком они могут

решать свои производственные задачи в любой точке, где им нравится – как в коворкинге.

Отметим, что такая свобода перемещения никому не создаёт неудобств – места в новом офисе вполне достаточно, сюда в любой момент могут вернуться те, кто сейчас находится на удалёнке, а кроме того, здесь зарезервированы «площади» под будущее расширение банка. А то, что он будет развиваться, не вызывает у Ольги Беспечной никакого сомнения.

## ТВОРЧЕСТВО И ЭМОЦИИ

Экскурсия по новому дому Альфа-Банка закончилась на третьем этаже, где находятся кабинеты регионального управляющего и директоров среднего, розничного, малого бизнеса, переговорные комнаты, которые клиенты могут использовать как площадки для переговоров и совместных мероприятий со своими партнёрами или партнёрами банка. Есть ещё многофункциональное помещение, которое легко превращается в конференц-зал или класс для обучения, и так называемые фокус-комнаты – как оказалось, здесь при необходимости можно дать волю своим эмоциям.

Кстати, на празднике гостей ждали только положительные эмоции и приятные сюрпризы. Так, для любителей интеллектуальных развлечений известный иркутский шоумен Денис Гук провёл викторину по истории Альфа-Банка, клиентом которого он является и как частное лицо, и как предприниматель. Самые продвинутые знатоки традиционно получили от банка эксклюзивные призы.

Кроме этого, все желающие могли принять участие в творческих мастер-классах по составлению цветочной композиции и росписи новогодней игрушки. Готовое «изделие», как и хорошее настроение, становилось собственностью автора.

– Атмосфера в нашем новом Альфа-доме просто заряжена на успех, воздух здесь пропитан динамикой и творчеством, – говорит Ольга Беспечная. – И весь наш коллектив такой же: динамичный, неравнодушный, умный, молодой. Приходите и убедитесь!

Наталья Горбань

## КСТАТИ

На новоселье Альфа-Банка побывал мэр Иркутска Руслан Болотов. Он не только осмотрел помещение, но и познакомился с командой, рассказал о важных социальных инициативах городской администрации, направленных, в том числе, на поддержку молодых квалифицированных кадров.

## МНЕНИЯ

**Олег Ивкин, начальник департамента образования комитета по социальной политике и культуре администрации города Иркутска:**

– Надо брать пример с Альфа-Банка, который поддерживает не только бизнес, но и муниципальные учреждения, в том числе систему муниципального образования Иркутска: если в каждой школе города организовать такой комфорт и уют, тогда и наши дети, и наши учителя будут учиться, и работать ещё более результативно.

**Андрей Стрельцов, директор театра кукол «Аистёнок»:**

– Чувствуется, что у Альфа-Банка сплочённая команда, заряженная одной целью и настроенная

только на движение вперёд. В моей жизни большое значение имеют окружающие меня люди, поэтому я лет пять искал для театра такой банк, который бы не просто зарплату перечислял, а с которым можно было выстроить дружеские, долгосрочные отношения. И таким оказался Альфа-Банк. Очень приятно, что Ольга Беспечная побывала у нас на открытии 87 сезона, познакомилась с коллективом, который полностью перешёл в Альфа-Банк на зарплатный проект.

**Евгений Халитов, предприниматель:**

– Как бывший управляющий Альфа-Банком в Иркутске, я как никто понимаю, насколько важно для сотрудников работать в таком замечатель-

ном офисе, где созданы просто великолепные условия и для них, и для клиентов. Кстати, как предприниматель я уже четыре года являюсь клиентом Альфа-Банка и привёл сюда более ста своих сотрудников.

**Александр Чалбышев, член федерального правления ООО МСП «Опора России»:**

– В этом году я открыл ещё один маленький бизнес, и большинство людей, которые узнавали об этом, не понимали, зачем я это делаю, и говорили: не то время, не то направление. Возможно, кто-то так же думает об Альфа-Банке, а я считаю, что невероятно круто – в наше сложное, непонятное, отчасти перестроечное время делать и открывать

что-то новое. Мы все сейчас выбираем эмоции. И открытие нового офиса Альфа-Банка – это положительная эмоция для бизнеса, благодаря которой хочется созидать, творить, расти и даже рисковать. И конечно, развиваться самим и развивать экономику, потому что мы это делаем вместе с таким банком. Когда у нас возникают какие-то финансовые вопросы или касающиеся банковской сферы, мы без сомнений обращаемся за советом и помощью к сотрудникам этого учреждения. И это очень здорово, что Альфа-Банку удаётся так работать с бизнесом. Поэтому неудивительно, что у него становится всё больше клиентов, представляющих иркутское бизнес-сообщество.

# «Пандемия всё расставила по местам»

Андрей Харитонов, «Иркутскэнергосбыт», – о работе с клиентами в эпоху онлайн, цифровизации и «подвального» майнинга

Пандемия, в условиях которой мы живём почти два года, стала испытанием на прочность и для людей, и для бизнеса: поставив под угрозу существование одних, дав новый шанс другим, при этом заставив решать задачи, с которыми раньше никто не сталкивался. О том, как за это время изменилась компания «Иркутскэнергосбыт», какие современные вызовы ей пришлось преодолевать, как перестраивать производственные процессы и работу с клиентами, Газете Дело рассказал директор предприятия Андрей Харитонов.

## ОПЫТ И УРОКИ ПАНДЕМИИ

**Андрей Юрьевич, какими были для вашей компании последние два года? Какие задачи поставила перед вами пандемия коронавируса?**

– Все мы помним 2020 год: резкое и неожиданное начало пандемии, локдаун, закрытие магазинов и офисов. Это решение для нас было серьёзным, потому что фронт-офисы всегда были востребованы у жителей. Другое дело, что к этому моменту «Иркутскэнергосбыт» уже имел электронные каналы коммуникации, а временное закрытие офисов дало толчок к использованию онлайн-общения с клиентами по оплате услуг, передаче показаний приборов учёта и т.д. За неполных два года мы получили около шестисот тысяч новых регистраций в личных кабинетах – это примерно двукратный рост, и более пятисот тысяч пользователей мобильного приложения.

Понятно, что остались клиенты, в первую очередь старшего поколения, которым необходимо личное общение. В связи с этим возникла необходимость усилить наш контакт-центр, так как на тот момент нагрузка на него значительно возросла. Мы открыли дополнительные рабочие места, при этом выстроив удалённую логистику в Братске, Саянске, Усолье-Сибирском и других городах. В итоге нам удалось обработать большой поток звонков.

В период пандемии особую актуальность получили цифровые сервисы: электронный документооборот с предприятиями и организациями, электронная отправка документов от населения по технологическому присоединению, а также различные справки, квитанций. В частности, ещё до пандемии мы анализировали, с какими вопросами и проблемами люди приходят в офис. Тогда выяснили, что во многих учреждениях до сих пор принимаются только бумажные документы: например, когда вы продаёте квартиру, то должны предоставить справку об отсутствии долгов. И в наших офисах очень многие стояли в очередях именно за такими справками. Мы организовали их получение в личном кабинете мобильного приложения, а также на электронную почту. Более того, разослали информацию о сервисе риелтерским компаниям и разместили рекламу в МФЦ. И поток людей значительно снизился, хотя продажи недвижимости, как мы видим, только растут. Возможно, при других обстоятельствах на продвижение этой услуги пришлось бы затратить гораздо больше усилий, но пандемия всё расставила по местам.

**Какие ещё возможности открывает перед вами цифровизация?**

– Мы постоянно обновляем наше мобильное предложение, причём ориентируемся на пожелания клиентов. Например, чтобы снять показания, нужно подсветить фонариком приборы учёта – и в мобильном приложении появилась кнопка «Включить фонарик». Казалось бы, мелочь, но она повышает комфорт, поэтому мы дорабатываем основной функционал такими «детальками», и население очень позитивно реагирует на подобные вещи. Ещё один пример – нас критиковали за то, что мобильное приложение не позволяет получать информацию и производить

оплату сразу по нескольким лицевым счетам. Мы это сделали.

Также мы планируем в ближайшее время ввести в контакт-центре общение с голосовым роботом – для распознавания показаний приборов учёта.

**Как в целом оцениваете уровень цифровизации компании? Ведь она требует значительных инвестиций.**

– Считаю, что за последние три года мы действительно достаточно вложились в электронные сервисы, но в то же время понимаем, что нет предела совершенству. Да, на первоначальном этапе те же контакт-центр, мобильное приложение стоили нам очень дорого, потому что, когда начинается новый проект, таких решений ещё нет на рынке, и ты создаешь продукты именно под себя, под свои задачи, технические возможности, требования. Однако рынок развивается, появляются отработанные типовые решения. Поэтому сейчас, когда мы дорабатываем свои электронные сервисы, это уже абсолютно другие деньги.

**Будете увеличивать вложения по этому направлению?**

– Каждый год мы составляем планы по доработке программной и аппаратной части. И если программная часть у нас дешевеет в связи с разработкой и появлением массовых решений, то в отношении аппаратной – компьютеров, серверного оборудования – мы сейчас сталкиваемся просто со взлётом стоимости. При этом из 1800 сотрудников «Иркутскэнергосбыта» большая часть связана именно с работой на компьютерах, серверах, коммутаторах.

**Как решаете кадровые вопросы?**

– Во-первых, «Иркутскэнергосбыт» входит в компанию Еп+ Group, и у нас есть свой корпоративный университет в Иркутске, где мы готовим кадры, в том числе, за счёт курсов повышения квалификации. Во-вторых, у нас есть договор с ИРНТУ, по которому мы «ведём» студентов – электриков, тепловиков, программистов – в течение трёх лет, начиная со второго курса. Читаем им узкоспециализированные лекции, они проходят практику в нашей компании, и потом мы принимаем их к себе на работу.

А вот в отношении квалифицированных кадров общей направленности – инспекторов, техников, сотрудников контакт-центра – мы испытываем дефицит и ищем людей. У нас даже был интересный совместный опыт с компанией Tele2 по поиску персонала в контакт-центр с помощью искусственного интеллекта.

## НОВЫЕ ВЫЗОВЫ

**Если говорить не о пандемии, какие вопросы актуальны для компании в настоящее время?**

– Поскольку в Иркутской области самый низкий тариф на электроэнергию, а в мире растёт популярность криптовалют, в 2021 году мы столкнулись с мощным массовым переездом майнинга в наш регион. В Иркутском районе мы сейчас фиксируем взрывной рост потребления электроэнергии населением – плюс 50%, то есть «вдруг» люди начали потреблять электроэнергию в полтора раза больше.

Казалось бы, потребляет физическое лицо больше энергии, значит, нам платит больше. Но все почему-то забывают, что население в Иркутской области



Андрей Харитонов, директор «Иркутскэнергосбыт»

Фото А. Федорова

платит условно по рублю, а юрлица – по 4,5 рубля, при этом запитаны они, образно говоря, от одной опоры. Это так называемое перекрёстное субсидирование, оно негативно отражается на экономике области в целом, поскольку предприятия, производства нагружаются дополнительными затратами, компенсируя низкий тариф для населения. Соответственно, это ведёт к потере конкурентных преимуществ товаров, произведенных в Иркутской области, перед завозными товарами из других регионов.

Кроме этого, с возросшей нагрузкой не справляется электросетевая инфраструктура. Например, даже в довольно тёплых октябре и ноябре были отключения электроэнергии из-за перегруза сетей. Майнинг плох не потому, что он майнинг: есть легальные фермы, которые стоят за пределами населённых пунктов, у подстанций, и не влияют на качество энергоснабжения населения. Плох, как мы говорим, «подвальный», «банальный», «сарайный» майнинг в частном секторе, где практически все дома обогреваются электричеством. В этом случае высок риск аварийных ситуаций в электрических сетях, учитывая, что в холодный период электропотребление и так вырастает в 2-3 раза за счёт отопления.

**В квартирах, говорят, тоже начали майнить. У вас есть рычаги воздействия на таких собственников?**

– В первую очередь, основные риски такого майнинга – пожарная безопасность. Электропроводка в многоквартирных домах рассчитана чётко на определённую бытовую нагрузку: работу электрочайника, плиты, стиральной машины, утюга, и когда сюда добавляется «балконный» майнинг,

налажена обратная связь. Какой самый популярный запрос у потребителей?

– Одна из самых читаемых и популярных – информация о плановых и аварийных отключениях электроэнергии. Эта услуга увеличила количество наших подписчиков и в социальных сетях, и в личных кабинетах, так как люди, особенно те, кто обогревает свои дома электричеством, хотят знать и понимать, что может произойти или что происходит.

**А как обстоят дела с платёжной дисциплиной?**

– Несмотря на то, что в 2020 году все наши фронт-офисы были закрыты четыре месяца, мы отметили, что на платёжной дисциплине это практически не отразилось. У нас собираемость платежей по электроэнергии от населения составляет порядка 99-100%, и самый тяжёлый период мы прошли с минимальным снижением. При этом, по сводкам Минэнерго РФ, в каких-то регионах произошло падение и на 20, и на 30 процентов.

2021 год, по предварительным данным, несмотря на второй год пандемии, мы проходим даже лучше, чем 2019-й. Я думаю, свою роль здесь сыграл и тот факт, что, чем больше каналов оплаты услуг, тем выше платёжная дисциплина.

**В ноябре «Иркутскэнергосбыт» отметил 67-летие. По вашему мнению, какие наиболее значимые события вошли в историю компании за последние годы?**

– Значимым событием для нас стал переход в 2017 году на прямые договоры по оплате электро- и теплоэнергии с потребителями многоквартирных домов Иркутска. До этого взаимоотношения строились через управляющие компании. Буквально за полтора года мы приняли на обслуживание около полумиллиона человек, и, во-первых, увидели запросы жителей, во-вторых, убрали посредников в лице УК, среди которых были и недобросовестные, имевшие задолженности по услугам.

Настоящим «прорывом» стал переход на способ оплаты за отопление «по факту». Правда, перед этим пришлось провести огромную разъяснительную работу с населением, и с общественниками, и с управляющими компаниями. Но в итоге, когда люди стали понимать, за что и сколько им начисляется, у нас повысилась платёжная дисциплина. Сейчас нам предстоит разъяснительная работа в Саянске, где переход на такую форму расчёта произойдёт в сентябре 2022 года.

Отмечу ещё раз работу нашего контакт-центра, который, по оценкам других участников рынка, – один из лучших за Уралом по перечню и качеству предоставляемых услуг. Кроме того, наш контакт-центр ещё и один из крупнейших, круглосуточный режим работы обеспечивают более 50 человек.

И, конечно, очень значима для нас цифровизация и переход в онлайн – за этим будущее. Разумеется, что останутся и фронт-офисы: современные, эргономичные, с просчитанной логистикой и клиентскими потоками – их развитие и организация будут основаны на научном подходе.

## ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

**Судя по тому, что «Иркутскэнергосбыт» представлен во всех социальных сетях, у вас хорошо**

Наталья Горбань

# «2022 год весь продан!»

## Эксперты рынка о дефиците, кризисе поставок, росте цен и брендах из Поднебесной

В мировой экономике проблемы накапливались достаточно давно, а пандемия послужила спусковым крючком, чтобы сжатая донельзя пружина начала стремительно расправляться, считают аналитики. Сложившуюся ситуацию они называют идеальным штормом. Естественно, его волны докатились и до Иркутской области, которая тоже встроена в глобальную экономическую систему. Как на этом фоне в ближайшие два года изменится региональный рынок машин и оборудования? Какие риски могут возникнуть у бизнеса? И что могут изменить в экономике новые технологии? Экспертным мнением с Газетой Дело поделились представители бизнеса и науки.



Фото А. Федорова

### СЛОЖНАЯ И ХРУПКАЯ СИСТЕМА

Напомним, что локдаун 2020 года на несколько месяцев остановил производство во всём мире. Заводы либо закрывались на 3-4 месяца, либо сокращали рабочее время, что привело к значительному падению объёмов выпускаемой продукции. И, когда в начале 2021 года произошёл резкий подъём мировой экономики, промышленность оказалась не готова удовлетворить отложенный спрос, причём проблемы появились не только у производителей, но и у поставщиков.

Свою лепту в раскручивание спирали накопившихся проблем внесло ЧП в Суэцком канале, который на несколько дней перекрыл контейнеровоз, и очень многие компании были вынуждены везти товары морем вокруг Африки или искать какие-то другие пути. Кроме этого, контейнерный коллапс в США, временное закрытие из-за пандемии ряда крупнейших морских портов в Китае и иные сопутствующие события привели к существенному удлинению цепочек поставок, разрыву контрагентских связей, резкому росту издержек.

Глобальная логистика стала очень сложной системой, и, как любая сложная система, где слишком много разных элементов, она стала весьма хрупкой. И именно пандемия показала всю хрупкость этой истории – когда задержка на любом из элементов цепочек вызывает огромные проблемы, – комментирует доктор экономических наук, доцент, декан САФ, заведующая кафедрой стратегического и финансового менеджмента Надежда Грошева. – Когда система слишком сложная, тем больше в ней уязвимых компонентов. Например, на транспортный коллапс на границе с Китаем повлияли не только ограничения по перевозкам из-за коронавируса. Ещё одна из проблем – отмена туристических виз для грузоперевозчиков и необходимость получения рабочих виз, которые довольно сложно и затратно оформлять.

Ещё один, казалось бы, незначительный фактор в цепочке глобального кризиса, но который привёл к критическим последствиям – мировому дефициту легковых автомобилей – нехватка микрочипов. По мнению Надежды Грошевой, это связано не только с пожарами на заводах в Тайване и Китае, но и с тем, что во время пан-

демии произошло перераспределение заказов на предприятия, которые производят электронику.

– По сути, они переориентировались с рынка автомобилей на рынок телефонов, смартфонов, планшетов и т.д. И сегодня мы видим, что это привело к глобальной проблеме производителей автомобилей, – говорит экономист.

### ГОРИЗОНТЫ И СРОКИ ПЛАНИРОВАНИЯ



Елена Ланцова, руководитель «РАФТ ЛИЗИНГ»

– В своей практике мы ещё никогда не сталкивались с таким состоянием рынка, когда одновременно сошлись сразу несколько проблем: ограничения из-за пандемии, остановка производств, глобальный кризис логистики и энергоносителей, всплеск потребительского спроса и рост цен, – говорит руководитель «РАФТ ЛИЗИНГ» Елена Ланцова.

На рынке лизинга это привело к тотальному дефициту техники и оборудования, а также кризису поставок. Например, доставка техники и оборудования, которая была запланирована на лето и начало осени 2021 года, происходит с задержкой на несколько месяцев. А «оптимистичный» сценарий по срокам поставок новой лесозаготовительной техники и вовсе – 1 квартал 2023 года.

– Весь 2022 год уже продан! Но это не значит, что за технику заплатили деньги. Она зарезервирована, в лучшем случае – авансирована, но не выкуплена, – подчёркивает Елена Ланцова. – Тем не менее наши поставщики, крупные международные бренды, которые держат лидирующие позиции на рынке, ставят нас в известность, что уже продают 2023 год.

По мнению эксперта, это приведёт к тому, что в следующем году бизнес не сможет работать в условиях краткосрочного планирования.

– Так, как раньше, работать уже нельзя, – предупреждает Елена Ланцова. – Не получится прийти к дилеру, выбрать понравившуюся технику на парковке и купить ее. Сейчас парковки пусты. Надо переходить на стратегическое инвестиционное планирование, рассчитанное на несколько лет вперёд.

И в этих реалиях жизни, отмечает Елена Ланцова, в 2022 году серьезные проблемы могут возникнуть, в первую очередь, у представителей малого и микробизнеса, а также у сезонных отраслей экономики, в частности, у компаний дорожно-строительной отрасли, которые всегда жили по принципу «выиграли тендер/заключили договор – купили технику».

– Мы рекомендуем компаниям уже сейчас перестраивать работу и думать о приобретении техники заранее. У себя в компании мы приняли решение о том, что готовы финансировать сделки по поставке любого транспорта и оборудования с отсрочкой и на 18 месяцев и даже на два года.

### «БЭУШНАЯ» ТЕХНИКА НЕ СПАСАЕТ

На фоне дефицита новых основных средств, отмечают эксперты, сразу же очень сильно вырос интерес к бывшим в употреблении технике, автотранспорту и даже оборудованию. Причём клиенты готовы приобретать её независимо от того, где она находится, и везти в Иркутскую область из любого конца России.

– У нас спрос на б/у технику и оборудование вырос примерно на 30%, – говорит Елена Ланцова. – Если раньше соотношение новой техники и б/у, приобретаемой в лизинг, составляло 90 и 10 процентов, то сейчас это при-

мерно 60 и 40 процентов. При этом мы видим, что и на вторичных рынках практически всё уже продано. И сейчас многие наши клиенты задумываются: а стоит ли продавать свои б/у технику или автотранспорт, если ничего нового в наличии нет? Хотя раньше цикличность их эксплуатации всегда была достаточно короткой: например, грузовой транспорт они продавали на вторичном рынке после двух-трёх лет эксплуатации.

В отношении б/у техники и оборудования изменилась и позиция банков. Как отмечает Елена Ланцова, если ещё не так давно они отказывались финансировать такие сделки, то сейчас готовы к диалогу и готовы рассматривать подобные предложения.

### ЦЕНА С «ОБРЕМЕНЕНИЕМ»

Ещё один характерный для сегодняшнего рынка тренд – беспрецедентный рост цен: начиная с сырья (например, стоимость металла, по информации РБК, с 2020 года выросла почти на 80%) и заканчивая готовой продукцией.

– На текущий момент один крупный производитель и лидер на рынке горной техники говорит нам о том, что они никогда этого не делали, но сейчас будут индексировать цены три раза в общей сложности на 18%, причём, не уточняя за какой период времени. Что это значит? Если техника стоит 150-200 миллионов рублей, то 18% – это существенная цифра, с которой придётся столкнуться бизнесу, – комментирует руководитель «РАФТ ЛИЗИНГА».

Существуют также проблемы поставщиков, которые не могут вовремя, по договору, поставить технику, и будут вынуждены платить приличные штрафы за просрочку. Эти затраты также лягут дополнительным «бременем» на конечную стоимость той техники, которая будет сюда поступать.

– И кроме этого, цена растёт и потому, что все пытаются дополучить ту прибыль, которую не получили во время пандемии, – считает Елена Ланцова. – А «спонсором» всей ситуации, происходящей на рынке и связанной с коронавирусом, недопроизводством, проблемами логистики, которые в итоге складываются в конечную цену товара, является потребитель, – констатирует эксперт и рекомендует в нынешней ситуации очень тщательно продумывать любые инвестиции в бизнес.

### БЕРУТ НЕ ГЛЯДЯ И НЕ ТОРГУЮСЯ

Но самое интересное в этой ситуации то, что сейчас для потребителя, который готов купить спецтехнику или автотранспорт, вопрос цены предмета лизинга уходит на второй план.

– Сейчас, если находят технику, как правило, берут её не глядя и не торгуясь, – отмечает Елена Ланцова. – И мы, пожалуй, впервые сталкиваемся с очень чётко выраженным рынком продавца: то есть у кого есть товар – тот и в выигрыше.

Но в такой ситуации, как считает руководитель «РАФТ ЛИЗИНГА», кроется определённый риск:

– Хорошо, если экономика и дальше продолжит расти, и клиенты компании смогут заработать достаточно денег, чтобы рассчитаться за предметы лизинга, приобретённые в 2022 году по завышенной стоимости, и продолжить зарабатывать на этой технике дальше. Но, если в 2023 году экономика хоть как-то споткнётся и затормозится и наши лизингополучатели не будут в полном объёме иметь планируемый доход, они начнут от этой техники массово отказываться. На рынок хлынет дорога «бэушная» техника, а кто будет её покупателем? Поэтому очень важно удерживать экономический рост, который у нас пошёл сейчас.



## КИТАЙСКИЙ ВЕКТОР – ВСЕРЬЁЗ И НАДОЛГО?

Говоря о прогнозах на ближайшую перспективу, Елена Ланцова отметила значительную вероятность того, что в следующем году рынок переориентируется на китайскую технику, полный цикл производства которой находится в самом Китае.

– Если говорить о том, что есть в наличии на текущий момент, то мы получаем рассылки только от поставщиков техники из КНР и больше ни от кого, – отметила она. – Поэтому сейчас эта страна очень сильно может выиграть, так как готова без ожидания и по достаточно приемлемым ценам поставлять свою технику. И ею будут пользоваться, потому что у людей есть потребность и контракты, которые нужно выполнять. А производители из Поднебесной, в свою очередь, начнут получать обратную связь, поймут, где у них слабые места, модернизируют производство, и к тому моменту, когда европейский рынок придёт в норму, займут на нём хорошую долю.

И ещё один нюанс, способствующий продвижению китайских брендов на нашем рынке: если раньше лизинговые компании неохотно финансировали такую технику или требовали аванс 40%, то сейчас значительно смягчили свои условия.

