

газета

## дело

ФЕВРАЛЬ, 2022 | № 1(117)

## бизнес |

Господдержка  
становится  
доступнее

4



## недвижимость |

Новые форматы  
загородных квартир  
в Хрустальном Парке

6

## архитектура |

Как будет  
развиваться  
микрорайон  
«Союз»

9



# ЛИЗИНГ В ЧИСТОМ ВИДЕ

Почему растет отрасль  
и какого сервиса  
ждут современные  
лизингополучатели



**Елена Ланцова**  
директор компании «РАФТ ЛИЗИНГ»

| 2

7 | **АВТОКРЕДИТОВАНИЕ**  
В режиме одного окна

10 | **СТОМАТОЛОГИЯ**  
Почему не падает цена импланта?

11 | **СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО**  
Для фермеров – упрощенный порядок кредитования

# ЛИЗИНГ В ЧИСТОМ ВИДЕ

## Почему растет отрасль и какого сервиса ждут современные лизингополучатели

2022 год Газета Дело начинает с эксперимента. Мы решили отойти от формата привычного интервью с руководителем компании и провести «прямой эфир» в газетном формате сразу с тремя экспертами: не секрет, что в любой успешной компании важные решения принимаются коллегиально. Всё, что наши спикеры говорили во время беседы – искренне и откровенно, – легло на страницы Газеты Дело. Честный разговор пойдет о лизинге. Каким был 2021 год и чего ожидать от 2022-го, нам рассказали руководители крупнейшей региональной лизинговой компании «РАФТ ЛИЗИНГ»: директор Елена Ланцова, консультант по стратегии Владимир Черкасов и директор по маркетингу Елена Дуберштейн.



Елена Ланцова, директор компании



Елена Дуберштейн, директор по маркетингу



Владимир Черкасов, консультант по стратегии

Фото А.Федорова

### ОТРАСЛЕВОЙ РЫВОК

В 2021 году – впервые за долгое время – мы ощутили резкий подъем экономики. Тем не менее многие назвали год турбулентным, ведь при всех положительных трендах обнажились немало «узких мест». Как вы оцениваете год? Каким он был для лизинговой отрасли?

**Елена Ланцова:** Год был успешным: лизинговая отрасль существенно выросла, цифры по итогам года – впечатляющие. Что ка-

бежать быстрее, работать в три раза больше.

**Владимир Черкасов:** 2021 год, конечно, был годом большого отраслевого рывка. Но лично я не люблю такие рывки, выступаю за более стабильный, уверенный рост, за более спокойные графики. Рывкообразность, на мой взгляд, говорит о нездоровости, нестабильности нашей экономики.

**2021 год во многом стал «наследником» пандемийного 2020-го. Как отразился на отрасли дефицит техники, оборудования, рост цен?**

**Елена Ланцова:** Инфляция по некоторым позициям составляла более 15%. Из-за ограниченной пандемии в 2021 году мы увидели отложенный спрос на мировом рынке. Это повлекло за собой резкий спрос со стороны лизингополучателей. Все поняли: уже не важно, сколько стоит, надо быстрее брать, потому что нужно на чем-то работать. Если раньше, еще в 2019 году, бывали ситуации, когда бились за каждый рубль, то теперь цена отошла на второй план. Сейчас важнее другое: наличие техники, скорость.

**Владимир Черкасов:** На рост спроса повлияло и снижение стоимости рубля. Россияне за последние 20 лет уже привыкли спасать свои сбережения через переводы в активы: автотранспорт, недвижимость...

**Елена Дуберштейн:** Лизинг недвижимости, к слову, стал одним из трендов года: сделок было много. Если три года назад мы были пионерами в этом сегменте, то в минувшем году многие ли-

зинговые компании начали предлагать этот продукт как альтернативу кредитам.

**Не зря говорят, что кризис – это «окно возможностей».**

**Елена Ланцова:** 2021 год, кстати, открыл такие «окна возможностей» и для сырьевых отраслей. Выросла цена на лес. Активизировалась золотодобыча. Значительно продвинулась угольная отрасль – перешла от остановки в стадию резкого развития.

При этом нельзя не отметить еще одну тенденцию – укрупнение бизнеса. Как ни печально, в новых условиях пандемии многие мелкие компании не смогли выжить и перестроиться. А те, кто смог, – перешли на новую ступень развития. По угольщикам это особенно хорошо видно: часть наших клиентов из сектора микробизнеса показали хорошую работу и уже стоят на грани крупного бизнеса, а тех, кто не смог переориентироваться, вовремя взять достаточно оборудования, техники, качественно выполнить свою услугу, произвести товар, – просто выбросило с рынка.

### КУРС НА КИТАЙ

**Новый год – новые вызовы. Чего ждете от 2022-го? Какие риски и перспективы видите?**

**Владимир Черкасов:** Прошлый год показал, насколько важна Россия для мировых рынков. Несмотря на «зеленую» повестку и популяризацию темы ESG, даже наш уголь был востребован за рубежом. Да, мы неразвиты, но устойчивы. Это вселяет уверенность.

Кроме того, политика правительства стала меняться в сторону более глубокой переработки; таможенные пошлины на сырье с минималь-

ной обработкой увеличили. Можно ожидать, что объемы и глубина переработки российского сырья будут расти. И они уже увеличиваются в некоторых отраслях – что говорит пусть о медленном, но уверенном росте экономике России в 2022 году. И это здорово!

**Следовательно, и оборудование будет востребовано?**

**Владимир Черкасов:** Да. Причем оборудование мы, скорее всего, будем приобретать с азиатских рынков, а не с европейских или американских.

**А как же стереотип, что «китайское = некачественное»?**

**Владимир Черкасов:** Такие представления еще есть, но компании, которые через них переживают, получают экономическое преимущество перед теми, кто с этими стереотипами живет. И, кстати, сегодня азиатское оборудование уже достигло высоких стандартов качества.

**Елена Дуберштейн:** Если раньше у бизнеса был богатый выбор производителей, оборудования в наличии, то на текущий момент Китай стал основным поставщиком и техники, и оборудования, которое можно быстро приобрести и получить. А самое главное – это разумное сочетание цены и качества.

Так что когда стоит задача купить оборудование, и европейцы говорят о поставке в течение 12-15 месяцев, а работать нужно сейчас, то производитель, конечно, делает выбор в пользу Китая. Думаю, 2022-й будет годом роста азиатских производителей на рынке, увеличения их доли.

**Мы говорим: «китайское», «европейское», «американское». Отечественного оборудования совсем нет?**

**Елена Ланцова:** Есть. Российских поставщиков оборудования, кстати, стало очень много, и

Китай стал основным поставщиком и техники, и оборудования, которое можно быстро приобрести и получить. А самое главное – это разумное сочетание цены и качества. Очевидно, 2022-й будет годом роста азиатских производителей на рынке, увеличения их доли

сается компании «РАФТ ЛИЗИНГ», то мы выросли на 80% по новому бизнесу и на 70% – по лизинговому портфелю. Для сравнения: в 2020 году прирост составил 40%.

**Елена Дуберштейн:** Год назад в рейтинге лизинговых компаний России по новому бизнесу мы занимали 44 место. Что удивительно: по итогам 9 месяцев 2021 года (рейтинг по итогам года еще не опубликован – прим. ред.), несмотря на значительный рост, мы остались на том же 44 месте. Это говорит о том, что положительная динамика коснулась всех серьезных лизинговых компаний. Всё, как в «Алисе в стране чудес»: чтобы оставаться на одном месте, нужно

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».  
№ 1 (117) 11.02.2022 г.  
Подписано в печать 08.02.2022 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 № 1. 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.

клиенты часто выбирают именно их. Для отечественных производителей сложившаяся ситуация – тоже отличный шанс.

## ВРЕМЯ ДИВЕРСИФИЦИРОВАТЬСЯ

**Как будет развиваться лизинговая отрасль в 2022 году?**

**Елена Дуберштейн:** Эксперты ожидают роста на уровне 15%. Но это, скорее, ориентиры, точных прогнозов никто не даст – впрочем, как и в любой другой отрасли. Многие сегодня зависят от геополитики.

**Елена Ланцова:** Лизинг – лакмусовая бумажка экономики. Лизинг не растет сам по себе, это результат развития других отраслей. Сырьевые отрасли в 2021 году активно обновляли свои основные средства. Появился устойчивый тренд на глубокую переработку сырья. Всё больше стали реализовываться сложные и интересные проекты с дорогостоящим оборудованием. Этот тренд, мы уверены, будет развиваться и в 2022 году.

**Что будет драйвером роста для компании «РАФТ ЛИЗИНГ» в 2022 году?**

**Елена Ланцова:** Основной запрос рынка – это длинные деньги. Для реализации инвестиционных проектов нужны пятилетние-семилетние деньги.

Наш план на 2022 год – диверсифицировать источники финансирования. Мы ведем переговоры с рейтинговыми агентствами, хотим получить рейтинг и выйти на облигационный рынок.

**То есть прежней диверсификации – а вы работали с целым пулом банков – уже недостаточно?**

**Елена Дуберштейн:** Да. Мы растем быстрее, чем банки готовы нас финансировать.

**Владимир Черкасов:** К тому же сама банковская отрасль сокращается, кто выживет – трудно сказать. Мы вынуждены думать о диверсификации со стороны фондового рынка.

**О регулировании: многие эксперты считают, что 2022 год будет переломным для лизинговой отрасли и Центробанк всерьез возьмется за контроль. Как вы к этому относитесь?**

**Елена Ланцова:** Лизинговой отрасли в России – уже более 20 лет. Только сейчас разработали и внедрили новый стандарт отчетности – 25 ФСБУ. Центробанк обяжет нас отчитываться перед Бюро кредитных историй.

Отдельная тема – правовое регулирование. В последнее время суды резко изменили отноше-

ние к нашим лизингополучателям. Прав у лизинговых компаний стало намного меньше, а лояльности к потребителям – больше.

**Владимир Черкасов:** И это «одностороннее движение» в итоге приведет к резкому ужесточению требований со стороны лизинговых компаний.

**Елена Ланцова:** Зачастую раньше даже у небольших компаний, у бизнеса, который, может, оступился, допустил неплатеж, все равно был шанс. Это было наше право, как лизинговой компании – и мы этот шанс давали, развивали отрасли, мелкие компании. Теперь все может измениться: мы должны учитывать новые риски.

**Вы против регулирования?**

**Владимир Черкасов:** Мы за законы – но от законодателя. Мы за то, чтобы правила определял законодатель, а не практика судов или Центробанк. Отсутствие четко прописанного законодательства и все те действия, которые мы сейчас наблюдаем, в итоге начнут тормозить отраслевое развитие, инвестиции в производство и промышленность.

## НОВЫЕ ОТРАСЛИ – НОВЫЕ РЕГИОНЫ

**«РАФТ ЛИЗИНГ», несмотря на статус региональной компании, в последние годы работает и за пределами Иркутской области. Как успехи в других регионах?**

**Елена Ланцова:** В 2021 году мы заключили 75% новых сделок в нашем регионе, 25% – за его пределами. В 2020 году соотношение было 82% против 18%. Так что продолжаем плавно расти. Причем делаем это из Иркутска: у нас нет филиалов в других городах. Пандемия позволила освоить удаленный формат, появились сервисы, которые не требуют личного присутствия для сделки.

**И как вам внешний рынок? Нравится?**

**Елена Дуберштейн:** Нравится. Там отрасли другие. На западе и рынок лизинга больше в разы, и клиентов больше, и вилка по маржинальности более широкая. В центральной части России, несмотря на все риски, которые для нас несет отдаленность этих регионов, мы очень конкурентны. Инфраструктурные издержки в Иркутске и в Москве – это разные истории.

**Какие цели по освоению новых территорий ставите?**

**Владимир Черкасов:** Наша главная цель, определенная новой стратегией, – не региональная, а отраслевая диверсификация. Мы будем удерживать наши традиционно сильные отрасли:

лесную, сельскохозяйственную, а параллельно развивать другие: производство медицинского оборудования, грузовую и пассажирскую логистику, цифровые и энергетические коммуникации, добычу полезных ископаемых, проекты в сфере туризма. В новые регионы нас приводят перспективные отрасли.

