

газета

дело

ИЮНЬ, 2020 | № 5(99)

бизнес |

«Хотим понимать новые правила игры»

2

экспорт |

Как иркутская компания продает на международных рынках IT-услуги

5

общепит |

Ресторанному бизнесу рубят «хвост» по частям

8

строительство |

Завод ЖБИ «Сибавиастрой»: «За падением всегда следует рост»

11

экономика |

Андрей Мовчан о последствиях COVID-19

14



Иркутский бизнес против «коронакризиса»



12 | **КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОСЕЛКИ**
В пригороде Иркутска появляется «без заборная» среда

13 | **ИНВЕСТИЦИИ**
Онлайн-магазин акций и другие инструменты

15 | **ИГРЫ В МАРКЕТИНГЕ**
«Как прежде» уже не работает

«Хотим понимать новые правила игры»

Что волнует иркутский бизнес

Выход из режима самоизоляции оказался болезненным и непростым процессом для предпринимательского сообщества Иркутской области. Горизонты планирования весьма туманны. Меры поддержки срабатывают далеко не всегда. Вопросов много. Центр «Мой бизнес» в Иркутске решил помочь предпринимателям получать ответы на них и запустил онлайн-проект «Новая среда» с участием представителей власти и независимых экспертов. Очередная встреча прошла 26 мая под девизом «Предпринимать и не унывать!».



Диляра Окладникова, руководитель Гарантийного Фонда и Центра «Мой Бизнес»

«МОЗГОВОЙ ШТУРМ» ДЛЯ БИЗНЕСА

«Коронакризис», ставший серьезным испытанием для экономики, подтолкнул бизнес и власть к такому интенсивному и непрерывному диалогу, какого давно уже не было. Вопросов у предпринимателей много, и от оперативности ответов зачастую зависит судьба компаний и предприятий.

«Мы хотим понимать новые правила игры», – говорят предприниматели.

Возможность продуктивного делового общения обеспечил Центр «Мой бизнес» в Иркутске. Еще в апреле работа Центра была переориентирована в онлайн-формат. Контентный проект для предпринимателей «Новая среда» стал площадкой для обсуждения самых острых вопросов. Онлайн-трансляции на YouTube-канале Центра «Мой бизнес» доступны бизнесменам

всего региона.

26 мая, в День предпринимателя, прошла очередная встреча. «Предпринимать и не унывать!» – с таким девизом Центр «Мой бизнес» предложил обсудить решение непростых ситуаций, которые возникли у бизнеса в период выхода из режима самоизоляции. На вопросы предпринимателей отвечали представители федеральной, региональной и муниципальной власти, депутаты, юристы, маркетологи.

– В нынешних непростых условиях Центр «Мой бизнес» видит своей главной задачей помощь предпринимателям в решении различных задач по развитию и поддержке бизнеса, – рассказала Диляра Окладникова, руководитель Гарантийного Фонда и Центра «Мой Бизнес». – На базе Центра организована работа горячей линии, где предприниматели оперативно могут получить информацию об антикризисных мерах поддержки как бизнеса, так и населения Иркутской области. «Новая среда» – это онлайн-проект Центра «Мой бизнес». В режиме мозгового штурма его участники ищут ответы на вопросы, которые поступают на горячую линию и через соцсети.

О ЧЕМ СПРАШИВАЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ

О послаблениях

Компании, которые пока не могут возобновить свою работу – рестораны, турагентства и другие – бьют тревогу. Каждый новый день простоя несет новые убытки. «Если не помочь сейчас, то позже спасти будет просто некого», – говорят предприниматели.

Владимир Гордеев, замминистра экономического развития Иркутской области:

– Предприниматели предлагают ввести послабление режима самоизоляции и дать им возможность вернуться к работе, сохранив жесткие ограничения лишь на тех территориях, где выявлены очаги заболеваемости коронавирусом.

Несмотря на то, что Иркутская область достаточно успешно контролировала въезд людей с зараженных территорий на протяжении двух месяцев, заболевшие появились, и на сегодня случаи заболевания зафиксированы в большинстве муниципальных образований, причем коронавирус в Иркутской области большей частью распространяется не через завоз. Поэтому о том, чтобы ввести на какой-то территории режим послабления, речь идти не может.

Мы постоянно обсуждаем возможные точечные варианты послаблений: это и открытие площадок для обслуживания ресторанами людей на улице, и раздвижение столиков. Однако представители Роспотребнадзора и Санэпидкомиссии Иркутской области, выполняя директивы и рекомендации со стороны федеральных ведомств, жестко настаивают на том, чтобы рестораны, гостиницы и общественные места открывать для посещения лишь после того, как коэффициент заболеваемости будет снижен.

О «токсичных деньгах»

Мер поддержки бизнеса предложено немало – как на федеральном, так и на региональном уровне. Но получить реальную помощь удастся далеко не каждому. Нередко компаниям отказывают по формальным признакам. «Зачем инструменты поддержки, если они не работают?» – недоумевают предприниматели.

Руслан Ситников, первый заместитель Председателя Правительства Иркутской области:

– Среди предпринимателей Иркутской области появился такой термин

Арендаторы и собственники: как договориться?

Кризис, вызванный пандемией, обострил и без того не всегда простые взаимоотношения арендаторов и собственников недвижимости. У каждого – своя правда, свои обязательства, свои трудности. Как выстроить диалог? Почему важно объединять усилия в защите своих прав? Что делать, если вторая сторона не идет на уступки? Эксперты онлайн-площадки «Новая среда» поделились своим мнением.

НЕ ВСЕ ИДУТ НАВСТРЕЧУ

Отношения многих арендаторов и собственников недвижимости сегодня накалены до предела. К конструктивному диалогу, по словам уполномоченного по защите прав предпринимателей Андрея Капитонова, оказались готовы далеко не все.

«Есть социально ответственные собственники торговых центров. Они понимают ситуацию, сами, добровольно пошли навстречу арендаторам, отменили платежи по аренде или снизили ставки. Но есть и арендодатели, которые подходят к вопросу формально: «Читайте договор, написано «обстоятельства непреодолимой силы...» Где вы здесь видите такие обстоятельства? Их нет. Это ваше желание – работать или не работать. Но будьте любезны, платите арендную плату».

С такими собственниками бизнес-омбудсмен работает индивидуально. «Пытаемся убедить арендодателей, что все мы делаем одно дело, это дорога с двусторонним движением. Тем более, что правительство Иркутской области активно помогает собственникам – через снижение налога на имущество».

Нередко такая коммуникация приводит к позитивным итогам. В качестве примера Андрей Капитонов привел диалог с компанией, под управлением которой находятся три больших торговых центра – «ЯркоМОЛЛ», «Модный Квартал» в Иркутске и «Фестиваль» в Ангарске. Предприниматели пожаловались уполномоченному на отсутствие какой-либо обратной связи от арендодателя.

«Поговорили с управляющим, нашли понимание. Не знаю, почему собственники не доносили информацию до арендаторов, но они освободили их от аренды на период простоя. А на период вы-

хода из режима самоизоляции предложили скидки: 70% в течение первого месяца, 50% – в течение второго. Но это при условии, что арендатор оплачивает коммунальные платежи и операционные расходы».

ОБЪЕДИНЯТЬСЯ И ЗАЩИЩАТЬСЯ

По мнению Алексея Черкашина, руководителя ООО «ВС Консалт», арендаторам обязательно нужно отстаивать и защищать свои интересы. Причем действовать лучше сообща.

«Рекомендации бизнесу о том, что при отсутствии взаимопонимания с арендодателем можно обращаться в суд, – очевидны. Но далеко не всех устраивает такой вариант: слишком много времени и сил он отнимает. Я ре-

коменую объединяться – сегодня защищать свои права коллективно более эффективно. Обменивайтесь информацией, собирайте доказательную базу. Во-первых, это поможет показать общую позицию арендодателя. Во-вторых, в случае обращения в государственные органы вы сможете подтвердить злонамеренные действия или неготовность арендодателя идти на уступки».

Безусловно, собственники торговой недвижимости сегодня и сами находятся в непростой ситуации: кредитные обязательства, текущие расходы... «Арендодатели тоже вынуждены отстаивать свои интересы. И их позиция в ряде случаев оказывается более консолидированной. Со стороны арендаторов она должна быть аналогичной», – убежден Алексей Черкашин.



Руслан Ситников,
первый заместитель Председателя Правительства Иркутской области

– «токсичные деньги». Имеется в виду, что при всем многообразии институтов поддержки сложно бывает подобрать реально работающую программу, которая позволяла бы развивать новые бизнес-проекты и тем более запускать стартап. Я анализировал ситуацию – действительно, инструменты доступны не для всех.

Сейчас совместно с институтами поддержки бизнеса мы проводим инвентаризацию инструментов и программ, движемся в сторону максимальной прозрачности и доступности инструментов, обязательно учитываем их эффективность. Уже разработан пилотный механизм, предназначенный для действующего бизнеса – он направлен на субсидирование процентных ставок по кредитам. На выходе у нас проект субсидирования процентных ставок по лизинговым платежам. Причем задача – субсидировать покупку в лизинг не автомобилей, а оборудования

– для увеличения добавочной стоимости продукта глубокой переработки.

О льготной аренде

Одной из предложенных мер поддержки стали «каникулы» для арендаторов помещений, находящихся в областной собственности. Предпринимателей на полгода освободили от арендной платы. Муниципалитетам было рекомендовано принять аналогичные решения. «Будет ли реализована такая мера поддержки в Иркутске и где посмотреть список объектов, попадающих под действие льготы?» – поинтересовались предприниматели.

Дмитрий Ружников,
вице-мэр Иркутска:

– Мы получаем множество вопросов по поводу льготной аренды муниципального имущества. После обсуждения мы остановились на варианте зеркальных мер – меры поддержки, которые будут приниматься на уровне пра-

вительства Иркутской области, будут предложены и на уровне муниципального образования г. Иркутск, в настоящее время мы готовим соответствующее постановление.

Что касается списка имущества, надо признать, что работа с ним поставлена на недостаточно высоком уровне. На общественное обозрение сейчас представлено имущество, готовое к участию в конкурсах, но это не полный список. Думаю, до конца года мы сумеем наладить систему и сможем дополнить его, в том числе земельными участками. Актуальный перечень имущества будет размещен и на сайте Центра «Мой бизнес».

О восстановлении продаж

С трудностями сегодня сталкиваются и те компании, которые уже возобновили работу. Поведение потребителей изменилось, продажи упали. «Как вернуть покупательскую активность, не тратя при этом больших средств на маркетинг и рекламу?» – сразу несколько таких вопросов поступило на горячую линию Центра «Мой бизнес».

Светлана Козырина,

Бюро маркетинговых решений «УМ»:

– Бизнесу, который имеет возможность осуществлять деятельность, я столкнулся со снижением доходов, я

предлагаю задуматься над тем, как сделать более прочными отношения с уже имеющимися клиентами. В идеале, продумать маркетинг и продажи так, чтобы они вызвали эффект «сарафанного радио».

В первую очередь надо «под микроскопом» изучить своего клиента, подумать о том, что у него «болит», и сделать ему более релевантное, интересное предложение. Сразу же рисуется ситуация с коллаборацией – какой бизнес

может работать с той же целевой аудиторией, что и вы, но при этом предлагает продукты, которые не конкурируют с вашими?»

Эра сотрудничества настала. Малый бизнес должен так же, как и средний, держаться друг друга и придумывать уникальные, емкие торговые предложения, которые позволят более качественно закрывать потребности клиентов и «нишеваться».

Иван Рудых



Дмитрий Ружников,
вице-мэр Иркутска

В ЦИФРАХ

По данным на 27 мая 2020 года, в регионе продолжают работу 97,2% предприятий, в которых трудится более 707 тысяч человек, в сфере малого бизнеса – около 87% индивидуальных предпринимателей, это более 51 тысячи человек.

В области разработан план действий по нормализации деловой жизни, восстановлению занятости, доходов граждан и роста экономики. Реализация мероприятий плана оценивается в 10,4 млрд рублей за счет областного бюджета. Поддержка правительством Иркутской области субъектов среднего и малого бизнеса оценивается в 6,9 млрд руб.

Банками одобрено 5914 заявлений о получении поддержки от субъектов малого и среднего предпринимательства и индивидуальных предпринимателей на общую сумму более 21 млрд рублей, из них 314 заявлений на получение кредитов под 0% на заработную плату на общую сумму более 577 млн рублей.

Рестораторы бьются за работу

«Коронакризис» ударил по многим отраслям экономики, но ресторанному бизнесу досталось, пожалуй, больше всех. «Если не помочь сейчас, то через месяц спастись будет просто некого», – уверяют представители общепита. Другие рестораторы понимают, что открыться при текущем уровне заболеваемости невозможно, но просят Роспотребнадзор обозначить хоть какие-то горизонты планирования. На онлайн-встрече, организованной Центром «Мой бизнес» в Иркутске, эта тема вызвала жаркую дискуссию.

«ЕСТЬ РИСК ЗАГУБИТЬ ВСЮ РЕСТОРАННУЮ ОТРАСЛЬ»

По словам Александра Чалбышева, председателя ИРО «Опора России», ресторанный бизнес, как и туризм, оказался сегодня в бедственном положении. «Туристическая отрасль существует – в основном, за счет кооперации с другими отраслями. Что касается общепита, то, возможно, к 1 июля или когда коэффициент заражения снизится до 0,8, поддерживать будет просто некого.

Рестораторы сегодня бьются за работу. Они возмущены тем, что им отказывают, хотя другие – рынки, магазины продуктов и одежды – работают, и 90% из них не соблюдают – и это правда – необходимые меры предосторожности. Появляется подпольная деятельность ресторанов, которая, безусловно, создает еще больший дисбаланс в отрасли и заслуживает порицания».

Александр Чалбышев убежден, что рестораторов нужно поддержать и позволить им начать работу. «Пусть с жесткими, контролируемыми, неудобными ограничениями, но выйти – иначе есть риск загубить всю ресторанный отрасль».

«РОСПОТРЕБНАДЗОР НЕ УСЛЫШАЛ РЕСТОРАТОРОВ»

Свою позицию представители иркутского ресторанный бизнеса уже доносили до Роспотребнадзора. Но пока к взаимопониманию прийти не удалось.

«У меня создалось впечатление, что Роспотребнадзор не услышал, какую основную мысль хотели донести рестораторы, – пояснил Андрей

Капитонов, уполномоченный по защите прав предпринимателей. – Они прекрасно понимают нынешнюю ситуацию, видят обострение в плане роста заболеваемости, и для них очевидно, что общепит пока не откроют. Главный их посыл как бизнеса – чтобы Роспотребнадзор обозначил какой-то горизонт планирования.

Рестораторы уже закрыли часть подразделений, но они хотят понимать правила игры, чтобы принять дальнейшие решения. Имеет ли им смысл кредитоваться или нужно идти на дальнейшее сокращение своих издержек? Закрыться проще, чем запустить бизнес заново, поэтому они хотят увидеть какие-то сроки, хотя бы в первом приближении. Роспотребнадзор же как будто стоит на рубеже, обороняя свои позиции».

«НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ТАКОГО, ЧТОБЫ НЕ БЫЛО НИ ОДНОГО РЕШЕНИЯ»

Владимир Черкасов, независимый инвестор, автор проекта «Ньютон Финанс», считает, что вопрос должен ставиться так: при каких обстоятельствах ресторанный бизнес сможет действовать в таком-то периоде?

«Если Роспотребнадзор или другой государственный орган говорит, что нельзя ни при каких обстоятельствах, значит, он не хочет думать. Не может быть такого, чтобы не было ни одного решения. Даже самое жесткое ограничение в виде одного посетителя – уже решение. Если же и это невозможно, нужно сказать об этом. Ответ «Будем открывать в последнюю очередь» для меня звучит как «Я не хочу думать». Считаю, что это неправильно».

«ВОПРОС НУЖНО РЕШАТЬ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ»

Дискуссии на уровне города и области, однако, не приведут ни к каким реальным действиям. По словам Александра Якубовского, депутата Государственной Думы, важно, чтобы вопрос был решен на федеральном уровне – разработаны и приняты критерии, требования к рестораторам.

«Эта работа ведется, и я надеюсь, мы с Рос-

потребнадзором найдем какие-то точки соприкосновения по выходу из ситуации. Мое личное мнение – мы должны сделать максимум, чтобы начать выводить бизнес из того состояния, в котором он находится. Иначе нас ждут банкротства. 90% заведений не откроются вообще. Наша общая задача – выработать такие меры, которые позволят ресторанному бизнесу открыться и хотя бы с минимальной прибылью – а у них и так очень маленькая маржинальность – но начать работать».



