

газета

дело

АПРЕЛЬ, 2025 | № 3(153)

высшая лига |

Почему компании выбирают путь перемен и чем полезна философия Адизеса

5



спецпроект |

Инвестиции: рост только начинается

11

компаний |

Игорь Галанин, Эн+, – о портрете сибирского энергетика, цифровизации HR и кадровом потенциале

18



«Такой звездный состав собирается не на каждом столичном форуме»



Эльмира
Сатардинова,
руководитель компании «Сатэль»

| 2

«Такой звездный состав собирается не на каждом столичном форуме»

Уровень эстетической медицины в России вполне конкурирует с мировым, а научная программа крупнейших косметологических форумов страны оказывается интереснее и насыщеннее иных международных мероприятий, отмечает Эльмира Сатардинова, идеальный вдохновитель и научный руководитель проекта «Сияние Байкала», руководитель компании «Сатэль» и Байкальской ассоциации специалистов эстетической медицины (БАСЭМ). Приятно, что профессиональное сообщество признает Всероссийский конгресс врачей-косметологов, который проходит в Иркутске раз в два года, важным событием. О том, как создать масштабный конгресс, на который приезжают светила отрасли и что интересует врачей сегодня, Эльмира Сатардинова рассказала нашему изданию.

ВСЕРОССИЙСКИЙ МАСШТАБ С МЕЖДУНАРОДНЫМ УЧАСТИЕМ

Эльмира Евгеньевна, завершился уже десятый конгресс врачей-косметологов. Как меняется год от года география, количество участников события, его формат?

— Мы начинали в 2010–2012 годах с уровня городского мероприятия. Постепенно выросли до регионального. А в 2017 году наш проект «Сияние Байкала» впервые стал событием федерального масштаба. Сегодня это большой Всероссийский конгресс, собирающий врачей-косметологов со всей страны — от Хабаровска и Владивостока до Пятигорска и Ростова-на-Дону, от Тюмени до Москвы и Санкт-Петербурга. И даже из-за рубежа — в этот раз у нас были спикеры и участники из Казахстана. В общей сложности около 500 человек приехали к нам в этом году. А поскольку мы предусмотрели и онлайн-формат, и запись мероприятия, то итоговый охват будет еще больше.

С лекциями и мастер-классами на «Сиянии Байкала — 2025» выступили около 50 экспертов. И это действительно звездный состав — такой не всегда собирается даже на столичных мероприятиях. А к нам приезжают, потому что здесь сложилась совершенно невероятная атмосфера. Наш профессиональный конкурс в этом году также обновил рекорд: было подано 163 заявки в четырех номинациях. Жюри допустило к участию 93 врача, а до финала дошли 13 человек, в том числе участница из Казахстана.

Программа проекта впечатляет своей насыщенностью. Какие идеи вы в нее закладываете?

— Научным руководителем проекта являются я. Многолетний опыт работы в косметологии, опыт выступлений, участия во множестве профессиональных форумов дает возможность создать событие, которое в первую очередь интересно и полезно нам самим — специалистам, имеющим врачебную квалификацию. Наш конгресс — именно для врачей.

При этом, конечно, наша задача — показать главные тренды в косметологии. Например, сейчас актуальна тема регенерации тканей. Если раньше косметология действовала в формате «кулить» внешности, изменения форм, то сейчас мы работаем над сохранением собственных резервов человека, чтоб он мог как можно дольше жить на своих ресурсах.

Каких принципов вы придерживаетесь, составляя программу «Сияния Байкала»?

— Мы выстраиваем ее с упором на клиническое мышление, которое прививают в медицинских университетах.

Например, однократно в зале демонстрировались на одном экране — трансляция из нашей клиники, где работали эксперты и показывали новые техники коррекции лица, на другом экране — прямой эфир из Москвы, с площадки МГИДО, где анатомы показывали анатомическую диссекцию. Такой формат дал глубокое понимание для врачей-слушателей, на каком анатомическом уровне работает врач-эксперт, показывающий свою работу, так как анатомы демонстрировали на подготовленном диссекционном биоматериале все анатомические образования той зоны, в которой шла манипуляция.

Это дало наглядное понимание, что необходимо учитывать при коррекции.

Технически и организационно это большая ра-



Эльмира Сатардинова

Фото А.Федорова

«Мы научились быть гибкими, не предавая своих ценностей»

Рынок косметологических услуг вырос со времен пандемии в полтора раза. В чем причина? Как изменилась отрасль за эти годы? Что помогло успешно адаптироваться к новым экономическим реалиям? И как обстоят дела с импортозамещением? Эльмира Сатардинова поделилась своим экспертным мнением о ситуации в отрасли.

Оборот рынка косметологических услуг с 2020 года вырос полтора раза. Растет количество пациентов или только цены?

— Как показывает практика нашей компании, растет всё: и количество потребителей, причем среди них появляются и представители сильного пола, и среднее количество визитов на пациента, и средний чек. Цены тоже растут, поскольку косметология — это высокотехнологичная отрасль, а всё, что касается современного медицинского оборудования, не может стоить дешево: оно требует и высокой квалификации врачей, и техобслуживания, и расходных материалов.

Два года назад мы обсуждали, как рынок адаптируется к постковиду, санкциям, волатильности валют. Сегодня можно сказать, что адаптация состоялась?

— Мы — я имею в виду косметологический бизнес в целом — научились быть гибкими, не предавая своих ценностей и своих целей. Конкретно в компании «Сатэль» мы усилили нашу команду топ-менеджеров, бизнес-процессы, моменты, связанные с внутренними информационными системами.

Насколько изменился рынок препаратов и оборудования за это время?

— Главная перемена — за два года (казалось бы, что можно сделать за такой срок?) российские производители вывели на рынок отечественное оборудование для лазерной, фототерапии. Сейчас отшлифовываются различные программы работы на нем. Появились свои препараты — очень интересные, можно сказать, уникальные. И это не «купили в Китае ингредиенты, смешай, наклей этикетку», а собственные разработки, свое высокотехнологичное производство. Уже есть опыт использования, видны результаты — благодаря им растет доверие пациентов к российским брендам. Надеюсь, это станет хорошим трамплином для развития полноценной косметологической индустрии в стране.

КРАСОТА ЧЕРЕЗ ЗДОРОВЬЕ

Получается, косметолог сегодня не просто выполняет процедуры по желанию клиента. Он должен предвидеть многое, принимать решения, держа в уме массу вводных. Ему нужно работать в тандеме с врачами других специальностей — гинекологами, эндокринологами, неврологами... На ваш взгляд, готово ли профессиональное сообщество к такой смене формата?

— Эстетическая медицина в России бурно развивается. Если раньше мы ездили учиться в Европу, то сейчас можно смело сказать, что европейские конгрессы по контенту, по научной составляющей выглядят скромнее российских. Все-таки в нашей стране востребованность услуг по улучшению внешности намного выше. А это дает импульс развитию междисциплинарных знаний. Так что да, я считаю, что наше про-

фессиональное сообщество прошло серьезную эволюцию.

Свою роль играет еще и то, что к косметологу приходят не только относительно молодые и заведомо здоровые люди. Зачастую проблемы с внешностью возникают из-за дефицитов, функциональных нарушений работы органов, гормональных сбоев. Например, причиной пигментации может быть банально сниженный уровень ферритина, гемоглобина, или проблемы с печенью и желчным пузырем, или нарушенный гормональный фон. Прежде чем косметолог начнет «стирать» пигментные пятна, нужно провести диагностику, исключить либо подлечить исходную патологию. Как правило, когда пациент возвращается здоровым, нам остается «дошлифовать» совсем немного.

Современная косметология — это уже не про «красивые губы и скулы». Это, прежде всего,

качество жизни и красота через здоровье. Очень важно, чтобы врачи могли комплексно подходить к коррекции внешности пациента. Программа лечения может занять определенное время – и важно, чтобы в итоге был логический результат. Поэтому мы так и назвали основную тему конгресса в 2025 году – «Эко-Логичная косметология».

Помимо конгресса, проект «Сияние Байкала» включает еще и чемпионат. Одно из условий участия – врач должен в своих соцсетях показывать и рассказывать, как меняется внешность пациента. Зачем?

Это история про популяризацию правильно-го отношения человека к себе: какие процедуры можно делать, каких результатов с их помощью можно добиться. Куда идти за красотой, чтобы экономия на качественных услугах не обошлась в итоге слишком дорого.

И она получила неожиданное, но вдохновляющее развитие: одна из участниц, которая соревновалась в номинации «Исцеление красотой», хотя и не прошла в финал, инициировала у себя в городе флешмоб помочь «социальным» пациентам. Потому что «Исцеление красотой» – это работа косметолога с теми, кто находится в сложной ситуации и не всегда может оплатить услуги клиник. С людьми после аварий, ожогов, прошедшиими через многочисленные операции; с женами, вдовами и самими участниками СВО; с многодетными мамами и мамами особенных детей, с малоимущими семьями. На ее призыв откликнулись коллеги – и получилась целая акции.

НОВЫЙ ФОРМАТ И НОВЫЙ РИТМ

За проектом «Сияние Байкала» стоит колоссальная организационная работа. Не можем не спросить: а зачем это лично вам?

Каждый человек выбирает, чем он готов заниматься и ради чего. И это не только про бизнес. Деньги – это аплодисменты мира за наши действия. Это приятно, но я занимаюсь «Сиянием Байкала» еще и для того, чтобы улучшить знания врачей, в том числе в команде «Сагаль», показать свое видение, как должна развиваться косметология, подсветить то, чего не должно быть в нашей отрасли.

Если бы мы делали не то, что действительно нужно миру, наверное, у нас бы ничего не получилось. Но у нас получается. И это дает силы.

Есть ли силы на то, чтобы проводить конгресс каждый год, а не раз в два года?

Мы давно получаем обратную связь, что надо делать «Сияние Байкала» ежегодно. Я согласна: если перерыв между событиями большой, потом сложнее запустить машины снова. Гораздо проще делать это регулярно и ритмично. Поэтому мы придумали новый формат и новый ритм. Сохраню пока интригу, но будет интересно!

Елена Демидова

«Сияние Байкала – 2025» – это:

45

экспертов

Более

500

участников

36

компаний-партнеров, представивших свою продукцию

4 тренда современной косметологии

Косметология – и как наука, и как бизнес – переживает бурное развитие. Что сегодня находится в авангарде отрасли, как выбрать тактику работы с пациентом, как помочь ему сориентироваться в многообразии формул и методик – об этом и многом другом два дня говорили спикеры X Всероссийского конгресса врачей-косметологов, который прошел в Иркутске в рамках образовательного проекта «Сияние Байкала». Мы выбрали несколько интересных трендов, о которых упомянули эксперты.

Тренд №2. Glass Skin – эффект идеальной кожи



Организаторы «Сияния Байкала» уделили большое внимание в научно-практической программе конгресса последним трендам: регенеративной косметологии с экологичным подходом к собственным резервам кожи и тканей пациента, анатомии лица с акцентом на особенности строения у разных морфотипов и т.д.

– С учетом стремительного развития аппаратных методов омоложения большую часть программы занимали доклады об инновационных методиках. Наши спикеры – это эксперты российского и международного уровня, которые формируют современные тренды развития косметологии, – подчеркнула идеальный вдохновитель и научный руководитель проекта Эльмира Сатардинова.

Тренд №1. Системный подход к регенерации



На современном этапе развития индустрии работа косметологов уже не представляется без интегративной анти-age медицины, считает кандидат медицинских наук, врач-косметолог, врач-невролог, врач интегративной антивозрастной медицины, владелица собственной клиники **Марина Рябус**.

– Мы восстанавливаем кожу, восстанавливаем мягкие ткани лица, но для общего ощущения молодости и красоты очень нужна и важна энергия, которая с возрастом обычно снижается. Сегодня мы в России имеем возможность работать с новыми формулами, с интересными препаратами, причем за разумные деньги, которые дают нам возможность контролировать процессы старения очень глубоко, помогают осуществлять системные настройки организма вплоть до эпигенетического отката – поддерживать не только красоту кожи, волос, но и объем мышечной массы, эндокринную ось, энергетический потенциал наших пациентов.

Но мы не должны забывать о том, что при этом выходим уже в другую – междисциплинарную – область медицины. И без регулярных чекапов и контроля за состоянием здоровья наших пациентов со стороны опытных гинекологов, эндокринологов, реабилитологов, терапевтов все эти новые интересные возможности не могут стать повседневной практикой косметологии. Поэтому, конечно, у каждого косметолога должен быть коллега-доктор, который будет в паре с нами вести пациентов.

«Работа пластического хирурга не должна быть заметна», – так звучит основной запрос от пациентов, рассказала кандидат медицинских наук, пластический хирург, врач высшей категории, главный внештатный специалист по пластической хирургии Министерства здравоохранения Красноярского края, врач эстетической медицины, главврач и ведущий пластический хирург клиники effi **Ирина Андриянова**.

– Важно, чтобы лицо не было «уставшим» от вмешательств, не выглядело искусственным (а с каждым годом у нас будет все больше пациентов после «пластики»), чтобы человек смотрелся красивым, свежим, молодым. Сегодня в тренде Glass Skin – эффект идеальной кожи, гладкой, нежной, к которой хочется прикоснуться.

Идеальная кожа должна сиять. У взрослых людей от поверхности кожи отражается 5-7% света, остальное проникает в кожу, частично поглощается меланином и гемоглобином, а частично, рассасываясь в подкожной жировой клетчатке, возвращается, давая желанное глубинное свечение. На этот процесс влияет рельеф кожи, гиалуроновая кислота различной молекулярной массы, которая распределяется в разных слоях кожного покрова, и – новая «мишень» красоты и молодости – жировая ткань, которую нужно беречь. Был период, когда мы довольно агрессивно к ней относились, но сегодня жировую ткань рассматривают как ресурс.

Чтобы добиться эффекта Glass Skin, косметолог должен подготовить кожу пациента к хирургическим вмешательствам. Нормализовать баланс мягких тканей, активизировать выработку волокон соединительной ткани, обеспечить стабильность физиологической регенерации. А после провести ее реабилитацию. Нужно выстраивать партнерство с хирургами – тогда пациенты будут довольны и благодарны.

Тренд №3. Перспективы ботулинотерапии



Ботулинотерапия лидирует среди нехирургических косметологических процедур во всем мире, занимая свыше 43% этого рынка, поделился врач дерматокосметолог, член экспернского совета по ботулинотерапии стран СНГ, председатель общественного объединения ботулинотерапии Республики Казахстан

стан, медицинский директор специализированной клиники SMART Clinic **Сергей Шлехов**.

– Уже сегодня в руках врачей – больше 15 разных препаратов. И новые продолжают разрабатываться. На подходе и более сильные токсины, с более длительным эффектом. И «короткоживущие» – с быстрым началом действия, но и с недолгой продолжительностью работы, всего 2-3 недели. И в эстетической медицине, и в неврологии такой кратковременный эффект тоже бывает нужен. Есть рекомбинантные токсины – со стабильными свойствами, не зависящими от «характера» клостридии (бактерии, с помощью которой получают медицинские ботулиновые токсины – прим. ред.), и токсины-химеры – с нестандартными свойствами.

Наша клиника приняла участие в клиническом исследовании подобного препарата – он не вызывает миорелаксации, но имеет выраженный противоболевой эффект. Мы применяли инъекции для снижения у пациента сильнейших болей после обширного ожога. Через три дня боль снизилась на 80%. Представляете, каковы перспективы в недалеком будущем у этого направления? Гели и пластины с ботулотоксинами уже проходят испытания.

Тренд №4. Особый подход к клиентам



С 2020 года все мы живем в условиях неопределенности, напомнил генеральный директор частной клиники effi **Виталий Андриянов**. По его словам, люди – и пациенты косметологов в том числе – испытывают страх перед будущим, не понимая до конца, как будут развиваться события дальше. На фоне этой неуверенности отрасль эстетической медицины вошла в экономику рационального выбора.

– Это значит, что каждый клиент хочет четко понимать, что он получит от той или иной услуги. И выбирает рационально. По статистике, 86% пациентов читают отзывы на клинику и врача, прежде чем прийти, 71% смотрят фотографии результатов той процедуры, на которую записываются.

Что делать косметологическим клиникам в этой ситуации? Нам надо учиться говорить простым языком, что бывает нелегко для врачей, убедительно доносить свои мысли, свои результаты и преимущества. Формировать такое информационное поле, которое будет убеждать пациента в том, что именно к нам нужно прийти. Да, придется выстраивать и гибкие условия по цене, но нужно создавать дополнительную ценность. Если ценность ваших услуг в глазах пациента будет значительно превышать сумму, которую за них нужно заплатить, то не нужно будет сваливаться в демпинг.

Елена Демидова



Имеются противопоказания. Необходима консультация специалиста

Фото А.Федорова

7 пугающих фактов о «сером» рынке косметологии

«Серый» рынок эстетической медицины достиг пугающих масштабов: по официальным данным, его доля эквивалентна 40% «белого» рынка, по неофициальным – почти 70%. Зачастую псевдокосметологи арендуют небольшие помещения, не соответствующие никаким санитарным и гигиеническим требованиям, работают без лицензий и профессионального оборудования, на нелегальных препаратах неясного происхождения, обещая изменить качество жизни через «уколы красоты» и «капельницы молодости». Что важно знать о нелегальном рынке эстетической медицины? И как не стать его жертвой? Об этом рассказала Эльмира Сатардинова, президент Байкальской ассоциации специалистов эстетической медицины, руководитель компании «Сатэль».



1. Огромный оборот средств

По официальным данным, доля нелегальных медицинских услуг по профилю косметологии эквивалентна 40% «белого» рынка. По неофициальным – практически 70%.

– Национальная ассоциация клиник эстетической медицины считает, что «серый» рынок продолжит расти. Зная цифры легального оборота – 312 миллиардов рублей, можно представить, какие суммы идут мимо государства, мимо налоговых органов.

2. Минимум контроля

Все, что связано с легальной медицинской деятельностью в сфере красоты, подчиняется строгим правилам и проверяется всеми надзорными и контролирующими органами. На медицинские учреждения мораторий на плановые проверки малого бизнеса не распространяется.

– Нелегалы же находятся в «слепой зоне». Их никто не проверяет, а пострадавший может обратиться за помощью разве что в полицию. Но она будет заниматься вопросом лишь в том случае, если нанесен тяжкий вред здоровью.

Даже если подпольный специалист и попадет в поле зрения государства, максимум, что ему грозит, – штраф в 2500 рублей. Для того, кто зарабатывает 20-30 тысяч в день, сумма не так уж и велика.

3. Реклама без ограничений

Пока реклама официальных медицинских организаций и их услуг предельно зарегулирована, объявлениями «серых» косметологов, занимающихся незаконной деятельностью, пестрят все соцсети и агрегаторы.

– Точно так же, как и рекламой каких-нибудь «двухнедельных онлайн-курсов по уколам красоты».

4. Мастера без профильного образования

Чтобы стать врачом-косметологом, надо 6 лет отучиться в медуниверситете, пройти 2 года ординатуры по дерматовенерологии и 576 академических часов профессиональной подготовки по направлению «Косметология». В то же время, по данным опросов самозанятых в сфере красоты и здоровья, только 29% опрошенных получили высшее профильное образование, 20,4% не имеют профильного образования вообще, 28% прошли популярные курсы, и всего 19% – курсы с выдачей удостоверения государственного образца.

– Обучением псевдоспециалистов часто занимаются организации, не имеющие лицензии на образовательную деятельность и не требующие от своих слушателей профильного образования. Это уже само по себе огромный «серый» рынок.

5. Опасные тренды «улучшайзинга»

внешности

Перекачанные лица, мода на губы «утючкой», «плоский бант», огромные скулы и прочее – это все «серый» рынок. Такие тренды распространяются в интернете, и первыми их жертвами становятся молодежь и подростки.

– Одна из самых страшных, на мой взгляд, тенденций последнего времени – «уколы себя сам». Людям предлагают купить на маркетплейсах инъекционные препараты (а они там в свободном доступе), прочитать инструкцию, посмотреть ролик и по-

ставить себе «укол красоты». Старшеклассницы делают инъекции в школьных туалетах!

Кроме того, сейчас очень активно пропагандируется качество жизни через «капельницы молодости», «капельницы энергии», «капельницы энзимы». Они тоже очень часто предлагаются нелегально.

6. Нелегальные лекарства и оборудование

В 2023 году Росздравнадзор выявил в стране 4,7 млн нелегальных, не имеющих регистрационных удостоверений на использование на территории РФ и просто поддельных медицинских аппаратов.

– Все это сегодня можно приобрести на маркетплейсах – вплоть до оборудования для лазерных воздействий, для плазмолифтинга, для инъекций. А также – препараты, многие из которых не зарегистрированы в России, не имеют сертификатов качества, просто опасны.

7. Осложнения и плачевые последствия

Национальная ассоциация клиник эстетической медицины отмечает, что в 2023 году количество обращений пациентов с осложнениями после манипуляций «серых» косметологов выросло более чем в 2,5 раза. И, как считают в ассоциации, продолжит расти.

– На «сером» рынке действуют люди, не имеющие медицинского образования, не понимающие анатомии, не знающие, из чего сделаны те или иные препараты, насколько они качественные, очищенные. Они ставят уколы! Конечно, это может закончиться воспалением, развитием фиброзов, рубцов, эмболией сосудов, некрозом тканей и более опасным последствиями.

Контроль, ответственность и просвещение

Тому, как бороться с «серым» рынком, был посвящен круглый стол «Как дорого обходится дешевая красота», который организовали в Иркутске компания «Сатэль» и Байкальская ассоциация специалистов эстетической медицины. Мы записали мнения и предложения экспертов.

«Контрольные органы привыкли проверять только тех, у кого есть лицензии»

Наталья Васильева, доктор юридических наук, профессор кафедры предпринимательского и финансового права Института государственного права и национальной безопасности БГУ:

– Во-первых, нужно усилить контроль и надзор. Проверки «серых» косметологов» не проводятся прежде всего потому, что государство этот бизнес не видит. Но незаконный оборот наркотиков, незаконный оборот оружия – тоже сферы «невидимые», однако правоохранительные органы занимаются их расследованием. Так и здесь: нужно разрабатывать методики выявления.

Во-вторых, административная ответственность в области нелегальной медицинской деятельности должна быть ужесточена, и речь не только об увеличении денежного штрафа, но и о конфискации материалов и оборудования, а возможно, и о привлечении к уголовной ответственности за последующие нарушения.

Конечно, многое зависит от самих пострадавших. Зачастую пациент, получив некачественную услугу, с заявлением не обращается, считая, что он ничего не сможет доказать: договора нет, чека нет. Но есть судебная практика, когда причинение вреда здоровью конкретным «серым» косметологом подтверждалось косвенными доказательствами: свидетельскими показаниями, показаниями потерпевшей и скриншотами пе-

риписки в социальных сетях. Если врачи будут говорить об этом своим пациентам, если мы будем поднимать проблему в средствах массовой информации, то, наверное, дело сдвинется.

«Нужно зарегулировать оборот ботулотоксинов»

Александр Терентьев, директор Национальной ассоциации клиник эстетической медицины:

– Мы среди прочего предлагаем зарегулировать оборот ботулотоксинов: ввести предметно-количественный учет отпуска как для сильно действующих препаратов, а сам отпуск разрешить только клиникам.

Ботулиннический нейропротеин – это иммунобиологический препарат, который, по инструкции, может назначаться только врачом. Но сегодня мы видим – и это очень хорошо фиксируется в системе «Честный знак», – что до 90% препаратов на основе ботулотоксина, которые отпускаются легально в России, покупают физические лица.

«Обращение к «серым» косметологам не всегда продиктовано экономией»

Александр Мальм, блогер, продюсер, директор интернет-канала «СЛИВА»:

– Далеко не всегда обращение к «серым» косметологам продиктовано экономией. Мы снимали фильм о подпольной косметологии, и многие

пострадавшие приезжали на встречу на хороших, дорогих машинах.

Мотивация была в другом. Например, одной из них в клинике предложили длинный путь решения проблемы: сначала диагностика, потом поэтапное лечение. А в нелегальном кабинете пообещали все решить за два сеанса уколов. Надо заниматься просвещением целевой аудитории.

«Особая история – маркетплейсы»

Диляра Окладникова, директор центра «Мой Бизнес»:

– Отчасти лёд тронулся. Например, Минсоцразвития России внесло поправку в программу

социальных контрактов, согласно которой субсидию на развитие своего дела нельзя получить на покупку медицинского оборудования и материалов.

Особая история – маркетплейсы, которые, по сути, являются лишь витриной для товаров. Но если мы говорим об инъекционных препаратах, которые доступны даже подросткам, если такой препарат – а он может быть сам по себе хорошим, легальным – доставляется без соблюдения условий, перемораживается, перегревается и может изменить свойства, то нужно обсуждать особые требования для реализации таких товаров и выносить это на уровень федерального центра.

Елена Демидова

ВАЖНО

«Речь идет о здоровье населения»

Участники обсуждения считают, что с проблемой «серого» рынка нужно бороться на законодательном уровне: масштабы нелегальной косметологии растут год от года, и мы уже пожинаем плоды работы псевдоспециалистов: карикатурные лица, большое количество осложнений...

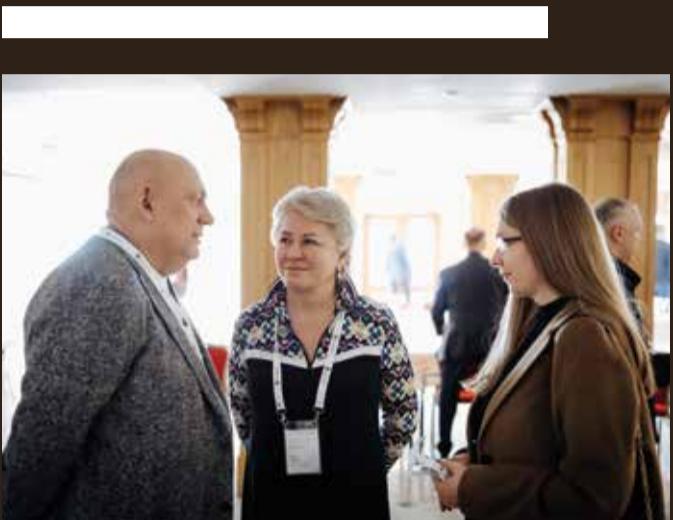
«То, что мы провели круглый стол, привлекли внимание СМИ, общественности, – лишь первый шаг. Надеемся, Министерство здравоохранения, Госдума обратят внимание на проблему, ведь речь идет о здоровье населения, о

качестве жизни, – говорят эксперты. – Мы не намерены останавливаться: на мероприятиях создали и подписали обращение, будем привлекать его на законодательном уровне».

Почему компании выбирают путь перемен
и чем полезна философия Адизеса

От теории к практике. Как восприняли работу с
консультантами Института Адизеса владельцы и
руководители иркутских компаний?

«Конфликт эго – главный вызов
для бизнеса». Павел Белорусский о том, почему
теория Ицхака Адизеса работает – даже в России



Философия перемен

Как прошел семинар
«Адизес. От теории к практике»
на Байкале



«Когда, если не сейчас?»

Почему компании выбирают путь перемен и чем полезна философия Адизеса

«Невозможно, выслушав Адизеса, не начать воплощать услышанное. Словно что-то щелкает в голове: так сидеть нельзя, надо что-то делать», – делится своими впечатлениями от первого знакомства с теорией Ицхака Адизеса и образовательными программами «Адизес Бизнес Консалтинг» Марина Седых (ИНК-Капитал). С 22 по 24 марта Марина Владимировна инициировала проведение уникального для Иркутска мероприятия – семинара «Адизес. От теории к практике». Он прошел в поселке Никола на Байкале и объединил руководителей и владельцев значимых компаний, став точкой отсчета для формирования «Высшей лиги» – нового сообщества крупного регионального бизнеса. О том, почему идеи Адизеса особенно актуальны сегодня, как совершенствование бизнес-управления может усилить регион, чем и кому будет полезна «Высшая лига», Марина Седых рассказала нашему изданию.

1. ПОЧЕМУ АДИЗЕС?

«На свой первый семинар школы Адизеса я попала практически случайно. Тогда я открыла для себя, что эта методика – невероятно мощный драйвер перемен. Ты не можешь, выслушав Адизеса, не начать воплощать услышанное на практике. Словно что-то щелкает в голове: так сидеть нельзя, надо что-то делать», – рассказывает Марина Седых.

Но подобные семинары школа Адизеса проводит в основном в Центральной России. А ИНК-Капитал решила пригласить экспертов школы на Байкал. Так у руководителей крупнейших сибирских компаний появилась уникальная возможность не только познакомиться с идеями Ицхака Адизеса, но и обсудить их практическое применение, получить эффективные инструменты управления бизнесом.

2. ПОЧЕМУ ИМЕННО СЕЙЧАС?

Философия, методология Адизеса, как отмечают организаторы, строится на историях перемен. Когда, как не сейчас – в период действительно больших перемен, тектонических сдвигов в экономике и жизни – к ней обратиться?

«Я по-хорошему завидую тем, для кого это первое мероприятие. Но даже если кто-то и был знаком с методикой Адизеса, наш интенсив – это другой формат, другие практики. Хотя теория, конечно, та же самая», – подчеркивает Марина Седых.

3. ДЛЯ КОГО ПРЕДНАЗНАЧЕНО ЭТО МЕРОПРИЯТИЕ?

Всего участие в семинаре приняли 22 первых лица. Среди них – собственники и топ-менеджеры крупных организаций не только из Иркутской



Марина Седых

Фото: Е. Козырев

области, но и из других регионов Сибири и Дальнего Востока.

«Можно сказать, что на Байкале, в неслучайном месте, собрались неслучайные люди. Которые хорошо понимают, как важен подход Адизеса к управлению организацией в сегодняшнем стремительно меняющемся мире», – отмечает Марина Седых.

4. ЧТО ДАЛЬШЕ?

Как подчеркивают организаторы, семинар – это еще и желание создать бизнес-сообщество владельцев и руководителей крупного бизнеса, несущих ответственность не только за своих сотрудников, но и за регионы, где они работают. Развитие систем управления делает компании более сильными и эффективными. А если бизнес будет эффективным и успешным – успешным будет и весь регион.

«Мы анонсировали бизнес-сообщество «Высшая лига» – в том числе, чтобы усилить синергию взаимодействия, чтобы Восточная Сибирь стала точкой притяжения. Сегодня в Иркутске и Иркутской области не так много подобных неформальных объединений, как в других регионах и в Москве. А хотелось бы заниматься бизнесом и решать проблемы здесь, в Сибири, сообща, не в одиночку», – поясняет Марина Седых.

5. ЧТО ПОЛУЧАЮТ УЧАСТНИКИ СООБЩЕСТВА?

