

газета

дело

НОЯБРЬ, 2019 | № 10(93)

бизнес |

SHENE ювелир:
что происходит
в ювелирной
рознице

9



ритейл |

«Слата»: о чем
не догадываются
покупатели

10

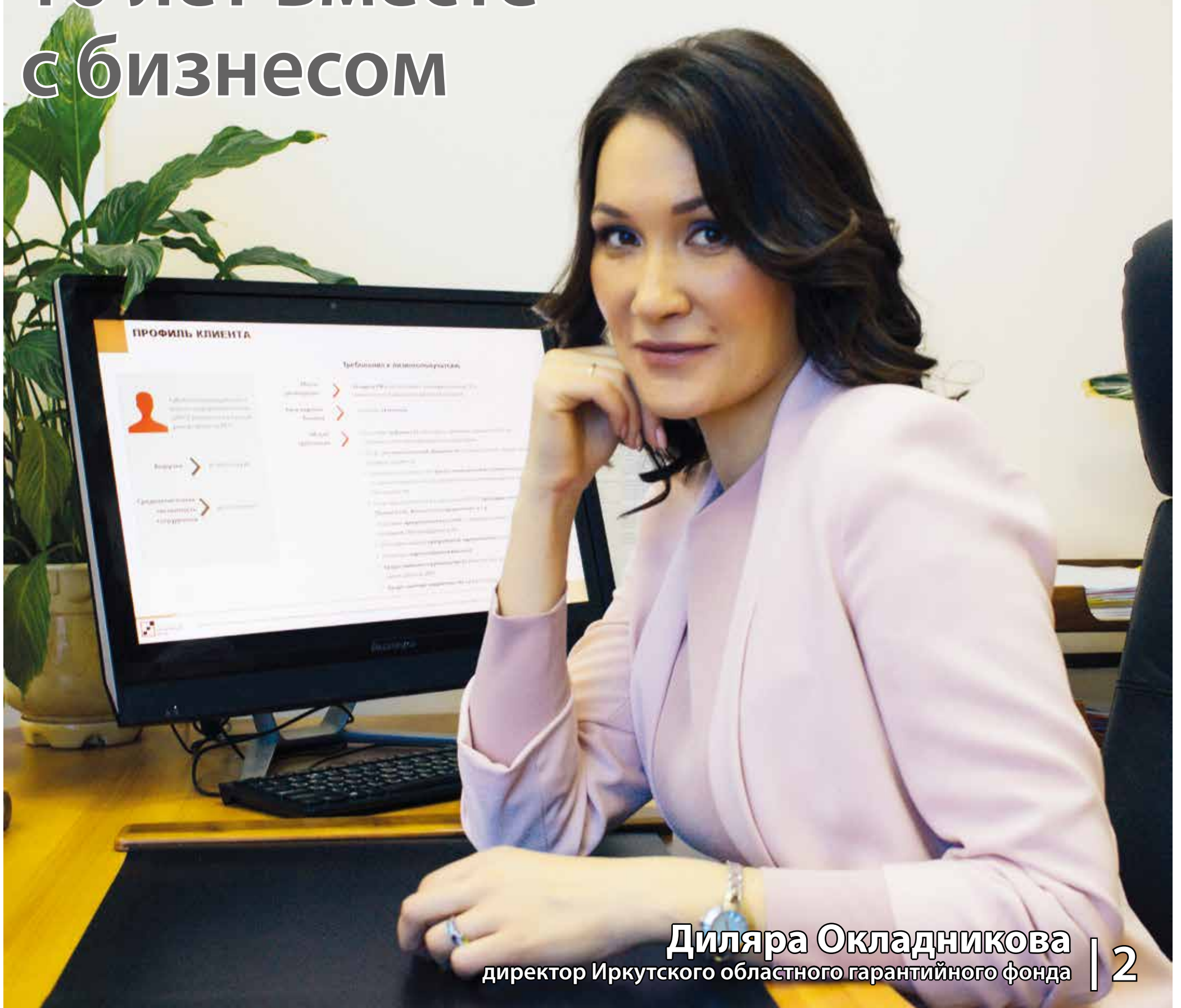
недвижимость |

«Победа»:
как строить быстрее
и качественнее,
но не дороже?

13



10 лет вместе с бизнесом



Диляра Окладникова | 2
директор Иркутского областного гарантийного фонда

10 лет вместе с бизнесом

Иркутскому областному гарантийному фонду – 10 лет. За это время порядка 900 предпринимателей региона получили его поддержку. Руководитель фонда Диляра Окладникова уверена: это количество продолжит расти. Благодаря открытию в Иркутске единого центра «Мой бизнес» господдержка становится еще доступнее для местных компаний, а новые программы – например, льготного лизинга – не могут не радовать своими привлекательными условиями.



ФОТО ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

ДОСТУПНЕЕ И ЛОЯЛЬНЕЕ

Диляра, каждая юбилейная дата – повод подвести некие итоги. Как вы оцениваете работу Иркутского областного гарантийного фонда за эти десять лет?

– Цифры говорят сами за себя: за годы работы фонда порядка 900 предпринимателей Иркутской области получили поддержку. Это очень хороший результат. Прошлый, 2018 год, и вовсе стал для нас рекордным: мы выдали 93 поручительства

Сегодня, в век интернета, даже не обязательно приходиться к нам в фонд. На сайте fondirk.ru можно создать «Личный кабинет», загрузить туда несколько документов – и заявка на поддержку будет принята

на сумму 758,3 млн рублей. Сумма полученных с поручительством кредитных средств составила более двух миллиардов рублей. А всего с начала деятельности мы выдали поручительств на сумму 4,336 млрд рублей, что позволило привлечь 830 кредитов на общую сумму свыше 11 млрд рублей. Планы на будущее у нас еще более амбициозные. Для этого проводится докапитализация Фонда. Не так давно мы получили 84 млн рублей. И совсем недавно Фонд получил суб-

сидию на 50 млн рублей. Эти деньги предназначены для предоставления поручительств предпринимателям, осуществляющим деятельность на территориях, попавших в зону ЧС летом этого года. Так что предприниматель, например, из Тулуна, может получить займ от 50 до 250 млн рублей в Фонде развития моногородов с поручительством Гарантийного Фонда под 0%. Для этого нужно обратиться в банк, Фонд микрокредитования Иркутской области или напрямую – в Гарантийный Фонд.

За счет чего такие рекорды? Поддержка стала доступнее? Или информированность предпринимателей о ваших услугах растет?

– И то, и другое. Сегодня, в век интернета, даже не обязательно приходиться к нам в фонд. На сайте fondirk.ru можно создать «Личный кабинет», загрузить туда несколько документов – и заявка на поддержку будет принята. Мы подбираем кредиторов в зависимости от требуемого финансирования. Это могут быть банк, микрокредитная организация или лизинговая компания.

У каких компаний есть шанс получить поддержку?

– У всех бизнесменов, соответствующих требованиям фонда, шансы на оформление поручительства одинаковы. Гарантию может получить предприниматель с положительной

деловой репутацией, у которого нет задолженности перед бюджетом и плохой кредитной истории. И самое главное – фонд предоставляет поручительство только в том случае, если финансирование необходимо именно для развития бизнеса, и не важно, пойдут средства на пополнение оборотных средств или на покупку оборудования.

Каков процент одобрения?

– Из всех обратившихся в фонд поддержку получают 86%. При этом государство, конечно, рассчитывает, что предприниматель обеспечит рабочими местами и заработной платой определенное количество людей, перечислит налоги и отчисления в бюджетные и внебюджетные фонды.

Предприниматель получает финансирование на определенный срок. Соответственно, и поручительство фонда ограничено сроком кредитного договора. Таким образом, гарантийный капитал находится в постоянном обороте, и количество предпринимателей, воспользовавшихся государственной поддержкой, увеличивается. Имея в 2019 году порядка 700 млн рублей гарантийного капитала, мы можем поручиться по кредитам на 2 млрд рублей. Поручительство фонда составляет до 70% от суммы кредита, банковского гарантии, лизинга в качестве залогового обеспечения.

За десять лет многое в экономике страны изменилось. А «портрет» ваших клиентов стал другим? Ком-

пании каких отраслей обращаются сегодня в фонд?

– Конечно, экономические изменения не могли не отразиться на «портрете» наших клиентов. В последнее время все чаще поддержку получают производственные предприятия. Хотя большую долю в портфеле по-прежнему занимают торговые предприятия (35%), на 29% портфель состоит из поручительств строительных компаний, 18% – это обрабатывающие производства.

РЕКОРДЫ ЛИЗИНГА

С 2018 года у предпринимателей Иркутской области появилась возможность пользоваться льготным лизингом. Возможно, не все наши читатели знакомы с условиями этой программы. Можете вкратце напомнить?

– Правительство РФ создало четыре региональные лизинговые компании. Несмотря на то, что все они находятся в других регионах: в Казани, Уфе, Ярославле и Якутске – иркутский бизнес тоже может воспользоваться их услугами. Еще в октябре прошлого года наш фонд заключил первое соглашение с АО «РЛК Республики Башкортостан». А в 2019 году было заключено еще два соглашения – с АО «РЛК Республики Саха (Якутия)» и АО «РЛК Ярославской области».

Все эти лизинговые компании предоставляют льготные условия: 6% годовых при покупке оборудования российского производства, 8% годовых – при приобретении импортных машин и техники.

6% и 8% – это кредитная ставка?

– Да. А ставка к предмету лизинга составляет от 1,8% до 4,5% в год. Финансирование направляется на приобретение нового оборудования стоимостью не менее 5 миллионов рублей, срок лизинга – до 60 месяцев, авансовый платеж – от 15%. Для сельхозпредприятий действуют более льготные условия: стоимость оборудования может быть от 3 миллионов и срок лизинга до 84 месяцев, при

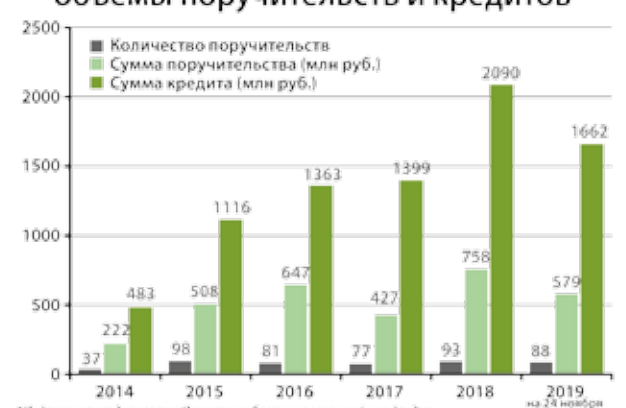
В ЦИФРАХ

Отраслевая структура поручительств в 2019 году (на 24.10.19)*



* Информация предоставлена Иркутским областным гарантийным фондом

Как меняются объемы поручительств и кредитов*



* Информация предоставлена Иркутским областным гарантийным фондом

этом авансовый платеж составляет от 10%. Кроме того, сейчас действует совместная программа Фонда и РЛК, согласно которой, в случае если предприниматель соответствует определенным требованиям и в структуре сделки есть поручительство Фонда, то первоначальный взнос по лизингу равен 0%.

Мы знаем, что Иркутский областной фонд – лидер в Сибири как по количеству заявок, направленных в региональные лизинговые компании, так и по объемам льготного финансирования, полученного предпринимателями региона.

– Все верно. Мы уже направили 24 заявки от предпринимателей региона на получение льготного лизинга с целью приобретения оборудования. Заключено 6 договоров лизинга на общую сумму 128,4 млн. рублей.

За всеми этими цифрами стоят истории реальных компаний. Можете рассказать какую-нибудь из них?

– Конечно. Одной из первых в регионе программой льготного лизинга оборудования воспользовалась компания «Ангара Плюс». Это деревообрабатывающее предприятие входит в число крупнейших в России и Сибирском регионе. «Ангара Плюс» производит продукцию из ангарской сосны и лиственницы, используя при этом современное деревообрабатывающее оборудование, отвечающее мировым стандартам.

Компания приобретает его в том числе с помощью нашего фонда по программе льготного лизинга. Модер-

низированный завод «Ангара Плюс» поставляет продукцию на экспорт, в страны Средней Азии и Прибалтики, Восточной и Западной Европы, а также Тихоокеанского и Азиатского регионов, включая Японию и Китай. Работа с таким бизнесом у нас сейчас в приоритете.

В РЕЖИМЕ ОДНОГО ОКНА

Важное событие 2019 года – открытие в Иркутске центра «Мой бизнес». Теперь – в режиме одного окна – предпринимателям станет еще проще обращаться за господдержкой?

– Да. Простота, доступность, оперативность – это главное. Субъектам малого и

Иркутский областной гарантийный фонд – лидер в Сибири как по количеству заявок, направленных в региональные лизинговые компании, так и по объемам льготного финансирования, полученного предпринимателями региона

среднего предпринимательства, которые хотят открыть свое дело или развить уже существующее, больше не придется ходить по разным инстанциям. Все институты поддержки бизнеса находятся рядом: это и Фонд микрокредитования Иркутской области,

и Фонд «Центр поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Иркутской области», и Иркутский областной гарантийный фонд. Кроме того, в центре «Мой бизнес» располагаются окна МФЦ, представительства налоговой службы, банков, бизнес-омбудсмена Иркутской области, а также коворкинг-зоны, Центр молодежного инновационного творчества.

Удобно!

– Когда все необходимое в одном здании, и бизнесмены, и специалисты институтов поддержки могут сэкономить огромное количество времени. Более того, я уверена: появление такого пространства поможет увеличить число предпринимателей в Иркутске и области.

Каким образом?

– Если сейчас спросить бизнесменов, пользуются они господдержкой или нет, многие дадут отрицательный ответ. А на вопрос «почему?» скажут, что не знают, куда обращаться, и не хотят ходить по разным кабинетам. Действительно, если предприниматель придет в Иркутск из Бодайбо, ему придется здесь жить неделю, чтобы обойти все инстанции.

Желая решить эту проблему, Правительство России запустило масштабную информационную и образовательную кампанию в рамках

нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Открытие центров «Мой бизнес» – одна из мер поддержки, главная задача которой – максимально упростить создание нового бизнеса и снизить барьеры на пути его развития.

В других регионах страны такие центры уже открыты?

– Центры «Мой бизнес» уже работают более чем в 40 областных центрах регионов России. К 2020 году практически во всех субъектах РФ их откроется еще не менее 100.

Нацпроект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», о котором вы сказали, должен быть реализован до 2024 года. Планируется, что по его итогам число предпринимателей в стране вырастет на 30% (с 19,2 млн до 25 млн человек), а доля малого и среднего бизнеса в ВВП страны вырастет с 22,3% до 32,5%. Помимо центров «Мой бизнес», за счет чего планируется достичь этих амбициозных целей?

– Минэкономразвития РФ разработало системные меры поддержки: льготную программу кредитования под 8,5%; субсидии при размещении ценных бумаг на бирже; микрозаймы, проект «Трансформация делового климата»... На реализацию нацпроекта выделено 481,5 млрд рублей, 416,2 млрд – из федеральной казны, 11,4 млрд – из региональных бюджетов, 53,9 млрд – из внебюджетных

источников. Иркутский областной гарантийный фонд участвует также в реализации проекта «Популяризация предпринимательства».

Нужно понимать, что предпринимателям важны не столько сами финансовые средства для развития бизнеса, не столько «живые деньги», сколько открытая дорога к ним. В этом и состоит основная задача всех институтов поддержки, в том числе и Гарантийного фонда.

Это план на следующее десятилетие?

– В целом, да. Меняется экономическая ситуация, меняются потребности предприятий, меняется отраслевая структура. Но наша миссия неизменна: как и прежде, Иркутский областной гарантийный фонд – предоставляя поручительства по кредитным договорам, договорам банковской гарантии и договорам лизинга – будет повышать доступность субъектов МСП к кредитно-финансовым ресурсам. И кроме того, поддерживать информационно, помогать консультациями, обучать. Идти с бизнесом рука об руку.

*Иван Рудых,
Газета Дело*

Иркутск, ул. Рабочая, 2А/4, оф. 501
Бизнес-центр «Премьер»
info@fondirk.ru
+7 (3952) 25-85-20



11
ДЕКАБРЯ
ИРКУТСК

Единственный в России
ТРЕНИНГ - СПЕКТАКЛЬ

БИЗНЕС, Я
И ЖИЗНЬ МОЯ!

История о любви к своему делу, вере в себя и огромных бизнес-возможностях. Основана на реальных событиях.

2 часа, которые изменят тебя и твой бизнес | стоимость от 2 900 руб.