Александр Чалбышев,
председатель ИРО «Опора России»

«Мы сами выбрали этот путь»

Как себя чувствуют иркутские экспортеры в кризис?

В условиях «коронакризиса» вести бизнес на международных рынках не так-то просто. Но иркутские компании, выбравшие этот путь, не отчаиваются и ищут новые возможности. Накануне в Иркутске прошла церемония награждения победителей и призеров первого конкурса «Экспортер года Иркутской области». Врио губернатора региона Игорь Кобзев попросил предпринимателей – представителей малого и среднего бизнеса – рассказать о работе в новых условиях. Газета Дело записала несколько ярких цитат.

«Продукция области должна стать узнаваемой на внутреннем и внешнем рынках»

Игорь Кобзев, врио губернатора Иркутской области:

– Развитию экспорта в нашей стране уделяется большое внимание. С этой целью реализуется национальный проект «Международная кооперация и экспорт», предусмотрены мероприятия по повышению экспортного потенциала наших предприятий. Экспорт продукции из Иркутской области представляет особый интерес в связи с уникальностью производимой продукции, развивающихся отраслей экономики и, конечно, творческого потенциала предпринимательского сообщества. Конкурс «Экспортер года Иркутской области» проводился в нашем регионе впервые. Его цель – не только поощрить экспортеров, но, в первую очередь, сделать шаг к тому, чтобы продукция области стала узнаваемой на внутреннем и внешнем рынках.

«Мы хотим привлечь внимание тех, кто только присматривается к экспортному рынку»

Наталья Давыдова, директор Фонда поддержки предпринимательства Иркутской области:

– Задача конкурса «Экспортер года» состоит в том, чтобы экспортеров – представителей малого и среднего бизнеса – стало больше. Нам важно поддерживать и поощрять экспортеров Иркутской области, добившихся выдающихся успехов в развитии экспорта в 2019 году, повышать узнаваемость их продукции и тиражировать лучшие практики в сфере международной торговли. Мы также хотим привлечь внимание тех, кто только присматривается к экспортному рынку и не решается сделать первый шаг, хотя зарубежные поставки открывают новые перспективы и помогают нарастить прибыль.

Инструментарий поддержки для выхода на экспорт весьма широк – от консультаций до международной электронной коммерции – нужно лишь сделать первый шаг.



«Мы чувствуем себя достаточно устойчиво»

Ян Глухов, председатель совета директоров ООО «ИЗТМ-ВЭД»:

– Несмотря на пандемию, мы чувствуем себя достаточно устойчиво. Завод всю жизнь был экспортером. Мы производим оборудование для черной металлургии в части доменного передела, золотодобычи. Конкурируем на внешнем рынке с немецкими, итальянскими, финскими производителями. Продукция завода сегодня поставляется более чем в 20 стран мира.

О компании: ИЗТМ, известный также как «Завод Куйбышева», был основан больше ста лет назад. Серьезный запас прочности завода связан с большими вложениями в советские времена, когда было поставлено обучение и наработан огромный объем контактов. Сегодня в компании ра-

ботает достаточно молодая команда. Она с успехом внедряет новые подходы в части автоматизации и управления производственными процессами.

«Экспорт дает возможность продержаться «на плаву»

Ольга Шарпинская, индивидуальный предприниматель, г. Ангарск:

– Мы занимаемся глубокой переработкой рыбы 18 лет, производим продукты питания для всей Иркутской области, а также для Забайкальского края. На сегодняшний день, благодаря институтам поддержки, которые работают в Иркутской области, стали экспортерами – продукцию поставляем в Китай и Монголию. В конце мая у нас состоялись онлайн-переговоры с Узбекистаном – это еще одно направление, которое мы хотим для себя открыть. Мы не относимся к той отрасли, которая сильно пострадала от пандемии, – работаем безостановочно. Конечно, коронавирус не обошел нас стороной: объемы поставки и выручка сократились, и здесь экспорт – это одно из тех направлений, которое дает нам возможность продержаться «на плаву».

«Прилагаем усилия для наращивания экспортного потенциала»

Сергей Прокопьев, председатель совета директоров ООО «ПК Спирит»:

– Несмотря на финансовые трудности мировой экономики, мы с оптимизмом смотрим в будущее и прилагаем все усилия для наращивания нашего экспортного потенциала как в сфере технологических решений, так и в области поставок оборудования.

О компании: ООО «ПК Спирит» присутствует на рынке более 20 лет. Сфера деятельности – твердые полезные ископаемые, золото, алмазы. На протяжении многих лет компания ведет научно-исследовательскую, внедренческую работу на многих зарубежных

данию Министерства здравоохранения для снижения травматизма в энергосистеме и для обучения широких слоев населения доврачебной медицинской помощи. После успешных клинических и медицинских испытаний завод одним из первых в стране приступил к серийному выпуску продукции. Реанимационные тренажеры «Витим» были запатентованы в США, Англии, Франции, Италии, Швейцарии, Швеции, Норвегии.

«В планах – увеличение экспорта на 25-30%»

Алексей Свितюк, АО «ТД «Энерпред»:

– Мы предлагаем сотрудничество странам Ближнего Востока, Восточной и Западной Европы, Северной и Южной Америки, Азиатско-Тихоокеанского региона и Африки. Несмотря на сложную мировую обстановку, связанную с пандемией COVID-19, в планы компании входит расширение географии экспортных поставок и увеличение объемов экспорта в 2020 году на 25-30%.

О компании: «Энерпред» – это лидер на рынке гидравлики. Предприятие с 1991 года производит широкую гамму гидравлического оборудования и инструмента, отвечающего мировым стандартам качества и безопасности, для предприятий всех отраслей промышленности. Компания имеет более 30 патентов на собственные изобретения, а также сертификат контроля качества ISO 9001:2015. За время работы предприятие построило широкую дилерскую сеть в таких странах, как Монголия, Малайзия, Кения, Кыргызстан, Казахстан, Узбекистан, Белоруссия, Украина, Китай, Япония и Германия.

«Текущую ситуацию воспринимаем как возможность»

Оксана Кравченко, ЗАО «Микэн»:

– Благодаря нашим партнерам-японцам, которые 16 лет учат нас, мы перенимаем не только опыт, но и азиатскую философию, поэтому текущую ситуацию воспринимаем как возможность. Со сложностями справляемся самостоятельно – мы все-таки предприниматели, сами выбрали этот путь.

О компании: ЗАО «Микэн» – российско-японское направление группы компаний «Энерпром». Компания работает как на внутреннем, так и на внешнем рынке, поставляет электро-монтажное металлообрабатывающее оборудование. С 2007 года работает с Казахстаном и Узбекистаном.

Наталья Пономарева



горно-обогатительных предприятиях ближнего и дальнего зарубежья. В активе внедрений Украина, Казахстан, Монголия, Бурунди, Мадагаскар и другие страны. В настоящее время идет монтаж установки в Африке, на месторождении вольфрама.

«Доля экспорта у нас пока невелика»

Евгений Некрасов, ООО «Центр Витим»:

– В 2019 году мы начали экспортировать продукцию в Польшу и Молдавию. К сожалению, из-за ограничений сорвался контракт с Кыргызстаном. Иркутская область в плане промышленного оборудования экспортирует на данный момент продукции на 29 млн долларов. Мы в этом экспорте занимаем очень маленькую долю, но планируем наращивать ее.

О компании: ООО «Центр Витим» занимается разработкой пособий для обучения медицинского персонала. Экспортным продуктом является тренажер для обучения приемам экстренной реанимации «Витим». Первые образцы тренажеров были разработаны и изготовлены в 1983 году на Иркутском релейном заводе по техническому за-

КСТАТИ

Конкурс «Экспортер года Иркутской области» проходил в регионе впервые, в рамках реализации национального проекта «Международная кооперация и экспорт». Цель конкурса – поддержать и поощрить предпринимателей Иркутской области, добившихся выдающихся успехов в развитии экспорта, повысить узнаваемость продукции, изучить лучшие практики в сфере международной торговли. Организатором выступил Центр поддержки экспорта Иркутской области Фонда «Центр поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Иркутской области». Победителей и призеров конкурса поздравил исполняющий обязанности Губернатора региона Игорь Иванович Кобзев.

Центр поддержки экспорта Иркутской области (ЦПЭ) был создан в апреле 2018 года. Сотрудники Центра оказывают консультационную помощь, помогают провести сертификацию продукции, защитить товарный знак, перевести текст на иностранные языки и так далее.

Адрес: Иркутск, ул. Рабочая, 2А/4, офис 421
Телефон: +7 (3952) 43-64-54

Технологии на экспорт

Как иркутская компания ITSumma работает на зарубежных рынках

Вопреки расхожему мнению, экспортировать из Иркутской области можно не только нефть, газ и лес. Компания ITSumma – серебряный призёр регионального конкурса «Экспортер года» – уже много лет успешно предоставляет на международных рынках свои IT-услуги. Как находят зарубежные клиенты? Почему компания не планирует покинуть Иркутск? Зачем участвует в конкурсах? Евгений Потапов, генеральный директор ITSumma, ответил на вопросы Газеты Дело.

ОБ ЭКСПОРТЕ УСЛУГ

Любой кризис – это возможности. В ITSumma об этом знают не понаслышке: компания родилась в кризисном 2008 году. Проект начинался с трех человек в штате, сейчас в коллективе – свыше девяноста сотрудников. Управление инфраструктурой, администрирование серверов, мониторинг и поддержка 24/7 – такие услуги компания оказывает клиентам по всему миру.

Евгений Потапов: Как коренной житель Иркутска, я испытываю гордость за компанию, которую создал: за рубежом знают, что Сибирь – это нефть, золото, лес, Байкал, и удивляются, когда узнают, что здесь есть компании, которые могут оказывать услуги мирового уровня. Среди наших клиентов есть очень крупные предприятия. Идете ли вы на сайт М-Видео, покупаете ли билеты на сайте S7, читаете ли новости «ТАСС» – все эти сайты поддерживаем мы.

О ВЫХОДЕ НА ЭКСПОРТ

Выход компании на зарубежные рынки не был запланированным – сработало «сарафанное радио». На экспортные контракты компании сегодня приходится 20-30% выручки. Могло быть больше – если бы не санкции и стереотипы о «злых русских хакерах».

Евгений Потапов: Одна из главных забот в IT-отрасли – это сохранность данных. Неверный выбор подрядчика может обернуться тяжелыми последствиями. Поэтому клиенты всегда тщательно проверяют и перепроверяют информацию, а чаще всего – приходят

по рекомендации. Мы практически не тратим деньги на маркетинг и рекламу – работает «сарафанное радио».

Когда к нам приходят зарубежные компании, в 90% случаев это ребята из России, которые уехали за границу и открыли свой бизнес там. Обращаются иностранные компании и по рекомендациям наших существующих клиентов. А вот прямые обращения бывают реже.

Случается, правда, что кое-кто боится выбрать «не того» подрядчика из политических соображений. Но многие понимают: российские айтишники – одни из лучших в мире. Наши услуги – высокого качества, а со снижением курса еще и очень привлекательны по цене.

О «ПОДВОДНЫХ КАМНЯХ»

Компания намерена и дальше развивать свое международное присутствие. Причем больше смотрит не на ближайшие, азиатские, рынки, а в сторону Европы, США и стран СНГ. Впрочем, в каждом из направлений есть свои «подводные камни».

Евгений Потапов: Русскоязычное пространство, конечно, нам интересно. Но для стран СНГ даже наши невысокие, по российским меркам, цены – от 25 тысяч рублей за стартовый пакет до 100 тысяч за расширенный – для них высоки. В Узбекистане, например, нам говорили: «Ребята, у вас все здорово, но 400 долларов месяц – это очень много».

Что касается Азии, то это сложная история. Китай, например, – крупнейший рынок, но я не уверен, что они готовы активно принимать зарубежных айтишников – все-таки у них сильно государственное регулирование в

этой сфере. С Европой, с англоязычными странами найти понимание по бизнесу проще.

ОБ ИГРЕ «ВДОЛГУЮ»

Развиваться в экспортном направлении компании ITSumma помогают различные институты поддержки. Уже налажено успешное взаимодействие с Агентством инвестиционного развития Иркутской области, Фондом поддержки предпринимательства, Российским экспортным центром.

Евгений Потапов: Мы дважды пользовались помощью – ездили на саммит в Москву и на выставку в Узбекистан. Стенды стоят сотни тысяч – это серьезные затраты даже для нас. Так что помощь Центра поддержки экспорта здесь ощутима.

Мы, безусловно, приветствуем такие программы, бизнес-миссии. Чем их больше – тем лучше. Но важно отдавать себе отчет в том, что это работа вдолгую. Это не «теплые» контакты: вы можете съездить на сто выставок за год – а выхлоп будет с одной из них. Тем не менее, участвовать в таких событиях, заявлять о себе необходимо.

О «СКАМЕЙКЕ ЗАПАСНЫХ»

Коллектив ITSumma – патриоты Иркутской области. В сфере IT нет географических границ, рынок потенциальных клиентов не ограничен – все вопросы можно решать по конференц-связи. Единственная значимая проблема – кадры. Их в Иркутске мало. В вузах будущие IT-специалисты не получают должного образования и опыта. О длинной «скамейке запасных» приходится только мечтать.

Евгений Потапов: Остро стоит проблема с разработчиками. Полученные ими в вузах знания часто не имеют практического применения в контексте современных технологий; фактически их нужно учить заново. И мы готовы учить. Уже начали работу с университетами, но пандемия внесла свои коррективы.

У нас есть абсолютно прагматичная цель: отбирать заранее и воспитывать кадровый резерв. Мы хотели бы, чтобы через два-три года, когда эти ребята выйдут на диплом, наш HR мог найти хорошего разработчика не за три месяца, а за три дня.

О СТРАТЕГИЯХ

Несмотря на внушительный список клиентов и бурное развитие, компании ITSumma по-прежнему есть к чему стремиться. Задача на ближайшие 3-5 лет – войти в десятку крупнейших IT-компаний России.

Евгений Потапов: Строить планы в IT-сфере не так-то просто. Все меняется слишком быстро, и иметь долговременную детальную стратегию практически невозможно. Мы, безусловно, занимаемся разработкой своих программных продуктов, но пока наш основной драйвер – это сервис, услуги. Поэтому для нас важно все время быть «на острие», владеть всем набором актуальных технологий, быть максимально гибкими и адаптивными, предлагать клиентам наиболее эффективные решения.

Такая у нашей компании идеология – мы подходим к любому сотрудничеству с точки зрения бизнес-логики. Хотим, чтобы наши услуги помогали клиентам больше зарабатывать. Если они зарабатывают – они развиваются, масштабируются. Значит, и мы сможем зарабатывать больше, потому что им потребуется больше наших услуг.



О КОНКУРСАХ

Участие в конкурсе «Экспортер года» для компании ITSumma стало возможностью получить объективную оценку своей работы, убедиться в том, что компания движется в верном направлении. А второе место – поводом задуматься, что еще нужно сделать, чтобы работать лучше, качественнее, продуктивнее.

Евгений Потапов: Вопрос не в том, что мы получили сертификат или очередной диплом на «доску почета». Для нас каждый конкурс – это взгляд со стороны, объективная оценка. И если сейчас у нас второе место, значит, стоит задуматься, почему не первое. Оценить и решить, нужно ли нам это первое место, и если да – то какие ресурсы необходимо для этого потратить и готовы ли мы это сделать. Понять, куда мы движемся, нужно ли нам туда двигаться, провести аудит своей работы – все это отличная мотивация, и, думаю, не только для нас.

Иван Рудых

Ольга Шарпинская о выходе компании на экспорт

При выходе на зарубежные рынки компании, которая производит продукты питания, приходится нелегко – кроме оформления документов, предстоит пройти целый шквал проверок. Однако результат того стоит, уверена индивидуальный предприниматель из Ангарска Ольга Шарпинская, призёр первого регионального конкурса «Экспортер года Иркутской области». О том, какими были первые шаги и как развивается экспортное направление компании в условиях эпидемии коронавируса, она рассказала Газете Дело.