## КОМУ ПОВЕЗЛО?

Отметим, что прогноз относительно китайских брендов подтверждается уже сейчас. Так, по данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), за три квартала 2021 года в Сибирском Федеральном округе в лидерах по приросту про-

даж нового легкового транспорта оказались автомобили из КНР: CHERY (134%), Haval (116%), Geely (102%).

Иркутск не исключение из этого тренда.



**Очень важно удержать экономический рост, который у нас пошёл сейчас, чтобы клиенты компании смогли заработать и рассчитаться за предметы лизинга, приобретённые в 2022 году по завышенной стоимости, и продолжали зарабатывать на этой технике дальше**

Например, в октябре дилерский центр CHERY продал в нашем городе 101 машину, и около тридцати – в Улан-Удэ. Никто больше не может похвалиться такими продажами, просто потому, что ни у кого нет в наличии такого количества новых автомобилей. Многие автосалоны попросту пусты.

– У нас действительно нет дефицита машин, – подтверждает директор по маркетингу CHERY Александр Цветков. – Мы готовились к этой ситуации, готовили рынок – работали над узнаваемостью бренда и одновременно над логистикой. У нас есть все машины в наличии, в том числе самые бюджетные, хотя обычно во времена дефицита у дилеров вдруг исчезают именно такие модели и остаются только самые дорогие.

Как пояснил Александр, дело не только в том, что компания системно подходит к поставкам, но и в том, что китайский автопром не коснулся дефицита чипов и микросхем, из-за которых, собственно, и развился дефицит на рынке.

– Весь мир долго шёл к тому, чтобы перевести производственные мощности в Азию, так как там более дешёвая рабочая сила, и всем это нравилось. А теперь, когда возник дефицит, азиатские производители начали диктовать рынок – кому давать микрочипы, а кому не давать. Местная же промышленность, безусловно, имеет преимущество в этой ситуации. Поэтому у нас нет дефицита, и все машины, которые мы продаём – в полной комплектации, в отличие от многих, даже очень дорогих брендов, которые сейчас продаются, к примеру, без мультимедийных центров.

## ИННОВАЦИОННЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Сейчас эксперты активно предлагают различные варианты, как вернуть мировую экономику в нормальное русло. Одни говорят о смене способов поставки товаров и поиске резервных путей, другие настаивают на переносе и развитии производства ближе к потребителю, третьи видят выход в развитии складского хозяйства «на случай чего»...

– По сути, когда у нас, условно, хорошие времена, когда у нас хватает объёмов производства и перевозок, хватает парка для перевозок, когда нигде ничто не тормозит, мы не

придаём этому большого значения. Но любая кризисная ситуация показывает, что система слишком хрупкая, и компании сейчас вынуждены об этом задумываться и перестраивать свои логистические цепочки, – говорит Надежда Грошева.

Как один из удачных примеров она приводит бизнес-модель компании по производству модной одежды и торговой сети ZARA, основной принцип работы которой – короткий срок от появления идеи до появления на прилавке, поэтому шьют одежду там же, где продают. Да, возможно, компании чуть дороже обходится рабочая сила, но за счёт сокращения логистического плеча она повышает оборачиваемость и снижает риски, считает экономист.

Но главный её совет – делать ставку на инновационные технологии, которые не просто меняют подходы к решению проблем, а глобально меняют мир. В том числе, всевозможные аддитивные технологии, которые существуют уже сейчас.

– Здесь вопрос в том, что надо попробовать перейти от старых, работавших когда-то, но достаточно рискованных схем к, может быть, более простым, но достаточно перспективным. Например, не заказывать какие-то запчасти для техники, а печатать их на месте на 3D-принтерах, – поясняет Надежда Грошева.

Кстати, в начале декабря в Иркутске прошёл форум по вопросам 3D-предпринимательства и аддитивной экономике, хедлайнером которого выступает московский профессор Геннадий Константинов.

Наталья Горбань

# Замкнутый круг

Директор дистрибьюторской и логистической компании «Сервико» Виктор Захаров считает, что сегодняшняя ситуация в экономике – не только российской, но и мировой – похожа на замкнутый круг: одни не могут произвести чипы, другие из-за этого – сделать машины, третьи из-за дефицита транспорта не могут поставить сырьё на заводы. А ещё не хватает контейнеров, кораблей, мощностей морских портов и железной дороги. Но самое главное – не хватает рабочих рук. Какие коррективы эти обстоятельства внесли в работу компании, Виктор Захаров рассказал Газете Дело.

## О ВЫРОСШИХ ОБЪЁМАХ

– Объёмы перевозок за последний год значительно выросли, но насколько – сказать сложно. Тут есть и внутренняя экономика, и внешняя, многие поставщики переходят сейчас на автоперевозки, поскольку железная дорога не справляется, контейнеров не хватает.

Мы тоже активно растём в объёмах. Есть федеральные ритейлеры, которые даже при дешевизне железнодорожных контейнерных перевозок предпочитают возить всё на авто. Так, сейчас мы возим для крупнейшего российского ритейлера продукцию из распределительного центра Красноярск в Иркутск.

Кстати, бурное развитие онлайн-сервисов, в частности интернет-торговли, тоже влияет на объёмы перевозок, потому что заказанные товары сами по себе до потребителя не долетают. Их тоже перевозит конкретная техника, причём не только до заказчика, но и обратно на склад: вы заказали себе одежду, примерили, она не подошла, и вы всё отправляете назад. А перевозят ваши интернет-заказы туда и обратно транспортно-логистические компании. И это только один пример, как новые технологии влияют на объёмы нашей работы. А онлайн-площадки создаётся всё больше и больше. Хотя в целом развитие технологий, различных приложений – это, конечно, прогресс, движение вперёд.

## О ПРОБЛЕМАХ С НОВОЙ ТЕХНИКОЙ

– Объёмы перевозок выросли, а количество машин, вагонов, контейнеров осталось неизменным. Как следствие, усиливается амортизация автопарка, притом что его естественная убыль и так ежегодно составляет примерно 7-10% – техника разбивается, ломается, приходит в негодность (в среднем грузовой транспорт эксплуатируется в пределах 12 лет) и утилизируется. Но на сегодняшний день восполнить эту утилизацию совершенно нечем.



Виктор Захаров, директор «Сервико»

Если раньше мы проводили тендеры по приобретению нового автотранспорта, а через полгода его получали – более того, некоторые производители готовы были поставить технику и через три-четыре месяца, – то сейчас поставка по текущим тендерам идёт на два года вперёд. Например, мы в 2020 году покупали 30 полуприцепов и 30 тягачей на 2021 год, и по контракту они должны были прийти 15 октября. Но пришло всего 3 тягача: одну часть обещают поставить до Нового года, а вторую – только в январе. Причина – у производителя нет аккумуляторов, нет запасных частей. Для сборки одного тягача на завод поступает 4000 автозапчастей, и если до пандемии всё работало как часы, то сейчас все цепочки нарушены.

Кстати, то же самое происходит и с контейнерами, парк которых в течение года сокращается на 3-4%. И хотя срок их эксплуатации гораздо больше – 20-25 лет, но и эти потери нечем восполнить.

## О ЦЕНАХ

– Сейчас всё очень сложно и со стоимостью техники: например, на 2023 год по итогам тендеров производители дают нам квоту, но не дают цену! А она вырастет однозначно, потому что есть грандиозная проблема мировой инфляции, которая составляет 5% в валюте. Такого ещё не было.

Но при этом на цену уже никто не смотрит! Не буду скрывать: мы в 2020 году покупали тягачи предварительно за 92 тысячи евро, а на 2023-й предварительная цена уже 107 тысяч евро, и в принципе, мы на неё не смотрим и берём машины! И такая же ситуация с полуприцепами – год назад цена была 65 тысяч евро, а на 2023-й – не меньше 75 тысяч.

К тому же выросли цена топлива, запчастей, зарплата персонала. Стоит ли удивляться, что стоимость перевозок за это время поднялась на 30%?

## О ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ

– С техникой у нас хорошо. Но пока мы перестали продавать автомобили на вторичном рынке, хотя ещё недавно выставляли на продажу машины с 7-8-летним пробегом.

Сейчас б/у техника тоже в дефиците, всё забирают, можно сказать, на ходу. Мы выставили на вторичный рынок 20 автомобилей, и их сразу же забрал представитель компании по перевозке зерна: они ездят на короткие расстояния, и б/у автомобили для этого вполне подходят.

Но и таких машин сейчас нет! И если мы раньше гоняли их для продажи в Москву, то сейчас за ними и в Иркутск приедут, только выставят.

Можно было бы считать, что мой бизнес в этой ситуации только выиграл, но тем не менее мы отказались от планов продать в 2022 году 40 б/у машин. Мы будем их ремонтировать и эксплуатировать на коротких расстояниях, в частности, по маршруту Иркутск-Красноярск.

## О ДЕФИЦИТЕ КАДРОВ

– Не хватает не только техники, но и кадров. Причём не только в России, а во всем мире. В целом в отрасли ситуация такая: водители из России уезжают работать в Европу, где они получают 3-4 тысячи евро, в то время как дома – 130-150 тысяч рублей. И устроиться – не проблема: если набрать в интернете «работа водителем категории Е в Европе» и оставить заявку, на неё отреагируют в течение нескольких часов, проведут собеседование, и если у соискателя есть загранпаспорт и нет ограничений по выезду, то за два-три месяца оформят рабочую визу.

Из Иркутска люди тоже уезжают в Европу. Заменить их сложно. Мы начали принимать на работу жителей бывших союзных республик. Да и женщины на большегрузах уже не редкость – сейчас у нас работают водителями три женщины.

Но сложности не только с водителями. Есть аналогичные проблемы с кладовщиками, грузчиками, сварщиками, электриками, клининг-персоналом, потому что молодёжь в эти профессии не идёт, даже несмотря на значительный рост зарплат за год! Плюс, сказывается и демографическая яма 90-х. При этом отток рабочей силы достаточно большой – кто-то уходит на пенсию, кто-то – по состоянию здоровья, свою роль сейчас сыграл и пандемия ковида.

## О БУДУЩЕМ

Конечно, когда-то всё выровняется, но на 2022 год рассчитывать не стоит. При этом двухлетний дефицит автотранспорта ещё больше усугубится, на его разрешение понадобится 3-4 года, потому что если, к примеру, раньше завод делал 270 тягачей в сутки, то сейчас только 70. Представляете, какой дефицит? А некоторые автопроизводители даже вернули клиентам деньги за 2022 год, так как будут выполнять перед заказчиками обязательства 2021 года. Но тем не менее мы уверены, что для нас это время новых возможностей.

# Сценарий жизни от компании «Гранд-Строй»

«Наши покупатели видят комфорт своей жизни в мелочах: чтобы ребёнок мог спокойно играть на площадке во дворе, чтобы можно было прийти домой с прогулки в чистой обуви, чтобы была возможность купить кофе на выезде с парковки, чтобы урны стояли через несколько метров. А глобальная архитектура из дорожных гранитных панелей им не важна», – говорит генеральный директор ООО «СЗ «Гранд-Строй» Екатерина Прядко. Как эти знания помогают компании выходить за общепринятые границы на региональном строительном рынке? Почему «Гранд-Строй» не боится рисковать? И какие современные тренды будут вдохновлять её сотрудников в новых проектах? Об этом – в интервью с Екатериной Прядко.

## «МЕНЯЕМ ПРЕДПОЧТЕНИЯ И РЫНОК»

**Екатерина Григорьевна, какие события 2021 года, по вашему мнению, стали самыми важными для компании?**

– С одной стороны, это был год, когда строительная отрасль полностью адаптировалась к новым законам, а с другой, мы уже второй год работаем в условиях коронавируса со всеми его проблемами – недостатком рабочей силы, ростом себестоимости, всевозможными ограничениями. Но «Гранд-Строй», как компания, которая всегда нацелена на развитие и движение вперёд, в любом кризисе ищет возможности и находит их. Самое главное, что мы удержали темпы строительства: за два кризисных года построили четыре очереди ЖК «SUNCITY», и в 2021-м ещё и ЖК «LIFE», а также справились с задачей, которую поставили перед собой, – перекалвалифицировать компанию на производство продукта, то есть стать более клиентоориентированными, нацеленными на потребителя, причём не только изучая, но и меняя его предпочтения.

**В чём это выражается?**

– Мы задумываемся о конкретных проектах в одних условиях, а реализуются они как минимум через два года, и угадать, какими будут потребительские предпочтения в это время, всегда очень сложно. И в этом плане за минувший год компания «Гранд-Строй» даже переросла сама себя: мы угадали потребителя, его желания и, несмотря на сложности года, удержали высокую планку. В частности, наш ЖК «SUNCITY» практически весь 2021 год был лидером рейтинга новостроек региона по потребительским качествам, и в декабре подтвердил своё первое место.

На тот момент, когда задумывался этот проект, мы вышли за рамки ожиданий иркутского рынка недвижимости, в какой-то мере опередили его. При этом я всегда говорю о том, что в «SUNCITY» нет чего-то уникального, но мы много внимания уделили различным бытовым мелочам, чтобы сделать для потребителя удобный сценарий повседневной жизни. И полностью его воплотили, не дав себе возможности что-то в этом сценарии не доработать: если решили сделать дворы полностью без машин, а парковку перед домами, то так и сделали, если спроектировали экологичные детские площадки, то и сделали их полностью из натуральных материалов. Это один из постулатов нашей компании: мы должны реализовать то, что обещаем. И люди, которые купили квартиры в «SUNCITY», уже поняли и оценили преимущества жизни там. Хотя и критика, конечно же, тоже была.

**Чувствуется, что вы по-настоящему влюблены в этот проект...**

– Мы влюблены во все наши проекты, поэтому для нас они не просто объекты строительства, а предметы творчества. Я так же увлечённо могу рассказывать про детали в ЖК «LIFE». Например, мы придумали для него принт в виде берёзового листочка, очертания которого можно увидеть, если посмотреть с верхних этажей на японский сад во дворе жилого комплекса. Ещё одна деталь – вечернее освещение лестничных площадок в подъездах: человек поднимается к себе на этаж и попадает в спокойную, уютную атмосферу. При этом первый этаж будет светиться, при-



Екатерина Прядко, генеральный директор ООО «СЗ «Гранд-Строй»

Фото А. Федорова

тягивать, гарантировать безопасность, а освещение на площадке уже более спокойное, рядом с каждой дверью – в форме подсветки светодиодными лампами, скрытыми за композитными панелями, на которых лазером вырезаны берёзовые листочки.

**Бытует мнение, что в Иркутске, какое жильё ни построй, всё купят. Зачем тогда так «заморачиваться» с деталями? Для чего это компании?**

– Такое отношение к нашим клиентам позволяет расти и нам как команде.

Кроме того, мы профессионально сильно выросли именно как компания-девелопер. Я считаю, что просто строительная компания на сегодняшний день – очень узкое понятие, поэтому «Гранд-Строй» будет и дальше развиваться как компания-девелопер. Мы не просто строим то, что запроектировал проектировщик, нет. Мы активно участвуем в разработке концепции каждого жилого комплекса, потому что как никто другой знаем местный рынок и для какого потребителя мы строим.

В этом году мы как никогда много времени и сил уделяли обучению нашего персонала. Наши специалисты посетили несколько отраслевых мероприятий федерального уровня, участвовали в серьёзных обучающих программах, побывали в многочисленных ивентах. Мы очень глубоко, технологично и системно выстроили эту работу, и на 2022 год у нас такие же планы.

## «МИКРОРАЙОН ПОЛНОГО ЦИКЛА»

**Екатерина Григорьевна, вы сказали, что «Гранд-Строй» – компания, которая всегда находится в развитии. Что это значит?**

– У нас есть чёткое понимание того, что мир – меняющийся, а в условиях неопределённости нужно быть гибкими, поэтому разработали концепцию развития компании, которую регулярно «модернизируем». В ней три основных блока, требующие постоянного внимания: высокопрофессиональная команда, устойчивые финансы и свой земельный

**сти территорию, прилегающую к микрорайону «Союз»?**

– Да, у нас есть новый проект, и мы получили разрешение на его строительство. Это жилой комплекс в микрорайоне «Союз» на земельном участке площадью 4 га. Для создания этого проекта мы пригласили проектное бюро из Екатеринбурга, в портфеле которого много современных, нехарактерных для Иркутска жилых комплексов. Надо сказать, мы рисковали, потому что пришлось «переламывать» не только себя и наших конструкторов, но и строительную экспертизу на этапе защиты проекта.

Жилой комплекс будет состоять из двух блоков: комфорт- и бизнес-класса со стандартным для этих форматов «набором» сервисов. В первом блоке – парадные с уровня земли, колясочные, лапомойки, туалеты в подъездах и закрытые дворы. А второй блок будет соответствовать новому тренду «дом полного цикла», к которому сейчас стремятся во всём мире: то есть в одном месте можно и работать, и жить с высоким уровнем комфорта, а также отдыхать и общаться. Все дома, кроме одной 15-этажной блок-секции, будут девятиэтажные, в том числе urban-вилла, которая расположится во дворе жилого комплекса. Дворы в ЖК запроектированы эргономичными и эстетически организованными.

Мы также благоустроим существующую там берёзовую рощу, сделаем дорожки, и уже прорисовали прогулочные маршруты. Подробнее о новом ЖК мы расскажем в наших следующих материалах.

**Наличие жилья бизнес-класса в Свердловском районе ещё несколько лет назад воспринималось бы странно: для дорогих объектов предполагались и дорогие локации. Что изменилось?**

– Хотим мы этого или не хотим, но развитие городов обычно идёт по пути многоцентричности. И это нормально. А в Свердловском округе после строительства Академического моста уже образовался своеобразный центр: здесь находится ледовый дворец «Байкал», бизнес-центр «Академический», микрорайон «Союз», есть транспортная развязка и в следующем году начнется строительство ещё одной. Наша компания взяла на себя обязательство сделать в районе «Союза» настоящую центральную площадь, в которую войдут и большой плей-хаб (игровое пространство, предназначенное для длительного активного отдыха всей

семьей, – прим. ред.) и улица ресторанов и магазинов. Так что это не мы «навязали» Свердловскому району бизнес-класс, он здесь уже «родился», и у нас не было другого пути делать здесь что-то другое. Кроме того, иркутяне сейчас много ездят по всей стране и видят другой образ и качество жизни, и часто спрашивают нас, почему в Москве есть такие жилые комплексы, а у нас нет? К сожалению, в Иркутске сложились свои подходы к проектированию, и нам часто говорили, что мы не сможем переломить устоявшуюся практику. Но ситуация меняется, потому что одно дело, когда что-то предлагаем мы, другое – когда этого хочет потребитель. А наши покупатели хотят жить в современных комплексах – они видят комфорт своей жизни в мелочах: чтобы на выезде из подземной парковки можно было купить кофе, чтобы ребёнок мог спокойно играть на площадке во дворе, чтобы можно было прийти домой в чистой обуви, чтобы урны стояли через несколько метров и многое другое.

## «СПОКОЙНО РАБОТАЕМ ДАЛЬШЕ»

**И сколько будет стоить такое жильё?**

– Рассуждать о цене на жильё даже на следующий год – примерно то же самое, что рассуждать, сколько будет стоить доллар. Всё будет зависеть от конъюнктуры рынка, покупательской способности, ипотечных программ и т.д. Единственное, могу сказать, что цена в 2022 году не упадёт, но и к огромному её повышению тенденции тоже нет, темпы роста точно снизились. Я ожидаю, что цена за квадратный метр может колебаться в коридоре 120-150 тыс. руб.

Конечно, для себя мы просчитываем все риски, стресс-тест на каждую финмодель накладываем – плюс-минус 25% от стоимости на материалы. Но в любом случае, законодательство защищает дольщика, поэтому мы спокойно работаем дальше.

Наталья Горбань

Полную версию интервью читайте на сайте sia.ru



**ГРАНДСТРОЙ**

г. Иркутск, ул. Лермонтова, д. 257, БЦ «Академический», 1 этаж

55-15-15. grandstroy38.ru

Застройщик ООО СЗ «Гранд-Строй»  
Проектные декларации на наш дом.рф



Фото из архива компании

# Кто идет на IPO? Самые ожидаемые размещения

2021 год еще не закончился, и не все фирмы, которые планировали свой дебют в этом году, успели его осуществить. О трех самых долгожданных размещениях конца 2021 – начала 2022 года рассказал директор филиала ИК «Фридом Финанс» в Иркутске Вадим Остапенко.

В 2021 году количество первичных размещений компаний на биржах США выросло более чем в два раза по сравнению с прошлым годом. К концу ноября, по данным Stock Analysis, количество проведенных IPO в Штатах составило рекордные 957 дебютов. За аналогичный период 2020 года было проведено 404 IPO. И, хотя мировая активность на рынке публичных размещений в третьем квартале 2021 года оказалась сильно ниже, чем в начале года, количество листингов во всем мире за первые три квартала по-прежнему остается самым высоким. Аналитики Bloomberg подсчитали, что с января суммарно в ходе IPO в мире было привлечено более 600 млрд долларов.

В этом году американский производитель электромобилей Rivian Automotive стал самым ярким дебютантом: ему удалось привлечь почти 12 млрд долларов. IPO этой компании было одним из самых ожидаемых в 2021-м. На российском рынке больше всего внимания было уделено листингу «СПБ Биржи», которая удачно разместилась на собственной площадке. Также компания планирует IPO на Nasdaq в 2022 году.

## Stripe – платформа для приема онлайн-платежей в нескольких валютах

Финтех интегрирует множество способов цифровой оплаты в единое платежное окно. Капитализация финансово-технологической компании



Вадим Остапенко, территориальный директор ИК «Фридом Финанс» в Иркутске

Фото: А.Федорова

Stripe оценивается в 95 млрд долларов, а ее дебют является самым долгожданным на данный момент.

Сегодня платформа для онлайн-платежей имеет в числе своих клиентов такого гиганта, как крупнейший интернет-ритейлер Amazon, а начинала компания с предоставления своих услуг стартапам, например, DoorDash, Shopify и Wayfair, чей рост и развитие помогли подниматься и самой Stripe. В пандемию COVID-19 компания стала максимально востребована из-за бума онлайн-покупок.

Изначально Stripe планировала стать публичной в конце текущего года, но, возможно, дебют состоится в 2022 году.

## Databricks – разработчик ПО для быстрой обработки больших данных

Databricks предоставляет свои услуги свыше пяти тысячам организаций по всему миру. В августе 2021 года компания была оценена в 38 млрд долларов. Она стала лидером в своей отрасли, предоставляя программное

обеспечение, которое помогает компаниям управлять своими базами данных, а также внедрять ИИ.

Фирма ожидает, что ее выручка вырастет более чем на 75% в 2022 году и достигнет 1 млрд долларов.

## InstaCart – один из самых популярных сервисов по доставке продуктов

InstaCart предлагает товары более 600 национальных и региональных розничных продавцов. Онлайн-магазин обслуживает более 85% домохозяйств в США, а также 80% в Канаде.

Последний раунд финансирования оценивает онлайн-магазин в 39 млрд долларов.

Благодаря пандемии коронавируса бизнес InstaCart процветал, ведь американцы оставались дома, что помогло увеличить спрос на продукты с доставкой. Привычка заказывать еду на дом после локдаунов у потребителей по-прежнему сохраняется.

Ожидается, что IPO состоится в 2022 году, но пока неизвестно, когда будет подана заявка.

## Как принять участие в IPO

Напрямую участвовать в первичных размещениях компаний на зарубежных площадках могут только российские квалифицированные инвесторы, поскольку IPO – это самый высокорисковый сегмент фондового рынка. Этот инструмент предназначен для инвесторов с высоким аппетитом к риску, готовых потратить

время на изучение компании. Важно как минимум изучить оценки аналитиков, основы бизнеса и отрасль в целом.

Впрочем, для неквалифицированных инвесторов есть ЗПИФ «Фонд первичных размещений», который вывела на биржу ИК «Фридом Финанс». ФПР – это уникальный продукт, и не только в России – ни один фонд в мире не подает заявки непосредственно на участие в IPO. «Фонд первичных размещений» участвует во всех IPO, доступных клиентам «Фридом Финанс». Сейчас в его составе акции более 70 дебютантов.

Квалифицированные инвесторы также заинтересованы в покупке паев фонда: он позволяет диверсифицировать портфель, сэкономить время на изучении компаний-кандидатов и платить комиссию только один раз, а не за каждое IPO.

ЗПИФ торгуется в рублях на Московской и в долларах на СПБ и Казахстанской фондовой (KASE) биржах. ФПР имеет широкую диверсификацию, а также показывает высокую доходность, ведь с начала торгов в 2020 году фонд вырос на 255%.