Организатор мероприятий Компания «Бизнес-Технологии»

www.bt-seminar.ru

Информация и регистрация по телефону: (3952) 651-961

«Непрерывность – это уверенность бизнеса в том, что ‘мы здесь надолго’»

Инсайты и лайфхаки БРИФа-2019

Исследования консалтинговой компании Deloitte показывают, что почти 60% опрошенных руководителей компаний по всему миру считают, что их структуры сталкиваются с большим количеством рисков, чем 10 лет назад, и количество угроз постоянно возрастает. Поэтому неслучайно ключевой темой Байкальского риск-форума в 2019 году стала непрерывность бизнеса. О том, как разрабатывают планы непрерывности в крупнейших российских компаниях, о том, что важно помнить при внедрении этих планов, а также о своих инсайтах рассказали участники БРИФа-2019.

«Важно постоянно повышать уровень риск-культуры»

Марина Седых (на фото),

Генеральный директор ООО «ИНК»:

– В прошлом году появилось новое понятие – «риск-испуганность», употребленное в негативном контексте. Да, нельзя бояться действовать, но, с другой стороны, испуганность – это здорово, это значит, что риски идентифицированы, что они реальны, и появляется необходимость ими управлять. Хуже, когда в компании отрицают риски, занимают позицию риск-нигилистов или рассчитывают на «русский авось» – в сравнении с этим риск-испуганность представляется весьма перспективной моделью.

Я хочу, чтобы мы постоянно повышали уровень риск-культуры нашей компании, ведь риски – это не только проблемы, но и возможности. Мы должны научиться грамотно и эффективно управлять этими процессами.

«Непрерывность управления бизнесом – это возможно»

Ольга Высоцкая, член Совета директоров, независимый директор ИНК:

– Мне нравится тема независимости, непрерывности управления бизнесом – это говорит о том, что все, кто собрался в этом зале, настроены не только на сегодня, а на то, что бизнес будет существовать долго и непрерывно. Я верю, что это возможно и это можно реализовать практически.

«Мы должны создавать благоприятные условия для развития региона»

Александр Дорошенко, заместитель генерального директора по повышению эффективности ИНК:

– В прошлом году мы сформулировали миссию компании, она напрямую пересекается с тематикой риск-форума – с непрерывностью бизнес-процессов.

Миссия нашей компании – создавать условия устойчивого и благополучного развития региона и его жителей. Для этого мы должны оставаться компанией успешной, а значит, должны выстроить производственные и бизнес-процессы таким образом, чтобы они были непрерывными, а вероятность реализации негативных сценариев была минимальной.

Являясь одним из крупнейших и надежных налогоплательщиков Иркутской области, мы понимаем, что от успешности работы нашей компании, от непрерывности наших процессов, во многом зависит финансовое благополучие региона.

«Влияние кризисных ситуаций на экономический рост компаний нарастает»

Masahiko Sugiyama, японский партнер Deloitte:

– Мир, в котором мы сейчас живем, характеризуется тем, что влияние финансового кризиса или стихийного бедствия распространяется в большем масштабе и с большей легкостью на весь мир. Это связано, конечно, с глобализацией бизнеса. Общий тренд заключается в том, что влияние кризисных ситуаций на экономический рост нарастает.

Чтобы занять свою долю на рынке, компании вынуждены делать что-то по-новому, брать на себя риски, внедрять инновации и при этом они становятся более уязвимыми. У большинства крупных компаний, как показывает наше исследование, есть план управления рисками. Однако тренд заключается в том, что реализовать свои антикризисные планы способны далеко не все.



«Иркутская область в этом году дала много поводов, чтобы подумать о непрерывности бизнеса»

Сергей Кудряшов, партнер Deloitte:

– Тема непрерывности бизнеса актуальна, поскольку сейчас заметно растет уровень тех или иных непредвиденных ситуаций, которые имеют катастрофические масштабы для бизнеса.

И Иркутская область в этом году дала очень много поводов для таких наблюдений. В ситуации, когда любая природная, техногенная или иная катастрофа может привести к прямым последствиям для бизнеса, и бизнес может, в конечном счете, прекратить свое существование, самое время говорить о теме непрерывности.

«Мы очень осторожно относимся к сиюминутной выгоде»

Наталья Капризина, Deloitte:

– Непрерывность – это про уверенность бизнеса в том, что «мы здесь надолго». Такой менталитет совершенно меняет подход к принятию решений.

У всех бизнесов ключевые риски разные. «Наше все» – это репутационные риски. Поэтому у нас очень осторожно относятся к сиюминутной выгоде: будь то выгодная с точки зрения финансов или захвата рынка сделка. Мы всегда очень серьезно рассматриваем, что с нами из-за этого решения будет через 5, 10, 15, 20 лет. Какое долгосрочное влияние будет иметь это решение.

«О рисках нужно задумываться в момент возникновения идеи»

Владимир Орлов, генеральный директор «РискТЭКконсалтинг»:

– Когда компания начинает новый проект, никто не знает всех факторов, от которых зависит успешность проекта. Поэтому роль риск-менеджера так велика – этот специалист обладает методикой выявления рисков. Он не может

знать всех нюансов, но он может привлечь профильных специалистов.

В России нередки случаи, когда проект реализуется без участия риск-менеджеров, а потом, когда риски реализуются, все тушат пожар. К счастью, сейчас таких проектов все меньше и меньше.

Большинство компаний все-таки задумываются о рисках проекта уже в момент возникновения идеи. И это правильно.

«Задача красного плана – спасти людей и имущество»

Евгений Теленков, руководитель по направлению Услуги риск-менеджмента, Норникель:

– Наш план непрерывности деятельности разбит на три группы. Первая – это так называемый красный план – для опасных производственных объектов. В нем расписаны наши основные действия плюс наши коммуникации с внешним миром и заинтересованными сторонами внутри компании. Желтый план – это план поддержания деятельности. Здесь мы говорим о том, что необходимо поддержать производственный процесс, не дать ему полностью остановиться. И, наконец, зеленый план – это план восстановления. Зачастую он предполагает капитальное строительство, сопряжен с проектированием и растягивается на годы. Но этот план позволяет нам заранее, на берегу, определить порядок будущих работ, ответственные стороны, сроки восстановления.

«Кибер-риски – это тренд последнего времени»

Сергей Саламатов, руководитель дирекции управления рисками Интер РАО:

– У цифровизации есть темная сторона. Сейчас активно развивается интернет вещей, и если мы собираем данные в систему извне, то обратной командой по этому же каналу можно остановить все процессы.

Мы видим это на примере Венесуэлы, в которой кибератаки отключили практически всю страну от электроэнергии. Кибер-риски – это тренд последнего времени.

От кибератак напрямую зависит непрерывность бизнеса и поэтому важно задумываться о защите бизнеса от внешних киберугроз. Но при этом не стоит забывать об авариях – основном факторе, влияющем на непрерывность бизнеса. Ведь причиной остановки производств в 71% случаев, по данным Ростехнадзора, является человеческий фактор. А это значит, что надо развивать компетенции на местах.

«Red Team – это тоже наши люди»

Вячеслав Беляков, Microsoft:

– Один из способов, которым мы боремся с киберугрозами и пытаемся их предотвратить – это Red и Blue Team. Это три с половиной тысячи человек, которые сидят и постоянно анализируют атаки. Их задача – защитить ваши данные.

Red Team – это тоже наши люди. Им «развешивают» руки и говорят: «Вы можете делать что хотите, главная задача – взломать облако».

И если им это удастся, они получат огромную премию. Команды друг друга не знают и не могут о чем-то договориться. Так что это очень надежная система. Но есть еще наши клиенты. Именно здесь находится слабое звено. Обычный человек всегда нажмет на ссылку в письме с танцующими поросятами. Особенно, если они обещают снизить ставку по ипотеке. Тем не менее, наши инструменты эффективно защищают и таких пользователей.

«История про непрерывность требует пиара»

Игорь Тюкачев, Инфосистемы Джет:

– Когда процесс непрерывности запущен и работает, все захотят обеспечить непрерывность своих бизнес-процессов или сервисов. Так как это позволяет спокойно спать по ночам – у всех есть план действий и каждый знает, что делать в случае нештатной ситуации.

Но когда только запускаешь процесс непрерывности бизнеса – люди настроены скептически, не готовы совместно проводить анализ, не готовы участвовать в интервью. Поэтому маленький инсайт: непрерывность бизнеса требует пиара.

Оценили риски – сделали заметку в корпоративной прессе. Провели учения – сняли видеоролик. Люди видят, что вы с процессом непрерывности настроены всерьез и надолго, видят успех, видят пользу, теряют скепсис и перестраивают свое мышление.

СПРАВКА

БРИФ – первый в истории Восточной Сибири и Дальнего Востока международный практический форум по управлению рисками с участием крупнейших российских и зарубежных компаний.

В III Международном Байкальском риск-форуме, который прошел в конце сентября 2019 года, приняли участие более 60 спикеров из России, Казахстана и Японии, лучшие практики по управлению рисками презентовали почти 40 компаний, представляющие широкий спектр отраслей – от добычи полезных ископаемых до IT и консалтинга. Тема III БРИФа – непрерывность бизнеса – нашла отражение во всех секциях форума, будь то кибербезопасность, управление персоналом, производственный процесс, страхование или инвестиционная деятельность.

Пожары и бизнес

В 2016 году из-за лесных пожаров Иркутская нефтяная компания была вынуждена остановить производство. В 2019 году ситуация с возгораниями в регионе сложилась еще более критическая. Тем не менее, все это лето ИНК удалось отработать без остановок и потерь. Какие уроки компания извлекла из ситуации 2016 года? Как удалось обеспечить непрерывность производства в условиях задымления? Над какими рисками работает компания сейчас? Эти вопросы обсудили на Байкальском риск-форуме.

КОГДА ДЫМ СТРАШНЕЕ ПОЖАРА

Ситуация с пожарами в Восточной Сибири в последние годы только усугубляется. Ранее для ИНК проблема возгораний в тайге не стояла так остро: в 2014 году компания участвовала в тушении трех очагов в районе объектов ИНК, в 2015 году – в тушении одного. Однако в 2016 году ситуация обострилась.

«Беда пришла оттуда, откуда не ждали, – рассказывает Руслан Салихов, заместитель главного инженера ИНК. – Начало пожаров в 2016 году в Иркутской области пришлось традиционно на середину июня, порядок действий был определен, все лето мы неплохо справлялись с защитой объектов от влияния пожаров, к концу августа казалось, что ситуация стабилизировалась».

Однако в это же время ситуация с пожарами в Красноярском крае, на границе с Иркутской областью, обострилась, на объектах ИНК появился дым. 18 сентября из-за высокого уровня смол в загазованном воздухе у ИНК произошла остановка газотурбинных электростанций. Общежития, столовые, медпункты остались без света. На тот момент на Ярактинском месторождении находилось более 3 тысяч человек.

В течение суток были подключены дизельные электростанции, восстановлено электроснабжение объектов хозяйственно-бытового назначения, обеспечена работа насосов внешней откачки с объектов подготовки УВС на ПСП, так как часть скважин продолжила работать в режиме фонтанирования. В связи с отказом части генерирующих мощностей, полностью запустить фонд скважин удалось к 10 октября, ввести в работу последний буровой станок – в начале декабря.

Последствия для компании были существенными: снижение объемов добычи, недополученная прибыль, затраты на восстановление генерирующих машин, простой буровых установок, смещение сроков ввода новых. Вся деятельность

ИНК, связанная с перспективным развитием месторождения, была ограничена.

БОРОЛИСЬ НЕ С ТЕМ РИСКОМ

Причина, по которой турбины вышли из строя, в том, что они не были рассчитаны на работу в условиях задымления, поскольку мелкодисперсионные продукты горения – смолы – моментально оседают на лопатках турбин и приводят к крайне нежелательным последствиям.

Если посмотреть на ситуацию с точки зрения риск-менеджмента, то, по мнению Вадима Мухутдинова, главного энергетика ИНК, компания боролась не с тем риском.

«Мы были готовы к риску повреждения оборудования в результате пожара, – говорит он. – А риск того, что оборудование может быть повреждено в результате задымления, не рассматривали. Как только задымление достигло критических пределов, фильтры не справились. В результате мы потеряли две турбины и понесли серьезные затраты на дорогостоящий ремонт».

ВЫВОДЫ СДЕЛАНЫ

Компания провела серьезную работу над ошибками. Новый риск – выход из строя турбин из-за продуктов горения – идентифицировали и проработали новые меры профилактики неисправностей. Например, изменили систему фильтрации воздуха, с помощью завода-изготовителя подобрали промывочную жидкость, которая справляется с агрессивной средой. Кроме того, была разработана уникальная программа мониторинга, которая позволяет по косвенным параметрам работающей машины отследить, насколько загрязнен газовоздушный тракт.

«Все эти меры помогли нам пережить гораздо более критическую задымленность в 2019



Слева направо: Дмитрий Зотов, начальник центральной инженерно-технологической службы ИНК, Руслан Салихов, заместитель главного инженера ИНК, Вадим Мухутдинов, главный энергетик ИНК

году, – рассказывает Вадим Мухутдинов. – Мы не потеряли ни одной машины, не вводили ограничений, дополнительные меры полностью себя оправдали».

В 2019 году ситуация с пожарами действительно была сложнее. Если в 2016-м в зоне объектов ИНК было 28 лесных пожаров, то в 2019-м – 43. Площадь возгораний три года назад составляла 12 га, а в этом году – почти в 3 раза больше, 32 га. В 2016-м компания работала в условиях задымления 12 дней, в 2019-м – 22 дня.

Хотя оборудование отработало без ограничений, с точки зрения рисков в 2019 году компания столкнулась с новой ситуацией. «Мы научились успешно бороться с обычными лесными пожарами, находящимися вне зоны расположения объектов компании, задымлением, действиям в условиях автономности объектов, обеспечивать

жизнедеятельность объектов, минимизировать воздействие дыма на здоровье персонала – рассуждает Руслан Салихов. – Единственный сценарий, к которому мы пока не совсем готовы – это верховые пожары. Сейчас мы прорабатываем дополнительные мероприятия по уменьшению их влияния на объекты компаний: закупаем технику для увеличения минерализованных полос, вездеходы для перевозки воды для тушения пожара. Это риск, над которым работаем.

Для себя мы поняли, что победить все пожары в Иркутской области и Красноярском крае мы не сможем, но мы должны научиться жить и работать безопасно в этих условиях, как научились жить и работать в условиях низких температур».

Елена Демидова, Газета Дело

Битва за персонал

Масштабный газовый проект, который реализует Иркутская нефтяная компания, открывает не только заманчивые перспективы, но и ставит перед компанией серьезные вызовы. Один из них – кадровый. Где компании найти более 2000 новых профессиональных сотрудников? Как происходит «охота за головами»? Об этом на #БРИФ2019 рассказала Виктория Илюхина, директор департамента управления персоналом ИНК.

«Не так много мест, откуда можно «хантить» сотрудников»

В 2018-2020 годы компания реализует второй этап газового проекта, в рамках которого строит установки подготовки природного и попутного нефтяного газа. Третий этап ИНК планирует завершить в 2023 году. Кульминацией его станет запуск на севере Иркутской области завода по производству полимеров. Реализация столь масштабных планов потребует найти более двух тысяч новых сотрудников. Где их взять?

«Рынок кадров для нефтегазового бизнеса достаточно узок, – рассказала Виктория Илюхина. – Когда мы реализовывали первые этапы нашего газового проекта, столкнулись с проблемами. Во-первых, крупные проекты реализует не только ИНК, конкуренция за персонал достаточно высока. Я бы даже назвала это битвой за персонал. Во-вторых, вузов, которые выпускают студентов в нужном качестве, не так много. Как и производств, откуда можно было бы «хантить» сотрудников. «Охота за головами», которая раньше велась только для топовых позиций, сейчас распространилась на поиск линейного менеджмента и рабочих».

«Знаем, как развивать и «двигать» людей по компании»

При поиске персонала ИНК ориентирована как на внутренний, так и на внешний рынок. Кроме того, компания организовала процесс подготовки молодых специалистов, задейство-

вав не только вузы, но и школу.

«Привозить сотрудников из других регионов – дорого, – пояснила Виктория Илюхина, – и не всегда эти люди соответствуют культуре компании, тем не менее, мы делаем и это. Как правило, для закрытия управленческих позиций мы используем внутренний потенциал компании, а вовне фокусируемся на работе с высшими и средними учебными заведениями. С внутренним потенциалом мы более-менее разобрались: знаем, и как его развивать, и как ротировать: «двигать» людей по компании, «перемешивать» сотрудников в рамках группы компаний. Также мы реализуем проекты «Школа – предприятие» и «ВУЗ – предприятие». У нас открыты два ИНК-класса, мы ведем работу с вузами по контрактной подготовке студентов».