**Например?**

**Елена Дуберштейн:** В 2021 году сельское хозяйство привело нас в Дагестан. Когда клиент, как говорят в лизинговой отрасли, «шоколадный» – качественный, финансово устойчивый, с хорошим рейтингом, для нас не так важно, где он находится.

**Елена Ланцова:** Дагестанской компании – порядка 30 лет. Есть планы по стратегическому развитию, бизнес диверсифицирован: они занимаются и животноводством, и растениеводством, и пищевой обработкой. Поставляют молочную, мясную, хлебобулочную продукцию в девять регионов России. Даже упаковку себе делают сами. Мы утвердили лимит для этой компании и финансируем приобретение оборудования, техники.

**Елена Дуберштейн:** Очень хотелось поддержать и текстильную промышленность. Недавно, например, мы стали сотрудничать с известным в Инстаграме производителем одежды из Татарстана. Достаточно крупная компания. Софинансируем для нее партию швейного оборудования.

## СЕРВИС – ВАЖНЕЕ

**Лизинговая отрасль стремительно растет, становится все веселее и привлекает внимание новых игроков. И банки стали активнее развивать лизинговый бизнес, и крупнейшие экосистемы осваивают лизинговую «поляну». Как оцениваете уровень конкуренции?**

**Елена Ланцова:** Конкуренция жесткая. Лизинговые компании заходят в новые регионы, в Иркутской области их стало больше. И если раньше многие игроки специализировались исключительно на автолизинге и спецтехнике, и им его хватало, то в 2021 году из-за дефицита автомобилей они начали осваивать новые ниши.

**У крупных игроков лизинг дешевле? Или сейчас фактор цены – не определяющий?**

**Елена Ланцова:** Конкурировать с федералами, конечно, сложно, потому что в основном себестоимость лизинга складывается из привлеченных ресурсов. У крупных игроков ставки действительно могут быть ниже. Но цена – не главный фактор. Важнее то, что мы готовы фи-

нансировать сложные, интересные проекты, за которые часто не берутся другие компании, проводить сделки, которые выходят за привычные рамки и скрипты. Мы готовы предложить тот сервис, который не могут дать конкуренты.

**Елена Дуберштейн:** Приведу пример. В прошлом году у нас была сделка с крупной логистической компанией-миллиардником. Компания замечательная, но они захотели сделку на 118 миллионов рублей за два дня. И это вышло за рамки любой федеральной компании – они не могут провести такую сделку за два дня. На 60 миллионов могут, а на 118 – это уже не меньше недели. У нас таких ограничений нет. Сделка была заключена в нужные клиенту сроки.

**Как вы относитесь к тезису некоторых экспертов, считающих, что меняется сама суть лизингового продукта, который из инструмента превращается в сервис. На процентах от сделки зарабатывать становится всё сложнее. Всё-таки нужен «голый» лизинг или сервис?**

**Владимир Черкасов:** Смотри что мы понимаем под «сервисом». Я считаю, та модель, когда компания пытается закрыть сразу несколько задач: и помощь на дорогах, и шинный сервис, и другие услуги, – уходит. Многие вообще уже признают, что экосистемы – ошибка.

Сегодня клиенту нужен чистый лизинг, сервис, который обеспечивает скорость сделки, а не количество дополнительных услуг. Чтобы клиент в субботу позвонил, а в воскресенье забрал нужное оборудование или машину. 10 лет назад у нашей компании был слоган «Лизинг в чистом виде» – думаю, он снова актуален.

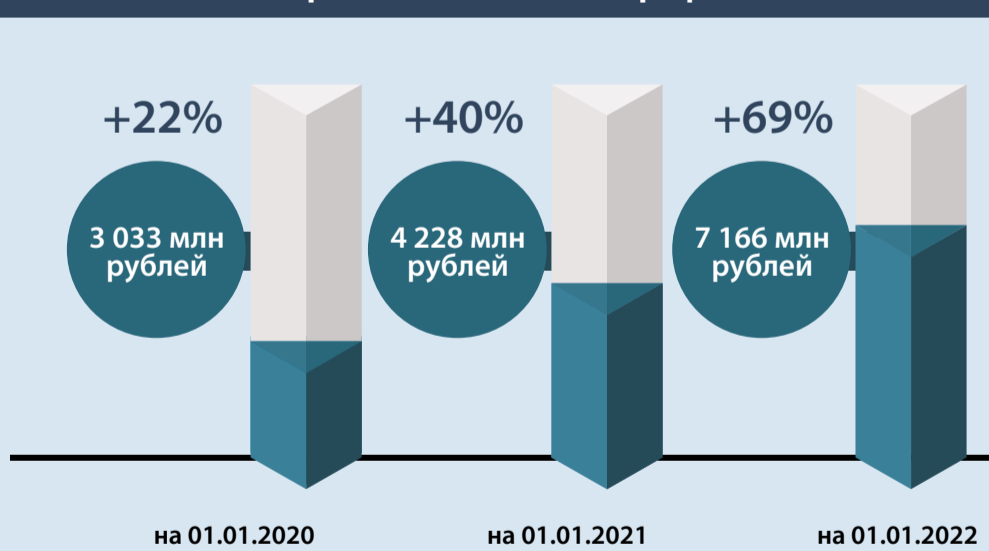
**Елена Ланцова:** Подпишусь под каждым словом. Наша задача – нестандартно подойти к любой ситуации. Нестандартность может быть разной: по отчетности, по предмету лизинга, по поставщику, по условиям. Мы в любом случае должны оперативно рассмотреть заявку, выдать решение.

**Елена Дуберштейн:** Если смотреть на сервис с точки зрения клиента, то ситуация сегодня выглядит так: «Продайте мне только свою услугу, а остальное я найду сам». Новое поколение мыслит иначе, чем бэби-бумеры. Они не покупают турпакеты, предпочитают самостоятельно бронировать гостиницы, отдельно покупать билеты. «Всё включено» – больше не тренд.

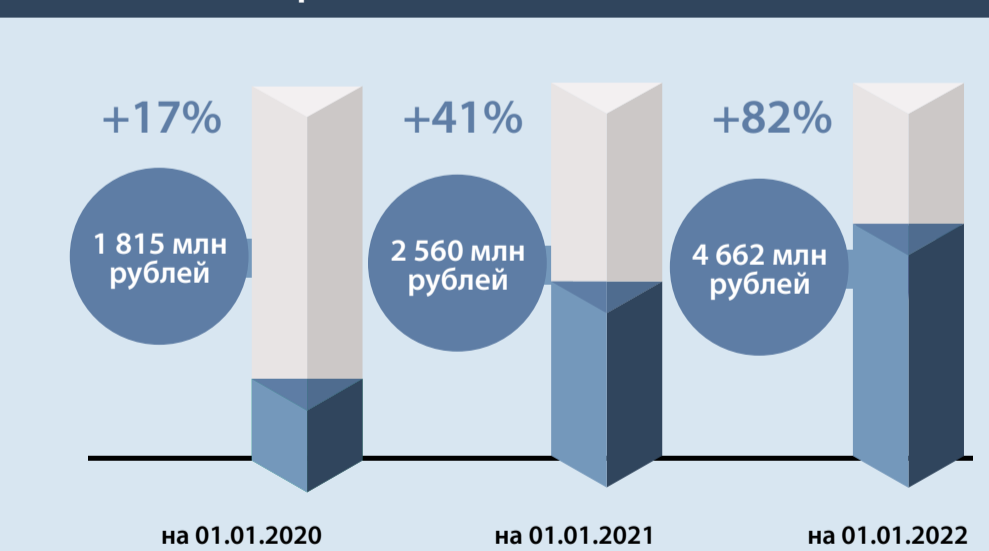
**Владимир Черкасов:** Клиентам сегодня нужны вдумчивость и экспертность при заключении сделки. И в этом – суть сервиса компании «РАФТ ЛИЗИНГ».

Иван Рудых

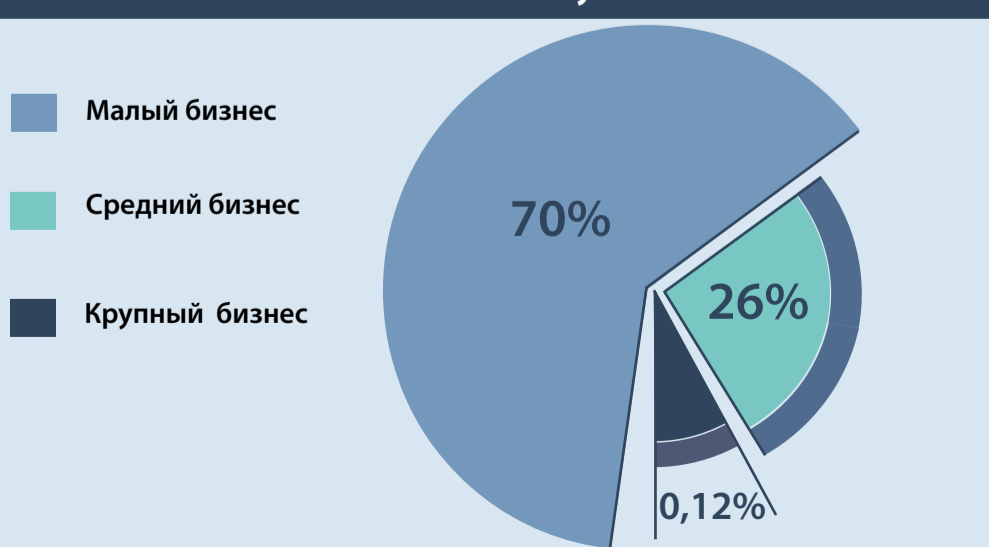
### Как рос лизинговый портфель



### Как рос новый бизнес компании



### Клиенты по объёму бизнеса



### Новый бизнес по типам предметов лизинга



# Поддержка стала доступнее

## Кому и чем помог Центр «Мой бизнес» в 2021 году

Новая пандемийная реальность продолжает влиять на бизнес: многие компании по-прежнему нуждаются в поддержке – и не только материальной, но и консультационной и образовательной. Несмотря на непростые и порой непредсказуемые условия, Центр «Мой бизнес» ни на день не оставался и продолжает помогать предпринимателям Иркутской области – предоставляя услуги для бизнеса в режиме «одного окна». По словам директора Центра «Мой бизнес» Диляры Окладниковой, в 2021 году для регионального бизнеса открылись новые возможности. Как компании покоряли экспортные рынки? Почему выросло число самозанятых в регионе? Кому помогла программа «Социальный контракт»? Об этом в нашем материале.

### «ОДНО ОКНО»: ПОМОЩЬ ДОСТУПНЕЕ

Важным событием для предпринимателей предпринимательства Иркутской области, стало объединение институтов поддержки предпринимательства на базе Центра «Мой бизнес» и выстраивание работы по принципу «одного окна». Консолидация позволила синхронизировать работу, повысить качество услуг и комфорт при их получении. Теперь предпринимателю не нужно теряться в догадках, куда обратиться за помощью: в Центре «Мой бизнес» вы можете получить все услуги для развития своего дела: от регистрации юридического лица и открытия расчетного счета до сертификации выпускаемой продукции и вывода ее на экспорт.

**Диляра Окладникова:** Обратиться в Центр «Мой бизнес» можно любым удобным способом: позвонить, написать в соцсетях или на сайте, прийти и рассказать о своих задачах, получить консультацию лично: мы найдем пути решения и варианты поддержки проекта. Работаем мы и с физлицами, которые только задумываются о предпринимательской деятельности. Для них тоже есть интересные и доступные программы поддержки – например, «Социальный контракт».

### ТУРИЗМ: НЕ ТОЛЬКО БАЙКАЛ

Центр «Мой бизнес» оказывает услуги предпринимателям из любых отраслей. Но есть и перспективные направления. Одно из ключевых – туризм. Туристическая отрасль все еще находится в сложном положении из-за пандемии, многие форматы групп-

Мы изучили успешный опыт развития туристической отрасли и запустили Тур Акселератор. В 2022 году полученный опыт мы тиражируем на сферы промышленности, информационных технологий и городской среды

ового отдыха стали невозможны. Однако в России за последние пару лет существенно увеличился оборот в сфере внутреннего туризма. Байкал всегда был точкой притяжения для туристов со всего мира, и в 2022 году многие россияне выбирают зимние и летние путешествия к самому известному озеру.