Во-первых, участие в сообществе – это доступ к библиотеке лучших практик: риск-менеджмента, непрерывности бизнеса, систем управления, операционной эффективности,

производственной безопасности, устойчивого развития и многих других направлений. Во-вторых, это возможность обсуждать насущные для бизнеса темы, привлекая профессиональное экспертное сообщество из разных компаний, объединять усилия и совместно работать над возникающими проблемами. В-третьих, это возможность проводить по запросу собственных мероприятий сообщества – подобные состоявшемуся семинару «Адизес. От теории к практике». В-четвертых, мероприятия сообщества включают не только образовательную, но и культурную программу. Так, на прошедшем семинаре «Адизес. От теории к практике» участников ожидало уникальное ледовое путешествие по Байкалу, организованное туроператором «НУУР 1642» – экспертом в организации премиальных туров по Байкальскому региону.

«Если ты собственник бизнеса, если ты генеральный директор компании, то, скорее всего, работаешь 24/7 – так почему бы нам не встречаться время от времени не только для обсуждения каких-то насущных вопросов, но и просто собираться вместе, с семьями и учиться отдохнуть? Это не менее важно, чтобы сохранить ресурс, не получить негативных системных последствий для здоровья», – говорит Марина Седых. И добавляет, что резиденты сообщества могут сами инициировать подобные мероприятия.

6. КОГДА СЛЕДУЮЩАЯ ВСТРЕЧА?

Безусловно, руководители и собственники бизнеса – люди занятые, поэтому для начала предполагается встречаться, к примеру, раз в квартал. Провести следующую встречу планируют в июне. В сентябре состоится очередной Байкальский риск-форум – и резидентов «Высшей лиги» также приглашают воспользоваться этой площадкой.

«БРИФ изначально придумали для решения внутренних задач ИНК. Но, поскольку аналогичных мероприятий, посвященным рискам в бизнесе, в стране больше нет, к нам стали присоединяться и другие компании», – рассказывает Марина Седых. – Осенью мы проводим его уже в девятый раз. Суммарная аудитория форума, включая онлайн-участников, достигла 3,5 млн человек, на площадке БРИФ выступило более 900 спикеров, а библиотека лучших практик уже включает более 800 практических кейсов. Это хорошая площадка для решения своих вопросов, для усиления своих брендов».

По всем вопросам, касающимся деятельности бизнес-клуба можно обратиться к руководителю проекта Денису Скороходову по телефону: +7 902 566-69-11

Иркутские бизнесмены – о пользе семинара «Адизес. От теории к практике»

Новый взгляд на знакомые вещи, проверка своей интерпретации или один сплошной инсайт? Как восприняли работу с консультантами «Адизес Бизнес Консалтинг» владельцы и руководители иркутских компаний? И готов ли региональный бизнес объединяться во имя развития Сибири?

«Изменения – неотъемлемая часть жизни»

Вячеслав Заяц, генеральный директор ООО «Сибирское товарищество»:

– Про Институт Адизеса я слышал давно, так что меня впечатлила не столько новизна информации, сколько ее компоновка. Все процессы и понятия сначала были разложены на составляющие, а потом собраны воедино и объяснены, подготовлены к использованию как инструмент для внедрения изменений в компании. Это понравилось больше всего.

Изменения – это неотъемлемая часть жизни, но внедрять их нужно взвешенно. Поэтому есть о чем посоветоваться с тренерами. Подумаем, с чего можно было бы начать, в том числе в свете произошедших перемен в структуре нашего бизнеса.

Бизнес-сообщество – это хорошая идея. Коммуникации нас развиваются, и в своем кругу мы сможем общаться на темы, которые обычно не доходят руки поднять в бизнес-пространстве. У меня есть определенный круг людей, мнению которых я доверяю, с которыми встречаюсь, чтобы «прочистить мозги», поделиться чем-то своим. Подобные встречи для меня – своего рода учеба.



«Все три дня – один большой инсайт»

Александр Новолодский, генеральный директор группы компаний «МедСтандарт»:

– Спасибо ИНК-Капитал за возможность прикоснуться к новому. Технология Адизеса меня давно интересовала, и в компании мы внедряли ее элементы. Но интенсив дал более глубокое раскрытие темы, а главное – правильное понимание Адизеса. Читая книги, ты все равно интерпретируешь информацию по-своему, а здесь мы получили исходное видение автора.

По большому счету, все три дня стали одним большим инсайтом. Например, взгляд на компанию через призму кода Адизеса, на подбор сотрудников, исходя из того, какие из функций – производительность, администрирование, предпринимательство, интеграция – нужно закрыть. Подход к мотивации: важно не столько мотивировать сотрудников, сколько не демотивировать их. Кроме того, мы получили много небольших, но очень практических инструментов, которые позволяют реализовать элементы управления по Адизесу.

Теперь предстоит «докрутить» те элементы, которые в нашей компании уже внедрены, выстроить их так, как предлагает сам



Адизес. Да, потребуется время, чтобы коллектив выдержал нагрузку изменений, но то, что полученные знания будут применены на практике, – это точно.

Идея бизнес-сообщества, озвученная во время интенсива, – классная. Такое общение позволяет поверить и расширить свои горизонты понимания бизнеса. Через «Высшую лигу» мы сможем лучше понимать, кто мы в регионе, что мы можем привнести, как помочь области, ее людям развиваться.

«Процесс трансформации не заканчивается»

Сергей Костюков, основатель ОАО «Байкалварцсамоцветы», советник генерального директора:

– Методик управления бизнесом довольно много. Но почти все они достаточно тяжело применимы в управлении. Методика Адизеса же помогает быстро понять и вникнуть в суть того, как распознать личность и как распознать бизнес. Всего четыре «витамина» – и, в зависимости от того, как их расставишь в функционале, ты определяешь положение своей компании и стиль управления.

Я давно занимаюсь и управлением, и структурированием компаний – этот процесс не может быть законченным, он всегда в трансформации, а менять всегда очень сложно. В том числе из-за внутреннего сопротивления сотрудников. Но внедрить

«Конфликт эго – главный вызов для бизнеса»

Павел Белорусский о том, почему теория Ицхака Адизеса работает – даже в России

Российский бизнес – очень молодой: самым старым корпорациям здесь по 35 лет. В силу этого все значимые компании в стране находятся примерно на одном этапе жизненного цикла и решают похожие проблемы. В этом российская специфика и главный вызов – так считает Павел Белорусский, сертифицированный консультант «Адизес Бизнес Консалтинг». По приглашению ИНК-Капитал и лично Марины Седых эксперт три дня работал в нашем регионе в рамках семинара «Адизес. От теории к практике» с руководителями крупных иркутских компаний. Мы поговорили с Павлом о том, какие проблемы бизнеса в России сегодня выходят на первый план и почему на фоне тектонических сдвигов в экономике важно уметь управлять такими тонкими материями, как лояльность, воодушевление и столкновение эго.

За каждым «Bay!» – знакомая картина

Павел, аудитория семинара получилась очень неоднородной: разные отрасли, разный возраст компаний – были и молодые бизнесы, и зрелые. Кто-то знаком с теорией Ицхака Адизеса, кто-то – нет. Как работать со столь разными участниками?

– Бизнесы всегда разные, как и люди. Но при этом все ходят по одной земле, на всех действует одинаковая сила гравитации, и, если уколоть палец, всем больно. Так и с компаниями: вызовы перед ними стоят, казалось бы, разные, но законы общие и инструменты общие. Просто по-разному применяются.

Я работал с сотнями организаций за последнее десятилетие. Это безумно интересно: каждый раз это целый новый мир. Ты приходишь и думаешь: «Bay, такого я никогда не видел – новая отрасль, новая бизнес-модель!» Но погружаешься – и видишь знакомую картину. Часто оказывается, что да, есть отраслевая специфика, но в целом проблемы у всех общие – и общие подходы помогают их решать.

На семинаре я рассказывал про общие принципы, про инструменты. Думаю, каждый участник сам найдет применение к своей ситуации.

Детские болезни молодой экономики

Российский бизнес, как и вся наша экономика, – очень молодой. Самым старым компаниям – немногим более 30 лет. На клаудиев ли это отпечаток на характер проблем?

– Удивительным образом у России нет особой специфики с точки зрения набора проблем: наши компании сталкиваются с теми же вызовами, что и остальной мировой бизнес. Но нюансы все-таки есть. В США, например, бизнес существует уже сотни лет. В России же, как вы сказали, ему как таковому – лет 30, максимум 35. И возраст основателей и генеральных директоров тоже примерно одинаковый: в бизнесе люди редко заходили пятидесятилетними, в основном это были тридцатилетние ребята. Сейчас им по 60.

Что мы имеем в итоге? Примерно одинаковый возраст основателей, примерно одинаковый путь прошел их бизнес. Соответственно, все крупнейшие компании оказываются на более или менее одинаковом этапе развития, и проблемы у всех примерно похожи. Это то, что объединяет всех. Там же, где компании могут иметь многовековую историю, разнообразия гораздо больше.

Задача компаний – работать как «единий кулак»

И все же, могли бы вы назвать топ проблем, характерных в большей степени для России, в том числе в силу юного возраста бизнеса?

– Я думаю, прежде всего, это проблемы с построением единства в команде. Во всех компаниях мы видим большое количество межличностных конфликтов. И чем выше уровень сотрудников, тем более серьезные конфликты мы наблюдаем. Если рассма-

тривать первую линейку подчинения, топ-менеджмент, – там все люди состоявшиеся. Больше масштаб личностей, опыта, интеллект – и больше эго. А значит, им гораздо сложнее сосуществовать друг с другом и подстраиваться: у каждого свои предпочтения, амбиции, карьеры, личностный стиль.

При этом топ-менеджеры большую часть времени проводят вместе. Как сделать так, чтобы они могли работать в одном порыве, отдавая больше энергии делу, создавая большую синергию? Что предпринять, чтобы твоя организация не просто как-то функционировала, а была как единый кулак, как стартап – с «движухой», с энергией? Вот эта задача стоит перед всеми российскими компаниями. Но, к сожалению, многие её не осознают, а кто осознает – не верят, что решить ее возможно.

Менеджерские «штуки» для тонких материй

А это на самом деле возможно?

– Методология Адизеса дает понятные, совершенно практические инструменты для преобразования вещей, в том числе таких, которые сложно измерить. Например, командный дух, изменение культуры компании, изменение климата в компании, уровня воодушевления людей и их лояльности к организации.

Не секрет, что сейчас бизнес переживает кризисы постоянно. То и дело пролетает новый «черный лебедь». Но в одних компаниях люди втихаря начинают рассыпать свои резюме по рынку. В других сознаваются: «Давайте встретимся и обсудим, что нам делать, как выйти из этой ситуации».

Большие компании, как «Титаник», часто оказываются очень уязвимыми. Чтобы снизить эту уязвимость, нужно создавать органические взаимосвязи внутри. И они не достигаются какими-то метафизическими способами вроде «танцев с бубнами».

Объединить команду можно, только изменив систему управления, внедрив правильное целеполагание, правильные КPI, правильную систему горизонтального взаимодействия между подразделениями, правильный процесс бюджетирования, правильную структуру вознаграждения. Это все понятные менеджерские «штуки», но без них нельзя сплотить людей.

А чтобы их правильно настроить, надо знать, в какой последовательности это делать, с помощью чего. Именно эти инструменты я и привез сюда – и, надеюсь, сумел ими поделиться.

Незаменимый лидер – эгоист и гордец

Роль команды – ее заряженности, сплоченности, лояльности – в развитии компании, безусловно, велика. А какова роль лидера? Тридцатилетние ребята из девяностых, которые основали бизнесы, сегодня задумываются о том, кому передавать построенное, и многие приходят к выводу: «Некому». Означает ли это, что без лидера компания тоже не всегда жизнеспособна?

– Главная задача лидера – не просто воспитать себе преемника, а создать культуру преемственности в компании. Мы сейчас говорим

“

Главная задача лидера – не просто воспитать себе преемника, а создать культуру преемственности в компании



Павел Белорусский,
сертифицированный консультант
«Адизес Бизнес Консалтинг»

об устойчивости организаций к изменениям. Но перемены – это не только курс валют, санкции и ключевая ставка. Важные события могут происходить внутри компании: основатель заболел, устал, отошел от дел. Какой смысл строить бизнес, который зависит от тебя лично? Так ты создаешь не бизнес, а игрушку для самого себя.

В классических корпорациях топ-менеджер не получит традиционный годовой бонус, если не будет каждый год представлять программу преемственности. В такой программе есть тот, кто может заменить тебя завтра, если твой суперджет вдруг разобьется; тот, кто потенциально может сесть в твое кресло через год, и тот, кого ты готовишь на три года вперед.

Роль лидера очень высока: воодушевить команду, поставить цель и привести компанию к ней. Но это не означает быть незаменимым. Незаменимый – это эгоист, гордец или человек, который не обладает навыками формирования команды преемников.

Метод Адизеса – смотреть на организм компании в целом

Методик управления сегодня немало. И руководители и владельцы бизнеса, которые приходят к вам, наверняка изучали многие из них. Насколько эти системы отличаются друг от друга, насколько сильно конфликтуют между собой? Как понять, что больше подходит компании? Или можно сделать так, чтобы разные подходы дополняли друг друга?

– Методик и подходов, действительно, много: это и управление целями, и перформанс-менеджмент, и внедрение систем эффективности вроде «шесть сигм», «точно вовремя». Все эти подходы очень правильные. Но каждый из них, с моей точки зрения, нацелен на какую-то конкретную задачу, конкретный элемент работы компании. Однако должна быть и объединяющая система, которая может в том числе все это встроить в себя.

Возьмем для сравнения медицину. В ней много узких специалистов: невролог занимается нервной системой, нефролог – почками, кардиолог – сердцем, дерматолог – кожей, ортопед – опорно-двигательным аппаратом. Нельзя обратиться к одному доктору, который будет лечить все. Потому что это разные органы, разные системы, и каждая – это целая наука. Однако есть доктора восточной медицины, которые смотрят на человека как на единую, целостную систему. Их задача – восстановить здоровье всего организма. Но если они понимают, что нужно вмешательство конкретного специалиста, анализа, операции, то они вас отправят за конкретной помощью.

Методология Адизеса средни восточной медицине: она смотрит на организацию в целом и ставит перед собой задачу повышения организационного здоровья. Но все остальные методы при этом могут применяться на отдельных направлениях.

Елена Демидова



именно этот метод мы попробуем однозначно. Это познание достаточно простое, в том числе и для коллектива, что важно. Конечно, любой инструмент надо «подержать в руках», привыкнуть к нему, и потом уже начать использовать.

Что касается бизнес-сообщества, то это идея давно назревшая, Иркутск к ней уже несколько раз подходил. Собрат такое сообщество, с одной стороны, просто: все готовы, все заряжены на встречи, с другой стороны, сложно – из-за занятости руководителей. Но я думаю, что все возможно, тем более, что прозвучала идея собираться и семьями, чтобы по-новому взглянуть на наши красивые места.

«Работать с практиками – большое удовольствие»

Михаил Сигал, генеральный директор АО «Восток Центр Иркутск»:

– Я знаком с описанием жизненных циклов компаний Ицхака Адизеса, это известная его работа. Сформулировать ме-

тодологию в целом, аналитику и построение внутренних процессов мотивации столь структурно, столь глубоко возможно только практику – человеку, который погружен в эти процессы, чувствует их на кончиках пальцев. Когда я учился в институте, мне всегда доставляло удовольствие изучать предмет, преподаватель которого был практиком. И все

три дня интенсива я вспоминал это чувство, потому что мы общались с практиками, знакомились с практическим применением методики.

Приятно констатировать, что в нашей компании некоторые процессы выстроены именно так. Но, конечно же, огромный пул вопросов остается и требует осмыслиения для внедрения.

Идея создания бизнес-сообщества мне импонирует: всегда приятно пообщаться с успешными, умными людьми. Послушать их, поделиться каким-то своим опытом. Я уверен, что получится не просто очередной бизнес-клуб, а команда единомышленников, которые будут мыслить и работать в одном направлении.



НДПИ: как избежать миллионных доначислений

ВС Консалт, – о защите прав недропользователей в налоговых спорах

Нефть, газ, уголь, золото, щебень – в Иркутской области добывают самые разные полезные ископаемые. Налоговые органы не обходят такие предприятия вниманием. «Вопросы со стороны государства к добывающей отрасли возникают постоянно, и бизнесу не всегда есть что на них ответить, – говорит руководитель ВС Консалт Олег Кривозубов. – Учитывая рост таких случаев, мы запустили новое направление в компании – защита прав недропользователей в налоговых спорах. Наши специалисты, не побоюсь сказать, – одни из лучших по региону, если не по стране». Новое направление в ВС Консалт возглавил опытный юрист Роман Романенко. С ним мы и поговорили о том, какие претензии чаще всего предъявляет государство к добывающим компаниям и как бизнесу не пострадать в спорах с налоговиками.

«Добывающие компании – в зоне риска»

Внимание государства к добывающей отрасли в нашей стране всегда было пристальным. Регулярные камеральные проверки, выездной налоговый контроль – привычная реальность для недропользователей, добывающих нефть, газ, уголь, золото. С 2022 года интерес контролирующих органов резко вырос и по отношению к компаниям, работающим с общераспространенными полезными ископаемыми.

– Щебень признали объектом налогообложения по НДПИ – начались доначисления. Проблема в том, что понятная правовая позиция в этом вопросе и установленный алгоритм работы по НДПИ по-прежнему отсутствуют. Недропользователь считает по-своему, налоговый орган – по-своему. Споры возникают постоянно, – рассказывает Роман Романенко.

«В документах одно – на деле другое»

НДПИ, напоминает наш собеседник, – это сложный налог, который является, по сути, рентным платежом. Его недропользователи уплачивают государству за изъятие природных ресурсов.

– Палитра полезных ископаемых в нашей стране и в регионе представлена достаточно широко. Это уголь, драгоценные металлы, нефть, газ, общераспространенные полезные ископаемые – всего и не перечислить, – говорит юрист. – И у каждого вида – своя технология добычи. Важно, что все этапы добычи, начиная от извлечения минерального сырья из недр и заканчивая получением итогового продукта, должны быть отражены в проектной документации недропользователя, которая разрабатывается применительно к конкретному месторождению.

И здесь, по словам Романа, кроется первая потенциальная проблема. Если при добыче полезного ископаемого предприятие как-либо отстает от проектной документации, это дает повод контролирующим органам сделать вывод о нерациональном использовании недр. Предприятие, во-первых, могут привлечь к ответственности по статье 8.10 КоАП РФ. А во-вторых – доначислить НДПИ по мотиву допущения сверхнормативных потерь.

– При существующем нормативном регулировании любые изменения в способах, месте добычи полезного ископаемого должны отражаться в проектной документации – важно своевременно вносить все необходимые корректировки, – предостерегает юрист.

«Отчетность с погрешностью»

Кроме этого, недропользователи ежегодно отчитываются о результатах добычи, погашенных запасах и величине потерь, предоставляя государству геологическую отчетность. Ее, в свою очередь, оформляют на основании первичной документации добывчиков. К ней могут относиться маркшейдерские справки, акты плавок катодного осадка, справки аффинажного завода и т.д.

КЕЙСЫ

«Налоговая передумала – производство прекратили»

Как говорит Роман Романенко, доначисления по НДПИ – частая история. Например, в Забайкальском крае был случай, когда недропользователь включил золотосодержащую руду в уставный капитал. «Он думал, что это не объект налогообложения, налоговая же посчитала иначе. Итог – 165 млн рублей к доначислению».

Бывают и другие ситуации. Например, одно из золотодобывающих предприятий списало запасы с Госбаланса:казалось, что все добыто. «Но время шло, технологии менялись – в итоге недропользователю удалось добить золото из отходов, – рассказывает Роман. – Налоговый орган посчитал, что это новые запасы и применять к ним нулевую ставку нельзя. Судебные разбирательства, экспертизы длились не один год – в итоге Верховный суд принял сторону недропользователя, но времени и нервов было потрачено немало».



Роман Романенко, Олег Кривозубов

Фото из архива компании

– Законодательно перечень таких первичных документов не установлен, и он может различаться – в зависимости от специфики недропользователя, – говорит Роман. – Оформление такой документации может опираться на непосредственные измерения физических показателей (например, подсчет веса или объема рудной массы) или на использование иных – условных, но технологически обоснованных расчетов (например, по расчетному содержанию полезного компонента в рудной массе).

Это, по словам юриста, тоже является проблемой, поскольку условное измерение может приводить к различным погрешностям с накопительным эффектом. Негативные последствия могутоказаться уже после того, как недропользователь добросовестно отчитается в налоговый орган.

– Сроки сдачи геологической отчетности – один раз в год, а налоговый период по НДПИ – каждый месяц, – поясняет эксперт. – Это может привести к тому, что по итогам года, когда будут выявлены погрешности расчетов, возникнет разрыв между данными, указанными в геологической отчетности и в налоговых декларациях недропользователя. А это – потенциальные вопросы со стороны налогового органа.

«Проверки – круглый год»

Трудностью, по словам Романа Романенко, является и оформление первичной документации, определяющей добычу полезного ископаемого. Как

такового ее перечня нет. Нередко недропользователи разрабатывают документацию самостоятельно, исходя из специфики своего производства.

– Порой это влечет непонимание в налоговом органе – какие документы истребовать в ходе проверки? Следует отметить, что особенностью камеральной проверки по НДПИ является то, что у налогового органа широкие полномочия: он вправе истребовать у налогоплательщика любые документы, являющиеся основанием для исчисления и уплаты налога: лицензии, первичные документы, учетные документы по золото-приемной кассе и т.д.

Именно поэтому проведение камеральных проверок по НДПИ обычно характеризуется объемными и неоднократными (в том числе уточняющими) требованиями у налогоплательщика различной документации.

– Учитывая, что налоговые декларации по НДПИ представляются каждый месяц, это порой приводит к фактически круглогодичной полноценной налоговой проверке недропользователя по НДПИ, – говорит Роман Романенко. – И это только в рамках обычной камеральной проверки! А ведь есть еще и выездной налоговый контроль...

«Решайте проблемы, пока их нет»

По словам юриста ВС Консалт, многие вопросы с налоговыми органами можно решить, не доводя дело до суда. В идеале обратиться к юристу еще до начала деятельности – получить консультацию, проверить проектную документацию, провести аудит. Конечно, при необходимости, юрист поможет и на других этапах: подготовит правовую позицию, представит интересы недропользователя в суде.

– Решать проблемы лучше, пока их нет. Но так, к сожалению, не работает: предприятия, как правило, обращаются за помощью, когда трудности с налоговыми органами уже начались. Но и в этом случае важно действовать оперативно. Как только налоговая начала проверку – обращайтесь к юристу. Практика показывает: очень многое можно решить в досудебном порядке. Не доводите дело до суда: это очень долго, нудно и затратно.

По словам Романа, специалисты ВС Консалт готовы защищать права недропользователей не только из Иркутской области, но и из других регионов России. Сегодня юристы могут решать очень многие вопросы дистанционно – даже суды иногда проходят онлайн.

Роман Романенко подчеркивает: когда речь заходит о налоговых спорах, крайне важно, чтобы вопросом занимался узкий специалист.

– Даже если в компании работает хороший штатный юрист, помочь квалифицированного специалиста извне – опытного, разбирающегося в специфике проблемы, – будет очень кстати. Налогообложение само по себе – узкая специализация. А НДПИ – это специализация в специализации, – говорит эксперт.

ВАЖНО

1. Когда возникает обязанность по уплате НДПИ?

Обязанность возникает при выполнении двух условий: добыча минерального сырья и его доведение до стандарта, указанного в проектной документации. Например, золотосодержащая руда становится объектом налогообложения после переработки в литьевое золото. Щебень – после дробления горной массы. Если сырье продано до переработки, НДПИ начисляется в периоде реализации.

2. От чего зависит размер налога?

Размер НДПИ зависит от объема добычи и цены реализации. Даже если продана часть сырья, стоимость применяется ко всему объему (с учетом содержания полезного компонента). При отсутствии реализации налог рассчитывается по себестоимости.

3. Есть ли какие-то преференции?

Да, есть. Во-первых, нулевая ставка применяется при нормативных потерях при добыче. Превышение норм облагается налогом. Второй пример – добыча из отвалов: если технология позволяет извлечь полезный компонент, ставка будет 0%. Если сырье ранее облагалось НДПИ (даже по нулевой ставке), возможна полная льгота.



ВС КОНСАЛТ
группа компаний
(3952) 62-18-62



Самозапреты на кредиты: новая мода или необходимость?

Спасет ли новый инструмент заемщиков?

Иркутская область вошла в число 20 ведущих регионов по количеству самозапретов на кредиты. Всего за две недели после запуска нового сервиса через портал Госуслуги около 93 тысяч жителей Приангарья решили ограничить себя в кредитах. Интересную статистику приводит «Выберу.ру»: 21% граждан, оформивших самозапрет, планируют его снять, из них 74% были удивлены тем, что ограничение распространяется и на кредитные карты, которые они собирались оформить. О нюансах новой инициативы, её влиянии на рынок кредитования и важности для заемщиков мы поговорили с банкирами.

«ЭТО ПОЛЕЗНО ДЛЯ ТЕХ, КТО БЕРЁТ КРЕДИТЫ ИМПУЛЬСИВНО»

Сервис самозапрета поможет усилить контроль за своими финансами и минимизировать риски мошенничества в онлайне, сообщили в пресс-службе ВТБ.

«Чаще всего его будут использовать те, кто хорошо разбирается в финансах и хочет избежать потерь. Также инструмент будет полезен тем, кто обычно берёт кредиты импульсивно. В этом случае установка самозапрета поможет им более осознанно подходить к кредитам, так как придётся заранее подавать заявление на снятие запрета и ждать два дня, пока его снимут».

«САМОЗАПРЕТ НЕ СИЛЬНО ПОВЛИЯЕТ НА РЫНОК КРЕДИТОВАНИЯ»

«В целом я поддерживаю инициативу по установке добровольного самозапрета на оформление кредитов и займов через портал Госуслуги, – говорит директор Иркутского филиала Россельхозбанка Наталья Баркова. – Этот закон предоставляет населению инструмент для более осознанного управления своей кредитной нагрузкой, но главный плюс этой инициативы в том, что человек может защищаться от действий мошенников».

Теперь при получении заявки на кредит банк будет обязан запросить в бюро кредитных историй информацию о наличии самозапрета у клиента. Если ограничение установлено, в выдаче кредита откажут.

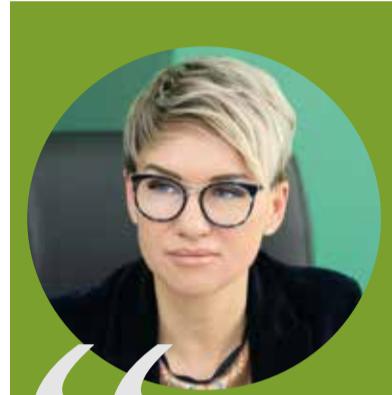
Наталья Баркова советует заемщикам обратить внимание на сроки снятия самозапрета. «Если заемщику понадобится оформить кредит, то оперативно снять ограничения и выплыть из отказников не получится. Это произойдёт только через два дня после того, как информация о запрете обновится в кредитной истории. Ещё важно понимать, что самозапрет – это не панацея. Никогда не стоит пренебрегать базовыми мерами предосторожности: не сообщать персональные данные третьим лицам и регулярно контролировать кредитную историю».

Директор РСХБ считает, что введение самозапрета не сильно повлияет на рынок кредитования. «Наоборот, это приведёт к более взвешенному и ответственному подходу при получении кредитов, – говорит Наталья. – Самое важное – он поможет снизить количество мошеннических действий и дополнительно защитит клиентов».

«САМОЗАПРЕТ – ЛИШЬ ОДНА ИЗ ФОРМ САМОДИСЦИПЛИНЫ»

По мнению управляющего Иркутским филиалом Ингосстрах Банка Елены Пластиининой, инициатива законодателей своевременна. Она напоминает, что закон, который вступил в силу с 1 марта текущего года, даёт право гражданам устанавливать самозапрет на получение кредитов. Важная деталь – он распространяется на потребительские кредиты и кредитные карты, исключение составляют залоговые виды кредитования: ипотека, автокредитование.

Нововведение направлено, прежде всего, на безопасность. По



Важно понимать, что самозапрет – это не панацея. Никогда не стоит пренебрегать базовыми мерами предосторожности: не сообщать персональные данные третьим лицам и регулярно контролировать кредитную историю

Наталья Баркова,
директор Иркутского филиала Россельхозбанка

данным Банка России, в 2024 году объём операций без добровольного согласия клиентов увеличился по сравнению с 2023 годом на 74,36%. Самозапрет позволит минимизировать риск выполнения операций с денежными средствами граждан без их ведома.



Самозапрет на оформление кредитов – лишь одна из форм самодисциплины, которая помогает человеку быть организованным и осторожным с точки зрения подходов к финансовой нагрузке

Елена Пластиинина,
управляющий
Иркутским филиалом
Ингосстрах Банка

«Самозапрет на оформление кредитов – лишь одна из форм самодисциплины, которая помогает человеку быть организованным и осторожным с точки зрения подходов к финансовой нагрузке, – подчеркивает Елена Пластиинина. – Как и оформление кредита, это всегда осознанный выбор



Поскольку норма только начала действовать, делать какие-то глобальные выводы пока рано. Однако мы надеемся, что этот механизм существенно снизит количество жертв финансовых мошенников

Сергей Жарый,
директор ДО 45
АО «Дальневосточный
банк»

со стороны заемщика – как с точки зрения необходимости в нём, так и с точки зрения анализа источников возбраня. Любой банк заинтересован в формировании качественного кредитного портфеля».

«НАШ ПРИОРИТЕТ – ЗАЩИТА КЛИЕНТОВ ОТ МОШЕННИКОВ»

«Дальневосточный банк глубоко заинтересован в защите клиентов от мошеннических действий, – отметил Сергей Жарый, директор ДО 45 АО «Дальневосточный банк» в Иркутске. – Мы уделяем вопросам безопасности самое пристальное внимание и прилагаем все усилия для защиты денежных средств клиентов от возможных угроз, включая мошеннические операции. Именно поэтому мы полностью поддерживаем все законодательные инициативы, направленные на усиление безопасности».

Эксперт подтверждает: возможность установить самозапрет на кредиты не окажет значительного влияния на объёмы кредитования. Это осознанный и добровольный шаг человека, который стремится защищаться от мошеннических действий и не планирует использовать заемные средства банка в ближайшее время.

«Поскольку норма только начала действовать, делать какие-то глобальные выводы пока рано. Однако мы надеемся, что этот механизм существенно снизит количество жертв финансовых мошенников», – подытожил Сергей Жарый.