«Мы расширили понятие «кадровый резерв»

Однако этих инструментов оказалось недостаточно. При подборе кадров для нового производства, запуск которого планируется на 2020 год, из двадцати тысяч просмотренных резюме «на выходе» остались только 393 кандидата. Для того, чтобы иметь возможность «прирастать» на тысячу человек в год, ИНК решила использовать упреждающую технологию подготовки кадрового резерва.

«Для того, чтобы правильно и безболезненно запустить новое производство, у нас была разработана целая стратегия, – рассказала Виктория



Илюхина. – Специалистов мы набрали заранее, но компетентность их в требуемом направлении была недостаточной. Поэтому мы разработали 300-часовую обучающую программу. В эту программу входит не только профессиональная подготовка, но и погружение в корпоративную культуру, а также развитие soft-навыков специалистов.

Подготовка, как и работа, ведется вахтовым методом для того, чтобы персонал погружался в такой режим работы. Наши будущие сотрудники обучаются два месяца, а затем проходят стажировку на тех производственных объектах, которые у нас уже запущены. По итогам стажировки

мы совместно с нашим заказчиком – службой главных инженеров – будем определять тех сотрудников, которых пригласим на наши новые объекты. Запуск нового производства планируется в следующем году, но кадровый резерв для него уже есть».

Применение упреждающей системы набора и подготовки кадрового резерва показало хорошие результаты, поэтому ИНК планирует использовать ее и при вводе Иркутского завода полимеров.

Наталья Пономарева, Газета Дело

Банк «Открытие» представил первый флагманский офис в Иркутске

Теперь центральный офис банка «Открытие» в регионе находится на ул. Декабрьских Событий, 100А, он переехал в это здание с ул. Литвинова, 3. На площади около 1 400 кв. метров ежедневно могут обслуживаться до 500 клиентов банка.



Флагманский формат является наиболее комфортным для клиентов за счет использования инновационных подходов в оснащении: инфосистемы, позволяющей клиентам решать многие финансовые вопросы самостоятельно, системы управления очередью, зон обучения клиентов работе в мобильном банке.

«Флагманский офис – наиболее современный и технологически насыщенный формат банковского отделения. И наша команда очень рада, что теперь клиенты банка «Открытие» в Иркутске могут пользоваться нашими услугами в комфортной и современной обстановке, где нет барьеров и границ между сотрудником и посетителем, где финансовые вопросы клиентов решаются быстро и эффективно», – отметил управляющий банком «Открытие» в Иркутской области Владимир Чернышев.

Для розничных клиентов, малого и среднего бизнеса, а также крупных корпоративных клиентов в новом офисе представлен полный перечень финансовых услуг.

Для клиентов Private Banking оборудована VIP-зона с отдельным входом, удобными переговорными комнатами и персональным кассовым узлом.

Во входной зоне установлены три банкомата, позволяющие клиентам самостоятельно круглосуточно совершать операции с получением и внесением наличных денег, переводы и платежи. Еще два дополнительных устройства находятся внутри офиса.

Квалифицированные специалисты банка готовы помочь клиентам сориентироваться в актуальных предложениях банка «Открытие» и выбрать наиболее интересные для себя условия. В том числе, оформить один из наиболее популярных на сегодняшний день продуктов – рефинансирование кредитов сторонних банков.

Режим работы офиса: Для физических лиц: с понедельника по пятницу – с 09.00 до 19.00 часов, суббота – с 10.00 до 16.00 часов. Для юридических лиц: с понедельника по пятницу – с 09.00 до 17.00 часов. Воскресенье – выходной день.

Клиенты Сбербанка в Иркутской области могут снимать наличные в магазинах

Жители Иркутской области теперь могут снимать наличные денежные средства с пластиковых банковских карт в кассе магазина. Это стало возможным благодаря проекту Сбербанка под названием «Агентская сеть», его цель – увеличение доступности финансовых услуг в сельской местности.

Сервис по снятию наличных реализуется в т.н. малых населенных пунктах, где нет офисов и банкоматов Сбербанка, на базе его эквайринга и в партнерстве с торговыми предприятиями, которые становятся платежными агентами Сбербанка и выдают наличные.

Магазины, предоставляющие такую услугу, имеют специальный указатель – наклейку с надписью «Здесь вы можете снять наличные», а также снабжаются инструкциями для населения.

Комиссия при снятии наличных по картам Сбербанка не взимается. Сама процедура получения наличных в кассе торговой точки состоит из нескольких этапов. Чтобы снять наличные, покупателю необходимо совершить покупку в магазине. Продавец вводит общую сумму покупки товара и выдает наличных денежных средств,

после подтверждения операции – передает держателю карты один экземпляр чека электронного терминала и два кассовых чека (один – на оплату товаров, второй – на выдачу наличных денежных средств).

«Повышение доступности финансовых сервисов является одной из ключевых задач банка. Считаю, что новая услуга интересна и юридическим лицам, которые выдают наличные денежные средства, и частным клиентам. Предприниматели получили возможность участия в маркетинговой программе Сбербанка, предусматривающей дополнительные бонусы и специальные ценовые условия. Предоставляя уникальный сервис по снятию наличных при покупке, такие магазины получают дополнительные продажи и новых клиентов, а для жителей удаленных от районных центров населенных пунктов Иркутской области это возможность получения банковских услуг в шаговой доступности», – прокомментировал Сергей Бондарь, территориальный менеджер по продажам торгового эквайринга Байкальского банка.

Учитывая статистику среднего объема выдачи наличных на одну операцию (это 1200-1300 рублей) и специфику сельских магазинов Сбербанка установил лимит по своим картам на одно снятие наличных в размере от 100 до 5000 рублей, суточный лимит – не более 20 000 рублей. При операции обязательно введение ПИН-кода.

На данный момент воспользоваться услугой по обналчииванию денежных средств в кассах магазинов-партнеров банка уже могут жители 73-х населенных пунктов Иркутской области. До конца 2019 года проект планируется реализовать еще в 30 населенных пунктах Приангарья.



Лучшие студенты Иркутского аграрного университета получают именные стипендии от Россельхозбанка

В рамках 21-й аграрной выставки «Золотая осень» Председатель Правления АО «Россельхозбанк» Борис Листов объявил о запуске стипендиальной программы для студентов 54 вузов на 2019/2020 учебный год.



Собственная стипендиальная программа Россельхозбанка распространяется на вузы, подведомственные Министерству сельского хозяйства РФ. Претендовать на получение именной стипендии на протяжении 12 месяцев могут 300 студентов, отличающиеся высокой успеваемостью и ведущие научную деятельность. Преимуществом служит участие в олимпиадах.

«В человеческий капитал надо инвестировать в первую очередь. Сегодня Банк дает стипендиальной программе, чтобы помочь профессиональной реализации студентов. Мы рас-

считываем услышать об их успехах и ожидаем увидеть наших стипендиатов в числе ведущих отраслевых аналитиков и бизнесменов. Нам важно, чтобы талантливая и трудолюбивая молодежь, которая видит себя в агросекторе, не сворачивала с выбранного пути», – сказал Председатель Правления РСХБ Борис Листов. Глава Россельхозбанка подчеркнул, что достижение национальных целей, в том числе превращение России в одного из лидеров международного рынка продукции агропромышленного комплекса, неразрывно связано с развитием человеческого капитала.

«Целью Программы является повышение роли высшего профессионального образования в социально-экономическом развитии области, в подготовке высококвалифицированных специалистов по специальностям, наиболее важным для аграрного сектора экономики. Стипендиальная программа Россельхозбанка даст возможность студентам проявить свои знания, умения и профессиональный потенциал», – отметила директор Иркутского регионального филиала Наталья Баркова.

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

Генеральная лицензия Банка России № 3349 от 12.08.2015 г.

Сотрудники ИНК и Красного креста доставили детскую зимнюю одежду в пострадавшие от наводнения районы Иркутской области

182 комплекта детской зимней одежды, приобретенной на средства сотрудников ИНК, 17 октября были переданы ОГКУСО «Центр помощи детям, оставшимся без попечения родителей г. Тулуна», на базе которого проходит выдача наборов.

В комплектах для малышей – куртка, комбинезон, шапочка и обувь, для подростков вместо комбинезонов предусмотрены пальто и утепленные брюки. Первым 11 семьям (большинство из них многодетные) одежду вручили на встрече в городском медицинском колледже Тулуна представители ИНК и местного отделения Красного креста. Из-за холодной погоды некоторые дети тут же переодевались в подаренные куртки и шапки.

Напомним, что в июле, после трагического наводнения в Иркутской области, среди сотрудников группы компаний ИНК был объявлен сбор пожертвований. В результате 1,2 млн рублей были направлены в Красный крест, который определил наиболее эффективный вид помощи.



Представители Красного креста отметили высокое качество одежды, размерный ряд которой – от 92 до 164 см. Директор «Центра помощи детям, оставшимся без попечения родителей г. Тулуна» Наталья Моисеева добавила, что пункт выдачи будет организован на базе центра, где в течение месяца планируется адресно передать одежду тем, кто в ней наиболее остро нуждается.

Родители передали благодарность сотрудникам ИНК – по их словам, теплая одежда является хорошим подспорьем тем, кто потерял все во время наводнения.

Заместитель мэра по социальным вопросам города Тулуна Александр Счастливцев добавил: «Очень приятно, что ИНК не осталась в стороне и оказала помощь. Эта акция имеет важную роль для города и района. Мы надеемся и дальше сотрудничать с вами».

Еще 41 комплект детской зимней одежды будет передан семьям в Нижнеудинском районе.

Ранее на средства Иркутской нефтяной компании Российским детским фондом были закуплены пять тысяч школьных блузок и сорочек, около четырех тысяч пар качественной сезонной детской обуви и канцелярские принадлежности для детей, пострадавших от наводнения в Тулунском, Нижнеудинском и Чунском районах. Также за счет благотворительных средств ИНК были приобретены одежда и обувь для трех групп детей, которых из зон затопления отправляли в оздоровительные лагеря.

Кроме того, в июле ИНК оперативно доставила в Тулун 75 тонн дизельного топлива, а группа волонтеров ИНК приняла участие в ликвидации последствий наводнения в городе.

Спутниковое ТВ для «государства в государстве»

Несмотря на бурное развитие интернета, мессенджеров и социальных сетей, телевидение по-прежнему остается одним из основных источников информации. Одно из его прогрессивных направлений – спутниковое ТВ, которое позволяет не только получать сигнал высокого качества, но и доводить его до удаленных территорий. О том, как используют спутниковое ТВ в нефтегазовом комплексе, рассказал Андрей Березной, директор филиала МТС в Иркутской области.



одним из основных источников информации. А спутниковое ТВ, кроме того, подходит для организации вещания в приемных и холлах крупных компаний: люди не просто ждут какого-то события или встречи – они могут получать информацию, в том числе касающуюся деятельности компании.

«Для нашего региона, в котором немало количество ГОУКов и вахтовых поселков, эта услуга особенно актуальна. Крупные предприятия, как правило, заботятся о том, чтобы их сотрудники, оторванные от «большой Земли», чувствовали себя как дома, – рассказал Андрей Березной. – Для корпоративных клиентов зачастую актуально и создание отдельного канала, на котором компания транслирует собственный контент. Это позволяет подавать разную аудиторию адаптированную для нее информацию. Например, в приемной транслируются ролики об отрасли, в которой работает компания, об ее успехах и достижениях, а сотрудники в местах общего пользования, например, в столовых, получают сообщения и поздравления с профессиональными и личными праздниками».

«Пакеты, которые выбирают корпоративные клиенты, зависят от того, где будут размещаться телевизоры, какие группы зрителей будут их смотреть и так далее, – рассказал Андрей Березной. – Если компания организует для работников спортивные центры, санатории и турбазы, то в контенте спутникового ТВ МТС много детских каналов, фильмы, передачи про путешествия. В спортивных центрах и фитнес-клубах востребованы спортивные каналы, они помогают создавать соответствующий настрой. Собственный канал компании и доступ к внешней информации закрывает основные потребности любого корпоративного клиента».

пользование возможностей клиента позволяет значительно снизить итоговую стоимость».

ОСОБЕННОСТИ ПРОДУКТА

Спутниковое вещание – это достаточно простая технология, доступная практически везде при наличии оборудования. Тем не менее, у нее есть ограничения. Вещание спутникового ТВ МТС осуществляется со спутника ABS-2, который находится над Западной Сибирью. Он обеспечивает охват практически всей территории России, за исключением Камчатки и Чукотки. Пограничными с точки зрения предоставления услуги являются Дальний Восток и Заполярье, хотя вещание возможно и там. У МТС есть и особенность, которая позволяет приблизить контент к клиенту.

«Перед началом работы необходимо оценить уровень сигнала, – рассказал Андрей Березной. – Специалисты компании берут координаты объектов и проверяют их по интерактивной карте. Если уровень сигнала недостаточен, находят решение, позволяющее этот сигнал усилить. Особенностью нашего спутникового телевидения является покрытие четырех часовых поясов, которое дает возможность абоненту смотреть передачи, максимально приближенные к тому часовому поясу, в котором он находится. Но самое главное – крупные компании живут своими внутренними проектами. Это «государство в государстве». Таким клиентам важно быстро доводить необходимую информацию до всех сотрудников. Мы решаем эти вопросы и приглашаем воспользоваться нашими услугами».

Наталья Краз,
Газета Дело

НЕ ТОЛЬКО РАЗВЛЕЧЕНИЯ

Телевидение, в том числе спутниковое, ассоциируется в первую очередь с развлечениями, тем не менее, как услуга оно может быть интересно и бизнесу. Полноценный досуг обеспечивает эмоциональную разрядку и тем самым повышает эффективность работы сотрудников. Конечно, это актуально в первую очередь для тех, кто работает вахтовым методом на удаленных территориях.

При этом развлечение – отнюдь не ключевая функция телевидения. Оно все еще остается

ОТ МУЗЫКИ ДО РБК

Спутниковое ТВ МТС транслирует 222 канала. Пакетируются они по-разному. Основные направления – новостные и общественно-политические, развлекательные и познавательные, музыкальные и спортивные, а также фильмовые, где транслируются свежие серии популярных сериалов. Для мужчин актуален контент «для взрослых», а в офисах востребованы информационные каналы РБК, Euronews и другие.

НА ЛОГИСТИКЕ МОЖНО СЭКОНОМИТЬ

Для того чтобы смотреть спутниковое телевидение, нужен сигнал, тарелка, приставка, телевизор и электричество. Стоимость услуги зависит от количества каналов, заказанных клиентом. Еще одним параметром, определяющим цену, является количество пользователей, которые будут смотреть телевизор. На основании этого определяется набор необходимого оборудования и назначаются монтажные работы.

«Логистические расходы могут быть значительными, если речь идет об удаленных территориях, – говорит Андрей Березной. – Но, если до объектов можно добраться только на специальном, чаще всего воздушном транспорте, мы как правило, договариваемся с клиентом, чтобы он взял на борт оборудование и сотрудника, который произведет установку и настройку. Ис-

В Шелехове открылся хоккейный корт при поддержке РУСАЛа

В Шелехове начал работу хоккейный корт, построенный при участии компании РУСАЛ. Новый спортивный объект разместился в 4-м микрорайоне.



Установка корта – это проект группы инициативных горожан «Спорт – в массы!». В 2017 году проект стал победителем грантового конкурса «Территория РУСАЛа» и получил финансирование от компании в размере 1,2 млн руб.

Поддержку проекту также оказали администрация города Шелехова, МБУ «Физкультурно-спортивный клуб «Шелехов» и МБУ «Архитектура и градостроительство».

– Мы все помним свое детство, когда у нас была возможность выйти из подъезда и поиграть в футбол, когда в каждом дворе была спортивная площадка. И сейчас у нас стоит задача вернуть эту особенность в Шелехов, – рассказал глава города Сергей Липин.

Поверхность корта застелена искусственным газоном, и в летнее время он служит футбольным полем. Зимой корт заливают водой, и он принимает хоккейные турниры.

– Компания РУСАЛ и Иркутский алюминиевый завод активно поддерживают все инициати-

вы, связанные с развитием спорта и спортивных объектов. Относительно недавно завершилась реконструкция стадиона «Металлург», в которую РУСАЛ вложил более 38 млн рублей. И сегодня этот объект востребован и профессиональными спортсменами, и любителями. Уверен, что и новый хоккейный корт будет пользоваться популярностью у горожан, – отметил генеральный директор ИркАЗа Олег Буц.