**Диляра Окладникова:** Каждый день общаясь с предпринимателями, мы видим и то, как много возможно-



Диляра Окладникова, директор Центра «Мой бизнес»

Фото А.Федорова

стей не используется у нас в регионе. Например, мы изучили успешный опыт развития туристической отрасли и запустили Тур Акселератор, на котором 40 муниципальных команд с проектами прошли двухмесячное обучение. Уже в 2022 году полученный опыт мы тиражируем и на сферы промышленности, информационных технологий и городской среды.

Развитие туризма в деревнях и малых городах Иркутской области, во-первых, помогает познакомиться с уникальным этнокультурным колоритом, который зачастую можно увидеть и прочувствовать только вдалеке от больших городов, во-вторых, это отличная возможность предложить туристам и местному населению альтернативные места отдыха, возможность лучше узнать регион и его историю; в-третьих, для деревень и малых городов развитие познавательного и сельского туризма – иногда единственная возможность сохранить и передать самобытный уклад жизни.

Кстати, представители малого и микробизнеса, занимающиеся агротуризмом, могут получить грант на развитие

своего дела – до 10 млн рублей (в зависимости от объема собственного вклада в проект). Средства можно направить на приобретение, строительство, модернизацию или реконструкцию средств размещения, подключение их к электрическим, водо-, газо- и теплопроводным сетям, приобретение и монтаж туристского оборудования, снаряжения и инвентаря, проведение работ по благоустройству территорий. Подробную информацию о гранте можно получить в Центре «Мой бизнес».

### СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО: МАРКИРОВКА ПО-ЧЕСТНОМУ

Перспективным направлением 2021 года стало развитие сельхозпроизводителей. Центр «Мой бизнес» поставил своей задачей поддержать местных фермеров и производителей, помочь организовать маркировку молочной продукции и отладить процесс реализации товаров.

**Диляра Окладникова:** В 2021 году в России была введена маркировка молочной продукции. На всех этапах внедрения процесса маркировки у сельхозтоваропроизводителей, особенно малых и микропредприятий,

возникает немало трудностей. В Иркутской области осуществляют деятельность более 60 производителей молочной продукции, при этом большинство не имеют штатных IT-специалистов и свободных оборотных ресурсов для регулярного приобретения высококачественных расходных материалов и техники.

Изучив все сложные вопросы этого процесса, Центр «Мой бизнес» запустил специальную меру поддержки для предпринимателей: цифровизация производственных процессов на предприятии, связанных с маркировкой, – это уникальное коробочное решение, позволяющее сэкономить и деньги, и время сельхозпроизводителей. В 2021 году более 30 производителей на первом этапе уже воспользовались данной мерой поддержки и смогли цифровизировать производственный процесс, при этом получили в Центре «Мой бизнес» компенсацию затрат на 90%.

### САМОЗАНЯТЫЕ: ПЕРВЫЕ ШАГИ В БИЗНЕСЕ

Направлением, «выстрелившим» в 2021 году, стало развитие сегмента самозанятых. Комфортный и безопасный «демо-режим» для легкого и безопасного старта в предпринимательстве оказался привлекательным для многих жителей Иркутской области, в том числе для молодежи, которая сегодня стремится к новым подходам в работе, дающим большую самостоятельность и свободу. По данным ФНС, к началу 2022 года в регионе было зарегистрировано уже 40806 самозанятых.

**Диляра Окладникова:** Самозанятые стали самостоятельным и уже довольно значимым сегментом предпринимательского сообщества. В 2021 году, запуская конкурс «Предпринимательский прорыв года», мы впервые выделили отдельную номинацию для тех, кто пользуется специальным налоговым режимом.

В течение года «Мой бизнес» оказывал поддержку самозанятым гражданам, в том числе и финансовую. Так, была разработана и внедрена программа предоставления поручительств в качестве залогового обеспечения по займам. Всего мы предоставили 6 поручительств по займам на

общую сумму 1 680 тыс. рублей, которые предоставил Фонд микрокредитования Иркутской области. Первый такой заем был выдан в июне жителю Жигаловского района, который уже 10 лет занимается строительными работами, а в 2020 году зарегистрировался как самозанятый. Также поддержку получили самозанятые граждане из Эхирит-Булагатского, Шелеховского и Осинского районов.

### СОЦКОНТРАКТЫ: ПЛАН ПЕРЕВЫПОЛНЕН

Делать первые шаги в бизнесе помогает и государственная программа «Социальный контракт». План по этому направлению в Иркутской области в 2021 году удалось не только выполнить, но и перевыполнить: было заключено 8177 социальных контрактов на общую сумму более миллиарда рублей. Регион вошел в топ-3 по стране. Самыми популярными направлениями стали организация индивидуального предпринимательства (2467 контрактов), поиск работы и профессиональное обучение (1980), ведение личного подсобного хозяйства (1628).

**Диляра Окладникова:** Соцконтракты – безусловно, тема года. Иркутская область получила существенный транш на выполнение задачи, и Центр «Мой бизнес» активно включился в эту работу. Мы консульти-

Направлением, «выстрелившим» в 2021 году, стало развитие сегмента самозанятых. Комфортный и безопасный «демо-режим» для легкого и безопасного старта в предпринимательстве оказался привлекательным для многих жителей Иркутской области, в том числе для молодежи

ровали граждан, предлагали пройти обучение, изучить основы предпринимательской деятельности, узнать плюсы и минусы, познакомиться с налогообложением, законодательством, понять свою готовность развиваться в бизнесе.

Если по итогам обучения гражданин принял решение стать предпринимателем – у нас он мог зарегистрироваться как самозанятый или ИП без уплаты госпошлины. В рамках соцконтракта можно получить до 250 тысяч рублей субсидии – на организацию своего дела. Главное условие для получения этих средств – трудная жизненная ситуация: например, человек потерял работу, не хватает средств на обеспечение семьи. Центр «Мой бизнес» помогает начинающему



**ЦЕНТР  
«МОЙ БИЗНЕС»**  
КОМПЛЕКСНАЯ ПОДДЕРЖКА  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

г. Иркутск, ул. Рабочая, 2А/4, 1 этаж  
+7 (3952) 202-102  
info@mb38.ru  
mb38.ru

предпринимателю с написанием бизнес-плана и в дальнейшем предлагает возможности для развития, «прокачки» предпринимательских навыков и компетенций.

Услуга оказалась очень востребованной: возможность пройти обучение и открыть свое дело привлекла многих. Поначалу люди боялись бесплатных денег, но «сарафанное радио» сработало. В 2022 году работа продолжается. Мы работаем по всей Иркутской области, участвуем в различных мероприятиях – всегда готовы и онлайн-консультацию провести, и приехать и обо всем рассказать лично.

### ЭКСПОРТ: ВОЗМОЖНОСТИ НОВЫХ РЫНКОВ

Новые «окна возможностей» открылись для предпринимателей Иркутской области и на зарубежных рынках. Внешнеторговый оборот региона в 2021 году превысил 10 млрд долларов США, что на 40,5% больше результата 2020-го. При этом экспорт достиг 8,2 млрд долларов. Доля малого и среднего бизнеса в этом объеме составила 22%. За рубежом оказалась востребованной различная продукция: промышленное

оборудование, строительные и пиломатериалы, продукты питания, топливные древесные гранулы, косметика и антисептические средства.

**Диляра Окладникова:** Центр поддержки экспорта (ЦПЭ), входящий в «Мой бизнес», оказал содействие почти 500 предприятиям. При поддержке ЦПЭ контракты с зарубежными партнерами заключили 73 экспортера региона – в 2020 году таковых насчитывалось всего 23. У нас появилось девять абсолютно новых экспортеров, которые поставили изделия из стройматериалов и нефрита, топливные пеллеты, макароны, косметику и сельхозтехнику на общую сумму

\$5,15 млн в Монголию, Швейцарию, Азербайджан, Данию, Латвию.

Центр «Мой бизнес» выступает аккумулятором, маршрутизатором услуг. Учитывая специфику экспортных сделок, Центр «Мой бизнес» своими услугами закрывает основные затраты товаропроизводителя по первому выходу на зарубежные рынки. Это и поиск контрагента за рубежом, изучение спроса на товар, услуги брокера по оформлению первой сделки и сертификация продукции. Все это в итоге позволяет компании увеличить объемы экспортной выручки.

Подводя итоги, можно сказать, что Центр «Мой бизнес» оказывает ком-

плексную поддержку: от регистрации предприятия до вывода его на экспорт. На любом этапе развития компании предприниматель может получить ту меру поддержки, которая ему необходима в моменте. Бизнесмену нужно только обратиться.

В 2022-м планируем сделать акцент на практикоориентированные механизмы: запустим программу по управлению продажами в e-commerce, и здесь задача Центра «Мой бизнес» – помочь предпринимателям системно выстроить продажи через интернет.

Иван Рудых

# Школа для будущих программистов

## Как вести образовательный бизнес при поддержке государства

Отец пятерых детей и социальный предприниматель Артем Овсянников рассказывает, что идея открыть образовательный центр, где учат программированию и робототехнике, в Ангарске, появилась от желания создать в городе новую среду для детей и молодежи, чтобы они могли заниматься любимым делом, не уезжая из родного города. Несмотря на то, что образовательный бизнес в пандемию был в числе пострадавших, Артем уверен, что коронакризис стер границы, а шансы зарабатывать и учиться в малых городах есть. Об истории создания своего бизнеса и о том, как ему в этом помогли институты господдержки, он рассказал Газете Дело.

### Все примеряешь на себя

– Идея о том, что надо помогать миру, родилась у меня давно – лет 12 назад. Сначала я сделал благотворительный интернет-магазин, затем решил открыть в Ангарске образовательный центр для детей. Все же на себя примеряешь: я рос в такой среде, где основным занятием подростков было сидеть во дворе на лавочке и выпивать. Когда появились свои дети, а сейчас у меня их пятеро – мне захотелось дать им возможность, живя в родном городе, идти в ногу со временем и получать навыки, которые пригодятся в будущем. Да и в целом, захотелось создать в Ангарске другую среду, чтобы молодые люди не уезжали отсюда, где живут их родные и друзья, а могли заниматься любимым делом, получая за это достойную оплату.

### Выбрал цифровое направление

– Моя идея воплотилась в создании Центра молодежных инновационных технологий (ЦМИТа). Это федеральный проект по созданию инновационных форм деятельности молодежи во всех регионах России. Организатор может выбрать любое направление, я занялся цифровым, потому что туда идет рынок: геймдев (разработка игр, – прим. ред.), программирование, 3D-моделирование и т.д. – все это на подъеме. На базе нашего ЦМИТа дети от 6 до 18 лет изучают робототехнику, программирование, 3D-моделирование, 3D-печать. Изначально на первых двух уровнях ребята изучали инструменты, а на третьем определялись, кем хотят быть, и становились, например, геймдевщиками или 3D-моделлерами-аниматорами. Для более взрослых молодых людей мы сделали направление, где они могут интегрироваться в реальные проекты.

### Пандемия ударила по бизнесу

– Во время пандемии было тяжело. Полгода я держался, а потом мне пришлось закрыть один из двух центров и уволить много людей. Цены на обучение у нас остались прежними, как и шесть лет назад. Бесплатно учим только детей-инвалидов. Из трех образовательных уровней в центре остались первые два. Школьников, которые планируют продолжать обучение, я перенаправляю к партнерам.

Надо сказать, я еще на этапе открытия центра понимал, что детский досуговый центр, как любая локальная история, – это не бизнесовая штука, что нужны другие вещи, на которых можно зарабатывать. Например, мы планировали продавать свою франшизу, в предпандемный год как раз ее разрабатывали.



Артем Овсянников, социальный предприниматель

Фото Н.Понамаревой

Бывшие коллеги – высококвалифицированные специалисты – легко устроились в федеральные проекты. Сам я во время пандемии возглавил креативный кластер в Иркутске. Там тоже социальный бизнес, но ориентиры и перспективы более четкие: мы хотим выйти на мировой рынок разработки глобальных продуктов.