Захотелось движения вперед

Индивидуальный предприниматель Ольга Шарпинская занимается глубокой переработкой рыбы уже 18 лет. Ее продукция – рыбу холодного и горячего копчения, соленую, пресервы

и рыбные полуфабрикаты – знают в Иркутской области и в Забайкальском крае. А с 2019 года – и за границей.

– Мы давно для себя наметили попробовать выйти на международный рынок. Не то чтобы нам стало не хватать внутреннего рынка, просто захотелось чего-то нового, движения вперед. Конечно, мы верим в то, что это направление будет и дальше развиваться и главное – приносить прибыль.

На выставке мы поняли, что сможем

Ольга Шарпинская рассказала, что самым первым шагом в выходе на экспорт стало участие в выставках.

– Для начала мы поехали посмотреть, и приняли участие в выставке. Когда ты где-то бываешь, естественно, общаешься с людьми. После поездок на выставки в Китай, а потом и в Монголию, наш внутренний потенциал стал зашкаливать – мы поняли, что сможем.

Совсем другой эффект, когда тебя ведут профессионалы

Ольга уверена, что выйти за рубеж решила бы и без институтов поддержки, но эффект был бы другим.

– Иркутская область богата институтами поддержки предпринимателей и, самое главное, людьми, которые там работают – они неравнодушны к своей работе, переживают порой больше, чем мы. Они живут предприятиями, держат руку на пульсе, интересуются, что у нас нового, как обстоят дела с упаковкой и оборудованием. Российский экспортный центр, Фонд поддержки предпринимателей и Центр поддержки экспорта – огромное спасибо хочу сказать их руководителям и командам – без них нам было бы тяжело. Конечно, мы бы решились выйти на экспорт рано или поздно, но когда тебя «ведут» специалисты, объясняют нюан-

сы и тем более оказывают материальную помощь, все это сделать намного проще.

Сложно, но оно того стоит

Первое разрешение на поставку продукции в Китай ИП Шарпинская получила в 2019 году. По словам предпринимателя, подготовка к этой сделке заняла больше двух лет. Документы – это лишь часть работы, затем нужно пройти все комиссии и проверки на соответствие.

– Подготовка документов занимает достаточно много времени, особенно когда выходишь на Китай. Кроме того, мы вызвали на себя целый шквал проверок, добровольно написав заявления во все инстанции, что да, мы хотим поставлять продукцию за рубеж. Но хочу сказать, что оно того стоило: подготовка к проверкам – это серьезный стимул для развития компании. А после того, как мы начали поставки

продукции в Китай, второе разрешение получили гораздо быстрее.

Надо учиться жить в новых условиях

Кризис всегда случается не вовремя, но для новых проектов он может стать фатальным. Экспорт же – это направление, которое, напротив, может поддержать бизнес. Финансовые итоги подводить рано. По итогам прошлого года, выручка от экспортного направления у ИП Шарпинская составила 15%. Несмотря на сложные условия, Ольга считает, что к концу года этот показатель вполне можно увеличить.

– Время, конечно, покажет. Но раз уж сложилась такая ситуация, и мы не можем ее изменить, не нужно закрываться в себе и горевать о проблемах, нужно перестроиться и научиться жить в новых условиях.

Наталья Пономарева

Байкальский банк Сбербанка приступил к выдаче кредитов под 2%

1 июня Байкальский банк Сбербанка приступил к выдаче кредитов по программе «Господдержка 2%». Прием заявок по данному кредитному предложению начался заранее, уже в конце мая более сотни клиентов успешно прошли проверку, они первыми получают кредит со специальной ставкой, обеспеченной государственной поддержкой.



Кредит рассчитан на предприятия и организации, пострадавшие в результате пандемии коронавируса, их ОКВЭД указан в Постановлении правительства РФ № 434, условия кредитования утверждены Постановлением Правительства РФ № 696 от 16.05.2020. Воспользоваться данной мерой поддержки могут не только крупные и средние предприятия, но и малые организации – с численностью персонала от одного человека.

Основной целью данного целевого кредита Сбербанка является возобновление деятельности, заемные средства могут использоваться на выплату зарплаты персоналу, на текущие расходы (арендные платежи, налоги и т.д.). Кредит-

ный лимит субсидируется государством, его расчет будет производиться из размера МРОТ кредитующей организации и количества трудоустроенных сотрудников. Главным условием предоставления займа под 2% является сохранение численности персонала организации на уровне 1 июня 2020 года. При условии его сохранения до 1 апреля 2021 года не менее, чем на 80-90%, у клиента есть возможность списать кредитную задолженность со всеми начисленными процентами до 100%.

Александр Абрамкин,
председатель Байкальского банка Сбербанка:

«Как только мы приступили к выдаче кредитов под зарплату «0%», от наших партнеров зазвучали вопросы: «будет ли продолжение мер поддержки?», «возможно ли специальное субсидирование и на другие цели пострадавших от пандемии предприятий?». Новое предложение от Сбербанка «Господдержка. Кредит 2%» – это именно такое решение и это очень действенный инструмент для поддержания компаний в непростое время».

Максимальный срок кредитования предусмотрен до 30.06.2021, заявки принимаются до 01.11.2020 года.

Первые кредиты по новой программе, реализуемой в рамках Постановления правительства РФ № 696 от 16 мая 2020 года, были выданы Авиакомпаниями «Сибирь» и компании «С7 Инжиниринг». Одобрено финансирование на сумму около 1 млрд рублей. Срок финансирования составляет 13 месяцев. Кредитные средства будут использованы для выплаты заработной платы сотрудникам предприятий.

ТС «Слата» взяла курс на улучшение логистики в период пандемии

Торговая сеть «Слата» внедряет современные подходы к логистике. Региональный ритейлер ввел технологию голосового отбора на складах, нарастил долю кросс-докинга до 25%, а в ближайшее время запустит первый мультитемпературный склад.



В 2019 году компания «Слата» провела существенные изменения в организации и в подходах работы логистики торговой сети. Так, в ноябре 2019, была внедрена технология голосового отбора на складах (*Pick-by-Voice* – *ред.*). В результате инноваций существенно выросла скорость сборки.

– Например, на складах фруктов и овощей в начале 2019 года один сборщик за смену собирал около 7-8 тонн продукции, а уже в конце 2019 года средняя скорость сборки составила 14 тонн продукции за смену. На текущий момент доставка в магазины работает круглосуточно, что позволило сократить инвестиции на транспорт в 1,5 раза, – рассказали в пресс-службе компании.

Доля кросс-докинга, когда процесс приемки и отгрузки грузов идет напрямую, без размещения

в зоне долговременного хранения, увеличена в сети до 25%.

– Это позволяет нам делать более быструю доставку продукции к пунктам назначения, снизив инвестиции на склады и их площади с 12-13 тыс. кв м до 5 тыс. кв м, – пояснили в компании.

В Забайкальском крае, в Чите, компания запустила склад сухих товаров. В апреле этого года прошло открытие склада ФРЕШ, а в конце мая открылась зона для фруктов и овощей площадью 1,5 тыс. кв м. – это первый мультитемпературный склад.

– Общая площадь складов на текущий момент в ТС «Слата» составляет 25 тыс. кв м, а к концу года показатель достигнет 32 тыс. кв м. за счет открытия двух мультитемпературных складов, которые на одной площадке объединят все необходимые температурные режимы от -18 до +18 градусов. Это позволит нам повысить централизацию с 45% до 60% к концу года, а также снизить стоимость логистики в таких городах присутствия, как Братск и Чита, – пояснил руководитель дирекции по управлению логистикой ТС «Слата» Дмитрий Ишевский.

Необходимость открытия полноценных региональных складов обоснована удаленностью регионов присутствия. Так, плечо доставки от Иркутска до Братска составляет 650 км, а до Читы – 1 100 км. В компании отмечают, что при таких расстояниях кросс-площадки уже неэффективны, а открытие распределительных центров позволяет решить вопрос с уровнем сервиса поставок в магазины и усилить позиции компании относительно федеральных сетей.

В мае 2020 года торговая сеть включает 78 супермаркетов «Слата» и 208 дискаунтеров «ХлебСоль».

Иркутский «Россельхозбанк» выдал 100 млн руб. по программе льготной сельской ипотеки

В России растет востребованность льготной сельской ипотеки в рамках государственной программы «Комплексное развитие сельских территорий». Количество заявок на данный кредит в Россельхозбанке перешло отметку в 64 тысячи.



Порядка 25% заявок уже предварительно одобрены банком, большая часть клиентов занимается подбором объектов недвижимости.

На сегодняшний день в Иркутском региональном филиале принято уже более 1000 заявок на кредитование. Выдано кредитов на общую сумму 116 млн рублей. В Иркутской области минимальная заявка на кредит по данной программе составила 400 тыс. рублей, а максимальная – 3 млн. рублей. Заявки принимаются и обрабатываются ежедневно, в рабочем порядке, и, судя по отклику населения, кредитный продукт пользуется популярностью.

Заявку на получение льготной сельской ипотеки в РСХБ может подать любой гражданин страны в возрасте от 21 до 75 лет. Сумма выдаваемого на срок до 25 лет кредита находится в диапазоне от 100 тыс. до 3 млн рублей, при этом

первоначальный взнос начинается от 10%.

В поддержку программы «Комплексного развития сельских территорий» Россельхозбанк запустил еще один продукт – потребительский кредит без обеспечения для жителей села по льготной ставке от 3% годовых. Он позволяет россиянам в возрасте от 23 до 65 лет получать денежные средства в сумме от 30 тыс. рублей до 250 тыс. рублей на срок от 6 месяцев до 5 лет. Льготная процентная ставка 3% годовых действует при оформлении личного страхования. Данный кредит – целевой. Жители села могут использовать его, чтобы приобрести и произвести монтаж оборудования для обеспечения своих хозяйств электро- и водоснабжением, водоотведением, отоплением и газоснабжением по договорам подряда, заключенным с организациями-исполнителями работ. Заемные средства по договорам подряда также можно направить на ремонт жилых домов, расположенных на сельских территориях.

Для повышения комфорта сельских жителей появилось еще одно направление – поддержка селян с неблагоустроенными домами.

«Работа в рамках программы «Комплексное развитие сельских территорий» выстраивается планомерно и последовательно. Условия предусматривают как приобретение нового жилья, так и улучшение существующих условий проживания. При наличии льготной ставки кредитования открывается больше возможностей для населения. Сельские территории обретают статус доступных и привлекательных территорий для проживания, работы, развития общей инфраструктуры», – прокомментировала Директор Иркутского регионального филиала АО «Россельхозбанк» Наталья Баркова.

РУСАЛ направил более 42 млн рублей на помощь пожилым людям

РУСАЛ в рамках акции «Время помогать» направил в апреле и мае более 42 млн рублей на помощь пенсионерам и ветеранам – бывшим работникам предприятий компании, которые соблюдали режим самоизоляции в период борьбы с коронавирусной инфекцией, сообщают в пресс-службе компании.

Для поддержки пожилых людей старше 70 лет, которые оказались в вынужденной изоляции из-за эпидемии коронавируса, волонтеры РУСАЛа с апреля ежемесячно доставляют им бесплатные наборы продуктов. Такую помощь получают более 10 тысяч человек, из них почти 2500 – пенсионеры в городах Иркутской области, в Братске и Шелехове.

Также в городах присутствия компании работает горячая линия Центра социальных программ РУСАЛа, на которую пенсионеры и ветераны компании могут обратиться, если им необходима дополнительная помощь по приоб-

ретению продуктов или лекарств.

«Хочу поблагодарить волонтеров компании, которые в сложной ситуации оказались в первых рядах тех, кто смог оказать поддержку старшему поколению. Здоровье наших ветеранов, улыбки и добрые слова, с которыми принималась помощь – это главное свидетельство того, что она была нужной и своевременной. Сейчас, когда ситуация в некоторых регионах улучшается, мы рассмотрим дальнейшую возможность продолжения акции там, где это будет необходимо», – отметил Евгений Никитин, генеральный директор компании РУСАЛ.



ИНК профинансирует строительство инфекционной больницы в Усть-Куте

В Усть-Куте будет построен корпус инфекционного отделения. Новый объект возводится в рамках государственно-частного партнерства, средства на строительство выделяет Иркутская нефтяная компания.



Договоренность об этом достигнута между исполняющим обязанности Губернатора Иркутской области Игорем Кобзевым и руководством ИНК.

– Считаю данный формат нашей совместной работы примером социальной ответственности бизнеса. Прошу другие компании региона рассмотреть подобные варианты партнерства, – подчеркнул глава региона на заседании оперативного штаба.

В рамках рабочего визита в Усть-Кут Игорь Кобзев посетил площадку, где вскоре начнется строительство инфекционного отделения. Ввод нового корпуса намечен на осень. Ранее ИНК оказала помощь Усть-Кутской центральной районной больнице в приобретении медицинского оборудования. За счет средств компании были приобретены аппарат искусственной вентиляции легких, концентраторы кислорода, рециркуляторы, прикроватные мониторы для наблюдения за пациентами, насосы для инфузионной

терапии и санации верхних дыхательных путей, средства индивидуальной защиты.

– Иркутская нефтяная компания продолжает оказывать помощь системе здравоохранения в борьбе с коронавирусом. Для нас всегда в приоритете защита здоровья, обеспечение безопасности наших сотрудников, жителей городов и поселков присутствия компании. Решение в сжатые сроки построить инфекционный корпус в Усть-Куте поможет повысить качество и объем медицинской помощи в районе, – отметил и.о. генерального директора ИНК Евгений Милов.

В мае в Усть-Куте среди сотрудников подрядных организаций был обнаружен очаг заражения COVID-19. На местах незамедлительно был проведен комплекс дополнительных противоэпидемических мероприятий. Было организовано проведение эпидрасследования с определением круга контактных лиц и обследованием тех, кто мог быть подвергнут риску инфицирования.

– Иркутская нефтяная компания к этому отнеслась очень серьезно, – отметила заместитель председателя Правительства Иркутской области Валентина Вобликова.

Первые вахтовики, вылечившиеся от коронавируса, уже выписались из больницы. Тем не менее, ситуация на вахтах находится под особым контролем эпидемиологов и инфекционистов. Согласно Указу Губернатора все лица, привлекаемые к работе вахтовым методом, перед началом вахты обязаны 14 дней находиться в обсерваторах, организованных работодателями. Кроме того, работники должны иметь подтверждение результата исследования на коронавирусную инфекцию, проведенного не ранее чем за три рабочих дня до въезда на территорию Иркутской области.

ВТБ в Иркутской области поддержал клиентов более чем на 7 млрд рублей

ВТБ в Иркутской области одобрил кредитные каникулы более чем 4,6 тысячам заемщиков – физическим лицам на 2,8 млрд рублей. Предприятиям малого и среднего бизнеса, пострадавшим в результате пандемии COVID-19, предоставил кредитную помощь на 4,27 млрд рублей. Общая сумма поддержки клиентов составила более 7 млрд рублей.

Банк предоставляет кредитные каникулы пострадавшим в результате COVID-19 клиентам-физлицам в рамках как государственных, так и собственных программ. В настоящее время жителям региона одобрено более 4,6 тыс. заявок, из которых 4,3 тыс. (2,4 млрд рублей) – по потребительским кредитам, 216 – по ипотеке (326 млн), 27 по автокредитам (16,5 млн рублей).

По госпрограмме кредитования компаний на выплату заработной платы сотрудникам банк заключил с юрлицами и индивидуальными предпринимателями 48 соглашений на 124 млн рублей. Среди клиентов, обратившихся за кредитами по госпрограмме, – предприятия общественного питания, фитнес-клубы, салоны красоты, кинотеатр, а также компании санаторно-курортной сферы деятельности. Банк также оказывает помощь бизнесу как по собственным программам реструктуризации действующих кредитов, так и в рамках государственных мер поддержки. ВТБ в Иркутской области одобрил сделки по реструктуризации на 4,1 млрд рублей.

ВТБ на финансовом рынке региона является одним из основных игроков. По итогам первого квартала, кредитный портфель банка в области составил 81,6 млрд рублей, объем привлеченных средств достиг 118,7 млрд рублей, увеличение к началу года – на 23%. За отчетный период корпоративный кредитный портфель вырос на 7% и достиг 23,3 млрд рублей, объем пассивов корпоративного бизнеса увеличился на 60% до 51,7 млрд рублей.