Грантовый конкурс «Территория РУСАЛа» ежегодно проводится Центром социальных программ РУСАЛа. Претендовать на получение гранта может любой инфраструктурный проект, предлагаемый к реализации в населенном пункте, где работают предприятия компании. Размер гранта может достигать 7 млн руб.

За семь лет реализации программы поддержки получили 635 проектов, построено, отремонтировано или переоснащено более 190 объектов социальной инфраструктуры, а общая сумма инвестиций превысила 361 миллион рублей.

Банкоматная сеть ВТБ в Иркутской области станет полностью бесконтактной

Банк ВТБ в течение трех лет завершит проект по оснащению сети устройств самообслуживания бесконтактными ридерами. Об этом рассказал Валерий Чулков, член правления ВТБ, в рамках своего выступления на 11-ом Международном ПЛАС-Форуме «Банковское обслуживание, ритейл и НДО 2019».

В настоящий момент сеть банкоматов (АТМ) ВТБ составляет порядка 15 тысяч устройств. Помимо развития проекта по внедрению NFC-ридеров банк постоянно расширяет число АТМ с функцией gesucling. В сети ВТБ установлено более 3,6 тысяч устройств с функцией замкнутого оборота наличных. Таким образом, по итогам третьего квартала 2019 года количество банкоматов gesucling превысило количество иных банкоматов с функцией внесения и снятия наличных. В будущем году ВТБ планирует увеличить количество инновационных устройств еще на треть.

На сегодня в Иркутской области банкоматная сеть ВТБ насчитывает 402 устройства. Из них 22% – АТМ с замкнутым циклом оборота наличных. Всего в Сибирском федеральном округе установлено 2250 банкоматов ВТБ.

В ходе ПЛАС-Форума Валерий Чулков также рассказал о ключевых тенденциях на современном рынке налично-денежного обращения (НДО). За последние несколько лет доля наличных операций сократилась примерно на 30% и в настоящее время составляет менее 50% по сравнению с долей безналичных платежей в стране.

Развитие Экосистемы НДО РФ требует от ВТБ постоянного совершенствования внутренней Экосистемы НДО банка, путем создания единой платформы взаимодействия банка с регулятором, контрагентами и вендорами, включающую в себя как внутренние, так и внешние сервисы.

На сегодняшний день в рамках Экосистемы НДО у ВТБ, помимо разветвленной сети банкоматов, имеется 226 кассовых центров и более 1,5 тысяч точек продаж, где работает почти 4 тысячи кассовых сотрудников. Ежегодный оборот на-



личных превышает 36 трлн рублей в год, а среднегодовой остаток составляет порядка 110 млрд рублей.

«В рамках стратегии ВТБ мы постоянно совершенствуем предлагаемые клиентам сервисы. Завершен проект по внедрению инновационных технологий обработки наличных денег в кассовых центрах, реализуется процесс объединения кассовых центров в регионах по принципу «одна локация – один кассовый центр», внедрены единые стандарты управления наличными по стране. В результате мы получили увеличение производительности не менее, чем в два раза, сокращение себестоимости функции на 45%. В ближайшем будущем перед нами стоит задача изменить представление наших клиентов о кассовой функции в целом, еще больше повысить ее эффективность, трансформировать «тяжелые» продукты в легкие, в том числе за счет внедрения цифровых и роботизированных технологий, а также стимулировать развитие здоровой конкуренции на рынке налично-денежного обращения», – отметил Валерий Чулков.

Проект, который принесет прибыль

Вопросы о «Южном побережье Байкала»

Проект «Южное побережье Байкала», разработанный по инициативе Байкальского банка ПАО Сбербанк совместно с Правительством Иркутской области, уже хорошо известен в предпринимательской среде. Вопросы о предложенной стратегии развития туризма, однако, по-прежнему немало. Газета Дело задала самые распространенные из них Наталье Волощенко, директору управления продаж крупному и среднему бизнесу Байкальского банка Сбербанка.



Какие города, населенные пункты или зоны входят в проект «Южное побережье Байкала»?

– В проект входит вся территория Иркутской области. При этом мы, конечно, понимаем, что сразу и везде создать «город-сад» мы не сможем – ни финансово, ни организационно. Но в наших

силах уже сейчас сконцентрироваться и построить небольшие туристические оазисы, которые полностью «закроют» потребности целевого туриста в отдельных территориях.

На сегодня наиболее привлекательные точки для развития туризма – это Иркутск, Байкальск, Аршан, Листвянка. Наша задача – наполнить эти географические точки функциональностью, конкретными объектами – гостиницами, кафе, точками медицинского обслуживания и т.д.

Как проект «Южное побережье Байкала» связан с особой экономической зоной в Байкальске?

– Байкальск – одна из ключевых точек для всех наших брендовых маршрутов. В моногороде уникальный микроклимат, на этой территории есть все возможности для реализации круглогодичного туризма.

Одно из ключевых преимуществ в том, что и в самом Байкальске, и на территории Особой экономической зоны «Ворота Байкала» разрешено строительство капитальных сооружений. Таких мест на Байкале сегодня немного.

Кто может войти в проект «Южное побережье Байкала»?

– Мы открыты для любого бизнеса – микро,

малого, среднего, крупного. Регионального, российского. У нас разработано более 20 «коробочных» бизнес-проектов. И сейчас наша задача – рассказать об этих нишах как можно большему количеству заинтересованных туристической отрасли – туроператорам, владельцам сети гостиниц, медицинских центров.

Какова роль Сбербанка в проекте?

– Мы и сами задавались эти вопросом: кто мы? Какова наша функция и задача?

Наверняка, все уже не раз слышали высказывания руководителя Сбербанка Германа Грефа о том, что банк как таковой изживает себя. Человеку больше не нужен банк, человеку нужно действие и нужен результат. Причем – в комплексе. Чтобы и билет купить, и кредит взять, и консультацию получить – в одном месте. Стратегия Сбербанка предусматривает эти изменения: мы создаем маркетплейсы, экосистемы. Проект «Южное побережье Байкала» – тоже некий маркетплейс.

Мы здесь выступаем в роли консалтера, организатора, инвестора. Мы умеем управлять проектами. Мы можем обеспечить классическое банковское обслуживание. Мы являемся носителем «больших данных» – знаем, как тратят деньги туристы, как рассчитываются, в каких магазинах

покупают, какими картами пользуются. Кроме того, мы несем и представительскую функцию: органам власти сложно не прислушаться к Сбербанку, когда мы берем на себя представление интересов конкретного инвестора.

Зачем все это банку?

– Банк всегда должен очень четко должен понимать, какой сегмент экономики является быстрорастущим, что можно монетизировать, за чем – будущее. Сегодня такой сегмент – туристическая отрасль. Именно она является для банка перспективной с точки зрения будущих доходов. Причем для нас крайне важно, чтобы развитие туристического бизнеса не наносило ущерб уникальной байкальской территории, а способствовало ее сохранению. Мы сами являемся жителями этого региона и радеем за его будущее.

К сожалению, одна из больших бед в России – в неумении людей договариваться, умно инвестировать, объединять интеллектуальные ресурсы. А мы – за управляемое развитие. Такое развитие, которое точно просчитано, основано на спросе, которое не поручится в будущем, а будет доходным. Мы – за проект, который принесет прибыль, и мы готовы в него вкладываться.

Четыре бизнес-идеи от Сбербанка

1. Сеть санитарно-гигиенических пунктов

Объем инвестиций: от 450 тыс. руб.

Суть бизнес-идеи: Создание сети из 10 высококачественных санитарно-гигиенических пунктов в «критических точках» – Байкальске, Листвянке, Слюдянке, Хужире. Услуги каждого пункта включают: туалет, умывальник, душ, пеленальную, мини-аптеку.

2. Смотровые площадки с видом на Байкал

Объем инвестиций: от 8 млн рублей.

Суть бизнес-идеи: Смотровые площадки в наиболее живописных местах, в пешей доступности от которых расположены мобильные объекты питания, сувенирные магазины, туалеты и парковки. Каждая такая смотровая площадка, оборудованная лавочками, стационарными биноклями и навесами от солнца, обеспечит стабильный туристический поток для расположенных в пешей

доступности объектов инфраструктуры. Проект может быть совмещен с экологическими тропами, если является частью маршрута.

3. DETOX & SPA комплекс рядом с природными объектами

Объем инвестиций: от 215 млн рублей

Суть бизнес-идеи: Лечебно-профилактическое учреждение, оказывающее медицинские и оздоровительные услуги широкого спектра, включая программы похудения, очищения организма, общее оздоровление, косметические услуги и т.д. В клинике могут применяться передовые методы диагностики и лечения: вегето-резонансное тестирование, гемосканирование и т.д.

4. Конгрессно-деловые центры в Иркутске, Листвянке и Байкальске

Объем инвестиций: от 600 млн рублей

Суть бизнес-идеи: Комплекс для проведения культурных и деловых мероприятий, включаю-

щий в себя: трансформируемый конференц-зал, небольшие залы для проведения тренингов и семинаров, комнаты для переговоров, пункты питания, площадки для активностей на свежем воздухе.

По вопросам участия в проекте обращайтесь к Евгении Найденовой, руководителю проектного офиса «Южное побережье Байкала». Тел. 89025663895. Более подробно смотрите на сайте sia.ru



Туризм на Байкале: взгляд бизнесмена

Предприниматель Гамлет Сережаевич Погосян сегодня занят строительством нового гостиничного комплекса на берегу Байкала. В собственности бизнесмена уже есть туристическая база, которой он управляет более 15 лет, но он считает, что необходимо масштабировать бизнес. На какую помощь можно рассчитывать, участвуя в проекте «Южное побережье Байкала»? Об этом предприниматель рассказал Газете Дело.

ТУРИЗМ КАК БИЗНЕС-ИДЕЯ ВОЗНИК НЕ СРАЗУ

Бизнес в сфере гостеприимства – лишь одно из направлений деятельности Гамлета Погосяна. За плечами у него богатый предпринимательский опыт.

– В качестве предпринимателя я начал с бизнеса по пошиву обуви. Дела шли успешно, пока в 90-е годы в Россию из Китая не хлынул поток дешевого китайского ширпотреба. Шить обувь стало невыгодно, и я занялся розничной торговлей, а потом – производством мебели. Параллельно покупал недвижимость и сдавал её в аренду.

Туризм как бизнес-идея тоже возник не сразу. В середине 90-х друзья из Ангарска приезжали в Байкальск покататься на лыжах, часто останавливались у меня в доме, и со временем я решил

открыть первую гостиницу – уже не только для друзей.

Так и появилась турбаза «Уютный двор».

ПЕРВЫЙ РЕЗИДЕНТ ОЭЗ

Вести туристический бизнес на берегу Байкала непросто. Но у Гамлета – большой опыт в борьбе с возникающими трудностями. Предприниматель ищет новые возможности для развития своего дела. Так, благодаря упорству бизнесмена, земельный участок, принадлежавший ему еще с 2007 г., вошел в ОЭЗ. Чтобы стройка гостиницы не остановилась, Гамлету пришлось ехать в Москву и защищать свой бизнес-проект в Минэкономразвития. Он не растерялся и стал первым резидентом ОЭЗ.

– Чтобы продолжить строительство на этом участке, мне действительно пришлось стать

резидентом ОЭЗ. Я приехал, рассказал всё как есть: как создал бизнес, как участвовал в выставках. И с первого раза прошел отбор. Через несколько дней в Иркутске мне вручили удостоверение резидента.

Сейчас на этом участке я строю несколько домовиков для отдыхающих. Несмотря на трудности, а их немало, строительство идет по плану. По мнению Гамлета, резидентство в ОЭЗ – неплохое подспорье. В частности, оно дает льготы по налогам на имущество и на землю.

– Но главная надежда на то, что будет предоставляться инфраструктура, – добавляет бизнесмен.

МОЖНО ПЛАНИРОВАТЬ НА ДОЛГИЙ СРОК

Проект «Южное побережье Байкала» создан с целью решения множества системных проблем

в туристической отрасли региона. По словам Гамлета Погосяна, партнерство со Сбербанком предполагает множество дополнительных возможностей, и, прежде всего, кредитование на льготных условиях. Серьезный настрой на сотрудничество со стороны Сбербанка и комфортные условия позволяют предпринимателю с уверенностью смотреть в будущее.

– Я на месте не сижу. У меня есть собственные средства, я зарабатываю, вкладываю. Я всегда надеюсь на себя. Но если Сбербанк поможет, буду благодарен.

Финансовая помощь банка может понадобиться уже следующей весной. В Байкальске короткий строительный сезон. Бывает, когда бетон заливается – уже снег лежит. Но сейчас, зная о финансовой поддержке в рамках проекта «Южное побережье Байкала», мы можем не волноваться и планировать работу на более долгий срок. Для инвестора это важно.

«Наша задача – предоставить клиенту что-то большее, чем просто покупка украшения»

В конце 2014 года российский ювелирный рынок попал под двойной удар. Мало того, что рубль «обесценился» в два раза, так еще и золото выросло в цене – как это часто бывает во времена кризиса. Стремясь удержать покупателей, не повышая цен, многие федеральные сети стали снижать качество продукции. Руководство сети SHENE ювелир, однако, решило: это не их путь. Верным ли было такое решение? Что происходит в ювелирной рознице сейчас? На вопросы Газеты Дело ответила Татьяна Писарева, коммерческий директор SHENE ювелир.

НЕ В УЩЕРБ КАЧЕСТВУ

Татьяна, после девальвации в конце 2014 года ситуация на потребительском рынке очень изменилась: снизились и доходы населения, и покупательская способность. Как это повлияло на ювелирную розницу?

– Ювелирный бизнес одним из первых попал под удар. Цена золота выросла – а она, как вы знаете, измеряется в долларах. Плюс сам доллар «взлетел». В итоге спрос на ювелирные изделия начал падать – причем это коснулось не только российского ювелирного рынка. Это мировая тенденция.

Дошло даже до того, что самая знаменитая часовая и ювелирная выставка в Базеле меняет формат своей работы: если раньше она была ежегодной, то теперь идет речь о пересмотре её периодичности и изменении места проведения – в Швейцарии все-таки очень дорого.

Как на изменения внешних условий отреагировала сеть SHENE ювелир?

– На самом деле, наша фирма любит вызовы. Мы всегда стараемся в этих – казалось бы, проблемных – моментах находить какие-то плюсы, адаптироваться под рынок, предлагать то, что сейчас будет интересно. Этот процесс не прекращается. Если посмотреть историю развития компании, то разница между тем, как мы работали пять лет назад, и тем, как работаем сейчас, – колоссальная.

Какие тренды характерны сегодня для отечественного рынка ювелирной розницы? Как российский игрок может удачно сохранять своё положение на рынке и удерживать баланс между расходами и доходами?

– Многие крупные федеральные сети смещаются в сегмент более дешёвых изделий. Предлагают покупателям серебро вместо золота, используют в производстве золото 375 пробы вместо 585, переходят на более «легковесные» изделия: скажем, цепи изготавливают весом три грамма вместо пяти. Это общее направление рынка, ему можно следовать или нет. Сеть SHENE ювелир выбрала немного другой путь.

Какой?

– Мы очень скрупулезно подходим к затратам, занимаемся оптимизацией сети, пересматриваем места, где должны располагаться наши точки продаж. Если раньше можно было, особенно не задумываясь, идти в любой вновь открывающийся торговый центр, то сейчас мы тщательно просчитываем стоимость аренды каждой витрины, возможную конверсию. Также мы стараемся уходить с арендуемых площадей и приобретать собственные помещения – стоимость аренды порой трудно предсказуема, и это всегда очень большая статья расходов. Помогает снизить затраты и работа напрямую с заводами-изготовителями. Производители украшений идут навстречу – все понимаем, что в непростой экономической ситуации наработанные связи с надёжными, честными партнёрами – это залог устойчивости.

Но ведь можно удержать цены, поступившись качеством изделий – на такие меры можно пойти, если иметь в виду более дешёвый, массовый сегмент?

– Такая тенденция на рынке есть, даже несмотря на то, что существуют государственные стандарты, которым ювелирные изделия должны соответствовать. Тем не менее, ритейлеры нередко убирают до пяти технологических операций, заказывая партию украшений для массового потребителя. Например, можно убрать внутреннюю полировку кафов, в которые вставляются камни – не будет эффекта дополнительного блеска, который появляется, когда камень помещается в отполированный каст. Или, скажем, можно закреплять камни не ручным способом, а литьевым – это оптимизирует затраты на производство, ручной труд дороже машинного, но в итоге, конечно, геометрия изделия будет нарушена, и во время чистки ультразвуком такие камни могут выпадать. Можно не покрывать изделия родием – это металл платиновой группы, он, например, придаёт белому золоту красивый холодный блеск и защищает изделие от внешних воздействий. Можно вместо принятой во всём мире классической русской огранки в 57 граней использовать простую полубриллиантовую в 17. Луч света, проходя через 57-гранный бриллиант отражается 32 раза, а в 17-граннике – всего 9! Конечно, это влияет на блеск, игру света, но массовый потребитель заметит разницу, только если будет держать в руках два разных изделия, и кто-то обратит его внимание на этот момент. Многие ритейлеры идут на такие меры, но мы не можем себе этого позволить.