### Для микробизнеса господдержка – это круто

– Образовательная деятельность – низкомаржинальный бизнес, поэтому мы активно пользуемся мерами господдержки, которые предоставляет Центр «Мой бизнес». Наше знакомство с инфраструктурой поддержки бизнеса состоялось семь лет назад. Как начинающий предприниматель, в 2014 году я получил субсидию – 300 тысяч рублей, зарегистрировал в Ангарске компанию ООО МИР.ру. В 2017 году мы выиграли конкурс от Минэкономразвития и получили 4 млн рублей на открытие ЦМИТ.

В конце 2021 года мы привлекли еще 500 тысяч рублей грантовых средств, закупили на них конструкторы, и сразу обратились в Центр «Мой бизнес» – заказали полиграфическую продукцию: листовки, растяжки, информационные стенды о нашем ЦМИТе. Полиграфия обошлась нам в 20 тысяч рублей, из них 14 тысяч оплатил Центр «Мой бизнес». С листовками мы

прошлись по школам и сразу получили эффект в виде прироста новой аудитории. Для микробизнеса это очень крутая поддержка.

### Просто сказал: «Спасибо»

– Процедура получения услуги по изготовлению полиграфии была мегапростейшая: обратился, получил консультацию, выбрал нужную услугу, заключил договор. Я даже исполнителя сам не искал, просто сказал, что мне нужно. Так как у меня не было дизайн-макетов нужной полиграфии его разработали, но можно было и со своими прийти. При этом нет ограничений по виду полиграфической продукции. Это могут быть листовки, буклеты или баннеры, как говорится, – на усмотрение самого предпринимателя. Данная услуга предоставляется Центром «Мой бизнес» на условии софинансирования: Центр «Мой бизнес» оплачивает 14 тысяч рублей, а разницу добавляет сам предприниматель. Что я должен за такую помощь? Я «Спасибо» сказал, и все, больше ничего не должен.

По грантам, конечно, нам нужно выполнять KPI: проводить мероприятия по вовлечению аудитории, по развитию цифровой среды в городе Ангарске. Но это и есть наша основная деятельность.

### Не только деньги

– Мы часто пользуемся услугами Центра «Мой бизнес», и это не всегда напрямую связано с деньгами. Например, мы участвуем в об-

разовательных мероприятиях. Так на семинаре по социальному предпринимательству я узнал о гранте на 500 тысяч рублей от Министерства экономического развития и промышленности Иркутской области. Там же нам рассказали, что для получения этих средств нужно пройти профильное обучение и получить статус социального предпринимателя. Проблем никаких не возникло: просто выполняешь рекомендации – и получаешь результат.

### В планах коллаборация

– В ближайших планах у нас – освоить средства гранта и отчитаться по нему. Дальше мы хотели бы совместить программу креативного кластера и ЦМИТ в той части, где у нас идет работа по перепрофилированию художников, по интеграции взрослого населения в цифровую среду. Возможно, получится коллаборация – и это позволит открыть центр, который будет работать не только в Ангарске, но и в Иркутске.

Кстати, по направлению создания цифровых продуктов мы работаем совместно с Региональным центром инжиниринга, который входит в состав Центра «Мой бизнес». Сотрудники помогли мне написать заявку в Фонд Бортника, полностью сопроводили по всем этапам процедуры. Заявка на грант, которую мы оформили – разработка цифрового продукта (приложения) – сейчас на рассмотрении, неизвестно, победит или нет, но мы все необходимое для этого сделали.

### Хочешь получить поддержку – и сам постарайся

– Грантовая история – сложная тема, здесь самому непросто справиться. Если не знать нюансов, вероятность того, что ты выиграешь, невелика: у каждого фонда свои условия, свой пакет документации, свои KPI. Нет такого, что ты написал один раз заявку, и везде ее подаешь. Поэтому помощь Центра «Мой бизнес» здесь очень нужна.

Когда речь идет о господдержке, многие реагируют: «Я хочу! Дайте!» Ну нет. Предпринимателю тоже нужно приложить усилия. Чтобы получить тот же статус социального предпринимателя, нужно пройти обучение. Мне кажется, это делается для того, чтобы предприниматель доказал свою серьезность. Я считаю, что усилия должны быть с двух сторон: хочешь получить поддержку? – Будь готов и сам постарайся.

Наталья Понамарева

## Центр «Мой бизнес» – единое окно поддержки предпринимательства

1

### «БИЗНЕС СТАРТ»

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

2

### «РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА»

маркетинг и продвижение продукции (товаров, услуг), скоринг

3

### «ФИНАНСИРОВАНИЕ»

проектов с использованием инструментов государственной поддержки, гарантийная поддержка

4

### «МАСШТАБИРОВАНИЕ»

вывод товаров и услуг на экспорт



mb38.ru

# Опережая спрос

## Какие новые форматы загородных квартир появятся в Хрустальном Парке

Спрос на жилье в пригороде не только растет, но и качественно меняется. О каких форматах жилья мечтают будущие загородные жители сегодня? Как при растущих ценах вписаться в запланированный бюджет покупки и не потерять при этом в функциональности, эргономике и комфорте? Коммерческий директор компании «Хрустальный Девелопмент» Кристина Яковенко рассказала о новых решениях в микрорайоне Хрустальный Парк на Байкальском тракте.

### ВПИСАТЬСЯ В БЮДЖЕТ

Спрос на загородные квартиры, по словам Кристины Яковенко, неуклонно растет. Пандемия и самоизоляция заставили даже самых убежденных городских жителей задуматься о переезде в пригород, а доступная сельская ипотека только подогревала это желание: «Спрос был даже на небольшие квартиры: их в Хрустальном Парке раскупили моментально. Люди хотели переехать туда, где более низкая плотность населения, чтобы иметь возможность гулять, дышать свежим воздухом, наслаждаться жизнью, а не быть запертыми в четырех стенах».

Охладить спрос на загород не смог даже рост стоимости жилья, который начался еще в 2020-м и вряд ли прекратится в ближайшей перспективе. «Хорошие проекты дешеветь точно не будут, – убеждена Кристина Яковенко. – В городе рост цен на новое жилье в 2022-м может составить не менее 10-15%. На загородном рынке ситуация еще интереснее: здесь на стоимость жилья влияет не только себестоимость строительства, цена на материалы, спрос, но и развитие инфраструктуры самого проекта».

Учитывая неизбежный рост цен, многие покупатели, по словам Кристины, сегодня столкнулись с тем, что не могут позволить себе купить то, на что рассчитывали ранее. Но девелопер предвидел такое развитие ситуации и еще в прошлом году начал проектировать новые, более доступные, оптимизированные форматы загородных квартир в микрорайоне Хрустальный Парк. Техническая экспертиза на них уже получена. «Наш проект не стоит на месте, – говорит Кристина Яковенко. – Мы развиваемся семимильными шагами и адаптируемся к потребностям настоящего времени».

### НОВОЕ РЕШЕНИЕ

В ближайшее время в Хрустальном Парке впервые появятся трехэтажные квадрохаусы – дома на 20 квартир разной площади (40, 55, 60, 75, 93 кв. м). Повышение этажности позволит снизить себестоимость строительства, а продуманные общественные пространства с просторными холлами, колясочными, местами хранения – вынести «нежилые» функции за пределы квартир.



«Количество квартир в новом квартале станет больше за счет появления третьих этажей у некоторых домов, но мы соразмерно увеличили количество зон отдыха и зеленые пространства, сохранив таким образом ощущение свободы и воздуха, за которым люди и едут в пригород», – подчеркивает Кристина Яковенко.

По ее словам, в Хрустальном Парке пространство для жизни продолжается за пределами квартир – такая концепция пригородного микрорайона. Жителям доступна вся его инфраструктура: спортивные и детские площадки, променады, велосипедные дорожки, парковая территория, а также коммерческие и социальные объекты: кафе, магазины, детский сад. «В Хрустальном Парке складывается уникальный образ жизни: можно жить, работать, отдыхать в одном месте, наслаждаясь природой, прогулками на свежем воздухе».

Обновленные квадрохаусы дополняют существующую линейку Хрустального Парка и позволяют покупателям вписаться в ранее запланированный бюджет – несколько сократив площадь, но сохранив за счет продуманных планировочных решений и функционал, и комфорт проживания.

### АЛЬТЕРНАТИВА ЕСТЬ

Одно из новых предложений, продуманных девелопером, – квартиры площадью 60 кв. м. По словам Кристины Яковенко, это решение – «золотое сечение» оптимальности, адекватной стоимости и функциональности для среднестатистической семьи, у которой один-два ребенка.

«Квартиры площадью 60 квадратов – отличная опция для тех, кто планировал по старым ценам купить дуплекс 74 кв. м, но сейчас не может себе это позволить. По эргономике, функционалу, планировочным решениям они ничуть не уступают дуплексу: здесь и две хорошие спальни, и кухня-гостиная, и два отдельных санузла – все практично, удобно, никакого лишнего, нефункционального пространства. У квартир на первом этаже предусмотрен свой участок, на втором – открытый балкон, на третьем – терраса».

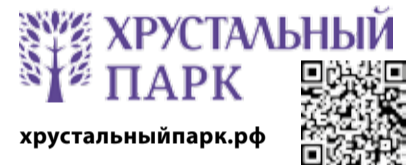
Еще один новый формат – квартиры площадью 93 кв. м – альтернатива недавно появившимся в Хрустальном Парке, но уже завоевавшим популярность дуплексам с антресолью. Новая квартира представляет собой пентхаус на верхнем этаже, с четырьмя полноценными спальнями, кухней-гостиной, террасой. «Не всем клиентам нравятся двухуровневые квартиры, они привыкли жить на одном этаже, но им нужна большая площадь – для них это очень хороший, функциональный вариант, – говорит Кристина Яковенко».

– В городе найти такую квартиру непросто. А если и найдешь, то скорее всего придется переплачивать за коридоры и другие неиспользуемые площади».

У будущих покупателей есть возможность увидеть все ноу-хау девелопера своими глазами, при помощи VR-технологий. Новый квартал впервые полностью спроектирован в BIM-модели: «Для будущих жителей это означает, что можно «прогуляться», посмотреть на дома, проверить варианты квартир на себя».

Помимо обновленных квадрохаусов, в новом квартале Хрустального Парка запланировано жилье и других форматов: полюбившиеся покупателям дуплексы, в том числе со вторым светом и улучшенными планировочными решениями, а также таунхаусы с большими, чем прежде, земельными участками (до 2,9 соток).

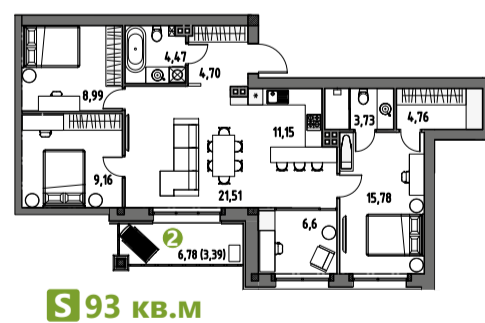
Все форматы жилья в Хрустальном Парке, по словам Кристины Яковенко, объединяют комфорт проживания, функциональность площадей и продуманные планировки. «Изначально мы хотели поместить функционал индивидуального дома в квартиру – думаю, у нас это получилось».



## 5 фактов о Хрустальном Парке

1. Хрустальный Парк расположен на 14 километре Байкальского тракта, окружен лесом с одной стороны и заливом – с другой.
2. Микрорайон активно застраивается: собственникам передано около 420 домовладений – квартир и таунхаусов – в шести кварталах. В Хрустальном Парке уже живут около двух тысяч человек.
3. Сейчас готовится к передаче собственникам Французский квартал (142 домовладения), продолжается строительство Австрийского (114 домовладения). В 2022 году начнется строительство Датского квартала (224 домовладения), готовятся разрешительные документы на строительство Греческого и Немецкого кварталов.
4. Хрустальный Парк будет представлять собой микрорайон из 15 кварталов, с собственной инфраструктурой, дорогами, школами, детскими садами, спортивными и детскими площадками, парковой зоной.
5. Предполагаемое число жителей – около 8-10 тысяч в более чем 2,2 тыс. домовладений.