Объем розничного кредитного портфеля по итогам квартала достиг 58,3 млрд рублей. В нем порядка 60% приходится на кредиты наличными, их объем увеличился с начала года на 2%, на



ипотечные кредиты – треть. Всего за три первых месяца года ВТБ предоставил населению области 6,9 млрд рублей, что на 15% больше, чем в прошлом году. В первую очередь, рост выдач обеспечен спросом жителей области на ипотечные кредиты на максимально доступных условиях.

Александра Макарова, управляющий ВТБ в Иркутской области подчеркнула: «По итогам работы ВТБ в Иркутской области в первом квартале текущего года, динамика основных показателей положительна. Однако ряд факторов, вызванных пандемией коронавируса, оказал существенное влияние на активность как в корпоративном, так и в розничном сегментах. На текущий момент основная задача банка – оказать необходимую помощь заемщикам, реализуя меры государственной поддержки и собственные программы содействия тем, кто оказался в непростой финансовой ситуации».

≡ ВТБ

Малый бизнес

НАЧНИТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ
С ПАКЕТОМ УСЛУГ
«НА СТАРТЕ»

0^Р

ОТКРЫТИЕ
СЧЕТА

0^Р

1 ГОД
ОБСЛУЖИВАНИЯ

ОТКРЫТИЕ СЧЕТА БЕЗ ПОСЕЩЕНИЯ БАНКА

РОССИЙСКАЯ, 10

8 800 200 77 99 / DELO.VTB.RU

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕЙСТВУЕТ ДЛЯ КЛИЕНТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА (ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ) ПРИ ОТКРЫТИИ ПЕРВОГО РАСЧЕТНОГО СЧЕТА В ВАЛЮТЕ РФ В БАНКЕ ВТБ (ПАО) И ОДНОВРЕМЕННОМ ПОДКЛЮЧЕНИИ ПАКЕТА УСЛУГ «НА СТАРТЕ». РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ И 1 ГОД ОБСЛУЖИВАНИЯ БЕСПЛАТНО ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ ПРИ ПОДКЛЮЧЕНИИ ПАКЕТА УСЛУГ «НА СТАРТЕ». ОБСЛУЖИВАНИЕ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА УСЛОВИЯХ ПАКЕТА УСЛУГ «НА СТАРТЕ», ПЕРИОД ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОТОРОГО НЕ МОЖЕТ ПРЕВЫШАТЬ 12 (ДВЕНАДЦАТИ) КАЛЕНДАРНЫХ МЕСЯЦЕВ С ДАТЫ ОТКРЫТИЯ СЧЕТА. ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ ПЛАТА НЕ ВЗИМАЕТСЯ ПРИ УСЛОВИИ ПОДКЛЮЧЕНИЯ К СИСТЕМЕ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ (ДБО) НЕ ПОЗДНЕЕ 2-ГО МЕСЯЦА ОБСЛУЖИВАНИЯ. ВЫЕЗДНОЙ СЕРВИС ДЕЙСТВУЕТ ДЛЯ КЛИЕНТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕГИОНАХ ПРИСУТСТВИЯ ВЫЕЗДНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ ПРИ ОТКРЫТИИ ПЕРВОГО РАСЧЕТНОГО СЧЕТА В ВАЛЮТЕ РФ В БАНКЕ ВТБ (ПАО). ВЫЕЗДНОЙ СЕРВИС ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ БЕЗ ВЗИМАНИЯ КОММИССИОННОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ И ДОСТУПЕН ТОЛЬКО НОВЫМ КЛИЕНТАМ, НЕ ИМЕЮЩИМ ДЕЙСТВУЮЩИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ В БАНКЕ ВТБ (ПАО). ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ РАСЧЕТНОГО СЧЕТА ПРИ ПРЕДОСТАВЛЕНИИ ВЫЕЗДНОГО СЕРВИСА ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ В СООТВЕТСТВИИ С ТАРИФАМИ БАНКА. УКАЗАННЫЕ УСЛОВИЯ НЕ ЯВЛЯЮТСЯ ОФЕРТОЙ ИЛИ ПРИГЛАШЕНИЕМ ДЕЛАТЬ ОФЕРТЫ. СРОКИ ДЕЙСТВИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ПЕРЕЧЕНЬ ОТДЕЛЕНИЙ БАНКА, ПРЕДЛАГАЮЩИХ ПАКЕТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА СПЕЦИАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ, ПОДРОБНЫЕ УСЛОВИЯ И ПЕРЕЧЕНЬ РЕГИОНОВ ПРИСУТСТВИЯ БАНКА, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИХ ВЫЕЗДНОЙ СЕРВИС, УТОЧНЯЙТЕ ПО ТЕЛЕФОНУ 8 800 200 77 99, А ТАКЖЕ В ОФИСАХ БАНКА ВТБ (ПАО), ОБСЛУЖИВАЮЩИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ (КРОМЕ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ). ПОДРОБНЫЕ ТАРИФЫ С ПОЛНЫМ ПЕРЕЧЕНЕМ УСЛУГ УКАЗАНЫ НА WWW.VTB.RU И WWW.DELO.VTB.RU. БАНК ВТБ (ПАО), ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ № 1000.

Ресторанному бизнесу рубят «хвост» по частям

Какой общепит мы получим после пандемии коронавируса?

Почти 1400 кафе и ресторанов работали в Иркутске до пандемии коронавируса. В основном, это – субъекты малого бизнеса и индивидуальные предприниматели. Сколько из них «доживёт» до отмены антивирусных ограничений, учитывая тот факт, что предприятия общепита включили только в третий этап выхода из режима самоизоляции? Ответить на этот вопрос не берётся ни один эксперт, тем более, что в нашем регионе ещё не начался даже второй этап. Газета Дело пообщалась с представителями ресторанного бизнеса (ещё до того, как было решено продлить ограничительные меры в регионе до 14 июня) и выяснила, что их сейчас волнует, какую помощь они получили от государства и каким образом сами удерживают свой бизнес на плаву, а также – каким видят будущее общепита в Иркутске.

О ТЕКУЩЕМ МОМЕНТЕ: «ВПЕРВЫЕ РАБОТА – ПОД ЗАПРЕТОМ»

– Российский бизнес к кризисам привык – за свою историю он пережил не одну сложную ситуацию. Но такого, чтобы нам физически запрещали работать, ещё не было, – подчёркивает генеральный директор сети «Альянс Ресторанс», председатель Байкальской ассоциации рестораторов Павел Поляков.

– Принятие кризисных ситуаций уже выработалось с 1998 года, но сейчас особенно много непонятого и нелогичного, – поддерживает коллегу Михаил Григорьев, совладелец М-Студио и ресторана «Design Bar». – Например, непонятно, по каким критериям нам не разрешают работать? Почему в общественной бане не только мыться можно, но даже пищу принимать, а в ресторан ходить нельзя? Где здесь логика?

Поэтому, как отмечают все наши собеседники, если в первое время после запрета работать главными проблемами разной степени сложности для них стали трудности с арендодателями, поставщиками и персоналом заведений, то сейчас самое сложное – ожидание момента, когда им разрешат открыться для посетителей.

– Самое сложное – это длительность процесса. Вначале мы думали, что закрываемся на несколько недель, пусть даже месяц, и были с этим согласны, но мы закрыты уже больше двух месяцев. И уже переживаем не просто за свой личный бизнес, а в целом за развитие Иркутска, потому что самое трудное ещё впереди, – говорит владелец ресторана «bbb» Бенуа де Витте. – Почему я так считаю? Потому что уже понятно, что в этом году туризм будет очень ограниченным, соответственно, и финансовый поток летом тоже будет достаточно ограниченным. А если его нет летом, то зима будет очень тяжёлой для многих сфер экономики, в том числе, для ресторанного бизнеса, потому что зимой мы выживаем за счёт того, что зарабатываем летом.



Павел Поляков,
председатель Байкальской ассоциации рестораторов

О ГОСПОМОЩИ: «БИЗНЕСУ НЕ НАДО ПОМОГАТЬ, ПОМОГИТЕ ЛЮДЯМ»

– Самым сложным для нас стало осознание того, что мы, судя по всему, зря строим бизнес без формирования резервов, постоянно вкладывая в развитие персонала и прочее. А также осознание того, что только мы несём ответственность за наш персонал, – признался Иван Благодатских, владелец коктейль-клуба «Молчанов-бар» и ресторана «33 вино и тапас».

– Если говорить о власти и помощи от неё, то в начале мы, конечно, ожидали каких-то серьёзных мер, связанных с поддержкой индустрии гостеприимства. Но к «мелким» предпринимателям у нас никогда не относились как к серьёзному экономическому субъекту, – считает Павел Поляков. – И сейчас это тем более показательно, особенно в сравнении с другими странами. Мы ведь о том, как там власть поддерживает малый бизнес, знаем не только из

газет и журналов, но и от наших коллег, иркутских предпринимателей, у которых есть бизнес за границей – в Хорватии, Италии и других странах. А там практически через неделю после закрытия индустрии общественного питания пошли суммы из бюджета на оплату для персонала. Я всегда говорю: бизнесу не надо помогать, помогите людям.

Тем не менее, практически все наши эксперты рассказали о том, что получили из госказны компенсацию за апрель (и ожидают за май) в размере МРОТ – 12 300 руб. на каждого «сохранённого» работника. При этом, как отметил Бенуа де Витте, это не было слишком сложно: «Конечно, определённый пакет документов нужно было предоставить. Но я не могу сказать, что к нему предъявлялись какие-то особые трудновыполнимые требования».

Но ситуация усугубляется с каждым днём – МРОТ не в состоянии покрыть все финансовые обязательства, которые есть у работников, и ресторанный бизнес начинает терять кадры. Профессиональные повара подыскивают себе другие трудовые места: люди уходят в те сферы, которые либо всё это время не прекращали работу, либо уже запустили свою деятельность, например, в строительство, такси, службу доставки.

– Наверное, надо было ещё в марте сказать, что нас закрывают на год, я бы всем честно сказал: ребята, давайте, ищите работу, сам бы, может, куда-то пошёл. Но когда тебе рубят хвост по частям, это самое ужасное, – комментирует Павел Поляков.

О ДОСТАВКЕ: «ЭТО РАБОТА РАДИ РАБОТЫ»

Пока хоть как-то справиться с ситуацией ресторанному бизнесу помогают такие форматы работы, как доставка и продажа какой-то продукции, к

примеру, кофе, кондитерских изделий или бизнес-ланчей на вынос. Но все наши собеседники отмечают, что это – не панацея, и не спасёт рестораны и кафе, потому что не соответствует их формату. Просто, на данном этапе, та же доставка хоть как-то помогает удержаться на плаву и поддержать сотрудников.

– Коллективы, люди – это главное, что у нас есть, поэтому и запускаем доставку и торговлю на вынос, хотя и работаем в минус, – признаётся Михаил Григорьев.

По мнению экспертов, в нынешних обстоятельствах более-менее «повезло» тем заведениям, которые и до карантина занимались доставкой и развивали этот сервис. В основном, в этом сегменте представлены – и это общемировая практика – пироги и пицца, потому что всё, что связано с продукцией из теста, это очень маржинальные продукты, и суши, причём не высокого ценового уровня и соответствующего качества.

Но, тем не менее, рост заказов и у них наблюдался только первые недели карантина, а потом, по словам Павла Полякова, пошёл спад. Как отмечает Бенуа де Витте, «люди просто не могут каждый день питаться пиццей, суши, или чем-то подобным».

– А для тех, кто «кинулся» в доставку только сейчас, это совсем «другое

у нас очень большая лояльная аудитория. Но это всё равно – всего лишь дополнительная опция, и никогда это направление не станет главенствующим. К тому же далеко не все блюда могут доехать нормально до клиента. Стейки никто заказывать не будет, потому что это дорогостоящий продукт, который плохо доезжает до конечного потребителя. Поэтому ресторан, который стоит на первой линии и пытается продать на доставку, условно говоря, какие-то чебуреки, это просто работа ради работы. Все сейчас, конечно, занимаются доставкой – просто потому что мы ведём себя как лягушка в кувшине со сливками, которая должна взбить их лапками до состояния масла и таким образом себя спасти. Вот мы все и взбиваем, но не факт, что у всех получится оттолкнуться и выскочить».

О НОВЫХ ФОРМАТАХ: «ЧИСТИТЬ САДОВОДСТВА ИЛИ ЗАНИМАТЬСЯ КУХНЕЙ?»

Кроме доставки рестораторы ищут и другие новые направления своей деятельности. Например, Design Bar, сохраняя высокое качество кухни, внедряет блюда «с особенным внима-



Михаил Григорьев,
совладелец М-Студио и ресторана «Design Bar»

нием к себестоимости» – в частности, к ним относится новый формат ланча – «ланч-бокс с собой» в формуле салат+паста за 290 руб. – Мы также ввели «конструктор еды» – продукты, собранные для максимально простого самостоятельного приготовления дома, – рассказал Михаил Григорьев. Ещё одно ноу-хау для иркутских рестораторов – онлайн мастер-классы в Инстаграм, которые проводил ресторан «bbb». Клиентам, записавшимся на мастер-класс, доставляли на дом продукты, например, специфичный соус, который нигде не купишь, или особое слоёное тесто для приготовления круассанов, и в определённое



Иван Благодатских,
владелец коктейль-клуба «Молчанов-бар» и ресторана «33 вино и тапас»

время Бенуа де Витте показывал, как сделать то или иное блюдо.

– В среднем такой мастер-класс стоил 500 рублей. Один раз сделали тысячу рублей, потому что готовили блюдо из говядины, но сразу почувствовали, что такая стоимость великовата. Тем более, что на самоизоляции люди не сидели дома в одиночку, и в этом случае мастер-класс получался ещё дороже. Мы 2-3 раза делали пиццу, делали завтраки в 8 утра, и люди присоединились, – поделился опытом Бенуа.

Но вот продолжать практику таких мастер-классов после отмены ограничений он не планирует.

– Мы это сделали, потому что здесь не требуется много вложений и времени. А я, в принципе, не хотел бы терять много времени на запуск каких-то направлений, которыми после карантина мы наверняка больше не будем заниматься, – пояснил Бенуа. – Я знаю людей, которые просто отказались от старого бизнеса и создали новые направления. Но я думаю, а что они будут делать после вируса? Оба направления вести? Тогда нужна ещё одна команда. Это, например, если бы я решил своей командой поваров заниматься уборкой садоводств – тоже ведь заработок. Но что тогда делать после карантина? Дальше чистить садоводства или вернуться на кухню? Или тогда мне нужно две команды? Я думаю, что в такие моменты важно сохранить то, что есть, и это очень хорошая проверка, насколько достойный формат у вашего проекта и заведения. Если проект достойный и формат уникальный, то ресторан можно будет запустить вновь. А если он и раньше не работал стабильно, то тогда,

действительно, надо подумать, стоит продолжать или нет.

**ОБ УРОКАХ КРИЗИСА:
«FAST CASUAL
ВЫЙДЕТ
В ЛИДЕРЫ»**

С последним тезисом согласен и Павел Поляков. Он считает, что этот кризис, как, собственно, и любой другой «несёт очистительную функцию: иногда есть объекты, которые не генерировали ту доходность, которую бы хотелось, и были как чемодан без ручки – его и тащить тяжело, и бросить жалко. Кризис даёт возможность сказать: всё, ребята, мы финализируем убытки и закрываемся».

Кроме того, по мнению наших экспертов, этот кризис учит «диверсификации» и многопрофильности. Именно за счёт этих факторов многим компаниям удаётся сейчас сохранять ресторанный бизнес.

– Только другой бизнес и позволил бороться за Design Bar, без этого мы бы приняли решение закрыть проект, – признаётся Михаил Григорьев. – И тогда пришлось бы думать про новый бизнес.

А вот что будут делать индивидуальные предприниматели, у которых всего лишь один ресторан, смогут ли они пережить коронавирус, никто даже предсказать не берётся. Мнение, какой процент заведений в принципе останется на рынке Иркутска после пандемии, все высказали примерно одинаковое.

Например, Иван Благодатских уверен, что не откроются очень многие кафе и рестораны, а курс у «выживших» будет на удешевление

и упрощение. «Фастфуд продолжит своё победное шествие», – подчеркнул он.