Адрес: 664003, г. Иркутск, ул. Куйбасова, д. 2. (вход с ул. Карла Маркса).  
Тел.: +7 (3952) 79-99-02 (доб. 845)  
Email: [irkutsk@ffin.ru](mailto:irkutsk@ffin.ru)



ООО ИК «Фридом Финанс» (ОГРН 1107746963785, 123112, Москва, 1-й Красногвардейский проезд, дом 15, офис 18.02). Лицензия № 045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности, срок действия лицензии не ограничен. Владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: стоимость ценных бумаг и прочих финансовых инструментов может как расти, так и падать. Лицензия ООО «Управляющая компания «Восток – Запад» (ОГРН 1056405422875) от 24 августа 2010 года №21-000-1-00749 на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами). Источник информации, подлежащей раскрытию: сайт: [ew-st.ru](http://ew-st.ru), 123112, г. Москва, проезд 1-й Красногвардейский, дом 15, этаж 12, комн. 37. Телефон/факс: 8 495 191-83-21. Закрытый паевой инвестиционный фонд рыночных финансовых инструментов «Фонд первичных размещений» – правила доверительного управления зарегистрированы 05.02.2020 г. №3964.

## РУСАЛ направил 8 млрд рублей на борьбу с COVID-19

Производитель алюминия с начала пандемии в 2020 году направил на борьбу с коронавирусной инфекцией и поддержку здравоохранения в регионах 8 млрд рублей.



Открытие «Медицинского центра помощи и спасения» в Шелехове

Год назад в семи российских городах Сибири и Урала были открыты построенные на средства РУСАЛа медицинские центры помощи и спасения для лечения пациентов с COVID-19 и внебольничной пневмонией. На строительство и оснащение медцентров всем необходимым оборудованием, включая компьютерные томографы, аппараты УЗИ экспертного класса, кислородные станции, аппараты лабораторной и функциональной диагностики, компания направила порядка 4 млрд рублей.

После открытия медцентров компания продолжила финансировать мероприятия по борьбе с пандемией, в том числе оказывать регулярную поддержку региональным системам здравоохранения. На эти цели РУСАЛ дополнительно направил около 4 млрд рублей. Они пошли на приобретение препаратов и реактивов для лабораторий, сотен тысяч средств индивидуальной защиты, а

также автомобилей скорой помощи для региональных больниц. При содействии компании для медицинского персонала регулярно проводятся онлайн-семинары с ведущими экспертами для получения актуальной информации по передовым методам лечения вируса. Уже в 2021 году РУСАЛ передал медучреждениям кислородные концентраторы и станции, которые необходимы для лечения больных в тяжелом состоянии.

«РУСАЛ стал одной из первых компаний в России, которая начала полномасштабную борьбу с коронавирусом. За цифрами стоит большее – это жизни людей, спасенных врачами построенных нами медицинских центров, это поддержка медиков в регионах, это помощь нашим ветеранам и всем тем, кто больше всего в ней нуждается», – сказал генеральный директор РУСАЛа Евгений Никитин.

## В Иркутском ГАУ имени А.А. Ежевского состоялись первые профессиональные пробы для учеников 6-11 классов

Мероприятие проводится в рамках всероссийского проекта «Билет в будущее», целью которого является расширить представления о мире профессий и их особенностях, получить целостное представление о содержании конкретной профессии в практической деятельности, а также показать возможности профессионального роста в регионе.

Изначально предполагалось проведение профессиональных проб более десятка специальностей, от ветеринарно-санитарных экспертиз до измерений напряжения специального оборудования. Каждый факультет Иркутского ГАУ предложил практические занятия для ребят, желающих «примерить» незнакомую профессию. Так как большинство проб предполагало применение специализированного оборудования, что невозможно в формате онлайн, пришлось сократить список профессий.

Первые профессиональные пробы в Иркутском ГАУ прошли по специальности «Ландшафтная архитектура». На занятие подали заявки более 100 школьников Иркутской области. Под руководством преподавателей кафедры ботаники, плодоводства и ландшафтной архитектуры Светланы Викторовны Половинкиной и Елизаветы Ильиничны Дубасовой ребята смогли получить представление о тонкостях работы ландшафтного архитектора.

Занятие о знакомстве с профессией разбили на два основных блока. В первой, теоретической, части ученики получили представление о видах архитектурного строительства в ландшафте. Ребята разбирали примеры, определяли различные стили и виды архитектуры.

Второй блок профессиональных проб назывался «Визуализация в ландшафтной архитектуре». Здесь преподаватель показывал различные программы для ландшафтного архитектора, рассказывал об определенных нюансах, преимуществах или недостатках в конкретно поставленной задаче. По итогам практического модуля юные архитекторы, применив эти программы, смогли построить чертеж своего проекта.



«Иркутский ГАУ впервые участвует в программе «Билет в будущее», хотя уже имеет большой опыт проведения профессиональных проб. Подобные мероприятия помогают ребятам расширить свой кругозор в мире специальностей, а также определиться с выбором будущей профессии. На следующий год мы планируем увеличить количество специальностей, представленных для профессиональных проб, и максимально адаптировать все процессы для формата онлайн. Главное – дать максимально полную информацию об определенной профессии, от этого зависит, какое направление выберет школьник в будущем, насколько он увлечется специальностью», – подчеркнула начальник управления по социальным вопросам и связям с общественностью Иркутского государственного аграрного университета Ирина Шарапинова.

## ИНК в январе 2022 года начнет монтаж оборудования на подстанции 220 кВ «Полимер» в Усть-Куте

Иркутская нефтяная компания в январе 2022 года начнет монтаж основного оборудования на подстанции 220 кВ «Полимер» в рамках строительства второй очереди энергообъекта. Запуск второй очереди подстанции позволит полностью обеспечить электроснабжением производственные объекты газохимического кластера в Усть-Куте.



Специалисты уже выполнили земляные работы, устройство фундаментов, ограждений и металлоконструкций. В ближайшее время на объекте начнут устанавливать оборудование – ЗРУ-10 кВ №2, два трансформатора общей мощностью 80 МВА. Летом 2022 года запланированы пусконаладочные работы.

– В прошлом году был завершён первый этап, что позволило полностью, с большим запасом, обеспечить электроэнергией газифрационированную установку и все строящиеся объекты Иркутского завода полимеров. Сейчас мощ-

ность подстанции составляет 80 МВт, – отметил начальник управления энергетики ИНК Вадим Мухутдинов.

Строительство подстанции 220 кВ «Полимер» и двухцепных воздушных линий электропередачи 220 кВ протяженностью 7,5 км началось в 2019 году. Новая подстанция расположена рядом с Иркутским заводом полимеров. Первую очередь поставили под напряжение в декабре 2020 года. После строительства второй очереди и запуска новых объектов объем потребления увеличится до 140-150 МВт.

## Клиенты ВТБ могут управлять торговым эквайрингом онлайн

ВТБ запустил подключение торгового эквайринга в интернет- и мобильном банках для бизнеса. Клиенты среднего и малого бизнеса – юридические лица и индивидуальные предприниматели – могут полностью дистанционно оформить сервис, отслеживать все операции по эквайрингу в режиме онлайн, а также пользоваться аналитикой для оценки эффективности работы торговых точек.



позволяет направить заявку на корректировку операции в ситуациях, когда сделать возврат средств покупателю на терминале не представляется возможным.

Пользователи эквайринга ВТБ получают доступ к аналитической платформе, которая позволяет отслеживать показатели бизнеса на уровне точки продаж и анализировать эффективность деятельности. Предприниматели могут увидеть статистику по среднему чеку, объему трат покупателей в точке продаж за месяц, распределению покупок по часам и дням недели, а также средние траты по отрасли на основе обобщенных данных о транзакциях с использованием карт международной платежной системы MasterCard. Оформить доступ к аналитической платформе можно в интернет-банке ВТБ Бизнес.

«ВТБ в рамках стратегической задачи по цифровизации всех продуктов и услуг для бизнеса регулярно расширяет функционал нового интернет- и мобильного банков. Результатом этой работы становится существенная экономия времени и трудозатрат наших клиентов. Теперь торгово-сервисные предприятия могут без посещения офиса в несколько кликов оформить эквайринг и оперативно начать принимать платежи в своих точках продаж, при этом получая важную для развития и управления бизнесом информацию и статистику», – прокомментировала Юлия Копытова, руководитель департамента анализа, координации и продуктового развития – старший вице-президент ВТБ.

ВТБ является одним из лидеров эквайрингового рынка в России. С начала 2021 года оборот банка по данному направлению в сегменте среднего и малого бизнеса вырос на 27%.

Для подключения эквайринга клиенту достаточно заполнить заявку в интернет-банке ВТБ Бизнес или мобильном приложении ВТБ Бизнес Lite, указав информацию о компании и торговой точке (адрес, модель оборудования, количество терминалов и т.д.). Система автоматически предложит оптимальный тариф на обслуживание, учитывая сферу бизнеса, планируемые обороты и другие данные.

В интернет- и мобильном банках предпринимателям доступны отчеты об операциях по эквайрингу за день, неделю или месяц. Клиенты могут оформить подписку и получать такие отчеты на электронную почту. Сервис также

## En+ Group подарила Иркутску изготовленный в Германии уличный игровой комплекс

Компания завершила работы по строительству детской игровой площадки на заливе Якоби в Иркутске. На площади в 1600 квадратных метров разместились несколько игровых зон для детей разных возрастов. Стоимость проекта составила 17 миллионов рублей, все оборудование изготовлено немецкой компанией SIK-Holz, ведущим мировым производителем детских площадок, рассказали Газете Дело в En+ Group.

Это уникальное для региона игровое пространство нового формата для детей и взрослых. Площадка разделена на несколько зон с учетом разной активности детей. В игровой зоне установлены качели, карусель, канатная дорога, горка, полоса препятствий, лазательная конструкция, песочная мастерская и игровое оборудование в виде мельницы – древнейшего приспособления для получения энергии от ветра или воды. Также на площадке предусмотрена зона отдыха для взрослых. Все оборудование выполнено из прочного и экологичного материала – древесины робинии, использованы покры-

тия из песка, щепы, гравия и резины, высажены деревья и кустарники. Новая локация будет использоваться круглогодично, зимой здесь появится горка и ледяной городок.

Вера Курочкина, заместитель генерального директора En+ Group, отметила:

– Мы хотели создать современное экологичное игровое пространство нового формата для детей и взрослых. В его основе – концепция бесконечной игры, тут нет статичных законченных образов, сценарии игры могут меняться каждый день. Уверена, что площадка на берегу Иркутского водохранилища станет одним из любимых мест отдыха иркутян с детьми.

En+ Group активно участвует в развитии регионов. Компания инвестирует в строительство спортивной инфраструктуры, образовательных, детских и медицинских учреждений и жилых микрорайонов в рамках социальной политики компании, основные принципы и задачи которой определил ее основатель Олег Дерипаска. В 2020 году были приобретены детские комплексы в Черемховском районе Иркутской области, построены современный спортивно-игровой комплекс в Усть-Илимске, детские площадки в Красноярске, Братске, Саяногорске, Ачинске. В 2021 году новые площадки появились в Ангарске, Свирске, Тулуно и Усть-Илимске.

Праздничное открытие площадки в Иркутске знаменует начало новой программы зимних активностей En+ Group – «Энергии хватит на всё», в которую войдет строительство ледовых городков и установка новогодних световых тоннелей, а также организация мероприятий для семейного активного отдыха.



## К Новому году застройщики предлагают выгодные цены на приобретение квартир

Именно в первый месяц зимы стартуют самые интересные дисконтные программы от застройщиков.

УКС АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО  
УПРАВЛЕНИЕ  
КАПИТАЛЬНОГО  
СТРОИТЕЛЬСТВА  
ГОРОДА ИРКУТСКА

САМОЕ НОВОГОДНЕЕ  
ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА  
ПОКУПКУ КВАРТИРЫ!

ВЫГОДА  
902 000₽

+ ПОДАРОК ПРИ КОНСУЛЬТАЦИИ!

\*Акция действует до 31.12.21г. Подробности в отделе продаж  
Проектные декларации на сайте наш.дом.рф. Застройщик АО «УКС г. Иркутск»

Перед новогодними праздниками у всех желающих купить квартиру на выгодных условиях есть прекрасная возможность приобрести недвижимость с хорошей скидкой, получить подарок и согласовать приятные ипотечные условия.

АО «УКС города Иркутска» предлагает приобрести готовую трехкомнатную квартиру в жилом квартале «Предместье» по беспрецедентной акции. Только до конца года размер скидки составит 902 000 рублей. Также при

консультации в отделе продаж каждый клиент получит новогодний подарок.

Напоминаем, что АО «УКС города Иркутска» работает с ведущими банками РФ по программам «Господдержка-2020» и «Семейная ипотека».

С планировками квартир в жилом квартале «Предместье» можно ознакомиться на сайте [www.uks.irkutsk.ru](http://www.uks.irkutsk.ru). Все подробности по телефону отдела продаж: (3952) 285-100.

# Новая жизнь бульвара Постышева

## Как ESG-стратегия Сбера меняет городские пространства

Как одним мероприятием отметить такие значимые, но, тем не менее, разноплановые даты и события, как 360-летие столицы Восточной Сибири, 180-летие Сбера, Год спорта в Иркутске и Всемирный день детства, да ещё объединив это всё с экологическим марафоном, посвящённым Синичкиному дню? Универсальный ответ на этот вопрос нашли в Байкальском банке Сбербанка, организовав 20 ноября праздник для горожан на бульваре Постышева в Октябрьском районе Иркутска.



Александр Абрамкин, председатель Байкальского банка Сбербанка, и Юлия Кальвина, управляющий Иркутским отделением Сбербанка

Фото А. Федорова

### ОРИГИНАЛЬНАЯ ИДЕЯ

К полудню на бульваре, где, впрочем, и так всегда многолюдно – особенно сейчас, после благоустройства этого места, – собралось достаточно много горожан: жителей окрестных домов, партнёров Сбера, представителей городской власти, журналистов. Но особенно много было детей – под бодрое музыкальное сопровождение они с удовольствием качались на качелях, крутились на каруселях, осваивали различные лазалки. Кстати, сразу было видно, что все аттракционы – новые, современные и антивандальные.

Как оказалось, одним из поводов для праздника стало завершение благоустройства бульвара Постышева и официальное открытие детской спортивно-развлекательной площадки, которое организаторы приурочили ко Всемирному дню детства. Как рассказала заместитель председателя комитета городского обустройства – начальник департамента городской среды администрации Иркутска Марина Шевела, сначала здесь по федеральному проекту формирования комфортной городской среды сделали два променада, установили оригинальные светильники, предназначенные исключительно для этого пространства. А на этапе планирования второй очереди благоустройства администрация города обратилась к Сбербанку с идеей совместными усилиями сделать это место «живым».

– Мы задумались о том, какую смысловую нагрузку заложить в стратегический план развития бульвара, чтобы здесь было приятно не только прогуливаться, – пояснила Марина Шевела. – И можно смело сказать, что у нас всё получилось: на разных площадках – всего их девять – установлено инклюзивное оборудование, которого больше нет нигде в Иркутске. Его качество и наполнение может оценить каждый. Этот интересный проект – подарок городу к 360-летию юбилею, который мы отмечаем в этом году.

### «СПОРТ РЯДОМ»

– Идея сделать бульвар Постышева ещё более комфортным и удобным для прогулок, создав здесь локацию с тренажёрами, которые подходят для физической активности детей младшего возраста, нам очень понравилась, и мы с удовольствием её поддержали, – рассказал председатель Байкальского банка Сбербанка Александр Абрамкин. – В год 180-летия Сбера мы делаем много добрых дел, посвящённых городу и горожанам, в том числе маленьким ребятишкам.

Одно из таких дел – детский спортивный городок в оживленной части Октябрьского района, рядом с любимым местом отдыха иркутян – Верхней Набережной Ангары.

Оборудование городка разместили на протяжении всего бульвара. Переходя от одной площадки к другой, дети могут «протестировать» 19 интересных приспособлений, которые развивают силу, ловкость, вестибулярный аппарат, координацию. Среди них – турникет «Восхождение», различные качели, «вертушка-эксцентрик», батут, гамак, качалка «Аргонавт», развивающая игровая панель, качалка в виде чаши и другие активности. При этом их размещение в разных локациях гарантирует безопасность детей, которые придут сюда поиграть и позаниматься на тренажёрах, поскольку позволяет избежать большого скопления малышей в одном месте.

– Эту площадку мы решили назвать «Спорт рядом», потому что её назначение идеально вписывается в идею увлечь подрастающее поколение спортом с самого раннего возраста, – поделился Александр Абрамкин. – Я думаю, что время, проведённое в этом месте, станет для кого-то из ребят первым шагом, трамплином, который поможет им выбрать для себя что-то более серьёзное в спорте. А в целом, площадка долгие годы будет дарить детям и их родителям хорошее настроение.

Кстати, согласно техническому регламенту Евразийского экономического союза «О безопасности оборудования для детских игровых площадок», срок службы оборудования на бульваре Постышева составляет 15 лет, его гарантированным техническим обслуживанием будет заниматься компания-изготовитель.

Александр Абрамкин также отметил, что в следующем году Сбер вместе с партнёрами продолжит активно развивать в Иркутске общественные пространства – в том числе со спортивным уклоном.

– В нашем городе много необустроенных мест, а у нас есть много идей по их благоустройству, в которые мы вкладываемся уже сейчас, и они точно понравятся иркутянам. Кроме того, нам очень приятно участвовать в процессе преобразования Иркутска и видеть, как он меняется к лучшему. Становится более комфортным и дружелюбным для жителей, – сказал он.

### ЭКО-ВОСПИТАНИЕ ЛИЧНЫМ ПРИМЕРОМ

Подрастающее поколение Сбер привлекает не только к спортивному, но и экологичному образу

жизни. Например, вместе с учителями и учениками иркутской школы №19 реализует совместный проект по воспитанию эко-привычек у юных сибирияков.

– Мы сейчас видим, что современные дети более чувствительны к теме экологии, им проще перестраивать свои привычки, они, например, гораздо охотнее реагируют на раздельный сбор бытового мусора, чем взрослые люди, у которых уже сформировалось определённое эко-поведение, – прокомментировала управляющий Иркутским отделением Сбербанка Юлия Кальвина. – Поэтому мы решили поработать с учениками первых классов 19-й школы – а это почти 300 ребят – так как понимаем, что именно они будут потом влиять и на своих родителей, и на окружающих. Проводим со школой много мероприятий эко-направленности и в январе планируем вручить ей «Зелёный Оскар» – как лучшим классам, так и активным волонтерам.

Сбер активно участвует в преобразовании Иркутска и вместе с партнёрами реализует идеи, которые делают город интереснее и комфортнее. У банка уже есть новые предложения, которые он планирует воплотить в жизнь в 2022 году

– Всегда легче научить чему-то новому ребёнка, чем потом переучивать взрослого человека, – уверена директор СОШ № 19 Светлана Большацкова. – Поэтому у нас не просто школа, а настоящая эко-школа, где мы воспитываем поколение, которое будет с уважением относиться к окружающей среде.

Вот и на бульваре Постышева волонтеры-школьники вместе со Сбером и фондом «Подари планете жизнь» организовали эко-марафон «Зима теплее». Одним из пунктов этого мероприятия стала социальная акция, в рамках которой гости праздника собрали из готовых деталей 100 кормушек для птиц, зимующих в нашем городе. Разместить оригинальные кормушки-домики можно было не только здесь же, но и в любом другом месте – на усмотрение «изготовителя». Как считают организаторы, такой мастер-класс – «это хороший повод в очередной раз обратить внимание на нашу природу, которая всегда близко, рядом с нами, и мы должны её ценить и оберегать».

Ещё одна активность эко-марафона – соревнования среди детей по эко-борью: малыши и ребята постарше с удовольствием принимали

участие в настольной игре «Сортируй» и эстафетах «Жим батарейками», «Попади крышками в урну», «Рассортируй отходы». По ходу состязаний волонтеры провели «урок на природе», рассказывая об охране окружающей среды и полезных эко-привычках человека, в частности, почему надо и как правильно сортировать мусор. Кстати, раздельный сбор мусора будет реализован и на бульваре Постышева.

– Акция «Зима теплее» и эко-марафон проходят в рамках нашей ESG-стратегии, и это ещё один шаг по развитию осознанного отношения населения к сохранению природы и её ресурсов, – отметила Юлия Кальвина. – В целом, экологической повесткой мы занимаемся давно, а в 2021 году эта деятельность стала более системной, потому что мероприятия проходят не только в Иркутске, но и во многих других городах региона. Например, массовую посадку деревьев банк нынче организует ещё и в Братске. Кроме того, Сбер инициирует много волонтерских мероприятий, связанных с уборкой мусора на берегах Байкала. Призываю присоединиться к этому движению всех, потому что оно не имеет границ. Сделать это могут люди любого возраста, любой профессии и социального статуса, потому что любовь к природе, к тому месту, где мы живём, должна объединять всех иркутян.

Юлия Кальвина также сделала акцент на том, что Сбер активно привлекает к эко-повестке и бизнес-структуры. Например, начинает вводить такой термин, как зелёное кредитование, потому что сейчас во всём мире, особенно в странах с развитой экономикой, очень актуальна тема зелёных акций: обычно они стоят гораздо дороже и имеют лучшую капитализацию, чем обыкновенные акции.

– Россия только в начале этого пути, но Сбер прилагает усилия, чтобы двигаться в этом направлении более активно. У нас уже появились так называемые ESG-кованты в кредитных договорах с клиентами, и в ближайшем будущем появятся определённые льготы по кредитованию, например, для тех компаний, которые снижают свой углеродный след и в целом поддерживают не только экологические принципы, но и социальное государственное развитие нашей экономики. В том числе, на уровне области мы проговариваем с представителями бизнеса и власти, где могли бы быть полезными с точки зрения бизнес-повестки: например, в вопросах развития зелёных технологий, декарбонизации и создания карбоновых полигонов.

Наталья Горбань



Бульвар Постышева

Фото из архива компании

# Больше света – больше возможностей

Кристина Яковенко – о новых двухуровневых дуплексах в Хрустальном Парке

Дуплекс уже несколько лет является самым популярным форматом жилья в Хрустальном Парке. Покупателей привлекают большие площади, эргономичные планировки, а теперь и дополнительные возможности в виде второго света. Как устроены дуплексы с антресолю в Австрийском квартале? Почему второй свет повышает класс жилья? Что помогает загородным квартирам побеждать в конкуренции с городскими? Рассказывает коммерческий директор компании «Хрустальный Девелопмент» Кристина Яковенко.

## ХИТ ПРОДАЖ

«Хрустальный Девелопмент» строит дуплексы с 2012 года. Более компактные по площади (от 80 кв. м) и доступные по цене, чем таунхаусы, с небольшим земельным участком на первом этаже и собственной мансардой на втором, они быстро завоевали популярность среди покупателей – в первую очередь, семей с детьми.

**Кристина:** Сейчас дуплекс снова стал хитом продаж. Этот формат жилья максимально конкурирует с городской квартирой, только за те же деньги человек получает дополнительные преимущества: земельный участок на первом этаже или дополнительные площади на втором, большее количество спален, свою парковку перед домом, минимальное количество соседей. Все это – вкюпе с инфраструктурой и благоустройством Хрустального Парка – очень нравится покупателям.

Важно, что в дуплексе все пространство функционально: мало коридоров, много полезных площадей, продуманная эргономика. Есть места для хранения одежды, возможность организовать в подлестничном пространстве постирочную комнату и гардеробную. Отдельное преимущество – то, о чем люди мечтают, но не могут получить в городской квартире, – большие санузлы, 9 квадратных метров: многие делают сауну, ставят большую ванну-джакузи.

## ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН

Недавние изменения в законодательстве в сфере малоэтажного жилья, которые, по сути, приравняли его к городским квартирам, отразились и на дуплексах. Теперь в домах появился полноценный подъезд с дизайнерской отделкой – на четыре семьи. За красивыми брендованными дверями, ведущими в верхние дуплексы, жителей ждет небольшая прихожая, где можно оставить верхнюю одежду и обувь и по своей персональной лестнице подняться в квартиру. «Грязная» и «шумная» зона, таким образом, остается внизу – это очень удобно. В самой парадной появилось также и дополнительное место для хранения: жильцы могут оставлять в нем коляски, велосипеды, даже хранить шины



Кристина Яковенко, коммерческий директор компании «Хрустальный Девелопмент»

Фото из архива компании

или оборудовать лапомоечную для собак.

**Кристина:** Изменились не только законодательные требования, но и спрос: мы получили обратную связь от людей, которые проживают в наших дуплексах, и поняли, например, что владельцам квартир на вторых этажах не хватало своего обособленного места для барбекю. Так на втором этаже появились террасы: там можно установить газовый или электрический гриль, обеденный стол и кресла. Можно использовать террасу и по-другому: поставить шезлонг и загорать, например, или устроить игровую зону для ребенка...