## ОБНОВЛЕННЫЕ ФОРМАТЫ ЖИЛЬЯ В МИКРОРАЙОНЕ ХРУСТАЛЬНЫЙ ПАРК



### КВАДРОХАУС

КВАРТИРЫ ОТ 40 – ДО 93 кв.м

У КВАРТИР НА ПЕРВОМ ЭТАЖЕ ПРЕДУСМОТРЕН СВОЙ УЧАСТОК ❶, НА ВТОРОМ – ОТКРЫТЫЙ БАЛКОН, НА ТРЕТЬЕМ – ТЕРРАСА ❷



### ДУПЛЕКС

КВАРТИРЫ ОТ 74 – ДО 120 кв.м

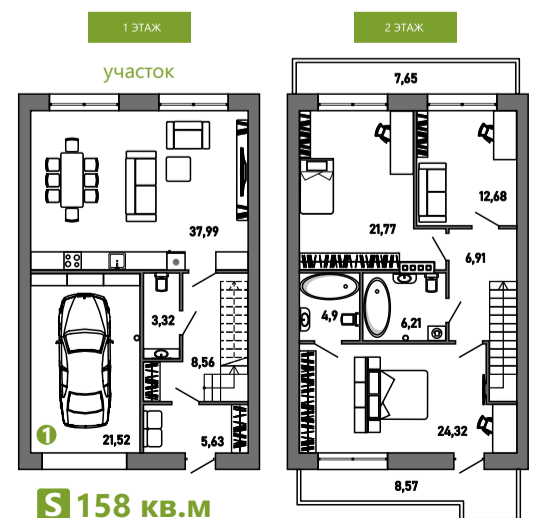
НА ПЕРВОМ ЭТАЖЕ ИМЕЕТ ВЫХОД НА СВОЙ УЧАСТОК. НА ВТОРОМ ЭТАЖЕ – ТЕРРАСУ.



### ТАУНХАУС

КВАРТИРЫ 158 кв.м

ГАРАЖ ❶ И ПРИДОМОВОЙ УЧАСТОК.



## Компания En+ Group получила награды за вклад в социально-экономическое развитие региона

Компания «ЕвроСибЭнерго-Гидрогенерация», входящая в структуру En+ Group и осуществляющая централизованное управление гидроэлектростанциями Ангарского каскада, заняла первое место в рейтинге хозяйствующих субъектов Иркутской области.

По итогам 2020 года были определены лидеры в семи промышленных комплексах Иркутской области в соответствии с видами экономической деятельности. На церемонии награждения победителей губернатор Иркутской области Игорь Кобзев вручил диплом первой степени в категории «Инфраструктурный комплекс» руководителю энергетического бизнеса компании En+ Group Михаилу Хардинову (на фото). Диплома второй степени в этой номинации удостоилась и компания «Иркутскэнергосвязь», также входящая в структуру энергохолдинга. Технологическое развитие производств и модернизация инфраструктуры регионов – основные направления развития компании, приоритет которых обозначил ее основатель Олег Дерипаска.



Лидеров рейтинга определяла комиссия, в состав которой вошли представители профильных министерств региона и Иркутскстата. Анализируя результаты деятельности организаций, эксперты оценивали финансово-экономические, инвестиционные, социальные показатели. Экспертная комиссия на основе предоставленной предприятиями-конкурсантами информации составила сводный рейтинг участников, из числа которых были выбраны предприятия-победители.

**Михаил Хардинов, руководитель энергетического бизнеса компании En+ Group:**

– Предприятия холдинга En+ Group регулярно становятся лауреатами отраслевых международных, всероссийских и региональных рейтингов и конкурсов. Для нас это не только возможность заявить о себе, но и отличная мотивация для развития производства и внедрения инновационных технологий. В настоящий момент на гидроэлектростанциях холдинга осуществляется масштабный проект технического перевооружения «Новая энергия», который по-

зволит нарастить производственные мощности, увеличить КПД, повысить надежность и безопасность ГЭС.

**Наталья Гершун, министр экономической развития и промышленности Иркутской области:**

– Предприятия, которые сегодня собрались здесь, – авангард экономики Иркутской области. Вы не только развиваете свое направление в экономике региона, создаете рабочие места, в том числе – высокопроизводительные, но также занимаетесь социальной деятельностью. Я рада, что в этом рейтинге мы видим не только бессменных лидеров, но и компании, которые впервые получают такую награду. Хочется надеяться, что в следующем году будет еще большая конкуренция за лидерство в рейтинге, и мы увидим много новых имен.

## ВТБ нарастил выдачу розничных кредитов жителям Иркутской области на четверть

По итогам 2021 года банк ВТБ предоставил жителям Иркутской области заемные средства на сумму 49,2 млрд рублей, что на 26% больше, чем в предыдущем году.

Розничный кредитный портфель банка по итогам года также увеличился на четверть, до 83,7 млрд рублей.

Наиболее востребованы у жителей Иркутской области кредиты наличными – на них приходится более 60% всего объема выдач. По сравнению с предыдущим годом спрос на потребительские кредиты вырос на 29%: в 2021 году банк предоставил жителям Приангарья свыше 45 тысяч кредитов наличными на сумму 32,7 млрд рублей. Популярность этого вида кредитования выросла за счет доступных условий по продукту, а также активного использования клиентами цифровых каналов: по данным банка, в четвертом квартале доля цифровых продаж превысила 40%.

Треть объема продаж приходится на жилищное кредитование. По сравнению с прошлым годом выдача ипотеки выросла на 21%, до 15,6 млрд рублей. Жители области оформили в ВТБ более 6 тысяч кредитов на покупку недвижимости. Сохранению спроса на ипотеку способствовали исторически низкие ставки по ипотеке в первом полугодии, реализация отложенного спроса, а также программы господдержки, по которым в 2021 году банк предоставил более 2 млрд кредитов.

Портфель средств частных клиентов банка за год увеличился на 19% и достиг 92,5 млрд рублей. Классические инструменты сбережений по-прежнему пользуются спросом у иркутян, за год их объем увеличился на 11%. Интерес вкладчиков к срочным сбережениям вырос во втором полугодии, что может быть вызвано ростом ставок по депозитам. На долю инвестиционных инструментов физических лиц приходится треть от общего портфеля средств клиентов, по итогам года сумма вложений частных лиц в инвестпродукты увеличилась в 1,5 раза, до 32,4 млрд рублей.

Управляющий ВТБ в Иркутской области



Александра Макарова отметила: «В 2021 году мы активно расширяли спектр услуг для частных клиентов банка и совершенствовали продуктовую линейку. Одним из важных акцентов для нас стали социально ориентированные проекты, направленные на поддержку семей с детьми и пенсионеров. Мы предложили новые продукты для молодежи, в том числе запустили детскую карту. Банк продолжает участвовать во всех льготных ипотечных госпрограммах и сохраняет по ним прежние условия. Приоритет в создании удобных цифровых сервисов позволил нам существенно нарастить число пользователей банковских услуг, и к концу текущего года мы рассчитываем довести долю цифровых продаж до 50%, а доступность услуг в онлайн – до 100%».

## Автокредиты ведущих банков доступны иркутянам в режиме «одного окна»

Дефицит автомобилей на рынке по итогам 2021 года привел к их удорожанию на 35%, сообщает агентство «Автостат». Стремительный и продолжающийся рост цен заставляет многих принимать решение о покупке авто как можно скорее. Возможность приобрести машину в кредит становится более привлекательной – автокредит от условных 10% годовых выгоднее, чем удорожание машины на 20-30% в год. Тем более когда процесс автокредитования стал более удобным и доступным для иркутян – на улице Карла Маркса открылся офис центра автокредитования AUTOTIME, который объединяет предложения ведущих банков города и услуги бесплатного автоподбора для клиентов.



### КАК ВЫБРАТЬ АВТОКРЕДИТ

AUTOTIME работает в режиме «одного окна». В распоряжении центра – вся доступная в Иркутской области линейка автокредитов. Благодаря этому, подобрать и одобрить кредит можно, пожалуй, для любого человека и на любой автомобиль, найденный на Дроме, Авито, в автосалоне или на авторынке.

– Когда клиент приходит к нам в офис, мы начинаем с разговора о том, какой примерно автомобиль интересует человека, какой ежемесячный

платеж будет ему комфортен, есть ли у него первоначальный взнос, и так далее. Исходя из этой информации, понимаем, у каких банков есть продукты, подходящие нашему клиенту, – рассказывает директор центра автокредитования Татьяна Крылова.

Таким образом, можно получить автокредит на комфортных для клиента условиях – без КАСКО, с любым первоначальным взносом от 0%, с кредитной историей или без нее. Есть даже программы, позволяющие не оставлять приобретаемый автомобиль в залог банку.

Специалисты центра автокредитования AUTOTIME аккредитованы во всех ведущих банках города. Они самостоятельно заводят заявки в те кредитные организации, условия которых подходят клиенту. Для этого достаточно лишь документа, удостоверяющего личность – например, паспорта и водительского удостоверения. Оформление занимает не более 60 минут, которые можно провести в комфортабельном офисе компании. Кредитный договор заключается напрямую с банком, который вы выберете прямо в офисе AUTOTIME.

– Процент одобрения автокредитов для наших клиентов составляет 96%. И это не просто красивые цифры – мы знаем, как правильно заполнить документы, в какие банки подать заявку исходя из вашей персональной ситуации,

и как добиться одобрения, – отмечает Татьяна Крылова.

### ПОДБОР АВТОМОБИЛЯ С ГАРАНТИЕЙ

Чтобы сделать процесс приобретения автомобиля еще более комфортным, клиентам центра автокредитования предоставляется бесплатная услуга – профессиональный подбор автомобиля.

Если клиент не определился с конкретным автомобилем, ему может помочь персональный специалист по подбору, который изучит предложения на Дроме, авто.ру и других площадках, съездит на авторынок и подберет лучший с точки зрения пожеланий клиента автомобиль. Техническое состояние машины оценивается с помощью специального оборудования по 78 параметрам. И самое главное – центр AUTOTIME дает гарантию на подобранный автомобиль. Таким образом, можно быть на 100% уверенным в своем выборе.



**AUTOTIME**  
 Центр автокредитования  
 автотайм.рф  
 482-444  
 ул. Карла Маркса, 35.



## Минпромторг, Газпром, ИНК подписали дорожную карту по добыче лития на Ковыктинском месторождении

Подписан трехсторонний план мероприятий по реализации проекта по добыче и переработке пластовых рассолов для получения соединений лития – между Минпромторгом России, «Газпром» и Иркутской нефтяной компанией.



В частности, стороны договорились о взаимодействии при проведении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по созданию отечественных технологий, оборудования и материалов, необходимых для реализации проекта.

«В России добыча лития, невзирая на солидную ресурсную базу, пока не осуществляется. И это только добавляет значимости проекту, который намерены реализовать «Газпром» и «Иркутская нефтяная компания». Это позволит нам сформировать литиевую отрасль полного цикла, с хорошим экспортным потенциалом», – подчеркнул министр промышленности и торговли Российской Федерации Денис Мантуров (на фото).

Литий, его соединения и сплавы критически необходимы для технологического развития целого ряда отраслей – автопрома, авиастроения, метал-

лургии, энергомаша, микроэлектроники, химии и многих других. Спрос на литий, по оценкам экспертов, в ближайшие годы продолжит стремительно расти.

«Газпром» активно участвует в работе по организации полного цикла импортозамещающих производств по добыче и переработке лития. Мы уже провели технико-экономическую оценку такого проекта на Ковыктинском месторождении. У него очень большой потенциал. По предварительным оценкам, в перспективе он может в значительной степени покрыть внутренний спрос на литий, – сказал Председатель Правления ПАО «Газпром» Алексей Миллер.

«Иркутская нефтяная компания с 2018 года активно обрабатывает технологии по извлечению лития и других ценных компонентов из рассолов, а также проводит геологоразведочные работы на поиск месторождений с данными компонентами. Ковыктинское месторождение, на наш взгляд, является одним из самых подготовленных и перспективных для переработки литийсодержащих попутных вод в России. Сотрудничество с «Газпром» позволит создать новое направление в отрасли. Благодарим Минпромторг за поддержку развития нового направления. Надеемся, что благодаря совместным усилиям Восточная Сибирь станет одним из центров литиевой промышленности России и мира», – отметил председатель совета директоров Иркутской нефтяной компании Николай Буйнов.