Иван Рудых

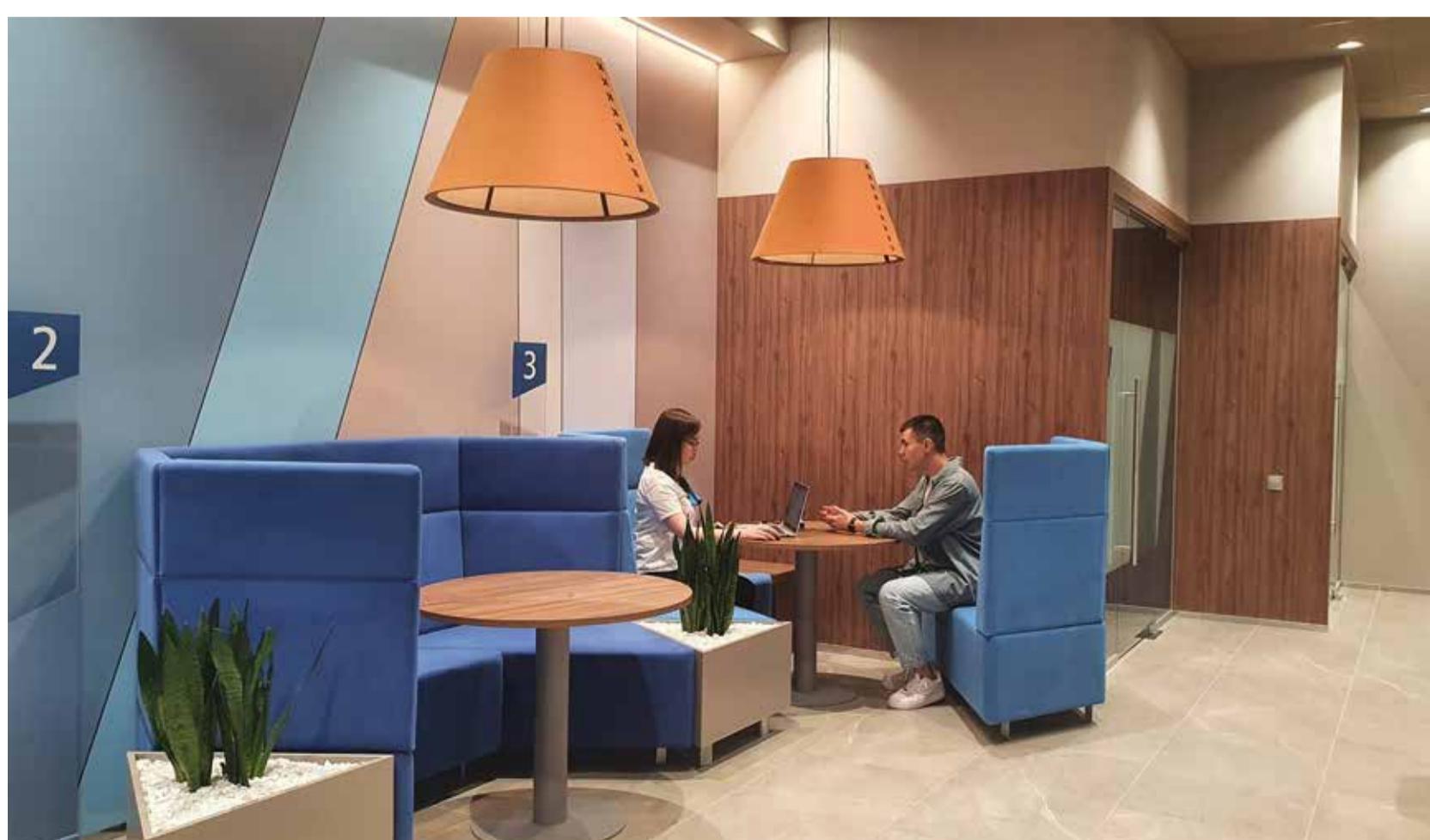


Фото из архива компании

«Никакое счастье не длится вечно»

Сергей Макшанов – о трансформации бизнеса

«Режим постоянной трансформации должен стать нормой для бизнеса: никакое счастье не длится вечно», – считает управляющий ГК «Институт Тренинга – АРБ Про» Сергей Макшанов. На ежегодной конференции «Базовые стратегии» в Иркутске, организованной компанией Clevent, эксперт рассказал о пяти проблемах российского бизнеса и ключевых задачах, которые компаниям предстоит решить в 2025-м. Как противостоять хаосу внешней среды? Почему важно расти не только в деньгах, но и в натуральных показателях? Что может стать альтернативой дорогим банковским кредитам? И зачем российским компаниям работать за рубежом? Читайте в нашем материале.



Сергей Макшанов, управляющий ГК «Институт Тренинга – АРБ Про». «Байкальские стратегии – 2025»

Фото: Серго Кантарчан

ЛАНДШАФТ БИЗНЕСА: ОТ «ШЛЮПКИ» ДО «АВИАНОСЦА»

По словам Сергея Макшанова, российский бизнес в 2024 году выглядел очень по-разному – как если бы в одном военном полку оказались и гигантская подводная лодка, и авианосец, и другие корабли, идущие в совершенно разных направлениях.

– Примером такого лидирующего авианосца может быть Новолипецкий металлургический комбинат. По 24 показателям он лучший в мире. Они стали первопроходцами в создании центра управления эффективностью. У них работают 700 инженеров-технологов! Их технологии превосходят японские в три раза. Однако остальной ландшафт российского бизнеса весьма разнообразен: тут встречаются и различные шлюпки, и яхты, и баркасы, и даже рыбацкие лодки с веслами, – пояснил Сергей.

На 1 января 2025 года в России насчитывалось 7,6 миллиона предприятий. Большинство из них – 77% – демонстрировали рост выручки. Прибыльными были 72%. Однако только 10% имели четкую стратегию.

– Что касается рентабельности по чистой прибыли, сразу скажу: если она у вас ниже 10%, это повод задуматься над проектом по повышению рентабельности в 2025 году, – посоветовал бизнес-эксперт. – Если вам всё еще удается держаться на плаву в роли дистрибутора, лучше поскорее выводите средства. Эта бизнес-модель больше не работает. Ваша прибыль составляет лишь 2-3%, и ваш корабль может попросту исчезнуть. Щелчок – и ничего не осталось. Жалко ведь людей.

Сергей Макшанов также подчеркнул важность наличия обязательных резервов у бизнеса.

ТОП-5 ПРОБЛЕМ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

– Гигиенический уровень – 30% от годовой выручки. Если у вас меньше, значит, вы работаете буквально на грани, что неприемлемо и неуважительно по отношению к вашим сотрудникам.

Проблема №1. Демография

Глобальная проблема современности – это демографический кризис. По словам Сергея Макшанова, особенно остро она ощущается в России и других развитых странах. Уровень естественного воспроизводства населения достиг критически низкой отметки, что порождает целый ряд сложностей, в том числе и у бизнеса.

– Одна из свежих цифр по Японии: около 60% предпринимателей уже перешагнули отметку в 65 лет. Перед ними встает серьезный вопрос – кому передать свое дело?

Проблема №2. Нестабильность

Сейчас экономика переживает непростые времена, и многие российские компании оказались в замешательстве относительно происходящего. Согласно барометру доверия Эдельмана, несмотря на внешнее спокойствие и благополучие, внутри «все на нервах», говорит Сергей Макшанов.

– Это словно корабль: вы крутите

«Режим постоянной трансформации должен стать нормой для бизнеса. Чтобы оставаться на плаву, необходимо всегда иметь в работе два-три трансформирующихся проекта

для российского бизнеса, особенно в условиях высоких процентных ставок.

– У нас почти 34% российских компаний не имеют ни рубля банковской задолженности. Это здорово! Надеюсь, в этом есть и моя заслуга.

С 1990-х годов мы в «АРБ Про» рекомендуем бизнесу избегать кредитов российских банков.

Сергей Макшанов выразил надежду, что российский бизнес пересмотрит свое отношение к фондовому рынку. Он напомнил, что президент России Владимир Путин поставил ам-

штурвал, на капитанском мостике стоит уверенный в себе менеджмент, с лёгким румянцем и излучающий оптимизм. А внизу, в трюме, команда дрожит от волнений, теряя способность эффективно справляться с обязанностями. С ноября в тех компаниях, которые ведет «АРБ Про», мы разворачиваем службу персонала не на поиск кадров, не на работу с раз-

3. Провести быструю эволюцию в управлении персоналом и повышении производительности труда.

Особое внимание эксперт обратил на обязательную трансформацию бизнеса и необходимость выхода за пределы национальных границ для достижения глобальной конкурентоспособности.

– Сотни тысяч компаний из США, Европы, Китая работают по всему миру. А у нас только около 2000 российских компаний ведут деятельность

за рубежом. Это ограничивает российский бизнес в экспертизе, опыте и возможностях привлекать инвестиции, – отметил Сергей Макшанов.

Он также подчеркнул, что режим постоянной трансформации должен стать нормой для бизнеса.

– Никакое счастье не длится вечно. Чтобы оставаться на плаву, необходимо всегда иметь в работе два-три трансформирующихся проекта. Сегодня в зале присутствуют иркутские

бизиозную задачу: российскому фондовому рынку необходимо усилить свою роль как источника инвестиций и удвоить капитализацию к 2030 году, доведя ее до 66% ВВП.

Таким образом, переход от «короткой дистанции» к долгосрочным стратегиям и активное использование фондового рынка могут стать ключевыми шагами для развития российского бизнеса.

Проблема №4. Высокая инфляция

Высокая инфляция в стране и неоднородность экономики тоже являются вызовами для российского бизнеса, считает Сергей Макшанов.

– Возьмем, например, индийскую экономику – она огромна и разнообразна. Западные компании, работающие там, разрабатывают до 11 стратегий для каждого штата – по отраслям. Так вот я бы сказал, что, по сравнению с Россией, Индия гораздо более однородная страна. Например, когда мы говорим о средней инфляции в нашей стране – 12,3%, в Карелии она может достигать 33%. Что это означает? Если вы федеральный игрок, то в России у вас должно быть условно 15 стратегий, учитывающих специфику регионов, платежеспособный спрос и т.д.

Помимо этого, Сергей Макшанов акцентировал внимание на инфляции для бизнеса. У АРБ Про существует понятие корпоративной инфляции, и она еще больше отличается от среднего показателя по стране. Затраты бизнеса растут значительно быстрее. Главная причина высокой инфляции – резкий дисбаланс спроса и предложения.

– В стране накоплены огромные суммы: триллионы рублей лежат на банковских вкладах. В Иркутской области эта сумма составляет 349 миллиардов. Всей той недвижимости, которая вводится сейчас, не хватит, чтобы абсорбировать этот спрос. Вот эти миллионы квартир, складов – всё «сожрется». А для того, чтобы инфляции ушла, надо быстрее увеличивать предложение. По прогнозам «АРБ Про», переломный момент наступит не раньше 2032 года.

Проблема №5. Транзит власти

Еще одна проблема, которую российский бизнес не может не учитывать, – это транзит власти.

– Он может произойти хорошо. Это когда всё предыдущее не перечеркивается, не убирается в один день. Напротив: всё лучшее забирается, на что продолжается. Не хотелось бы повторения того, как это было в 90-х. Надеемся, так и будет.

Иван Рудых

ВАЖНО

Какие задачи стоят перед российским бизнесом в 2025 году?

Сергей Макшанов обозначил три принципиальные задачи, которые предстоит решить российским компаниям в ближайшем будущем:

1. Противопоставить внутреннюю определенность и ясность хаосу и нестабильности внешней среды.

2. Обеспечить рост бизнеса в натуральных показателях (в штуках), а не только в деньгах, научиться работать с ценой, сохраняя при этом рост рентабельности.

3. Провести быструю эволюцию в управлении персоналом и повышении производительности труда.

Особое внимание эксперт обратил на обязательную трансформацию бизнеса и необходимость выхода за пределы национальных границ для достижения глобальной конкурентоспособности.

– Сотни тысяч компаний из США, Европы, Китая работают по всему миру. А у нас только около 2000 российских компаний ведут деятельность

за рубежом. Это ограничивает российский бизнес в экспертизе, опыте и возможностях привлекать инвестиции, – отметил Сергей Макшанов.

Он также подчеркнул, что режим постоянной трансформации должен стать нормой для бизнеса.

– Никакое счастье не длится вечно.

Чтобы оставаться на плаву, необходимо всегда иметь в работе два-три трансформирующихся проекта.

Сегодня в зале присутствуют иркутские

бизиозную задачу: российскому фондовому рынку необходимо усилить свою роль как источника инвестиций и удвоить капитализацию к 2030 году, доведя ее до 66% ВВП.

Таким образом, переход от «короткой дистанции» к долгосрочным стратегиям и активное использование фондового рынка могут стать ключевыми шагами для развития российского бизнеса.

Проблема №4. Высокая инфляция

Высокая инфляция в стране и неоднородность экономики тоже являются вызовами для российского бизнеса, считает Сергей Макшанов.

– Возьмем, например, индийскую

экономику – она огромна и разнообразна. Западные компании, работающие там, разрабатывают до 11 стратегий для каждого штата – по отраслям. Так вот я бы сказал, что, по сравнению с Россией, Индия гораздо более однородная страна. Например, когда мы говорим о средней инфляции в нашей стране – 12,3%, в Карелии она может достигать 33%. Что это означает? Если вы федеральный игрок, то в России у вас должно быть условно 15 стратегий, учитывающих специфику регионов, платежеспособный спрос и т.д.

Помимо этого, Сергей Макшанов акцентировал внимание на инфляции для бизнеса. У АРБ Про существует понятие корпоративной инфляции, и она еще больше отличается от среднего показателя по стране. Затраты бизнеса растут значительно быстрее. Главная причина высокой инфляции – резкий дисбаланс спроса и предложения.

– В стране накоплены огромные

суммы: триллионы рублей лежат на банковских вкладах. В Иркутской области эта сумма составляет 349 миллиардов. Всей той недвижимости, которая вводится сейчас, не хватит, чтобы абсорбировать этот спрос. Вот эти миллионы квартир, складов – всё «сожрется». А для того, чтобы инфляции ушла, надо быстрее увеличивать предложение. По прогнозам «АРБ Про», переломный момент наступит не раньше 2032 года.

Проблема №5. Транзит власти

Еще одна проблема, которую российский бизнес не может не учитывать, – это транзит власти.

– Он может произойти хорошо. Это когда всё предыдущее не перечеркивается, не убирается в один день. Напротив: всё лучшее забирается, на что продолжается. Не хотелось бы повторения того, как это было в 90-х. Надеемся, так и будет.

Иван Рудых

Сергей Савин, ВТБ, – об инструментах, позволяющих зарабатывать больше

13

Татьяна Степанова, БКС, – о поведении инвесторов и рынке, «растущем на новостях»

14

Ольга Глызина, Альфа-Капитал, – о перспективах российского рынка акций

14

Марина Князева, alfa Development, – о высоком инвестиционном спросе на новостройки

15

Эксперты фондового рынка – о том, что будет с рублем в 2025 году

15



Рост только начинается

СПЕЦПРОЕКТ СИА



«В эйфорию впадать не стоит, но и пропускать такое ралли нельзя», – так эксперты комментируют ситуацию на российском фондовом рынке. С декабря индекс Московской биржи вырос более чем на 40%. И это, по словам участников круглого стола, организованного Газетой Дело и SIA.RU, – далеко не предел. В чем причина такой впечатляющей динамики? Почему высокая ключевая ставка больше не пугает? Что будет с рынком в 2025 году? И какие инструменты стоит сегодня выбирать инвесторам, чтобы обогнать инфляцию?





спецпроект

РОСТ ТОЛЬКО НАЧИНАЕТСЯ

Коллаж: Д.Бакляк

«ПРОПУСКАТЬ ТАКОЕ РАЛЛИ НЕЛЬЗЯ»

Ситуация на российском фондовом рынке сложилась весьма противоречивая, говорят аналитики. Факторов, влияющих на неё, – немало. С одной стороны, ключевая ставка по-прежнему на максимуме и ставки по депозитам все еще высоки. С другой – рынок находится в ожидании геополитической разрядки. Отношения между Россией и США вроде бы потеплели, много говорится о смягчении санкций, но конкретных решений пока нет. Все это, впрочем, не помешало рынку показать впечатляющий рост за последние месяцы.

«В эйфорию впадать не стоит, но и пропускать такое ралли нельзя», – говорят опытные инвесторы. Поступили так, однако, далеко не все. Например, среди клиентов БКС в Иркутске тех, кто был готов рискнуть и войти в акции на низких уровнях, оказалось не более 5%. «В декабре, когда рынок коснулся 2400 пунктов, мы активно привлекали инвесторов в акции. Понимали: рынок должен восстановиться, – рассказала директор Иркутского филиала компании Татьяна Степанова. – Это произошло даже быстрее, чем мы прогнозировали. Клиенты, которые прислушались к нашим рекомендациям, оказались в плюсе».

По словам директора инвестиционной компании «Центум» Сергея Малых, в целом рынок вырос не на российских деньгах. «Это не наши деньги, не депозиты россиян», – убежден он. По словам эксперта, существуют инструменты, которые позволяют нерезидентам обходить ограничения на владение ценными бумагами в России, и они активно этим пользуются: «Большие деньги, крупный капитал понимают, как идет геополитический процесс, и стремятся на этом заработать».

«РЫНОК ТОЛЬКО НАЧАЛ РАСТИ»

По мнению генерального директора Иркутского представительства Солид Брокер Константина Тютрина, рынок пока только восстановил позиции после падения прошлого года. «Потенциал для роста еще не исчерпан. Ближайшая цель по индексу Мосбиржи – исторический максимум в 4259 пунктов. Возможно, этот рост произойдет уже к концу года. Множество российских компаний сейчас торгуются с мультиликаторами Р/Е, равными единице. Такие возможности случаются раз в 10

лет, и мы давно такого не видели. База очень низкая. Что еще влияет? Геополитическая ситуация, мирные переговоры, смягчение санкций. Любой позитив способен толкнуть российский рынок агрессивно вверх».

Исполнительный директор УК «Альфа-Капитал» в Иркутске Ольга Глызина солидарна с коллегой. «Этот «поезд» только тронулся, – говорит она. – Роста, на самом деле, особо еще и не было. 40% – это предел и точно не последний рывок. В долгосрочной перспективе только рынок акций будет опережать инфляцию». По ее словам, аналитики Альфа-Капитал в оптимистичном сценарии прогнозируют +55% по индексу ММВБ на 2025 год. «Если же говорить о более далеких горизонтах – то там, вероятно, будут «иксы»».

Исполнительный директор Иркутского филиала компании Солид Брокер Михаил Людвиг тоже оптимистичен в прогнозах. «То, что мы видим сейчас, – это только разогрев. С большой вероятностью, 2025-й будет успешным для рынка. Проблема в том, что, если частный инвестор заранее в этом не участвует, он и не узнает об этом, и пропустит весь этот рост. Нужно быть в рынке – просто в определенные моменты перекладываться из одних инструментов в другие».

«ПИК ПО КЛЮЧЕВОЙ СТАВКЕ – СИГНАЛ К РОСТУ РЫНКА»

Обсудили участники круглого стола и ключевую ставку Центробанка. Она по-прежнему находится на максимуме, но это больше не мешает индексу Мосбиржи. «Рынок живет ожиданиями, – пояснила Ольга Глызина. – До этого все ждали, что «ключ» будет еще повышаться, сейчас все думают, что пиковый момент уже пройден, и ожидают снижения».

Константин Тютрин напомнил, как рынок повел себя в декабре: «Как только Центробанк взял паузу в повышении ставки, рынок сразу рванул вверх. Участникам стало понятно, что это пик по ключевой ставке. А пик – это всегда низы фондового рынка и сигнал к росту. Инвесторы этот сигнал интерпретировали правильно – пошел резкий откуп бумаг».

Что касается реального снижения ключевой ставки, то оно, как убежден Сергей Малых, неизбежно. Эксперт напомнил, что наша инфляция носит немонетарный характер. По мере сокращения военных расходов, экономику необходимо будет поддерживать снижени

ем процентной ставки. «В противном случае мы рискуем скатиться в серьезную рецессию. Некоторые отрасли уже находятся в этом состоянии. Прекрасным опережающим индикатором служат перевозки РЖД, которые серьезно упали в начале года».

«СТРАШНО, ЧТО ДЕНЬГИ ПРЕВРАТЯТСЯ В ТРУХУ»

Пока же «ключ» остается высоким – как и ставки популярных у россиян банковских депозитов. Сегодня только на вкладах физлиц в России аккумулировано более 53 трлн рублей. Впрочем, финансовая грамотность населения растет, и многие уже начинают смотреть в сторону инвестиционных продуктов. «Те, кто научился считать инфляцию своей потребительской корзины, понимают: даже высокая ставка по депозиту сегодня не всегда покрывает фактический рост цен», – отметил управляющий директор по инвестициям ВТБ в Иркутской области Сергей Савин.

В качестве понятной альтернативы эксперт предлагает рассмотреть индивидуальный инвестиционный счет с облигациями. «Если разместить в текущем году денежные средства на ИИС-3, уже в следующем можно будет получить 13% от суммы размещения, но не более 88 тысяч рублей, – говорит Сергей Савин. – Если же при этом приобрести облигации, по которым купонный доход может достигнуть порядка 20% годовых, то он, по условиям ИИС-3, не будет облагаться налогом. Итого – 33%. Конечно, у этого финансового решения есть нюансы, но разве есть сегодня такие ставки по депозитам? Нет».

На фондовом рынке не бывает идеально прямых линий, это всегда синусоида. Важно отключать человеческий фактор и действовать с позиции долгосрочного инвестора

Сергей Малых считает, что в отличие от прошлых ситуаций, когда ставки снижались и многие вкладчики долго держались за депозиты, в этот раз маловероятно, что такой сценарий повторится. Разница между ставками и реальной инфляцией просто-напросто подтолкнет людей «на выход». «Страх, что эти деньги превратятся в труху, уже сейчас есть у многих». По мнению эксперта, сегодня спасти от инфляции могут акции, валютные облигации и недвижимость.

«СЕЙЧАС УДАЧНОЕ ВРЕМЯ ДЛЯ ВХОДА В РЫНОК»

Финансовый директор строительной компании alfa Development Марина Князева подтвердила, что интерес к квартирам в новостройках у инвесторов растет. «По нашей статистике, только 40% клиентов приобретают недвижимость потому, что действительно в ней нуждаются, – делится Марина. – 60% покупателей – это инвесторы». Любовь россиян к квадратным метрам подтверждается и федеральной статистикой: по данным Дом.РФ, 51% вкладчиков после снижения ставок по депозитам планируют перенаправить свои сбережения именно в недвижимость.

Константин Тютрин, однако, не так оптимистичен в отношении инвестиций в квадратные метры. «По инерции есть еще инвесторы, которые покупают квартиры, приходят с чемоданами денег, но, объективно говоря, драйверов для роста на рынке недвижимости нет. Цены на квадратный метр уже можно сравнивать с дубайскими. Куда уж дальше расти?! Кроме того, 95% депозитов в банках – это вклады меньше миллиона рублей. Это не те клиенты, которые смогут купить недвижимость».

По мнению Константина, сейчас удачный момент для входа именно в рисковые активы, в акции. «ОФЗ мы рассматриваем практически как безрисковый вариант. Тем не менее доходность по ним больше, чем по банковским депозитам. А что будет, когда ключевую ставку снизят хотя бы один раз? Процессы пойдут агрессивнее. Например, по ОФЗ можно получить порядка 30-50% в течение полугода – только за счёт роста «тела» облигации, плюс купон. Поэтому тем инвесторам, кто совсем не готов рисковать, не готов покупать акции из-за высокой волатильности, можно выбрать ОФЗ. На текущий момент это хороший вариант с потенциалом роста, сравнимого с акциями».

Какие бы активы ни выбрали сегодня инвесторы, очень важно сохранять голову холодной – в этом солидарны все участники круглого стола. Рецепт для инвесторов всё тот же – следовать портфельному подходу и диверсифицировать риски. «На фондовом рынке не бывает идеально прямых линий, – напомнили эксперты. – Это всегда синусоида. Важно отключать человеческий фактор и действовать с позиции долгосрочного инвестора».



– Эдуард Семёнов,
частный инвестор

Эдуард Семёнов долгое время руководил филиалом инвестиционной компании в Иркутске, а сейчас работает в частном бизнесе. На круглом столе он поделился своим личным опытом инвестиций и рассказал, в какие активы предпочитает вкладываться сегодня.

– На рынке я давно. Самым сложным моментом, когда я получил достаточно большой убыток, был 2008 год. Всё я тогда, конечно, не потерял, но было крайне неприятно. Даже обидно. Зато после такого опыта голова начинает работать, понимаешь, как важна диверсификация. С тех пор портфельный подход – базовое правило, которому я следую. У меня достаточно большой спектр активов: вклады, недвижимость, акции, облигации, паевые фонды, структурные продукты – и инвестирую я, как правило, на длительные сроки, минимум на полгода.

Что в фокусе внимания сегодня?

• **Акции.** Бумаги российских компаний остались у меня в портфеле после 2022 года. Тогда, напомню, рынок был фактически заморожен, снизился очень сильно. Но я решил от акций не избавляться. И даже больше – несколько раз докупал. Держу акции в портфеле как раз для таких ситуаций, как сейчас: резкий рост рынка, акции позволяют существенно обгонять инфляцию.

• **Облигации.** Их долю в портфеле после начала разблоирования российского фондового рынка в 2022 году я увеличил значительно. Отдаю предпочтение замещающим облигациям: это бумаги российских компаний, которые номинированы в валюте, но выплачиваются по курсу рубля. Такой инструмент – моя страховка от резкого изменения курса. При негативном развитии ситуации на рынке валют, растёт и тело облигации, и купон. Так же облигации позволили мне зафиксировать хорошую доходность на длительные сроки. Гораздо большие, чем могут предложить банки через вклады.

• **Вклады.** С прошлого года, после роста ключевой ставки, я резко увеличил долю вложений в этот инструмент. Причем сделал это с помощью так называемого «револьверного метода», подбирая срок вкладов таким образом, чтобы погашения были ежемесячно. Ты получаешь деньги – если нет никаких затрат, просто делаешь перевложение ещё на срок. Если же необходимость в средствах есть – берешь и используешь их для своих нужд. Не нужно извлекать деньги из долгосрочных инвестиций: облигаций, акций.

• **Недвижимость.** Этот актив мне тоже интересен. Но у инвестиций в квадратные метры есть два объективных недостатка: низкая ликвидность и высокий порог входа. Иногда появляются сравнительно небольшие свободные средства, которые хочется разместить в недвижимость. Но квартиру целиком на них сразу не купишь. И я понимаю, что вложения в недвижимость в классическом виде мне не подходят. Если появится возможность инвестировать в «квадраты» с помощью ЦФА, я обязательно ее рассмотрю.

Сергей Савин, Ольга Глызина

Как заставить деньги работать

Сергей Савин, ВТБ, – об инструментах, позволяющих зарабатывать больше

Ключевая ставка Центробанка по-прежнему остается на высоком уровне – как и доходность по вкладам. Впрочем, как рассказал на круглом столе, организованном Газетой Дело и порталом SIA.RU, управляющий директор по инвестициям ВТБ в Иркутской области Сергей Савин, многие клиенты понимают: даже эти ставки сегодня не всегда покрывают фактический рост цен. Какие инструменты позволяют зарабатывать больше? Правда ли, что новичкам всегда везет? И почему начинать свой путь на рынке ценных бумаг стоит с облигаций, а акции – это «история для зрелых инвесторов»?

ДЕНЬГИ ДОЛЖНЫ РАБОТАТЬ

Как говорит Сергей Савин, сегодня, в условиях высокой ключевой ставки, большинство клиентов предпочитают банковские вклады – во всех возможных вариациях. «Накопительные счета, пополняемые и непополняемые вклады – всё это чрезвычайно популярно у наших клиентов. Но меня, как руководителя инвестиционного направления, радует, что финансовая грамотность населения растет. Те, кто научился считать инфляцию своей потребительской корзины, понимают: даже высокая ставка по депозиту сегодня не всегда покрывает фактический рост цен».

По словам управляющего директора по инвестициям ВТБ в Иркутской области, рост финансовой грамотности клиентов проявляется в повышенном интересе к инвестиционным продуктам. «Люди сегодня стремятся получить как можно больше пользы от своих сбережений. Рассматривают разные варианты: индивидуальные инвестиционные счета, позволяющие получать налоговые вычеты, программы долгосрочных сбережений, предполагающие софинансирование государства, и так далее», – перечисляет эксперт.

Большинство клиентов понимают важность портфельного подхода: именно он позволяет диверсифицировать риски и зарабатывать больше. «Портфель – это три составляющие: ликвидная, защитная, инвестиционная, – напоминает Сергей. – Ликвидная – наши текущие расходы: вклады, накопительные счета, банковские карты. Защитная – всевозможные страховки. Инвестиционная – это различные продукты, от брокерских счетов и облигаций до сложных финансовых инструментов, которые заставляют деньги работать, приносить более высокий доход».

ОТ ВКЛАДОВ – К ОБЛИГАЦИЯМ

В качестве примера Сергей Савин приводит ИИС-3, по которому можно рассчитывать сразу

на два типа вычета: и на сумму пополнения, и на весь доход, который инвестор получит, владея инвестиционным счетом непрерывно в течение 5 лет. «При этом мы понимаем: если размещать деньги на ИИС только ради получения налогового вычета, это будет не совсем эффективно с точки зрения среднегодовой доходности. Поэтому многие инвесторы размещают денежные средства в облигации, это один из самых частых сценариев».

Причина популярности облигаций среди начинающих инвесторов проста: этот инструмент очень похож на банковский вклад – с точки зрения и срока размещения, и процентного дохода. «Но, в отличие от вклада, здесь нет гарантий. Поэтому важно уделить время и внимание аналитике, довериться профессионалам, выяснить, какие ценные бумаги обладают наибольшим потенциалом надежности. Это существенно сократит риски потери денежных средств», – считает Сергей.

АКЦИИ – ДЛЯ ЗРЕЛЫХ ИНВЕСТОРОВ

Конечно, в условиях, когда российский рынок акций демонстрирует бурный рост, многие инвесторы с интересом смотрят и на него. Однако, по словам Сергея, до этого – зачастую куда более доходного, но при этом и более рискового – инструмента нужно все-таки дозреть. «Новичкам обычно везет. Только одним везет полгода, а другим – неделю-две. Чтобы снизить риск убытка, важно входить в рынок, пройдя бесплатные курсы брокера. Важно контролировать свои эмоции, изучать рынок, анализировать».

В ВТБ клиентам в первую очередь рассказывают о тех инструментах, которые позволяют выйти на рынок инвестиций максимально плавно, без потерь и перекосов для личного бюджета. «Изначально мы предлагаем консервативные варианты, а затем уже показываем, как еще можно заработать, какие стратегии, возможности есть, – поясняет Сергей. – Я убежден: начинать надо с малого, переходить от простого к сложному. Рынок акций – это история для зрелых инвесторов».