Квартира за городом продолжается за пределами своих площадей. В дуплексе мы максимально расширили пространство квартиры – в том числе за счет окон, которые открываются в две створки. Граница между природой и домом стирается: открыв окна, мы из любой комнаты можем выйти на французский балкончик, подышать свежим воздухом, полюбоваться видами.

## ВТОРОЙ СВЕТ

В новом – Австрийском – квартале девелопер предложил покупателям более совершенный продукт

– дуплексы со вторым светом. Этот формат идеально подходит семьям с детьми: дополнительные площади дают возможность сделать большее количество комнат: например, четыре спальни, два санузла, постирочную, просторную прихожую, кухню-гостиную с выходом на террасу...

**Кристина:** Люди при покупке недвижимости сегодня мыслят не квадратными метрами, а помещениями, функционалом, который смогут на этих площадях реализовать. В дуплексе с антресолю можно выделить мастер-спальню с собственным санузлом и большой гардеробной, сделать отдельный кабинет для работы, что

очень актуально для фрилансеров, самозанятых и для тех, кто просто решил сегодня поработать из дома.

Второй свет позволяет зонировать пространство: например, наверху разместить детскую зону с двумя спальнями, собственным санузлом и кабинетом, где дети смогут учиться, работать на компьютерах, а внизу – взрослую. Если пришли гости, всегда есть возможность уложить детей спать на верхнем этаже и продолжать общение на нижнем, никому не мешая.

## ВОЗМОЖНОСТИ ЭКСТРА

Высота потолков в дуплексе со вторым светом – 6 метров. За такими покупателями обычно стоят в очередь, и неслучайно. Проведенный девелопером конкурс дизайнеров интерьера подтвердил не только большие функциональные возможности квартиры с антресолю, но и совершенно иной уровень эстетики.

**Кристина:** Меня приятно удивили результаты. Каждый дизайнер по-своему раскрыл преимущества второго света и обыграл их. Это сразу выводит дуплекс из комфорт-класса в бизнес-класс. Такая квартира, на мой взгляд, вполне может конкурировать с полноценным индивидуальным домом.

Объем пространства и возможности дизайна интерьера здесь совершенно иные. Малое количество квартир в городе могут похвастаться такой эстетикой. Цена при этом абсолютно несоизмерима со стоимостью пентхаусов и квартир с террасами, которые продаются в городских новостройках: в Хрустальном Парке за эти деньги можно получить еще и ремонт.

Эстетика окружения сильно влияет на наше состояние, всем нам хочется испытывать положительные эмоции от красивого интерьера – дуплекс дает такие возможности. Знаю по личному опыту: второй свет – это совершенно особое ощущение воздуха, пространства.

## ДВОР БЕЗ МАШИН

В Австрийском квартале 40 домов с дуплексами. Все они выстроены та-

## Дизайн-проекты интерьера дуплекса со вторым светом (конкурсные работы)



Проект А. Дьячковой



ким образом, чтобы получился двор, абсолютно свободный от машин. При расположении парковки с другой стороны домов автомобили остались рядом, но при этом жильцы получили совсем другие, гораздо более гармоничные, спокойные видовые характеристики.

**Кристина:** Есть дома, которые стоят входом к улицам: там находится большая линия парковочных мест, отделенных от подъездной двери зеленой пешеходной, тротуарной зоной. Есть дома, которые выходят подъездами во двор: к тихой зоне отдыха, к детской площадке. Каждый выбирает то, что ему больше нравится, в зависимости от состава и потребностей семьи.

### БОЛЬШЕ, ЧЕМ КВАРТИРА

В Австрийском квартале, как и в других, девелопер уделит немало внимания благоустройству. Во дворе появятся и зона воркаута со спортивными элементами, и тихая прогулочная зона, и полоса препятствий веревочного парка, и большая песочница с домиками, и дорожки для велосипедистов и роллеров, и перголы с качелями...

**Кристина:** Мы впервые проектировали квартал с использованием BIM-технологий, выстраивали все в 3D. Благодаря этому, смогли рассмотреть каждую деталь. Это позволило привнести дополнительные идеи и фишки.

Но важно понимать, что парковой территорией внутри двора возможности жителей Австрийского квартала

не ограничатся. История Хрустального Парка – это история передвижений. Чувство дома распространяется здесь на территорию всего микрорайона, в котором есть и разнообразные детские площадки, и спортивные зоны, и велосипедные дорожки, и большой парк.

### ВЫБРАТЬ ЗАГОРОД

Образ жизни современного человека очень изменился за последние годы. Сегодня, с развитием удаленных форматов работы, многие покупают квартиру, чтобы и жить, и работать, и отдыхать, и гулять.

**Кристина:** Выходить каждый вечер во двор – скучно. В Хрустальном Парке больше вариантов: можно сходить за кофе или свежими продуктами, заняться спортом, да даже просто прогуляться – пройти несколько километров, чтобы в голову пришли свежие

мысли, насытиться красивыми видами, подышать свежестью от залива, встретить закат или рассвет...

Загородные мини-города становятся все более привлекательными для жизни. Минимальное количество соседей, возможность выйти во двор и пообщаться или наоборот – уединиться на природе, красивая квартира с высокими потолками, дизайнерским интерьером, огромными окнами, много света и воздуха, большее количество комнат, выделенные зоны для отдыха и работы – такой набор опций сложно повторить в городской квартире. Все это в совокупности формирует совершенно иной образ жизни, позволяет получать от нее удовольствие.



### СПРАВКА

**Хрустальный Парк** – уникальный семейный микрорайон на 14 км Байкальского тракта. Окружен лесом с одной стороны и заливом – с другой. Территория микрорайона разделена на 15 кварталов, каждый из которых создает уникальную среду для жизни за счет стилизации под лучшие парки мира и архитектурные достопримечательности разных стран. По своим размерам микрорайон напоминает небольшой, но уютный город с собственной инфраструктурой, дорогами, школами, детскими садами, спортивными и детскими площадками, магазинами и парками. В Хрустальном Парке каждый сможет найти подходящее жилье для себя и своей семьи – на территории кварталов-парков представлены различные типы застройки: частные коттеджи, уютные таунхаусы, дуплексы с рациональной планировкой, а также квартиры различных площадей. Застройщик ООО СЗ «Хрустальный парк». Проектные декларации на наш.дом.рф



Проект победителя конкурса А. Ключко

# Из милиционеров в фермеры

## Как офицерская закалка и настойчивость помогли создать идеальное фермерское хозяйство в Приангарье

Слушатели «Школы фермера» Россельхозбанка в Иркутской области посетили крестьянско-фермерское хозяйство Вячеслава Лизина, которое в прошлом году было включено региональным министерством сельского хозяйства в реестр базовых хозяйств Приангарья. Начинающие фермеры, изучающие растениеводство, ознакомились с сортами зерновых культур, новейшей техникой и оборудованием.

Экскурсию по производственным площадкам предприятия, расположенного в Боханском районе, провел сам Вячеслав Лизин. Он рассказал будущим агробизнесменам свою удивительную историю становления как фермера – от окончания Иркутской высшей школы МВД и работы в подразделении по борьбе с организованной преступностью до работы в поле, где ему очень пригодились и офицерская выправка, и настойчивость, и умение держать слово.

Хозяин производства поделился с будущими растениеводами полезной информацией: как выбирать посевные поля с учетом природного ландшафта, рассчитывать удобрения, сравнивать сорта зерновых культур, хранить и перерабатывать зерно. Слушатели «Школы фермера» на практике изучили все детали процесса производства муки с момента выбора семян до поставки зерна на мукомольный комплекс.

«За годы практического опыта и определенных экспериментов для своего производства я вывел несколько основных вещей, которые напрямую влияют на успех предприятия. Первое – правильный выбор семян, подходящих под условия нашего региона. Опытным путем мы пришли к выращиванию районированных сортов пшеницы, именно они дают максимальный урожай и последующее качество конечного продукта – муки. И второе – при организации своего производства нужно делать ставку либо на дорогое и полностью автоматизированное оборудование, либо приобретать бюджетную технику, ра-



Фото из архива компании

ботать с которой будет профессионал высокого уровня», – поделился опытом руководитель КФХ.

Практическое занятие проходило в формате диалога без ограничения круга вопросов. Слушатели интересовались и техническими моментами производства, и секретами успешного ведения бизнеса, находили для себя новые решения, а затем вносили корректировки в собственные бизнес-планы, которые им предстоит представить во время защиты диплома.

«Мы увидели предприятие, на которое действительно нужно равняться. Организация всех рабочих процессов

– от посевной кампании до производства конечного продукта – отлажена как часы. Причем это именно комплексный подход, производство нацелено не только на реализацию зерна. Так, здесь представлен полный цикл глубокой переработки. После выезда для себя принял решение, что на своем производстве, даже на первичном этапе, вижу смысл вложиться в дорогую и надежную технику. А еще благодаря практическому решению Вячеслава понял, что смогу сэкономить на строительстве ангара для хранения посевного материала. Он показал альтернативный метод хранения зерна и других сельскохозяйственных культур,

который используется у него на производстве», – рассказал слушатель «Школы фермера» Павел Федоров.

В настоящее время зерно и посевной материал хранится на КФХ Лизина в полиэтиленовых рукавах, но в рамках расширения производства при сотрудничестве с Россельхозбанком рассматривается возможность строительства современного зернохранилища – такое решение диктует рост объемов сырья.

«Что отличает хозяйство Вячеслава Лизина, так это высокая культура организации ведения бизнеса, содержания земель и производственных площадок. Здесь представлен хороший при-

мер всестороннего взаимодействия и нацеленности на результат. Фермер успешен не только, когда он увлечен, но и когда слаженно работают все заинтересованные структуры – это и вклад научных сотрудников, которые предлагают адаптированные культуры и изучают воздействие современных удобрений на почву, и разработки производителей новой современной сельхозтехники, где учитывается все, что необходимо аграрию. Уверена, что именно такой опыт необходим нашим слушателям «Школы фермера» для достижения высоких результатов не только при подготовке бизнес-планов, но, главное, при развитии собственного хозяйства», – подчеркнула директор Иркутского филиала Россельхозбанка Наталья Баркова.

В Иркутской области образовательный проект «Школа фермера» реализуется при поддержке областного правительства, совместно с региональным министерством сельского хозяйства, Россельхозбанком и Иркутским государственным аграрным университетом. Обучение проводится по двум наиболее востребованным в регионе направлениям – растениеводство и животноводство.

**АО «Россельхозбанк»** – основа национальной кредитно-финансовой системы обслуживания агропромышленного комплекса России. Банк создан в 2000 году и сегодня является ключевым кредитором АПК страны, входит в число самых крупных и устойчивых банков страны по размеру активов и капитала, а также в число лидеров рейтинга надежности крупнейших российских банков.

# «Бизнес будет развиваться при любых обстоятельствах»

Александра Макарова, ВТБ, – о новой реальности для людей, компаний и банков

Новая реальность уже не пугает ни людей, ни бизнес: все научились адаптироваться к меняющимся обстоятельствам, мобильно перестраиваться и открывать «окна возможностей». Задача банка в этих условиях – быть надежным провайдером господдержки, финансовых услуг и сопутствующих сервисов, создавать удобную цифровую среду. Какие отрасли бизнеса сегодня «на коне»? Кому, напротив, нужна поддержка? Скажется ли рост ставок на кредитных аппетитах населения? Управляющий ВТБ в Иркутской области Александра Макарова ответила на вопросы Газеты Дело.

## ЖИТЬ В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

**Александра, еще один год в новой – пандемийной – реальности подходит к концу. Каким он был для вас?**

– Как ни удивительно, одним из лучших за последний период. Мы выполняем все плановые показатели; по многим направлениям ВТБ в Иркутской области – один из лучших среди региональных подразделений.

**Есть ощущение, что в этом году растут не только банки. Экономика в целом оживилась – вы видите это по своим клиентам?**

– Да, так и есть. За девять месяцев мы нарастили кредитно-гарантийный портфель среднего и малого бизнеса на 7%, до 36,5 млрд рублей. В целом, кредитный портфель корпоративных и частных клиентов ВТБ в регионе вырос на 14%, до 106 млрд рублей. Думаю, все уже просто привыкли к тому, что приходится считаться с новой реальностью, которую диктует ковид, научились жить и работать в условиях пандемии. Производственные и обрабатывающие компании продолжают выпускать продукцию, инфраструктурное и жилищное строительство развивается, инвестпроекты в рамках госпрограмм реализуются – и в фармацевтической сфере, и в перерабатывающих отраслях.

**Тем не менее некоторые отрасли по-прежнему испытывают трудности. Новая волна пандемии принесла и новые ограничения, и новые меры поддержки. ВТБ одним из первых начал прием заявок по возобновленной госпрограмме для бизнеса ФОТ 3.0.**

– Более того, мы начали принимать заявки, не дожидаясь официального старта программы – как от действующих клиентов банка, так и от новых. Порядка 10% заявок на текущий момент – от клиентов других финансовых организаций. В рамках ФОТ 3.0 предприниматели и юристы из пострадавших отраслей могут получить льготное финансирование по ставке 3% годовых. Заемные средства можно потратить на финансирование расходов, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, включая выплату зарплаты работникам и платежи по действующим кредитным договорам. При этом на первые полгода клиент освобождается от уплаты процентов и основного долга.

**Каким отраслям нужна помощь сейчас? У кого программа пользуется спросом?**

– Заявки поступают от туристических компаний, предприятий общепита, сферы развлечений, санаторно-курортного лечения. Почему-то до сих пор не отнесли к требующим поддержки отраслям торговые центры, хотя, на мой взгляд, этот вид бизнеса тоже существенно пострадал.

**Как вы уже сказали, программы господдержки дают банку возможность привлекать новых клиентов. Многие ли из них остаются в ВТБ?**

– Подавляющее большинство компаний малого бизнеса, которые пришли к нам за ковидной господдержкой, остались на обслуживании в банке: по сравнению с началом года число активных клиентов увеличилось на 24%. Это значит, что мы смогли предложить удобный сервис и качественные услуги – именно те, которые были им нужны.



Александра Макарова, Управляющий ВТБ в Иркутской области

## РАБОТАТЬ ВДОЛГУЮ

**Пандемия изменила отношения банков с клиентами. Каких принципов в работе с бизнесом и физлицами придерживаетесь вы?**

– Сегодня ВТБ в Иркутской области фокусируется на персональных отношениях с клиентами, выгодных условиях сделок и технологичности. В этом состоит наша стратегия. Мы модернизируем модель классического провайдера финансовых услуг и создаем удобную цифровую среду.

Цифровые каналы становятся все более востребованными – как у людей, так и у компаний. Для начинающих предпринимателей за последний год у нас появились удаленная регистрация бизнеса и дистанционное резервирование расчетного счета. Раньше для его открытия надо было идти в отделение, потом ждать результатов проверки... А сейчас предприниматели могут все оформить через личный кабинет на сайте банка – это занимает не более пяти минут. Мы запустили новый удобный интернет-банк для бизнеса, где есть все продукты, необходимые на любом этапе развития компании, обновили мобильный банк. Расчетные операции теперь можно проводить в режиме онлайн, появились новые цифровые продукты и сервисы, услуги для торгово-сервисных предприятий и компаний-участников ВЭД.

**В расчетно-кассовом обслуживании вы реализуете пакетный формат. Причем часть дополнительных услуг, например, открытие бизнес-карт – предоставляется клиентам бесплатно. В чем ваш интерес?**

– Мы строим свою работу на долгую перспективу и понимаем, что предприятиям, особенно сегмента малого бизнеса, крайне важны простота, удобство обслуживания, возможность экономить.

**Небанковские сервисы ВТБ тоже работают на цель долгосрочного партнерства?**

– Конечно. Банк сегодня – это не просто финансовая организация. Мы заинтересованы в росте бизнеса клиентов, в упрощении работы предпринимателей, поэтому предлагаем самые разные нефинансовые сервисы: проверка контрагента, сервис управления торговлей «МойСклад», юридическая поддержка, цифровая бухгалтерия и прочие. Помимо этого, на интернет-портале «Ближе к делу» регулярно проходят бесплатные вебинары и обучение как для начинающих предпринимателей, так и для тех, кто готов внедрять в свой бизнес новое.

## СТРОЙКА ОЖИВИЛАСЬ

**Говоря об ожившей в 2021 году экономике, нельзя не отметить особый рост строительного рынка. В Иркутске, кажется, давно не строили так много.**

– Стройка, действительно, оживилась. Даже несмотря на проблемную ситуацию с седьмой приаэродромной зоной, из-за которой ряд проектов наших клиентов просто «встали», застройщики смогли найти выход: оперативно перестроились и вышли на площадки, не подпадающие под ограничения. Стоит отметить, что банк готов финансировать проекты, находящиеся в седьмой подзоне аэропорта Иркутска, – при наличии разрешения на строительство и согласия Росавиации.

В целом, банк в 2021 году активно сотрудничал с застройщиками: из девяти проектов, которые мы взяли в работу, семь уже реализуются или начнут строиться в ближайшее время. Среди них совершенно разные проекты – это и жилье комфорт-класса, и более бюджетные проекты, и проекты реновации и переселения жителей

Иркутска из ветхого жилья. Вместе с жильем сегодня строятся детские площадки, зоны отдыха. Все это меняет городскую среду и качество жизни в лучшую сторону.

**Проекты, о которых вы говорите, реализуются по схеме проектного финансирования с использованием счетов эскроу. Насколько удобной она оказалась для застройщиков и для банка?**

– В первой половине года были завершены первые объекты, построенные по этой схеме, в том числе, проект с компанией «Максстрой», который финансировали мы. Практика показала, что использование средств дольщиков на счетах эскроу позволяет существенно ускорить ввод в эксплуатацию жилых объектов: срок строительства сократился с трех-четырёх до одного-двух лет.

## ИПОТЕКА: ИДЕМ НА РЕКОРД

**Строительный рынок очень поддерживали льготные ипотечные программы. Каким был спрос на кредиты у клиентов ВТБ в Иркутской области?**

– Объем ипотечных выданных по итогам первых девяти месяцев года составил 10,5 млрд рублей – это на 17% больше, чем в 2020 году. В целом по году в банке ожидается очередной рекорд, даже несмотря на модернизацию госпрограммы в июле.

**Летом ставки по ипотеке впервые за долгое время пошли в рост. Это уже сказалось на кредитных аппетитах?**

– Пока спрос на рынке жилья превышает предложение – кредиты по-прежнему востребованы. При этом в третьем квартале выросла доля готового жилья в объеме всех ипотечных сделок, она составляет примерно 70%. Цены на «вторичку» стабилизировались.

**Все, кажется, уже привыкли к тому, что государство поддерживает ипотеку.**

– Думаю, это правильно. Стройка – локомотив экономики. Если стройка есть, она подтягивает и сферу торговли, и производство стройматериалов. Вся экономика оживает.

## ИЗ ВКЛАДОВ – В АКЦИИ И ОБРАТНО

**Еще один тренд пандемийных времен – бум на инвестиционном рынке. Многие клиенты ВТБ в Иркутской области попробовали себя на фондовом рынке?**

– За девять месяцев портфель инвестпродуктов частных клиентов увеличился на 42%. Для многих инвестиционные инструменты уже стали альтернативным способом сохранения и преумножения личных накоплений.

**После изменения ключевой ставки Центробанка доходность депозитов снова стала расти. Это как-то изменило ситуацию? Ждете возвращения вкладчиков?**

– По общероссийским данным банка, третий квартал уже переломил тренд в сберегательной модели населения: клиенты вновь обратили внимание на классические депозиты, которые в условиях растущих ставок становятся альтернативой не только накопитель-

ным счетам, но и инвестиционным продуктам. Сегодня средневзвешенная доходность по ним уже превышает инфляцию и консервативные стратегии инвестирования. В Иркутской области по итогам 9 месяцев мы видим, что портфель инвестиционных инструментов продолжает прибавлять в объеме. По итогам трех кварталов портфель привлеченных средств физлиц ВТБ в Иркутске достиг 84,5 млрд рублей.

**Особое внимание банк уделяет сбережениям состоятельных вкладчиков и инвесторов. В январе 2020 года ВТБ открыл в Иркутске офис для премиальных клиентов. Как развивается это направление?**

– Очень успешно. Мы достигли всех поставленных на старте проекта целей. Офис продолжает наращивать объем бизнеса: число клиентов, по сравнению с 2019 годом, выросло в 3,6 раза, до 225 человек, а объем средств клиентов под управлением – в 4,8 раза, до 26 млрд рублей.

## БИЗНЕС – В ФОКУСЕ

**Горизонты планирования в текущих условиях сократились, но не думать о будущем нельзя. На чем банк будет фокусироваться в ближайшее время?**

– 2021 год показал, что бизнес будет развиваться при любых обстоятельствах, поэтому программы поддержки и льготные условия финансирования от государства будут востребованы. ВТБ, в свою очередь, будет участвовать во всех государственных инициативах по поддержке бизнеса и выступать провайдером госпрограмм для предприятий Иркутской области.

Среди важных фокусов для нас – жилищное строительство, работа с категорией самозанятых. Значимой целью для банка является и рост числа счетов юридических лиц. До конца 2022 года ВТБ в целом намерен привлечь на обслуживание миллион клиентов этого сегмента.

Мы продолжим участвовать во всех программах льготной поддержки бизнеса, в том числе на инвестиционные цели. На текущий момент наиболее актуальными программами Фонда развития промышленности, программы повышения конкурентоспособности (постановление 191). Кроме этого, Корпорация МСП совместно с Банком России возобновила программу стимулирования кредитования субъектов МСП (программа 4) для поддержки субъектов МСП из отраслей, пострадавших от ковида. Программа предназначена для бизнеса, который не получает льготное кредитование в рамках других мер господдержки. Заемные средства по ней можно получить по ставке не выше 8,5%.

Продолжим мы и реализацию стратегических целей. Это, прежде всего, обеспечение цифровой доступности 100% продуктов и услуг, развитие экологических технологий, в частности безбумажного офиса, который мы успешно внедряем с 2019 года в рамках ESG-повестки. При этом новые офисы в рамках нашей концепции мы тоже будем открывать: у клиента должен быть выбор вариантов общения с банком, не все любят иметь дело с приложением, кто-то предпочитает живое общение. Продукты и услуги должны быть доступны всем.

Иван Рудых



# Комфорт на первом месте

ЖК «Новые горизонты на Пушкина» в ноябре возглавил рейтинг иркутских новостроек

Жилой комплекс «Новые горизонты на Пушкина» в ноябре занял первое место в рейтинге Единого ресурса застройщиков среди новостроек Иркутской области, а также вошел в ТОП-15 ЖК по России. Что позволило проекту взять «золото»? Какие квартиры ждут иркутян в новой очереди ЖК? Как меняются предпочтения покупателей в планировках? Об этом Газете Дело рассказал коммерческий директор проекта ЖК «Новые горизонты на Пушкина» Михаил Зубков.

## ЗНАК КАЧЕСТВА



Рейтинг Единого ресурса застройщиков оценивает основные потребительские качества новостроек. У проекта «Новые горизонты на Пушкина», который с 2018 года возводится в Свердловском районе Иркутска, преимуществ немало: удобное расположение рядом с Глазковским мостом, в 5 минутах от центра города, прекрасные видовые характеристики, большой двор-парк без машин, огороженная территория и видеонаблюдение, стильные кирпичные фасады с корзинками для кондиционеров, парадные с дизайнерской отделкой, просторными холлами и колясочными, кладовые и подземный паркинг, высокие потолки (2,9 м) и разнообразные планировки квартир...

По словам Михаила Зубкова, независимая объективная оценка федерального ресурса – это определенный знак качества для компании. Рейтинг позволяет покупателям удостовериться в надежности застройщика, убедиться в том, что решение в пользу проекта выбрано верно. «Конкурентное поле сегодня большое, появляются интересные жилые комплексы, – поясняет Михаил. – Люди тщательно выбирают, сравнивают, потому что цены на квартиры растут, и вложить свои деньги хочется в тот проект, который в полной степени оправдает надежды и ожидания».

## ДВОР-ПАРК ДЛЯ ВСЕХ

Первая блок-секция ЖК «Новые горизонты на Пушкина» уже сдана в эксплуатацию, строительство второй также завершается. Жители смогут

пользоваться подземным паркингом, кладовыми и колясочными, проводить время в просторных парадных, общаться на удобных диванчиках или выбирая книгу на полке буккроссинга, решать все вопросы с застройщиком и управляющей компанией с помощью удобного мобильного приложения, а также гулять и заниматься спортом в огороженном и благоустроенном дворе.