*Ковыктинское месторождение – крупнейшее на Востоке России. Лицензия на пользование недрами месторождения принадлежит «Газпрому». Извлекаемые запасы газа – 1,8 трлн куб. м. Месторождение является базовым для Иркутского центра газодобычи и ресурсной базой для газопровода «Сила Сибири» (наряду с Чаяндинским месторождением в Якутии).*

## Назван ТОП-5 событий РУСАЛа в 2021 году

Компания РУСАЛ в 2021 году продолжила реализацию важных проектов в Братске.



### На БрАЗе продолжается экологическая модернизация

В рамках программы «Чистый воздух», участником которой БрАЗ является с 2019 года, продолжается экологическая модернизация – строительство новых двухступенчатых газоочистных установок, монтаж системы автоматической подачи глинозёма и установка новых экологичных электролизеров.

В результате реализации всех мероприятий программы «Чистый воздух» валовые выбросы БрАЗа к 2024 году снизятся на 20%. На эти цели за 2019-2024 гг. Компания РУСАЛ направит 10 млрд рублей.

### Кардинальная перестройка

Компания РУСАЛ приняла решение о глобальной перестройке ряда предприятий, в том числе БрАЗа. В Братске изменения коснутся порядка 50% существующих мощностей – восемь действующих корпусов завода демонтируют. На их месте возведут новые, оборудованные электролизерами РА-550. В мировой алюминиевой отрасли это самые мощные электролизеры, работающие по передовой и экологичной технологии обожженного анода. В результате, например, вы-

бросов бенз(а)пирена не будет вообще, а объем выбросов фтористых соединений сократится в 10 раз. Расход электроэнергии снизится на 18%.

### Корпоративная программа по улучшению жилищных условий для сотрудников

В 2021 году руководство Компании РУСАЛ приняло решение о строительстве новых микрорайонов для металлургов в 7 городах, в том числе в Братске.

Отличительными особенностями кварталов будут являться: дворы без машин, подземный паркинг, современные детские площадки, дополнительные удобства в домах – колясочные, кладовки, благоустройство и озеленение.

В Братске планируется построить около 600 квартир.

### Повышение зарплаты металлургам

В 2021 году РУСАЛ дважды увеличивал заработную плату своим сотрудникам. В феврале расчетки с новыми цифрами получили производственники, сотрудникам офиса оклады пересчитали в мае. В среднем, зарплаты увеличились на 20% для рабочих и на 10% для служащих. Второе повышение, с 1 сентября, составило 8% для всех категорий сотрудников.

Сейчас зарплаты заводчан почти вдвое выше средней по региону.

### Развитие территорий

Жители городов, которые нельзя отнести к мегаполисам, нуждаются в доступной и качественной медицине, достойном образовании, в комфортных общественных пространствах. Компания задает тренды по развитию этих территорий. В 2021 году было многое сделано в этом направлении. Так, Компания РУСАЛ профинансировала благоустройство общественных территорий – Парка металлургов и яхт-клуба на Курчатковском заливе, оказала помощь ряду социальных учреждений – школам и детским садам. Кроме этого, выполнен первый этап работ по обустройству вертолетной площадки при Центральной районной больнице. Продолжается развитие «Медицинского центра помощи и спасения».

## Николай Дмитриев назначен ректором ИрГАУ

Николай Дмитриев назначен ректором ФГБОУ ВО «Иркутский государственный аграрный университет им. А. А. Ежевского». Соответствующий приказ подписала заместитель Министра сельского хозяйства Российской Федерации Ольга Гатагова 25 января.

Николай Дмитриев исполнял обязанности ректора Иркутского ГАУ с сентября 2020 года. За время его руководства в университете был создан Центр дополнительного и заочного обучения, открыты новые учебные фирменные классы с ведущими производителями современного оборудования и техники мирового уровня: Минский тракторный завод (Белоруссия), ООО Энергосберегающие системы WOLF (Германия), NEW HOLLAND в России (США). В 2021 году Иркутский ГАУ выиграл и реализовал проект Эразмус+ Европейской комиссии, оборудован и открыт фирменный класс.

В прошлом году на базе производственного отдела учебно-научного производственного подразделения вуза «Оекское» создан селекционно-семеноводческий центр по производству семян высших репродукций зерновых культур, многолетних трав и картофеля.

Для совершенствования научной деятельности создан Научно-испытательный центр, включающий четыре лаборатории: микрклонального размножения растений, анализа почвы, качества зерна, анализа и качества кормов. В настоящее время в помещении Центра завершается ремонт, приобретается необходимое оборудование, формируется штат научных сотрудников. Открытие Центра запланировано на первый квартал 2022 года.

Совместно с Иркутским региональным отделением АО «Россельхозбанк» и министерством сельского хозяйства Иркутской области в университете в прошлом году впервые в регионе был реализован федеральный образовательный проект «Школа фермера», направленный на дополнительное образование начинающих фермеров и тех, кто уже реализует свои проекты в сфере сельского хозяйства. Бесплатное обучение прошли 25 человек.

Как сообщает пресс-служба правительства, Дмитриев Николай Николаевич родился в 1962 году в посёлке Залари Иркутской области. В



1984 году с отличием окончил агрономический факультет Иркутского сельскохозяйственного института по специальности «Агроном». Доктор сельскохозяйственных наук, доцент.

С 1984 по 1993 годы, а также с 2001 по 2008 годы работал в Иркутском ГАУ. Прошёл трудовой путь от ассистента до заведующего кафедрой физиологии растений, микробиологии и агрохимии агрономического факультета.

С 2008 по 2016 годы возглавлял ГНУ «Иркутский научно-исследовательский институт сельского хозяйства» СО РАСХН.

С ноября 2016 года по июль 2020 года работал в должности заместителя министра сельского хозяйства Иркутской области.

В сентябре 2020 года был назначен на должность временно исполняющего обязанности ректора Иркутского государственного аграрного университета.

## «Слата» рассказала о планах на 2022 год

В 2021 году ГК «Слата» увеличила сеть дискаунтеров «ХлебСоль» на 20% и запустила тестовые магазины «Мини» в формате convenience store в Иркутске. В 2022 году компания сбавит темпы прироста сети и сосредоточится на эффективности бизнес-процессов, сообщил Ярослав Шиллер, исполнительный директор торговых сетей «Слата» и «ХлебСоль».



### Развивать экономичные форматы

Осенью 2021 года «Слата» запустила в тестовом режиме новый формат магазина.

– «МИНИ» – convenience store. Площадь такого магазина около 100 кв м, ассортимент небольшой, около 1000 товарных позиций, способный закрыть все базовые потребности. Далее мы будем улучшать сервисы, качество обслуживания, расширять торговые предложения, искать то, что нужно именно нашему покупателю, – делится планами Ярослав Шиллер.

### Работать с местными производителями

– Прошедший год показал нам, что это та ниша, которую в нашем регионе можно и нужно развивать. Мы выстраиваем взаимовыгодное сотрудничество: для малого бизнеса – это помощь в развитии, шанс стать узнаваемыми и востребованными, а для покупателей – широкий выбор качественных местных товаров.

Важно, что мы облегчили условия для вхождения в сеть. Например, можно начать поставку всего с одного-двух магазинов. Кроме того, помогаем компаниям с проверкой качества товаров и продвижением, – заявляет топ-менеджер «Слаты».

### Решать сложные логистические задачи

В 2022 году компания намерена больше внимания уделить вопросам поставок, ведь в пандемию многие цепочки были нарушены, рассказывает Ярослав Шиллер.

– На сегодняшний день ритейлу приходится формировать длинные запасы товара. Разорванные цепочки поставок и те проблемы, которые сложились на текущий момент у производителей – все это привело к ощутимому удорожанию конечного продукта. Но мы работаем для покупателя, поэтому сконцентрированы на том, чтобы использовать любую возможность, чтобы сдерживать рост цен в рамках сетей с сохранением привычных услуг и сервисов для покупателя.

### Работать над внутренней эффективностью

– Если говорить в целом о планах компании «Слата» на 2022 год, то после активной политики развития сети дискаунтеров «ХлебСоль» в Забайкальском крае и Иркутской области, а это +20% прироста год к году, на 2022 год мы приняли решение, в первую очередь, направленное на улучшение эффективности бизнеса – в операционных, логистических и коммерческих процессах. При этом динамика роста сети будет снижена, но мы насытим до максимума регионы присутствия, – резюмирует Ярослав Шиллер.

На конец 2021 года в состав ГК «Слата» вошло 80 супермаркетов «Слата», 2 convenience store «Мини», 286 дискаунтеров «ХлебСоль».



# Новый центр притяжения

## Как будет развиваться микрорайон «Союз»

Иркутск становится интересным городом для архитекторов и проектировщиков из других регионов. Какой должна быть столица Восточной Сибири, на их взгляд? Какие жилые комплексы они проектируют для иркутян? Будут ли эти ЖК востребованы через 10-15 лет? Как изменит облик Иркутска совместный проект архитекторов из Екатеринбурга и компании «Грандстрой»? Об этом – в эксклюзивном интервью Газеты Дело с руководителем проектного бюро R1 Дмитрием Реуттом.

### ТВОРЧЕСКИЙ СОЮЗ

**Дмитрий, расскажите о своём бюро: какие объекты вы проектируете, где?**

– Проектное бюро R1 создано в 2010 году и занимается проектированием современных жилых комплексов по всей стране и сложных уникальных зданий, таких как аэропорты, многофункциональные центры, торговые центры, канатные дороги. Знаковыми объектами для нашего бюро можно считать аэропорты в Симферополе и Ростове-на-Дону, конгресс-холл в Екатеринбурге, а также канатную дорогу из России в Китай, которую мы спроектировали и уже строим в Благовещенске.

Кроме Екатеринбурга, у компании есть офисы в нескольких российских городах и в Лондоне. Около четырёх лет назад нас впервые пригласили поработать в Иркутске. Город нам понравился, мы считаем его очень интересным и перспективным, и рады, что запускаем здесь строительство уже второго нашего объекта. Сейчас это будет новый жилой комплекс в Свердловском районе, который разрабатывали комплексно – как архитекторы и проектировщики.

**Как давно вы сотрудничаете с компанией «Грандстрой»?**

– Мы познакомились около года назад, провели для топ-менеджеров и ведущих специалистов компании экскурсию по своим объектам, уже построенным в Екатеринбурге, рассказали о нашей идеологии, которая оказалась близка коллегам. За 2021 год мы вместе прошли путь от замысла архитектурной идеи и концепции жилого комплекса, который станет органичным продолжением уже существующего микрорайона «Союз», до выхода на строительную площадку. Это будет современный ЖК в европейском стиле, состоящий из двух блоков – комфорт- и бизнес-класса, а также urban-виллы, расположенной во внутреннем дворе.

### ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ СТИЛЬ БУДУЩЕГО

**У нового жилого комплекса будет какая-то необычная архитектура, выделяющая его из общей застройки?**

– Когда мы анализировали градостроительный контекст и застройку, уже сложившуюся рядом с будущим ЖК, то пришли к выводу, что небольшая комфортная этажность, уютная «квартирность» должны остаться и в нашем проекте. Поэтому все блок-секции в новом комплексе – 9-этажные, кроме одной.

Но фасад зданий мы решили сделать радикально другим. Архитектурная идея комплекса связана с сочетанием камня и металла, которое мы видим в природе, в горах, поэтому планируем применить здесь клинкерный кирпич с нежным светло-песочным оттенком, и небольшие вкрапления анодированного алюминия – они создадут впечатление яркости и разнообразия. Новый жилой комплекс не будет подавлять окружающую застройку пёстрыми цветами. Нет. Это элегантный, природный, органичный с естественной средой ЖК, в чём-то



Дмитрий Реутт, руководитель проектного бюро R1

Фото А. Федорова

даже минималистичный – для того, чтобы он не выглядел кичем. Мы стремимся создавать здания не в вычурной, а классической стилистике, с применением достойных натуральных материалов. Такая архитектура будет визуально актуальной и через десятки лет.