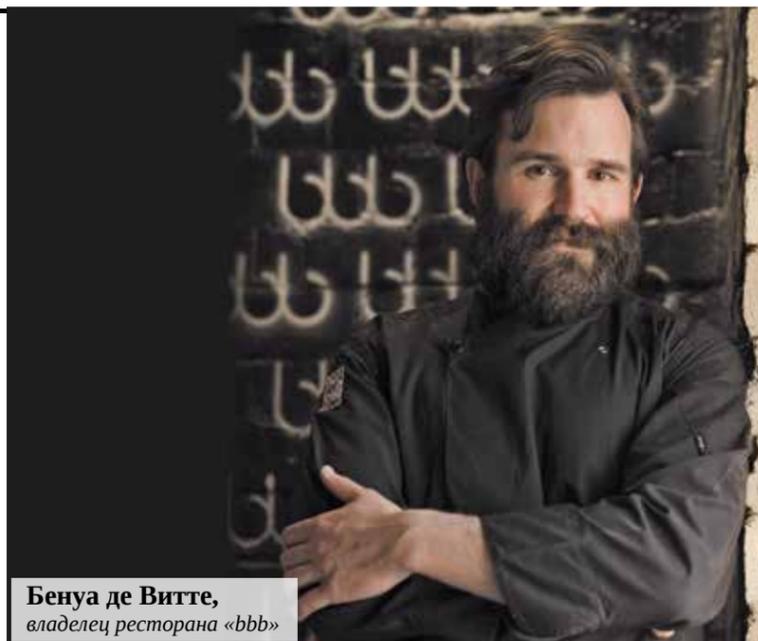
Михаил Григорьев назвал более конкретные цифры оставшихся на рынке – 50 процентов, и так же как коллега считает, что после пандемии будет преобладать «доступный сегмент» общепита.

– Хотя на самом деле с 2015 года этот бизнес и так не очень хорошо себя чувствует – настоящих хороших ресторанов открывается очень мало, в основном это – fast casual формат – позные, буузные, пиццерии, – констатирует Павел Поляков. – Да, это тоже общественное питание, но ресторан – это всё-таки другие инвестиции и более высокий уровень – другие продукты, другая квалификация персонала, интерьер и посуда, создающие определённую атмосферу заведения. Когда ты приходишь в ресторан, ты платишь даже не за еду, ты платишь за атмосферу.

**О БУДУЩЕМ:
«РАТУЕМ ЗА МАЛОЕ
– ОТКРЫТИЕ ЛЕТНИХ
ВЕРАНД»**

Основной вопрос, на который рестораторы хотели бы получить ответ сейчас – не почему их бизнес закрыли, а как им выходить из карантина, когда разрешат работать ресторанам и кафе, и пойдут ли туда люди после отмены ограничительных мер? И прогнозы, что будет дальше, у всех участников нашей беседы тоже практически идентичные – дальше будет только хуже.

Поэтому начинать работать надо как можно быстрее, потому что процесс



Бенуа де Витте,
владелец ресторана «bbb»

восстановления будет ещё очень долгим, уверены рестораторы. После режима ограничений будет затяжной экономический кризис, связанный, в том числе, и с провалившимся туристическим сезоном, и с грядущим снижением доходов у населения. И продлится этот период, вероятнее всего, до весны 2021 года. Если к тому времени ничего не случится, уточняют наши эксперты.

– Наше основное желание сейчас – открыться. При этом мы ратуем за малое – чтобы нам дали возможность отрыть хотя бы летние веранды, тер-

расы, естественно, с соблюдением всех требований Роспотребнадзора по санитарной безопасности, – озвучил чаяния всех своих коллег руководитель Байкальской ассоциации рестораторов и отельеров Павел Поляков.

Но, судя по последним событиям, связанным с распространением коронавирусной инфекции в Иркутской области, и продлению режима самоизоляции в регионе до 14 июня, рестораторов лишили и этой надежды.

Наталья Горбань

В ЦИФРАХ

В 2019 году оборот общепита в Иркутской области составил 17,3 млрд руб. По сравнению с 2018-м он увеличился на 8,3%. 52% оборота обеспечили малые предприятия, 11% – индивидуальные предприниматели, 37% – крупные и средние организации. Каждый житель области потратил на общепит в 2019 году в среднем 7210 рублей (601 руб. в месяц).
По данным Иркутскоблстата.



ВЛАДИМИР РЯБЕНКО
АДВОКАТЫ-ПАРТНЁРЫ

**ЗАЩИТА ИНТЕРЕСОВ
ИРКУТСКОГО БИЗНЕСА**



Адвокатское бюро «Владимир Рябенко и партнёры» предлагает правовую поддержку по наиболее актуальным правовым вопросам, возникшим в условиях пандемии, а именно:

- Взыскание дебиторской задолженности (претензионная, судебная работа, а также сопровождение на стадии исполнительного производства);
- Налоговые споры (предоставление отсрочки по налогам и страховым взносам, выездные налоговые проверки, обжалование отказа в возмещении НДС).

Получить консультацию и услуги Бюро можно на сайте riabenko.ru или по телефону +7 914 947-11-07



- Б** ЮРИДИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА

Помощь от подачи заявления о признании должника банкротом до привлечения к субсидиарной ответственности/защита контролирующих должника лиц.
- 🏠** ЮРИДИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ В ВОПРОСАХ НЕДВИЖИМОСТИ И СТРОИТЕЛЬСТВА

Консультации, подбор и аудит объектов недвижимого имущества, сопровождение гражданско-правовых сделок и приватизации недвижимости, сопровождение девелоперских проектов, правовой аудит земельных участков.
- %** ЮРИДИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ В НАЛОГОВЫХ ВОПРОСАХ

Консультации по выбору оптимальной системы налогообложения, подготовка и правовое сопровождение налоговых проверок, решение налоговых споров, налоговое сопровождение и защита клиентов по вопросам трансфертного ценообразования/привлечение документов, кадровая безопасность, оптимизация налогообложения.
- ☑️** ЮРИДИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ В РАЗРЕШЕНИИ СПОРОВ

Досудебное урегулирование споров, правовая поддержка в ходе проверок государственных органов, представительство в арбитражных судах, судах общей юрисдикции, споры о взыскании задолженности и т. д.
- 🛡️** УГОЛОВНАЯ ЗАЩИТА БИЗНЕСА

Анализ юридической структуры компании на предмет уязвимости и привлечения к уголовной ответственности, договоров и документации, изменение документов, кадровая безопасность, оптимизация налогообложения.

Три «антивирусных» решения для бизнеса

Иркутская область постепенно выходит из режима самоизоляции. Компании и предприятия возобновляют деятельность, сотрудники возвращаются в офисы. Как не допустить к работе людей с симптомами заболеваний, предотвратить распространение инфекции и соблюсти все предписания Роспотребнадзора? На помощь бизнесу приходят цифровые технологии и сервисы. О том, какие решения уже предлагает телеком-рынок, рассказал директор филиала МТС в Иркутской области Владислав Божеев.



Фото из архива компании

Диджитализация промышленности набирает обороты. «Цифровой бум» дошел до реального сектора экономики, и пандемия коронавируса только ускорила этот процесс. Новые технологии помогают компаниям и предприятиям вести свою деятельность в новых условиях.

После выхода из режима самоизо-

ляции бизнес обязан сделать все для сохранения здоровья своих сотрудников. По словам Владислава Божеева, МТС давно уже разработала целый комплекс цифровых решений, которые помогают выполнить эту задачу. Все они позволяют не допускать к работе людей с симптомами заболеваний, предотвращать распространение

инфекции и соблюдать предписания Роспотребнадзора по обязательному измерению температуры на предприятиях.

Системы мониторинга состояния здоровья будут востребованы у компаний с большим штатом офисных сотрудников, у промышленных, транспортно-логистических компаний, крупных торговых сетей, считает Владислав Божеев.

Решение 1. Бесконтактное измерение температуры тела

Для кого: для офисных центров, заводов, торговых центров, предприятий в сфере услуг.

Как работает: Устройство идентифицирует сотрудника по пропуску или ID-номеру и измеряет его температуру медицинским инфракрасным термометром. Точность составляет 0,3 градуса, процедура осмотра занимает от пяти до десяти секунд. В случае, если прибор фиксирует повышенную температуру, он оповещает об этом звуковым сигналом и отправляет SMS-уведомление сотрудникам, ответственным за безопасность.

Результаты измерения температуры фиксируются в электронном журнале: это позволяет оперативно понять, кто

из сотрудников мог контактировать с заболевшим. Дополнительно можно встроить в прибор фото- и видеокamera, которая позволит штатному врачу удаленно оценить общее физическое состояние сотрудника, даже если у него не выявлена повышенная температура: кашель, конъюнктивит, ринит и другие признаки ОРВИ. На установку устройства требуется один рабочий день.

Решение 2. Автоматизированная система предрейсового или предсменного телемедицинского контроля

Для кого: для транспортных и логистических компаний и предприятий, связанных со сложным или опасным производством.

Как работает: Терминал измеряет температуру, артериальное давление и пульс, определяет наличие алкоголя в выдыхаемом воздухе и позволяет врачу удаленно провести визуальный осмотр и выдать заключение о допуске к рейсу или смене. В путевой лист или допуск на смену вносится заверенная электронной цифровой подписью отметка о допуске к работе. Решение разработано с учетом требований №196-ФЗ и приказов Минздрава.

Решение 3. Тепловизор

Для кого: Для крупных промышленных предприятий и общественных пространств.

Как работает: Тепловизоры на основе видеоаналитики позволяют измерить температуру до десяти сотрудников в секунду с расстояния до девяти метров и точностью до 0,1 градуса.

«Многие компании измеряют температуру сотрудников обычными градусниками или промышленными термометрами, которые могут не соответствовать санитарным нормам и часто дают погрешность в два-три градуса, – отмечает Владислав Божеев. – Решения МТС позволяют контролировать состояние здоровья сотрудников бесконтактно и с высокой точностью, а идентификация личности и система уведомления не позволят проигнорировать ситуацию.

Предлагаемые сегодня МТС продукты будут полезны и после завершения пандемии для обеспечения безопасности сотрудников и исключения быстрого распространения различных инфекций на предприятии или в офисе».

Иван Рудых

Ипотека против «коронакризиса»

Пандемия продолжается, но и жизнь – тоже. Альфа-Банк в Иркутске не стал переносить открытие ипотечного центра из-за коронавируса. Решение оказалось верным и своевременным: ипотека с господдержкой, запущенная вскоре после этого, – сегодня один из самых востребованных продуктов, рассказала региональный управляющий Альфа-Банка в Иркутске Ольга Беспечная.

Из-за коронавируса открытие ипотечного центра пришлось провести совсем скромно, но задачи у него весьма амбициозные. Рынок ипотеки – высококонкурентный, на нем в Иркутской области уже долгое время работают другие крупные банки. За счет чего вы планируете успешно с ними конкурировать, занять значимую долю рынка ипотеки и наращивать ее в перспективе?

– Да, пандемия внесла корректировки в запланированные события, но это не помешало нам выполнять поставленные бизнес-задачи.

Три месяца работы на ипотечном рынке Иркутска показали, что ставки банка привлекательны для клиентов. За первый месяц мы получили в 4 раза больше заявок от планируемого количества. На данный момент мы можем предложить ставку от 5,99% на новостройки, от 8,49% на готовое жилье и от 8,29% на рефинансирование действующей ипотеки. Особое внимание мы уделили дистанционным сервисам, и сейчас можем сказать, что нашу ипотеку можно оформить полностью онлайн. Выход на сделку при полном пакете документов на приобретаемую квартиру занимает не более 1 дня.

Активно работаем с застройщиками и агентствами недвижимости. За первые месяцы работы аккредитованы 12 строительных компаний, 14 жилых комплексов, 42 агентства недвижимости.

Перед собой мы ставим цель забрать существенную долю рынка у государственных банков. Ведь уже сейчас по стране мы вошли в ТОП-3 по объемам выдачи ипотеки, заняли почти 5% доли рынка и стали весомым игроком на рынке ипотечного кредитования.

Как вы оцениваете ипотечную программу с господдержкой?

– Программа появилась очень вовремя и поможет гражданам выгодно купить квартиру, а застройщикам – продолжить стройку. Ставка 6,5% действительно ниже рынка. Например, в апреле средняя ипотечная ставка на новостройки в топ-15 банков составляла 8,91%. Более того, для своих ипотечных клиентов мы еще снизили ставку по программе с государственной поддержкой, и теперь она начинается от 5,99%.

Насколько существенно такое стимулирование ставок по сравнению с рыночными может повлиять на спрос?

– Мы ждем роста спроса на покупку квартир в новостройках. Я думаю, сниженная ставка подтолкнет к покупке тех, кто отложил ее несколько недель назад. Но для стабильного роста спроса, конечно, недостаточно только сниженной ипотечной ставки – необходима также стабильность доходов населения и благоприятная экономическая обстановка.



Фото О.Ивановой

Сделки по этой программе в Иркутске уже есть?

– В Иркутске первая выдача по программе состоялась в середине мая, клиент выбрал квартиру у нашего партнера АО «ИРЖА», жилой комплекс будет сдан уже в этом году. В Иркутске программа востребована, обладает вы-

соким спросом со стороны клиентов. Конечно, самые востребованные квартиры – одно-, двухкомнатные, в ценовой категории до 3,7 млн рублей.

Заявку на ипотеку от Альфа-Банка можно подать дистанционно?

– Да, заявку и весь пакет документов мы принимаем онлайн. Бо-

лее того, в условиях эпидемии, мы упростили процедуру. Теперь, чтобы подать заявку, не нужны заверенные копии 2-НДФЛ и трудовой книжки, достаточно отправить выписку по зарплатному счету, сформированную в мобильном или интернет-банке. Также банк принимает к рассмотрению справку 2-НДФЛ с цифровой подписью и электронную трудовую книжку.

Несмотря на развитость дистанционных каналов, у некоторых клиентов все-таки может возникнуть необходимость прийти в офис банка. Насколько это безопасно сегодня?

– Мы заботимся о безопасности наших сотрудников и клиентов. В каждом офисе Иркутска проводится регулярная дезинфекция – от обработки нескольких раз в день рабочих столов, дверных ручек, поручней лестниц и лифтовых кнопок до полной обработки помещений раз в неделю. Каждый сотрудник, работающий с клиентами, обеспечен предметами личной защиты: маски, перчатки и антисептики. Также Альфа-Банк первым из российских банков показал на Яндекс.Картах загрузенность своих отделений. Клиент может, не выходя из дома, узнать, много ли клиентов в ближайшем отделении, и выбрать оптимальное время для визита.

Елена Демидова

«За падением всегда следует рост»

Сергей Брюханенко, завод ЖБИ «Сибавиастрой», – о работе в кризис

Строительство всегда считалось локомотивом экономики. «Коронакризис», однако, не обошел его стороной. По словам коммерческого директора завода железобетонных изделий «Сибавиастрой» Сергея Брюханенко, за последние месяцы изменилось буквально все. Что происходит на региональном рынке бетона? Как меняется спрос на загородное домостроение? Почему даже в кризис не стоит экономить на качестве? Об этом и многом другом – в нашем интервью.

КРИЗИС ВСЕ ИЗМЕНИЛ

Сергей, строительная отрасль, в отличие от многих других секторов экономики, на карантин не уходила. Это, однако, не отменило трудностей. Ситуация и до пандемии была непростой, а «коронакризис» только усугубил ее. Как дается рынку очередная турбулентность?

– Вы правы: трудности начались задолго до пандемии. Введение нового законодательства и работа по эскроу-счетам привели к массовой «зачистке» рынка. Сегодня можно по пальцам пересчитать компании, которые не просто начали работать по новой схеме, но уже построили и ввели объекты. Цифры по вводу жилья падают, количество выданных разрешений на строительство – тоже.

Экономика сделала кризисный виток, в связи с падением цен на нефть, секвестированием бюджетов. Мы видим, что и в промышленном строительстве многие проекты, программы заморозились. Нельзя сказать, что все это только из-за коронавируса.

Как вы оцениваете меры поддержки, предложенные правительством? Помогают ли они сохранить спрос?

– Основная мера поддержки строительной отрасли сегодня – это ипотечное кредитование, снижение ставки до рекордно низких значений, 6,5%. Не могу сказать, что это стало «панацеей» для отрасли. Кризис сильно все изменил. Экономика просела, покупательский спрос изменился, клиенты стали более сдержанными в своих желаниях. Кто-то предпочитает повременить с покупкой жилья в связи с неуверенностью в доходах, трудоустройстве. Застройщики даже введенное жилье не до конца распродали. Раньше такого не было.

То есть одной лишь льготной ипотеки для поддержки отрасли недостаточно?