«Двор-парк без машин – это наша гордость. Мы одними из первых в Иркутске начали реализовывать такую концепцию. Уже сейчас двор закрыт для въезда автомобилей, никто не может заехать на территорию – это обеспечивает безопасность жителей во время прогулок», – рассказывает Михаил Зубков.

По его словам, с введением новых очередей дворовая территория расширится: появится небольшой амфитеатр для проведения общих мероприятий, домик на дереве для малышей, скалодром для ребят постарше. Большое внимание застройщик планирует уделить и озеленению: двор-парк в полной мере оправдает свое название.

«В 2018 году, когда мы начинали строить комплекс, мы выкопали две ели, которые росли на территории, и пересадили в питомник, – делится Михаил Зубков. – К моменту завершения проекта ели вернутся обратно, и жители получат полноценные высокие деревья, которые будут украшать двор даже зимой».

## С ВИДОМ НА АНГАРУ

1 ноября стартовали продажи в третьей очереди проекта – 15- и 16-этажных домах с долгожданными видовыми квартирами. По словам коммерческого директора, потрясающая панорама, которая открывается на Ангару и Глазковский мост уже с десятого этажа, – зачастую основная причина покупки квартиры в «Новых горизонтах».

Любоваться рекой жителям помогают увеличенные оконные проемы: заниженные окна дают больше света, воздуха, пространства. «Все окна при выходе на теплые балконы в новых домах – панорамные, остекление в пол. Помимо этого, у них штульповое распашное открывание: вместо традиционной балконной двери – две створки. За счет этого летом можно расширить пространство квартиры, сделать на балконе комфортную мини-террасу и наслаждаться прекрасным видом».

## ОДИН РАЗ УВИДЕТЬ

Новая очередь продаж включает 309 квартир. Ассортимент впечатляет: от небольших студий (26 кв. м) до просторных «еврочетырешек» (110 кв. м). Появились квартиры и

с классическими планировками – с выделенной кухней. Как говорит Михаил Зубков, на такие решения у потенциальных покупателей сегодня тоже есть спрос.

«Еще одна новинка – квартиры с выделенными зонами гардеробных, это очень удобное решение для семей с детьми, – рассказывает коммерческий директор проекта. – Есть и квартиры с мастер-спальнями. Возможность выделить родительскую комнату с собственным санузлом также привлекает многих».

Сориентироваться в ассортименте «Новых горизонтов» и сделать правильный выбор покупателям помогают современные технологии: по каждой квартире создан виртуальный тур – с зонированием, расстановкой мебели. В отделе продаж можно примерить очки виртуальной реальности и «прогуляться» по своей будущей квартире, ощутить пространство, площадь комнат.

«Это здорово помогает определиться с покупкой, особенно когда

выбираешь из нескольких форматов, – говорит Михаил Зубков. – Каждый человек также получает брендированные VR-очки в подарок. Придя домой, можно показать квартиру членам семьи, посоветоваться и принять окончательное решение».

Завершение строительства третьей очереди ЖК «Новые горизонты» на Пушкина запланировано на первый квартал 2024 года. Застройщик не исключает, что дома будут готовы раньше срока, но ставку делает в первую очередь на качество: «Нам важно, чтобы реализация не просто совпала с «картинками в буклете», но и превосходила их».



(3952) 43-40-40  
жк-новыгоризонты.рф  
АО СЗ «Атлант».

Проектные декларации на наш дом.рф



## 19 февраля БАЗОВЫЕ СТРАТЕГИИ 2022

События. Тренды. Действия.

Бизнес-конференция по стратегическому планированию на 2022 год



### По итогам конференции вы узнаете:

- как выбрать скорость, масштаб и направления вложений денег и энергии?
- как спланировать траекторию передачи бизнеса и включить в работу поколения Z и Альфа?
- как найти место технологиям, супераппам, маркетплейсам и прочим новым явлениям в вашей стратегии?
- как сделать бизнес и команду экстраординарными?
- как совместить развитие и стабильность, инвестиции и финансовую устойчивость?

План действий на  
2022 год за 1 день

Только собственники  
и ТОП-менеджеры

Диалог “без купюр”



АРЬ ПРО

Иркутск

bct.irk.ru

8 800 600 62 80

# «Я важнее»

## Фотовыставка Ярослава Шиллера состоялась в галерее DiaS

Топ-менеджер «Слаты» Ярослав Шиллер говорит, что фотография привлекала его с самых ранних лет. Детское увлечение не стало профессией, но выросло в весьма серьёзное хобби. За семь лет, что Ярослав живёт в Иркутске, «Я важнее» – уже третья его персональная выставка в нашем городе. О её концепции, героях, тонкостях взаимоотношений с искусством фотографии Ярослав Шиллер рассказал Газете Дело.

### О ФОТОГРАФИИ

– Наверное, вы знаете, что коренные жители Америки избегали фотокамер, потому что думали, что фотография забирает часть души. Но я бы сказал так: нет, фотография ничего не крадет, а наоборот, показывает настоящую душу. Ты делаешь снимок и останавливаешь время – через десять лет ты сможешь взять этот остановленный момент в руки и посмотреть на него.

### О ГЕРОЯХ ВЫСТАВКИ

– Здесь есть знакомые и незнакомые, знакомые знакомых и мои сыновья. Я старался фотографировать не просто людей, а людей в эмоциях и состояниях, в которых они редко бывают. Каждый из героев провел у меня в студии плюс-минус полчаса. Среди них были, в том числе, психологи, они потом говорили мне, что то, чем я занимаюсь, – это не съемка, это фототерапия. Ну, хорошо, пусть так. Но я бы назвал это и не съемкой, и не фототерапией. Я бы назвал это встречей. Бывало, что на этой встрече возникали такие эмоции, что в конце нашего диалога мы обнимались и говорили: это точно не последний раз.

### О КРАСОТЕ

– Мы все красивые, но очень часто не умеем показать этого другим, и в первую очередь – себе. Поэтому не любим себя, а если не любим себя, то не умеем любить и других. И поскольку именно так организован наш мир, мы сидим каждый в своей норке, а не встречаемся, чтобы наслаждаться картинами, скульптурами, красотой природы, Вселенной. Надо оценивать свою красоту. Мы – важнее. Я – важнее.

### О ЧЕРНОМ И БЕЛОМ

– Я фанат фотографа, которого, к сожалению, уже нет, это Питер Линдберг. В одном из интервью он сказал фразу, что только на чёрно-белом снимке можно показать настоящие эмоции. И я, наверное, с этим согласен. От чёрно-белой фотографии я в восторге! Хотя цвет тоже заманчив, и когда-нибудь, наверное, я буду добавлять цвет в свои работы. Но очень осторожно и очень осознанно.



Ярослав Шиллер, фотограф, топ-менеджер «Слаты»

Фото А. Федорова

*Молодая женщина в тёмно-красном платье дарит автору букет цветов, он с улыбкой принимает его, говорит: «Внизу, на стене с правой стороны, смотришь через левое плечо» – и мы понимаем, что поздравлять Ярослава Шиллера с открытием персональной выставки в галерее DiaS пришла одна из героинь его работ. Экспозиция, носящая название «Я важнее», состоит из портретов иркутян, которые автор делал в своей фотостудии в течение двух лет. Это – женщины и мужчины, юные и зрелые, самых разных профессий и убеждений. Кто-то смотрит в камеру, кто-то – вбок или вниз, но каждый – как будто внутрь себя.*

### О ВДОХНОВЕНИИ

– Открытие выставки – очень важный день для меня, потому что в жизнь воплотилась мечта. Я чувствую, что энергия людей, с которыми я познакомился, наполнила меня такой силой. И это двигает меня дальше. В моей голове уже есть идея следующей выставки. Будет она реализована в следующем году или через два года – зависит от обстоятельств. Замысел тоже связан с людьми. В нём ещё больше эмоций, ещё больше красоты.

### О ДЕЛЕ

– «Слата» – это место, где я работаю. И за счёт профессионализма – моего и коллег, у нас ведь целая ко-

манда – эта компания выглядит именно так, как выглядит. А на выставке я презентую свои работы как фотограф. Я всегда своим сыновьям говорю – делай хорошо то, что любишь, а всё остальное придёт само.

### О НАЗВАНИИ ВЫСТАВКИ

– Почему «Я важнее»? Очень просто. Каждый из нас для себя важнее всего. Каждый из нас имеет влияние на собственную жизнь. В каждом из нас – огромное количество энергии, которая может менять мир. Я желаю всем, чтобы в жизни именно вы были важнее, не теряйте времени на вещи, которые важны для других, но не для вас. Инвестируйте в себя.

### О СРОКАХ И ЦИФРАХ

– Это был долгий путь. За один день можно хорошо сделать одну, максимум две съёмки. И ведь это не просто механическая съёмка, это настоящий, долгий разговор по душам, то есть у человека должно быть много свободного времени. Значит, это выходные. Берем год: 52 недели – это 104 субботы и воскресенья, отнимаем праздники, отпуска, командировки... В итоге подготовка к сегодняшнему вечеру заняла два года. За одну такую встречу со своим героем я делал от 300 до 1000 снимков. Как выбирал из такого объема? Открывал на большом мониторе папку с фотографиями, чтобы одновременно было видно 60-100 снимков, и не рассматривал каждую отдельно, а как бы пролетал по ним взглядом. Потом

увеличивал то, что «зацепило», на чем взгляд остановился.

### О ЛИЧНОЙ ИСТОРИИ

– Никто из моих родителей, конечно, не был профессиональным фотографом. Видимо, я как родился, так увидел фотоаппарат – и всё завертелось, потому что о фотоаппарате я с детства мечтал, сколько себя помню. А потом он, наконец, появился, и меня это безумно восхищало с технической точки зрения. При этом, скажу честно, я недооценивал то, что держал в руках, это была настоящая профессиональная камера. А я просто кайфовал, что можно вот так взять фотоаппарат, зарядить его пленкой, выйти на улицу, сказать друзьям, чтобы они что-то сделали и меня позвали, сфотографировать, а потом проявлять это на больших листах бумаги. Это было классно!

### О ТЕХНИКЕ

– Для того, чтобы сделать крутую фотографию, совсем необязательно иметь крутую камеру. Я имею в виду, если ты любитель – то, наверное, не слишком обязательно много вкладываться в технологическую часть. Но когда хочешь, чтобы это можно было распечатать в большом формате, чтобы увидеть большое разрешение – конечно, тогда потребуется вложиться в определённые технические решения. Обычным фотоаппаратом это уже нельзя будет сделать. Хотя красивые фото можно получить, снимая и на телефон!

Очень многие снимки на выставке сделаны при помощи камер Sony Alpha и Lumix. Когда-то я очень любил Canon, а сейчас среди моей коллекции фотоаппаратов нет ни одного из них. Любимая камера? Наверное, больше всего снимков я сделал ещё в детстве и юности, на Зенит-12-XP – советский малообъективный зеркальный фотоаппарат. А потом у меня – за совершенно безумные для тех времён деньги – появился аппарат Praktica производства ГДР, и это тоже было очень круто.

### О ФОТО-МЕЧТЕ

– Я мечтаю о камере Hasselblad («Хассельблад») – да, да, той самой фирмы, фотоаппараты которой побывали на Луне! Масштаб? Один объектив, один фотоаппарат – около миллиона рублей.

Евгения Скарднева

## «Убрать всё напускное»

Мария Перевозникова, продюсер выставки:

– Идея выставки формировалась постепенно, сначала никто не думал о таком глобальном мероприятии. Задача фотографа была в том, чтобы человека раскрыть, показать его внутренний мир. Поэтому все герои портретов предстают без грима, без какой-то специальной причёски и подобранной одежды, в естественном виде. Подготовка состояла в том, чтобы убрать всё напускное, и на самом деле, это не всегда было просто. Некоторым людям требовалось часа два времени, чтобы войти в нужное состояние. Но всем героям нравилось то, как они получились на фото. Принципиально не использовались ретушь, фото лишь кадрировали.

Мне самой очень понравилось быть героиней такой съёмки. Взглянув на фото, я увидела в себе что-то новое, с чем я знакома до сих

пор. Наверное, это то, что означает – узнать себя, принять себя.

## «Внутри у каждого человека – целая Вселенная»

Диана Салацкая, руководитель галереи DiaS:

– Главное в этих портретах – то, что через фотообъектив Ярослав попытался, и, я уверена, смог показать нам, кто на самом деле важнее в этом мире – только каждый из нас. Внутри у каждого человека – целая Вселенная. Ярослав смог показать, насколько мы красивы сами по себе, насколько глубоки и важны наши внутренние переживания.

## «Приходите, разговаривайте с собой, о себе, с ним»

Сергей, Перевозников, участник фотопроекта:

– Много людей, кто не попал в объектив

Ярослава. А те, кто попал, могут сказать, что мы разные, двуличные, трючные. Когда ты попадаешь на короткий сеанс к Ярославу, ты сидишь, смеёшься, разговариваешь. А потом получаются эти снимки. Я могу сказать, что в Иркутске есть не фотограф, не психолог, не поляк, не русский, а сибиряк Ярослав Шиллер. Приходите к нему, разговаривайте с собой, о себе, с ним.

## «Ничего не придумывать, ничего не фотошопить, ничего не изображать»

Любовь Долгих, одна из героинь:

– Я была одной из первых, кого фотографировали в этом проекте. Надо сказать, что я не очень люблю фотосессии. Но эта мне понравилась, потому что когда мне показали фотографии, я порадовалась тому, насколько это было естественно,

по-настоящему. Принятие себя происходит в момент разговора с Ярославом, ты понимаешь, что настоящая правда именно в этом – чтобы ничего не придумывать, ничего не фотошопить, ничего не изображать.

## «Это проект про коммуникацию»

Антон Климов, фотограф, участник проекта:

– Это процесс не про фотографию, а больше про коммуникацию. Во-первых, с каждым героем автор разговаривал не менее двух часов, это достаточно глубокое общение. А во-вторых, смысл проекта в том, чтобы его участники дальше уже общались между собой. И мы видим, что всё удалось. Это – проект-тусовка. У Ярослава с Марией Перевозниковой получилась замечательная синергия. Они смогли объединить более 50 человек.

# «Работаем для людей, которым интересна жизнь региона»

Любой бизнес – это живой организм, а медиабизнес вообще можно сравнить с человеком. Он изменчив, сложен, у него – свой характер. Больше, чем какой-либо другой, он подвластен эмоциям, редакциям, контекстам. Региональная телекомпания АИСТ недавно отметила 30-летие. Появился хороший повод поговорить с ее руководством о тех изменениях, которые произошли в компании за последнее время.

## КОНТЕНТ – ТВОРЧЕСКИЙ

Генеральный директор Екатерина Тарасова возглавила АИСТ три года назад. Для нее телевидение было новой сферой. По словам Екатерины, к тому моменту прежняя деятельность уже не несла для нее особых вызовов, не приносила адреналина. Она взялась за новое дело с воодушевлением. Прежний опыт работы в бизнесе дал ей умение структурировать любой, даже творческий процесс, совершать точные шаги к достижению целей. Какие задачи ставит Екатерина перед собой и коллективом? Весьма амбициозные: стремиться к тому, чтобы компания процветала, была полезна, заметна, выпускала высококачественный контент, усиливала свои позиции на российском телевизионном рынке.

**Телевидение в вашем понимании – это бизнес, творчество или?..**

– Я пришла на ТВ из бизнеса, руководствуясь постулатом, что любое дело должно быть рентабельно. Мной владела максималистская иллюзия о том, что можно заработать при желании на чем угодно. Теперь же поняла: телекомпания, ее миссия – прежде всего про социальную значимость. Конечно, без коммерческих притоков телевидение существовать не может. Но во главу угла мы ставим информирование населения, своевременное освещение значимых для региона событий, продвижение важных тем в жизни Приангарья. А для того, чтобы все это реализовать на высоком уровне, разумеется, необходимы финансовые вливания.

**И без творчества, наверное, при создании контента не обойтись?**

– Конечно. Телевидение – та сфера, где без творчества, жажды открытий, потребности взглянуть на события под необычным углом зрения, не обойтись. Без этой искры телевидение будет мертвым и тусклым. Зрители просто не будут такое смотреть.

**Как бы вы обозначили свою аудиторию? Кто те люди, для которых вы выходите в эфир?**

– На основании наших исследований, можно сказать, что наша целевая аудитория – это 35-40 плюс, средний класс, женщин больше, чем мужчин. Но высокие рейтинги по трансляциям спортивных мероприятий говорят о том, что они активно привлекают и мужскую аудиторию. Помимо телевидения у нас есть и другие каналы информации: это социальные сети, YouTube-канал и сайт. Наш контент представлен и на OTT-платформах. Мы охватили все сети, даже TikTok. К этой платформе пока присматриваемся, ищем язык и способы подачи материала. Интернет существенно расширяет нашу целевую аудиторию. Еще хочется добавить, что наш контент ориентирован на людей, которым небезразлична жизнь Иркутской области, для которых важно понимать, что происходит в регионе. Наша целевая аудитория – люди неравнодушные к малой родине.

**Ради чего зритель должен выбрать именно АИСТ? Какие у вас есть необычные проекты, программы, фишки?**

– Основной продукт, который мы выдаем три раза в день в прямом эфире, – это новости. АИСТ – единственный региональный канал, который может позволить себе выйти в эфир с экстренной новостью в любое время и делать такое количество репортажей, какое необходимо для полного раскрытия темы, для того, чтобы снять тревогу или вдохновить зрителей, если повод позитивный. Есть несколько авторских общественно-политических программ: «Время вопросов», «Фактор здравого смысла». В этом году мы запустили новую программу «Пожалуйста, найдись» совместно с поисковым отрядом «ЛизаАлерт». Готовим к выходу новый сезон легендарной программы Дмитрия Слободчикова «Линия горизонта». С нового года планируем запуск спортивной программы и утреннего шоу. Мы открыты к любым интересным и актуальным темам, готовы создавать программы любых форматов.



Екатерина Тарасова, генеральный директор

Фото А. Федорова

## СТАТУС 21-Й КНОПКИ

**А каких новостей у вас выходит больше: позитивных или негативных?**

– Мы стараемся соблюсти разумный баланс. Ни для кого уже не секрет, что новости со знаком минус дают большие рейтинги и охваты: так работает человеческая психика. Но мы в это не идем. Наши новостные выпуски – объективны. Они, как и сама жизнь региона, содержат в себе всё: и позитивные, негативные новости. Положительные события стараемся подавать ярче, сильнее и эмоциональнее. Тут, как говорится, можем брать качеством, а не количеством.

**Чтобы делать качественные репортажи, нужны профессионалы. Как вы находите своих «звезд»? Тем более, что в медиабизнесе сегодня большая проблема профессиональных специалистов.**

– Сейчас на АИСТе работают и те, кто остался с новой управленческой командой в момент изменений, и те, кто присоединился к нам с другого телеканала. Мы постоянно мониторим рынок профессионалов, а также возвращаем своих «звезд». АИСТ – хорошая телевизионная школа. В настоящий момент команда АИСТа сплоченная, сильная, стремящаяся к развитию: за три года мы все хорошо сработались, на всех ключевых позициях сегодня проверенные, крепкие профессионалы.

**Раскройте тайну – почему к вам возвращаются сотрудники, даже поработав на федеральных каналах? Какие секретные мотиваторы у вас существуют?**

– У нас большой потенциал и огромные конкурентные преимущества. Статус 21-й кнопки обязывает всех кабельных операторов транслировать наш телеканал сразу после 20-и обязательных федеральных. Возможность создавать свой, иркутский канал, который рассказывает про жизнь земляков, освещает события, касающиеся любого из нас, – это ли не серьезное преимущество? За три года мы полностью технически обновились. Мы построили новые, очень красивые студии: одну для новостей, вторую – для общественно-политических программ и утреннего шоу. Мы приобрели самое современное телевизионное оборудование: новые роботизированные камеры в студии, новые видекамеры для операторской работы, видеомикшеры, пульта, которые позволяют вещать в формате HD, с высокой четкостью

изображения. Технически мы сейчас оснащены лучше всех в регионе – это наша сильная сторона. Понимание того, что компания развивается, соответствует современным требованиям, ценно и приятно для людей, которые у нас работают.

**Каким образом вы совершили всю эту техническую революцию?**

– Благодаря поддержке правительства Иркутской области. Но этот прорыв был не роскошью, а необходимостью. В тот момент, когда на АИСТ пришла новая команда управленцев, это было единственным способом спасения телекомпании. Ведь срок службы оборудования, на котором работали «аистята», превышал 25 лет. На тот момент техника не просто морально устарела, она умирала. Остановки во время эфира были нормой. Перебои во время вещания грозят серьезными санкциями от Роскомнадзора. Поэтому времени на раздумья не было. Мы, по сути, спасли компанию от умирания. Модернизировали не только эфирное вещание, но и передвижную телевизионную станцию (ПТС), которая позволяет проводить прямые трансляции на высоком качественном уровне.

## «ТЕЛЕВИДЕНИЕ БУДЕТ ЖИТЬ»

**Качественная «картинка», команда профессионалов... Что еще в условиях жесткой конкуренции должно сподвигнуть рекламодателей прийти именно к вам?**

– Первое – АИСТ пользуется высоким доверием зрителей. И наши партнеры, рекламодатели автоматически получают такой же уровень доверия. Второе – это широкий охват аудитории. Со-

цсети таких охватов у нас в регионе не дают. Мы являемся надежным проводником информации для тысяч людей. Третье – без телевидения звездой стать невозможно. Посмотрите, многие федеральные блогеры сегодня имеют свои программы на ТВ, что делает их мегазвездами. То есть любой компании региона, которая хочет усилить свое влияние, заявить о себе, быть постоянно на слуху – телевидение необходимо.

**А социальные сети – конкурент для телевидения? Есть мнение, что весь контент теперь люди смотрят в интернете – в телефонах и ноутбуках...**

– Уже подтверждено исследованиями, что тот информационный шум, который создают социальные сети, отрицательно воздействует на психику взрослого человека, ухудшая душевное здоровье, является угрозой для подрастающего поколения. Я не могу позволить детям в мое отсутствие пользоваться интернетом, потому что не понимаю, насколько безопасный контент им выдаст та или иная социальная сеть. Телеканал же заботится о своем зрителе, он обязан создавать контент, не угрожающий психическому, эмоциональному здоровью человека.

**То есть телевидение не умирает?**

– Нет, конечно. Буквально неделю назад на конференции Национальной ассоциации телерадиовещателей мы обсуждали этот вопрос с другими телеканалами. Заметили, что в 2019-2020 годах был небольшой отток аудитории с ТВ в интернет-пространство. Но сейчас все выравнивается, люди возвращаются к экранам. Телевидению доверяют больше. Наш зритель ориентирован на глубокую, проработанную, надежную информацию. Телевидение жило, живет и будет жить.

Екатерина Санжиева

## О ГЛАВНОМ

– Любой бизнес работает ради чего-то, ради конкретного продукта. Какое-то время мы полагаем, что это контент, который мы создаем. Но потом мы поняли: самое ценное и главное наше достижение и обретение – это зрители, которые живут в городах и в самых отдаленных уголках Приангарья. Рекламодателям АИСТ открывает дверь к этой двухмиллионной аудитории.

– Нам хотелось со своим подходом, со своим авторским взглядом, со своей интонацией собрать то, что интересует людей – без треша, «желтухи» и дешевой генерации трафика.

– Мы формулировали портрет зрителя так – это активные, не равнодушные люди, которых волнует жизнь, и они пытаются что-то менять. Таких людей мы и получили.

# «Основная стратегия – развивать регионы»

Топ-менеджер En+ Group Наталья Альбрехт – о конкуренции за персонал, проблемах сибирских городов и переезде офиса компании из Москвы в Иркутск

«Я до сих пор помню свои чувства, когда на второй неделе работы в En+ Group впервые попала на алюминиевый завод. Это была невероятная гордость – за Советский Союз, где строили такие заводы, за РУСАЛ и основателя компании, который смог всё сохранить и преумножить, а не развалить, как это случилось со многими предприятиями в девяностые. Это такая мощь! Я сейчас говорю, и у меня мурашки», – рассказывает Наталья Альбрехт, одна из топ-специалистов по управлению персоналом в России.

В En+ Group, где сейчас Наталья работает заместителем генерального директора по управлению персоналом, она пришла два года назад. К тому времени у нее был огромный опыт в телекоммуникационных, страховых, банковских компаниях, но с промышленным производством она ещё не сталкивалась. По словам Натальи, это стало интереснейшим челленджем – не только участвовать в мощной модернизации компании, перестройке алюминиевых заводов, но и помогать меняться целым регионам, в которых работают предприятия En+ Group.

Наталья Альбрехт рассказала Газете Дело, какие шаги компания делает, чтобы достичь этих целей, почему энергохолдинг поддерживает не только металлургов, но и учителей и врачей, а также раскрыла тайну: рад ли топ-менеджмент компании переезду из Москвы в сибирские города, в том числе в Иркутск.