**А если говорить о внутреннем наполнении ЖК? Оно будет в духе современности?**

– Функционально жилой комплекс должен быть адаптивным. Общество меняется, и темп этих изменений очень быстрый: например, мы сейчас можем выбирать, ходить нам на работу в офис или делать её, находясь дома. При этом – в силу различных тенденций – мы сейчас проектируем достаточно компактные квартиры, в которых одновременно и работать, и проводить время с детьми не очень удобно. Значит, надо дополнять жилые комплексы комьюнити-центрами или лобби, куда можно спуститься из квартиры и поработать с ноутбуком, переключиться на zoom, встретиться с коллегами или друзьями – как бы у себя дома, но не в своей квартире. Мне кажется, эта тенденция будет развиваться: не исключено, что 20% нового поколения, которое будет жить в спроектированном нами жилье, работать будет вообще не в Иркутске, а в Москве, Санкт-Петербурге или за рубежом. Поэтому в нашем проекте такой комьюнити-центр предусмотрен в блок-секции бизнес-класса.

Кроме этого, чтобы жилой комплекс был актуален долгосрочно, в нём должны быть места для отдыха, для детских игр и других жизненных сценариев. Когда жизнь изменится, можно будет сделать какую-то пере-

нов с локациями для детского отдыха, чтобы родители могли проводить время с друзьями, а их дети играли неподалеку с аниматором или участвовали в мастер-классах. То есть мы создаём среду, где можно интересно и с пользой провести свободное время, да просто с удовольствием гулять и летом, и зимой.

Кроме этого, мы сделаем хорошие детские площадки, а также инфраструктуру, которая интересна не только детям, но и людям всех возрастов. Сейчас в России почти все дворы жилых комплексов проектируются в основном для подрастающего поколения, игнорируя интересы взрослого населения. Именно для них мы хотим сделать несколько зон, где можно спокойно почитать, посидеть в тишине, о чём-то подумать.

Несомненным достоинством проекта является близлежащая зелёная зона и находящийся за ней горнолыжный спуск. Пока это просто лес, но в будущем там появятся удобная входная группа, дорожки с освещением для прогулок, бега, а зимой – для лыж. Ещё было бы здорово придать существующему там недостроенную функцию, которая совместима с парком. Например, сделать что-то спортивное или связанное с образованием. Тогда парк может зажить совсем другой жизнью, и от этого выиграет весь город, все жители.

### ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

**В начале беседы вы сказали, что Иркутск для вас – интересный город. А чем он интересен для человека, который работает на европейском рынке?**

– На мой взгляд, у города есть преимущества, с которыми интересно работать. В первую очередь, природный ландшафт, постоянная череда возвышенностей, с которых открываются красивые виды. Поэтому здесь просто необходимо развивать и строить видовой жильё.

Второе достоинство – это красивейшая река. И мне немножко жаль, что хотя город и признаёт её присутствие, но пока не обратился к ней набережными и не создал единую прогулочную рекреационную среду. В будущем, я уверен, такая набережная может стать одним из главных достоинств Иркутска.

У вас есть замечательный 130-й квартал, в котором я каждый раз оста-

навливаюсь. Это уютный, визуально приятный центр города. Очень здорово, что здесь соединили различные формы и функции: не собрали 28 краеведческих музеев, а сделали кафе, рестораны, гостиницы, то есть именно тот функционал, который нужен туристам. Я считаю, благодаря тому, что Иркутск экономически развитый город, в который стекается большой туристический поток, у него прекрасные перспективы для развития качественной городской среды, удобной для жителей и интересной туристам.

**Какие «точки роста» вы бы отметили?**

– Перспектива для развития – парки и другие зелёные пространства. В Иркутске, как мне кажется, это немного недооценивают из-за того, что здесь за пять минут на машине можно уехать практически в дикую природу. Здорово, конечно, но из-за этого мало внимания обращается на благоустройство зелёных зон в самом городе. Кроме этого, к развитию парков могут быть добавлены какие-то культурные смыслы, связанные с проведением здесь различных масштабных культурных фестивалей и творческих мероприятий.

Ещё одно немаловажное направление развития города – открытие хороших школ. В Иркутске в последнее время их появляется всё больше. Например, «Точка будущего» в этом смысле – одна из топовых школ в стране по своему архитектурному и функциональному решению. О ней знают, о ней говорят. И будет здорово, если она послужит примером для тех, кто проектирует школы, и девелоперов: чтобы они строили их не просто по программе минимум – лишь бы попасть в реестр федерального финансирования, а со смыслом. Такие учебные заведения должны быть своеобразными конкурирующими точками при выборе места для жизни.

Иркутск сейчас, как мне кажется, стоит на очень хорошей волне: девелоперы смотрят друг на друга, между ними начинается конкуренция, все стараются сделать свои проекты лучше, и от этого город только выигрывает.

Наталья Горбань

### ГРАНДСТРОЙ

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

# Улыбка с пожизненной гарантией

## Как технологии изменили современную стоматологию

Времена, когда «пациент улыбнулся – стоматолог упал в обморок», уходят в прошлое. Сегодня здоровье и красота в моде, а современные технологии позволяют получить ослепительную улыбку «с пожизненной гарантией». Что изменилось в имплантологии за последние 10 лет? Как эволюционирует отрасль? Из чего складывается и почему не падает цена импланта? Об этом Газете Дело рассказали Дмитрий Лобанов и Ольга Митрохина, одни из пионеров рынка, основатели и совладельцы компании «Имплантмед», занимающейся поставкой материалов и оборудования клиникам сибирского региона.

### «МЫ СТОЯЛИ У ИСТОКОВ»

Дмитрий Лобанов работал зубным техником. В конце девяностых – начале нулевых, он, как и многие его сверстники, решил открыть собственное дело. Начал с хорошо знакомой сферы – изготовления ортопедических конструкций.

– Сначала открыли маленькую лабораторию, затем стоматологический кабинет – совсем небольшой, на два кресла, – вспоминает Дмитрий. – Потом доросли до клиники на пять рабочих мест, которая оказывала весь спектр стоматологических услуг. С 2008 года стали заниматься имплантологией – одними из первых в Иркутске.

К 2011 году клиника успешно работала: бизнес-процессы были налажены, появились постоянные пациенты. Но именно тогда Дмитрию поступило новое предложение – стать дистрибьютором одной из лидирующих в имплантологии зарубежных компаний.

Стоять на одном месте предпринимателю не хотелось – была потребность двигаться, развиваться, изобретать. Дмитрий с энтузиазмом отреагировал на предложение и позвонил своей «правой руке» и соратнику Ольге Митрохиной...

– Помню, он сказал: «Давай попробуем», – улыбаясь, включается в разговор Ольга. – Мы решили, что ничего не теряем – почему бы нет? Первую даже не партию – коробочку – израильских имплантов мы купили на довольно небольшие деньги, около 500 тысяч рублей. И ринулись в бой.

В 2012 году, когда родился «Имплантмед», имплантология в Иркутске была «в зачаточном состоянии», вспоминают основатели компании.

– Мы начали «щупать» рынок и поняли, что он совершенно пустой: ничего нет! – говорит Дмитрий. – Было несколько энтузиастов, но никто еще толком ничего не умел, даже сами врачи относились к имплантологии с опаской. Слава Богу, это всё уже вчерашний день: сегодня и пациенты, и специалисты знают гораздо больше. Я могу с уверенностью сказать, что с нашей подачи началась профессиональная массовая имплантология в Иркутске!

– Зашли в этот сегмент мы очень активно, сразу заняли 70% иркутского рынка, – подтверждает Ольга Митрохина. – И это при том, что работали мы фактически вдвоем: проводили презентации, рассказывали, какой продукт представляем, занимались просвещением. С тех пор компания выросла многократно.

Со временем у «Имплантмеда», конечно, появились конкуренты. Но за десять лет ситуация на рынке сбалансировалась: каждый занял свой сегмент и работает стабильно. Сегодня в Иркутске около 100 стоматологических клиник оказывают услуги имплантологии. «Имплантмед», по словам наших собеседников, обслуживает примерно половину рынка.

### СЕРВИС КАК ЦЕННОСТЬ

Говорят, что каждый предприниматель должен стремиться к тому, чтобы сделать покупателей своих продуктов и услуг счастливыми. «Имплантмед» работает в секторе b2b, аудитория компании – не сами пациенты, а специалисты-профессионалы: имплантологи, стоматологи, собственники медицинского бизнеса, работа которых позволяет конечным потребителям получить здоровые зубы и красивую улыбку. Однако в этом секторе сервис значит ничуть не меньше, чем в b2c, уверены Дмитрий и Ольга.

– Мы сразу решили, чем будем отличаться от других. Материалы и оборудование предлагают все компании. Но XXI век – это век сервиса. Сервис – это главная ценность, – говорит Дмитрий. – Сначала наша компания была «заточена» под хирургию и имплантологию. Потом мы поняли, что не стоит этим ограничиваться, и стали



Дмитрий Лобанов и Ольга Митрохина, ООО «Имплантмед»

Фото А. Федорова

расширять ассортимент. Ведь наличие выбора – это тоже одна из составляющих сервиса. Таким образом, мы выросли в компанию, которая занимается продажей всего необходимого для стоматологов, включая оборудование. Сейчас мы в процессе получения лицензии на техобслуживание медицинской техники – в будущем сможем предлагать и эту услугу.

### ДЕЛИТЬСЯ ЗНАНИЯМИ

Ценностью «Имплантмеда», по словам его создателей, всегда было и просвещение, развитие профессиональной среды и стоматологической культуры в целом. Для этого они регулярно проводят обучение врачей, мероприятия и форумы: до пандемии привозили иностранных лекторов, всегда активно привлекали российских специалистов.

– Обучение, конечно, проводится и сейчас. Недавно мы приглашали практикующего доктора – очень грамотного и известного специалиста по навигационной хирургии. Это крайне актуальное направление, которое позволяет ставить импланты в сложных клинических ситуациях.

### СТАНКИ-САМОЛЕТЫ

Современные зубные техники уже давно не работают «руками»: их рабочее место возле компьютера. Технологии 3d моделирования, 3d принтинга, компьютерного фрезерования выводят имплантацию на новый уровень.

Раньше такое оборудование стоило очень дорого, и лишь немногие клиники и лаборатории могли себе его позволить. Сегодня, по словам экспертов, такие станки доступны и средним компаниям.

По словам Дмитрия, при приобретении такого оборудования есть лишь одно обязательное условие – наличие постоянного, стабильного потока клиентов.

– Новые станки похожи на самолёты: принимают прибыль, только когда летают, то есть – рабо-

тают, – говорит Дмитрий Лобанов. – Как только самолёт садится на землю, он из единицы, генерирующей прибыль, превращается в единицу, производящую убыток. Точно так же и с этим высокотехнологичным оборудованием: если его не использовать постоянно, оно никогда не окупится. Мы всегда исходим из тех соображений, что наш клиент не должен приобретать оборудование, которое негативно повлияет на его бизнес, и, если лаборатория небольшая, и у нее нет достаточно большого потока заказов, разумнее не тратить деньги на дорогостоящий станок, а отдавать такие заказы на аутсорсинг. Беречь деньги клиента, помогать ему выбрать оптимальное по соотношению цены и рентабельности оборудование – наша задача.

### ПО ОБЕ СТОРОНЫ БАРРИКАД

Секрет успеха «Имплантмед», по мнению Ольги Митрохиной, в том, что специалисты компании имеют опыт «по обе стороны баррикад».

– У нас ведь у самих была клиника. Поэтому мы очень хорошо представляем, что именно необходимо нашим клиентам. Допустим, клиника хочет запустить имплантологию, но не знает, с чего начать. Мы полностью формируем такое предложение, как имплантология, «под ключ».

Специалисты «Имплантмеда» проводят аудит, анализируют, что в клинике уже есть – ведь многие инструменты общей стоматологии используются и в имплантологии.

– Нам важно, чтобы наши партнеры не потратили лишних денег, – отмечает Ольга. – Только после этого мы комплектуем клинику недостающими элементами и в завершение проводим базовый курс по имплантологии, обучаем специалистов.

Обращаются в «Имплантмед» и с просьбой подобрать персонал.

– Не всегда наши клиенты – это владельцы клиник, иногда это доктора – когда речь идет об обучении, допустим. Так что вокруг нас складывается целое сообщество. И бывает, что нам звонят и говорят: нужен терапевт, нужен детский

врач, и мы можем соединить части мозаики в единое целое.