Это принципиальная позиция?

– Снижение качества – табу для SHENE ювелир. Мы выбрали этот путь не вчера и не сегодня – годы назад, и ни разу не пожалели. Да, этот путь, возможно, более сложный, но качество – это наше безусловное правило, внутренний стандарт.

У нас в компании все построено на качестве: начиная от байеров и заканчивая консультантами. Мы должны продавать хорошие вещи, мы не должны обманывать покупателя, что-то завуалированно продавать ему, не договаривать и так далее...

РАДОСТЬ В ПОДАРОК

А предпочтения покупателей не изменились в связи с кризисом?

– Может быть, на первый взгляд это может показаться удивительным, но в экономически сложные периоды большинство продаж происходит в премиум-сегменте.

Что покупают чаще всего? Есть какие-то «хиты продаж»?

– Популярные товары во все времена одинаковы. Они не связаны с политикой, модой. Крестины – это крестик, прокололи девочке ушки – это серьги, мужчина решил сделать предложение – купил кольцо на помолвку, она сказала «да» – приобрели обручальные кольца... Нашу фирму традиционно ассоциируют с бриллиантами. Недавно одна организация проводила соцопрос в Иркутске, в частности, у иркутян спрашивали: какой компании вы отдаете предпочтение, когда покупаете бриллианты? Большинство ответили: SHENE ювелир.

Почему так?

– Мы на самом деле в этом очень хорошо разбираемся: у нас хорошие пар-



тнёры и контакты в этом направлении, мы с любой биржи, из любой страны в достаточно короткий срок сможем поставить любого запроса бриллиант. Недавно мы как раз обрабатывали такой заказ «под ключ» – в течение двух недель клиент получил уникальное кольцо по уникальному запросу.

То есть вы работаете и с индивидуальными заказами?

– Да, такое часто бывает: человек приходит и говорит, что к определённому событию ему нужно, скажем, кольцо в таком-то ценовом диапазоне, с определённым камнем, с гравировкой и так далее. При обращении клиента с индивидуальным запросом мы связываемся с заводом-изготовителем профессиональный художник рисует эскиз, и строится 3D-модель будущего украшения, чтобы учесть все анатомические особенности – технологии сейчас это позволяют... Затем подбирается нужный камень, и когда в итоге получается абсолютно индивидуальное, уникальное изделие, ты чувствуешь себя участником этого праздника, волшебником, который помог сделать чудо. Наш продукт всё-таки очень эмоциональный.

НЕ ОШИБИТЬСЯ В ВЫБОРЕ

Ювелирные изделия стоят недёшево, и очень обидно, приобретая их, «нарваться» на низкое качество, или, тем более, подделку. Какой выход? Ориентироваться на бренды?

– У каждого украшения есть бирка завода-производителя. Да, она небольшая, но содержит важную информацию и является «паспортом» изделия. Обязательно на бирке нужно посмотреть страну-производителя. Если это Россия – то это аргумент в пользу изделия.

Почему?

– У нас в стране жесткое законодательство, которое регулирует оборот драгоценных металлов и драгоценных камней. Оно досталось нам в наследство от Советского Союза, но этого очень мало в мире, и это действительно преимущество. Для того, чтобы детально рассмотреть клейма на украшениях, попросите у продавца-консультанта лупу, её обязаны предоставить покупателю при необходимости. Важно, чтобы на украшении было два клейма: первое – оттиск пробирной палаты, который говорит, что изделие содержит заявленную пробу (*процентное содержание*) серебра или золота. А второе – именная – клеймо завода-изготовителя, это то же самое, что паспорт у человека: по нему можно найти место и год производства. Ставя этот «именник», производитель подтверждает, что несёт ответственность за достоверность информации на бирке – и не только административную, но и уголовную, а с этим, как вы понимаете, не шутят.

С импортными украшениями все иначе?

– На них ставится только клеймо пробирной палаты – и больше ничего не проверяют. То есть, покупая такие украшения, вы должны осознавать, что никто не будет нести ответственности за то, что вместо натурального камня в изделие может оказаться стекло. Но это, конечно, не касается мировых брендов, таких как Gucci или Tiffany, которые очень большие средства вкладывают в имидж и не будут им рисковать.

А скидки на украшения 50-70% должны насторожить? Насколько они соответствуют реальности?

– Такое невозможно. И, безусловно, покупателю нужно быть очень внимательным. Здесь изначально закладывается большая наценка, в несколько раз,

и уже от получившейся цены делают скидки.

ПОКУПКА КАК СОБЫТИЕ

Всё больший сегмент потребительского рынка уходит в интернет – есть ли такая тенденция в ювелирной рознице?

– Пока это вообще запрещено законодательно. Всё, что существует сейчас в этом направлении, работает как некий «предзаказ»: люди заказывают украшения через интернет, а оплачивают уже в пунктах выдачи заказа. Есть законопроект на обсуждении, чтобы можно было оплачивать такие покупки в интернете – он пока не принят, но, наверное, когда-нибудь его примут, и тогда нам, конечно, нужно будет осваивать эту технологию. Хотя, на мой взгляд, это не очень применимо к ювелирным украшениям.

Почему? Чем покупка кольца принципиально отличается от покупки платья или туфель?

– Во-первых, не всем нравится и одежду с обувью покупать через интернет – даже если есть возможность примерить и отправить обратно, если не подошло. Есть категория клиентов, которым важен сам процесс – прийти в магазин, посмотреть разные варианты, примерить, походить, прислушаться к ощущениям, пообщаться с консультантом. А в случае с украшениями – это просто отдельная – и очень эмоциональная – история. Только представьте: все эти камни миллионы лет находились в недрах Земли. Должны были произойти сложные геологические процессы, чтобы получилось это соединение химических элементов, эта температура и давление, в результате которых появилось такое чудо – драгоценный камень. Потом его добыли – и не самым простым способом, потом огранили... Столько процессов природных и столько человеческого труда! Это почти живая субстанция – как можно приобретать такие вещи на бегу?

То есть поход в ювелирный магазин – это само по себе событие?

– Конечно. Все магазины SHENE ювелир оборудованы так, чтобы можно было снять верхнюю одежду, выпить чашечку кофе, в спокойной обстановке пообщаться со специалистом по украшениям, сказать о своих предпочтениях, примерить то или другое кольцо, колье, брошь, прислушаться к своим ощущениям. Получить, в конце концов, какие-то новые знания, вообще получить что-то большее, чем просто новое украшение. Мы стараемся сделать посещение магазина событием, частью культуры, потому что сейчас можем позволить уделять своим клиентам больше времени и всегда рады помочь сделать осознанный выбор, который будет радовать – ведь именно с этой целью люди покупают ювелирные украшения.

Евгения Скарעדнева,
Газета Дело

Иркутск
ул. Богдана Хмельницкого, 2
ул. Седова, 10/1
тел. 95-33-77

@shenejewellery

SHENE ЮВЕЛИР

«Слата» – о 8 трендах продуктового ритейла

Мир стремительно меняется – современный продуктовый ритейл тоже требует постоянных изменений. Иначе на жестко конкурентном рынке просто не выжить. Эта бесконечная череда сложных процессов, о многих из которых покупатели даже не догадываются, в конечном счете нацелена на потребителя. Как и почему трансформируется сегодня лидер иркутского рынка – сеть «Слата»? Что позволяет региональному ритейлеру конкурировать с федеральными игроками, и почему он решил изменить концепцию формата супермаркетов? О ключевых трендах Газете Дело рассказали Вячеслав Заяц, председатель Совета директоров ГК «Слата», и Ярослав Шиллер, исполнительный директор РС «Слата», «ХлебСоль» и Дистрибьютерской компании «Слата».

1. ФЕДЕРАЛЫ ИДУТ В СИБИРЬ

Федеральные игроки рынка продуктового ритейла продолжают увеличивать долю своего присутствия в регионах, сегодня она в основной массе регионов составляет от 20 до 30%. Недавно о своих амбициях на Сибирь заявили две крупнейшие федеральные сети. Но пока до Иркутска добрались немногие – как вы считаете, почему?

Вячеслав: Всему своё время – рано или поздно доберутся. Это происходит поэтапно: открываются точки продаж в новом регионе, и товар туда доставляется из ближайшего распределительного центра. Как только набирают достаточную «массу» магазинов в этом регионе – открывают там распределительный хаб и начинают снабжать розничную сеть из него, а потом «закидывают удочку» в следующий регион.

Так что федеральные сети, работающие в формате магазинов «у дома» придут к нам, как только освоят Красноярск. Сейчас они не могут его «перескочить», потому что для открытия хаба надо набрать как минимум 200-300 нормально функционирующих торговых точек.

Но ведь некоторые сети, напротив, сокращают присутствие на региональном рынке. С чем это связано?

Вячеслав: Скорее это история отдельных игроков и отдельных форматов. Гипермаркеты – это магазины «длинной покупки»: когда человек туда приходит, он понимает, что это будет не только дешево, это будет большой абсолютный чек. И, конечно, когда в связи с кризисом доходы населения снизились, они стали менее активно идти в гипермаркеты. Правда, в Иркутской области история другая: у нас до поры до времени гипермаркетов просто не было, и поэтому у нас они хорошо себя чувствуют и в кризис – ведь они занимают «нулевую» нишу. А в других регионах, где был избыток магазинов такого формата, гипермаркетам стало трудно.

2. МЕСТНЫЕ ЧУВСТВУЮТ СЕБЯ УВЕРЕННО

Тем не менее, местные игроки достаточно крепко держат свою долю на рынке, несмотря на амбиции федеральных сетей. В чём секрет успеха?

Вячеслав: У сибирских ритейлеров было достаточно времени, чтобы «набраться соку» – научиться эффективно работать, занять нужные места, стать сильнее, пригласить в свои команды профессионалов. Федералам не было смысла идти в отдельно взятый Иркутск, скажем, 10 лет назад. Мы успели расположить торговые точки так, чтобы покупателю было удобно к нам приходиться. Когда идешь с работы, не хочется идти лишние 300-500 метров в сторону, чтобы зайти в магазин.

Ярослав: Последние пять лет группа компаний «Слата» растёт минимум на 20% и не планирует снижать этот темп в ближайшие пять лет. Недавно мы открыли 260-й магазин – сейчас группа объединяет 83 супермаркета «Слата» и 177 дискаунтеров «Хлеб-Соль».



Вячеслав Заяц,
председатель Совета директоров ГК «Слата»

Вячеслав: Был год, когда мы вместо 20% выросли на 38% – это было связано с тем, что мы «подобрали» две падающие сети магазинов. Сейчас рынок в Иркутской области уже достаточно насыщен. Мы приняли решение развиваться дальше – пошли в другие регионы, например, в Забайкальский край, Читу.

Какие форматы сейчас развиваются?

Вячеслав: Форматы магазинов в регионе появляются, как правило, в определенной последовательности: сначала супермаркеты, потом гипермаркеты, потом дискаунтеры, потом магазины у дома. Не все из них «выстреливают» сразу – шансы для них открываются в разное время. Сейчас, например, очень востребованный формат – дискаунтер, он растет более высокими темпами.

Почему?

Вячеслав: Старт этого

«Слата» представит удобный магазин по типу proximity, наиболее полно реализующий потребности клиентов. В первую очередь пересмотрена стратегия работы с ассортиментом и внутреннее оформление, удобство супермаркета. Первый супермаркет в обновленной концепции откроется уже 16 ноября 2019 года

формата у «Слаты» пришелся на середину 2014 года, а начавшийся в декабре 2014 года кризис просто подстегнул этот процесс.

Ярослав: Сеть дискаунтеров растёт с большой скоростью. К концу года у нас будет 200 магазинов «ХлебСоль» в Иркутской области. В конце прошлого года мы открыли первый магазин такого формата в Чите, и до конца этого года в Забайкальском крае будет работать около 40 дискаунтеров.

Пока больших изменений существующая концепция не требует, первые обновления планируются на 2021 год – это будет движение к более качественному предложению с сохранением преимуществ дискаунтера.

3. ВРЕМЯ БОРОТЬСЯ ЗА КЛИЕНТА

Доходы населения снижаются пятый год подряд, покупательная способность растет медленно. Борьба за клиента становится все более изощренной. В чем это проявляется?

Вячеслав: Как я уже говорил, формат дискаунтера – ответ на сложную экономическую ситуацию в стране.

Второй способ – это большое количество промо-акций. Особенно эта тенденция была заметна в кризис – сети боялись потерять покупателей.

Сейчас их доля снижается, но сети стремятся перевести активность из акций в другие способы продвижения.

И, конечно, сети увидели реальный выход в развитии собственных торговых марок. Но СТМ – вещь непростая, этим нужно плотно заниматься, научиться это делать. Если вы убедите покупателя, что ваша СТМ хорошая, он не будет искать аналоги в других магазинах и не уйдет из вашей сети. Также это попытка избежать дополнительных маркетинговых наценок со стороны производителей и трат на продвижение продукта.

В каком ценовом сегменте наиболее эффективны собственные торговые марки?

Вячеслав: Интереснее всего сейчас развивать СТМ в среднем ценовом сегменте, уходить в премиум-сегмент – задача сложная. Вообще работать с собственными торговыми марками и правильно считать издержки непросто. Но мы намерены продолжать работу в этом направлении, у нас оборот по СТМ не снижается.

Ярослав: Товары собственных торговых марок в товарообороте «Слаты» занимают 7%, в «ХлебСоль» – 13%. Наша цель – довести эти показатели до 12% и 24% соответственно, развивая средний ценовой сегмент – именно он формирует лояльность покупателей, и эта тенденция в ближайшие годы будет нарастать.

4. ВАЖНО ЗНАТЬ, ЧЕГО ХОЧЕТ ПОКУПАТЕЛЬ

Чтобы быть успешным, необходим глубокий анализ потребностей покупателей. Одним из основных трендов является «easy to eat, easy to cook». Покупателя сейчас волнует не только ценовое предложение. Для кого-то важен фактор экономии времени. Что же все-таки сейчас главное в потребностях покупателя – цена, время, качество, разнообразие?

Вячеслав: Цена остаётся важным фактором, но в последнее время на первый план всё-таки выходит удобство и комфорт.

Ярослав: За последние годы покупатель стал более грамотным, разборчивым и требовательным – он планирует своё время, активно путешествует, расширяет кругозор и хочет получать максимум от похода в магазин: выгодные предложения, высокое качество продуктов и сервиса. Для клиента очень важна атмосфера в магазине и те эмоции, которые возможно получить, совершая покупки.

5. МЕНЯТЬСЯ НУЖНО ВОВРЕМЯ

Нужна ли реконцепция региональному продуктовому ритейлу?

Вячеслав: Определённо, потому что меняется всё – люди меняются, ситуация вокруг, и то, что мы предлагаем, тоже не может быть неизменным. Получив что-то, потребитель некоторое время радуется, а потом говорит, что этого мало, и, конечно, нужно постоянно обновляться и улучшаться – это нормально.

Ярослав: В настоящее время «Слата» начинает модернизацию супермаркетов, основанную на современных трендах. Мы провели глубокий анализ рынка, изменения российского ритейла и потребностей покупателя, посмотрели, как эволюционируют супермаркеты в Европе. Интересно, что в разных странах формат чувствует себя и выглядит по-разному, в зависимости от экономического положения. Анализ ситуации стал фундаментом, на котором проектировался новый магазин. Все изменения тщательно планируем, внедряем не торопясь и взвешенно. Сегодня посещаемость сети супермаркетов «Слата» оценивается в среднем в 133 тысячи человек в день, после обновления мы ожидаем рост более 20%.

То есть вы не снижаете динамику развития сети, но видение формата ГК «Слата» меняете?

Ярослав: Именно так. В рамках актуальной концепции сети «Слата» представит удобный магазин по типу proximity, наиболее полно реализующий потребности клиентов. В первую очередь пересмотрена стратегия работы с ассортиментом и внутреннее оформление, удобство супермаркета. Первый супермаркет в обновленной концепции откроется уже 16 ноября 2019 года.