## «ВКЛАДЫВАТЬ ДЕНЬГИ В НАШИХ ЛЮДЕЙ»

С Натальей Альбрехт мы встретились в технопарке ИРНИТУ, где проходила итоговая конференция корпоративной программы развития En+ Group «Моя карьера 2.0». Сюда Наталья приехала прямо из аэропорта. Долгий перелёт, большая разница в часовых поясах – ко всему этому топ-менеджеру не привыкать. Она говорит, что из-за перемен, которые начали в компании, живёт даже не на два города – их гораздо больше. Быть мобильным – требование времени. С трендов мы и начали разговор.

**Раньше работодатели выбирали сотрудников, а сейчас, кажется, наоборот, компании конкурируют за тех, кто будет у них работать. Почему так случилось?**

– Рынок труда драматически изменила пандемия. Если раньше была региональная конкуренция, когда в одном регионе компании боролись за сотрудников, то сейчас она стала федеральной. Уже даже на законодательном уровне ввели понятие удаленной работы.

Сейчас ты можешь работать откуда угодно. Из-за этого любой компании теперь надо конкурировать не с соседним предприятием своего региона, а со всеми работодателями России сразу. Конечно, это усугубляет ситуацию с кадрами для любой компании.

Мы были страной с очень низкой мобильностью: у нас маленькая миграция из одного региона в другой. Это помогало выживать предприятиям в конкретных регионах. Но сейчас ситуация изменилась.

**Вы как федеральная компания ощущаете кадровый голод?**

– Ощущаем.

**Кого сложнее искать: линейный персонал или топов?**

– Наверное, линейный персонал. К сожалению, за прошедшие несколько десятилетий значимость рабочих профессий и инженерных, что еще более драматично, была нивелирована. В нашей стране в основном учили юристов и экономистов. Может быть, в последние пять лет этот тренд стал переходить на IT-сферу, но по-преж-



Наталья Альбрехт, заместитель генерального директора по управлению персоналом

Фото из архива компании

нему, если посмотреть на статистику, экономистов в России выпускается больше всего.

Пока эта ситуация не изменится, пока число инженеров хотя бы не приблизится к числу юристов, экономистов и айтишников, мы как производственная компания будем ощущать кадровый голод.

**Кто должен менять эту ситуацию? Эту, я бы даже сказала, моду? Не модно работать на производстве с девяти до шести, модно быть блогером, тиктокером – работай, когда захочешь.**

– Думаю, здесь очень важна роль государства. Мода закладывается на уровне государства, и престиж инженерных профессий тоже

Мы не собираемся сидеть в стороне и ждать, пока власти поднимут престиж инженерных специальностей. Мы сами работаем над этим постоянно – у нас огромное количество проектов, в которые вовлечены даже школьники

может быть заложен на этом уровне. Безусловно, мы не собираемся сидеть в стороне и ждать, пока власти поднимут престиж инженерных специальностей. Мы сами работаем над этим постоянно – у нас огромное количество проектов, в которые вовлечены даже школьники.

**Сейчас, сидя на мероприятии в ИРНИТУ, где было очень много молодых и инициативных ребят, я думала, что у En+ Group – хорошая «скамейка запасных» и все в порядке.**

– У нас не может быть все в порядке, потому что мы – часть России, а она сейчас переживает последствия демографической ямы 90-х. Некоторое время назад мы решили на конкретных цифрах посчитать, что это для нас, как для компании, значит.

Мы проанализировали четыре основных региона, где расположены

предприятия компании: Красноярский край, Иркутскую и Свердловскую области и Хакасию. Оказалось, что к 2035 году объём workforce – рабочей силы в возрасте от 25 до 45 лет – сократится на 600 тысяч человек, около 21%. Эти люди просто не родятся, их уже нет, понимаете?

Конечно, увеличится число людей 45-55+. Но, если мы говорим о рабочих специальностях, это тот возраст, когда специалисты имеют право досрочно выходить на пенсию. Станет больше и молодых людей с 21 до 24 лет. Но их число увеличится только на 159 тысяч.

**Значит, конкуренция за молодых сотрудников будет еще больше?**

– Да, конкуренция вырастет в четыре раза. И мы уже сейчас должны к этому готовиться, поэтому мы работаем со школами, чтобы с детства привить ученикам любовь к точным наукам, к физике, математике и химии, чтобы рассказать, как это может быть интересно, чтобы через 10-15 лет эти люди становились

частью РУСАЛа и En+ Group. Кстати, из любого минуса можно сделать плюс. Это я про я работу с девяти до шести: у вас фиксированный график, зато нет никакой сверхурочной работы. Бедные блогеры работают 24 часа в сутки, потому что, если ты ничего не снял и не выложил, о тебе уже забыли. А на производстве есть возможность соблюдать баланс жизни и работы.

**Дефицит кадров, о котором вы говорите, нельзя покрыть за счёт мигрантов, например?**

– Вы думаете, мигранты обходятся работодателям дешево? Это миф, иллюзия. Всё то, что случилось на рынке труда из-за пандемии, снизило число мигрантов в шесть раз. А стоимость работы одного такого специалиста, наоборот, выросла, сейчас она доходит чуть ли не до 100 тысяч рублей с учётом спецодежды, оборудо-

вания, патента, страховки и так далее.

Я считаю: деньги надо вкладывать в своих людей. В нашу страну, в тех, кто живет и хочет жить в регионах, где работают наши предприятия.

## ОТ ИПОТЕКИ ДО «МИНИПОЛИСА»

**Бренд работодателя федерального уровня помогает в конкуренции за кадры?**

– Помогает, конечно. Тем более, у компании очень четкая политика по оплате труда: во всех регионах на наших предприятиях зарплата, которую мы предлагаем, существенно выше средней по этим регионам – иногда на 50-60%.

Это всегда было принципиальной позицией основателя компании, и мы продолжаем придерживаться всех тех принципов, которые он заложил.

**Но ведь привлечь сотрудников только зарплатой невозможно. Если в Иркутске этот фактор может решить проблему, то в небольших городах – не всегда. Там просто физически нужного количества людей может не оказаться: молодежь уезжает.**

– Да, я на прошлой неделе как раз была в Братске. Согласно, Иркутск и Братск, хоть и находятся в одном регионе, очень сильно отличаются. И программы у нас в этих городах тоже будут разные.

Наша цель – сделать так, чтобы люди жили там, где они родились, любили и развивали эту территорию. Поэтому для нас было очень важно изучить причины, почему они хотят уехать.

**И почему же?**

– К сожалению, всё банально просто: очень низкий уровень медицины, жильё не строилось последние лет двадцать, не хватает учителей, людям нигде проводить время.

**И все эти проблемы компания готова решать сама?**

– Мы финансируем проекты, которые помогают их решить, но с обя-

зательным привлечением регионов. Есть очень много проектов, которые можно выполнять на условиях софинансирования.

Наша задача – рассказать сотрудникам и другим активным жителям, как они могут решать те или иные проблемы, и мотивировать их на это. Но, безусловно, все первые шаги делает компания, начиная с программы по предоставлению льготной ипотеки сотрудникам.

Если не брать государственную «Военную ипотеку», то наша программа уникальная, одна из самых выгодных: нет первоначального взноса, 50% всех платежей компания на протяжении 10-15 лет (в зависимости от срока ипотеки) гасит за сотрудника – это и проценты, и основное тело кредита.

**Каждый сотрудник может получить такой бонус?**

– Нужно, как правило, проработать три года, чтобы участвовать в программе.

**Вы отметили, что в небольших городах новое жильё давно не строится. Как там решать жилищный вопрос?**

– У нас есть проект, который называется «Миниполис». Это строительство комфортного жилья в регионах. Он стал логичным продолжением нашей программы ипотеки.

Например, в Саяногорске (город в Хакасии, – прим. ред.) мы столкнулись с тем, что первые сотрудники, получившие ипотеку, выбрали самые лучшие квартиры на вторичном рынке. То же самое было в Шелехове и Братске. Стало понятно, что дальше просто ничего выбирать – нам нет смысла вкладываться в морально устаревшее жильё, которое через 10-15 лет может стать непригодным для жизни.

Тогда мы и начали проект «Миниполис». Он действует уже в восьми городах. Мы активно вовлекаем в него молодежные и рабочие советы: участки, где строится жильё, выбирают сами сотрудники. Мы же не можем сказать: «Живите здесь!», для нас очень важно, чтобы люди сами выбрали место, где они хотят жить, с точки зрения инфраструктуры, экологии.

## ИЗ МОСКВЫ В СИБИРЬ

**Вы строите в Иркутске здание для работы сотрудников головного офиса, которые сюда переедут. Когда мы рассказали об этом в наших соцсетях, в комментариях многие засомневались, правда ли это: зачем управленцы поедут из Москвы в Сибирь? Как в ссылку?**

– Уже поехали: за последние два года, что я работаю в компании, в Красноярский офис мы перевели порядка 500 позиций из центральной компании РУСАЛа. Еще раньше в Красноярск переехали все сотрудники (включая топ-менеджеров) Алюминиевого дивизиона и еще ряда подразделений. В Иркутск из Москвы переедет порядка 40-50% управления En+.

Понятно, что мы не сможем перевести 100% всех функций в регион, потому что мы все-таки международная компания: у нас есть активы в других странах, и мы должны учитывать ча-

# От героизма – к профессионализму

Александр Фридман рассказал, как повысить точность управления в компании

Бизнес похож на корабль. Может ли ваш корабль обходиться без попутного ветра? Способен ли он, как чайный клипер, направляться к цели при любой погоде? Что будет делать команда, если получит приказ «круглое таскать, а квадратное – катать»? Все это зависит от установленной в компании «операционной системы» и от того, кто у руля, конечно. «Люди работают так, как ими управляют», – уверен бизнес-консультант Александр Фридман. О том, как «переустановить операционную систему» в действующем бизнесе, за счет чего ее можно усилить, эксперт рассказал на двухдневном семинаре «Вы или Вас: профессиональная эксплуатация подчиненных», организованном Байкальским центром тренинга.

## «ФИШКИ» БЕЗ БАЗЫ УСИЛИВАЮТ КОРПОРАТИВНЫЙ БАРДАК

– Каждые пару лет на рынке появляется «секрет успеха» бизнеса, – говорит Александр Фридман. – Из недавнего вы наверняка слышали про «бирюзовую холократию» (модель, в которой каждый сотрудник использует свой креативный потенциал для достижения общественного блага, – прим. ред.). Эксперименты в менеджменте приносят свои результаты, но всегда стоит помнить, что «фишки» без базы, то есть без понимания того, как устроено ядро управления, ведут в итоге лишь к усилению корпоративного бардака.

Эксперт назвал четыре базовых – операционных – системы, рассказал, в каких условиях каждая из них успешна и выгодна, какие имеет ограничения, каких сотрудников притягивает, а каких – выдавливает. Операционная система установлена в любом бизнесе, который продержался на рынке какое-то время, уверен Александр Фридман: с неработающим механизмом компания просто не смогла бы существовать.

## КРУГЛОЕ – ТАСКАТЬ, КВАДРАТНОЕ – КАТАТЬ

Первый тип операционной системы – директивный менеджмент. В компании единственный центр принятия решений – руководитель. Он обладает целостной картиной мира, благодаря его опыту и здравому смыслу фирма маневренна и боеспособна. Руководитель способен дотянуться до любого сотрудника лично и при необходимости каждого из них «донастроить». От работника требуется быстро и четко выполнять распоряжения, не задавая лишних вопросов.

– Плюс директивного менеджмента – в высокой скорости принятия решений, поскольку руководителю не требуется их ни с кем согласовывать. Это делает систему незаменимой в кризис, – отмечает Александр Фридман. – Но, когда такая компания растет, скорость реакции ее руководителя неизбежно начинает запаздывать, а решения становятся все менее оптимальными. Получив однажды приказ «круглое таскать, а квадратное катать», сотрудники, пожалвав плечами, пойдут его исполнять.

Для директивного менеджмента характерна низкая отдача от персонала, говорит эксперт: сотрудники могут больше, чем от них требуется, и это демотивирует. Однако люди, которые любят четкий порядок или готовы мириться с ним, а самореализуются в другом месте, – неплохо работают в таких условиях.

## ВОПРОС НЕ В ТОМ, «КИНУТ» ЛИ, ВОПРОС – КОГДА

Второй тип операционной системы – манипулятивный менеджмент. Компания с таким двигателем внутри хорошо зарабатывает на фрагментарном рынке, где много низкоквалифицированных игроков – она знает, кому и сколько можно недоплатить, чтобы сэкономить. Договоренности – с клиентами, партнерами, сотрудниками, госорганами – выполняет ровно до тех пор, пока ей это выгодно. «Манипулятивная» компания умеет привлекать молодых сотрудников обещаниями «золотых гор», и в случае чего легко с ними расстанется.

– Плюсы такой системы – гибкость и низкая зависимость от персонала, – отмечает Александр Фридман. – Минус – высокие репутационные риски. Все понимают: если работаешь с предпринимателем, который не соблюдает договоренности, вопрос будет состоять не в том, «кинут» ли клиента, а в том, когда это произойдет. Сотрудников такая компания привлекает соответствующих: тех, кто склонен потихоньку подворовывать, и на чьи проступки руководство смотрит «сквозь пальцы», а также циников-неудачников, оправдывающих свою неуспешность внешними обстоятельствами, но не покидающих компанию, потому что «так везде». Бизнес, построенный на манипулятивном



Александр Фридман, бизнес-консультант

Фото А.Федорова

менеджменте, вряд ли сможет работать десятилетиями, но кто сказал, что собственник планирует передать свое дело внукам?

## «НЕЗАМЕНИМЫЙ» СОТРУДНИК – ПРИЗНАК УЯЗВИМОСТИ СИСТЕМЫ

Компании с третьим типом операционных систем – креативным менеджментом – «ловят волну», интуитивно выпуская продукты, которые востребованы рынком, их сотрудников не надо заставлять работать: они с горящими глазами берутся за любое дело. Но серьезные профессионалы в такой компании не задерживаются: здесь больше ценятся не узкие специалисты, а те, кто умеют делать все подряд.

– Плюс компаний с креативным менеджментом в том, что ее сотрудники – «Dream Team» (команда мечты) – высокомотивированные, они считают, что, в какую бы нишу они ни пошли, – везде добьются успеха, – рассказал Александр Фридман. – Но за внешним «фаном» прячется хаотичность системы управления, которая окупается только при высокой норме прибыли. Минус креативных компаний – высокая зависимость от персонала. Очевидно: чем большим набором навыков в разных сферах обладает работник, тем сложнее найти ему замену в случае форс-мажора. Поэтому «незаменимый» сотрудник – это признак уязвимости системы.

## ПРОФЕССИОНАЛЫ НЕ «ВЫГОРАЮТ»

Четвертый тип операционных систем – регулярный менеджмент – более сложен и дорог, как любая технология. Ставку здесь делают на системный подход, а высокой отдачей от персонала достигают благодаря правильному подбору и профессиональному управлению. Система достаточно скучна: в ней нет особого места подвигу, так как результат достигается без лишнего шума и в плановом порядке, отмечает Александр Фридман. Для маленькой компании регулярный менеджмент, по его мнению, избыточен, а на узком рынке вряд ли

окупится. Однако, если компания планирует территориально развиваться и масштабироваться, без регулярного менеджмента ей не обойтись.

– Подвиг в компаниях с регулярным менеджментом – явление нежелательное, – говорит Александр Фридман. – Оптимально, когда сотрудник, получая задание, осмысливает его, запрашивает необходимые ресурсы и полномочия, а затем заранее определенным способом получает к нужному сроку нужный результат. Профессионалам наиболее комфортно работает именно в таких компаниях, они не «выгорают», потому что особо не перегреваются: у них, как правило, есть все необходимые для работы ресурсы. К сожалению, на постсоветском пространстве ценится, когда работник идет к цели, мужественно преодолевая преграды, а отсутствие нужных знаний и умений компенсирует старанием.

## ГИБРИД ВИШНИ И АРБУЗА

Многие компании находят у себя признаки всех операционных систем, говорит Александр Фридман. Действительно, при интуитивном управлении руководитель пробует разные подходы, и какие-то их элементы приживаются. Однако непонимание того, какую операционную систему стоит взять за основу, чем, зачем и за счет чего ее усилить, часто приводит к тому, что положительные качества разных систем нивелируются, а недостатки – умножаются.

– Все, наверно, знают шутку про ученого Иннокентия, который решил скрестить вишню и арбуз, – привел пример Александр Фридман. – Гибрид получился мелким и кислым, но зато внутри у него было аж 180 косточек. Так случается и в менеджменте. Я рекомендую компаниям, в которых два и больше уровней управления, начать внедрять регулярный менеджмент, ведь будущее за теми, кто работает системно. Малому бизнесу тоже стоит попробовать внедрить какие-то элементы регулярного менеджмента – это позволит повысить точность управления компанией и снизить ее зависимость от рыночной конъюнктуры.

Наталья Понамарева

свые пояса. Подразделениям, которые работают с заводами на Ямайке или в Гвинее, будет сложно делать это из Сибири.

Но таких подразделений, конечно, меньше, чем тех, что работают с нашими сибирскими предприятиями. Так что ни у кого уже не вызывает сомнения, что 50% менеджеров переедут точно.

**Люди не сопротивляются переезду?**

– Я покривила бы душой, если бы ответила, что все сказали: «О, супер!». Но если мы определили, что вот эта конкретная функция должна быть в Иркутске или Красноярске, у человека, который ее выполняет, есть всего две опции: либо поехать, либо остаться и искать какой-то новый вызов в другой компании. Но мы не первые и не единственные, кто организует релокацию в другие города.

Кроме того, мы прикладываем все усилия для того, чтобы все-таки наши сотрудники делали выбор в сторону переезда. Мы предлагаем хороший релокационный пакет: снимаем жильё, помогаем с подбором школ, компенсируем затраты на детские сады сотрудникам, у которых есть дети.

**А профессиональная мотивация переезжать есть?**

– Когда ты находишься рядом с производством, ты быстрее можешь доехать до предприятия, посмотреть, как там обстоят дела, среагировать на какие-то вещи. Очень важно не терять эту связь и быстроту реакции. Время сейчас ускоряется с невероятной силой.

Наша работа драйвит: есть возможность поучаствовать в таких, ну, просто тектонических проектах, которые Eп+ Group делает в Сибири с точки зрения модернизации производства. Сегодня, в условиях дефицита кадров, наш единственный путь – повышать производительность труда и максимально автоматизировать все процессы, в том числе те, что выполняют специалисты рабочих специальностей. Физического труда будет всё меньше, всё больше – интеллектуального, с использованием средств малой механизации.

И, как я уже говорила, наша основная стратегия и мотивация – развитие регионов. Мы работаем, чтобы делать людей, которые здесь живут, довольными и обеспеченными, давать им возможность самореализоваться. Это звучит, может быть, высокопарно, но на самом деле всё это наполнено не просто смыслом, а действиями. И все наши проекты, в том числе те, которые мы обсудили, тоже входят в эту стратегию.

**А вы сами готовы к переезду? В чем ваш личный драйв?**

– В моей профессиональной биографии было немало разных компаний: и банковские, и страховые, и телекоммуникационные. Но в сфере промышленности, производства я оказалась впервые. Помню, первая неделя далась тяжело: я сомневалась, правильно ли я сделала, не переоценила ли свои возможности.

На второй неделе работы в Eп+ я попала на алюминиевый завод, увидела своими глазами эту мощь – и все сомнения отпали. Поняла: моё! Мы знаем немало примеров, когда предприятия умирают, а здесь – модернизация, развитие, перемены! Это чувство гордости и сопричастности к большому делу сильно мотивирует.

Анна Невская

# Кредит на загород

## Дома в «Патроны Парке» можно купить по специальной программе Примсоцбанка

Примсоцбанк запустил программу кредитования на покупку и строительство индивидуального дома. Первым партнером банка в Иркутске стала компания Meta\_Estate, которая строит концептуальный поселок «Патроны Парк» на Байкальском тракте, предлагая покупателям классические индивидуальные дома как на обособленных больших участках, так и в более компактной компоновке в «Коттеджных кварталах». О перспективах нового продукта Газете Дело рассказали девелопер Дмитрий Кузнецов и директор Дополнительного офиса Примсоцбанка в г. Иркутске Эдуард Кузьмин.

### СПРОС РАСТЁТ

Спрос на загород растет год от года, и пандемия только усилила этот тренд. По данным опроса, проведенного ВЦИОМ и Дом.рф, за последний год число семей, которые хотели бы жить в частном доме, выросло на 1,7 млн и достигло 45,4 млн семей (73% всех домохозяйств). При этом 2,8 млн семей намерены исполнить свои мечты в течение ближайших пяти лет.

Дополнительным драйвером могли бы стать ипотечные программы: эксперты Дом.рф считают, что потенциальный спрос на ипотеку на ИЖС в России может в ближайшие пять лет вырасти в шесть раз и достичь более 100 тысяч кредитов ежегодно. Однако, несмотря на частые разговоры о необходимости таких продуктов, на деле до финансирования строительства загородных домов доходит далеко не всегда. По мнению региональных экспертов, рынок ипотечного кредитования ИЖС достаточно узкий и занимает порядка 1% от всех продаж, что обусловлено в том числе его спецификой. Дмитрий Кузнецов, руководитель проекта «Патроны Парк», подтверждает: ипотечные продажи – большая редкость.

«Банки можно понять, – говорит девелопер. – В основном ИЖС – это бесконтрольный по качеству

и надёжности самострой, который падает в цене по окончании строительства на 20-50%. В таких условиях невозможно спрогнозировать стоимость дома как залогового инструмента».

Впрочем, в организованных загородных поселках ситуация обстоит иначе: единая архитектурная концепция, продуманная инженерная и социальная инфраструктура, благоустройство территории, применение энергоэффективных технологий в строительстве позволяют домам расти в цене с течением времени. Такие проекты понятнее и прозрачнее для банков.

### «ПРЕМИУМ» ДЛЯ ИЖС

В ноябре Примсоцбанк запустил новую ипотечную программу «Премиум на покупку и строительство» жилого дома. В первую очередь она адресована будущим жителям именно организованных поселков.

«Квадратный метр на городские новостройки и вторичку заметно вырос в цене, в связи с этим возник существенный рост спроса на приобретение загородной недвижимости и строительство индивидуальных жилых домов. Строительство коттеджей



Дмитрий Кузнецов, руководитель проекта «Патроны Парк»

ных посёлков мы считаем востребованным направлением», – рассказал директор Иркутского Примсоцбанка Эдуард Кузьмин.

Кредит на сумму от 300 тысяч до 10 миллионов рублей по ставке от 8,7%\* предоставляется под залог недвижимости, которая находится в собственности у клиента (это может быть не только жилье, но и земля, коммерческие объекты). Для минимизации рисков банк принимает во внимание не только стоимость и ликвидность объекта недвижимости, но и платежеспособность заемщика, его кредитную историю.



Эдуард Кузьмин, директор Дополнительного офиса Примсоцбанка в г. Иркутске

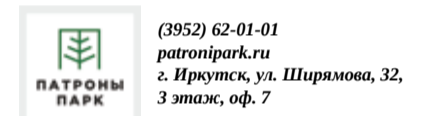
«Чтобы ипотека на строительство коттеджных поселков стала доступнее, чтобы сделать этот продукт массовым, Примсоцбанк максимально приблизил условия по новому кредиту к условиям по ипотеке на покупку квартиры, – отметил Эдуард Кузьмин. – Это открывает новые возможности для застройщиков и повысит спрос на такое жилье, что позволит существенно нарастить объемы строительства в этом сегменте».

По мнению девелопера Дмитрия Кузнецова, реализация программы банка сделает приобретение домов в «Патроны Парке» более доступным: можно будет получить кредит на покупку дома

в «Коттеджном квартале» (в третьей очереди они продаются готовыми, в «белой» отделке) или строительство индивидуального коттеджа (несколько свободных участков в поселке еще есть).

### СПРАВКА

**Поселок «Патроны Парк»** располагается на 19 км Байкальского тракта. Дорога до города занимает не более 15 минут. Дома в поселке служат естественным продолжением окружающей природной среды. Философия поселка-парка удовлетворяет главные современные потребности человека в функциональности и комфорте, красоте и эмоциональности, заботе о природе. Проектом предусмотрен полный комплекс городской инфраструктуры: централизованная канализация, водопровод, электрические сети.