### СТОМАТОЛОГИЯ КАК КУЛЬТУРА

Успешность бизнеса в сфере стоматологических услуг даже в сфере b2b зависит от стоматологической культуры конечного потребителя, уверены эксперты. Динамика рынка Иркутской области позволяет смотреть в будущее с оптимизмом: за десять лет работы компании «Имплантмед» эта культура качественно изменилась.

– Когда мы только начинали работать, в массовом сознании зубы даже не воспринимались как органы, здоровье которых важно так же, как здоровье любых других органов, – вспоминает Ольга Митрохина. – Более того, для женщин было абсолютно нормально и недорого отдать 5 тысяч рублей за причёску в парикмахерской, а лечить зуб за 3 тысячи рублей – это же ужас какой-то, дорого. Но сегодня люди понимают, что отсутствие даже одного зуба – это не только эстетическая проблема. Это влечёт за собой более серьёзные последствия.

### ЦЕНА КАЧЕСТВА

Имплантология стала более доступной за счёт широкого распространения. Однако значительно ниже цены на такие услуги не стали – и эксперты считают это абсолютно оправданным.

– Высокотехнологичное решение, особенно касающееся здоровья, не может и не должно стоить дешево, – уверен Дмитрий Лобанов. – Дело в том, что от снижения цены начинает страдать вся цепочка. Если производитель имплантов начнет экономить на научных исследованиях, на производстве, на материалах, в конце концов потеряется качество. Это все звенья одной цепи. И цена, наверное, потому и не падает, что экономить здесь не на чем, экономика не та.

Стоимость услуги, по словам Дмитрия, складывается из стоимости обучения специалиста-имплантолога – доктору нужно сначала долго учиться в медицинском университете, а потом постоянно повышать свою квалификацию – а также из технологий производства, которые в этой отрасли действительно незаурядные.

– Огромные средства вкладываются и в контроль качества, точность станков, которые используются на производстве имплантов – доли микрона, – говорит Дмитрий. – Это действительно космическая точность, благодаря которой компании-производители могут дать пожизненную гарантию на свою продукцию. И работать с такими имплантами должны специалисты высокого уровня.

Кстати, иркутские врачи, по словам представителей «Имплантмеда», вполне могут гордиться и таким уровнем, и «жадностью до знаний». В результате за услугами имплантологии в столицу Восточной Сибири приезжают из Москвы, Санкт-Петербурга и даже из других стран: при высоком качестве стоимость услуг в Иркутске, как правило, существенно ниже, чем в европейской части страны и за рубежом. Впрочем, сегодняшние успехи – не повод останавливаться.

– Надо даже не просто идти в ногу со временем, а его опережать, – убеждены основатели «Имплантмеда». – Мы прекрасно понимаем, в какую сторону будет двигаться дальше стоматология, и стараемся заранее предпринять те шаги, которые позволят нам успешно развиваться в будущем.

**ИМПЛАНТ МЕД**

implantmed.ru  
+7 (3952) 43-66-99

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

# «Есть смысл прибавить обороты»

## Рекорды аграриев Иркутской области обсудили на форуме «Байкальский фермер»

Иркутская область вышла на новый этап развития сельского хозяйства, получила рекордный в своей истории урожай зерновых. Все это стало возможным благодаря желанию фермеров учиться, применять новые технологии и современную технику, уверен министр сельского хозяйства Илья Сумароков. Важную роль играет также господдержка и участие Россельхозбанка в финансировании агропромышленных проектов. Банк, в свою очередь, активно меняется под потребности фермеров. О том, что сейчас актуально для сельхозбизнеса, обсудили на Международном агропромышленном форуме «Байкальский фермер», который состоялся в начале февраля в поселке Бурдугуз.

### ИРКУТСКАЯ ОБЛАСТЬ СТАВИТ РЕКОРДЫ

Высокопроизводительная техника, многофункциональные посевные комплексы, которые сегодня используют фермеры Иркутской области, позволяют поднять сельское хозяйство региона на другой, качественно новый уровень. По итогам 2021 года область получила рекордный за всю свою историю урожай зерновых – свыше 22 центнеров с гектара. Илья Сумароков считает, что это не предел: в регионе есть те, кто показывают гораздо более высокие результаты.

**Илья Сумароков, министр сельского хозяйства Иркутской области:**

– Для некоторых фермеров такой показатель – невысокий: на протяжении десятков лет они получают урожай по зерновым свыше 30 центнеров с гектара, а в отдельные годы – до 45–47 центнеров. В целом же в Иркутской области трудятся свыше 1300 крестьянско-фермерских хозяйств. И с учетом специфики отдельных хозяйств наш общий результат весьма серьезен.

Как рассказал министр, в области активно развивается направление по рапсу: по итогам прошлого года из 95 тысяч тонн масличных культур, выращенных местными фермерами, большая часть урожая пришлось именно на эту культуру, ее объем вырос на 40% выше уровня прошлого года.

– Динамика очень серьезная, интерес к культуре растет из года в год благодаря высокой рентабельности производства и маржинальности. Кроме того, не последнюю роль играет и поддержка государства: так, по масличным культурам в 2022 году будет выделено только из федерального бюджета 430 млн рублей. Посевная площадь под масличные, по нашим прогнозам, увеличится в текущем году примерно на 10%. Так что есть смысл прибавить обороты.



Елена Кобелева, РСХБ

### ТЕМА ДНЯ: ЛИЗИНГ И УПРОЩЕННОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

Одним из ключевых участников Агрофорума был Россельхозбанк, именуемый, пожалуй, наиболее широкой линейкой продуктов для представителей агросферы. Представители банка рассказали об упрощенной процедуре кредитования, лизинговых продуктах, что сейчас наиболее востребовано фермерами.

**Елена Кобелева, и.о. директора Иркутского регионального филиала Россельхозбанка:**

– В текущем году Россельхозбанк отмечает 22 года на рынке, за это время мы накопили огромный опыт работы с агропредприятиями, с частными фермерскими хозяйствами. Мы ставим перед собой задачу сделать доступными банковские услуги для

всех жителей сел Иркутской области и уверенно движемся в этом направлении. РСХБ непрерывно развивается, у нас есть полный список кредитных инструментов: это и овердрафты, и кредитные линии – возобновляемые и невозобновляемые, мы делаем с нуля сложные инвестиционные проекты.

Но есть у нас и очень интересные «фишки», которые наиболее востребованы нашими клиентами. Это лизинг и упрощенная процедура кредитования. Тема лизинга сейчас очень актуальна, этот продукт есть в портфеле практически каждого нашего клиента. Кроме этого, банк ставит перед собой задачу упростить процедуру оформления кредитов, удешевить и ускорить процесс их получения. Когда речь идет о реализации крупных инвестиционных проектов, процедуры достаточно громоздки, процесс занимает порой до 2-3 месяцев. Для небольших фермерских хозяйств, которые нуждаются в финансировании, такой подход оказывается избыточным, поэтому мы разработали упрощенный порядок кредитования, который наши клиенты встретили на «ура».

### АГРОФОРУМ – СПОСОБ ЗАЯВИТЬ О СЕБЕ

Международный агрофорум – это перспективная площадка для общения и событие, которое открывает для сельхозпроизводителей Иркутской области новые возможности для развития и внедрения более современных передовых технологий, направленных на повышение рентабельности бизнеса. Участники мероприятия сходятся во мнении, что полезную практику стоит продолжать, и запланировали провести следующий форум в августе 2022 года.

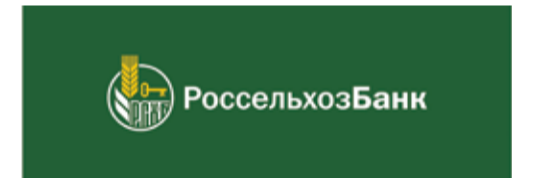
**Вячеслав Лизин, руководитель крестьянско-фермерского хозяйства (КФХ) Лизин В.Н., генеральный партнер Агрофорума «Байкальский фермер»:**

– Организатором Агрофорума является Торговый дом «Байфер» – молодая, динамично развивающаяся компания, которая выполняет миссию по объединению сельхозтоваропроизводителей в рамках производственной кооперации. Компания осуществляет реализацию сельскохозяйственной продукции по более выгодной цене, а также поставки сельхозтехники, средств защиты растений и семян. Это надежный партнер для бизнеса. Мы уже планируем совместно провести следующий, третий Международный Агрофорум «Байкальский фермер». Он пройдет в селе Буреть, на территории нашего КФХ, в первой декаде августа 2022 года.

**Елена Пластинина, заместитель директора Иркутского регионального филиала Россельхозбанка:**

– Я считаю, что подобные мероприятия обязательно нужно проводить. Мы, безусловно, знаем своих клиентов как банк, ежедневно взаимодействуем с ними, но общение на профильных площадках в дружественной непринужденной атмосфере значительно упрощает этот процесс. Кроме того, здесь удобно представлять свою продукцию и продукты – и фермерам, и банку. Когда ты погружен в свою текущую деятельность, кажется, что уже довел информацию до всех заинтересованных лиц. Но всегда находится тот, кто еще не знает о предложениях, которые могут помочь вывести его бизнес на новый уровень. Участие в форумах – удобный способ для прямых коммуникаций и формирования клиентов и партнеров.

*Наталья Пономарева*



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

**г. Иркутск**

**мкр. Университетский, 54а**

**НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ**  
Здание АТС-36, 2-этажное панельно-кирпичное с подвалом, площадью 1710,7 кв. м, с земельным участком площадью 2707 кв.м.

**25 019 000 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.

**16 829 150 руб.**

**г. Алзатай**

**ул. Механизаторская, 26**

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

**76 190 руб.**

**Справки по телефону: (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](http://www.rbnpro.ru)

### В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 04.02.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

| Тип               | Кировский район | Октябрьский район | Свердловский район | Куйбышевский район | Ленинский район |
|-------------------|-----------------|-------------------|--------------------|--------------------|-----------------|
| 1 комн. кирпич    | 121,92          | 111,14            | 105,89             | 97                 | 82,22           |
| 1 комн. панель    | 141,2           | 115,52            | 100,95             | 98,74              | 86,1            |
| 2 комн. кирпич    | 119,13          | 108,87            | 92,41              | 94,83              | 79,52           |
| 2 комн. панель    | 100,03          | 99,42             | 94,42              | 84,87              | 79,25           |
| 3 комн. кирпич    | 119,88          | 104,15            | 95,04              | 98,74              | 74,18           |
| 3 комн. панель    | 93,25           | 95,01             | 85,76              | 87,73              | 72,87           |
| Средняя стоимость | 104,92          | 110,18            | 98,33              | 90,72              | 80,26           |

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 04.02.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

| Срок сдачи                         | Кировский район | Октябрьский район | Свердловский район | Куйбышевский район | Ленинский район |
|------------------------------------|-----------------|-------------------|--------------------|--------------------|-----------------|
| Готовое                            | 93,96           | 112,67            | 112,17             | 90,95              | -               |
| Срок сдачи - 1 полугодие 2022 года | -               | 115,95            | 110                | 91,17              | 74,68           |
| Срок сдачи - 2 полугодие 2022 года | -               | 113,86            | 94,66              | -                  | 78,61           |
| 2023 год и позже                   | -               | 137,31            | 93,73              | -                  | 87,09           |
| Средняя стоимость                  | 93,96           | 119,18            | 97,74              | 91,49              | 78,74           |

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

### Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 04.02.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

| Назначение        | Кировский район | Октябрьский район | Свердловский район | Куйбышевский район | Ленинский район |
|-------------------|-----------------|-------------------|--------------------|--------------------|-----------------|
| склад (продажа)   | 31,48           | 4,15              | -                  | -                  | 45              |
| склад (аренда)    | 0,35            | 0,2               | 0,36               | 0,27               | 0,26            |
| магазин (продажа) | 92,9            | 69,39             | 53,11              | 45,18              | 39,14           |
| магазин (аренда)  | 0,97            | 0,74              | 0,58               | 0,53               | 0,54            |
| офис (продажа)    | 93,76           | 70,21             | 55,43              | 53,32              | 37,09           |
| офис (аренда)     | 0,88            | 0,74              | 0,52               | 0,52               | 0,5             |



## ПАТРОНЫ ПАРК

**Поселок в сосновом лесу**  
**Байкальский тракт, 19 км**  
**[www.patronipark.ru](http://www.patronipark.ru)**  
**+7 (3952) 62-01-01**