– Строители, конечно, хотят большего. Работая по эскроу, они зажаты в тисках: свободных оборотных средств не хватает. Основные деньги, составляющие маржинальность, которую застройщик должен заработать на проекте, он получает только после ввода дома в эксплуатацию. Кроме того, в банках появились строительные специалисты – начинают проверять застройщиков, считать каждую копейку.

КАЧЕСТВО – ГЛАВНОЕ КРЕДО

Как ситуация в строительстве сказывается на региональном рынке бетона?

– В целом по рынку, мы, к сожалению, видим колоссальное падение – по нашим оценкам, около

В текущей ситуации мы скорректировали стратегию, еще больше сосредоточившись на главном направлении. По железобетону мы законтрактованы, производим дома 120-й серии. Получается и технологично, и быстро

40% относительно прошлого года. Ситуация непростая: производителей больше, чем потребителей. Чтобы не закрыться, многие бетонные заводы сегодня вынуждены торговать в ноль, а по каким-то сделкам даже уходить в минус.

Жилья в городе строится очень мало. Из больших проектов в Иркутске можно выделить только ЖК «SUNCITY» компании «Гранд-Строй». Наш завод выиграл тендер – поставляем туда бетон. Руководители компании понимают, что строят жилье более высокого класса – они готовы платить за качественный материал. А для нас качество – это главное кредо.



В режиме экономии обычно качество страдает первым...

– Да, сейчас многие производители начали экономить на всем, и эта экономия идет, конечно же, в ущерб качеству. Встречаются даже случаи обмана потребителя: не выдерживается рецептура бетона, не та марка, недолив в миксер – все эти уловки позволяют снизить стоимость за куб, но в итоге потребитель тратит все равно больше.

Мы для себя сразу решили, что снижать цены и экспериментировать с качеством – это не для нас. Наш клиент остается с нами. Он понимает, что если он хочет получить качественный объект, который не создаст проблем в будущем, то это не может стоить дешево. Если кто-то предлагает цену ниже – это риски. А риск далеко не всегда оправдан.

Для вашего завода бетон – не основное направление. С железобетонными изделиями ситуация лучше?

– Все верно, у нас основная продукция – железобетон, бетон идет вспомогательным продуктом. В текущей ситуации мы скорректировали стратегию, еще больше сосредоточившись на главном направлении. В этом сегменте падения нет: по железобетону мы законтрактованы, поставляем домокомплекты 120-й серии, например, для ЖК «Сосновый бор», который строит в Ново-Ленино «Инстройтех». Получается и технологично, и быстро. Все довольны: и мы, производитель, и застройщик, и банк, который одобряет эту технологию по новому законодательству.

В прошлом году вы делали больший акцент на промышленном строительстве. Вектор сохранился? Как кризис отразился на проектах в этом сегменте?

– Вектор, как показывает жизнь, был выбран правильно. В прошлом году промышленное

строительство у нас «выстрелило», в этом году мы также отмечаем рост, несмотря на то, что нефтегазовые проекты частично заморожены. Но есть заказы по возведению промышленных комплексов, мы в этих проектах участвуем, поставляем продукцию. Кроме того, осуществили большую поставку свай для компании РУСАЛ, на Тайшетский алюминиевый завод. Объем колоссальный – более 3 тысяч свай. Завершили поставку и на строительство Ледового дворца в Иркутске. Там наши трибуны, бетон, ступени.

Новые проекты зачастую требуют новых решений. Какие процессы модернизации идут на заводе?

– Сейчас продолжаем обновлять парк опалубки, увеличиваем производительность, улучшаем качество. Задача – прийти к идеальному качеству, это касается и свай, и плит, и других изделий. Думаем над запуском новых продуктов – но здесь отталкиваемся от потребителя, от спроса.

ПОРА ЕХАТЬ ЗА ГОРОД

Во время самоизоляции многие стали задумываться о том, чтобы переехать за город. Как обстоят дела на рынке загородного домостроения? Есть ли рост?

– Многие, действительно, начали задумываться о том, что неплохо было бы иметь свой загородный дом: «Не могу больше сидеть в квартире, надо куда-то уехать». К нашим домам серии «Победа» мы видим очень хороший интерес. Уже сейчас можно сказать, что проект успешный – количество контрактов растет. Мы, в свою очередь, начали оптимизировать производственные мощности, увеличиваем производительность по домокомплексам.

Высокая скорость строительства – важное преимущество «Победы». Какие еще плюсы есть?

– Дом по технологии «Победа» – это дом на

века. Он не развалится, не треснет. Он сейсмостойкий, что особенно актуально для нашего региона. При этом с точки зрения внешнего архитектурного облика, фасадов, кровли он может быть абсолютно любым. Богатство выбора – это важно. Каждый хочет иметь свой, индивидуальный, дом. Кто-то делает японские фиброцементные панели, кто-то выбирает классический кирпич, кто-то – виниловый сайдинг. Кто-то предпочитает скатную кровлю, кто-то – плоскую с парапетами, все возможно.

А гараж по технологии «Победа» можно сделать?

– Можно. Причем как отдельно стоящий, из наших панелей, так и в составе дома. У многих людей есть также интерес к созданию подвала, цоколя по нашей технологии.

Потому что это дешевле, чем лить бетон?

– Да.

И быстрее?

– Технологичней и проще.

Ранее вы говорили о том, что планируете развивать «Победу» и в сегменте B2B. Как идут переговоры с застройщиками, девелоперами? Интересно ли им построить поселок по технологии сборного железобетона?

– Мы уже получили положительный отклик от девелоперов. Прямо сейчас мы заканчиваем проектирование поселка с индивидуальными домами по нашей технологии на Байкальском тракте. Также есть и девелоперы, которые заинтересовались двух-, трехэтажными блокированными домами.

ИДТИ НАВСТРЕЧУ КЛИЕНТУ

«Клиентоориентированность» в последние годы стала модным понятием. Но только кризис может показать, есть ли она на самом деле. Как выстраиваете сегодня работу со своими клиентами?

– Мы и раньше во всех вопросах всегда шли навстречу клиенту, но сейчас действительно кризис, по-другому не скажешь. К счастью, у компании есть оборотный капитал, и его мы пускаем на то, чтобы поддержать наших клиентов.

В чем выражается поддержка?

– В первую очередь, в предоставлении отсрочки платежа, увеличении сроков отсрочки. Если у нас на рынке стандартное условие отсрочки – 30 дней, то сейчас со многими клиентами мы «ушли» в 60-70 дней. Мы рискуем, увеличивая отсрочку, но помогаем клиенту и не теряем его. А деньги получаем, просто немного позже.

Долго ли, на ваш взгляд, продлится период кризиса? Каковы прогнозы по ситуации?

– Как показывает история, после длительного, серьезного падения всегда идет рост. Ждем такого сценария и в этот раз. Правительство заинтересовано в том, чтобы экономика вышла из пике как можно быстрее – думаю, стоит рассчитывать на новые меры поддержки.

Сейчас мы видим очень малое количество строек, и на это, конечно, нельзя не обратить внимание. Думаю, власти понимают, что они достаточно серьезно закрутили гайки застройщикам. Скорее всего, последует смягчение, пересмотр каких-то основных финансовых инструментов, введут программы поддержки по запуску новых проектов.

Надо что-то сделать, чтобы застройщики опять поверили в то, что строить выгодно, что строить надо, что это – локомотив экономики.

8 (3952) 500-360
Иркутск, территория Аэропорт,
строение 16, корпус 9.
www.sibaviastroy.ru



«Без заборная» среда

«Патроны Парк» – коттеджный посёлок, по улицам которого хочется гулять

Какие визуальные ассоциации возникают у нас, когда мы представляем, как выглядит обычный загородный посёлок? Наверное, чаще всего это – узкая улица, с двух сторон ограниченная глухими разномастными заборами под два метра высотой. Причём кое-где даже с колючей проволокой. В общем, вид довольно унылый. Но мы к нему настолько привыкли, что когда видим другую картину, то очень удивляемся и задаёмся вопросом: «А где же заборы? Их, что, совсем нет?!» Действительно, в последние годы в пригороде Иркутска стали появляться коттеджные посёлки, архитектурная концепция которых как раз и основывается, скажем так, на «без заборной» среде. Один из таких концептуальных посёлков – «Патроны Парк», который расположен на 19-м км Байкальского тракта.



зайн. Это выглядело круто, потому что в таком случае архитектура здания смотрелась лучше, более выигрышно. Единственное, он ставил дома в глубину участка, далеко от дороги, и приватный дворик в его проектах был относительно небольшой, но с высоким, практически четырёхметровым забором между соседями, поскольку все дворики выходили на одну сторону.

Однако мы эту идею переложили на российский менталитет, увеличив приватную территорию и сделав на неё основной упор.

ПРИВАТНОЕ И ОБЩЕСТВЕННОЕ

Дмитрий, вы сказали, что приватность – важный элемент загородной жизни. В чём это заключается?

– На свежем воздухе своего участка мы чаще всего повторяем тот же функционал, что и в доме: там есть гостиная, столовая, кухня, «каминная» зона. При этом мы рекомендуем компактно разместить всё ближе к дому, в районе террасы – по принципу «лучше меньше, да лучше». Сделать его максимально эргономичным, не слишком «размазывая» по участку. Во-первых, это удобно: ты вышел из дома – и всё у тебя рядом, «под рукой». Во-вторых, «выстраиваем» всё в одну линейку – кухня внутри дома, потом столовая, потом выход на террасу и там – летняя столовая, а следом – летняя кухня. И когда на летней кухне кто-то делает барбекю, внутри дома в это же время можно порезать салаты, а стол накрыть или в доме, или на свежем воздухе в летней столовой. И не надо бегать куда-то в другой конец участка в беседку. Кстати, со временем вы перестанете ею пользоваться, потому что далеко и неудобно.

То же самое на террасе, или в гостиной под открытым небом – здесь нужны пара кресел, маленький столик, чтобы выпить кофе, почитать книжку. Спускаешься с террасы, там пара диванчиков и очаг, рядом с которым можно посидеть с друзьями.

А остальную территорию лучше оставить максимально «чистой» – добавив к природному лесному ландшафту красивый дизайн с кустами



сирени, черёмухи, жимолости, ежевики, которые будут нормально расти в лесу.

А парадная территория перед домом что из себя представляет?

– Парадная территория перед домом – это красивое и благоустроенное пространство, с живыми изгородями, ландшафтным дизайном, дизайнерскими дорожками к двери. Это место, где ты можешь встретиться с соседями, поговорить, посидеть на лавочке. Кроме этого, «без заборная» среда зарождает новые привычки у жителей, потому что по таким свободным от заборов, широким и красивым улицам можно гулять, и это приятно.

Получается, вы не просто разделяете парадные и приватные дворы, а создаёте частное и общественное пространство. Понятно, что частное в любом случае будет востребовано жителями посёлка. А общественное?

– Когда человек ставит забор на границе участка, получается очень неприглядная картинка – дорога, с двух сторон огороженная разными заборами: из дерева, профлиста, кирпича, сетки-рабицы. Дороги – узкие, на них двум автомобилям разъехаться сложно, а не то, что прогуливаться или детям на велосипедах кататься. У меня есть дом в Дзержинске – там никто никогда не гуляет по улицам, потому что нет тротуаров, одни заборы, и из-за каждого лают собаки, к тому же в тёплое время года очень пыльно.

В «Патроны Парк» проезжая часть тоже не широкая, но, поскольку нет заборов, улицы кажутся широкими, свободными, светлыми, их украшают оригинальные фасады домов. Наша идея изначально заключалась в том, чтобы сформировать красивые улицы. А раз они красивые, то превращаются в общественное пространство, которым хочется пользоваться. Детям хочется пойти на улицу гулять, познакомиться там со сверстниками, поиграть. А взрослым – сделать утреннюю пробежку или, наоборот, пройтись перед сном.

Логическим продолжением темы общественного пространства, прогулок, настроения внутри посёлка стали и названия улиц в «Патроны Парк», которые мы уже зарегистрировали: Брусничного румянца, Байкальских просторов, Горных хребтов, Рябинового заката, Хвойного шёпота, Искристых родников, Полевых цветов, Таёжных ароматов, Земляничной росы, Морозных узоров. Все названия – не просто романтические, они эксклюзивные, больше вы таких нигде не встретите.

Наталья Горбань



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

ЭФФЕКТ НЕВИДИМКИ

– «Патроны Парк» находится в живописном сосновом лесу, и нашей главной архитектурной задачей было вписать жилище индивидуальные дома в естественный ландшафт так, чтобы не испортить его, а наоборот, дополнить то, что создала природа, – пояснил нашей газете руководитель девелоперской компании META_Estate Дмитрий Кузнецов. – И заборы, в нашем привычном представлении, в решение этой задачи абсолютно не вписываются. Но, тем не менее, они есть на каждом участке – нормальные, глухие и полностью закрывающие приватную территорию каждого дома от чужих глаз. При этом наши клиенты, которые рассматривают «Патроны Парк» как место, где они хотят жить, всегда удивляются, что в посёлке заборов не видно. Для многих это непривычно.

Каким же образом удалось добиться такого эффекта «невидимки»?

– Просто глухой забор не стоит непосредственно перед домом. Он находится между домом и гаражом, поэтому с улицы практически не виден. Отсюда и возникает ощущение, что заборов в посёлке нет вообще.

А как насчёт соседей? Каким образом один участок отделён от другого?

– Забор, который разделяет между собой приватные территории соседей, другого типа. Он условно прозрачный, потому что сделан из сварной сетки. Граница между участками получается чёткая, но при этом зрительно территория не ограничена: когда смотришь, сетку не видно, и визуально кажется, что участок уходит в лес.

А соседние дома по отношению друг к другу расположены так, что их внутренние дворы не совпадают, поэтому выйдя на свою приватную территорию, вы не увидите соседа, который отдыхает напротив. Барьером, отделяющим ваш участок от расположенного рядом, служит задняя стена соседнего дома. Так что, находясь в своём дворе, вы чувствуете себя уютно, комфортно, и защищено от посторонних взглядов – как с улицы, так и с соседней территории.

Дмитрий, расскажите, откуда появилась идея «без заборной» среды?

– На самом деле, эта концепция принадлежит американскому архитектору Фрэнку Ллойд Райту (Frank Lloyd Wright), который создал «органическую архитектуру» и пропагандировал открытый план. У него были проекты посёлков, в которых он ставил дома на больших лужайках и перед зданиями всегда был ландшафтный ди-



(3952) 62-01-01
patronipark.ru
г. Иркутск, ул. Ширямова, 32,
3 этаж, оф. 7

Как сохранить и приумножить накопления

Мир стремительно меняется под влиянием пандемии. Экономика переживает резкий и глубокий спад. В этих условиях особенно важно найти надежный способ получать прибыль от своих сбережений. Все больше людей выбирают в качестве инструмента для приумножения своих капиталов фондовый рынок, число новых клиентов активно растет. О том, какие инструменты и продукты подойдут для начинающих и опытных инвесторов, рассказал директор ИК «Фридом Финанс» в Иркутске Вадим Остапенко.

ЛИНЕЙКА ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

– Линейка продуктов нашей компании рассчитана как на начинающих участников фондового рынка, так и на опытных инвесторов с разными целями по рискам и доходности своих вложений. В числе этих продуктов – составленные нашими экспертами инвестиционные портфели, ПИФы, БПИФы, индексный продукт, возможность вкладываться в акции компаний, выходящих на IPO, и многое другое. Кроме того, в распоряжении клиентов ИК «Фридом Финанс» различные услуги от традиционного банкинга и консультаций по инвестициям до бесплатной аналитики. А также уникальный сервис – первый в нашей стране онлайн-магазин акций Freedom24.ru.



доступно инвестиционное консультирование. С каждым из клиентов ИК «Фридом Финанс», которые пользуются этой услугой, работает личный менеджер, аттестованный специалист с опытом работы на фондовом рынке не менее 5 лет. Персональные менеджеры проводят консультирование, однако инвестиционные решения остаются за нашими клиентами.

ОНЛАЙН-МАГАЗИН АКЦИЙ

– Для людей, не знакомых с фондовым рынком и начинающих инвестировать, подойдет Freedom24.ru – первый в России круглосуточный онлайн-магазин по покупке акций российских и американских компаний с хорошим потенциалом роста. За десять минут в нем можно открыть собственный инвестиционный счет и купить ценные бумаги в три клика, не выходя из дома. Это также просто и быстро, как заказать доставку продуктов домой. Эксперты «Фридом Финанс» советуют начинающим инвесторам выбирать акции тех компаний, продуктами и услугами которых они сами пользуются каждый день, потому что так вы точно знаете, что они востребованы, и их бизнес в перспективе будет расти. Например, с помощью Freedom24 можно купить акции «Яндекс», Netflix, McDonalds, Nike, Facebook, Google и десятков других не менее известных брендов.