КСТАТИ



Депозиты
останутся простым
и малорисковым
инструментом

– Александра Макарова,
управляющий ВТБ в Иркутской
области – вице-президент банка

– За прошлый год объем депозитов и текущих счетов клиентов ВТБ в Иркутской области увеличился на 28%. На сегодня из 125,5 млрд рублей, размещенных у нас населением, почти 95 млрд находятся именно на депозитах и накопительных счетах. Большая часть сбережений – это вклады сроком на полгода-год. Это и понятно: доходность на краткосрочных депозитах – на 3-6 месяцев – сейчас намного привлекательнее. И, пока ставка ЦБ не пойдет вниз, а этого не произойдет, по нашим прогнозам, как минимум еще три-четыре месяца, банки будут предлагать хорошие условия.

На мой взгляд, банковские депозиты и в дальнейшем останутся простым и малорисковым инструментом. Не у всех достаточно денег, чтобы инвестировать в недвижимость. Есть, конечно, металлические счета, инвестиции в драгметаллы, но это не самый гибкий инструмент с точки зрения ликвидности: золотой слиток за две минуты не продаешь. А с депозита снять деньги можно в любой момент. К тому же ВТБ предлагает и накопительные счета – тоже с хорошей доходностью, причем не привязанной к срокам размещения средств. В любой момент можно положить деньги, в любой момент – снять, а проценты начисляются ежедневно на остаток на счете. Для огромного количества людей это очень удобно.



Фото А.Федорова

Долгожданный разворот

Татьяна Степанова, БКС, – о поведении инвесторов и рынке, «растущем на новостях»

С начала 2025 года индекс МосБиржи показал впечатляющий рост, реагируя на постепенное улучшение внешних и внутренних факторов. Тем, кто не успел воспользоваться моментом, не стоит расстраиваться: у акций сохраняется солидный потенциал роста. Директор иркутского филиала «БКС Мир инвестиций» Татьяна Степанова рассказала, чего ждать от российского рынка в этом году, почему важно «быть в нем» ежедневно и как ИИ помогает инвесторам зарабатывать.

■ ВОЛНА РОСТА

В конце прошлого года индекс МосБиржи демонстрировал глубокое падение – коснулся отметки в 2400 пунктов. Впрочем, для кого-то кризис стал тем самым «временем возможностей». «Корректировка на тот момент составила более 30%, и уже можно было закрывать глаза на геополитику и другие внешние факторы: рынок циклично, с учетом времени должен был восстановиться», – рассказала Татьяна Степанова.

Так и произошло: после длительного снижения последовал долгожданный разворот. Индекс МосБиржи вырос с декабря почти на 40%. «Восстановление произошло даже быстрее, чем мы прогнозировали, – прокомментировала директор иркутского филиала БКС. – Клиенты, которые использовали в прошлом году просадку рынка и докупали бумаги, оказались в существенном плюсе».

По словам эксперта, на российский фондовый рынок сегодня влияют не только геополитические факторы, но и внутренние, экономические. При этом, как отметила Степанова, «рынок растет на новостях, а фиксируется и заканчивает стратегию роста – на фактах».

«20 декабря Центробанк, вопреки всем ожиданиям, принял решение сохранить ключевую ставку на том же уровне. В результате мы увидели первое интенсивное, позитивное движение рынка, которое и запустило тенденцию роста, – напомнила она. – На следующих двух заседаниях в этом году «ключ» снова сохранили, но ожидания уже поменялись. В рамках этих ожиданий рынок заложил тот рост, который мы затем и увидели».

■ БЫТЬ В РЫНКЕ

Сегодня Татьяна Степанова рекомендует инвесторам вести себя осторожно: рост был очень значительным, сейчас рынок находится в боковике, ожидая новых драйверов. Геополитиче-

ские факторы при этом остаются существенными, пояснила она.

Например, при урегулировании взаимодействий между Россией и США на высшем уровне можно ожидать дальнейшего роста. Бенефициарами геополитических улучшений могут выступить акции компаний-экспортёров. Аналитики БКС прогнозируют на конец года 3800–3900 пунктов по индексу МосБиржи. Впрочем, и колебания, связанные с негативом вроде снижения мировых сырьевых цен, тоже вполне ожидаемы.

«Сегодня важно «быть в рынке» ежедневно, следить за макроэкономическими новостями, диверсифицировать портфель, – убеждена Татьяна Степанова. – Нужно отключить человеческий фактор в отношении фиксации позиций, занять позицию долгосрочного инвестора. Это позволит сохранить и увеличить капитал гораздо более серьезно».

■ ПОРТФЕЛЬ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Во времена большой волатильности как никогда важно придерживаться портфельного подхода. Особенно это актуально для инвесторов-новичков. «Тем, кто только приходит на рынок, мы рекомендуем выбирать более ликвидные активы, – пояснила Степанова. – А если инвестор выбирает рисковые активы, то это должны быть голубые фишки, подкрепленные позитивными отчетностями».

По ее словам, в отношении ликвидной части также важно придерживаться принципа диверсификации. Если говорить о приобретении долговых бумаг, то сейчас корпоративный сектор дает большую премию к тем же депозитам, ставки по которым пошли на убыль. Кроме того, на долговом рынке сегодня можно найти инструменты, с которыми можно распределить вложения еще и по валютному принципу, – замещающие облигации. Это ценные бумаги российских компаний, выпущенные взамен евробондов, номинал и купоны по которым номинированы в иностранной валюте, а выплаты производятся в рублях.



Фото А.Федорова

«Поезд только тронулся»

Ольга Глызина, Альфа-Капитал, – о перспективах российского рынка акций

Индекс МосБиржи с декабря вырос более чем на 40%. Впрочем, по словам исполнительного директора УК «Альфа-Капитал» в Иркутске Ольги Глызиной, это далеко не предел. «Роста, на самом деле, еще и не было. Этот «поезд» только тронулся», – говорит эксперт. Чего ждать от рынка акций в этом году? Какой стратегии придерживаться инвесторам в условиях геополитической неопределенности? Об этом эксперт рассказала на круглом столе, организованном SIA.RU и Газетой Дело.

■ «КТО-ТО ПОКУПАЛ, БОЛЬШИНСТВО – БОЯЛИСЬ»

+42% – такую впечатляющую динамику продемонстрировал индекс МосБиржи с декабря 2024 года. Впрочем, большинство розничных инвесторов оказались не готовы к столь бурному росту отечественного рынка акций. По словам Ольги Глызиной, это подтверждается и статистикой Центробанка. Так, в февральском обзоре рисков финансовых рынков, опубликованном на сайте регулятора, говорится, что розничные инвесторы были крупнейшими продавцами акций в переломный для рынка момент.

«В свою очередь некоммерческие финансовые организации и системно значимые кредитные организации стали, наоборот, основными покупателями, – говорит Ольга. – Был баланс: физлица продали акций на 56 млрд рублей – и на сопоставимый объем рынок был откуплен юридическими лицами. Могу сказать, что наши частные инвесторы реагировали так же, как и большинство: кто-то покупал, кто-то – и таких было больше – боялся».

■ «ПОЕЗД ТОЛЬКО ТРОНУЛСЯ»

На вопрос о том, стоит ли заходить в рынок на текущих уровнях, не получится ли так, что инвесторы в этом случае будут «запрыгивать в последний вагон», Ольга Глызина отвечает однозначно: «Поезд только тронулся. Роста, на самом деле, особо еще и не было. 40% – это не предел и точно не последний рывок». По ее словам, аналитики Альфа-Капитал в оптимистичном сценарии

прогнозируют +55% по индексу ММВБ на 2025 год. «Если же говорить о более далеких горизонтах – то там, вероятно, будут «иксы»», – добавляет Ольга.

В долгосрочной перспективе, по мнению эксперта, только рынок акций будет по-настоящему опережать инфляцию. «Вопрос лишь в том, готов ли инвестор находиться какое-то время в этом рынке. Ведь человек, как правило, рисует у себя в голове прямую линию: он зашел – и хочет только роста. Но на рынке акций так не бывает. Это всегда синусоида. Нужно быть готовым и к просадкам. И как ты при этом себя поведешь, зависит только от твоей внутренней толерантности к риску».

■ «РЫНОК ЖИВЕТ ОЖИДАНИЯМИ»

По-прежнему высокая ключевая ставка Центробанка больше не мешает – и не помешает – рынку расти, считает Ольга Глызина. «Рынок живет ожиданиями, – поясняет эксперт. – До этого все ждали, что «ключ» будет еще повышаться, сейчас все думают, что пиковый момент уже пройден, и ожидают снижения».

Впрочем, ключевая ставка – далеко не единственный фактор, влияющий на рынок. «Факторов роста достаточно много, – говорит Ольга. – Давайте, например, посмотрим, какой объем дивидендов планируется выплатить в текущем году. Эти деньги куда-то уйдут – и объемная их часть направится именно на рынок акций. Кроме того, колоссальный объем денежной массы сегодня аккумулируется на депозитах. Когда-то период высоких ставок закончится – деньги нужно будет перераспределить».



Фото А.Федорова

«Инвесторы выбирают недвижимость»

Марина Князева, alfa Development, – о высоком инвестиционном спросе на новостройки

Доступной рыночной ипотеки по приемлемым ставкам нет и не будет в ближайшие два года – таковы прогнозы аналитиков. Однако это никак не сказывается на любви россиян к квадратным метрам: люди по-прежнему готовы вкладывать свои сбережения в недвижимость. Какие аргументы «за» существуют? Кто покупает квартиры, когда дешевых кредитов нет? Как сильно подорожало жилье в 2024 году? И продолжат ли расти цены в 2025-м? Об этом на круглом столе рассказала финансовый директор alfa Development Марина Князева.

«60% ПОКУПАТЕЛЕЙ – ИНВЕСТОРЫ»

Опросы показывают: любовь россиян к недвижимости неизменна. По данным Дом.РФ, 51% вкладчиков после снижения ставок по депозитам планируют перенаправить свои сбережения именно в квадратные метры. «Это неудивительно. Несмотря на рост финансовой грамотности населения, для большинства инвесторов недвижимость остается самым простым и понятным вариантом вложения средств, – говорит Марина Князева. – Стоимость квадратного метра растет ежегодно. Этот актив можно сдавать в аренду, перепродать, легко передать в наследство и так далее».

По словам финансового директора alfa Development, интерес иркутских инвесторов к квартирам в новостройках сегодня растет. «По нашей статистике, только 40% клиентов приобретают недвижимость потому, что действительно в ней нуждаются, – делится Марина. – 60% – это инвесторы, которые размещают в квадратных метрах свои денежные средства с целью дальнейшего использования этого актива».

Благодаря столь высокому интересу инвесторов с продажами у alfa Development все отлично. Компания, несмотря на все внешние вызовы, никак не корректировала свои планы. «Мы строим свои ЖК в сегментах комфорт- и бизнес-класса: считаем их наиболее перспективными. Видим, что сегодня покупателям важна не только локация, но и инфраструктура, благоустройство, места общего пользования. Практически все свои объекты мы вводим в эксплуатацию раньше срока – и к завершению строительства у нас, как правило, распродано 99% квартир».

«ТРЕЙД-ИН – АЛЬТЕРНАТИВА ИПОТЕКЕ»

Высокие рыночные ставки по ипотеке ни девелоперу, ни покупателям не мешают. Более того, банки, по словам Марины Князевой,

в последнее время смягчают свои требования к потенциальным заемщикам. Если в конце 2024 года порог входа и коэффициент риска были очень высокими, то сегодня они снижаются. «Банки становятся более лояльными. Полагаю, в ближайшее время процент одобрения по рыночным кредитам увеличится. Кроме того, инвесторы активно используют возможности льготных программ – приобретая, например, недвижимость для инвестиций в регионах Дальнего Востока».

Девелоперы, со своей стороны, активно предлагают альтернативные способы приобретения квартир: рассрочки, программы субсидирования, трейд-ин. Например, компания alfa Development запустила проект «alfa обмен». По этой программе можно использовать имеющуюся квартиру на вторичном рынке в качестве первоначального взноса в любом из ЖК компании. «Рынок вторички сейчас находится в состоянии стагнации. Поэтому тем, кто хочет улучшить жилищные условия или приобрести актив для инвестиций, наш инструмент подходит отлично. Человеку не нужно беспокоиться о том, как продать свою квартиру – мы выкупаем ее, с небольшим дисконтом от рынка, и эта сумма сразу уходит на экску-счет», – поясняет Марина Князева.

Приобрести новостройку по программе «alfa обмен» можно не только в Иркутске, но и в Хабаровске, где девелопер также строит современные жилые комплексы. «В разработке проекты в Комсомольске-на-Амуре, Нижнем Новгороде, Ялте, Улан-Удэ и Чите. В этом году мы намерены прирастить дополнительными регионами на западе страны», – добавляет представитель alfa Development.

Планы у компании – амбициозные. В их числе, например – более активная работа с банками и инвестиционными компаниями, привлечение инвестиций от частных инвесторов. «Мы готовим выпуск собственного цифрового финансового актива (ЦФА). Этот проект сейчас находится в разработке, обязательно расскажем о нем подробнее».

Иван Рудых

Застройщик ООО СЗ «Графит». Проектные декларации на наш.дом.рф.



Фото А.Федорова

«
Такие возможности случаются раз в 10 лет



Константин Тютрин,
генеральный директор Иркутского
представительства Солид Брокер

Фондовый рынок еще практически не рос, считает Константин Тютрин. «Скорее, он восстановил позиции после падения прошлого года, которое, на наш взгляд, было необоснованным. Ситуация в компаниях осталась стабильной, а прибыли и выручки в сырьевом секторе даже увеличились. Мы оказались под влиянием геополитических факторов и роста ключевой ставки. Однако сейчас тренд меняется, и потенциал для роста еще не исчерпан. Ближайшая цель по индексу Мосбиржи – исторический максимум в 4259 пунктов. Возможно, этот рост произойдет уже к концу года». По мнению эксперта, на это влияет множество факторов, в том числе снижение ключевой ставки и низкая база. Но есть и другие. «Множество российских компаний торгуются с мультилидерами Р/Е, равными единице. Такие возможности случаются раз в 10 лет, и мы давно такого не видели. База очень низкая. Что еще влияет? Геополитическая ситуация, мирные переговоры, смягчение санкций. Такой позитив способен толкнуть российский рынок агрессивно вверх, даже выше исторических максимумов в 4500 пунктов в среднесрочной перспективе», – предполагает Константин Тютрин.

Сергей Малых,
директор инвестиционной компании
«Центр»

«Рынок российских акций сейчас может полностью оторваться от реальности, – считает Сергей Малых. – Мы дешевые. В какой-то момент, когда капитал хлынет из депозитов и плюс приток иностранного капитала, ценники просто переставят. Жажда победит страх. Сейчас страх доминирует, поэтому люди держат средства в депозитах. Если сравнивать валютные облигации, у нас доходность вдвое выше. И по качеству, и по доходности мы превосходим. Но у нас есть свои нюансы, geopolитические риски. Санкции продолжают действовать, экономика слабеет, региональные бюджеты пустят».

По словам Сергея, неслучайно, что доходности по муниципальным облигациям составляют 25-26% годовых: в этих цифрах заложены риски. «Если взять Иркутскую область, 10 крупнейших налогоплательщиков ощущают на себе санкционное давление». Если geopolитический процесс приостановится, произойдет коррекция, уверен Сергей Малых. При этом эффекта «вау» может и не быть. «Но, с другой стороны, я понимаю, что при такой инфляции лучше быть в активах, а не в деньгах. Это акции, это недвижимость. Рублевая доходность по депозитам – это иллюзия прибыли, на самом деле вы проигрываете инфляции», – резюмировал Сергей Малых.

КСТАТИ

Что будет с рублем?

Как шутливо заметил один из участников круглого стола, «курс «рубль-доллар» сейчас – как Каштанка: малейшее движение – и он уже улетел». Эта метафора стала лейтмотивом обсуждения ситуации на валютном рынке. Прогнозы звучали разные: от пессимистичных до умеренно оптимистичных.

Михаил Людвиг (Солид Брокер) обратил внимание на резкую динамику курса рубля: «В прошлом году у нас был резкий рост доллара, а теперь произошел такой же стремительный спад. Первый таргет – 87 рублей – был достигнут гораздо быстрее, чем предполагалось. Теперь перед нами новая цель – 75-80 рублей за доллар».

Долгосрочные перспективы выглядят сложнее. По мнению Михаила, текущая цена барреля нефти диктует курс около 100 рублей за доллар. Но возвращение к показателям 2022 года, когда доллар стоил 50 рублей, маловероятно, даже если международная обстановка начнет стабилизироваться: «Санкции не будут сниматься одномоментно, рынок найдет баланс».

Сергей Малых («Центр») отметил, что валютный рынок стал очень чувствительным: «Любой чих, любое движение вызывает бурную реакцию». Эксперт указал на негативные тенденции в экономике: экспорт снижается, а железнодорожные перевозки сигнализируют о замедлении темпов роста.

Интересна и динамика на мировом рынке нефти. Возобновление работы нефтепровода из Ирака в Турцию вызвало волну активности среди саудитов, которые ранее удерживали объемы добычи. Тем временем, США, столкнувшись с тарифной политикой Трампа, рискуют оказаться в рецессии, и это неизбежно приведет к снижению цен на нефть. «Все эти факторы говорят: а на чем рублю, собственно говоря, быть крепким?» – резюмировал эксперт.

«Рынок растет, несмотря на ставки и волатильность»

Эксперт – о перспективах инвестиций в России

Российская инвестиционная индустрия продолжает стремительно развиваться – несмотря на высокие процентные ставки и волатильность фондового рынка. В 2024 году активы управляющих компаний достигли внушительных 23,9 триллиона рублей, а число пайщиков перевалило за 9 миллионов. Чего ждать от рынка в 2025 году? Какие инструменты могут быть интересны инвесторам? И реально ли удвоить капитализацию российского фондового рынка до 66% ВВП к 2030 году? На вопросы Газеты Дело ответила Ольга Глызина, исполнительный директор УК «Альфа-Капитал» в Иркутске.



Фото из архива компании

1. О РЫНКЕ АКЦИЙ: «ВЕРОЯТЕН ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ»

Рост акций, по мнению Ольги Глызиной, зависит от двух ключевых факторов: геополитической обстановки и динамики ключевой ставки.

– Если геополитическая ситуация улучшится и денежно-кредитная политика будет смягчена, рынок может продемонстрировать значительный рост, с доходностью до 60-70% к концу 2026 года, включая дивиденды. Однако пока реальных шагов для улучшения геополитической ситуации не предпринято, а инфляция остаётся высокой, что поддерживает сильную волатильность на рынке. В таких условиях лучший подход – диверсификация портфеля.

2. ОБ ИНСТРУМЕНТАХ: «ВЫБОР ЗАВИСИТ ОТ УРОВНЯ РИСКА»

В зависимости от уровня риска, инвесторы могут выбрать различные инструменты: фонды акций, смешанные фонды, ПИФы облигаций, фонды денежного рынка, говорит исполнительный директор УК «Альфа-Капитал» в Иркутске.

– Фонды денежного рынка особенно хорошо зарекомендовали себя в прошлом году. Например, биржевой фонд «Альфа-Капитал Денежный рынок» за два года увеличился в 50 раз и вошел в тройку лидеров по активам. Учитывая высокий спрос, в этом году мы приняли решение представить его бумаги также на Санкт-Петербургской Бирже.

3. О ЗОЛОТЕ: «ЭТО ПО-ПРЕЖНЕМУ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ АКТИВ»

Золото, по мнению Ольги, по-прежнему остаётся привлекательным активом для инвесторов. Например, в прошлом году ПИФы,

ориентированные на инвестиции в золото, демонстрировали впечатляющие результаты, обеспечивая доходность в диапазоне 35-44%.

– Мы считаем, что факторы, которые способствовали росту стоимости тройской унции в 2024 году (локальное ослабление доллара, риски замедления мировой экономики и рост инфляции) останутся актуальными и в этом году. Центробанки продолжают поддерживать спрос на золото, активно пополняя свои золотовалютные резервы.

4. О ВЫСОКИХ СТАВКАХ: «ОНИ НЕ МЕШАЮТ РАСТИ»

В 2024 году индустрия управления активами успешно адаптировалась к условиям высоких процентных ставок и жёсткой денежно-кредитной политики, отмечает Ольга Глызина.

– Это подтверждается значительным увеличением числа инвесторов на Московской Бирже и по результатам управляющих компаний. В частности, в «Альфа-Капитал» мы наблюдали рекордный прирост активов, который превысил триллион рублей. У нас также был существенный рост числа клиентов: оно достигло 2,2 миллиона человек. По этим показателям наша компания сопоставима с крупнейшими банками России.

5. О ПОТЕНЦИАЛЕ ПИФОВ: «У РОССИИ – ОГРОМНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ»

Несмотря на все кризисы и санкции, активы паевых фондов продолжают расти опережающими темпами. По словам эксперта, ежегодный прирост может достигать 400-500 миллиардов рублей, а число пайщиков – увеличиться до 7-8 миллионов человек.

– Это соответствует глобальному тренду на демократизацию инвестиций, и у России здесь открываются огромные возможности: в то время как в Китае или Индии доля фондов в экономике составляет 15-20%, в России этот показатель пока находится на уровне лишь 1% ВВП.

6. О ПЕРСПЕКТИВАХ: «СВОБОДНЫХ НИШ – МНОГО»

Государство поставило задачу: удвоить капитализацию российского фондового рынка до 66% ВВП к 2030 году. По словам исполнительного директора УК «Альфа-Капитал» в Иркутске, растущий интерес к инвестициям, наряду с масштабными задачами, открывает перед управляющими компаниями широкие перспективы.

– В прошлом году мы представили на рынке 20 новых фондов и стратегий, включая фонды с выплатой дохода и ЗПИФы недвижимости с уникальными стратегиями. В нашей продуктовой линейке есть фонд, который инвестирует в акции компаний, прошедших IPO или только размещающихся на Московской Бирже, а также стратегия доверительного управления, цель которой – получение дохода от строительства современных объектов недвижимости в сфере отдыха и гостеприимства в России.

В нашей стране есть много свободных ниш для развития рынка. Например, Минфин обсуждает проекты по стимулированию долгосрочных инвестиций, таких как семейные инвестиционные счета, накопительно-сберегательные продукты и повышение привлекательности ИИС. Мы считаем, что налоговые стимулы, развитие новых каналов продаж и расширение возможностей для ПИФов могут значительно ускорить рост инвестиций, помогут создать прозрачную, динамичную и инклюзивную инвестиционную среду, стимулируя приток капитала на рынок.



Артем Бахаров,
юрист, управляющий партнер
Юридической компании
«Бахаров и Партнеры»

Как выстроить работу компании в сложные времена

В жизни каждой компании наступают такие периоды, когда обстоятельства складываются неблагоприятным образом. Причины могут быть разные: экономические кризисы, глобальные потрясения, личные трудности руководителя. Однако именно в такие моменты надо сохранять хладнокровие, адаптироваться и находить пути решения. Мы попросили юриста, управляющего партнера Юридической компании «Бахаров и Партнеры» Артема Бахарова рассказать, каких обязательных процедур должна придерживаться любая организация в хозяйственной деятельности, а клиентов компании – поделиться своим опытом.

1. Проверка контрагента

Чем крупнее организация, тем больше сделок она совершает – в угоду темпам роста, увеличения доходности. Иногда договоры на реализацию и поставки материалов подписываются «с закрытыми глазами». Необходимо помнить, что любой новый покупатель, поставщик, должен проходить полную юридическую проверку. Если этого не сделать, то в будущем у организации могут возникнуть риски разного рода: налоговые, договорные, судебные. В случае налоговой службы – в отсутствие документа о должной осмотрительности – можно заподозрить отсутствие реальной сделки. Тогда ФНС донесет налог на прибыль, на НДС, насчитает пени, а также выставит штраф от 20 до 40% неуплаченных налогов.

Елена Ободовская, генеральный директор Компании «Сибтекстиль»: «С момента начала сотрудничества с ЮК «Бахаров и Партнеры» была разработана и внедрена политика проверки контрагентов. Например, рассмотрим случаи блокировки доступа к системе дистанционного обслуживания. Знаменитый 115-ФЗ. Мы всегда, кроме договора, можем предоставить отчет о должностной осмотрительности и подтверждение целесообразности сделки. Мы уверены в подписи уполномоченного лица. Процедура кропотливая, но помогает минимизировать риски».

2. Взыскание задолженности

Неисполнение обязательств от контрагентов может свидетельствовать о проблемах с платежеспособностью клиентов. Задолженность появляется из-за отсрочек платежей или невыплаты своих обязательств в оговоренный срок. Если вопрос не решается мирно (досудебный порядок), то бизнес обращается в суд с исковым заявлением. В данном случае важны оперативность и правильность подготовки правовых документов. Ведь если должник не платит добровольно, то – с высокой долей вероятности – он попытается скрыть свои активы. В каждой организации учетной политикой должны быть прописаны риски по этому направлению.

Нугзар Гомаидзе, генеральный директор компании «БРАТСКМАНСЕРВИС»: «Быть официальным дилером и сервисной компанией – это огромный объем ежедневных операций. Мы работаем по всей Иркутской области и не только. В компании четко выстроена работа по недопущению задолженности. Справиться с недобросовестностью отдельных контрагентов нам помогает ЮК «Бахаров и Партнеры». Каждый день на связи, иногда 24/7. Мало пройти судебные инстанции. Самое важное – это получить зачисление на расчетный счет. За последний год сумма взысканной задолженности составила более 78 млн рублей, из них неустойки – почти 5 млн рублей».

КСТАТИ

«Состоятельные клиенты выбирают доверительное управление»

Сегмент состоятельных клиентов является ключевым направлением развития УК «Альфа-Капитал». По словам Ольги Глызиной, в 2024 году активы этой категории инвесторов увеличились на 26%, достигнув 1,1 триллиона рублей.

– В основном они предпочитают индивидуальное доверительное управление и закрытые паевые инвестиционные фонды (ЗПИФы),

включая фонды, инвестирующие в коммерческую недвижимость. В последнее время особой популярностью пользуются персональные фонды и возможность инвестировать в бизнес непубличных компаний в формате pre-IPO (с англ. – «предварительное публичное размещение»).



Как «не потеряться» на рынке

Глазная клиника «МедСтандарт» подтвердила соответствие международному стандарту качества

Пять лет назад в глазной клинике «МедСтандарт» начался процесс внедрения системы менеджмента качества на основе международного стандарта ISO 9001:2015. «Это был сложный, но стратегически правильный путь развития компании», – отмечает генеральный директор ГК «МедСтандарт», врач-офтальмолог высшей категории, кандидат медицинских наук Александр Новолодский. Сертификат ISO 9001:2015, полученный в 2022 году, медицинская организация неоднократно подтверждала в ходе проверок, и в этом году вновь успешно прошла аудит на соответствие системы менеджмента качества компании международному стандарту. Что значит это событие для глазной клиники и её пациентов, иркутским СМИ рассказали представители ГК «МедСтандарт» и ассоциации по сертификации «Русский регистр». Газета Дело записала основные тезисы.

«Главная цель сертификации – безопасность пациентов»

Как рассказал Александр Новолодский, любое изменение системы, в том числе внедрение стандартов – это воля руководителя, потому что без лидера, без включения в процесс руководителя, невозможна реализация такого большого проекта, как выстраивание системы менеджмента качества компании.

– Пять лет назад мы приняли решение, что для дальнейшего развития глазной клиники необходимо внедрить в её деятельность систему менеджмента качества на основе стандарта ISO 9001:2015, которая позволяет систематизировать деятельность компании, стандартизировать подходы к оказанию услуг, постоянно улучшать их качество и повышать безопасность для пациентов.

Сначала все процессы в компании мы проработали самостоятельно, подготовили к изменениям коллектив, а потом пригласили консультанта по внедрению системы менеджмента качества Надежду Князюк, сотрудничество с которой позволило выполнить все требования международной организации стандартизации за достаточно небольшой срок и без замечаний. Выстроенная в итоге система управления качеством была неоднократно подтверждена сертификационными и инспекционными аудитами. В этом году мы ещё раз успешно прошли сертификационный аудит и подтвердили соответствие международному стандарту ISO 9001:2015.

И это – реальное доказательство того, что наша глазная клиника оказывает действительно качественные и безопасные услуги. То, что мы на сегодняшний день стали лучше, чем были четыре года назад, мы видим и по нашим финансовым показателям, по количеству оказанных услуг, по обратной связи от пациентов.

Выстроить систему менеджмента качества было нашей важной стратегической задачей. Мы её достигли – на сегодняшний день в Иркутской области глазная клиника «МедСтандарт» является одной из очень немногих компаний медицинского профиля, обладающих признанным во всём мире сертификатом ISO 9001:2015. И теперь нам нужно идти в детализацию процессов и их глубокую проработку.

В частности, мы уже начали внедрять требования, соответствующие международному стандарту ISO 7101:2023, который устанавливает требования к системам менеджмента качества организаций здравоохранения. В настоящий момент этот стандарт проходит адаптацию к российским условиям, и компания «МедСтандарт» принимает в этом процессе активное участие как член подкомитета «Менеджмент организаций здравоохранения» технического комитета по стандартизации Российской Федерации. По завершении внедрения ISO 7101:2023 мы планируем провести сертификацию на соответствие этому стандарту всех подразделений, входящих в состав группы компаний «МедСтандарт».



Наталья Шавырина, Александр Новолодский, Павел Лонцих

Фото Д. Дмитриева

«Международные стандарты обеспечивают конкурентоспособность»

Сертификацию по международному стандарту качества ISO 9001:2015 глазная клиника «МедСтандарт» прошла в ассоциации «Русский регистр» – крупнейшей международно признанной российской сертификационной и экспертной организацией. Она компетентна проводить аудиты по сертификации в различных направлениях деятельности, в том числе в медицинской сфере.

Как рассказал руководитель Иркутского филиала «Русского регистра», доктор технических наук, профессор Павел Лонцих, система международных стандартов ISO, которая появилась в мире 1946 году, прежде всего, обеспечивает конкурентоспособность предприятия.

– Внедрение международных стандартов качества в деятельность компании помогает ей «не потеряться» на рынке и реализовывать свою политику и цели так, чтобы потребители, получая услуги, говорили: «Да, мы удовлетворены, да, эта компания личит, торгует, кормит лучше всех».

ISO 9001:2015 является самым востребованным и используемым в мире стандартом в области систем менеджмента, который позволяет структурировать внутреннюю систему управления за счет формирования внутри организации чётких бизнес-процессов, распределения ответственности и полномочий.