6. В ТРЕНДЕ – ЗОЖ И ЭКОЛОГИЧНОСТЬ

В новых супермаркетах появятся зоны «фреш», зоны здорового питания. Объясните, почему, несмотря на падение доходов, такой высокий спрос на эту продукцию, ведь это все более дорогое?

Ярослав: Это мировой тренд, поэтому мы, проектируя и обновляя концепт супермаркетов, уделили максимальное внимание новому ассортиментному предложению – расширили линейку food to go, готовой еды. Люди задумываются о здоровье и готовы платить за здоровое питание.

7. ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ И «ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ» МАГАЗИНЫ

Вы уже говорили, что очень важно понимать, чего хочет покупатель. «Слата» и раньше поддерживала обратную связь, но теперь подход, по-видимому, меняется принципиально?

Ярослав: Мы постоянно анализируем потребности и настроения покупателей. На сегодня очень важно не

просто продавать, а развивать «эмоциональные» магазины. Люди хотят чувствовать маленькие моменты счастья, совершая даже самые обычные ежедневные покупки, поэтому мы изменили коммуникационную стратегию. Задействованы все ресурсы онлайн и оффлайн коммуникации, в процесс совместного создания благ привлечены жители города в разных формах – это и фокус-группы, и интерактивы, и множество ярких активностей, через которые можно понять, что именно хотят видеть люди в обновленном супермаркете. В социальные сети выпущены первые серии ситкома «Совет директоров». Мы вместе с жителями создали новый дизайн экосумок, узнали с помощью социальных сетей, что

хотят видеть на полках наши покупатели, мы начали работу над концепцией обновленного формата и продолжим это развивать и дальше.

8. НЕ СТОЯТЬ НА МЕСТЕ

Скорость изменений в бизнесе просто огромная. Вы запустили приложение для контроля сроков годности товаров, собираетесь модернизировать фабрику-кухню... Какие еще изменения происходят в компании?

Ярослав: Чтобы успешно развиваться в высококонкурентной среде, необходимо постоянно адаптировать-

ся к внешним и внутренним изменениям рынка, гибко реагировать на запросы покупателей.

Например, мы развиваем автоматизированные системы. Приложение для контроля сроков годности товара Wektoo уже успешно используют крупнейшие европейские ритейлеры. Программа заблаговременно оповещает о товарах, по которым заканчивается срок годности – это улучшает качество наших услуг, помогает выстроить контроль товарных запасов, сократить время на аудит сроков годности. Запущена современная система управления товародвижением, которая более эффективно помогает выстраивать отношения с партнерами по бизнесу и отвечать на потребности покупателей.

У фабрики-кухни в этом году поменялся директор – это менеджер, ранее работавший в одной из федеральных сетей. Мы выделяем это предприятие в обособленное подразделение, которое будет работать по принципу внутреннего поставщика. Планируется расширить площади и одновременно оптимизировать все направления производства. Новая фабрика будет занимать 5 тысяч кв. м, объем производства, в зависимости от сезона, составит от 17 до 20 тонн в день. Моя мечта – построить фабрику-кухню, которая будет производить продукты высокой степени готовности и в заморозенном виде поставлять в магазины сети.

Меняем мы и внутренние процессы. Так, с 2017 года у нас в компании работает «Проектный офис», который обеспечивает реализацию стратегии и эффективное управление проектами.

Вячеслав: Один из денежно емких проектов этого года – запуск складов. В апреле – Иркутск, в ноябре – Чита, далее – в Братске. Внутренних проектов на самом деле много, они не всегда видны покупателю, многое остается за кадром. Но все это в конечном счете направлено на покупателя, его комфорт. Меняться, не стоять на месте – пожалуй, главное наше кредо.

Иван Рудых,
Газета Дело

Инвесторы идут в банк

Как политика Центробанка влияет на доходность в банковском секторе и на рынок инвестиционных инструментов? Какие направления развития стратегически важны для банков? Какие цифровые инструменты могут использовать частные инвесторы? Эти и многие другие вопросы обсуждали на конференции, которую провёл ВТБ для акционеров и инвесторов в Иркутске в середине октября при поддержке ПАО «Московская Биржа». Ведущие эксперты банка и организации рассказали о тенденциях на рынке инвестиций и о стратегии развития на ближайшие три года.

«ФИЗИКИ» ИДУТ НА БИРЖУ

За последние пять лет доля ценных бумаг в накоплениях россиян увеличилась вдвое, а последние два года также отмечается и рост числа открытых физическими лицами счетов на бирже. Как рассказала заместитель директора Сибирского филиала ПАО «Московская биржа» Виктория Грудина, по данным на 1 октября 2019 года, открыто 4 миллиона 850 тысяч таких счетов.

– Государство заинтересовано в том, чтобы частный капитал приходил на рынок ценных бумаг, и стимулирует граждан возможностью получить либо налоговый вычет на сделанные на ИИС (индивидуальные инвестиционные счета) взносы, либо не платить налог с прибыли, полученной от торговых операций через счёт. Около 70% счетов сейчас открывается онлайн, и 70% из всех вновь заводимых счетов приходится на «новичков» – людей, ранее не имевших опыта взаимодействия с инвестиционными инструментами на бирже.

СТАТЬ БАНКОМ «ПЕРВОГО ВЫБОРА»

Увеличение доли частных инвесторов в последние годы заметно и среди акционеров ВТБ, отмечают эксперты службы по работе с акционерами банка.

За последние пять лет количество акционеров банка выросло более чем на 50 тысяч. Если сравнить 2018 и 2019 гг., прирост составляет около 35-40%. Иркутск в этом плане идет опе-

режающими темпами – плюс 49%. Во многом это связано с активным развитием инвестиционного подразделения ВТБ. Рост доли частных инвесторов обусловлен как высоким, по мнению аналитиков, потенциалом акций банка, так и общей тенденцией на рынке, где количество частных лиц на бирже постоянно увеличивается. Немаловажно, что у частных акционеров банка есть возможность пользоваться привилегиями и специальными предложениями: сниженными ставками по брокерским услугам, автострахованием на выгодных условиях при покупке машины в кредит. Есть также предложение низкой ставки по ипотеке, а чтобы им воспользоваться, достаточно иметь пакет акций, эквивалентный по текущему курсу 65 тыс. рублей.

В этом году ВТБ принял новую стратегию на период до 2022 года. Основная цель, к которой стремится банк – привлечь новых клиентов, стать банком «первого выбора» как для частных лиц, так и для среднего и малого бизнеса.

Как отмечают эксперты ВТБ, в рамках стратегических ориентиров банку важно развивать цифровые каналы коммуникаций, где любой продукт или услугу можно будет получить онлайн, не обращаясь в офис. Конечно, это не означает, что традиционные отделения будут закрыты – многим клиентам по-прежнему важно личное посещение банка. ВТБ развивает не только мобильное приложение ВТБ-Онлайн. Успешно работает инвестиционная платформа «ВТБ Мои Инвестиции» – она предлагает широкому кругу частных инвесторов, не имеющих большого опыта работы на фондовом рынке, дистанционно управлять своими вложениями.

До 2022 года ВТБ намерен увеличить клиентскую базу в розничном бизнесе в полтора раза – до 18 миллионов клиентов, а в среднем и малом бизнесе – в два раза, поскольку в этом направлении гораздо больший потенциал для роста. По итогам 2022 года, целевой показатель по чистой прибыли составляет более 300 миллиардов рублей, из которых около 150 миллиардов планируется направить на выплату дивидендов.

«ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ БУДЕТ СУЩЕСТВЕННО ЛУЧШЕ»

Говоря о финансовых результатах ВТБ по итогам восьми месяцев 2019 года, руководитель службы по работе с акционерами ВТБ Владимир Хоткин отметил, что год достаточно чётко делится по динамике на две половины – и второе полугодие обещает более высокие показатели, чем первое.

– Чем это объясняется? Банки подвержены влиянию денежно-кредитной политики Центробанка. Повышение ключевой ставки в конце 2018 года (до 7,75% годовых) оказало давление на маржинальность банковского сектора. В июне регулятор впервые с марта прошлого года понизил ставку – сначала до 7,5% годовых, потом ещё дважды – до 7% годовых. По результатам июля и августа мы уже видим позитивный эффект этого снижения, а по итогам второго полугодия он будет ощущаться ещё отчетливее.

В настоящее время маржа постепенно растёт. Мы рассчитываем, что это позволит ВТБ выйти на чистую прибыль в размере 200 миллиардов



рублей и, соответственно, выплатить 100 миллиардов рублей дивидендов. По итогам восьми месяцев этот показатель составляет 115 миллиардов, причём в июле-августе его рост составил 47% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Если говорить о компонентах прибыли, то, кроме чистых процентных доходов, банк фокусируется и на росте комиссионных. За восемь месяцев их рост составил уже 9%. В частности, привлечение депозитов населения выросло на 13%, в то время как средний показатель по банковскому сектору – на 4%.

Новое в КонсультантПлюс

В системе КонсультантПлюс появились архивы бухгалтерской и налоговой отчетности и форм документов. Они помогут быстро найти нужную форму за прошлый период. К формам даны комментарии по их заполнению и важные примечания.

«Архивы отчетности и форм» включают формы налоговой и бухгалтерской отчетности, формы отчетности по страховым взносам за 2018 г., 2017 г. и более ранние периоды, первичные учетные документы:

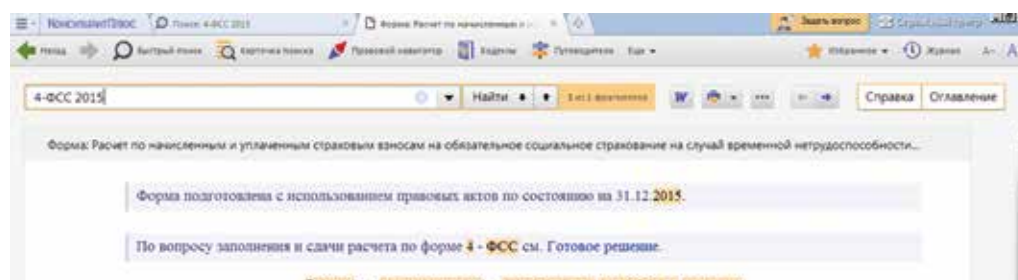
- декларация по НДС, налогу на прибыль, налогу на имущество, транспортному и земельному налогу;
- отчетность по страховым взносам (расчет по страховым взносам, РСВ-1 ПФР, 4-ФСС);
- отчетность плательщиков на спецрежимах;
- бухгалтерская отчетность (баланс, отчет о финансовых результатах и пр.);
- формы 6-НДФЛ и 2-НДФЛ;
- счета-фактуры (в том числе корректиро-

вочные) и др.

Старые формы могут понадобиться, если бухгалтеру, например, нужно исправить ошибку в налоговой декларации за прошлый год или если работник запросил справку о

доходах за прошлый период.

Найти формы из архива в системе КонсультантПлюс можно через Быстрый поиск. Введите название формы и год ее действия, например: 4-ФСС 2015.



Если система КонсультантПлюс у вас еще не установлена, вы можете получить бесплатно полный доступ на 3 дня. Подробная информация у специалистов регионального сервисного центра ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».

КонсультантПлюс в Иркутске
10112 Висок 1993

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

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

Фондовая альтернатива

Почему российские предприятия все чаще идут за финансированием на фондовый рынок?

По итогам второго квартала 2019 года, общий объем рынка рублевых облигаций вырос на 8% по сравнению с началом года и составил около 21 трлн руб. Эта тенденция продолжает зафиксированный в конце 2018 года, тренд на существенный рост числа и объема размещений. Эти цифры, по мнению Вадима Остапенко, директора филиала ИК «Фридом Финанс» в Иркутске, говорят, прежде всего, о том, что российский бизнес постепенно приходит к осознанию: финансирование для развития можно найти не только в банке.

АЛЬТЕРНАТИВА БАНКОВСКОМУ КРЕДИТОВАНИЮ

По данным Московской биржи, объем размещений облигаций за 2018 год вырос на 28,7% по отношению к 2017 году и достиг 19,6 трлн рублей.

При этом объем корпоративных облигаций – или ценных бумаг, выпущенных предприятиями, в обращении составил около 12 трлн рублей, что на 5% выше показателей начала года. Одновременно на рынке корпоративных облигаций на конец второго квартала в обращении находилось на 133 выпуска и 15 эмитентов больше, чем в начале года.

«Традиционный ответ бизнеса на вопрос о том, где искать финансирование – банковские кредиты, – говорит Вадим Остапенко. – Однако зачастую полу-

Российская ИК «Фридом Финанс» имеет большой опыт оказания услуг для бизнеса. Она помогает не только подготовить эмиссию акций или облигаций, но и распространить ее между собственным широким кругом инвесторов

чение такого займа становится задачей без решения. Требуется залог по кредитам, а у компании, занимающейся, например, торговлей или услугами, может попросту не быть таких активов, которые подходят как залог. Нет качественных залоговых активов и у тех, кто только планирует производство или его модернизацию.

Альтернатива банковскому кредитованию – привлечение инвестиций через инструменты фондового рынка, который выступает драйвером доступного и длинного финансирования для компаний по всему миру. На нем можно разместить как облигации – и привлечь таким способом заемный капитал, так и акции – и привлечь капитал акционерный».

ФОНДОВЫЙ РЫНОК – ИСТОЧНИК ДЛИННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Большинство российских предприятий считает выход на фондовый рынок сложным и непрозрачным процессом. Между тем, в большинстве развитых стран компании как большие, так и маленькие активно используют выпуск ценных бумаг для финансирования.

«Помимо решения непосредственно задачи получения дополнительных ресурсов, выход на биржу имеет и другие позитивные стороны, – говорит Вадим Остапенко. – Среди них – повышение прозрачности и управляемости бизнес-процессов, увеличение узнаваемости бренда, стимулирование доверия потребителей за счет формирования публичной истории эмитента. Фондовый рынок дает компании доступ к широкому кругу инвесторов, при этом привлечь средства можно поэтапно, реализуя несколько выпусков в рамках одной программы».



Фото А. Федорова

ДЛЯ ВЫХОДА НА БИРЖУ НУЖЕН АНДЕРРАЙТЕР

Безусловно, любая биржа предъявляет свои требования к потенциальному эмитенту, так же, как банк имеет критерии для заемщиков. Познакомить с этими требованиями, подготовить компанию к размещению бумаг, а также провести это размещение обычно помогает андеррайтер или организатор размещения.

«По сути, андеррайтер «под ключ» организует все размещение, – рассказывает Вадим Остапенко. – Речь не только о подготовке бумаг и непосредственно процедуре выпуска: организатор также помогает с маркетинговой стратегией, а также с поиском потенциальных инвесторов».

ОСВАИВАТЬ РЫНОК НУЖНО С НАДЕЖНЫМИ КОМПАНИЯМИ

Осваивать фондовый рынок нужно с крупными и надежными профессиональными участниками. ООО ИК «Фридом Финанс» входит в международный публичный холдинг Freedom Holding Corp., акции которого торгуются на ведущей фондовой площадке мира – Nasdaq. Freedom Holding Corp. – это первая брокерская компания с российскими корнями, которая получила листинг на Nasdaq, что свидетельствует о высоких корпоративных стандартах и полном соответствии всем требованиям, предъявляемым американским регулятором к финансовой организации.

Капитализация холдинга по состоянию на середину октября составляет порядка \$800 млн, собственный капитал группы превышает \$125 млн, активы – \$429 млн, а клиентские активы – \$1,3 млрд. Общее число клиентских счетов – свыше 121 тыс. Холдинг представлен 78 офисами в государствах присутствия, включая 30 офисов в России.

«Российская ИК «Фридом Финанс» имеет большой опыт оказания услуг для бизнеса: компания успешно разместила ряд облигаций и акций от 50 млн руб. для компаний из России и Казахстана, – говорит Вадим Остапенко. – Только за последние два года было проведено более 10 размещений с общим объемом привлеченных средств свыше 1 млрд рублей. Среди последних организованных эмиссий компании из сельскохозяйственного, лизингового, добывающего и строительного секторов. Полученное финансирование эмитенты вкладывают в раскрутку бренда, дистрибуцию продукции, наращивание производственных мощностей или расширение бизнеса. Как андеррайтер «Фридом Финанс» помогает не только подготовить эмиссию акций или облигаций, но и распространить ее между собственным широким кругом инвесторов».