ТЕМ, У КОГО МАЛО СВОБОДНОГО ВРЕМЕНИ

– Для людей, уже знакомых с фондовым рынком, но у которых нет свободного времени,

как к ценной бумаге, которую он выберет. Доходность определяется динамикой стоимости выбранной акции за год. По истечении срока вклада инвестор получает доход, который ему обеспечило вложение в ценную бумагу, а также сумму вклада. Чтобы вложиться в индексный продукт, достаточно располагать суммой менее 100 тыс. руб. Индексный продукт на сумму до 1,4 млн рублей застрахован Агентством по страхованию вкладов, как и любой банковский вклад.

ТЕМ, КТО НЕ ГОТОВ РИСКОВАТЬ

– Готовый портфель из облигаций – выбор клиентов, которые не готовы рисковать и не стремятся к сверхприбыли, а хотят сохранить свои накопления и гарантированно увидеть их рост в будущем. В открытый паевой инвестиционный фонд рыночных финансовых инструментов «Фридом – Смешанные инвестиции» входят акции и облигации ряда перспективных отечественных компаний, которые представляют реальный сектор экономики и иные отрасли, а также долговые бумаги самой ООО ИК «Фридом Финанс».

АНТИКРИЗИСНОЕ РЕШЕНИЕ

– Тем, кто предпочитает умеренный риск, подойдут БПИФы и ИПИФы. На Московской бирже представлен биржевой паевой инвестиционный фонд рыночных финансовых инструментов «Фридом – Лидеры технологий», составленный из акций успешных высокотехнологичных компаний, которые всегда были локомотивами фондового рынка, поэтому эти бумаги имеют хороший потенциал роста. Такой продукт подойдет клиентам, которые стремятся к большей прибыли, чем с помощью облигаций, и при этом хотят с помощью одной сделки купить готовый тематический портфель, в который верят эксперты фондового

рынка. Самый новый фонд – ИПИФ рыночных финансовых инструментов «Фридом – Лидеры восстановления» – антикризисное решение во время эпидемии. В него включены акции, которые после снижения рынка в перспективе станут сильнее и восстановятся быстрее всех: Amazon, Microsoft, Google, Adobe, AMD и Fortinet.

БЫТЬ В КУРСЕ

– Быть в курсе ситуации на рынке клиентам помогает бесплатная аналитика, подготовленная ведущими экспертами «Фридом Финанс». Клиенты регулярно получают рекомендации по участию в IPO и самые актуальные инвестиционные идеи. Каждые две недели публикуется аналитический обзор фондовых рынков. Эта информация помогает клиентам принимать решения и совершать сделки. Вся поддержка доступна клиентам ИК «Фридом Финанс» на русском языке.

ИК «Фридом Финанс» и одноименный банк «Фридом Финанс» работают на стыке брокерских и банковских услуг. Такой дуэт в едином холдинге обеспечивает клиентам комплексное обслуживание и сопутствующие сервисы. Среди них – мобильный банкинг, платежи и переводы, брокерское обслуживание и многое другое. Клиенты «Фридом Финанс» могут пополнять инвестиционный счет переводом с карты нашего банка и выводить средства в течение дня.

Детальную информацию о наших продуктах можно получить в офисе или по телефону. Офис ИК «Фридом Финанс» в Иркутске: ул. Киевская, д. 2. (вход с ул. Карла Маркса); Тел.: +7 (3952) 79-99-02 (доб. 845); E-mail: irkutsk@ffin.ru



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

Открытое Акционерное Общество «Сибэкспоцентр»

664050, г. Иркутск, ул. Байкальская, 253-А
Вид экономической деятельности:
организация конференций и выставок

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2019 г. (тыс. руб.)

АКТИВ	код показателя	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	503	528	143
Результаты исследований и разработок	1120			
Нематериальные поисковые активы	1130			
Материальные поисковые активы	1140			
Основные средства	1150	7 857	9 405	9 824
Доходные вложения в материальные ценности	1160			
Финансовые вложения	1170			
Отложенные налоговые активы	1180	999	946	587
Прочие внеоборотные активы	1190			
Итого по разделу I	1100	9 358	10 880	10 554
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	1 044	322	1 795
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
Дебиторская задолженность	1230	1 766	956	2 434
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	35 908	36 949	35 780
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	641	656	482
Прочие оборотные активы	1260	76	159	116
Итого по разделу II	1300	39 432	39 043	40 607
БАЛАНС	1600	48 790	49 923	51 160
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	23 953	23 953	23 953
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1330			
Добавочный капитал (без переоценки)	1340			
Резервный капитал	1350	3 593	3 593	3 593
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	10 306	12 408	15 331
Итого по разделу III	1300	37 852	39 954	42 877
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410			
Отложенные налоговые обязательства	1420	555	544	531
Оценочные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400	555	544	531
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510			
Кредиторская задолженность	1520	9 861	7 572	7 234
Доходы будущих периодов	1530			
Оценочные обязательства	1540	522	1 853	518
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	10 382	9 425	7 752
БАЛАНС	1700	48 790	49 923	51 160

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2019 г. (тыс. руб.)

Наименование показателя	код показателя	За январь-декабрь 2019 г.	За январь-декабрь 2018 г.
Выручка	2110	68148	76 032
Себестоимость продаж	2120	(53 233)	(61 977)
Валовая прибыль (убыток)	2100	14 915	14 055
Коммерческие расходы	2210	(64)	(422)
Управленческие расходы	2220	(16 048)	(15 588)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	(1 197)	(1 955)
Доходы от участия в других организациях	2310		
Проценты к получению	2320	1 430	1 249
Проценты к уплате	2330		
Прочие доходы	2340	2 048	2 189
Прочие расходы	2350	(4 298)	(3 667)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(2 017)	(2 184)
Текущий налог на прибыль	2410	(122)	(392)
В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(485)	(440)
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(12)	(13)
Изменение отложенных налоговых активов	2450	53	402
Прочее	2460	(4)	(45)
Чистая прибыль(убыток)	2400	(2 102)	(2 232)
СПРАВОЧНО:			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
Совокупный финансовый результат периода	2500	(2 102)	(2 232)
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Аудитор: ООО ЦНФЭ «БайкалИнвестАудит». 664011, г. Иркутск, ул. Карла Маркса, 41
«ОГРН 1033801007195. Член саморегулируемой организации аудиторов Ассоциации «Содружество». Основной регистрационный номер записи в реестре аудиторских организаций от 28.02.2020 № 12006074250».
По мнению аудитора, годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность отражает достоверно во всех существенных аспектах отношения финансовое положение ОАО «Сибэкспоцентр» по состоянию на 31 декабря 2019 года, финансовые результаты его деятельности и движение денежных средств за 2019 год в соответствии с правилами составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, установленными в Российской Федерации.

Руководитель А.Г. Шаповалов
Главный бухгалтер Е.В. Семенова

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 05.06.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	95,70	81,58	65,6	72,58	54,48
1 комн. панель	88,14	81,21	67,27	71,14	58,96
2 комн. кирпич	83,31	79,20	71,01	68,65	56,31
2 комн. панель	85,71	73,07	67,90	63,42	54,28
3 комн. кирпич	91,23	75,92	65,59	67,30	51,38
3 комн. панель	99,21	69,70	60,33	54,24	53,91
Средняя стоимость	89,26	79,52	67,73	63,79	55,59

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 05.06.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	33,15	-	29,59	34,58	32,98
склад (аренда)	-	0,38	0,26	0,35	0,15
магазин (продажа)	91,33	61,48	42,88	55,31	42,48
магазин (аренда)	0,85	0,97	0,54	0,64	0,46
офис (продажа)	81,81	55,77	45,05	55,21	42,28
офис (аренда)	0,80	0,58	0,48	0,51	0,47

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 05.06.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	83,43	79,76	54,29	83,17	-
Срок сдачи – 1 полугодие 2020 года	-	-	-	51,06	49,09
Срок сдачи – 2 полугодие 2020 года	-	82,66	69,10	55,22	43,54
2021 год и позже	-	66,96	70,79	-	49,20
Средняя стоимость	83,43	76,82	65,07	63,62	48,52

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

«Пандемия научила нас, что цепочки не должны рваться»

Андрей Мовчан о последствиях COVID-19

До января 2020 года мировая экономика росла со скоростью около 3% в год. А к 1 апреля спрос упал на 28% – таких цифр мир не видел уже девяносто лет. Процессом оказались охвачены больше половины всех стран. Сложившаяся ситуация – это следствие административных решений властей крупных государств, считает Андрей Мовчан, основатель группы компаний по управлению инвестициями Movchan's Group.



«НИКТО НЕ СМОГ ПРЕДСКАЗАТЬ»

– 2020 год обещал быть годом скучным, годом низких доходов, потому что все сектора рынка были уже достаточно дорогими, ставки были невысокими, ликвидности было много. А уже к 1 апреля 2020 года мировой конечный спрос упал на 28%. Процессом оказались охвачены более ста из 194 стран мира. Ни одно крупное агентство не смогло предсказать такого развития событий. Даже в конце февраля, когда в Китае уже бушевал кризис, речь шла о том, что из-за коротких карантинных снизится рост ВВП Китая. Все считали эпидемию локальной и, соответственно, не придавали ей первостепенного значения. Из того, что сейчас происходит, важно понимать главную вещь – нынешний мировой экономический кризис создан административными методами, это следствие решений властей крупных стран. Я совершенно не хочу сказать, что это были неправильные решения. Но то, что сделано административно, может быть административно переделано в любой момент, и это очень важно понимать.

«В СЦЕНАРИИ ДВУХ КАРАНТИНОВ МИРОВОЙ ВВП СНИЗИТСЯ НА 10%»

– На сегодня есть несколько точек зрения относительно того, что будет происходить дальше. Базовый сценарий, которого придерживаемся мы и которого придерживаются крупнейшие экономические институты, выглядит примерно так. Вторая волна эпидемии и карантина придется на осень примерно в том же объеме, что и первая. Третья волна – более локальная, и только затем затухание. После двух волн мы, наверно, увидим, что переболели 30-40% населения, и это будет сильно снижать contagiousness данного вируса, то есть его передаточное число. В этом сценарии двух карантинных мы ожидаем, что мировой ВВП по итогам текущего года будет на 10% ниже прошлогоднего.

«ОБЩЕСТВО УСТАЛО ОТ ТОГО, ЧТО ПРОИСХОДИТ»

– Есть и другие сценарии, предполагающие, что на первой волне эпидемии все закончится. Этому есть объяснение – общество устало от того, что происходит. Если в период 8-15 марта количество публикаций в центральной прессе про эпидемию превышало примерно в четыре раза количество публикаций про экономику, то на конец апреля ситуация была примерно обратная, несмотря на то, что эпидемия продолжала разрастаться.

«НА ВЕСАХ ЭКОНОМИКА ПРОТИВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ»

– Главный критерий того, можно ли ослаблять карантин, разрешать людям выходить на работу и общаться – количество тяжело заболевших. Именно это определяет загрузку медицинских систем, систем здравоохранения. Пока кривая идет вниз. Но политики не могут сидеть и ждать, пока все закончится – им надо принимать решения. И они будут опираться на мнение общества. Опросы показывают, что общество перестало бояться заболеть и стало бояться экономических проблем. Поэтому карантин постепенно ослабляется. Это хорошая новость для экономики и плохая для здоровья.

«СИТУАЦИЮ ВЫТЯГИВАТЬ НЕКОМУ»

– То, как чувствует себя экономика, видно по итогам первого квартала: ВВП Америки упал на 4%, Еврозоны – на 3,5%, Китая – на 7%. Напомню, Китай в первом квартале был закрыт на карантин два месяца, США и Еврозоны – около месяца. Так что прогноз на второй

После снятия карантина «старые» деньги потекут в экономику, а «новые» продолжают там оставаться. Поскольку мы не голодаем, не страдаем от отсутствия у нас одежды, а у детей игрушек, то «лишние» деньги мы будем использовать не на потребление. В первую очередь, они пойдут на инвестиции. Здесь мы можем увидеть некую рыночную интоксикацию в виде роста цен на рыночные активы. Также деньги пойдут в недвижимость, здравоохранение и образование

квартал – грустный. В целом понятно, что 2020 год – год серьезной рецессии, с этим надо смириться. Если сравнивать с 2008 годом, ситуация сейчас более тяжелая – тогда Юго-Восточная Азия вытягивала вверх все показатели мира. Нынче Китай не просто упал – он упал в отрицательную область, и ситуацию вытягивать некому.

«ЗАКРЫВАЕМ ОТЕЛИ – СТРАДАЕТ НЕФТЕХИМИЯ»

– Надо понимать, что после выхода из карантина дырка в огромном количестве индустрий останется – мы не сможем быстро восстановить разрушенные экономические цепочки. Рынок и мир невероятно взаимосвязаны: если мы закрыли кафе и рестораны, это не значит, что страдает HoReCa (гостинично-ресторанный бизнес – прим. ред.), и не страдают другие индустрии. Те же отели каждый день меняют постельное белье, это в семь раз чаще, чем дома, и используют для стирки порядка 400 тонн химикатов в год. Снижение спроса на услуги отелей не сможет не повлиять на спрос в нефтехимии. И таких цепочек мы можем найти огромное количество.

«ЛЕТНЕГО ТУРИСТИЧЕСКОГО СЕЗОНА НЕ БУДЕТ»

– Как обстоят дела сейчас, мы примерно понимаем. Единственный способ узнать, что будет потом – посмотреть на Китай. Все страны идут сейчас по тому же пути. В Китае произошло переключение из офлайна в онлайн, но надо сказать, что не весь онлайн оказался в бенефициарах – там, где покупок можно было избежать,

китайцы ушли с рынка, переоценив свои доходы.

Естественно, после локдаунов пошло восстановление: увеличились продажи домов, начали восстанавливаться перелеты, но ситуация по отелям остается не очень оптимистичной. Люди, которые вынуждены по работе ездить в командировки, уже начали ездить, а направления отдыха вообще исчезли с графиков, то есть китайцы пока не готовы отдыхать. Если мы будем вести себя как китайцы – а мы будем вести себя как китайцы, согласно статистике, – летнего туристического сезона не будет ни в Европе, ни в США, ни в России.

«БАНКОВСКИЙ СЕКТОР ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ПОСТРАДАЛ»

– Интересно, что в нынешний кризис практически не пострадал банковский сектор. Это очень хороший знак, он говорит о том, что рынок верит банкам, в отличие от 2008 года. Тогда все считали, что это локальный кризис, а когда оказалось, что инфинцирована финансовая система, было уже поздно. Сейчас все понимаем, что происходит – генералы хорошо готовы к прошедшей войне, – и финансовая система реагирует до того, как что-то начало рушиться.

Этим, кстати, объясняется и быстрое восстановление фондового рынка. Почему было падение, понятно – все испугались, что не будет ликвидности: экономика – это замкнутая цепь: если вы из нее вынимаете кусочек, движение останавливается. Чтобы этого не допустить, ФРС США пообещала вернуть в экономику четыре с лишним триллиона долларов: банки получили заверения властей, что плохие долги будут покрывать или выкупать. В этом смысле для крупных банков угроз нет. В России ситуация несколько хуже, поскольку у нас такой Double Hit – нефть плюс вирусный кризис. Но крупным банкам государство, конечно, поможет.

«НАМ СКОРЕЕ УГРОЖАЕТ ДЕФЛЯЦИЯ»

– Сейчас в экономике денег много, это видно невооруженным взглядом. Ждать ли нам в связи с этим гиперинфляции? Нужно смотреть комплексно. Огромное количество денег оставилось из-за карантина, спрос упал, притом,

что потребности у людей никуда не делись. Это означает, что нам скорее угрожает дефляция, чем инфляция. Тем не менее, и дефляция нам не угрожает, потому что это очень длинный процесс. Больших карантинных во второй волне эпидемии, скорее всего, не будет, и мы просто не успеем дождаться дефляционной продукции.