В ходе сертификационного аудита мы не только определяем, соответствует ли компания требованиям международного стандарта качества ISO 9001:2015, но и выясняем, насколько повышается её значимость на рынке, что соответствует принципам менеджмента качества и позволяет видеть, как компания растёт и развивается. Ведь можно быть самой хорошей клиникой на улице Советской, а можно – самой хорошей клиникой в России.

Наталья Яськова

 **МедСтандарт**
Глазная клиника «МедСтандарт»
г. Иркутск, ул. А. Невского, 23,
тел. 7 (3952) 48-57-13.
www.xirurgiya-glaza.ru

О КОМПАНИИ

Группа компаний «МедСтандарт» присутствует на рынке медицинских услуг 10 лет. В её состав входят семь компаний разных направлений: офтальмология, онкодерматология, продажа оптики, а также медицинского оборудования и расходных материалов. В 2024 году были созданы компании образовательного направления – «Университет группы компаний «МедСтандарт» и по поставке и изготовлению медицинской специализированной одежды – «МедСтандарт Стиль».

ГК «МедСтандарт» имеет межрегиональный статус, так как оказывает высокотехнологичную офтальмологическую помощь в двух крупных клиниках в Иркутске и Красноярске. За десять лет в глазной клинике «МедСтандарт» было принято более 150 тысяч пациентов: ежегодно проводится порядка 10-15 тыс. обследований пациентов и 12-14 тыс. различных операций. Помощь получают жители Иркутской области, Бурятии, Якутии, Забайкальского и Красноярского краёв, Томской и Новосибирской областей.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

«Людям интересно работать, развиваться и делать карьеру в энергетике»

Игорь Галанин, Эн+, – о портрете сибирского энергетика, цифровизации HR и кадровом потенциале



Игорь Галанин, директор по организационному развитию и управлению персоналом Эн+ Генерация

Фото А.Федорова

Пожалуй, каждому из нас легко представить, как устроен бизнес в небольших организациях: директор, кадровик, бухгалтер, юрист и, конечно же, рабочий персонал. Один принимает на работу, второй начисляет зарплату, третий готовит соглашения и договоры. А как же наладить такие процессы, если количество сотрудников не 20, не 100 и даже не 1000, а свыше 25 тысяч? Причем живут и работают они в разных уголках страны от Москвы до Владивостока. К примеру, в Иркутской области специалисты обеспечивают работу каскада ГЭС на Ангаре, а также свыше 10 теплоэлектроцентралей (ТЭЦ), ведут добычу угля.

Чтобы энергетики Эн+ могли сосредоточиться на производственной деятельности, в компании создан «Эн+ Сервис». Именно он обеспечивает слаженную и ритмичную работу всего холдинга, представленного не только в Иркутской области, но и в Красноярском крае, Республиках Хакасия и Тыва, Москве, Нижнем Новгороде, Владивостоке и других городах. О том, как устроен «Эн+ Сервис», что из себя представляет «кадровый вопрос» и почему так важно активно внедрять современные технологии и автоматизацию, Газете Дело рассказал директор по организационному развитию и управлению персоналом Эн+ Генерация Игорь Галанин.

«У МОЛОДЁЖИ ЕСТЬ ИНТЕРЕС К ПРОФЕССИИ ЭНЕРГЕТИКА»

Игорь Владимирович, с чего начинается ваш рабочий день?

– Каждое утро я начинаю с просмотра данных по линии HR: укомплектованность штата, текучесть персонала, количество вакансий и позиций в подборе. Объективная информация в режиме реального времени помогает оперативно принимать управленческие решения. Это один из ключевых моментов, которые обеспечивают эффективность предприятия.

Люди – это, безусловно, основа любой компании, независимо от её масштаба. Кто представляет Эн+ сегодня с точки зрения персонала: как выглядит среднестатистический портрет современного энергетика?

– Начну с самого главного: это – профессио-

налы. А портрет – в силу специфики бизнеса, будет, скорее, мужской. Средний возраст сотрудников сейчас составляет порядка 43 лет. Это стабильный коллектив. Более того, несмотря на все глобальные антиретроны, которые происходят в последнее время в сфере HR-ресурса, у нас уже несколько лет сохраняется значительная доля молодых сотрудников до 30 лет – примерно 13%. На мой взгляд, это является индикатором качества организации HR-процессов. Людям интересно работать в Эн+, развиваться и делать карьеру в энергетике.

43 года – это не самый плохой показатель и синоним опыта как жизненного, так и профессионального.

– По данным Минэнерго, это средний возраст специалистов энергетической отрасли в России. У человека ещё есть колоссальные запасы энергии, чтобы созидать и развиваться. Хотя, безусловно, мы очень большое внимание уделяем молодёжи с точки зрения их привлечения, обучения и развития. Наш корпоративный университет ведет большой объём программ с различными учебными заведениями, чтобы привлекать молодые кадровые ресурсы для решения масштабных задач в энергетике. Среди них, например, акселератор «Лаборатория энергетики» на базе ИРНИТУ. Не первый год компания ведет собственную стипендиальную программу, причем охватывает не только отраслевой блок, но и поддерживает будущих медиков и учителей.

Вы недавно участвовали в качестве спикера в проекте «Дни Эн+ в ИРНИТУ». Какие впечатления остались от мероприятия?

– Честно, даже не ожидал, что придёт столько людей. И был приятно удивлён, что мысли и ценности, о которых говорили спикеры, представляющие различные направления деятельности нашего холдинга, находили живой отклик у молодёжи.

К слову, отмечу, что в 2024 году нам удалось сформировать очень хороший набор в наши профильные вузы. Это говорит о том, что абитуриенты интересуются не только экономикой, бухгалтерским учётом или какими-то гуманитарными сферами знаний, но и техническими дисциплинами. Рассчитываем, что немало молодых людей по окончании университетов придут к нам на работу.

То есть престиж профессии энергетикарастёт?

– Если рассматривать этот интерес как некий индикатор, я думаю, да – мы видим определённый тренд в этом направлении.

«КОМФОРТ ДЛЯ ЛЮДЕЙ – ВАЖНЫЙ ПРИОРИТЕТ НАШИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ»

Игорь Владимирович, основная компетенция компании Эн+ – генерация и передача электрической и тепловой энергии. Однако в холдинге есть компании, которые, скажем так, находятся в тени, но при этом делают не менее важную работу – обеспечивают администрирование различных бизнес-процессов. Расскажите о них.

– Да, предприятий, обеспечивающих надёжную работу всего нашего бизнеса, действительно, много. Одно из них – компания «Эн+ Сервис», которая была создана в 2012 году с очень простой, на мой взгляд, бизнес-идеей: освободить основной бизнес энергохолдинга от непрофильных задач: кадрового делопроизводства, бухгалтерского учёта, расчёта заработной платы, юридической поддержки.

Что из себя представляет компания «Эн+ Сервис» сегодня?

– Это большой коллектив, в котором работают более 700 человек. Основной состав находится в Иркутске, есть фронт-офисы в других крупных городах Сибири, в Нижнем Новгороде. Я считаю, что создание и развитие «Эн+ Сервис» – очень важная история, потому что в век цифровых технологий многое можно делать, отказавшись от тонн бумаг, от необходимости, как в известном фильме, ехать «в кадры к Раисе Захаровне», чтобы получить какие-то документы. И в 2025 году мы планируем сделать еще больше для дальнейшего развития сервисных технологий и качественного сопровождения в первую очередь кадрового блока компании.

Удалось ли избавиться от бумаг?

– На 100% нет, но такие амбиции есть. В прошлом году мы сделали pilotный проект по кадровому электронному документообороту на трёх площадках – «Эн+ Сервис», «Эн+ Диджитал» и «Эн+ Гидро» – и можно сказать, что проект состоялся. Наши сотрудники прочувствовали

ли прелесть безбумажного делопроизводства и с радостью перешли на эту технологию.

В чём заключается её суть?

– Дело в том, что сейчас работнику не нужно отвлекаться от своей трудовой деятельности и идти во фронт-офис «Эн+ Сервиса», чтобы подписать и получить на руки документы, связанные с его трудовой деятельностью, переводами, отпуском и так далее. На телефон сотрудника приходит ссылка, и он, ознакомившись с документами, подписывает их цифровой подписью.

В этом году мы планируем масштабировать безбумажный документооборот на другие компании. Комфорт для людей – важный приоритет всех наших преобразований. Кроме того, цифровизация – это фиксированный стандарт и единство, когда в документах исключаются ошибки, нет неудачно отсканированных или нечитаемых файлов.

Ещё один проект, который мы будем реализовывать, – электронный архив, где все необходимые документы будут храниться в полном соответствии с действующим законодательством.

«СКОРОСТЬ РЕШЕНИЙ – КЛЮЧЕВОЙ МОМЕНТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ»

Какие ещё задачи ставите на 2025 год?

– Безусловно, мы будем развивать сервисы, связанные с нашими бизнес-заказчиками. В этом году мы начали описывать все бизнес-процессы в кадровом блоке «Эн+ Сервис» для их максимальной стандартизации и оцифровки. В дальнейшем любой заказчик сможет дать этим услугам объективную оценку, а у нас будет понимание, что ещё нужно сделать, чтобы довести наши сервисы до идеала.

В этом году также продолжим развивать централизованную службу подбора кадров, которую создали в 2024-м на площадке «Эн+ Сервис». Для выполнения этой задачи у нас есть единая база и инструменты, квалифицированный персонал. Уверен, что обеспечим охват необходимого количества вакансий, чтобы закрыть потребности наших бизнесов.

Как вы считаете, чем «Эн+ Сервис» отличается – или не отличается – от аналогичных структур в крупном бизнесе?

– Как компания, которая оказывает определённые виды услуг, она не уникальна в масштабах страны. Конечно, с точки зрения организации процесса везде есть своя специфика, которая заключается в том, что каждый сервисный центр специализируется на определённом спектре услуг. Невозможно взять готовую модель администрирования одного бизнеса и скопировать ее на другой. Да, многие направления совпадают, но опыт, который дает управление сервисными услугами, у каждого свой, и он является в некотором роде уникальным. Тем не менее ключевой момент, на который все смотрят, – это уровень автоматизации.

А можно как-то его измерить?

– На мой взгляд, эта история имеет начало, но не имеет конца. К примеру, я сам в прошлом году очень увлёкся разработкой аналитических дашбордов по HR-метрикам. Каждое утро я включаю компьютер и смотрю основные данные, чтобы понять, каковы наши позиции по макропараметрам в области HR. В 2025 году мы планируем развить набор этих метрик, чтобы иметь возможность совершенно под разными углами смотреть на то, что происходит с персоналом. Цель проста: объективная информация в режиме реального времени помогает оперативно принимать точечные управленческие решения, связанные с персоналом. А скорость принятия решений – ключевой момент, который должен и может обеспечивать эффективность предприятия.

Какой ещё позитивный эффект даёт автоматизация?

– Во-первых, она исключает человеческий фактор. Это важно, потому что существует очень много повторяющихся кадровых процессов.

Например, при приёме на работу, где, казалось бы, всё жёстко регламентировано с точки зрения законодательства, есть человеческий фактор. Сотрудник может что-то пропустить в документе, о каком-то забыть, не внести информацию в базу данных в полном объеме. Из-за этого могут возникнуть правовые последствия, сложности с выходом на пенсию, налоговыми начислениями, с чем угодно. Все рутинные процессы нужно роботизировать, чтобы люди занимались решением других задач, более творческих и сложных.

Во-вторых, автоматизация позволяет создать возможность аналитики, чтобы оперативно принимать решения в сфере управления персоналом. География холдинга обширная, специфика предприятий – разная, количество сотрудников – огромное, и нужно понимать, что где происходит. Почему, к примеру, на одном участке люди не держатся, а на другом мы не можем закрыть позиции? И чем быстрее мы поймём конкретные

причины происходящего, тем оперативнее будем принимать определённое решение.

«ТЕМ, КТО ХОЧЕТ И ГОТОВ РАБОТАТЬ В ЭН+, ВСЕГДА ЕСТЬ ЧТО ПРЕДЛОЖИТЬ»

Насколько кадровый вопрос – острые проблема для Эн+?

– На мой взгляд, 2024 год в целом для нашего холдинга прошёл хорошо. Укомплектованность персоналом составила 95,4%, а текучесть – меньше 10%, что говорит о достаточной стабильности коллектива. При этом в моменте у нас существует чуть более тысячи вакансий. Но это в том числе позиции, на которые уже готовятся люди, к примеру, пока проходят стажировку. Либо позиций, на которые должны прийти выпускники наших профильных вузов.

У некоторой части жителей Иркутской области есть предубеждение, что попасть на работу в компанию Эн+ возможно только по знакомству. Насколько это соответствует действительности?

– Абсолютно не соответствует. Есть естественный ход событий, когда люди в силу разных обстоятельств принимают решение сменить работу, уходят на пенсию, переезжают в другой регион. Плюс у нас постоянно возникают новые проекты, растут объёмы. В частности, в Усолье-Сибирском реализуется наш проект по строительству новых объектов генерации, который потребует дополнительной численности работников. Для тех, кто хочет и готов работать в Эн+, кому мы интересны как работодатель, инструментов входа достаточно: есть внешний портал, где можно отправить своё резюме, есть возможность заявиться через нашу службу подбора.

Конечно, профессия энергетика требует широких знаний, навыков, умений, но, если их не хватает, мы готовы человека учить и развивать. У нас есть полный комплекс услуг и инструментов, чтобы наши сотрудники завтра работали с ещё большей эффективностью, чем сегодня.

В современном мире существуют организации, которые могут по полгода принимать человека на работу. А как быстро это происходит у вас?

– Наверное, принять на работу за пять минут невозможно, хотя я знаю, что есть практика, когда компания тратит на найм в среднем 35 минут. Мы сделали аналитику за 2024 год и выяснили, что за прошлый год срок закрытия позиции в среднем сократился на 18%. Это хороший тренд, но, конечно, есть над чем работать и есть понимание, как можно эти сроки сократить.

К примеру, очень важны качество и скорость обратной связи. Потому что когда «Эн+ Сервис» направляет кандидатов предприятию-заказчику и неделю не получает обратной связи, то, во-первых, есть вероятность потерять кандидата, так как рынок конкурентный. Во-вторых, в этом случае не совсем понятна цель заказчика. Но мы с прошлого года стали контролировать этот вопрос и получили достаточно сильный эффект по сокращению срока закрытия вакансий.

Что привлекает сотрудников компании, помимо заработной платы, что держит их в коллективе, вдохновляет, мотивирует работать с большим усердием?

– В «Эн+ Сервис» мы ежегодно делаем оценку увлечённости и удовлетворённости сотрудников. В 2024 году удовлетворённость составила 81%, что, на мой взгляд, хороший показатель, а вот увлечённость была почти 75%. Такие результаты говорят о том, что у нас есть определённое поле для внимательного изучения и проработки с точки зрения вовлечения людей в процессы,

создания для них комплексной комфортной среды.

На мой взгляд, один из лучших бизнес-инструментов вовлечения сотрудников в процессы совершенствования их деятельности – конкурс «Проект года», в котором «Эн+ Сервис» участвует уже два года. Когда люди видят результат, получают положительные отклики от коллег, для которых разрабатывают проекты, они увлекаются, проявляют инициативу. Я верю, что участие в конкурсе «Эн+ Сервис» станет постоянным и в этом году коллеги также предложат интересные проекты, направленные на повышение операционной эффективности.

Каким, по вашему мнению, будет «Эн+ Сервис» через два-три года?

– Думаю, что очень цифровым. И мне кажется, в этом направлении мы должны бежать ещё быстрее, чем в том темпе, который взяли. За этот период мы доведём качество бизнес-процессов, их оптимальность и достаточность до очень высокого уровня удовлетворённости заказчика.

Кроме того, в текущем году мы усовершенствуем систему оценки эффективности нашей работы, сделаем её более объективной и в динамике двух-трёх лет будем анализировать происходящие изменения. Надеюсь, этот тренд покажет, как мы растём в качестве своих услуг.

Наталья Яськова

КСТАТИ

«Любовь к точным наукам зависит не от возраста учащихся, а от качества образования»

Основатель компании Эн+ Олег Дерипаска всегда уделяет большое значение техническому образованию будущих поколений. В своём Telegram-канале он недавно опубликовал пост о том, что техническое будущее страны начинается в школе, причём отметил, что увлечение естественными науками важно не в старших классах, а именно в начальной школе.

Перечень задач и направлений, по которым

Эн+ ведёт совместную работу с учебными заведениями, с каждым днём всё шире и шире. Сейчас компания активно занимается решением проблемы по обеспечению общеобразовательных школ достаточным количеством качественных преподавателей по таким предметам, как математика, физика, информатика, химия. Это очень важный вопрос, который стоит в масштабах всей страны.

Шелеховские школьники могут поступить в университетский лицей в Краснодарском крае

Первый Университетский Лицей имени Н.И. Лобачевского (филиал МГУ в г. Усть-Лабинске) объявляет набор школьников, которые осенью переходят в 7, 8 и 10 классы. Акцент в учёбе – на точных и естественных науках, занятия ведут преподаватели и выпускники МГУ, обучение и проживание – полностью бесплатные.



образование

Промышленник Олег Дерипаска открыл лицей на своей малой родине, чтобы уравнять шансы школьников со всей страны на качественное образование.

Лицейцы углублённо изучают математику, физику, химию, биологию и информатику и в дальнейшем поступают в лучшие вузы. Больше половины выпускников лицея сдали ЕГЭ на 100 баллов и получили золотые медали, многие стали студентами МГУ, МФТИ и Политеха.

На территории лицея расположены кампус на 220 человек, двухэтажная библиотека, научные и ИТ-лаборатории, творческие студии, 25-метровый бассейн и футбольный стадион. В освоении учебной программы лицейцам помогают не только учителя, но и репетиторы, а за эмоциональным здоровьем следят профессиональные психологи.

Сейчас в лицее учатся и живут 250 школьников из 35 регионов России.

Лицейцы развиваются всесторонне: осваивают науку, изобретают инновационные устройства, занимаются спортом, играют в оркестре и в театре, изучают архитектуру и снимают кино. Успешной учёбе способствует солнечный климат Краснодарского края, не последнюю роль играют и летние смены, которые лицейцы проводят в лагере «Ломоносовский» на побережье Чёрного моря.

Для поступления в лицей нужно пройти конкурсный отбор, который состоит из двух этапов: дистанционные экзамены (в этом году они пройдут с 6 по 27 апреля) и участие в летней школе (5 – 13 июля).

Заявки на участие в конкурсе необходимо подавать на сайте лицея.



Эн+ в 2024 году нарастил капитальные затраты почти на треть – до \$1,88 млрд

Российский энерго-металлургический холдинг Эн+ представил результаты работы в 2024 году. Помимо роста основных финансовых и операционных показателей, компания существенно нарастила объём капитальных затрат – почти на 30%, до 1,88 млрд долларов. Об этом говорится в пресс-релизе компании. При этом по результатам 2023 года показатель снизился на 15,4% и составил 1,45 млрд долларов.

В Эн+ уточнили, что капитатраты металлургического сегмента (представлен компанией РУСАЛ) составили 1,37 млрд долларов, которые были направлены в основном на поддержание действующих производственных мощностей. В свою очередь, инвестиции энергетического сегмента выросли на 31,7%, до 519 млн долларов, что связано с началом строительства дополнительных генерирующих мощностей на юго-востоке Иркутской области.

«Энергетический сегмент Эн+ продолжает строительство трех энергоблоков на ТЭЦ-11 в Иркутской области общей мощностью 690 МВт. Проект необходим для покрытия энергодефицита на юго-востоке региона и надежного энергоснабжения всех потребителей. Компания готова принять участие и в будущих конкурсах на строительство генерирующих мощностей в Сибири, если решение об их проведении будет принято. Наряду с этим, продолжается обновление ГЭС компании в рамках программы «Новая энергия» и действующих ТЭЦ по государственной программе модернизации мощностей. Совместно с китайскими партнерами ведется проработка строительства Амурского ветропарка, а также разработка Зашуланского месторождения», – отметил глава Эн+ Владимир Колмогоров, слова которого приводятся в пресс-релизе.

Строительство новых энергоблоков на ТЭЦ-11 в Усолье-Сибирском серьезно повысит потенциал станции и даст толчок развитию новых промышленных предприятий города, обеспечив их надежное энергоснабжение.

Ввод в эксплуатацию новых энергоблоков запланирован на 2028-2029 годы. Инвестиции в проект, который даст Усолью сотни новых рабочих мест, составляют порядка 150 млрд рублей. Сейчас ТЭЦ-11 отпускает тепловую энергию на отопление и горячее водоснабжение населения и промышленных предприятий Усолья-Сибирского, сельскохозяйственного комплекса и поселка Белореченский.

Вместе с проектами в сфере энергетики и металлургии Эн+ осуществляет целый набор социальных программ, в том числе для жителей Иркутской области, а также для своих сотрудников. В городах строятся новые спортивные и медицинские центры, культурные объекты, проводится реконструкция важнейших городских локаций, уточнили в компании.

По результатам 2024 года, Эн+ увеличил чистую прибыль до 1,35 млрд долларов против 716 млн долларов годом ранее. При этом выручка сохранилась на уровне 2023 года – 14,65 млрд долларов. Чистый долг группы увеличился на 1,9%, до 8,9 млрд долларов.

Программа «Новая энергия» – это масштабный проект по замене оборудования на четырех крупнейших ГЭС Эн+ – Красноярской, Братской, Иркутской и Усть-Илимской, – который стартовал в 2007 году. Общий объем инвестиций в программу до 2026 года оценивается в 21 миллиард рублей. Компания прикладывает серьезные усилия по сокращению углеродного следа. В 2024 году объем выбросов «зеленой» энергии на ГЭС компании уже вырос на 2,2 млрд кВт ч в год при сопоставимом объеме использованной воды.

Купить недвижимость через аккредитив – удобно и безопасно

По данным аналитического опроса ДОМ РФ, решение жилищного вопроса важнее пассивного дохода: 2/3 опрошенных рассматривают недвижимость в первую очередь для личного использования.

банки



В процессе купли-продажи недвижимости риелторские услуги играют важную роль, потому что обеспечивают надежную поддержку как для покупателей, так и для продавцов.

Риелторы размещают рекламу недвижимости, проводят показы, консультируют клиентов, оформляют документы, договариваются с продавцами и покупателями, банками по условиям сделки.

«Для ускорения продаж важны быстрые и отложенные процессы. Когда клиенты уже готовы выйти на сделку, важным фактором становится быстрота и отложенность действий. Проводить расчеты с использованием аккредитива удаленно, без визита в банк – лучшее решение для наших клиентов», – отметила Ольга Кулакова, АН «Байкал Инфо».

Аккредитив – это способ оплаты, при котором банк гарантирует продавцу, что он получит деньги за товар или услугу, но только при выполнении всех условий сделки.

Покупатель и продавец договариваются, что расчет будет через аккредитив. Покупатель вносит деньги на специальный счет в банке (или банк выделяет кредит). Банк сообщает продавцу, что деньги зарезервированы и будут выплачены после выполнения условий.

Продавец отправляет товар и предоставляет банку документы, подтверждающие выполнение сделки (например, накладную, счет-фактуру).

Банк проверяет документы и перечисляет деньги продавцу.

Расчет с помощью аккредитива надежен для всех сторон. Покупатель защищен – деньги не уйдут продавцу, пока он не выполнит условия. Продавец уверен, что получит оплату, если сделает все правильно.

В сделке Сбербанк выступает гарантом, снижая риски мошенничества. С помощью этой формы безналичного расчета можно купить жилую и коммерческую недвижимость, транспорт и оборудование, а также выплачивать дивиденды, оплачивать мировые соглашения и услуги, в том числе по договору подряда, и другие сделки.

«Чаще всего наши клиенты используют аккредитивы в сделках с недвижимостью – это более 30% от общего количества оформленных аккредитивов. Еще 20% – это сделки по приобретению автомобилей и оборудования. Оформить аккредитив можно как в офисе банка, так и подать заявку онлайн, воспользовавшись интернет-банком СберБизнес. Проведение расчетов по сделке с использованием аккредитива удаленно, без визита в отделение банка, помогает покупателю и продавцу закрыть финансовые и имущественные риски с минимальной потерей времени», – рассказал Рушан Сахбиев, председатель Байкальского банка Сбербанка.

ИНК утвердила стратегию социальной ответственности в регионах присутствия

Иркутская нефтяная компания (ИНК) утвердила Социальную стратегию групп компаний до 2030 года.

Документ разработан на основе лучших практик в области ESG и включает все основные направления деятельности группы компаний ИНК. Согласно стратегии, компания берет на себя обязательства, направленные на улучшение жизни, здоровья и благополучия сотрудников, партнеров и других заинтересованных сторон в регионах присутствия.

Цель стратегии – укрепление здоровья и повышение благополучия людей, поддержка семьи, реализация потенциала каждого человека, развитие его талантов, воспитание патриотичной и социально ответственной личности, устойчивая и динамичная экономика, комфортная и безопасная среда для жизни.

Основные направления стратегии и мероприятия в отношении сотрудников включают обеспечение кадрового потенциала, мотивацию персонала, заботу о работниках, повышение производственной безопасности, соблюдение прав человека, развитие системы социальной ответственности.

Также стратегией предусмотрена поддержка местных сообществ, малого и среднего предпринимательства, волонтерской деятельности, планируется реализация проектов по инклюзивности, поддержка и реализация грантовых конкурсов, укрепление и улучшение позиций в рейтингах и рэнкингах устойчивого развития.

Компания реализует комплексные программы, направленные на социально-экономическое развитие территорий присутствия, включая инвестиции в социальную инфраструктуру, образование и здравоохранение, ежегодно объявляет гранто-

вые конкурсы для местных сообществ, регулярно организует для жителей культурные, деловые и научно-просветительские мероприятия. Выстраивает взаимовыгодные долгосрочные отношения с партнерами.

Более 10 лет работает Благотворительный фонд Мариной Седых, оказывая помощь детям с ограниченными возможностями здоровья, общественным и медицинским организациям, ветеранам войны и труда, пожилым людям, малоимущим и многодетным семьям, юным спортсменам и талантливым музыкантам.

Социальные инвестиции компаний за последние 5 лет составили 1,5 млрд рублей. В частности, для Иркутской областной детской клинической больницы и Ивано-Матренинской детской больницы закуплено высокотехнологичное оборудование. В Усть-Куте построен новый медицинский корпус на 60 койко-мест. По программе «Здоровье – детям» в Усть-Куте регулярно проходят бесплатные выездные приемы узких специалистов. В рамках грантовых конкурсов «Энергия родной земли» и «Район моей мечты» ежегодно поддержку получают инициативы местных жителей.



инвестиции

Иркутская компания «СтройПроектСервис» стала официальным дилером техники SANY в России

Как рассказал нашему изданию заместитель начальника управления механизации и транспорта Геннадий Войшев, такой статус даёт право продавать весь модельный ряд подъёмников SANY, заниматься поставками запасных частей и сервисным обслуживанием, а также предоставлять официальную сервисную гарантию на территории Дальневосточного и Сибирского федеральных округов.



– Компания SANY давно присутствует на российском рынке, ее продукция пользуется большим спросом. В первую очередь востребованна дорожно-строительная техника – экскаваторы, самосвалы, катки, грейдеры. Есть спрос и на подъёмные механизмы – колёсные и гусеничные автокраны различного рода, а также буровые механизмы.

По словам Геннадия Войшева, решение стать официальным дилером SANY в компании при-

няли после того, как из России ушла часть зарубежных производителей спецтехники.

– Мы долго обдумывали, какой марке спецтехники отдать предпочтение и использовать в работе, и сделали выбор в пользу компании SANY, так как в нашем автопарке уже было достаточное количество техники этого бренда, и она прекрасно зарекомендовала себя в самых сложных и суровых условиях работы.

Кроме этого, руководство «СтройПроектСервиса» предложило компании SANY стать дилером их продукции на территории Российской Федерации, реализовав несколько проектов по продаже техники. Начать решили с нового для себя направления – самоходных подъёмников SANY, представленных в трёх типах: коленчатые, телескопические и ножничные. Они предназначены для работы на высоте в труднодоступных местах и применяются в складской логистике, промышленном производстве, строительстве, коммунальном хозяйстве, отделочных работах.

Среди преимуществ подъёмников SANY Геннадий Войшев также отметил экономичное использование энергии, высокую маневренность

и многофункциональность, плавное и точное перемещение. Удобное расположение пульта управления в кабине и простое управление с помощью рычагов позволяет эксплуатировать технику без специального образования.

– Высокое качество этой спецтехники мы подтвердили на личном опыте и готовы рекомендовать её своим заказчикам. Более того, наш стратегический план – расширить в дальнейшем спектр продаваемой продукции и реализовывать в России другую технику бренда SANY.

В настоящее время, чтобы представлять компанию в РФ, «СтройПроектСервис» уже выполнил ряд необходимых требований. В частности, на предприятии провели обучение сервисных специалистов, закупили запасные части и подготовили план по реализации этого проекта.



СтройПроектСервис

sps38.ru

Контакты подразделения:
Тел: 89642261248
E-mail: lift@sps38.pro



Фото из архива компании

«Первый Ленинский квартал» – лучшая* новостройка Иркутской области

Накануне в Москве подвели итоги масштабного федерального конкурса новостроек ТОП ЖК 2025. В числе победителей – один из жилых комплексов ГК «ДомСтрой». О значимости профессионального признания, уникальности проекта и новых планах девелопера мы побеседовали с руководителем компании Татьяной Красноштановой.



О конкурсе: «Высокая оценка важна для застройщика»

Татьяна Алексеевна, «Первый Ленинский квартал» стал победителем конкурса ТОП ЖК в номинации «Лучший жилой комплекс –

новостройка Иркутской области». Насколько важен этот конкурс для застройщиков?

– «ТОП ЖК» – один из крупнейших федеральных конкурсов в области недвижимости. В нем участвуют – бесплатно, автоматически – все жилые комплексы, которые находятся в

стадии строительства на территории Российской Федерации. В этом году было 1417 номинантов – 1036 ЖК от 611 застройщиков.

Проекты оценивают по 133 параметрам независимое жюри из 500 экспертов. Это позволяет полностью нивелировать предвзятость и ангажированность любых экспертов. Поэтому оценка на таком высоком уровне, безусловно, важна для каждого застройщика.

О секрете успеха: «Строим доступное и качественное жилье»

«Первый Ленинский квартал» уже четвертый год подряд занимает призовые места в этом конкурсе. Как вы считаете, в чем секрет такого успеха?

– Конечно, очень приятно, что наш комплекс наконец-то – после нескольких лет призовых мест – стал победителем. Нужно признать, что в Иркутской области много хороших жилых комплексов, но они все классом выше. Это бизнес, премиум – соответственно, и цена за «квадрат» у этих комплексов соответствующая.