Узнать больше о возможностях, которые открывает фондовый рынок для бизнеса, можно в офисе ИК «Фридом Финанс» в Иркутске по адресу ул. Горького, 36Б, БЦ МАХИМ, офис 2-5. Тел.: +7(3952)79-99-02 (доб. 845). E-mail: irkutsk@ffin.ru



ООО ИК «Фридом Финанс», ООО ИК «Фридом Финанс», Москва, 1-й Красногвардейский проезд, д. 15, офис 18.02. № 045-13567-001000 на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами. № 045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности. № 045-13564-010000 на осуществление дилерской деятельности. № 045-13570-000100 на осуществление депозитарной деятельности. Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, упомянутые финансовые инструменты или операции, могут не соответствовать Вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям). Результаты инвестирования в прошлом не являются гарантией получения доходов в будущем. ООО ИК «Фридом Финанс» не гарантирует и не обещает в будущем доходности вложений, не дает гарантии надежности возможных инвестиций и стабильности размеров возможных доходов.

Росстат увидел рост доходов россиян

В фокусе сегодняшнего внимания рынков капитала – сенсация от Росстата о том, что реальные доходы россиян начали расти после двух кварталов провала. В третьем квартале показатель, по наблюдению ведомства, вырос на 3% в годовом сопоставлении, отмечает Анна Бодрова, старший аналитик «Информационно-аналитического центра «Альпари».



– Верить ли этим цифрам? Смотрите сами. Во-первых, сам Росстат говорит, что основной прирост доходов пришелся на сегменты поступлений от предпринимательской деятельности и доходы от собственности. Это очень и очень интересно, поскольку предприниматели стонут от налоговой и прочей финансовой нагрузки и никак не придут в себя настолько, чтобы отчитаться о росте прибыли. Остальное Росстат обычно «досчитывает» в зависимости от поставленных задач. Сказано же: повысить уровень жизни, поэтому повышаем

как можем, пусть и на бумаге.

Во-вторых, методика расчетов новая. Наблюдения собираются с 2014 года, и с тех пор не было замечено столь бурного энтузиазма в доходах. Вопросов явно становится больше.

В-третьих, дьявол, как обычно, кроется в деталях. Дивидендный период в России прошел на ура, компании выплачивали неплохое вознаграждение своим акционерам и проводили обратные выкупы бумаг. Да, это доходы довольно узкой прослойки населения, но они есть. И вот еще что: Росгвардии

подняли зарплату, увеличили выплаты силовикам по отдельным направлениям, а также чиновникам. Чем не доходы? Инфраструктура в крупных городах обновлялась – та же плитка на улицах, значит, локальные рабочие места с оплатой. Аспект сезонный, никто не спорит, но вполне себе украшает общую картину с доходами.

Статистика думает, что население богатеет. Но думает ли так само население?

Железобетонная «Победа» – путь к новому дому

«Многие люди решают строить дом самостоятельно. Но проблема в том, что у них, как правило, нет понимания, за что и сколько они в итоге заплатят», – говорит Владимир Доценко, руководитель отдела продаж компании «Мой Новый Дом». Какие технологии могут стать альтернативой самострою и позволяют быстро возводить загородное жилье от эконом- до класса люкс с заводским качеством? Как планирование на ранних этапах строительства помогает серьезно сэкономить в дальнейшем? И о том, как на иркутском рынке применяется новая технология сборного железобетона «Победа» от «Сибавиастрой», он рассказал «Газете Дело».

САМОСТОЯТЕЛЬНО – НЕ ЗНАЧИТ ДЕШЕВЛЕ

Говорят, до 90% людей, которые начинают строить дома самостоятельно, идут не в строительные компании, а ищут бригаду по объявлению.

– Нам известна эта статистика. Люди думают, что это будет дешевле.

Это не так?

– Когда вы занимаетесь стройкой самостоятельно, вы никогда не узнаете, сколько денег в итоге потратите. Тому есть несколько причин, одна из них – непопадание в объем. Например, вы планируете построить дом из блоков или кирпича, купили материал с запасом. Излишки материала потом останутся у вас: вы не сможете их ни продать, ни вернуть на завод. Но гораздо хуже другая ситуация. Клиенту обещают построить коробку за 2 миллиона рублей, а когда эта сумма освоена, остается недострой, который продается потом по пять лет за полцены и никому не нужен. А если стройку не законсервировать, что тоже требует затрат, то и сделанная работа будет приходиться в негодность.

Один из мотивов при самостоятельном строительстве – желание контролировать процесс.

– Это во многом иллюзия. О некоторых вещах, например, качестве сейсмопояса, который не даст появиться трещинам на стенах, достоверно знает только рабочий, который сделал тройную вязку арматуры или решил не «заморачиваться» и сделал

Существует технология, которая позволяет с высоким качеством пройти самый сложный, самый ответственный участок работы быстро и по той же цене, которую вы заплатите, если будете строить «коробку» на месте и с частной бригадой

одинарную. Самая большая проблема при самостоятельном строительстве дома, на мой взгляд, в том, что человек не знает, дом какого качества и в какой срок он получит за свои деньги.

Хотите, чтобы все обращались исключительно в строительные компании?

– Не обязательно. Мы хотим сделать рынок более цивилизованным, говорим о том, что существует технология, которая позволяет с высоким качеством пройти самый сложный, самый ответственный участок работы быстро и по той же цене, которую вы заплатите, если будете строить «коробку» на месте и с частной бригадой.

НАША ПОБЕДА – ДЛЯ ВСЕХ

Вы имеете в виду технологию сборных домокомплектов?

– Да, все верно. Эта технология называется «Победа» – домокомплекты из сборного железобетона, которые производит на своем заводе «Сибавиастрой». Железобетон изготавливают из местных материалов, он экологи-

чен, и на каждом этапе завод проводит строжайшую проверку качества. Сам домокомплект монтируется в короткие сроки, это позволяет снизить затраты на трудовые ресурсы. А если хозяин решит установить кровлю не сразу, коробка из сборного железобетона не потребует консервации. Кроме того, каркас дома из сборного железобетона не требует усадки и просушки после монтажа, в отличие от других материалов. Это позволяет сразу приступить к отделке.

То есть и в срок, и в смету можно уложиться?

– Именно так. Это стало возможным, пожалуй, впервые со времен строительства египетских пирамид и именно благодаря заводской технологии. Не зря она называется «Победой». Как бы пафосно это ни звучало, «Победа» позволяет строить так, что дом при необходимости пройдет любую комиссию, в нем ты будешь спокойно жить сам и сможешь передать его по наследству. Или продать – вся проектная и рабочая документация в полном порядке. При всех своих преимуществах (высокие скорость и качество) стоимость строительства получается сопоставимой даже с самостроем. Немаловажно и то, что технология позволяет строить дома в разных сегментах – от эконом до люксового.

Можете ли рассказать подробнее о реализованных проектах?

– Совсем свежий кейс: дом в эконом-варианте. Он обшит обычным сайдингом, но каркас у него – с потенциалом.

То есть?

– Надоест этот внешний вид или заработает хозяин денег на более дорогой фасад – этот разберет, соберет новый.

Одна из особенностей технологии в том, что дом можно модернизировать,

но менять сам конструктив нет необходимости – он как в самом бюджетном варианте, так и в самом дорогом будет один и тот же – максимально качественный. То есть мы берем на себя самую ответственную часть – елку, а игрушки, если хотите украшать сами – вешаете хоть бумажные, хоть от Фаберже. Панели производятся из тяжелого бетона и позволяют крепить любые фасады.

Можно ознакомиться с технологией оффлайн? Есть какие-то выставочные пространства?

– Да, у нас уже построен шоурум, вернее «шоудом» – можно приехать, посмотреть все воочию, потрогать руками идеально ровные стены, оценить технологию.

КАРТА ДЛЯ КЛИЕНТА

Для того чтобы начать строительство, что нужно? Участок и два миллиона рублей?

– Пять. Тысяч рублей (улыбается). У нас составлена «дорожная» карта для клиента, где четко прописаны все этапы работ. Самый первый этап

– предварительный, его стоимость – пять тысяч рублей. За эти деньги клиент получает выезд специалистов на участок. Участок смотрят главный инженер проекта, архитектор и менеджер. Они оценивают подъездные пути, возможность размещения большой техники, необходимой для стройки, измеряется логистика.

После этого клиент знакомится с нашим архитектором, который помогает определиться с размещением будущего дома и его внутренней планировкой. Это видение переносится в эскизный проект, создается 3D-макет с посадкой дома на участке. После этого этапа мы сможем подготовить ориентировочное коммерческое предложение. Если наше предложение хорошо «попадает» в пожелания клиента, мы идем дальше. Следующий этап – подписание основного договора, внесение первого платежа – обеспечительного депозита размером в 10% от стоимости договора, и начинаются изыскания.

Сколько стоят изыскания?

– Зависит от удаленности участка, геологии, геодезии. В среднем, сорок тысяч рублей. Подготовительные, проектные и изыскательские работы крайне важны, если строишь дом, который достанется твоим детям. Некоторые клиенты недооценивают важность этого этапа. Но задача инженеров – сэкономить деньги заказчика на следующих этапах. Для этого нужно все сделать грамотно в самом начале.

Часто ли заказчик приезжает на стройку?

– Достаточно часто. Заказчик оценивает, все ли мы делаем так, как он хочет, подписывается промежуточный акт. Практика показала, что чем больше актов, тем спокойнее заказчику и проще нам. Есть клиенты, которые, заказав полную комплектацию и убедившись на первых этапах, что все соответствует их ожиданиям, переходят на дистанционное активирование по фотоотчетам. Им понятно, прозрачно и удобно. А мы ценим их доверие.

Клиенты во всем соглашаются с вами?

– Конечно, нет. Чаще всего спорят из-за фундамента. Обычно к нам приходят после того, как посмотрят проекты в интернете, пообщаются с соседями. Говорят: «Сделайте мне такой же фундамент». Но если соседский дом скатится через год по склону, что будете делать вы? У нас другой подход. Мы строим с учетом материала, изысканий грунта и срока службы дома.

Ваш вариант получается более дорогим?

– Зачастую наоборот. Мы давно на рынке загородного жилья, много историй знаем. Сделал, например, человек фундамент, начал собирать стены – фундамент лопнул. Бывает, что приходится разбирать стены, менять фундамент, заново собирать стены. И так на всех этапах. До стадии ремонта владельцы дома добиваются морально и финансово истощенными. Наша идея, или миссия даже – сделать этот рынок цивилизованным. А для этого нужно подходить к нему с точки зрения индустрии, чтобы процесс был прозрачен и понятен для всех его сторон и игроков. Технологии, которые мы используем, позволяют сделать это.



НА ПЕРВОМ ЭТАПЕ ДОСТАТОЧНО ИМЕТЬ 500 ТЫСЯЧ

С какими еще стереотипами клиентов сталкиваетесь?

– Многих останавливает мысль, что если нет сразу крупной суммы, то не стоит и начинать.

Вы говорили о десяти процентах и сорока пяти тысячах.

– 10% от стоимости договора – это обеспечительный депозит. Двухэтажный дом в максимальной комплектации, по типовому проекту с жилой площадью 120 кв. м. стоит сейчас 4650 тысяч рублей. Соответственно, на первом этапе достаточно иметь 500 тысяч. Дальше оплачиваются изыскания и вносится плата за изготовление домокомплекта. Речь идет о сумме около 1,3 млн рублей для такого дома. На следующем этапе оплачивается 50% оставшейся суммы за все оставшиеся работы. Для простоты расчетов пусть это будет полтора миллиона. Этой суммы достаточно, чтобы мы после производства домокомплекта сразу вышли на стройку. Стоимость каждого этапа у нас прописана в договоре. Финальные работы закрываются обеспечительным депозитом. При такой схеме работы мы заранее точно знаем, когда и сколько потребуется денег.

Кредитуют ли банки такие проекты?

– Да. Банкам понятны наши документы и сметы, кроме того, мы помогаем подготовить документы нашим клиентам. Бизнесмены, кстати, часто строятся на кредитные деньги: они сейчас стоят дешевле, чем если бы средства приходилось вынимать из оборота.

Сколько времени обычно занимает строительство?

– До момента окончания всех проектных работ проходит примерно 60 дней. Еще 60 дней занимает непосредственно строительство. Мы не привязаны ко времени года. Это позволяет отметить новоселье через четыре месяца от момента возникновения идеи. Мы строили и быстрее – за три месяца. Но может быть и совершенно другой вариант – человек может установить только коробку и оставить ее в таком виде, копить деньги, решать другие свои вопросы, и это не приведет к повреждению конструктива, в отличие от любого другого материала.

Технологию используют ведь не только частные лица? У девелоперов есть интерес к «Победе»?

– Обычно к нам приходят люди со своим участком, но мы видим, что рынку интересна не только технология, но и решения с организованным поселком. Могут сообщить, что мы уже начали реализовывать новый коттеджный поселок на Байкальском тракте. Подробнее о нем расскажем в наших будущих публикациях.

Наталья Понамарева, Газета Дело

8 (3952) 21-10-14.
г. Иркутск,
ул. Байкальская, 346
www.dom-shop38.ru



«К приходу новых технологий нужно быть готовыми»

Энергоэффективные дома обсудят на Байкальском архитектурно-строительном форуме

Архитекторы, проектировщики, строители и девелоперы соберутся 8 ноября на Байкальском архитектурно-строительном форуме в Иркутске. Главной темой события станут «пассивные» дома, энергоэффективность в строительстве. Организаторы форума, ГК Prostor Group, знакомы с этой темой давно и не понаслышке: более 20 лет компания занимается светопрозрачными конструкциями. По словам генерального директора Prostor Group Андрея Ефимова, энергоэффективность – тот путь, на который пора вставать всем. Он рассказал Газете Дело, почему эта тема так актуальна сегодня.

СИСТЕМА КООРДИНАТ

8 ноября в Иркутске пройдет уникальное для региона мероприятие – Байкальский архитектурно-строительный форум. В нем примут участие свыше 400 специалистов не только из Иркутской области, но и из других регионов. Главной темой лекционной программы станет энергоэффективность. По словам Андрея Ефимова, несмотря на кажущуюся «модность» темы, термин «пассивный дом» достаточно нов для России.

«В Европе возводить такие энергосберегающие дома начали еще в 90-е годы. Там уже наработана серьезная законодательная база по этой теме, и весь рынок движется в логике энергоэффективности, энергосбережения в целом. Выработаны стандарты «пассивного» дома, связанные с этим технологии – это настоящая система координат. У нас такой пока нет. А если строители, архитекторы, девелоперы и применяют решения в сфере энергоэффективности – то пока только точно».

Спрос на создание единой и понятной для всех «системы координат» – очевиден. У специалистов сегодня есть потребность в узкоспециализированных профессиональных знаниях. Байкальский архитектурно-строительный форум как раз и станет площадкой для получения этих знаний, своеобразным «рывком» для отрасли.

«Что такое «пассивный дом», из чего он состоит? Каково европейское законодательство по теме энергоэффективности? Россия идет за мировыми и европейскими трендами или живет в какой-то своей логике? Об этом мы расскажем на форуме, – говорит Андрей Ефимов. – И это важно, потому что это то будущее, которое уже наступило. Вся мировая строительная индустрия уже развивается в тренде «зеленых» технологий, с минимальным оказанием отрицательных воздействий на окружающую среду. Россия не останется в стороне».

Для профессионального разговора организаторы пригласили ведущих специалистов страны в области строительства энергоэффективных домов, в том числе директора института пассивного дома Александра Елохова и главного научного сотрудника инсти-

тута строительной физики Александра Спиридонова.

ЗАКОН БУДЕТ МЕНЯТЬСЯ

К изменениям отрасль подталкивает не только необходимость не отстать от общемировых «зеленых» трендов, но и российское законодательство. Так, уже сегодня действует ФЗ-261 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности».

«Представьте, если, скажем, с 1 января всю строительную отрасль заставят работать по стандартам «пассивного» дома – кто будет к этому готов? А ведь гипотетическая возможность резкого ужесточения требований существует, – отмечает Андрей Ефимов. – Но ведь совсем необязательно ждать этого «творческого пинка». Строители, архитекторы, проектировщики должны уже сейчас готовиться к приходу инноваций, чтобы изменить свою работу и успеть измениться самими. Это должна быть совместная работа – настройка всего профессионального сообщества».

Одна из задач Байкальского архитектурно-строительного форума – показать, на какой стадии сейчас находится российское законодательство по теме энергоэффективности, рассказать, какие требования и когда начнут действовать на нашей территории.

ПОТРЕБИТЕЛЬ – ГОТОВ?

Запрос на энергоэффективность есть и от потребителя. Пока особенно активно это проявляется в сегменте индивидуального жилищного строительства. Но со временем, уверен Андрей Ефимов, «зеленые» технологии придут и в многоквартирные дома. Девелоперам стоит задуматься об этом уже сегодня – чтобы быть конкурентоспособными завтра.