Объектом рекламы являются подрядные работы на строительство индивидуальных домов в поселке «Патроны Парк»



\* – 1. 10 000 000 рублей – для кредитов на объекты иных регионов РФ. Сумма кредита не может превышать стоимость приобретаемого/строющегося объекта недвижимости согласно договору приобретения/договору строительного подряда/ предварительному договору купли-продажи или договору купли-продажи будущей недвижимости. Также сумма кредита не должна превышать: – 80% от стоимости квартиры в многоквартирном доме; – 70% от стоимости жилого дома с земельным участком, на котором он расположен; части жилого дома (в том числе квартиры, таунхаус, блок-секция, жилое помещение) с земельным участком; нежилого помещения (апартаменты, гараж/машиноместо, офис, магазин, склад); 50% от стоимости земельного участка. 2. Размер процентной ставки указан при наличии комплексного страхования и использовании программы «Назначь свою ставку». Дополнительные скидки и надбавки: – 0,4% – если заявка на кредит подана через партнера банка с использованием сервиса «Личный кабинет риэлтора»; – 0,5% – подтвержден доход выпиской из ПФР/выпиской по заработному счету; – 0,2% – при сумме кредита свыше 4,5 млн. руб. для Иркутской обл.; + 0,4% – если в качестве залога предоставляется часть жилого дома/жилой дом/земельный участок или нежилое помещение; – 0,5% – при использовании программы «Назначь свою ставку». Программа «Премиум на покупку или строительство». ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк». Генеральная лицензия ЦБ РФ №2733 от 21/08/2015.

# В тандеме с рынком

## На заводе силикатных изделий в Саянске идёт монтаж оборудования

Строительный комплекс Иркутской области в первом полугодии 2022 года пополнится новым предприятием – заводом по производству силикатных изделий, который возводит в Саянске ООО «Саянскгазобетон». Как идёт стройка, Газете Дело рассказал исполнительный директор компании Алексей Наливных.

### КРИЗИС НЕ ПОМЕХА

**Алексей Васильевич, какие работы сейчас идут на площадке завода? Не отразится ли на темпах строительства зимний сезон?**

– В настоящий момент мы закончили возведение основного технологического корпуса, где будет размещено оборудование по производству силикатных изделий: смонтировали каркасные металлоконструкции, выполнили облицовку корпуса сэндвич-панелями, закрыли монтажные проёмы временными щитами. Это позволит в более комфортных условиях выполнять работы внутри, где сконцентрированы основные силы монтажников на возведении опорных конструкций и установке оборудования, которое поэтапно поступает на объект. Так что наступившая сибирская зима не будет помехой в выполнении работ.

**Кризис поставок, от которого сейчас страдают многие производители, не вмешался в этот процесс? Или вы делаете ставку на отечественное оборудование?**

– География поставок оборудования для нового завода в Саянске, на самом деле, достаточно широка: в основном это российские поставщики, но есть и европейские. Компании проверенные, серьёзные, имеющие опыт реализации подобных проектов. В оборудовании для прессования силикатных изделий поставщи-

ком применены запатентованные технологии, благодаря которым оно не уступает, а даже превосходит европейские аналоги. Проблем со сроками поставки оборудования на площадку строительства не отмечено. Всё идёт своим чередом, как и должно быть.

### ГЛАВНОЕ – ПЕРСОНАЛ И КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ

**Хватает ли рабочих рук, квалифицированного персонала сейчас, на этапе строительства? И как обстоят дела с кадрами для будущего производства?**

– Для любого предприятия, строящегося или уже действующего, основополагающими являются четыре вещи: сырьё, энергетика, рынок сбыта и, конечно, персонал. Несмотря на высокий уровень автоматизации завода по производству силикатных изделий, процесс нужно контролировать, осуществлять настройку и техническое обслуживание оборудования, вносить корректировки. Новый завод требует новых кадров. Поэтому уже сегодня, на этапе строительства, мы начинаем приём персонала: операторов, ремонтников, электриков, лаборантов, специалистов с профильным строительным образованием. Составлена целая



Алексей Наливных, исполнительный директор

программа, в которую, в том числе, входит обучение и стажировка как на нашем действующем заводе по производству газобетонных блоков, так и на профильных предприятиях России.

И пусть до пуска нового завода осталось без малого полгода, уже сегодня мы готовы встретиться с потенциальными сотрудниками, с

которыми будем запускать новое производство. Согласитесь, не так много новых предприятий строится и запускается на территории нашей страны.

**Какие перспективы появятся у вашего предприятия после ввода в эксплуатацию завода? Экономике сейчас не назовёшь стабильной: то, что вчера казалось надёжным, се-**

**годня может легко потерять свою актуальность. На чем базируется ваша уверенность в успехе проекта?**

– На жизни. А если быть точнее, на потребности в улучшении её качества. С древних времён у человека была и остаётся потребность в своём доме. Безликуть и однотипность «городских джунглей» уходит в прошлое.

Да, мы не строим дома. Но даём возможность людям сделать это самим. На рынке строительных материалов всё больше востребованы такие современные материалы, как газобетон и силикатные изделия, отвечающие самым высоким требованиям по теплотехнике и экологичности.

После запуска в Иркутской области собственного завода по производству силикатного кирпича и блоков отпадёт необходимость доставлять такую продукцию из западной части России, получая при этом дополнительные издержки.

Для себя основной задачей ставим качество – без альтернатив. Компоновка нового оборудования позволит производить широкую номенклатуру типоразмеров, цветовых оттенков, позволит быть гибкими по отношению к потребностям рынка, который интенсивно развивается. И мы гармонично, в тандеме, развиваемся вместе с ним.

Наталья Горбань



# Тренды и мегатренды

## Эксперты рассказали, на чем зарабатывать в неспокойные времена

Каждому инструменту на фондовом рынке – свое время. Обычно, чтобы оседлать волну роста, инвесторы используют агрессивные акции, чтобы переждать шторм – консервативные облигации. Но как быть, когда на рынке неопределенность? «В любой момент клиенты могут посетить наш офис и проконсультироваться со своим финансовым советником по этому и любому другому вопросу, – рассказал Эдуард Семёнов, директор иркутского филиала БКС Мир инвестиций<sup>1</sup>. – Кроме того, мы регулярно проводим бизнес-завтраки с участием столичных экспертов». В конце ноября состоялось одно из таких мероприятий. Дмитрий Дементьев, эксперт БКС Мир инвестиций (Москва) уверен: в период высокой волатильности, значительной инфляции и растущих ставок инвесторам не обойтись без структурных продуктов с защитой капитала. О том, что должно быть у них в 2022 году, Дмитрий рассказал иркутским инвесторам.

### «АКЦИИ РОСТА» ИЛИ «АКЦИИ СТОИМОСТИ»?

Глядя на графики фондовых индексов, постфактум несложно понять, что происходило на рынке – рост или коррекция, – и каким должен был быть портфель инвестора, чтобы при выбранном уровне риска принести максимальный доход. Однако в моменте оценить ситуацию непросто. Тем не менее профессиональные управляющие нашли инструмент, который очень чутко реагирует на настроения фондового рынка. Это – 10-летние казначейские облигации США (US10YT)<sup>3</sup>.

– Настоятельно рекомендую поглядывать за котировками US10YT<sup>4</sup>, – говорит Дмитрий Дементьев. – Этот инструмент можно использовать как индикатор фондового рынка: пока его доходность меньше 1,5% годовых, инвестор может спокойно находиться на рынке акций и формировать портфель из так называемых «акций роста»<sup>5</sup>. Если доходность US10YT вырастет до 1,5–2% годовых, то инвесторы так же комфортно могут находиться на рынке акций, но им уже стоит присмотреться к «акциям стоимости». Как только доходность инструмента начнет превышать 2%, мы понимаем, что пора пересмотреть подход к формированию инвестиционного портфеля и сделать его более консервативным. Защитная часть в таком портфеле может состоять из облигаций и продуктов, построенных на их основе, а меньшая доля портфеля – примерно 40% – из агрессивных инструментов.

### НЕ ВСЕМ ХВАТИТ НЕРВОВ «ПЕРЕСИДЕТЬ» КОРРЕКЦИЮ

На текущий момент ставка по US10YT колеблется около 1,6% годовых. То есть инвесторы могут достаточно комфортно находиться на рынке акций. Но насколько долго? Очевидно, что неопределенность усиливается: это видно хотя бы по растущему уровню инфляции. В октябре в США он составил уже 6,2%<sup>6</sup>, и, вероятно, вырастет еще больше: с начала 2020 года ФРС заливала экономику деньгами, и теперь вынуждена будет принимать меры, чтобы удерживать ситуацию под контролем.

– Федеральная резервная система США, как и регуляторы в других странах, может управлять уровнем инфляции, вливая в экономику деньги или изымая их, а также повышая или снижая ключевую ставку, – напомнил Дмитрий Дементьев. – Смягчение монетарной политики и раздача денег во



Дмитрий Дементьев, эксперт БКС Мир инвестиций, Эдуард Семёнов, директор иркутского филиала БКС Мир инвестиций

Фото А.Федорова

время пандемии Covid-19<sup>7</sup> привели к тому, что экономические циклы на фондовом рынке стали более динамичными: мы видели, как в 2020 году американский рынок скорректировался больше, чем на треть за полтора месяца, а потом за полгода восстановился и даже обновил исторический максимум. Что будет с рынком акций, когда ключевая ставка начнет подниматься? Он станет падать. Возможно, это будет небольшая по времени коррекция: месяц или два. Не каждому инвестору хватит нервов «пересидеть» это событие, не принимая импульсивных решений.

### ЧЕМ ДОЛЬШЕ, ТЕМ НАДЕЖНЕЕ

Для того, чтобы развернуть себе на пользу неопределенность на рынке, можно воспользоваться структурными продуктами (нотами)<sup>8</sup> с полной или частичной защитой капитала<sup>9</sup>. Их особенность в том, что они выпускаются на заранее определенный срок и предусматривают несколько сценариев, каждый из которых говорит, какой размер выплаты получит инвестор при положительном исходе, какая часть капитала будет защищена при отрицательном раскладе. Для их приобретения нужен статус квалифицированного инвестора.

– Растущий интерес к структурным нотам объясняется тем, что этот инструмент с каждым годом совершенствуется, в нем появляются дополнительные защитные опции, и есть возможность создать индивидуальный продукт – рассказал Дмитрий Дементьев. – Доходность любого готового инвестиционного решения зависит от базового актива, лежащего в его основе. В структурных нотах таким чаще всего являются акции или облигации, но это могут быть и фонды, и валютные пары, и товарные активы, включая серебро и золото. В любом случае структурный продукт – это инструмент, который позволяет не только сохранить средства, что особенно актуально для инвесторов, владеющих крупным капиталом, но и получить более высокий по сравнению с депозитами доход.

Самый распространенный срок структурного продукта, по словам эксперта, – 3–5 лет: 3 года – достаточно комфортный для инвестора срок, а 5 лет достаточно для того, чтобы рынок успел восстановиться даже после серьезного падения, которые периодически случаются на любом рынке.

### ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЗАЩИТА НА ВХОДЕ

Периодически пополняя свой инвестиционный портфель, инвесторы

задумываются над тем, когда вход в рынок будет более удачным. Одна из «фишек» структурных продуктов – функция lookback – позволяет решить этот вопрос и защитить структурный продукт «на входе».

– Последние три года на американском фондовом рынке осень отмечена коррекциями. Это связано с тем, что время с сентября по ноябрь – это период закрытия финансового года, – пояснил Дмитрий Дементьев. – Стоимость бумаг в моменте снижается, и в это время мы задаем себе вопросы: «Стоит ли входить сейчас или отложить покупку до нового года? А вдруг начнется новогоднее rally, которое «вынесет» бумаги наверх, и покупать будет уже поздно?». Функция lookback позволяет «нащупать» наиболее удачную точку входа. Представьте: период наблюдения, по итогам которого мы зафиксируем минимальную цену актива, длится не один день, а три месяца. То есть выбирается не одна дата наблюдения, а несколько, которые могут быть даже в разные месяцы в зависимости от условий ноты. Ноты с такой функцией – одни из самых продаваемых продуктов, они подходят для клиентов, которые не готовы «заходить в рынок» на максимумах. Кроме того, они позволяют увеличить вероятность досрочного получения нужного финансового результата.

### КУДА «БИТЬ»?

Разрабатывая структурный продукт, эксперты БКС Мир инвестиций выбирают более чем из 150 фундаментально сильных компаний с капитализацией от 83 млрд долларов США, ориентируясь при этом на текущие тренды, мегатренды и учитывая риск появления «черных лебедей» – непредсказуемых событий с негативным эффектом.

В числе потенциальных «черных лебедей» эксперт назвал создание метавселенных, торговлю биткойнами, освоение космоса: эти сферы привлекают внимание инвесторов, а при серьезном росте интереса к ним способны «перетянуть» на себя солидную часть капитала. Несмотря на наличие такого риска, эксперты делают ставку на глобальный долгосрочный рост американского фондового рынка.

– На рынке много интересных компаний, поэтому важно понимать, в какую точку «бить», – рассказал Дмитрий Дементьев, – Мы обязательно смотрим на тренды. Например, до июня 2020 года, в разгар пандемии коронавируса, в тренде были сектора, связанные с онлайн-ритейлом, благоустройством дома и цифровизацией рабочих мест. Компании, работающие на этих рынках, выросли в сотни раз.

Нынешним летом, когда реальный сектор экономики начал восстанавливаться, ТОП-3 трендов изменился. По оценкам эксперта, более востребованы стали фонды недвижимости и энергетика, в том числе «зеленая». При этом направление IT по-прежнему актуально и останется таковым в ближайшее десятилетие. Это – мегатренд.

– Наша практика работы со структурными продуктами показывает, что многие из них закрываются досрочно, достигнув заявленных целей роста, – рассказал Дмитрий Дементьев. – Средний срок жизни ноты составляет 16 месяцев. Условиями продукта предусмотрен такой вариант развития событий, когда все акции, входящие в портфель, растут. В этом случае нет необходимости ждать несколько лет, чтобы зафиксировать результат. Инвестор получает номинал вложенных средств, заранее оговоренный процент дополнительного дохода и может с помощью финансового советника найти новую идею, которая принесет ему прибыль.

Наталья Пономарева



БКС Мир инвестиций  
г. Иркутск, ул. Ленина, 30  
8 800 500-55-45

Примечания: 1. ООО «Компания БКС» лицензия ФСФР №154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. Без ограничения срока действия. С информацией об ООО «Компания БКС» можно ознакомиться: <https://broker.ru/disclosure>. 2. **Акции стоимости** – это бумаги гигантов рынка: они показывают хорошую отчетность квартал к кварталу и год к году, имеют чистую прибыль и с каждым годом наращивают ее, дают высокую дивидендную доходность. Капитализация таких компаний растет на 3–5% в год, но и падает не сильно. Яркий пример таких компаний – Amazon, Facebook (Meta), Apple. 3. Государственные облигации США, ISIN US912828P469, <https://ru.investing.com/rates-bonds/u.s.-10-year-bond-yield>. 4. Источник <https://ru.tradingview.com/chart/?symbol=TVC%3AUS10Y>. 5. **Акции роста** – это бумаги компаний небольшой капитализации. Они могут быть неприбыльными, однако показывают кратный рост выручки – зарабатывают «иксы». Инвесторы, приобретая бумаги таких компаний, зарабатывают не за счет дивидендной истории, а за счет курсовой переоценки. На рынке акций роста высокая волатильность: стоимость бумаг в моменте может упасть и на 20%, и на 30%, но и рост они могут показать кратный. 6. Источник <https://www.vedomosti.ru/economics/news/2021/11/10/895267-godovaya-inflyatsiya-v-ssha-dostigla-maksimuma>. 7. Текущая пандемия, вызванная распространением коронавируса SARS-CoV-2. 8. Информация направляется только клиентам – квалифицированным инвесторам. Не является банковским вкладом, на данный продукт не распространяется система страхования вкладов АСВ. Данная информация не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, и финансовые инструменты либо операции, упомянутые в данном материале, могут не соответствовать вашему инвестиционному профилю, финансовому положению, опыту инвестиций, инвестиционным целям. Определение соответствия финансового инструмента либо операции инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и толерантности к риску является задачей инвестора. ООО «Компания БКС» не несет ответственности за возможные убытки инвестора в случае совершения операций либо инвестирования в финансовые инструменты, упомянутые в настоящем материале. 9. 100% возврат вложений доступен только при полном соблюдении условий продукта, в том числе срока инвестирования. Инвестор заключает форвардный контракт (ФК) на внебиржевом рынке. Распоряжение ФК без согласия противоположной стороны не всегда возможно. При досрочном расторжении инвестор может не только не получить доход, но и потерять до 100% вложенных средств.

# Зеленый свет местным производителям

«Для крепкого здоровья нужно есть то, что растет в месте, где мы живем», – убежден исполнительный директор ТС «Слата» Ярослав Шиллер. По его инициативе уже больше года торговая сеть реализует проект «Местные производители». За это время на прилавках супермаркетов появилось около 250 наименований продукции, изготовленной в Иркутской области и Бурятии: мясные полуфабрикаты и готовые блюда, молочка, овощи, ягоды, выпечка, торты и мороженое. Как сотрудничество ритейлера и местных производителей помогает закрывать потребности покупателей и укреплять экономику региона? Об этом Газете Дело рассказали руководитель проекта, директор по развитию продаж «Слаты» Юлия Климова и предприниматели-участники.

## «СИНЕРГИЯ – ГЛАВНАЯ ЦЕННОСТЬ»

**Юлия Климова, директор по развитию продаж ТС «Слата»:**

– Любой проект в коммерческой компании оценивается понятными финансовыми показателями и имеет четкие цели. Честно говоря, когда мы в прошлом году ставили цель «194 миллиона рублей годового товарооборота по продукции местных товаропроизводителей», я не могла сказать уверенно, достигнем ли мы ее. Но можно бояться и не делать ничего, а можно бояться и делать.

Мы начали свои первые шаги – и пошли вполне уверенно: год еще не закончен, но предварительно можно сказать, что план мы перевыполнили. В 2020 году было введено 14 новых контрактов. Цель на 2021 – ввести в наш портфель 40 местных производителей – сейчас их 32, зато они растут быстрее, чем мы планировали. Получается, что здесь мы взяли не количеством, а качеством. В общей сложности мы подключили 46 производителей. Дальнейшие планы и цели – еще более амбициозные: 3 млрд рублей, это примерно 8% товарооборота «Слаты». За полтора года реализации проекта у нас уже появилось понимание, где есть незанятые ниши, где наши точки роста.

Самая большая ценность проекта «Местные производители», на мой взгляд, – это выстраивание отношений между торговой сетью и поставителями регионального малого бизнеса. На самом деле, у нас нет каких-либо юридических рычагов, чтобы удержать производителей у себя. Это честный рынок, честная конкуренция. Через сотрудничество, через возможности для маленькой компании предлагать эксклюзивный товар, расти и развиваться, возникает синергия. Производители понимают: если они пойдут куда-то еще, то вряд ли смогут получить такую поддержку и помощь, как у нас. Эта ценность нематериальна, ее нельзя облечь в договор, «положить в сундучок» – но именно она и является удерживающей силой.

## «А ЧЕРЕЗ ДВЕ НЕДЕЛИ СЛУЧИЛСЯ ЛОКДАУН»

**Эдуард Павлик, ИП, бренд «Сибирский Эдем», первый участник проекта «Местные производители»:**



– Начинать бизнес, когда тебе за 50, – само по себе страшно, но ведь еще очень важно, в какой исторический период ты его начинаешь. Первые семена пряных трав я посадил в марте 2020 года – в расчете на то, что буду поставлять их в HoReCa. Через две недели случился локдаун, и эта сфера буквально умерла. Салаты и трава растут, этот процесс не остановить, при этом на шее висит кредит, а рынок сбыта исчез – что может быть драматичнее? Полтора месяца я просто



Юлия Климова, директор по развитию продаж ТС «Слата». Ярослав Шиллер, исполнительный директор ТС «Слата»

Фото А.Федорова

выбрасывал значительную часть урожая: по друзьям и знакомым расходилось совсем немного продукции – словом, я не знал, что делать дальше.

И вот в июне появилась «Слата» со своим проектом поддержки местных товаропроизводителей. Я почему-то думал, что это большая и страшная структура, но встретил там очень профессиональных и самое главное – доброжелательных людей, которые сопровождали каждый шаг, объясняли, что нужно сделать, какие требования выполнить, чтобы товар попал на полки супермаркетов – например, наладить электронный документооборот. Кстати, это помогло наладить отношения и с другими поставщиками. Товарооборот вырос с 30 до 200 тысяч рублей в месяц.

## «НАШ ТОВАРООБОРОТ ЗА ГОД УВЕЛИЧИЛСЯ В 20 РАЗ»

**Кристина Пугина, заместитель генерального директора ООО «Фабрика мороженого СМК», бренд «CoolTook»:**



– Наше производство находится на территории молочной фабрики «Белореченского», и это – основа уникального торгового предложения: мы производим мороженое из самого свежего местного сырья, какое только возможно. Добавки при этом тоже используются местные: кедровые орехи, сибирские ягоды – и это делает продукт привлекательным не только для нашего региона, но и для

Дальнего Востока, например. Кстати, интересно, что в Сибири мороженое хорошо продается не только летом, но и зимой. Некоторый спад продаж идет весной и осенью, а как только устанавливаются морозы, как по волшебству возрастает интерес и к холодному лакомству.

Первую поставку в «Слату» мы совершили год назад, в ноябре 2020 года, – наше мороженое уехало в 17 торговых точек. Весь год мы активно знакомили покупателей с брендом, проводили различные акции. Сейчас у нас представлено 21 наименование продукции в 50 торговых точках «Слаты». Мы расширили ассортимент, а товарооборот за год увеличился в 20 раз. В прошлом году перед нами стояла задача войти в топ-3 продаж в регионе. В процессе мы столкнулись с трудностями, ведь рынок мороженого – высококонкурентный, на нем давно работает еще один местный производитель, наш конкурент, не говоря уже о федеральных компаниях, стаж которых исчисляется десятками лет. Поэтому мы все еще на пути к амбициозной цели.

Развиваться помогает обратная связь от покупателей. Например, в «Слате» были отзывы о том, что глазурь на нашем мороженом слишком толстая. Мы пригласили шоколатье и отработали совершенно другую технологию глазирования и форму поливки. Теперь глазурь тонкая и хрустящая – как и хотелось покупателям. Но мы все еще в поиске идеального мороженого, поэтому внимательно следим за отзывами.

В наших планах – сделать более доступную по цене линейку для дискаунтеров «ХлебСоль» и СТМ для «Слаты». Что для нас сотрудничество с самой крупной сетью региона? Конечно, это возможность повысить узнаваемость бренда и, как следствие, – продажи.

## «ДОГОВОР С КРУПНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТЬЮ МОТИВИРУЕТ НА РАЗВИТИЕ»

**Артем Пороев, глава крестьянско-фермерского хозяйства, марка «Натуральное с фермы «Качугское»:**



– Моя малая родина – Качуг. Именно там в 2010 году я начал свое дело, в 2018-м получил статус сельхозтоваропроизводителя. Поставлял мясную и молочную продукцию на север области: в Киренск, Усть-Кут, продавалась она и в Иркутске. В прошлом году мы поняли, что достигли некоего «потолка» спроса, поэтому проект «Слаты» оказался очень кстати.

В январе 2021 года состоялась наша первая поставка в торговую сеть, и сразу же пришлось столкнуться со сложностями: первый месяц года в Качугском районе выдался очень холодным, морозы доходили до минус 45-47 градусов. В итоге, когда мы довозили молоко до торговых точек, оно было с «шугой», льдинками. А к качеству у «Слаты» требования серьезные! Сейчас те проблемы кажутся «детскими»: мы выросли и научились многому.

Заключение договора с крупной торговой сетью мотивирует на развитие: ты сразу осознаешь, какая это ответственность. Сейчас мы поставляем в 23 торговые точки «Слаты» 14 наименований молочной продукции: йогурты, сметану, варенец, ряженку, топленое молоко. За прошедший год товарооборот вырос на 30%, а прибыль – на 15%. В будущее смотрю

уверенно, в планах – расширить производство.

## «МЫ ДОЛЖНЫ ПРИУЧИТЬ ПОТРЕБИТЕЛЯ ДЕЛАТЬ ВЫБОР В ПОЛЬЗУ МЕСТНОЙ ПРОДУКЦИИ»

**Александра Шмидт, директор «Лес Деликатес», основатель бренда:**



– Наша продукция очень необычная: это джемы, соусы и заправки из ягод и трав, которые растут в прибайкальской тайге.

Ягодные соусы – достаточно сложный в рецептуре и редкий продукт: он встречается, например, в скандинавской кухне, а для российского рынка это новость. Мы придумали, как сочетать облепиху и пряные травы для заправки салата, как делать «сибирский песто» из черемши и кедровых орехов, сварили ароматный джем из черники с добавлением саган-дайля, и уверены, что поле для интересных, полезных и вкусных экспериментов еще очень большое.