Важно, что жюри конкурса понимает: необходимо строить доступное жилье для массового покупателя, а не только для привилегированных слоев населения. И мне приятно, что мы смогли найти баланс и сделать максимум для жителей: доступная цена, при этом хорошие материалы, красивая архитектура, детские и спортивные площадки, продуманная эргономика. Именно это, я думаю, и оценили эксперты.

О планах:

«Комплексная застройка – правильный подход»

«Первый Ленинский квартал» – пример комплексной застройки. Какие у вас дальнейшие планы по развитию этой территории?

– Принципа комплексной застройки мы придерживаемся в каждом проекте, который реализуем.. Например, рядом с ЖК «МЕГА» мы построили два детских сада, рядом с ЖК «ЛЕТО» – новый детсад и школу. Мы считаем, это правильный подход к развитию жилищного строительства. Мало построить дом – у жителей должна быть возможность устроить ребенка в детский сад поблизости, припарковать машину, погулять с собакой, заниматься спортом.

Сейчас мы как раз проектируем второй и третий Ленинские кварталы. Уже предусмотрели большую аллею для прогулок – это будет закрытый внутренний парк для жителей. Будут, конечно, и детские площадки для разных возрастов, коммерческие помещения, ФОК, детский сад, парковки. Нам важно соблюсти баланс – чтобы жителям было удобно, комфортно, а главное – доступно!

«Первый Ленинский квартал» сейчас по праву можно назвать визитной карточкой Ново-Ленино. И мы намерены не снижать планку!

* 1 место в региональной номинации «Лучший жилой комплекс-новостройка в Иркутской области» конкурса новостроек ТОП ЖК 2025

ДОМСТРОЙ
domstroy38.ru



Застройщик ООО ФСК «ДомСтрой». Проектные декларации на наш.дом.рф

24 АПРЕЛЯ 2025 | ИРКУТСК



Премьера нового тренинга
ИГОРЯ РЫЗОВА

69 ПСИХОТРЮКОВ для жизни и бизнеса: от теории к практике

Повысьте свой уровень влияния в переговорах
и удвойте эффективность решений!

Готовые алгоритмы ведения переговоров,
способы защиты от манипуляций и практика с разбором ошибок
от ведущего российского эксперта по переговорам.

28 АПРЕЛЯ 2025 | ИРКУТСК



Авторский тренинг
ЕВГЕНИЯ ГОРЯНСКОГО

ПЯТИЗВЕЗДОЧНЫЙ СЕРВИС В НОВЫХ РЕАЛИЯХ - 2025

Сервис нужен! Несмотря ни на что!

Тренинг для ВСЕХ, кто хочет узнать,
как восхищать своих клиентов, как построить
клиентоориентированную стратегию и стать лидером
для своих заказчиков, а также сократить затраты на маркетинг
и увеличить приток клиентов в разы.

12+



РАБОТАЕМ ДЛЯ ВАС С 2007 ГОДА
БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИИ
ОБУЧЕНИЕ И КОНСАЛТИНГ



ИНВЕСТИРУЙТЕ В ЗНАНИЯ – ЭТО
ОЧЕНЬ БЫСТРО ОКУПАЕТСЯ!
Организатор – Компания «Бизнес-Технологии»
bt-seminar.ru 8 (3952) 651-961

Хаос – точка бифуркации?

Эксперты обсудили развитие жилищного строительства в регионе



Фото: И. Мерзляков

Иркутская область до 2030 года должна обеспечить ввод почти 12 млн м² жилья. И региональное правительство, и строители признают: это очень амбициозная задача, выполнить которую сложно. В моменте – из-за высокой ключевой ставки, а в перспективе – из-за дефицита тепловых и электрических мощностей. Как можно решить эту проблему, сколько времени и средств на это потребуется, обсуждали участники круглого стола «Хаос. Точка бифуркации или причина стагнации?», организованного Ассоциацией застройщиков Иркутской области в рамках Байкальской строительной недели. Мы записали ключевые тезисы развернувшейся дискуссии.

МКД становится все меньше

В 2024 году в Иркутской области было введено 1,6 млн м². Однако, по замечанию заместителя министра строительства Иркутской области Евгения Ветрова, 75% этого объема – индивидуальное жилищное строительство. Это больше, чем в среднем по России, где на ИЖС пришлось 58% введенных в прошлом году площадей.

– Если в 2010 году в регионе вводилось 800 тысяч м² многоквартирных домов, то в 2024-м – 405 тысяч. В 2025 году стоит задача построить примерно 1,5 млн «квадратов», при этом площади МКД мы планировали также на уровне 405-410 тысяч м². Но, исходя из ситуации на сегодняшний день, реальная цифра – 300 тысяч м², – признал Евгений Ветров.

Высокий «ключ» – дорогой кредит

Одна из причин дальнейшего сжатия объемов МКД – сокращение льготного ипотечного кредитования.

– Порядка 177 тысяч ипотек было выдано в 2023 году, и только 121 тысяча – по итогам 2024 года, – привел цифры замминистра. – Надо помнить, что льготная ипотека была отменена только в середине прошлого года. Поэтому в 2025 году мы ожидаем еще большего падения.

Генеральный директор АО «СЗ ФСК «Новый город», депутат Законодательного Собрания Иркутской области Дмитрий Ружников добавил, что сегодня стоимость кредита девелоперу для входа в новый проект – от 27% годовых и «до бесконечности». Застройщики могут уменьшить долговую нагрузку только за счет активных продаж и наполнения эскроу-счетов, но продажи падают.

– Пока с этим не решится вопрос, никто в новые проекты не пойдет, количество новых МКД будет снижаться. Что такое 27-30%? Срок строительства многоквартирного дома – 2 года. То есть 60% всей суммы кредита ты должен отдать банку. Правда, появились прогнозы на снижение ключевой ставки до 14-16% к

концу года. Мы все ждем этого, – сообщил он.

Тепла нет, света нет, земли нет

Другим сдерживающим фактором для строительства МКД стал дефицит тепловых и электрических мощностей. По словам Евгения Ветрова, Иркутск и прилегающие населенные пункты с 2022 года ограничены в возможности подключения к теплу новых объектов.

– Объем капитальных вложений, которые необходимы для развития инфраструктуры в Иркутске, очень значителен. Проблемы с подключением могут препятствовать достижению тех целей, которые обозначены в наших планах, – констатировал замминистра.

При этом временное плечо строительства новой теплогенерации – 5–10 лет. Гендиректор АО СЗ «Донстрой», депутат Думы Иркутска Евгений Савченко выразил опасения, что, если средства не будут найдены, срок отодвинется.

– Нам говорят: тепла нет, электричества нет, земли нет, вода еще как-то есть. Если в 2027 году не упадет откуда-то куча миллиардов рублей, то тепла и не будет, стройка встанет – и не только жилье, но и детские сады, школы, – озвучил он беспокойство представителей отрасли.

Износ растет, замена сокращается

Дмитрий Ружников указал на еще одно потенциальное ограничение для МКД – сети. Ссылаясь на данные Росстата, он отметил, что в 2010 году было заменено 60 км уличной водопроводной сети – при потребности в замене 1100 км. В 2023 году – 45 км, при потребности в 1500.

– Мы меняем единичные проценты. Такая же ситуация наблюдается и с водоотведением, и по тепловым сетям, которые нуждаются в замене, – добавил он.

По мнению Дмитрия, проблему можно решить либо за счет увеличения тарифов, либо субсидиями от государства.

Искущение ИЖС

На фоне сокращения МКД в области растут объемы ИЖС. Евгений Ветров пояснил, что в статистику Росреестра попадает и то жилье, которое было построено ранее, но на кадастровом поставлено сейчас.

– Это специфика Иркутской области: после введения дифтарифов на электроэнергию получить льготу домохозяйствам, использующим электроотопление, можно лишь в случае, если жилье официально зарегистрировано. Так что население массово пошло ставить дома на кадастровый реестр, – уточнил он.

Застройщики выразили озабоченность тем, что такая ситуация порождает искушение пойти легким путем отчетов, однако надеются, что региональные власти делать этого не будут. В том числе и потому, что это порождает новые проблемы пространственного развития.

Елена Демидова

«Свободных мощностей больше нет»



Олег Причко,
генеральный директор
Байкальской
энергетической компании

Перспектива заморозки строительных проектов замаячила в Иркутске: свободные тепловые мощности практически исчерпаны, а новые технические условия больше не выдаются. Об этом было заявлено на пленарной сессии Байкальской строительной недели. Генеральный директор Байкальской энергетической компании Олег Причко рассказал Газете Дело, насколько критична ситуация и где найти средства для расширения инфраструктуры.

Олег Причко подтвердил, что подключение новых объектов к теплосети затруднено из-за острого дефицита ресурсов. Проблему впервые зафиксировали еще в 2020 году, когда город разработал схему теплоснабжения, утвержденную Минэнерго РФ. С тех пор идут разговоры о необходимости создания новых мощностей в Иркутске, однако финансирование пока не найдено, и строительство не начиналось.

По словам Олега Причко, ранее компания подготовила технико-экономическое обоснование для строительства новых объектов. Так, для устранения дефицита требуется возвести два водогрейных котла на Ново-Иркутской ТЭЦ и одну котельную на правом берегу Иркутска. Эти меры обеспечат городу дополнительные 450 гигакалорий в час. Однако инвестиции требуются значительные – порядка 33 миллиардов рублей. На во-

прос о том, откуда взять эти средства, генеральный директор Байкальской энергетической компании ответил:

– Теплоснабжение – это сфера естественной монополии, поэтому финансирование инвестиционной программы должно идти либо через тарифную выручку, либо благодаря мерам государственной поддержки. Решений пока нет, но мы надеемся, что они скоро появятся. Тем временем выдача новых технических условий приостановлена.

По словам Олега Причко, на горизонте трех лет свободных мощностей уже нет.

– Те проекты, которые позволили нарастить мощности на 100-110 гигакалорий в час, уже реализуются. Из них проекты на 15 гигакалорий уже завершены, еще 15 находятся в стадии реализации, остается 70. Но это немного. Как только они закончатся, все будут ждать создания новых мощностей, – резюмировал Олег Причко.

«Эпоха дешевых денег ушла, мы вернулись в жесткий рынок»

«Сегодня перед девелоперами стоит задача перестроить свои бизнес-модели под новую реальность», – считает Екатерина Прядко, генеральный директор компании «Грандстрой». Каким, по ее мнению, будет 2025 год для отрасли? Что ждет компаний и рынок в целом? Екатерина Прядко прокомментировала нашему изданию основные тренды в жилищном строительстве, о которых шла речь на Российской строительной неделе в Москве и Байкальской строительной неделе в Иркутске.

«ВОЗВРАЩАЕМСЯ В РЫНОЧНУЮ РЕАЛЬНОСТЬ»

Тренды в строительной отрасли в целом по стране примерно одинаковы: льготной ипотеки практически нет – осталась узкая адресная поддержка, объемы строительства МКД снижаются, особой помощи со стороны государства не ожидается.

– Иными словами, эпоха дешевых денег, которая помогала ипотечникам покупать жилье, а девелоперам – получать недорогое проектное финансирование, закончилась, – говорит Екатерина Прядко. – По большому счету, мы возвращаемся в рыночную ситуацию и вынуждены перестраивать свои бизнес-модели под новую реальность. Это, безусловно, вызов для девелоперов. Но я уверена: системные игроки – те, кто использовал хорошее время, чтобы выстроить процессы, накопить запас прочности, – с ним справляются.

«“ТУЧНЫЕ” ГОДЫ ПОМОГЛИ ТРАНСФОРМИРОВАТЬСЯ»

По словам Екатерины, постковидные годы, когда строители получали хорошую поддержку от государства, позволили региональному девелопменту активно развиваться и трансформироваться. Если в Москве неплохие условия были всегда, то для регионов 2021–2023 годы стали настоящей точкой роста, считает эксперт.

– Мы все видим, как изменились за последние два-три года проекты в Иркутске. Появились компании, которые демонстрируют действительно хороший уровень продукта. И если раньше мы ездили учиться в другие города, то сейчас делегации со всей России приезжают к нам. Мы, например, показываем коллегам-девелоперам свои технологии, фасадные решения. В этом году команда «Грандстрой» участвовала в Российской строительной неделе в качестве экспер-



Фото А.Федорова

тов: мы презентовали лучшие практики, которые применяются у нас в Иркутске.

«МЫ ВЫШЛИ НА ПЛАНКУ 2021-2022 ГОДОВ»

По мнению Екатерины Прядко, сравнивать итоги работы отрасли в прошлом году с итогами предыдущего, 2023-го, не совсем корректно. 2023-й был уникальным: продажи активно росли и превысили результаты предыдущих лет в три раза.

– В прошлом году мы просто вышли на планку 2021–2022 годов, – делится генеральный директор «Грандстрой». – Другое дело, что динамика была неравномерной: первая половина года была очень хорошей, а вторая стала для компаний испытанием на прочность. Что покажет 2025-й?

Смотря с чем сравнивать – с первой половиной прошлого года или со второй. Считаю, что для девелоперов самое важное сейчас – это снижение ключевой ставки. Если это произойдет, бизнес сможет восполнить те потери, которые несет сейчас.

«ВЫРАБАТЫВАЕМ ТЕХНОЛОГИЮ, СТАНДАРТИЗИРУЕМ ПРОЦЕСС»

В текущей ситуации у девелоперов, по мнению Екатерины, два пути: либо идти в очень короткую историю – продавать быстро и дешево, предлагая некачественный продукт (ведь себестоимость строительства постоянно растет),

либо держать планку, системно заниматься своим развитием и конкурировать за счет более высокого качества продукта.

– Мы выбрали второй путь. «Грандстрой» постоянно привносит в архитектуру своих ЖК различные новшества, а лучшие решения из опробованных предлагают в следующих проектах. Мы постоянно пополняем библиотеку технических решений, в том числе заимствуем практики на федеральных площадках, вырабатываем свою узнаваемую технологию, стандартизируем процесс. Сочетание этих инструментов позволяет нам создавать проекты, которые входят в число лучших не только в Иркутске, но и в стране.

«ОБЪЕМЫ ВВОДА БУДУТ СЖИМАТЬСЯ, А ЦЕНЫ – НЕТ»

Объемы строительства многоквартирных домов в ближайшем будущем будут падать, прогнозирует Екатерина Прядко. Как долго – зависит от динамики ключевой ставки.

– Это, в свою очередь, приведет к дефициту на рынке новостроек. Ведь потребность людей в жилье, в улучшении условий остается. Более того, мы видим, что основная доля застройки у нас в регионе – это «панельки» семидесятых–восьмидесятых годов прошлого века, которым уже под 50 лет. Эти дома уже начинают терять свои потребительские свойства, а значит, люди будут массово нуждаться в обновлении жилья.

Поэтому ожидать снижения стоимости квадратного метра не стоит. Это нужно понимать и покупателям, и девелоперам. Я постоянно говорю: «Если вы выбираете лучшее время для приобретения жилья – это сейчас». И сегодня вновь повторю – покупайте сейчас.

ГРАНДСТРОЙ 20 лет

«Было желание заморозить и остановить все проекты»

«Мы живем в новой реальности. Пандемия коронавируса, СВО и внутренний экономический спад с высокой ключевой ставкой изменили наше будущее навсегда», – заявил в интервью Газете Дело генеральный директор ФСК «Новый Город» Дмитрий Ружников. На Байкальской строительной неделе он рассказал о состоянии строительной отрасли, поведении потребителей и решении инфраструктурных проблем в Иркутске.



Дмитрий Ружников, генеральный директор ФСК «Новый Город»

«О новых проектах: «Выходить при ставке 27-30% не имеет смысла»

По словам Дмитрия Ружникова, для строительного рынка изменилось многое: и подходы, и условия работы. В Иркутске, помимо всего прочего, ситуация усугубляется инженерными проблемами.

– Инженерная инфраструктура для застройщика сегодня – это катастрофа. Запрет на подключение тепла – даже социальные объекты остаются без подключения, проблемы с электроэнергией. Старт новых проектов – очень дорогой. Ставка сейчас составляет 27–30% годовых, и с учетом двухлетней стройки удорожание достигнет 60%. Это значит, что проект будет заведомо убыточным. Варианта два – либо не входить в него, либо повышать цену продаж.

Как говорит Дмитрий, процент можно было бы снизить за счет продаж, но их в таком объеме уже нет.

– Дешевая ипотека закончилась. Люди не видят перспектив и не готовы брать долгосрочные кредиты. Если человек не представляет, как будет жить в ближайшие пять–десять лет, он, как правило, не берет на себя дополнительных обязательств.

«О ветхом жилье: «Проблемы решаются медленно»

Иркутская область стоит перед серьезными вызовами, уверен Дмитрий Ружников. В регионе – миллионы ква-

дратных метров ветхого и аварийного жилья.

– Многие семьи годами стоят в очередях на жилье, которое им положено по закону, но не получают его. Например, многодетные семьи, дети-сироты и множество других категорий людей. Маловероятно, что они получат квартиры в ближайшем будущем, учитывая текущие условия стройки. Хотя правительство и делает все возможное, выделяя миллиарды рублей из бюджета на строительство новых объектов.

«О бурном росте ИЖС: «Это бремя для будущих поколений»

Индивидуальное жилищное строительство (ИЖС) развивается в Иркутской области довольно активно. По мнению Дмитрия, это здорово, но в то же время создает дополнительные риски.

– ИЖС требует тех же энергоресурсов и земли, и социальные объекты для таких проектов – тоже обязанность. Но, так как застройка чаще ведется хаотично, этим вопросом обычно пренебрегают. В садоводствах

социальных объектов тоже нет – как и нет таких обязательств, – поясняет наш собеседник.

По его словам, при строительстве многоквартирных домов застройщики совместно с муниципалитетами обязаны создавать детские сады, поликлиники и другие объекты социальной инфраструктуры рядом с домами.

– В случае с ИЖС такого требования нет. Таким образом, мы накапливаем проблемы, которые придется решать будущему поколению. Детсады, больницы, школы, пожарные части для ИЖС – все это крайне важно, но пока не реализуется. Фактически, мы перекладываем долги на плечи будущих поколений.

«Об инфраструктуре: «Всё равно придется платить»

Дмитрий Ружников убежден в том, что необходимо осознать важность вложений в ремонт сетей и модернизацию генераций энергии в Иркутске.

– Государство найдет способы заставить нас платить за эти изменения – либо через повышение тарифов, либо через налоги. Бюджет будет финансировать создание новой генера-

ции, и это обязательно произойдет, – уверен девелопер.

«О планах: «Хотели поставить всё на паузу, но появилась надежда»

Что касается будущего для застройщиков, то, по словам Дмитрия, правила игры начинают вырисовываться, и появилась небольшая надежда.

– Банки показывают границы, куда мы можем двигаться. Надеюсь, что в ближайшие три месяца ясности добавятся. Жить легче не становится, но хотя бы понятно, куда двигаться.

Девелопер убежден: как только ключевая ставка начнет снижаться, мы увидим переток вкладов в недвижимость. Но к этому моменту предложение на рынке может быть немногого, и цены будут «кусаться».

– Есть надежда на оттепель, – резюмирует Дмитрий Ружников. – Но пока, если честно, одно желание – не строить, заморозить все. Потому что платить 27% банку и не продавать – это не бизнес. Многие мои коллеги, у которых стройки только начинаются, так и сделали – поставили все на стоп.

«Входим в фазу медикаментозного сна» – Михаил Сигал о ситуации в строительной отрасли

«Рынок постепенно погружается в своеобразный медикаментозный сон, где высокая ключевая ставка, дорогие кредиты для застройщиков и потребителей создают дополнительные сложности», – так комментирует состояние строительной отрасли руководитель ГСК «Восток Центр Иркутск» Михаил Сигал. В интервью Газете Дело он отметил, что в сложившихся условиях вряд ли стоит рассчитывать на яркие прорывы в ближайшие месяцы.



Михаил Сигал,
руководитель
ГСК «Восток Центр
Иркутск»

Строительным компаниям приходится корректировать свои планы, адаптируясь к новым условиям. Они замедляют темпы реализации проектов, синхронизируя привлечение проектного финансирования с уровнем продаж. «В результате строительство растягивается, у некоторых застройщиков возникают не очень приятные ситуации, связанные с просрочками», – отмечает Михаил Сигал.

«В строительном секторе – идеальный шторм»

По мнению руководитель ГСК «Восток Центр Иркутск», строительный сектор переживает кризисные явления, сравнимые с идеальным штормом. Эта ситуация стала таковой еще в 2022 году, когда российская экономика столкнулась с новыми внешними вызовами и трансформациями.

«Мы в компании готовились к нынешним событиям еще с того времени, поэтому чувствуем себя достаточно уверенно, спокойно. Подзатянули такелаж, заранее правильно выставили паруса. Период предстоит непростой. Я думаю, мы будем наблюдать замедление на рынке жилищного строительства вплоть до 2027 года», – прогнозирует эксперт.

«Формируется отложенный спрос»

Текущий кризис – необычный, многофакторный, подчеркивает Михаил Сигал. «Сегодня на банковских счетах у населения скопился огромный объем денежных средств, более 55 трлн рублей. И этот объем продолжает нарасти: прирост за прошлый год составил около 30%. Соответственно, это отложенный спрос, он есть, и он ждет строительную отрасль».

Именно поэтому важно осторожно пройти острый этап кризиса, избегая поспешных решений. Когда экономические условия стабилизируются, накопленные средства обязательно вернутся в сферу недвижимости, уверен девелопер.

По словам Сигала, учитывая среднюю ставку по депозитам около 20% годовых, можно прогнозировать, что к 2026 году на счетах будет уже порядка 70 триллионов рублей. «При этом потребность в жилье никуда не уходит – дети рождаются, люди женыятся, дети уезжают от родителей и наоборот. Спрос на недвижимость сохранится. Большая вероятность сценария, в котором ключевая ставка ЦБ снизится в конце 2026 года. При этом

остатки на счетах физических лиц вырастут за год с 53 трлн до 68-70 трлн рублей, а количество продаваемых квартир с 117 млн м² на сегодняшнее время снизится около 25-30%. Поэтому в момент снижения ключевой ставки ЦБ, деньги со вкладов в большом объеме начнут перетекать на потребительский рынок, в том числе и в жилую недвижимость. Что произойдет с ценами на квартиры в этом случае, когда спрос превысит предложение? Полагаю, рост может быть очень значительным, аналогичным темпам роста в 2020 году».

«Новые проекты – дело отчаянных»

Высокие затраты на проектное финансирование делают запуск новых строительных проектов крайне рискованным предприятием.

«Дорогое проектное финансирование сегодня нереально переложить в себестоимость. Иначе не только строители отдадут свою прибыль банкам, но и – при определенных сценариях – проекты могут оказаться убыточными. В новые стройки, не имея дешевых ресурсов, сейчас входят только отчаянные ребята», – говорит Михаил Сигал.

«Политика Центробанка вводит отрасль в медикаментозный сон»

Девелопер критикует политику регулятора, направленную на сдерживание развития строительной отрасли. По его мнению, любые попытки сектора адаптироваться встречают жесткое противодействие со стороны государства.

«Я считаю, что действия Центробанка, направленные на торможение строительной отрасли и устранение всех возможностей для ее роста, напоминают игру в хомячка, которого периодически бьют молотком по голове. Каждый раз, когда отрасль пытается найти выход из сложившейся ситуации, ей тут же наносят новый удар», – поясняет Михаил Сигал.

По его мнению, для регулятора важно поддерживать стагнацию и искусственно удерживать отрасль в состоянии медикаментозного сна, исключив даже малейшую возможность роста. «Однако такая стратегия несет в себе серьезные риски: инфляционные ожидания и отложенный спрос неизбежно обернутся значительным ростом цен к концу 2026 года».

«Снижается и спрос, и предложение»

По словам Михаила Сигала, сегодня на рынке жилищного строительства снижается как спрос, так и предложение. «Мы видим снижение количества выданных ипотечных кредитов. Не очень явно – учитывая длинные технологические циклы в стройке – идет и снижение объемов предложения», – комментирует девелопер.

ИЖС под эскроу-счетами: как изменится рынок

Рынок индивидуального жилищного строительства в стране и в регионе активно развивается. И на нем, как рассказала руководитель ипотечного центра Альфа-Банка в Иркутске Ирина Маджара в интервью Газете Дело на Байкальской строительной неделе, ожидаются значительные изменения.



Ирина Маджара,
руководитель
ипотечного центра
Альфа-Банка в Иркутске

«Застройщики оказались не готовы»

– С 1 марта 2025 года при использовании льготных ипотечных программ строительство ИЖС будут осуществляться только через эскроу-счета, – отметила эксперт Альфа-Банка. – С одной стороны, это обеспечивает дополнительную защиту потребителя, с другой – подрядчикам придется искать источники финансирования для выполнения работ.

Средства могут быть собственными или заемными, что непременно приведет к удорожанию проектов, считает Ирина Маджара.

– Важный момент: механизм, применяемый для застройщиков много квартирных домов, теперь вводится и для участников рынка ИЖС. Каждый подрядчик обязан зарегистрироваться на портале Строим.дом.рф, получив

идентификационный номер (ID). Этот же ID должен быть присвоен каждому строительному проекту. Даже если заказчик работает напрямую с подрядчиком, в договоре подряда указываются ID подрядчика и проекта.

По словам Ирины, большинство подрядчиков в Иркутской области оказались не готовы к таким изменениям.

– На выполнение всех необходимых процедур уйдет от одного до трёх месяцев, что фактически приведет к временной остановке работы. Долгие годы рынок оставался нерегулируемым, и теперь власти стремятся привести его в порядок в кратчайшие сроки.

«Зашита растет, цена – тоже»

Среди положительных моментов нововведения – повышение уровня защиты потребителей и гарантии завер-

шения строительства, подчеркивает эксперт Альфа-Банка.

– Эскроу-счет будет разблокирован только после подписания акта приема-передачи и регистрации дома в кадастре. Лишь после этого подрядчик получит оплату. Такая система минимизирует риски для покупателя, но одновременно увеличивает стоимость квадратного метра, – пояснила Ирина Маджара.

Тем не менее, разница в цене между квартирами в многоквартирных домах и индивидуальными жилыми строениями остается значительной. Например, средняя стоимость квадратного метра в многоквартирных домах Иркутской области составляет 135 тысяч рублей, хотя встречаются варианты и по 160, 170 и даже 250 тысяч рублей за «квадрат». В сегменте ИЖС цена значительно ниже: для деревянных домов

она варьируется от 53 до 70 тысяч рублей, а для кирпичных – от 100 до 120 тысяч рублей за квадратный метр.

ВАЖНО

Ипотека за городом – доступнее

Одно из преимуществ ИЖС связано с условиями предоставления семейной ипотеки. Льготы доступны для двух категорий семей: с одним ребёнком до семи лет или с двумя детьми до восемнадцати лет. В секторе многоквартирных домов, напомним, льготные программы действуют только для семей с одним ребёнком младше семи лет. Следовательно, потенциальный круг покупателей на новостройки оказывается уже, чем на рынке ИЖС.

Байкальская и Лермонтовская развязки: Иркутск готовится к масштабным изменениям

Проектирование Байкальской и Лермонтовской транспортных развязок находится на завершающем этапе. Главный инженер проекта ООО «МОСТ» Иван Гайворонский сообщил, что документы для прохождения Главгосэкспертизы по Байкальской развязке планируют подать в мае, а по Лермонтовской – в августе, об этом сообщает пресс-служба мэрии.

На улице Байкальской планируется устройство двух эстакад с выходом на Байкальский тракт и проспект Маршала Жукова. Первая эстакада будет иметь четыре полосы движения и пройдет в стороне от стелы «Иркутск – город трудовой доблести». До съезда на проспект Маршала Жукова будет сделана переходно-скоростная полоса.

Для строительства двухуровневой развязки потребуется временное ограничение движения на участках с повышенным трафиком. Работы будут организованы поэтапно, и для минимизации неудобств необходимо заранее определить пути объезда и привести их в нормативное состояние.

Проект включает строительство подпорных стенок, искусственных водопропускных сооружений и трех подземных пешеходных переходов. Разработаны решения по коммуникациям, системе ливневой канализации и освещению, а также предусмотрен перенос контактной сети трамвая и обустройство автобусных остановок. Планируется устройство тротуаров и велодорожек.

Заместитель директора ООО «МОСТ» Алекс-



сей Пригорьев отметил, что проектом предусмотрено восемь этапов, и администрация города

поставила задачу сократить сроки реализации, внедряя современные технические решения.

Мэр города Руслан Болотов поручил предусмотреть выделенные полосы для общественного транспорта на всех дорогах, что увеличит пропускную способность магистралей.

Проект Лермонтовской развязки был изменен в связи с новыми требованиями законодательства и включает объездную дорогу Первомайский – Университетский и реконструкцию путепровода через железнодорожную линию.

– В этом году будет завершена реализация крупных инженерных проектов, таких как строительство теплового луча, напорных трубопроводов. Без этого невозможно дальнейшее развитие Иркутска. Такая работа – большая подготовка города к дальнейшим преобразованиям. Одна из ключевых задач, которая перед нами стоит, – укрепление транспортного каркаса. Масштабные проекты строительства Байкальской и Лермонтовской развязок – сложные технически, но их реализация откроет новые перспективы для областного центра. Планируем уже в следующем году приступить к реконструкции Байкальского кольца, прорабатываем вопрос получения финансирования, – отметил Руслан Болотов.

Время обновлений

Как изменился отель «Европа» в Иркутске после реновации

Если вы давно не были в отеле «Европа», то стоит точно ещё раз там побывать. Некогда одна из самых фешенебельных гостиниц Иркутска вновь решила побороться за звание самой современной и комфортной. За привычным классическим фасадом теперь скрывается абсолютно новый интерьер в стиле неоклассики. Газета Дело узнала подробности о реновации отеля.



Ксения Вокина

«Важно, чтобы турист возвращался»

Кардинальные изменения, по словам директора отеля «Европа» Ксении Вокиной, начались ещё два года назад. Тогда было решено полностью обновить один этаж. Ориентировались и на делового гостя, и на туриста. Ремонт осуществлялся с учётом всех требований к современным отелям.

— Иркутская область с каждым годом

набирает популярность среди туристов, — подчёркивает Ксения Вокина. — Гости, безусловно, хотят получать яркие впечатления не только от встречи с Байкалом, но и от пребывания в отеле. Нам важно, чтобы турист к нам возвращался. Страгетическая задача — повысить в целом уровень гостеприимства в Иркутске.

Новые номера гости оценили прекрасными отзывами на всех возможных интернет-площадках. Следующим этапом

Фото из архива компании

стало обновление зоны ресепшена отеля и лифтового оборудования. Лифты, кстати, специально изготовлены по заказу отеля «Европа» в Китае.