«Мир становится другим. Потребителю нужны современные подходы. Приобретая жилье, он хочет получить энергоэффективный, надежный в эксплуатации, качественный и визуально красивый дом. Удорожание при этом будет не слишком большим: например, установка хороших окон дает удорожание не более 5% относи-



Фото из архива компании

тельно общей стоимости квадратного метра. Было, скажем, 50 тысяч рублей за «квадрат», стало 52 тысячи. Зато застройщик сможет позиционировать такое жилье уже совсем иначе».

Энергоэффективность – действительно хорошая инвестиция. За пару лет вложения окупятся – а дальше можно будет получать экономии, ведь за отопление придется платить по меньшей мере в два раза меньше.

«В других странах – Швеции, Норвегии, Финляндии, например, затраты получаются и в 5, и в 6 раз ниже. За счет чего им это удается – тоже расскажут наши эксперты на форуме», – добавляет Андрей Ефимов.

По его словам, рынок, возможно, не спешит меняться, потому что электричество у нас и так дешевое. Но это – иллюзия.

«Дом строится на 20-30 а то и на 100 лет, и электричество все-таки с каждым годом становится все дороже и дороже. Выгода энергоэффективных технологий очевидна: это и операционная эффективность, которую девелопер получит уже сейчас, на

уровне экономии за электричество, и экономия, которую получит впоследствии, не переделывая дом через 5-7 лет – из-за изменившихся требований законодательства».

СПЕЦИФИКА РЕГИОНА

Технологии энергосбережения условно делятся на два направления: кто-то греет, кто-то – охлаждает. Нам же в Сибири нужно и то, и другое. Резко континентальный климат, многократный переход через отметку в 0 градусов, серьезные условия эксплуатации стен, кровель, светопрозрачных конструкций – работать в «зеленых» трендах непросто.

«К нам регулярно приходят архитекторы, проектировщики с вопросами: как сделать вот это? А это? Да, можно многое посмотреть в интернете, что-то будет полезным, что-то не очень, но главный вопрос все равно остается открытым: как «положить» все это на региональные особенно-

сти? Об этом мы обязательно поговорим на нашем мероприятии».

В этом году Байкальский архитектурно-строительный форум пройдет в лекционном формате. В следующем – разговор продолжится и будет дополнен панельными дискуссиями, более глубинным обсуждением отдельных тем.

«Энергоэффективность – тот путь, на который нам всем надо вставать, и вместе по нему идти – вместе строить энергоэффективное, надежное жилье, высотное или малоэтажное – не имеет значения, – подчеркивает Андрей Ефимов. – Уверен, польза от форума будет как для каждого участника в отдельности, так и для всего региона в целом. Мы нацелены на прагматичное деловое общение, приносящее результат».



PROSTOR GROUP
BUILDING TECHNOLOGY

ТЕМЫ ДОКЛАДОВ ФОРУМА:

Александр Спиридонов, главный научный сотрудник, руководитель лаборатории «Энергосберегающие технологии в строительстве» НИИ РААСН.

- Тенденции развития энергосберегающих технологий в строительстве (системы «активного» энергосбережения).
- Возможности использования современных энергосберегающих окон в Сибирском

регионе.
• Новые поколения фасадных конструкций.

Александр Елохов, директор Института пассивного дома.

- Основные принципы проектирования пассивных домов.
- Обзор специального программного обеспечения (PHPP) для проектирования пас-

сивных домов. Различия в проектировании по Сводам Правил и по PHPP.

- Особенности конструкций наружной оболочки «пассивных домов», воздухопроницаемость оболочки здания, примеры использования теплоизоляционных и пароизоляционных материалов.
- Обзор реализованных энергоэффективных зданий в России.

Организатор: Группа компаний Prostor Group (ТД Деметра, Фасадные технологии, Ворота-центр, Prostore, Оконный сервис)

Форум проводится при поддержке: Союза строителей Иркутской области, ассоциации РООР СПОСБР, СПО Проектировщиков, Союза архитекторов России, ИрННТУ.



БАЙКАЛЬСКИЙ АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ ФОРУМ

8 ноября 2019

Место проведения:
г. Иркутск, ул. Лермонтова, 83, ИрННТУ

Подробная программа форума
и заказ билетов на сайте: basf19.ru

Энергоэффективные здания: как, для кого и зачем?

Александр Елохов, директор Института пассивного дома (г. Москва), знает об энергоэффективных зданиях все и даже больше. 8 ноября на Байкальском архитектурно-строительном форуме он представит архитекторам, проектировщикам, девелоперам всю самую актуальную информацию по теме. О чем конкретно расскажет эксперт? И почему он считает вопросы энергосбережения в строительстве столь актуальными сегодня?

ЕСТЬ ПРИКАЗ

Энергоэффективность в строительстве жилых и нежилых зданий важна в нашей стране по многим причинам. В первую очередь, 23.03.2018 Минюстом РФ зарегистрирован приказ №1550/пр от 17.11.2017 Минстроя РФ «Об утверждении Требований энергетической эффективности зданий, строений, сооружений». В приказе прописаны этапы уменьшения значений удельной характеристики расхода тепловой энергии на отопление и вентиляцию: с 01.07.2018 – на 20%, с 01.01.2023 – на 40%, с 01.01.2028 – на 50% от требуемых значений.

ЭНЕРГИЯ РАСТЕТ В ЦЕНЕ

Стоимость энергоресурсов растет с каждым годом, потребление, особенно электрической энергии, растет, во многих регионах существуют проблемы с выделением новых мощностей, активно начинают развиваться северные регионы (благодаря развитию Северного морского пути) и, соответственно, современная инфраструктура. Требования комфорта для внутреннего микроклимата растут во всем мире, и Россия не исключение.

УЧИТЬСЯ У КИТАЯ

В КНР 13-я пятилетка (2016-2020) определила значимость и статус стандарта пассивного дома. Необходимо построить к 2020 году 10 млн. кв. м в этом стандарте. Уже сертифицировано около 1 млн. кв. м в стандарте пассивного дома и в строительной фазе несколько миллионов квадратных метров. По разным провинциям существует программа дотаций и субсидий: от 200 до 1000 юаней за 1 кв. м. До 2020 г. выделяется более 150 млн юаней на научные исследования. Активно идет обучение проектировщиков и строителей, консультируют немецкие и австрийские специалисты с 20-летним опытом. Построено много предприятий, выпускающих компоненты для пассивного дома. Одних оконных рам уже сертифицировано 75. Я только вернулся с 23-й Международной конференции по пассивным домам, которая проходила в Китае, и поражен их темпами энергоэффективного строительства.

АКТУАЛЬНО И ИЗ ПЕРВЫХ РУК

Посещение БАСФ – это прекрасная возможность получить вводные знания по концепции пассивного дома и подходам к проектированию,



строительству, контролю качества и сертификации, ознакомиться с практическим опытом реализации энергоэффективных и пассивных зданий в мире и в РФ. Посетители получают самую актуальную информацию и смогут вступить в ряды уникальных современных специалистов, число которых растет с каждым годом.

Когда я спрашиваю, например, немецких архитекторов: «Почему вы проектируете пассивные дома?», получаю следующий ответ: «Потому что это самый современный и лучший стандарт, ко-

торый на данный момент мы можем предложить нашим клиентам, и тратить свое время на что-то другое мы не имеем никакого желания».

КОРОТКО О ГЛАВНОМ

На форуме я раскрою несколько основных, очень важных тем:

- Принципы проектирования «пассивных домов». Первый пассивный дом в Германии. Вопросы сертификации зданий.
 - Обзор специального программного обеспечения (PHPP – пакет проектирования пассивного дома). Различия в проектировании по СП и по PHPP.
 - Особенности конструкций наружной оболочки «пассивных домов», воздухопроницаемость оболочки здания, примеры использования теплоизоляционных и пароизоляционных материалов. Энергоэффективные окна. Проектирование без тепловых мостов. Примеры испытаний «пассивных домов» на воздухопроницаемость.
 - Обзор реализованных энергоэффективных зданий в России. Подробные примеры 2-3 реализованных объектов.
- Если интерес к теме будет расти, я с удовольствием приеду к вам вновь, и мы сможем раскрыть, например, темы, связанные с инженерными системами и этапами будущего развития энергоэффективного строительства.

6 слагаемых «пассивного дома»

«Пассивные» дома становятся ярким трендом в современном жилищном строительстве. Как создать энергоэффективное жилье, требующее на порядок меньше внешней энергии для поддержания комфортной среды, в котором будет тепло зимой и прохладно летом? Рассказывает Андрей Матвеев, участник Байкальского архитектурно-строительного форума, архитектор студии Matveev.design. Эксперт прошел обучение энергоэффективным технологиям в Германии и реализовал в Иркутске уже несколько проектов энергоэффективных домов.

Система «Энергоэффективный дом» – это комплекс решений. И все они должны быть выполнены одновременно. К сожалению, по словам Андрея Матвеева, нередко бывает так, что часть этих решений применяется, а часть – нет. «Это все равно, что выйти на улицу одетым, но босиком и без шапки. Зато в тулупе», – говорит эксперт. Без чего же «пассивный» дом не получится?

1. УТЕПЛЕНИЕ ОБОЛОЧКИ

– Все привыкли, что дома утепляют с боков и сверху, считают, что под

землю тепло не уходит. Но это не так. Утепление оболочки энергоэффективного дома предполагает утепление со всех сторон – снизу, с боков и сверху.

2. КОМПАКТНАЯ ФОРМА

– Чем ближе дом по форме к шару, тем более он энергоэффективен, тем меньше площади контактируют с разными температурами, тем меньше тепла из дома выйдет. Не случайно юрты, чумы и прочие жилища народов севера и кочевых народов – круглые, а

не квадратные. При этом важно, что «компактность» не зависит от размера, площади дома. Мы можем сделать огромное здание школы, театра – и оно тоже будет энергоэффективным. Компактность – это простая форма, чем проще, тем лучше: отсутствие каких-либо выдвигаемых элементов, сложных планировок. Любой изгиб, любые углы – это дополнительные тепловые мостики.

3. ОТСУТВИЕ ТЕПЛОВЫХ МОСТИКОВ

– Часто «тепловые мостики» называют «мостиками холода», но с точки зрения физики это неправильно. «Мостик холода» говорит о том, что холод с улицы забирается к нам в дом. А «тепловой мостик» – о том, что тепло из дома выходит на улицу. Энергоэффективность – это возможность не дать теплу выйти, а не спастись от холода снаружи.

4. КАЧЕСТВЕННЫЕ ОКНА

– Окна должны быть качественными. Сколько бы мы ни утепляли дом, если окна у нас так себе, то ничего хо-

рошего не выйдет. К сожалению, нам рекламируют те параметры, которые на самом деле не имеют значения. По факту, важен только один параметр – теплопроводность – и он зависит не только от количества стекол и камер.

5. ГЕРМЕТИЧНОСТЬ ЗДАНИЯ

– Если мы делаем невероятно толстую стену из газобетона на 500, а у нас щели насквозь – то ни о какой энергоэффективности речи идти не может. Хорошая слышимость в квартире – сигнал. Это значит, что нет герметичности, что между блоками – щель, и мы через эту щель все слышим. Звук проходит через эти дыры. И воздух, тепло – тоже.

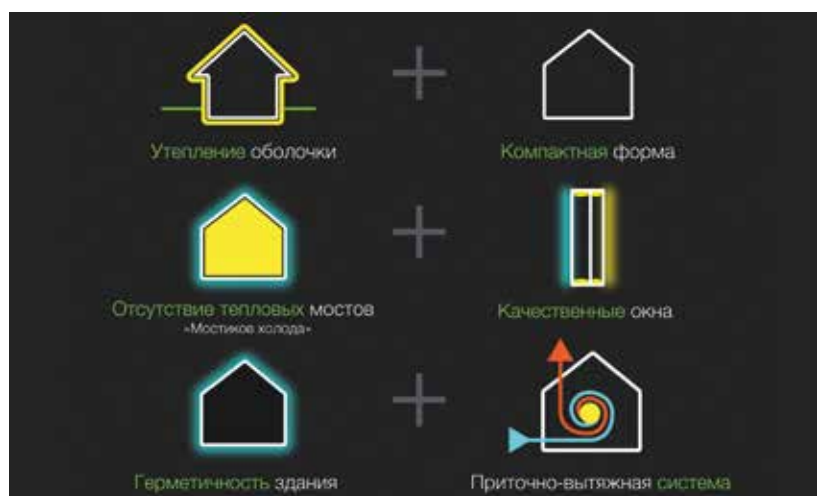
6. ПРИТОЧНО-ВЫТЯЖНАЯ СИСТЕМА

– Это – контроль того воздуха, который заходит к нам в дом, и того, который из дома выходит. Помимо того, что это дает энергоэффективность, это приносит комфорт. Часто нам жарко в помещении не из-за температуры, а из-за того, что не хватает воздуха. Отличное изобретение на сегодняшний



день – это система рекуперации, когда за счет воздуха, который мы нагрели внутри дома своей жизнедеятельностью, можно обогреть воздух, который заходит.

Для коммерческих площадей эта история окупается за год-два. Система рекуперации, которую я устанавливал на магазин на Карла Маркса, стоила порядка 400-600 тысяч рублей. Это снизило энергопотребление чуть ли не в два раза. А другого выбора и не было: электрические сети в центре города не могут расширяться до бесконечности, у нас есть какое-то количество киловатт, и либо мы делаем помещение энергоэффективным, либо не используем его совсем.



БАЙКАЛЬСКИЙ АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ ФОРУМ

8 ноября 2019

Партнеры мероприятия: Алютех, Tegola Group, White hills, Профсталь, Палпнорд, Финестра, Печной Мир, БайкалСтальПрофиль, ТСК ТОН-М, Sibglass Group

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

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

classified |

АО «ГК «Русь» реализует недвижимость в центре Иркутска

ул. Степана Разина, 18



- Участок – 1 423 кв. м.
- Здание – 272,2 кв. м.
- Стоимость – 21 740 тыс. руб.

ул. Ядринцева, 1-А



- Участок – 1 463 кв. м.
- Склады – 317,9 кв. м.
- Стоимость – 14 150 тыс. руб.

Продажа объектов осуществляется посредством торгов

Звоните: 8 (902) 5-106-766

Аренда помещений

ул. Сухэ-Батора, д. 7Б



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

218-204, 218-102

Сдаем офисы! Центр города!

ул. Ленина, 6, скв. Кирова



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

34-22-39, 34-31-83

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



Ростелеком

г. Байкальск



мкр. Южный, 3 квартал, д. 16

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

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

13 500 000 руб.

г. Алзамай



ул. Механизаторская, 26

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ

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

280 335 руб.

Тулунский р-н



д. Булушкина

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА

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

441 580 руб.

д. Малая Еланка



Иркутский р-н

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА

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

5 377 881 руб.

р.п. Атагай



ул. Победы, 19

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ

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

190 475 руб.

Справки

по телефонам:

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

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



ARR

Агентство
Регионального
Развития

Федеральная сеть консультантов по коммерческой недвижимости

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

Звоните – решим!



688-174

www.arrpro.ru

БАЙКАЛЬСКИЙ АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ ФОРУМ

Тема: **Энергоэффективность. Пассивный дом.**

8 ноября 2019

**БАСФ
2019**

ОРГАНИЗАТОР



PROSTOR GROUP

BUILDING TECHNOLOGY

Подробная информация и билеты на сайте: **BASF19.RU**

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 25.10.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	76,09	75,05	59,17	58,07	48,88
1 комн. панель	73,81	70,75	65,59	65,69	54,31
2 комн. кирпич	76,21	68,89	61,05	59,08	51,53
2 комн. панель	68,74	68,71	62,5	60,16	53,38
3 комн. кирпич	77,64	68,86	59,74	56,9	46,99
3 комн. панель	66,5	62,43	54,58	52,06	50,17
Средняя стоимость	74,94	71,23	60,05	56,28	49,13

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 25.10.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	81,67	72,54	66,33	-	46,31
Срок сдачи - 2 полугодие 2019 года	-	73,71	54,71	47,86	52,12
Срок сдачи - 1 полугодие 2020 года	79,92	-	-	52,75	48,77
Срок сдачи - 2 полугодие 2020 года и позже	-	65,57	60,67	66,28	45,25
Средняя стоимость	81,08	69,94	57,79	55,92	47,52

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 25.10.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	73,07	-	31,38	14,17	32,86
склад (аренда)	0,5	0,35	0,28	0,22	0,16
магазин (продажа)	98,67	47,31	46,16	27,21	35,8
магазин (аренда)	0,99	0,67	0,51	0,54	0,4
офис (продажа)	85,55	46,94	48,12	37,85	41,82
офис (аренда)	0,88	0,69	0,47	0,46	0,44

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

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