Наша продукция продавалась в основном в маленьких эко-магазинах, и сотрудничество со «Слатой» стало для нас одновременно и огромным вызовом, и шагом вперед. Мы столкнулись с жестким контролем качества – пришлось переделать все сертификаты и этикетки к соусам и джемам. Но это был именно тот момент, когда понимаешь: из маленького производителя ты становишься участником большого рынка. Первая поставка в «Слату»



у нас состоялась в мае, тогда мы были представлены в 8 торговых точках, сейчас – уже в 15. Товарооборот вырос на 25%, прибыль – на 17%.

Мне лично очень близка философия, которую «Слата» вкладывает в этот проект: мы должны приучить потребителя делать выбор в пользу местной продукции не из-за того, что эта, например, курица, дешевле той, что приехала к нам из европейской части страны, а потому, что это стимулирует круговорот финансов в нашем родном регионе. Все ведь взаимосвязано: сегодня ты купил местную курицу, и эти деньги остались в нашей области – ими производитель курицы оплатил налоги и купил цветы для своей жены.

### «ПРОДУКТ НАШ НЕ САМЫЙ ПРОСТОЙ»

**Александр Деев, генеральный директор ООО «Дикая Сибирь»:**



– Я очень рад, что мы начали работать с ТС «Слата». Это произошло в апреле 2021 года. Продукт наш не самый простой: замороженные дикорастущие ягоды, мы создаем современную систему их заготовки, делаем ягодные пюре. Также доставляем в сеть

кедровый орех. При сотрудничестве со «Слатой» очень важна логистика: мы стараемся снижать издержки, поэтому свой товар возим сами и объединяем усилия с коллегами, которые также работают с дикоросами. В планах – увеличивать ассортимент поставок в торговую сеть.

### «НЕ НАДО БОЯТЬСЯ ПРОВЕРОК»

**Сергей Довгаль, директор ООО «Тельминские полуфабрикаты»:**  
– Сотрудничество с крупной розничной сетью – это выход на новый



уровень предпринимательства. Начать хотя бы с того, что «Слата» проверяет условия производства, если ты хочешь работать с ней как товаропроизводитель. Этого не надо бояться, к этому нужно быть готовым – если хочешь вырасти как компания, нужно принять вызов и все сделать правильно.

Наша первая поставка состоялась ровно год назад, за это время мы увеличили производственные площади со 150 до 350 квадратных

метров, приобрели новое оборудование. Если не учитывать инвестиции, товарооборот вырос на 30%, а прибыль – на 15%. В наших ближайших планах расширить линейку той продукции, что представлена в «Слатах». Кстати, эти позиции эксклюзивные, их нигде больше нет. К нам уже другие сети обращаются, тоже хотят наладить коллаборацию – это, конечно, приятно, но мы за дистрибуцией не гонимся.

*Евгения Скарденева*

# Бензин на все 100

## БРК запустила продажу бензина АИ-100 в Иркутске

«Байкальская региональная компания» заявила о старте продаж АИ-100 в Иркутске. Почему многие иркутяне ждали появления «сотого» бензина? В чем преимущества топлива премиум-класса? Поможет ли использование высокооктанового бензина экономить? Вытеснит ли АИ-100 другие марки топлива? Директор БРК Вероника Шородок ответила на вопросы Газеты Дело.



Фото С.Кантарчан

**Вероника Шородок, директор БРК**

### 1. Когда был дан старт продажам бензина АИ-100 на БРК? Он появился сразу во всех точках?

– «Сотый» бензин с конца ноября реализуется на четырех заправках БРК в Иркутске, пока в тестовом режиме. Продукт новый, премиум-класса, поэтому мы решили сделать переход на новую марку топлива плавным. Также будем ориентироваться по нашим клиентам: если спрос будет хороший, значит – увеличим количество АЗС, где будет продаваться АИ-100.

### 2. Высокооктановый означает «высококачественный»?

– Октановое число бензина – это показатель устойчивости топлива к самовоспламенению. Речь идет о воспламенении бензина в камере двигателя, благодаря которому высвобождается энергия и машина начинает движение. Каждый двигатель разрабатывается под определенное октановое число. И только с подходящим ему бензином автомобиль будет работать с полной отдачей и служить десятилетиями. Бензин с октановым числом 100 предназначен для использования в современных турбированных двигателях. Сейчас ими оснащены практически все автомобили.

### 3. В чем преимущества АИ-100 перед 98 или 95?

– Благодаря высоким октановым характеристикам, новое топливо повышает мощность работы двигателя и улучшает динамику разгона, снижая уровень вибрации и шума. Еще одна немаловажная характеристика «сотого» бензина для нас, сибиряков, – это более легкий запуск двигателя при низких температурах.

### 4. Есть мнение, что каждая заправка АИ-100 позволяет сэкономить 8-10% от стоимости топлива в пересчете на 100 километров пути. Правда это или миф?

– Чем больше тепла выделяет единица топлива, тем эффективнее и экономичнее работает двигатель. Это известный факт. Бензин с высокооктановым числом не единожды тестировался, и эксперты действительно отмечают снижение расхода топлива. В среднем экономия составляет от 7 до 10% в зависимости от производителя. Таким образом, можно получить мощный мотор с экономичным расходом топлива.

### 5. Рядовые автомобилисты смогут почувствовать разницу? Говорят, что ее могут оценить только собственники спорткаров, которые любят «втопить» педаль газа в пол...

– Основные преимущества АИ-100 проявляются все-таки на современ-

ных моторах. Но ведь это топливо для них и создавалось! И здесь речь идет не о добавлении мощности автомобилю, а скорее о том, что высокие детонационные свойства позволяют в полной мере раскрыть потенциал современных двигателей и повысить эффективность работы моторов автомобилей с повышенной степенью сжатия. Конечно, если автомобиль имеет устаревшие модификации, чуда не произойдет. Использовать высокооктановый бензин в таком случае нужно грамотно, чтобы не навредить. Для двигателей с традиционным впрыском, рассчитанных на октан АИ-95/98, эффект будет проявляться за счет предотвращения отложений на впускных клапанах и в камере сгорания. Регулярное использование АИ-100 способствует эффективной очистке топливных форсунок двигателя прямого впрыска, сохраняя качество впрыска топлива, как у нового автомобиля.

### 6. От какого производителя будет доставляться топливо?

– Сегодня мы закупает АИ-100 компании «Роснефть» производства Ангарского нефтехимического комбината. Запуск нового продукта стал возможен благодаря реализации программы модернизации предприятия, поскольку производство высокооктановых бензинов требует более тщательной фильтрации и очистки топлива. Эффективность АИ-100 подтверждена результатами комплексных испытаний «Всероссийского научно-исследовательского института по переработке нефти». Топливо также обладает высокими экологическими характеристиками. При его использовании в выхлопных газах автомобиля значительно меньше содержание окиси серы, углерода и азотистых соединений. Закупаем новую марку бензина мы на Санкт-Петербургской товарно-сырьевой бирже через торги, а поставки идут к нам напрямую с завода.

### 7. Как оцениваете потенциальный спрос на АИ-100 в Иркутской области?

– Оценивать спрос в сегодняшних реалиях непросто. Но в том, что появления АИ-100 ждали, мы точно уверены. Нам многие клиенты говорят: «Ну, наконец-то, он появился и у нас». Есть те, кто уже попробовал новый продукт на своем автомобиле и остался доволен. Некоторые пока присматриваются. Поэтому: поживем – увидим.

### 8. Означает ли появление АИ-100 то, что бензин с более низким октановым числом устарел и будет постепенно вытесняться с рынка?

– Нет, не означает. На сегодняшний день остается высоким спрос на 92-й бензин. Есть большая доля тех, кто покупает 95-й. Все зависит от того, на какой машине ездит наш клиент, и от его финансовых возможностей. А доходов населения пока, к сожалению, растут не так быстро, как цены на все. Поэтому, думаю, мы еще долго будем пользоваться всем имеющимся разнообразием топливных марок на рынке.

### 9. Сколько будет стоить «сотый» бензин на АЗС БРК?

– Пока на стелах зафиксирована цена 62 рубля 50 копеек.

### 10. Кто-то из ваших конкурентов Иркутской области продает АИ-100? Или вы первые?

– Мы не первые. Полгода назад в Иркутске уже были попытки прода-

вать АИ-100. В ближайшее время к его реализации, скорее всего, придут и другие АЗС. Я думаю, при хорошем спросе он начнет продаваться везде. Главное, чтобы объемов его поставок на биржу было достаточно.

### 11. Какое значение для компании имеет старт продаж АИ-100?

– Для нас это новый продукт, который нам интересен. Сеть АЗС БРК стремится идти в ногу со временем. На эту марку бензина есть определенный спрос, а мы всегда стараемся работать с учётом потребностей клиентов. Приезжая к нам, люди должны получить все возможные услуги и марки топлива, которые может реализовывать АЗС.

### 12. Где уже можно заправиться «сотым» бензином?

– Список адресов АЗС БРК, где реализуется АИ-100, на сегодня выглядит так: ул. Коммунистическая, 22А; ул. Академическая, 25; ул. Лермонтова, 93; ул. Батарейная (Мамоны). Приезжайте, заправляйтесь и удачной вам дороги!

*Иван Рудых*



Фото А.Федорова

## Центр поддержки экспорта стал еще ближе к предпринимателям

Международные выставки, поиск иностранных партнеров, обучающие программы – уже не один год Центр поддержки экспорта Иркутской области оказывает всестороннюю поддержку малому и среднему бизнесу региона. С 2021 года доступ к услугам ЦПЭ стал еще проще: институт поддержки вошел в состав Центра «Мой бизнес» и, как говорит руководитель ЦПЭ Денис Пономарев, «полностью перезагрузился». О знаковых событиях и проектах 2021 года – в нашем материале.

### ПОЛНАЯ ПЕРЕЗАГРУЗКА

Центр поддержки экспорта уже хорошо знаком иркутским предпринимателям. Компании, занимающиеся несырьевым и неэнергетическим экспортом, могут получить разнообразную поддержку, обратившись в ЦПЭ. Центр оказывает как услуги с частичным финансированием (как правило, не более 30% со стороны предпринимателя), так и бесплатные услуги: помощь в участии в международных выставках, поиск иностранного партнера, бизнес-миссии, обучение и т.д. В «линейке» ЦПЭ есть как услуги базового уровня – для предпринимателей, которые только пробуют себя в новой сфере, так и более прикладные – для опытных экспортеров.

С начала года в Иркутской области уже 185 субъектов МСП получили поддержку Центра. Из них 46 субъектов МСП являются экспортерами на сумму 41 млн долларов США. География отгрузок включает более 20 стран – от Казахстана до Латвии.

2021 год стал

В 2021 году в Иркутске, на базе Центра «Мой бизнес», был запущен первый, пилотный, поток акселератора «Экспортный форсаж». Программа адресована предприятиям сектора МСП, заинтересованным в подготовке команды для освоения новых рынков

временем перемен для Иркутского Центра поддержки экспорта. Теперь он, как и другие институты поддержки, входит в структуру Центра «Мой

бизнес», который оказывает услуги предпринимателям по принципу «одного окна». Изменения пошли на пользу: ЦПЭ стал ближе к предпринимателям, о возможностях поддержки узнали новые компании.

**Денис:** По факту, мы полностью перезагрузились – теперь Центр поддержки экспорта версии 2.0. В «Моем бизнесе» налажена конвейерная система по принципу «одного окна»: предприниматель приходит – сначала получает поддержку начального уровня, потом другую и так далее. Получателей услуг ЦПЭ стало больше. Но важно не только и не столько количество, сколько состав предпринимателей: он на 80% абсолютно новый, это компании, ранее не получавшие поддержку нашего Центра. Мы хотели «освежить кровь» – мы это сделали.

### ОТ ВЫСТАВКИ – К КОНТРАКТУ

Одно из важнейших направлений работы Центра поддержки экспорта – помощь компаниям-экспортерам в участии в международных выставках.

Несмотря на пандемию, сотрудничество между странами продолжается. Только на декабрь запланировано сразу несколько крупных мероприятий. В их числе – 33-я универсальная международная выставка «Ворота в Азию». Выставка пройдет в столице Монголии Улан-Баторе с 9 по 12 декабря, главная цель события – продвижение малого и среднего бизнеса России на рынок Монголии. О взаимодействии двух стран по-



Денис Пономарев, руководитель ЦПЭ

Фото из архива компании

дет речь на бизнес-форуме «Россия – Монголия: приграничное сотрудничество». В выставке при поддержке ЦПЭ будут участвовать пять компаний из Иркутской области. Спектр услуг и продукции иркутских предпринимателей широк: производство машин для уборки урожая; изделий из асбестоцемента и волокнистого цемента; безалкогольных напитков, минеральных вод и прочих питьевых вод в бутылках; оказание услуг туристической отрасли; оптовая торговля водопроводным, отопительным оборудованием и санитарно-технической арматурой.

Компании, работающие в бьюти-сфере, смогут принять участие в главном мероприятии в индустрии красоты в России, СНГ и Восточной Европе – выставке «InterCHARM» с 8 по 11 декабря. Международное событие ежегодно демонстрирует последние разработки известных и новых российских и зарубежных производителей и дистрибьюторов парфюмерии и косметики, инструментов и оборудования для косметологии, эстетической медицины, парикмахерского дела, визажа, ногтевого сервиса, массажа, а также технологии для салонного бизнеса, ингредиенты и упаковку для косметических продуктов. Иркутскую область представят три компании: два производителя натуральной косметики с берегов Байкала и иркутская сеть спа-салонов, имеющая собственную франшизу.

Иркутский производитель современных систем контроля уровня глюкозы в крови также примет участие в профильном международном событии в декабре – в Москве. Выставка «Здравоохранение» проводится с 1974 года и последние 15 лет является основой выставочно-конгрессного блока «Российская неделя здравоохранения».

**Денис:** До пандемии почти половину работы Центра поддержки экспорта составляли выставки. В 2019 году, например, ЦПЭ поддержал почти 20 выставок, куда съездили 45 иркутских компаний. В 2021 году их было всего 8 – но всё это офлайн-события, которые носят статус международных.

Выставок стало меньше, но у нас появилось больше времени, чтобы более тщательно подходить к выбору участников, прорабатывать каждое мероприятие, идти на результат, сделать всё, чтобы компании смогли заключить экспортные контракты.

И нам это удастся: конверсия стала выше. Например, компания – производитель соусов – съездила в конце сентября на выставку World Food Moscow, а сейчас уже выходит на контракт с польской компанией.

### С «ФОРСАЖЕМ» НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

Обучение предпринимателей, разнообразные образовательные проекты – еще одно важное направление работы Центра поддержки экспорта. Так, в 2021 году, в рамках реализации федеральной программы «Жизненный цикл экспортного проекта», Центр запустил «Школу экспорта РЭЦ» для начинающих экспортеров. Курс, включающий 11 семинаров от федеральных тренеров, рассказывает об инструментах поддержки, продуктах Группы РЭЦ, которыми может воспользоваться экспортер для анализа внешних рынков, проработки вопросов поиска и оценки потенциальных покупателей, подготовки предприятия и товара к экспорту, привлечения финансирования под экспортные сделки и компенсации определенных затрат, гарантийных обязательств и страхования.

Кроме этого, в 2021 году в Иркутске, на базе Центра «Мой бизнес», был запущен первый, пилотный, поток акселератора «Экспортный форсаж». Программа, разработанная Школой экспорта РЭЦ, адресована предприятиям сектора МСП, заинтересованным в подготовке команды для освоения новых рынков. Отбор для участия в «Экспортном форсаже» прошли 13 компаний Иркутской области, производящие медицинское, осветительное и музыкальное оборудование; продукты нефтепереработки и переработки тальковой руды; удобрения; продукты питания; унты. Компании-участники видят для себя перспективы на разных рынках: в Монголии, Китае, Корее, Канаде, Иране, Вьетнаме, странах СНГ и Европейского Союза...

**Денис:** Тренеры-наставники федерального уровня разбирают каждую компанию «по косточкам», помогают сформировать системную работу и новый уровень ведения экспортной деятельности для выхода на международные рынки. В программе участвуют компании среднего бизнеса, от 50 млн рублей, которые уже вышли на определенный уровень.

«Экспортный форсаж» завершится 20 декабря. К этому времени у каждого участника должно быть подготовлено не менее трех экспортных проектов. А пока идет плотное обучение: предприниматели приезжают в «Мой бизнес» и учатся с утра до вечера, всё прорабатывают с помощью различных бизнес-игр – получается полное погружение. Уверен, результаты будут отличными, а Центр поддержки экспорта поможет осуществить задуманное!

Иван Рудых



Фото из архива компании

**МОЙ БИЗНЕС**  
продвижение на экспорт

**РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР**  
ЭКСП  
РОСЭКСИМБАНК



**Ростелеком**

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»  
РЕАЛИЗУЕТ  
НЕДВИЖИМОСТЬ  
в Иркутской области

**г. Иркутск**



**мкр. Университетский, 54а**

**НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ**  
Здание АТС – 3б, 2-этажное панельно-кирпичное с подвалом, площадью 1710,7 кв.м. с земельным участком площадью 2707 кв.м.

**25 019 000 руб.**

**г. Братск**



**ж. р. Гидростроитель**

**НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ**  
Ул. Енисейская, 50. Общей площадью 3 860,7 кв. м в подвале, 1, 2, 3, 4 этажах с земельным участком площадью 4635 кв. м.

**18 817 290 руб.**

**г. Усолье-Сибирское**



**пр-т Комсомольский, 128**

**НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ**  
Общая площадь 2681,93 кв. м в подвале, 1, 2, 3 этажах с земельным участком площадью 921 кв. м.

**17 819 100 руб.**

**г. Алзаймай**



**ул. Механизаторская, 26**

**НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ**  
Нижеудинский район, 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 106,00 кв. м с земельным участком.

**93 445 руб.**

**р.п. Атагай**



**ул. Победы, 19**

**НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ**  
Нижеудинский район, 1-этажное кирп. нежилое здание гаража площадью 81,6 кв. м с зем. участком площадью 866 кв. м.

**76 190 руб.**



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

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



Федеральная сеть  
**Регион Бизнес Недвижимость**

**Коммерческая недвижимость  
только от собственников без комиссии**

**АРЕНДА / ПРОДАЖА** ☎ **688-174**  
www.rbnpro.ru

**В ЦИФРАХ**  
Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 03.12.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	117,39	102,47	87,93	91,00	76,11
1 комн. панель	139,16	111,65	96,91	102,70	81,24
2 комн. кирпич	108,78	101,44	83,92	87,41	76,18
2 комн. панель	110,12	94,18	91,52	82,20	74,72
3 комн. кирпич	103,09	100,52	95,58	85,70	71,52
3 комн. панель	86,81	93,91	83,90	80,56	72,00
Средняя стоимость	99,64	103,62	91,08	84,54	75,77

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 03.12.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	93,96	109,42	-	90,04	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2021 года	-	-	93,24	92,52	57,97
Срок сдачи - 1 полугодие 2022 года	-	116,09	111,63	89,78	69,31
Срок сдачи - 2 полугодие 2022 года и позже	-	121,71	92,62	-	79,79
Средняя стоимость	93,96	116,85	96,69	90,56	74,23

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 03.12.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	31,48	-	-	-	45,00
склад (аренда)	0,35	0,20	0,36	-	0,21
магазин (продажа)	93,38	66,25	49,39	41,99	40,89
магазин (аренда)	0,98	0,76	0,57	0,43	0,51
офис (продажа)	89,7	67,38	47,12	50,47	40,96
офис (аренда)	0,89	0,72	0,53	0,48	0,46

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

## Новое! Сравнение действующего и отмененного документов

В системе КонсультантПлюс появилось наглядное сравнение нового и старого нормативно-правовых актов (НПА), регулирующих один вопрос.

Сравнения доступны для наиболее востребованных ведомственных и правительственных правовых актов, утрачивших силу с 2021 г., на замену которым приняты новые документы. Новшество особенно полезно в рамках регуляторной гильотины – масштабного пересмотра нормативных правовых актов, содержащих обязательные для бизнеса требования.

Сравнение документов открывается в виде таблицы «было/стало» в Word. Вы сразу увидите все различия между ранее

действовавшим документом и новым: что было удалено, что добавлено.

Как сравнить документы?  
Перейдите в актуальном НПА:

- по ссылке под заголовком документа;
- через примечание на правой панели.

А если работаете со старым документом, то аналогичное примечание будет закреплено на правой панели.

Благодаря новшеству пользователи КонсультантПлюс теперь могут сравнить документы и увидеть различия между ними.


Напомним, что в системе КонсультантПлюс есть также сравнение разных редакций одного документа: любимая пользователями функция позволяет увидеть, что изменилось в документе после внесения в него изменений.

Получить подробную информацию о возможностях системы КонсультантПлюс и бесплатный пробный доступ можно в сервисном центре ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».

Тел.: (3952) 22-33-33, 53-28-53.  
E-mail: info@irkcons.ru.  
Сайт: www.irkcons.ru.

Присоединяйтесь! Новости, анонсы, обзоры от КонсультантПлюс Сообщество в Viber





**КонсультантПлюс в Иркутске**  
RUS 112 SINCE 1993

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

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

## Информационное сообщение

АО «Международный Аэропорт Иркутск» информирует о проведении 17.12.2021 с 10:00 аукциона, с открытой формой подачи предложений о цене имущества, по продаже земельного участка площадью – 1288 м<sup>2</sup>;

Месторасположение: Иркутская обл., г. Иркутск, Октябрьский район, ул. Можайского, 11.

Контактные данные – г. Иркутск, ул. Ширямова, 13, здание терминала МВЛ, 2 этаж, каб. 208/2, тел.: 8-3952-26-68-07, e-mail verkhoturtsev@iktport.ru

Вся информация размещена на сайте АО «Международный Аэропорт Иркутск» www.iktport.ru.



## Информационное сообщение

АО «Международный Аэропорт Иркутск» информирует о проведении 17.12.2021 с 11:00 аукциона, с открытой формой подачи предложений о цене имущества, по продаже имущества «База отдыха» в составе следующих объектов:

1. Земельный Участок.
  2. Санаторий-профилакторий гостевой дом;
  3. Санаторий-профилакторий гостевой дом 2;
  4. Санаторий-профилакторий дом сторожа;
  5. Санаторий-профилакторий ЛЭП 10 кВ;
  6. Санаторий-профилакторий баня;
  7. Товароматериальные ценности.
- Месторасположение: Иркутская область, Иркутский р-н, 26 км. Байкальского тракта.

Контактные данные – г. Иркутск, ул. Ширямова, 13, здание терминала МВЛ, 2 этаж, каб. 208/2, тел.: 8-3952-26-68-07, e-mail verkhoturtsev@iktport.ru

Вся информация размещена на сайте АО «Международный Аэропорт Иркутск» www.iktport.ru.



**СРАВНЕНИЕ**

Постановление Правительства РФ от 15.08.2013 № 706 (ред. от 29.11.2018) «Об утверждении Правил оказания платных образовательных услуг»

**ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ПОСТАНОВЛЕНИЕ  
от 15 августа 2013 г. № 706  
ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ПРАВИЛ  
ОКАЗАНИЯ ПЛАТНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ**

В соответствии с частью 9 статьи 54 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» Правительство Российской Федерации постановляет:

1. Утвердить прилагаемые Правила оказания платных образовательных услуг.

2. Признать утратившими силу: Постановление Правительства Российской Федерации от 5 июля 2001 г. № 595 «Об утверждении Правил оказания платных образовательных услуг» (Собрание законодательства Российской Федерации, 2001, № 29, ст. 3046)

Постановление Правительства «Об утверждении Правил оказания платных образовательных услуг»

**ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ПОСТАНОВЛЕНИЕ  
от 15 сентября 2020 г. № 1441  
ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ПРАВИЛ  
ОКАЗАНИЯ ПЛАТНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ**

В соответствии с частью 9 статьи 54 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» Правительство Российской Федерации постановляет:

1. Утвердить прилагаемые Правила оказания платных образовательных услуг;

2. Разработка порядка определения платы для физических и юридических лиц за услуги (работы), относящиеся к основным видам деятельности федерального бюджетного учреждения, осуществляемые им сверх установленного государственного задания, в части предоставления платных образовательных услуг осуществляется органом, осуществляющим функции и полномочия учредителя федерального бюджетного учреждения.

3. Определение стоимости платных образовательных услуг, предоставляемых организацией, осуществляющей образовательную деятельность за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета, за исключением организаций, указанных в абзаце первом настоящего пункта, осуществляется указанными организациями.

Сравнение открывается в Word в виде таблицы «было/стало»

Наглядно видны все изменения документа



## ПАТРОНЫ ПАРК

Поселок в сосновом лесу  
Байкальский тракт, **19 км**

[www.patronipark.ru](http://www.patronipark.ru)

+7 (3952) 62-01-01

С Новым  
домом!