«Семейным путешественникам — особое внимание»

Совсем недавно был торжественно открыт ещё один этаж с новыми номерами. Здесь комнаты разработаны с учётом потребностей семейных путешественников: светлые интерьеры в спокойных тонах создают атмосферу уюта, в номерах — просторные окна, в отделке использованы натуральные материалы. Есть всё необходимое для детей: мягкие халаты, удобные тапочки, косметические принадлежности, специальное детское меню.

Как говорит Ксения, для обновления номерного фонда отель «Европа» привлек дизайнеров, специализирующихся на отельных интерьерах. Задача стояла непростая: нужно было продумать эргономику пространства, подобрать функциональную мебель, учесть особенности освещения и всё это совместить с практичностью и износостойкостью в условиях интенсивной эксплуатации.

«В ожидании перемен — ресторан»

— Последние годы мы позиционировали отель «Европа» как бизнес-отель. У нас великолепная конгресс-зона, включающая три зала и зону кофе-брейков, современное оборудование, отвечающее всем требованиям, — рассказала Ксения Вокина. — Гостям всегда нравилось проводить у нас конференции и стратегические сессии. Они говорили: «У вас уютно, комфортная атмосфера и отличная кухня в ресторане. Обновите номера!» Ну вот — обновили! И не только номера.

Следующий этап реновации затронет ресторан «Европа»: его ожидает серьезная трансформация. Сейчас руководство отеля сосредоточено на поиске новой, интересной концепции, которая будет соответствовать ожиданиям гостей отеля и станет новой точкой притяжения для иркутян.



Фото из архива компании

“

Стильным быть не дорого, а интеллектуально



Лора Кузнецова,
имиджмейкер-психолог

Продолжаем новую рубрику «ДНК стиля» с имиджмейкером-психологом Лорой Кузнецовой. В прошлом выпуске эксперт объяснила, почему стиль выгоднее трендов. Сегодня мы попросили Лору подтвердить — или опровергнуть — некоторые распространенные тезисы о стиле и деньгах.

Тезис №1. «Быть стильным — дорого»

— Это миф и иллюзия.

Стильным быть не дорого, стильным быть интеллектуально. Можно ли одеваться в дорогих бутиках и быть стильным? Да. А можно и нет. Стиль не связан с бюджетом, он связан с вашей насыщенностью и в первую очередь — с вашим знанием себя и согласием с собой. Часто стремление выглядеть дорого оборачивается безвкусным собранием на себе известных брендов.

Стиль — это вообще не про деньги. Какой-то элемент вашего гардероба может быть из масс-маркета, что-то может быть актуальным и современным, а что-то — винтажным. Медленная мода — это здорово. Я, например, фанат винтажа, у меня в студии есть свой «Винтажный уголок». Качество тканей, дизайн этих изделий по-настоящему удивляет и восхищает!

Я всегда ратую за то, чтобы обувь была высококачественной и, по возможности, дорогой. А аксессуарный ряд, украшения — хорошо, когда вы надеваете их, и непонятно, сколько это стоит, но выглядите вы при этом потрясающе, сногсшибательно. Гораздо хуже, когда вы гонитесь за дорогими брендами. Сейчас огромное количество реплик и даже фейков. Все это еще больше вас «удешевляет», потому что показывает вашу напряженность и тревогу по поводу своей актуальности.

Тезис №2. «Гардероб — это инвестиция»

— Это правда.

Конечно, вы можете покупать себе футболки в масс-маркете и менять их несколько раз за сезон, но вообще гардероб — с возрастом, по крайней мере, точно — должен быть инвестицией. Если вы транслируете себя через внешний вид, если вы формируете его как свою вторую кожу, то выбирайте то, что вас достойно: качественные ткани и крой, интересные форматы, то, что будет отражать ваш внутренний мир.

Все мы разные. У некоторых гардероб может быть очень функциональным и минималистичным. Есть какая-то выверенная капсула — и человеку с ней хорошо, больше не нужно. Мой гардероб, например, — избыточный: я люблю декорировать себя, украшать, коллекционировать винтажные жакеты — у меня их около тридцати. И мне хорошо так. У каждого будет абсолютно свой формат. Не верьте никому, кто говорит, как должно быть верно. И не надо выбрасывать вещь, если вы ее год не носите. Подождите.

Тезис №3. «Спонтанный шопинг — деньги на ветер»

— Да, это так.

Спонтанный шопинг — зло. А еще — сигнал о психологическом дискомфорте. Почему люди отправляются за покупками? Потому что хотят получить быстрый дофамин, снять тревогу, успокоить себя, привести в норму. Усмиряют, компенсируют через шопинг дефицит чего-либо в своей жизни: определенных чувств, эмоций, состояний. Но не лучше ли потратить деньги на хорошего психолога, чем на вещи, которые вы не будете носить?

ЛАЙФХАК

«Не покупайте сразу»

В примерочной снимите себя на видео. Наш мозг, в зависимости от настроения, освещения примерочной, воспринимает нас часто необъективно, не такими, какие мы есть на самом деле. Когда вы снимаете себя на видео, вы получаете хоть какую-то реальную картинку.

Не покупайте вещь сразу — дайте себе время. А если она вызывает хоть какие-то сомнения, не берите: скорее всего, она не ваша и носить вы ее не будете, даже если продавцы-консультанты, ваша подруга и стилист уверяют, что она вам идет. Помните, вы — главный человек в своем гардеробе, и вам решать!



Ключи от мечты

Компания alfa Development завершила строительство ЖК комфорт-класса «Академик»

Отличные видовые характеристики и яркие фасады с красивым остеклением, безопасный двор без машин и система «умный дом», близость природы и доступность городской инфраструктуры – ЖК «Академик» в Академгородке стал воплощением мечты о современном комфортном жилье для 488 иркутских семей. С 1 марта они начали получать ключи от новых квартир, а компания alfa Development отметила этот счастливый момент в жизни своих клиентов праздником. Каким он был – читайте в нашем репортаже.

«Уже не терпится приступить к ремонту»

Для Константина и Натальи Аверьяновых 6 марта 2025 года наверняка станет особенной датой в истории семьи. В этот день они впервые переступили порог квартиры, которую приобрели в ЖК «Академик» весной прошлого года.

– Пока ещё трудно спокойно оценить новую квартиру, мы очень волнуемся, все на эмоциях, потому что для нас это очень большая радость. Разница с предыдущей квартирой, конечно, существенная. Нас не просто удивил, а впечатлил вид из окна – на Ангару, Академический мост. Представляем, как здесь будет красиво вечером, когда весь город в огнях. Нравится, что рядом находится парк «Поляна», стадион, – поделился с нашим изданием Константин.

– Мне всё нравится, все мои желания исполнились, потому что я давно мечтала о новой квартире в доме с красивыми просторными подъездами, с удобным двором без машин, куда можно спокойно отправить гулять ребёнка, потому что его безопасность – самое главное. Нам очень хотелось повысить свой уровень жизни и выбрать для своей семьи самое лучшее. Я думаю, ЖК «Академик» от alfa Development – это правильный выбор. И нам уже не терпится приступить к ремонту квартиры, – рассказала Наталья.

«У дочери будет уютное первое «гнёздышко»

Ещё один гость праздника в ЖК «Академик» – риелтор Марина Богданова – приобрела здесь квартиру для старшей дочери.

– Мне нравится компания-застройщик, не первый год с ней работаю, так как alfa Development



Фото: Д. Дмитриева

всегда качественно делает свою работу и с уважением относится к людям. Я наблюдала за процессом строительства «Академика», поэтому никаких вопросов при приёмке квартиры у меня не возникло. Ключи выдали в срок, прописанный в договоре, так что я всем довольна, – поделилась Марина.

Она также отметила, что жилой комплекс отличается очень достойной квартирографией, хорошим качеством предчистовой отделки: по словам Марины, не надо будет делать лишних вложений в ремонт, как это часто бывает в других ЖК аналогичного класса. Кроме того, большим плюсом при выборе первой жилплощади

для дочери стали отсутствие парковки во дворе и его многофункциональное благоустройство, колясочная и санузел на первом этаже. Марина уверена: в «Академике» у дочери будет уютное первое «гнёздышко».

«Мы строим дома для счастья»

Конечно, за ходом работ на стройплощадке ЖК «Академик» внимательно наблюдали не только будущие жильцы, но и соучредитель компании alfa Development Алексей Чудаков. На празднике он рассказал, что все два года, помимо регулярных визитов на площадку и контроля работ по камерам, он мог наблюдать за ростом жилого комплекса прямо из окна своего кабинета – через Ангару.

– Я благодарю всех, кто причастен к этому проекту: строителей за их ответственное отношение к работе, клиентов – за поддержку alfa Development и готовность быть вместе с нами. Для компании завершение строительства – огромный повод для гордости, а для жителей – долгожданный день, который приблизил их к новой главе жизни. В нашем ЖК будут создавать свои счастливые истории почти 500 семей, которым я желаю домашнего уюта и семейного благополучия, – обратился Алексей ко всем гостям торжественного события.

Он заверил, что участие alfa Development в жизни «Академика» после строительства не закончится. Ведь у застройщика тоже есть мечта – оставаться со своими клиентами долгие годы, развиваться вместе с ними и улучшать свои жилые проекты в зависимости от их пожеланий.

– Мы строим дома для счастья – такова миссия нашей компании, – подытожил Алексей Чудаков.

«Работа на перспективу важнее мимолётной выгоды»

ЖК «Академик» – второй реализованный проект alfa Development в Иркутске. Соучредитель компании Алексей Чудаков считает, что новый жилой комплекс уже стал яркой точкой на карте города. О том, что этому способствовало, как менялась компания и сам проект за время его реализации, а также о новых целях команды alfa Development Алексей рассказал в интервью Газете Дело.



Мы спланировали свои действия до 2035 года, и, в соответствии с этим планом, к 2028 году должны войти в топ-50 девелоперов страны

– Алексей Чудаков, соучредитель компании alfa Development в Иркутске

«Никогда не поздно улучшать готовый проект»

Алексей, ЖК «Академик» вы начинали строить в районе со сложившимся социумом. Это как-то повлияло на проект с точки зрения архитектуры, инфраструктуры? Как «Академику» менялся по ходу реализации?

– Приступая к строительству ЖК комфорт-класса «Академик», мы находились в самом начале развития нашей команды как девелопера. Да, за плечами был многолетний опыт

в строительстве, но быть застройщиком и заниматься девелопментом – это разные вещи. Мы использовали свои наработки, учились – в том числе, у ведущих российских девелоперов, становились лучше, менялись.

Преображался в ходе строительства и сам комплекс, мы даже несколько раз меняли его внешний облик: фасад, подсветку, благоустройство. Внедряли новые, передовые решения – например, именно в «Академике» впервые применили систему «Умный дом». С помощью специального приложения в смартфоне каждый житель комплекса сможет в автоматическом режиме снять показания приборов учёта, через видеокамеры наблюдать за безопасностью во дворе. Сейчас мы расширяем возможности системы за счёт сервисных функций по оказанию бытовых услуг, чтобы людям было комфортнее и приятнее жить в нашем ЖК.

В современных реалиях жизни нужно шагать в ногу с ИТ, поскольку это действительно очень важно для клиентов. Теперь это стандарт alfa Development.

Какой ещё опыт извлекли из строительства ЖК «Академик»?

– Один из главных выводов – никогда не поздно улучшать готовый проект. Даже если на начальном этапе он понравился, мы всегда имеем право доработать его в процессе реализации.

Но ведь это может снижать вашу прибыль?

– Да, но работа на перспективу, на бренд alfa Development – важнее для нас, чем мимолётная выгода.

Благодаря работе над проектом «Академик» изменился и наш подход к благоустройству территории жилых комплексов. Мы начали привлекать к нему специалистов из западных регионов страны.

В «Академике» к моменту сдачи были проданы все квартиры. Как удалось достичь такого результата?

– Мы всегда работаем для своих клиентов. Не секрет, что на рынке недвижимости немало проблем – но мы готовы предложить покупателям различные решения. Например, возможность оформить рассрочку на покупку квартиры. Она действует до конца ввода жилого комплекса, а сейчас мы уже находим возможность предоставлять рассрочку и после ввода ЖК.

Также мы запустили программу «alfa обмен». Это, пожалуй, первый настоящий трейд-ин недвижимости в Иркутске: мы не берём квартиру на реализацию, а в моменте выкупаем её у клиента и предоставляем ему жильё в любом из наших ЖК, причём не только в Иркутске.

«Мы готовы к выходу на столичный рынок»

Что ещё принципиально отличает вашу команду от других застройщиков?

– Подход к девелопменту как к системному процессу. По-другому, я считаю, alfa Development просто не может развиваться, потому что мы работаем мультирегионально. Сейчас одновременно ведём 17 проектов – в стадии разработки и реализации – сразу в шести регионах страны.

Мы спланировали свои действия до 2035 года, и, в соответствии с этим планом, к 2028 году должны войти в топ-50 девелоперов страны. Эту амбициозную цель оцифровали «до болтика», у нас есть понимание, как будем к ней двигаться, и на её достижение заряжена вся команда.

Хотите быть первыми в каждом регионе присутствия?

– У нас нет задачи стать номером один везде, где работаем. Мы готовы быть в топ-3 в каждом регионе, но их должно быть много. Это гораздо сложнее с управлением точки зрения, но диверсифицированный подход даёт нам гораздо больше устойчивости.

В Иркутске вы уже достигли своей цели?

– В нашем регионе компания уже входит в топ-3 девелоперов, причём ворвалась в этот рейтинг

очень неожиданно для всех: в 2021 году, когда мы приступили к своему первому жилому комплексу, никто не ожидал от нас такого спринта.

В Иркутске у нас в активной стадии два объекта: ЖК «Автор» рядом с торговым центром «Сильвер Молл» и две очереди ЖК «Источник» в предместье Марата. В планах – ещё два объекта.

Строительную отрасль в очередной раз ждут непростые времена. Даже президент страны отметил, что на рынке произойдёт «небольшое сжатие». Вы готовы к новым испытаниям?

– Проблемы, которые ставят перед нами жизнь и время, – это не только вызовы, но и возможности. Мы уверены: именно сейчас нужно готовить новые проекты. В то время, пока многие девелоперы останавливаются, продают свои земельные участки, alfa Development продолжает прирастать.

Конечно, важно действовать вдумчиво, осознанно: планомерно осмысливать, стоит ли запускать конкретный жилой комплекс или он может подождать, а за это время мы его улучшим по каким-то параметрам? Но то, что мы будем запускать новые проекты, расширять географию присутствия, – однозначно.

Какие регионы на очереди?

– Буквально месяц назад мы зашли в новый для нас регион – Нижний Новгород. В город-миллионнике будем реализовывать первый проект КРТ на 90 тысяч квадратных метров: построим 15 домов, школу, детский сад. А недавно я вернулся из поездки в Москву с пониманием – компания alfa Development уже «накачала мышцы» и готова к выходу на столичный рынок.



alfa
DEVELOPMENT СЧАСТЬЯ

alfa-development.ru
Застройщик ООО СЗ «Графит». Проектные декларации на наш.дом.рф

Совещание в цифре

Константин Зимин, МТС, – о новых онлайн-возможностях для бизнес-коммуникаций

Коммуникации с сотрудниками и клиентами давно перешли в цифровую среду. Как говорит Константин Зимин, директор МТС в Иркутской области, региональные компании активно пользуются возможностями, которые дают российские решения. Спрос на отечественные сервисы для бизнес-коммуникаций в Приангарье в 2024 году вырос на третью. Кто и почему выбирает МТС Линк для работы? Какие возможности дает онлайн-платформа предпринимателям? И как искусственный интеллект помогает проводить совещания? Подробности – в нашем материале.



Фото А.Федорова

«От образования до торговли»

Цифровизация бизнес-коммуникаций в Приангарье идет полным ходом. Причем для решения своих задач: обучения сотрудников и партнеров, координации работы подразделений, проведения вебинаров, презентаций и тренингов – предприниматели региона все чаще выбирают отечественные сервисы и продукты. Так, по итогам 2024 года, МТС зафиксировала рост подключений к российской экоси-

стеме сервисов для бизнес-коммуникаций и совместной работы МТС Линк: спрос на решения, по сравнению с 2023 годом, вырос втрое.

– Интерес к отечественной платформе проявили компании и организации из самых разных сфер: образования, бизнеса, медицины, культуры, промышленности, оптово-розничной торговли. Помимо помощи в решении важных бизнес-задач, МТС Линк предоставляет возможность безопасно хранить и обрабатывать данные сотрудников и клиентов, при этом имеет

высокий уровень защищенности, – рассказал Константин Зимин.

Практика показывает, что бизнес ищет комплексные решения, затрагивающие все виды делового общения – от проведения внутренних совещаний и совместной работы команд, до онлайн-обучения сотрудников и клиентов. В платформу МТС Линк интегрированы сразу шесть взаимосвязанных решений: «Встречи», «Вебинары», «Чаты», «Доски», «Курсы» и сервисы для масштабных онлайн- и гибридных мероприятий COMDI. Это дает не только единое информационное пространство, но и повышает эффективность взаимодействия за счет эффекта синергии.

«ИИ – помощник в океане информации»

По словам директора МТС в Иркутской области, одним из трендов последнего времени становится использование в бизнес-коммуникациях функций на основе искусственного интеллекта. И это неслучайно: сегодня ИИ значительно повышает эффективность и темпы рабочих процессов: помогает с аналитикой и систематизацией, дает рекомендации на основе данных.

Интеллектуальные помощники уже умеют отвечать на входящие письма или запросы, готовить проек-

ты документов. Искусственный интеллект раскрывает свой потенциал не только «на письме», но и активно применяется во время видеозвонков. Например, недавно на платформе МТС Линк был запущен ИИ-помощник для встреч. Он может подводить итоги прошедших онлайн-собраний, составлять сводки информации по определенной теме, выделять ключевые моменты обсуждений в чатах.

– Искусственный интеллект позволяет сокращать время подведения итогов видеоконференций, напоминать о принятых на онлайн-встречах решениях и назначенных поручениях. Огромная часть информации, которая озвучивается на подобных мероприятиях, может быть опущена при подведении итогов. При этом, по данным платформы МТС Линк, на каждые сто деловых онлайн-встреч приходится около тридцати просмотров их записей, – поделился Константин Зимин. – Искусственный интеллект – тот самый инструмент, который находит в часах записей самое главное и предоставляет их пользователям в удобном формате. Это очень важно для эффективности взаимодействия. Наш ИИ – это умный и трудолюбивый помощник в огромном океане информации.

Иван Рудых

КСТАТИ

Кто выбирает МТС-Линк в Приангарье

Аналитики онлайн-платформы МТС Линк изучили, какие компании и организации Иркутской области чаще всего использовали сервисы для онлайн-конференций в 2024 году. Вот как выглядят пятерка лидеров:

1. Образовательные учреждения: вузы, училища, школы.
2. Госсектор.
3. Сфера здравоохранения.
4. Финансовые компании.
5. Компании, предлагающие услуги для бизнеса.

МНЕНИЕ

«Используем платформу для онлайн-встреч»

Алексей Пак, руководитель отдела рекламы и PR ГК «Форус»:

– Мы активно используем МТС Линк для онлайн-встреч с внешними клиентами и сотрудниками компании. Проводим как небольшие собрания, так и крупные вебинары. Например, в конце 2024 года организовали онлайн-конференцию для 450 наших сотрудников, где подвели итоги года. При этом функционал МТС Линк полезен и для «камерных» лекций на 2-3 человека, где нужно демонстрировать экран, переключаться между презентациями спикеров и управлять ролями.

При поддержке РСХБ в Приангарье заработал крупнейший за Уралом цех по сортировке и маркировке куриного яйца

Новый участок по сортировке и маркировке куриного яйца введен в эксплуатацию на базе сельскохозяйственного предприятия «Белореченское» при финансовой поддержке Иркутского регионального филиала Россельхозбанка (РСХБ). По мощности этот цех – самый крупный за Уралом. Производительность новой яйцесортировочной машины составляет 190 тысяч штук яйца в час. Модернизация цеха началась в 2024 году, на реализацию инвестиционного проекта РСХБ выделил 800 млн рублей.

Благодаря новым мощностям цех будет осуществлять фасовку куриного яйца на 16 дорожках вместо четырех. Новая линия оснащена четырьмя роботизированными системами, которые занимаются укладкой и закрыванием яичной упаковки. Общее количество фасовочных дорожек машины – 18.

Новое оборудование полностью автоматизирует процесс: от дезинфекции и маркировки до упаковки, минимизируя человеческий фактор. Это позволит снизить розничную цену на яйца на 25 рублей. Что немаловажно накануне православного праздника Пасхи.

«Для РСХБ финансирование создания подобных высокотехнологичных агропредприятий является одним из приоритетов деятельности. Модернизация цеха значительно облегчит труд человека, увеличит производительность, насытит рынок качественным продуктом, а также позволит предприятию с оптимизмом смотреть на расширение птицеводства. СХАО «Белореченское» – наш давний партнер, мы гордимся его успехами и уверены, что наше сотрудничество позволит достичь еще больших результатов», – отметила директор Иркутского регионального филиала Россельхозбанка Наталья Баркова.

Участие в торжественном открытии нового цеха принял губернатор Иркутской области Игорь Кобзев. Он отметил, что запуск новых мощностей – важный шаг для развития региона.

«Модернизированный цех не только существенно повысил производственные показатели ведущего производителя куриного яйца в регионе, но и откроет дополнительные перспективы для реализации продукции как внутри региона, так и за его пределами. Поэтому мы сегодня говорим не только о развитии конкретного предприятия СХАО «Белореченское», но и об экономическом развитии региона в целом», – Игорь Кобзев.

АО «Россельхозбанк», генеральная лицензия Банка России 3349 от 12 августа 2015 года. На правах рекламы.



Фото из архива компании

«Все дело – в скорости принятия решения»

Почему растет интерес к кредитным потребительским кооперативам

Закрыть кассовый разрыв, быстро выйти на объект, найти средства на запуск проекта – в бизнесе ситуации, когда «деньги нужны еще вчера» – не редкость. И все чаще малый и средний бизнес рассматривает различные инструменты заимствований. В том числе – кредитные потребительские кооперативы – альтернативный финансовый институт, который наравне с другими кредитными организациями может удовлетворить запросы и физлиц, и компаний. В чем особенности этого инструмента, кому он может быть полезен и как меняются условия работы КПК с заемщиками, нашему изданию рассказал Александр Юргель, управляющий КПК «ГоСотделение».



Фото А.Федорова

Когда деньги нужны «здесь и сейчас»

Александр, весь прошлый год росла ключевая ставка Центробанка, а с ней – и стоимость банковских кредитов. Повлияло ли это на стоимость займов КПК? Выросли ли ставки у вас?

– Да. Кооператив не только выдает займы, но и привлекает денежные средства по договорам сбережений. Соответственно, при изменении ставки ЦБ меняются пропорционально и ставки по сбережениям и займам. Это соответствует принципам экономики. На текущий момент ставка по займам для предпринимателей составляет в среднем 3-4% в месяц.

В пересчете на годовые – впечатляют...

– На самом деле, 3% от, скажем, миллиона рублей – это 30 тысяч. Предприниматель получил деньги – причем в тот же день, попользовался, вернул долг через месяц и заплатил 30 тысяч – не такая высокая цена за своевременное решение бизнес-задачи. Особенно «горячей» задачи, от которой, например, зависит многомиллионный контракт. Кроме того, у нас нет скрытых расходов на обслуживание займа: мы не требуем страховать залог, жизнь и здоровье, не берем дополнительные комиссии.

Единственное, получить заем может только член КПК, а чтобы им стать, надо уплатить вступительный взнос: для физлиц – 50 рублей, для юрлиц – 1000. И если мы выходим на залоговую сделку, то госпошлина составит 500 рублей за объект недвижимости. Поверьте, если сложить все дополнительные расходы по кредитам, то по некоторым продуктам полная стоимость будет ненамного отличаться от нашей.

А каким образом происходит погашение долга?

– В зависимости от желания и возможностей заемщика, погашение возможно аннуитетными платежами или в конце срока. При этом возможно как частичное, так и полное погашение займа в любое время.

Если раньше заемщик ежемесячно выплачивал только проценты, а сумму займа гасил в конце срока, то сейчас может выбрать одновременное погашение и тела займа, и процентов. Таким образом ежемесячная сумма окажется несколько больше, но заемщик будет знать, что к концу договора он погасит всю сумму. Да и процент в итоге окажется немного меньше. А чтобы сократить ежемесячную нагрузку, мы увеличили максимальные сроки договоров займа с аннуитетными выплатами с года до 2-3 лет.

Обращений стало больше

Российские банки под давлением ЦБ ужесточили скоринг, а кооперативы изменили подходы к оценке заемщиков?

– Как и кредитные организации, мы более тщательно рассматриваем финансовое состояние заемщиков. В остальном особых изменений нет. Как и прежде, в качестве обеспечения мы принимаем в залог движимое и недвижимое имущество, поручительство. Выдача займа возможна до 95% от рыночной стоимости залогового объекта.

Вместе с тем сегодня мы обращаем особое внимание не только на стоимость и ликвидность имущества, но и на финансовое положение заемщика: какой у него доход, на какие поступления он ориентируется в будущем для

погашения долга, насколько стабилен тот сегмент экономики, в котором он работает. Документов дополнительных не требуем, выясняем это во время встречи в офисе или проводим онлайн-сессии.

При этом мы сохранили гибкость в рассмотрении заявок. Если наш кредитный комитет понимает, что предлагаемый клиентом объект – движимый или недвижимый – маловлюден, он не откажет сразу, а предложит рассмотреть иное имущество. Можем принять поручительство третьих лиц. И даже их имущество в залог – разумеется, с личного согласия владельцев.

И все же на фоне участившихся отказов в кредитовании со стороны банков, отмечаете ли вы приток заемщиков? И на какие цели им требуются средства?

– Обращений стало больше, наш портфель займов вырос. Но я бы подчеркнул, что мы не конкурируем с банками: у кооперативов несколько иная задача, иная ниша на рынке.

Среди наших заемщиков очень много юрлиц и лиц, имеющих статус индивидуального предпринимателя. Они, как правило, обращаются к нам, чтобы закрыть кассовые разрывы, пополнить оборотный капитал, купить материалы, ГСМ, завезти и экипировать рабочих под контракты без авансирования.

В последнее время немало заявок от предпринимателей, которые занимаются ИЖС. Срок возведения индивидуального дома – 3-4 месяца. Продается он быстро (во всяком случае, так было раньше), а прибыль сполна покрывает расходы на проценты по займам. У нас есть постоянный клиент, который несколько лет на займы от кооператива строит дома, а прибыль вкладывает в коммерческую недвижимость и сдает ее в аренду. То есть с нашей помощью он не только бизнес поддерживает, но и смог обеспечить себе пассивный доход.

Каким еще отраслям может быть интересна работа с КПК?

– Круг участников нашего КПК – очень широкий. Разнообразный и по направлениям деятельности, и по масштабу бизнеса. Если говорить об отраслях, у которых растет интерес к займам, можно выделить, например, гостиничный бизнес, общепит. У этих компаний высокая сезонность, неравномерное распределение дохода по году, но часто им нужно оперативно что-то сделать к туристическому сезону.

Интересна работа с КПК и компаниям из сферы логистики и грузоперевозок. Отрасль растет динамично, средства на обновление техники, на ГСМ, пополнение оборотного капитала нужны всегда. Обращаются и предприниматели, которые занимаются куплей-продажей автомобилей. Такая техника – ликвидный залог и продается она быстро, поэтому проценты по займам будут вполне посильными.

И все же, почему заемщики идут именно к вам, а не в банк?

– Думаю, дело в скорости принятия решения. К нам обращаются, когда

деньги нужны срочно. Наши отделения работают даже в выходные, заявки мы принимаем семь дней в неделю. А проанализировать ситуацию заявителя и выдать заем можем за один рабочий день.

Здесь также важна репутация КПК «ГоСотделение» как залогодержателя. Нам доверяют тысячи клиентов: они понимают, что залоговое имущество не будет незаконно отчуждено. Наша компания работает на рынке уже более 16 лет. Так же добавлю, что со многими клиентами у нас один часовой пояс, так как центральный офис КПК находится в Иркутске, и это значит, что многие возникающие вопросы можно решить оперативно.

«Путь к банкротству» и другие мифы

Иногда можно встретить опасение, что обращение за заемом – это прямая дорога к банкротству: «заломят дикие проценты, оберут до нитки, а потом пришлют кого-нибудь выколачивать долги». Как это на самом деле работает?

– Дикие проценты, выколачивание долгов – это стереотип, который сложился из-за полулегальных частных «инвесторов», которые, увы, портят картину всего микрофинансового рынка. На самом деле, КПК работают под строгим контролем Центробанка. В случае неисполнения должником своих обязательств взыскание производится в соответствии с законом. Если урегулировать спор в досудебном порядке не удается, то взыскание производится в судебном порядке, далее – с помощью приставов.

Можете ли вы пойти на встречу клиенту, реструктуризовать заем, например?

– Такие ситуации бывают. Кооператив может увеличить срок договора займа, помочь с реализацией имущества. КПК – это не бездушная финансовая машина, а в первую очередь, организация, объединяющая пайщиков и удовлетворяющая их интересы.

И, пожалуй, главный вопрос для тех, кто планирует обратиться в КПК: чем гарантировается работа кооператива?

– Мы, повторюсь, работаем под строгим контролем регулятора и на основании федерального закона №190 «О кредитной кооперации». Кооператив является членом саморегулируемой организации (СРО). А еще проходит ежегодную аудиторскую проверку и проверки ЦБ.

* Деятельность Кредитного потребительского кооператива «ГОРОДСКОЕ СБЕРЕГАТЕЛЬНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ» осуществляется на основании допуска СРО Ассоциации СРО «НОКК» (в реестре членов СРО №23 от 29.09.2022 г.). Не подлежит обязательному лицензированию и осуществляется в соответствии с ФЗ № 190-ФЗ от 18.07.2009 г. «О кредитной кооперации». Займы предоставляются только членам (пайщикам) кооператива. Членами кооператива могут быть лица постоянно или временно зарегистрированные в соответствии с территориальным признаком установленные уставом. Члены КПК солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в пределах не внесенной части дополнительного взноса каждого из членов КПК. Срок займа 12 месяцев. Процентная ставка 36%-48% годовых. ПСК 36%-54% годовых.

11 плюсов работы с КПК «ГоСотделение»

1. Нет скрытых комиссий и навязанных расходов. Заемщик выплачивает только сумму займа и чистый процент по нему.
2. Нет штрафных санкций за досрочное погашение.
3. Минимальный комплект документов для подачи заявки и ее рассмотрения.
4. Гибкость в рассмотрении залога. Им может выступить имущество не только самого заемщика, но и третьих лиц – с их личного согласия. А само имущество может находиться в любом регионе Российской Федерации.
5. Оперативность работы. Подать заявку можно в любой день недели: отделения работают без выходных. А на проверку заемщика и выдачу займа достаточно одного рабочего дня.
6. «Городское сберегательное отделение» работает даже с заемщиками, которые не имеют кредитной истории, например, с начинающими предпринимателями.
7. Нет лишних ограничений в реализации залогового имущества. Возможна трехсторонняя сделка, где покупатель вносит деньги непосредственно КПК как залогодержателю. Обременение снимается в день гашения долга.
8. Допускается замена залога, если ликвидность объекта при этом не снижается. Например, клиент планирует продать старый автомобиль в залоге, чтобы купить новый.
9. Не требуется оформлять переход права собственности на залоговые объекты. Клиент остается правообладателем имущества, может им пользоваться, в том числе зарабатывать с его помощью.
10. Обширная сеть отделений по Иркутской области и Республике Бурятия. Это позволяет сотрудникам оперативно выезжать на место для оценки предметов залога. А клиентам – решать возникшие вопросы в ближайшем к ним отделении.
11. Ежедневно работает горячая линия, сотрудники колл-центра ответят на все интересующие клиента вопросы. К тому же многие клиенты оставляют заявки дистанционно, через сайт компании.

Городское Сберегательное Отделение

КРЕДИТНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВ



Тел.: 8 800 5 100 800,
8 (3952)38-38-38
www.gso38.ru

**ОЦЕНИВАЙТЕ СВОИ ФИНАНСОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ
ИЗУЧИТЕ ВСЕ УСЛОВИЯ ЗАЙМА НА САЙТЕ GSO38.RU**

О каких изменениях законодательства нужно знать гражданам во II квартале 2025 года

С апреля повысят социальные пенсии, завершится переходный период для замены иностранных водительских прав на российские без экзаменов. В мае появится реестр должников по алиментам. ИТ-специалистам дадут возможность проверить свои компетенции и получить сертификат. Об этих и других изменениях читайте в обзоре.

С 1 апреля

Повышение социальных пенсий

Социальные пенсии проиндексируют на 14,75%. Обычно их увеличивают раз в год: в 2024 году коэффициент составил 7,5%, а в 2023 году – 3,3%.

Документ: Постановление Правительства РФ от 07.03.2025 № 287.

Иностранные водительские удостоверения

Чтобы заменить иностранные права на российские, нужно будет сдать экзамен. Поправка касается иностранцев и лиц без гражданства, которые:

- получили вид на жительство или гражданство РФ до 1 апреля 2024 года;

- имеют действующие иностранные права, выданные до этой даты.

Иностранные и международные удостоверения этих лиц с апреля 2025 года станут недействительными в РФ.

Аналогичные правила затронут россиян, которые въехали в РФ до 1 апреля 2024 года и не успели обменять иностранные права (кроме выданных в Беларусь).

Документ: Федеральный закон от 10.07.2023 № 313-ФЗ

Лимиты на потребительские кредиты

ЦБ РФ не стал менять макропруденциальные лимиты по необеспеченным потребкредитам и займам на II квартал 2025 года. Прошлогоднее ужесточение ограничений позволило значительно улучшить структуру кредитования.

Документы: Решение Совета директоров Банка России от 28.02.2025; Информационное сообщение Банка России от 28.02.2025

Тестирование по русскому языку для приема в школы

Иностранцы будут проходить бесплатное тестирование по русскому языку для приема в школу. Достаточно набрать 3 балла. Для первоклассников тестирование будет в устной форме, а для остальных – еще и в письменной.

Документы: Федеральный закон от 28.12.2024 № 544-ФЗ; Приказ Минпросвещения России от 04.03.2025 № 170; Приказ Рособрнадзора от 05.03.2025 № 510.

С 17 апреля

ОСАГО

Разграничивают коэффициенты страховых тарифов в зависимости от навыков водителя. Для транспорта категории «А», «М» будут применять одни показатели, а для остальных – другие. Сейчас этого разделения нет.

Дифференцируют также коэффициенты страховых тарифов в зависимости от мощности двигателя – отдельно для категорий «В», «ВЕ» и для категорий «А», «М».

Документ: Указание Банка России от 22.11.2024 № 6949-У

30 апреля

Мигранты

Истекает срок, когда иностранцы и лица без гражданства, сведения о которых подлежат включению в реестр контролируемых лиц, должны урегулировать свое правовое положение в РФ. Чтобы сделать это, следует обратиться, например, в территориальный орган МВД. Иначе мигранту будет грозить высылка.

Документ: Указ Президента РФ от 30.12.2024 № 1126; Памятка, утв. МВД России

С 1 мая

Целевое обучение

На платформе «Работа в России» будут размещать больше информации о целевом обучении. В частности, там появятся сведения от граждан и образовательных организаций, а не только от заказчиков.

Документ: Постановление Правительства РФ от 27.04.2024 № 555

С 25 мая

Реестр должников по алиментам

Заработают поправки о реестре, в который будут включать среди прочего сведения о должниках, привлеченных к административной или уголовной ответственности за неуплату алиментов. Гражданина известят о появлении данных в реестре или исключении из него в течение суток.

Документ: Федеральный закон от 29.05.2024 № 114-ФЗ

С 31 мая

Компетенции ИТ-специалистов

Разработчики ПО смогут подтвердить свои компетенции с помощью специальной платформы. В рамках эксперимента они будут проходить тестирование и решать практические задачи. За успешное выполнение станут выдавать сертификаты ИТ-компетенций.

Документ: Постановление Правительства РФ от 11.02.2025 № 130



Почти триллион рублей инвестировали в Иркутскую область по итогам 2024 года

Что на 88 млрд больше, чем в 2023 году. Об этом сообщили в пресс-службе правительства Иркутской области.

В Иркутской области по итогам 2024 года объем инвестиций в основной капитал составил 999 млрд рублей, что на 88 млрд больше, чем в 2023 году. По данному показателю Приангарье занимает 10-е место среди регионов России и 2-е место среди регионов Сибирского федерального округа.

инвестиции



В регионе реализуется более 180 инвестиционных проектов на общую сумму около 3,5 трлн рублей, что обеспечит создание свыше 40 тыс. рабочих мест. В ближайшие пять лет планируется запустить 78 проектов с инвестициями в 1,3 трлн рублей, создав дополнительно 20 тыс. рабочих мест.

Основную долю инвестиций в Иркутской области составляют добыча полезных ископаемых (27%), обрабатывающая промышленность (24%) и транспортировка (33%).

В 2025 году Иркутская нефтяная компания введет в строй завод полимеров в Усть-Куте, который станет крупнейшим производителем полиэтилена в стране. Объем инвестиций превысит 300 млрд рублей, а число работников составит около 1200 человек. В этом же году компания «Фармасинтез» начнет производство бронхолитиков для лечения астмы.

Продолжаются проекты по запуску серийного производства самолета МС-21, строительству алюминиевых заводов и горно-обогатительных комбинатов в Бодайбо, включая разработку крупнейшего в мире месторождения золота Суход Лог.

– Важным преимуществом для инвестора при реализации проектов является поддержка правительства региона. Для этого в Иркутской области внедряются инструменты регионального инвестиционного стандарта, регулярно проводятся деловые мероприятия, – сказал губернатор Игорь Кобзев.

Первый зампред ВТБ рассказал о результатах работы в начале года и дал прогноз по смягчению ключевой ставки

За первые два месяца года Группа ВТБ заработала 77,5 млрд рублей чистой прибыли, сообщил первый зампред ВТБ Дмитрий Пьянов, что соответствует возврату на капитал 17,8%. Поддержку прибыльности оказали результаты от операций с ценными бумагами, сильный рост комиссионных доходов и снижение темпа роста расходов. В то же время динамика формировалась на фоне давления на чистую процентную маржу и нормализацию стоимости риска.



банки

ВТБ реализовал приоритеты по оптимизации использования капитала: с начала года увеличивал долю корпоративного кредитования и сокращал совокупный объем розничного кредитного портфеля. «В результате чего общий рост кредитного портфеля за январь-февраль составил 0,5%», – сказал топ-менеджер. В розничном направлении банк делал упор на депозитно-транзакционную модель, объем привлечений от физических лиц вырос на 2,1%.

ВТБ сохраняет прогнозы по чистой прибыли и кредитованию на 2025 год.

Банк ожидает первого снижения ключевой ставки в этом году после лета – когда появятся данные об урожае.

По словам Дмитрия Пьянова, ЦБ может смягчить денежно-кредитную политику на заседании в сентябре.

«Фактор сельского хозяйства, продуктовой инфляции очень важен. Невозможно до окончания летнего периода понимать, будут ли заморозки, не будет ли заморозков, будет ли дождливая погода, не будет ли дождливой погоды, будет ли избыток фруктов с новых территорий, не будет ли избыточка фруктов с новых территорий. Мне кажется, что, понимая, какая высокая доля продуктов питания в нашей продуктовой инфляции, это должно быть синхронно с сельскохозяйственным циклом», – сказал топ-менеджер.

«Я жду в сентябре», – ответил Дмитрий Пьянов на вопрос, когда ЦБ может снизить ставку. Он отметил, что до августа ЦБ может менять сигналы о будущих действиях.

В настоящее время ставка ЦБ составляет 21%. Такой уровень установлен в 28 октября 2024 года.

«Слата» и «ХлебСоль» полностью перешли под контроль X5 Group

Помимо этого, холдинг приобрел такие крупные региональные сети, как «Красный Яр» и «Батон».

В 2022 году X5 договорилась о стратегическом альянсе и приобретении 70% доли в бизнесах с последующим выкупом оставшейся доли через три года. В настоящий момент торговые сети работают под собственными брендами с сохранением операционных процессов и продолжат фокусироваться на улучшении клиентского опыта. В том числе, в части магазинов большой торговой площадью планируется обновление зон с фруктами и овощами, готовой еды, кулинарии и кафе, а также мясных отделов.

По данным на конец января, в России действует 248 магазинов «Красный Яр» и «Батон», а также 363 супермаркета «Слата» и дискаунтера «Хлеб Соль» с представленностью в Красноярском и Забайкальском крае, Иркутской области, а также в Республиках Тыва, Бурятия и Хакасия. В распоряжении торговых сетей находятся 6 распределительных центров в Красноярске, Иркутске, Братске и Чите общей площадью 62 тыс. кв м.

«Слата», объединив потенциалы и экспертизы с X5, за эти три года показала высокие результаты, продемонстрировав устойчивость, умение работать в синергии с сильным партнером. Предложения и сервисы для покупателей стали еще эффективнее, о чем говорит рост трафика в сетях», – прокомментировал акционер торговых сетей «Слата» и «ХлебСоль» Вячеслав Заяц.

«В партнерстве с X5 мы работали над улучшением важных для наших покупателей товарных предложений и сервисов. И результаты, которые демонстрируют наши торговые сети последние



Открыть Россию

Отечественное виноделие умеет удивлять



Российское виноделие сегодня становится настоящей национальной гордостью, активно возвращаясь на рынок, в том числе международный. По оценкам экспертов, в нашей стране сейчас существует более 250 винных проектов, которые имеют коммерческую лицензию на продажу собственного вина и могут «показать своё лицо». Часть из них представлена в иркутской винотеке «Монополь».

Интересная, постоянно пополняющаяся коллекция отечественных вин из различных сортов винограда, выращенного в России, сейчас насчитывает более тридцати винных хозяйств и 268 позиций (SKU). Среди них – такие известные проекты, как «Галицкий и Галицкий», «Николаев и сыновья», «Олег Репин», «Шумиринка», винодельня «Узунов» и другие. Есть и небольшие семейные винодельни – к примеру, успешно развивающиеся проекты «Марко», Yaiyla, Belmas Winery.

Продукция каждого винного дома отличается по характеру, органолептическим свойствам, имеет свою – нешаблонную – винодельческую трактовку. Отечественное виноделие способно удивлять.

Например, небольшой «бутыковый» проект «Узунов» из Краснодарского края (объём производства – 50 тыс. бутылок в год) представил белое сухое вино Совиньон Блан в авторском видении с длительной выдержкой на осадке. Вино не оклеивали, не фильтровали, чтобы не потерять ароматику и вкус винограда. Совиньон Блан от винодельни «Узунов» получается очень ярким, необычным, лёгким, но при этом сам напиток немного мутный, и перед употреблением бутылку даже нужно слегка взболтать, чтобы лучше ощутить весь его шарм.

Свои особенности имеет и красное сухое вино «Нрав» этого же производителя, потому что изготовлено из трёх сортов винограда: Красностоп Золотовского, Каберне Совиньона и Саперави. При этом Красностоп Золотовский – один из важнейших автохтонных (местных) сортов для современного российского виноделия: он не выведен селекционным методом, а издревле рос именно на юге нашей страны – его нельзя встретить где-то в Европе.

Винодельня «Узунов» производит также оранжевое вино, о котором мало кто знает. Этот напиток делают из белого сорта винограда, но по технологии красного вина: отжатому соку дают время настояться «на шкурке» – из неё выделяются особые вещества, которые придают вину характерные вкусовые и ароматические ноты, а также особый янтарный цвет. Это старинная хахетинская технология, которая была забыта в процессе эволюции виноделия и начала возрождаться в 90-х годах прошлого века.

Оранжевое вино – идеальный напиток для весеннего периода, когда начинается сезон барбекю и шашлыков, потому что максимально подходит ко всем мясным блюдам. Такое вино получается густым, богатым – образно говоря, его можно «пожевать». На винодельне «Узунов» оранжевое вино изготавливают из отечественного сорта винограда Цитронный Магарач, который был выведен специально для выращивания в Крыму, Краснодарском крае. Получилось вино янтарного цвета с ярким запахом мандаринов и цедры, полностью отражающее свое название – «Бунт».

Особенность авторских винных проектов заключается ещё и в том, что в одной винодельне каждый год вино получается разным, это – штучное производство. Например, тираж Совиньон Блана 2023 года, представленного в винотеке, – всего лишь 3800 бутылок на всю Россию.

Кстати

Разбираться в вине – это тренд времени. У иркутян есть возможность стать участником дегустаций в винотеке «Монополь» с производителями, которые наносят Россию на мировую карту как ещё один винный регион – наравне с другими признанными странами.

Тел.: 8 (3952) 798-298



Цены действительны до 08.04.2025.

Путь премиум-шоколада

От плантации в Эквадоре – до шоу-рума в Иркутске

Уже почти пять лет Евгения Карапаева, совладельца бренда «Инжиниринг» и создательница бренда «КАРАТ», занимается производством шоколада bean-to-bar – «от боба до плитки» – в Иркутске. Какой путь проходят какао-бобы от небольших фермерских плантаций в Эквадоре до полок шоу-рума в нашем сибирском городе? Как устроено производство премиального шоколада? Мы узнали подробности.



Евгения Карапаева

Фото из архива компании

Какао-бобы и кофейные зерна, обладающие повышенным качеством, покупают у небольших компаний-производителей. Задумывались ли вы, почему? Возможно ли купить такие какао-бобы и зерна у крупных компаний? Что влияет на вкус? Из чего на самом деле состоит шоколад, какие смыслы, истории и судьбы в него вложены?

– Выбирая продукт высокого качества – шоколад или кофе, то есть наш продукт, вы поддерживаете небольшие фермерские хозяйства, достойный труд и оплату. Переходите на светлую сторону качественного кофе и шоколада, – приглашает Евгения Карапаева. – Давайте вместе совершим небольшое путешествие – от какао-боба до плитки.

Шаг 1. Плантация

Январь, +30 С, влажность 85%. Кальсета, провинция Манаби, Республика Эквадор. Время сбора урожая какао на семейной плантации семьи Замбрано.

– Представьте: вы среди великолепных деревьев какао, – говорит наша собеседница. – Полным ходом идет процесс сбора урожая. Срезаем какао-фрукты с деревьев, прямо на плантации вскрываем и извлекаем из них какао-бобы, окутанные сладкой мякотью. Загружаем их в ящики, а пустые оболочки плодов оставляем здесь: они будут прекрасным удобрением. У нас мало времени после извлечения бобов (всего час), чтобы погрузить урожай в ферментационные танки (ящики) и приступить к самому важному технологическому процессу обработки какао-бобов – ферментации.

Ферментация, по словам Евгении, – это довольно сложный, но абсолютно естественный процесс. Этот принцип для бобов, кофе, алкоголя (например, при получении вина) – почти одинаковый. Чем лучше прошел процесс ферментации, тем лучше будут вкусовые и ароматические характеристики. Именно в процессе ферментации образуются те самые вкусовые ноты шоколада, которые мы так ценим.

Какао-бобы требуют непрерывного и пристального внимания, чтобы все получилось. Их нужно перемешивать, измерять температуру и фиксировать данные в протоколе – для дальнейшего анализа. Продолжительность процесса – от трех до семи дней, это зависит от содержания мякоти в плодах и температуры окружающей среды. Температура бобов в это время может подниматься от 47 до 57 градусов. Статус ферментации определяют по устойчивости температуры и по виду какао-бобов в разрезе. Если окраска ярко-фиолетовая, то процесс еще не завершен.

– Как только мы видим, что бобы стали коричневыми, а температура – стабильной, можно переходить к следующему этапу – сушке какао-бобов. Задача сушки – остановка процесса ферментации и избавление от избыточного содержания влаги: первоначальная влажность какао-бобов – 50-55%, а нам нужна 6-8%, – поясняет Евгения. – В процессе сушки также важно регулярно и часто перемешивать бобы, разместив их в хорошо проветриваемых местах. Важно помнить, как и при транспортировке и хранении, что они легко и быстро поглощают запахи и могут утратить свой уникальный аромат.

При достижении нужного уровня влажности можно начинать упаковку какао-бобов в джутовые мешки – для отправки в Сибирь. Важно понимать, что, если на каком-либо этапе будет допущена ошибка, все отразится на вкусе.

– Нам будет горько, кисло, мы можем чувствовать плесень или другие странные и нехарактерные для шоколада вкусы, – говорит наша собеседница. – Но

мы все сделали правильно и заложили основу для не повторимых оттенков вкуса и новых эмоций любителей шоколада.

Шаг 2. Производство

– Ура, наши какао-бобы в Иркутске! И нам нужно еще около семи технологических процессов, чтобы предложить нашим гостям тот самый bean-to-bar шоколад, – улыбается Евгения.

На площадке «Инжиниринг» какао-бобы подготавливают, после обжаривают. Обжарка – это не менее важный технологический процесс, чем ферментация. Обжарка какао-бобов происходит в потоке горячего воздуха при температуре 130-150 С. Температура и время могут варьироваться в зависимости от технологической задачи и сорта какао. По словам Евгении, аромат обжаренных бобов – невероятный!

– Приходите насладиться ароматом, – приглашает она.

После обжарки в ростере (специальная машина для обжарки) какао-бобы дробят и сортируют: какао-вэллоу, то есть шелуху (на нее приходится порядка 30%), отделяют от какао-семени. Его измельчают в какао-крупку – это и есть тот самый чистый 100% шоколад.

– Если мы производим 100% шоколад, то берем шариковую мельницу или меланжер (это металлическая емкость с гранитным дном и колесами), загружаем полностью очищенную от шелухи какао-крупку. В процессе перетирания какао-крупка измельчается, нагревается, выделяет масло – и вот это уже похоже на наш будущий шоколад, – рассказывает Евгения.

В данном процессе очень важно контролировать температуру нагрева, особенно при производстве молочного и белого шоколада, так как это будет влиять на вкусовые характеристики.

– Если мы производим 70% шоколад, то 30% в нем – это тростниковый нерафинированный сахар. Если молочный – то добавляем молоко. После данного технологического процесса мы получаем шоколадную массу / какао тертое. До получения готового изделия у нас еще несколько этапов: разработка рецептуры, темперирование, формование и упаковка.

Шаг 3. Дегустация

Сегодня в «шоколадном» ассортименте «Инжиниринг» – более 100 позиций разных вкусовых шоколадных вариаций. Это классическая коллекция «Семь вкусов»: темный шоколад 100%, 90%, 80%, 70%, молочный шоколад 60% и 45% и белый шоколад 40%, коллекция «Восемь вкусов» – по мотивам любимых фильмов: малиновый, клубничный, матча, смородина, кофе с молоком, карамельный, кокосовый, двойной кокосовый, коллекция шоколада с добавками ореха и ягоды, коллекция драже с интересными сочетаниями, например, кешью – имбирное печенье или миндаль в темном шоколаде с перцем чили, шоколадно-ореховая паста. И, конечно, визитная карточка компании для гостей города – коллекция «Байкал».

– Особая моя гордость – единственный в Иркутске какао-бар в нашем шоу-руме на Карла Маркса. С понятием «какао из bean-to-bar шоколада» мало кто знаком: даже в мире этот термин и культура потребления такого напитка – новое явление. А у нас здесь – 16 видов какао и вариаций питьевого горячего шоколада из восьми разных стран! Настоящий, качественный шоколад доступен иркутянам.

t.me/otbobabobabra



КАРАТ
ПРЕМИУМ КАКАО
ШОКОЛАД



«ОТ БОБА ДО БАБРА»

«Пришло время трансформации»

Дом тканей «Колибри» открывает аутентичное пространство в центре Иркутска

Иркутян в апреле ждет приятное событие: дом тканей «Колибри» открывает уникальное для города многофункциональное пространство площадью почти 350 квадратных метров. Здесь, как и раньше, можно будет приобрести ткани и фурнитуру, а помимо этого – проводить показы, встречаться с единомышленниками, организовывать мастер-классы и деловые встречи. В городе появится удобное пространство для всех, кто увлечен дизайном одежды и интерьеров. Мы узнали подробности о проекте.

«Лучшее в мире текстиля»

Абсолютно новый формат Дома тканей «Колибри» – это очередной этап развития компании. Многофункциональное пространство расположено по адресу ул. Тимирязева, 29, где в 1994 году основатель бренда, Елена Борисовна Дунаевская, открыла маленький магазин площадью 6 квадратных метров и предложила иркутянам самые интересные и актуальные образцы европейских и российских тканей. Сегодня площадь магазина больше почти в 60 раз, но подход и ключевые идеи бизнеса остались прежними: в Иркутске должно быть пространство, где горожане смогут выбрать самое лучшее из представленного на мировом текстильном рынке.

Основательница сети магазинов «Колибри», Елена Дунаевская, свою жизнь посвятила тому, чтобы сделать и мужчин, и женщин красивыми и счастливыми. Каждое открытое ею

пространство отвечает главному принципу – гости должны получать удовольствие от процесса выбора и покупки тканей. Последний ее проект, который мы открываем сейчас, служит той же миссии – помочь нашим гостям самовыразиться, найти свою индивидуальность и приятно провести время погрузившись в атмосферу творческого взаимопонимания. Здесь специалисты фешн-индустрии смогут познакомиться с единомышленниками, найти возможных бизнес-партнеров и создать прекрасные коллаборации, которые, как мы надеемся, повлияют на весь модный рынок Иркутска, – рассказывает Вадим Дунаевский.

Как отметил Вадим, специалисты «Колибри» открыты для профессионального сотрудничества и готовы обсуждать самые разные способы взаимодействия с модельерами и дизайнерами. Новое пространство – это живой организм, развивать и наполнять который, по задумке создателей, будут не только сотрудники сети, но и все неравнодуш-

ные и увлеченные темой дизайна жители Иркутска.

В Иркутске много горожан, масштаб и статус личности которых позволил бы им выбрать более комфортное место проживания, но по разным причинам они выбрали именно наш город.

– Эти люди привыкли к определенному уровню сервиса. Поэтому, на территории обновленного Дома тканей Колибри мы создали такое пространство, где можно не только найти лучшие ткани и модную швейную фурнитуру, но и и получить достойный уровень обслуживания. А посещение нашего магазина станет не просто закрытием потребности, но и приятным времяпрепровождением, – рассказывает владелец Дома тканей «Колибри».

«Здесь можно почувствовать себя частью сообщества»

Внушительную площадь Дома тканей «Колибри» разделили на несколько функциональных зон. В пространстве торговых залов можно будет приобрести ткани от производителей всего мира.

В зоне «Home» будут представлены ткани для домашнего текстиля, шторы и мебельно-декоративные ткани.

Просторная зона «Fashion» предложит гостям материалы с самыми актуальными принтами, мировыми новинками и тканями известных брендов.

Особое внимание отведено зоне фурнитуры со свободным и удобным доступом к образцам.

Элементом комплексного обслуживания гостей является зона открытого ателье, где наряду с традиционной услугой ремонта, мастера помогут реализовать свои идеи как в пошиве одежды, так и предметов домашнего интерьера.

В отдельном зале разместились: кофеточка, библиотека специальной литературы, зона коворкинга для проведения публичных мероприятий и мастер-классов и циклорама для профессиональных фотосъемок.

– Новое пространство – это не просто магазин, а место, где гости могут почувствовать себя частью сообщества. Здесь можно не только купить ткани, но и обсудить свои проекты с дизайнерами, провести деловые встречи или просто выпить чашечку кофе. Кофейня создана так, что ее площади могут использоваться для проведения мастер-классов и обучающих мероприятий, – подчеркнул Вадим.

«Мы меняемся – это требование времени»

Открытие Дома тканей «Колибри» запланировано на 17 апреля. В этот день состоится закрытое мероприятие для партнёров и гостей, пройдет показ коллекций от местных дизайнеров. Кроме



Фото из архива компании

того, участникам будет представлен полностью обновленный фирменный стиль бренда. А уже 18 апреля Дом тканей приглашает всех желающих на открытый день – посетителей будут ждать стилистические консультации, демонстрация дизайнерских коллекций, созданных в сотрудничестве с брендом, а также встреча с командой, которая стояла за трансформацией пространства. Также в апреле пройдёт серия образовательных мастер-классов и творческих встреч – для тех, кто увлечён модой, дизайном и хочет быть частью современного текстильного сообщества.

– Новое пространство – это не просто пересмотр концепции одного магазина, это глубокая трансформация для всей компании. Мы меняем и обновляем множество процессов внутри «Колибри», в том числе вносим изменения в фирменный стиль и логотип. Это требование времени, – отметил владелец компании Вадим Дунаевский.

Подробнее обо всех запланированных мероприятиях пространства можно узнать, подписавшись на канал «Колибри».

К О Л И Б Р И
традиции с 1995
+79642716431
Тимирязева, 29
taplink.cc/tkanikolibri

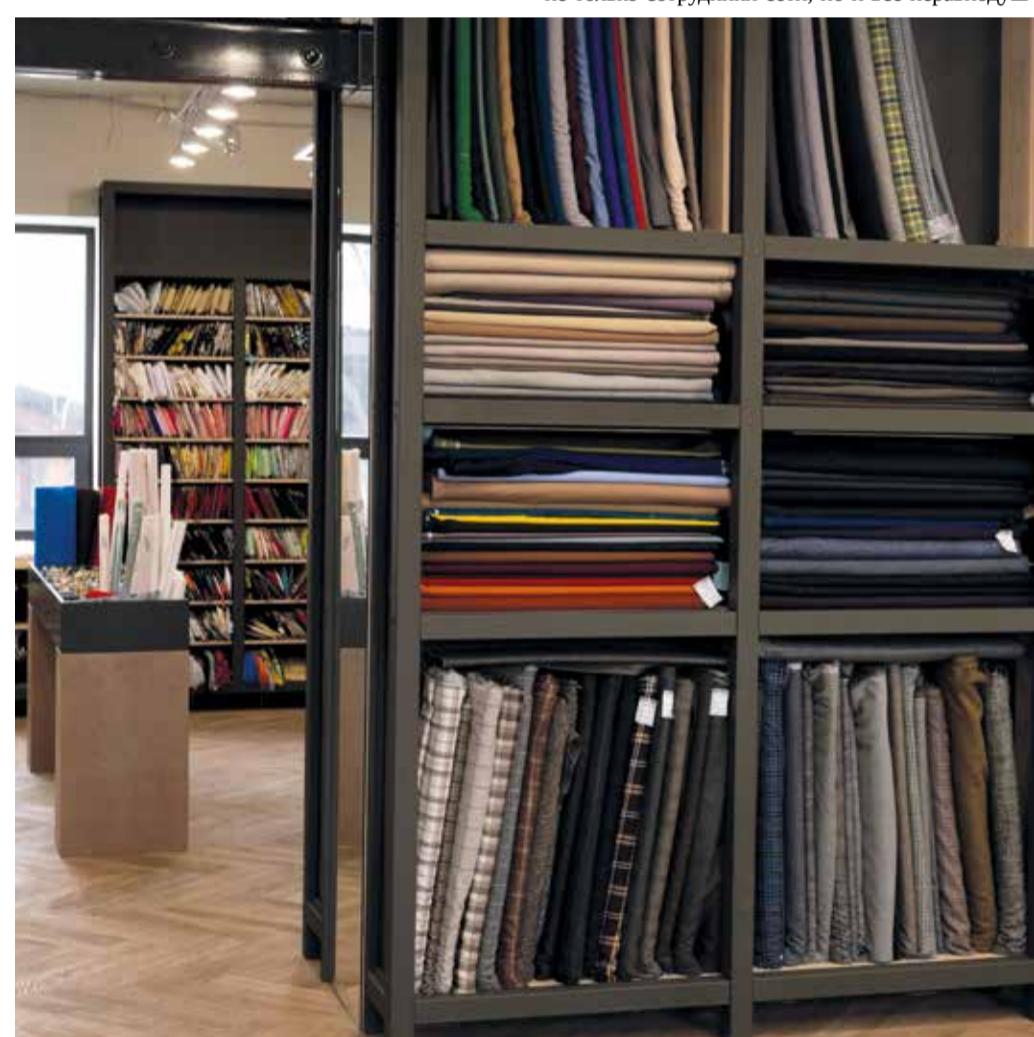


Фото из архива компании

КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ДЕЛОВОЙ ФОРУМ

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ НОВОГО ВРЕМЕНИ

13-14 мая
Irkutsk City Center

8-950-070-80-50

СТРАТЕГИЯ И УПРАВЛЕНИЕ | ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ | БЕЗОПАСНОСТЬ БИЗНЕСА | ПРОДАЖИ
МАСШТАБИРОВАНИЕ | МАРКЕТИНГ | СТАРТАПЫ | ЛИДЕРСТВО | НАСЛЕДОВАНИЕ БИЗНЕСА

12+

EVENTI BUILD*

ГЛАВНОЕ СТРОИТЕЛЬНОЕ СОБЫТИЕ В ИРКУТСКЕ

Приглашаем посетить предстоящий строительный форум.
Регистрация обязательна!



АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ. КАК РАБОТАТЬ НА РЫНКЕ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА? ГДЕ СЕЙЧАС ЕСТЬ ИНВЕСТИЦИИ И ДЕНЬГИ?

Диалог с властью и лидерами строительной отрасли.



Зарегистрироваться



10 АПРЕЛЯ

время с 10:00 до 17:00



Байкал Бизнес центр

Байкальская ул., 279, Иркутск



При поддержке
Министерства строительства
Иркутской области