«ЛИШНИЕ ДЕНЬГИ ПОЙДУТ В ИНВЕСТИЦИИ»

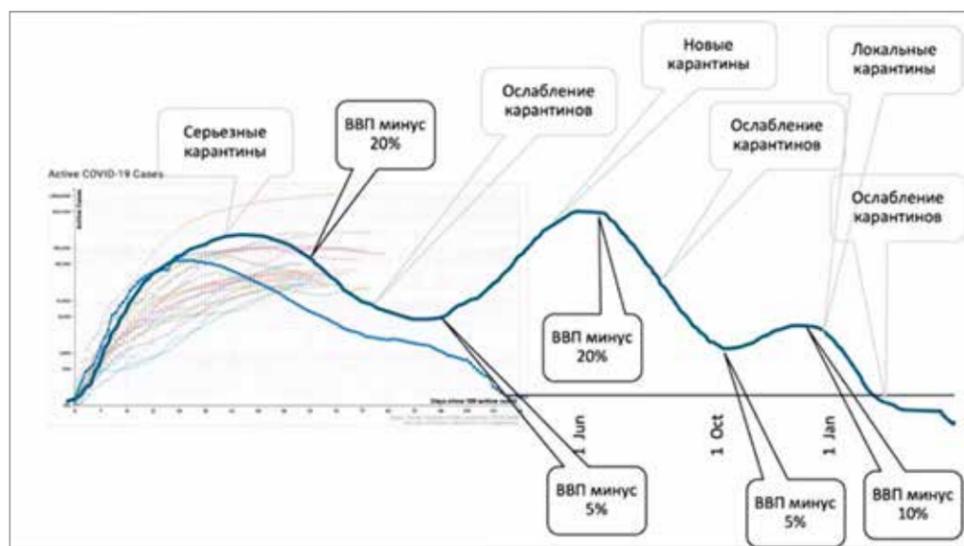
– После снятия карантина «старые» деньги потекут в экономику, а «новые» продолжают там оставаться. Что с ними будет происходить? Поскольку мы не голодаем, не страдаем от отсутствия у нас одежды, а у детей игрушек, то есть «золотой миллиард» не штопает носки, то «лишние» деньги мы будем использовать не на потребление. Первое, на что пойдут «лишние» деньги – это инвестиции. Вот здесь мы можем увидеть некую рыночную интоксикацию в виде роста цен на рыночные активы. Второе – недвижимость. Инфляцию мы вряд ли успеем здесь увидеть, потому что недвижимость – очень длинный циклический продукт. Третье и четвертое – это здравоохранение и образование. Вот там мы увидим рост цен, но это не будет большим сюрпризом для нас – последние годы инфляция там и так двузначная.

«ЗДРАВООХРАНЕНИЕ – ЭТО СЕГОДНЯШНЯЯ ОБОРОНА»

– Во время дзастера (стихийное бедствие – прим. ред.) никто не бенефицирует, но в перспективе достаточно легко сказать, какие отрасли будут в выигрыше. В первую очередь, это, конечно, онлайн: очень многие люди вынужденно приспособились к новым формам коммуникаций и потребления, и не станут от них отказываться. Вторая отрасль – здравоохранение. Кто-то из американцев сказал, что здравоохранение – это сегодняшняя оборона. Если раньше самым страшным было нападение других людей на нашу страну, то сейчас, очевидно, самыми большими генералами будут люди от здравоохранения. По-другому будет идти разработка лекарств и вакцины, будут финансироваться фундаментальные исследования. Третья отрасль – логистика. Пандемия научила нас тому, что цепочки не должны рваться ни в коем случае, поставки должны превращаться в бесконтактные одним движением руки. Здесь будут возникать свои логистические чемпионы, которые смогут удовлетворять новым требованиям крупных потребителей.

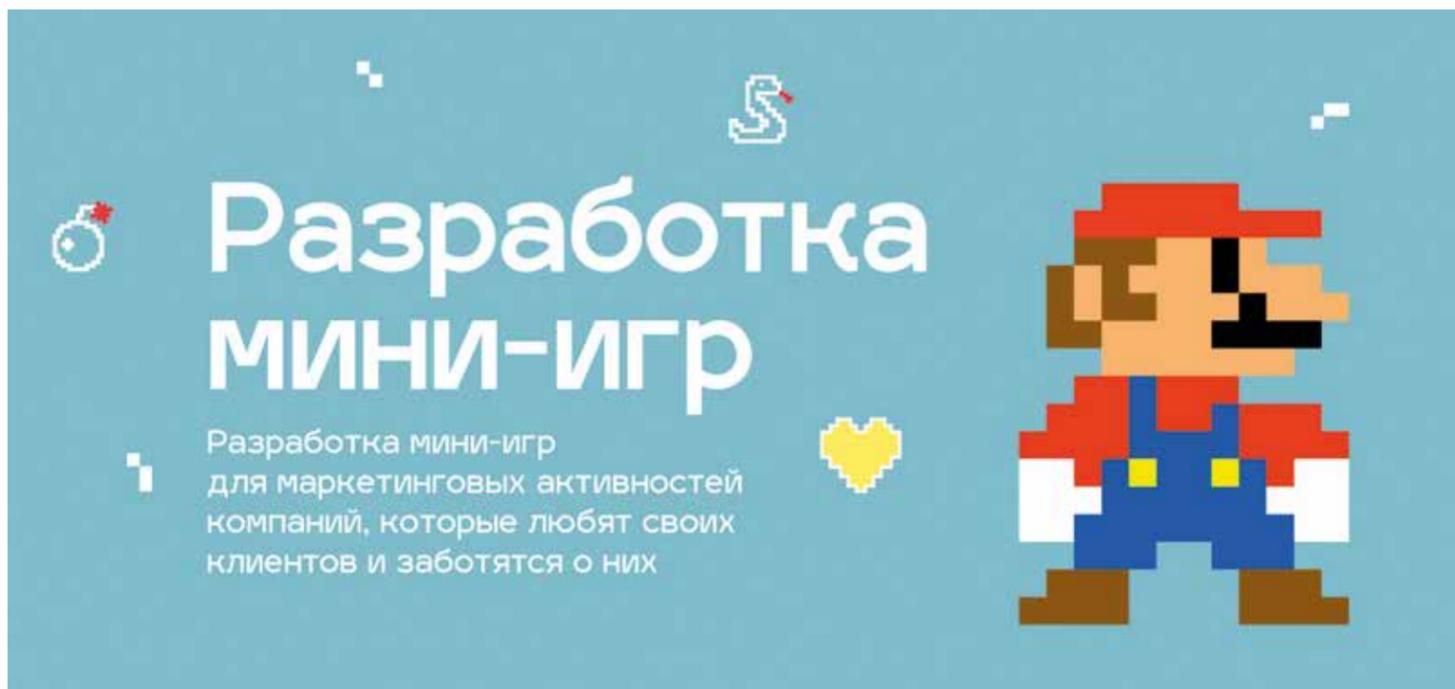
Наталья Пономарева

Ожидаемая динамика мирового ВВП в сценарии двух карантинных



Games.adict.ru, или Игры в маркетинге

Весь 2020 год демонстрирует, что «как прежде» уже не работает. Мы это заметили еще раньше на классических маркетинговых инструментах. Промо-акции не эффективны, потому что рекламный шум усилился в разы, и воздействовать на целевую аудиторию сложно. Придумать же что-то новое у компаний зачастую не получается, так как для этого требуется больше компетенций, в частности в диджитале, а таких специалистов не всегда удается найти в штатном отделе маркетинга.



сопровождение. На выходе получается милый видеоролик, рассказывающий историю каждого малыша. Видеоролик можно скачать и сохранить на память.

ПОЧЕМУ ЭТО РАБОТАЕТ

Та самая новогодняя вязаная «Змейка», о которой мы говорили в начале статьи, родилась у нас как необычное и веселое поздравление наших клиентов и партнеров с Новым годом. Пожалуй, ее успех – во всеобщей ностальгии по 2000-м, любви к элементарным играм и праздничном настроении. Так почему бы и вам не создать свою «Змейку»?

О ЦЕНЕ

В стоимость услуги входят четыре составляющих: мы продумываем концепцию – от 15 000 рублей, рисуем дизайн – от 20 000 рублей, программируем – от 20 000 рублей, настраиваем маркетинг и продвигаем игру – от 10 000 рублей.

Подробно с услугой можно ознакомиться здесь:

сайт games.adict.ru.
телефон: 48-57-38

АДИКТ



«Хотим делать необычный маркетинг», – решили мы и запустили разработку мини-игр. Вы наверняка уже знаете о захвате мира геймификацией. Мы знаем о ней всё: однажды мы придумали новогоднюю вязаную игру «Змейка», и в неё поиграли 75 000 человек.

Игры поднимают настроение и затягивают. Выигранный приз вернет клиента к вам и вызовет желание сыграть еще раз. В игре легко рассказать про компанию, познакомить клиента с ценностями бренда, а значит – повысить его лояльность, расширить свою целевую аудиторию.

Конечно, мы говорим о пользе игрового подхода не гипотетически. Мы реализовали уже четыре проекта, о которых сейчас расскажем.

ИГРА ДЛЯ РАДИО МСМ

Радио МСМ – ведущая радиостанция Иркутска с огромной аудиторией слушателей и фанатов. Для того, чтобы развлечь своих пользователей в период самоизоляции, а также для большего вовлечения и увеличения посещаемости сайта, мы придумали и разработали игру «Радиоман». Правила очень просты: убегай от вирусов, собирай предметы первой необходимости, накапливай очки в процессе игры и открывай секретные слова, которые дают возможность получить призы после пандемии. Результаты: более 1500 участников за неделю.

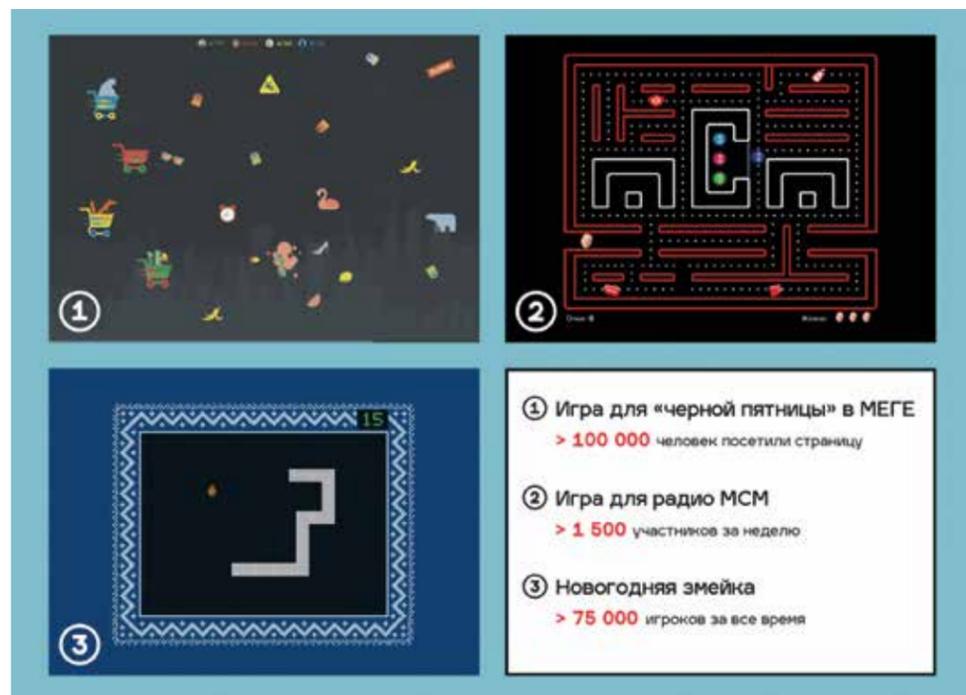
«ЧЕРНАЯ ПЯТНИЦА» В МЕГЕ В ИНТЕРАКТИВНОМ ФОРМАТЕ

Для того, чтобы увеличить вовлеченность посетителей торговых центров МЕГА, мы придумали и разработали интерактивную игру «Гонки на Рождество». Посетители торговых центров на специально установленном стенде могли сыграть друг с другом в импровизированные гонки на продуктовых тележках с цветами, основанными на буквах логотипа МЕГА. В ходе гонки участники собирали различные товары: одежду, технику, обувь, инструменты, еду и т.д. Это вписывается в тематику торгового центра и гонки за покупками. Особенно интересным для игроков было то, что джойстиком для управления «тележкой» выступал смартфон участника, тогда как сами гонки проходили на общем большом экране. Результаты: больше 100 000 человек посетили страницу с игрой, собрано более 40 000 контактов, в игре участвовали более 50 000 человек, игра получила серебро как Лучшая промоакция в России на премии Tagline Awards 2019.

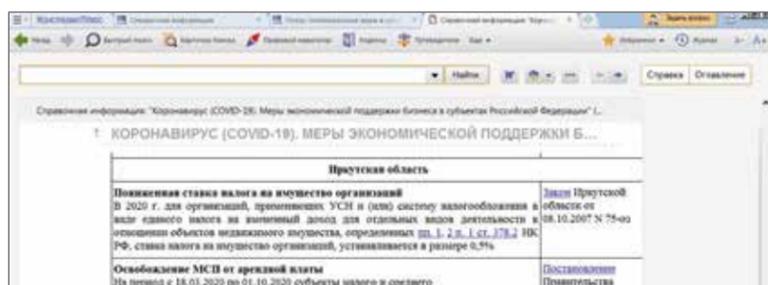
ФОТОИСТОРИЯ ДЛЯ МАЛЫШЕЙ ОТ VALIO

С Valio – на примере их новой линейки детского питания Valio Baby – мы показали, что выход нового продукта на рынок тоже можно сделать

интерактивным. Мы создали конструктор фотоисторий для самого важного в жизни каждой мамы – моментов взросления её малыша. «Механика» фотоистории очень проста: пользователи загружают любимые фото своего ребёнка, выбирают тематику фотоистории и музыкальное



Меры экономической поддержки бизнеса в субъектах РФ – новая справка в КонсультантПлюс



В систему КонсультантПлюс включен новый справочный материал «Коронавирус (COVID-19). Меры экономической поддержки бизнеса в субъектах Российской Федерации».

В справке аккумулированы меры

поддержки организаций и ИП по регионам России.

Среди предоставляемых мер:

- снижение ставок или освобождение от уплаты, а также предоставление отсрочки по региональным и местным налогам (в том числе пред-

усмотренным специальными налоговыми режимами);

- предоставление отсрочки по платежам или освобождение от арендной платы арендаторов недвижимого имущества, находящегося в собственности субъекта РФ, а также льгот по налогу на имущество, земельному налогу арендодателям, предоставившим такую отсрочку;

- предоставление целевых субсидий на выплату заработной платы работникам, проведение профилактических мероприятий, производство средств индивидуальной защиты и дезинфицирующих средств и т.п.;

- приостановление проверок хозяйствующих субъектов (за исключением внеплановых проверок по факту при-

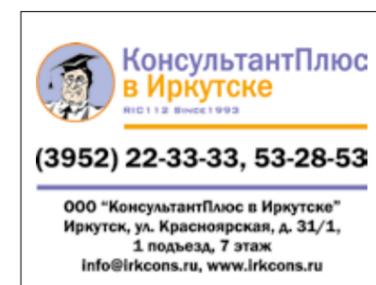
чинения вреда и возникновения чрезвычайной ситуации, а также лицензионных проверок) и др. льготы.

В справке перечислены критерии, кто может претендовать на меры поддержки.

По каждой льготе есть ссылки на документ-основание, указаны периоды, на который она распространяется и в течение которого предоставляется.

Для поиска новой справки в системе КонсультантПлюс введите поисковый запрос: «меры поддержки коронавируса» или «коронавирус поддержка бизнеса». Или перейдите из стартового окна в справочную информацию в новую рубрику «Антикризисные меры в субъектах Российской Федерации».

Если система у вас не установлена, вы можете получить бесплатный пробный доступ к КонсультантПлюс. Подробная информация – у специалистов регионального сервисного центра ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».



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

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

- Новостройки Иркутска и области
- Вторичное жилье
- Коттеджи
- Коммерческая недвижимость
- Земельные участки

classified |



Ростелеком

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
РЕАЛИЗУЕТ
НЕДВИЖИМОСТЬ
в Иркутской области

г. Ангарск



мкр. 32, д. 2

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ

На первом этаже площадью 125,5 кв м.
4 515 000 руб.

г. Усть-Илимск



ул. 50 лет ВЛКСМ, 16а

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ

Площадь 2493,2 кв м на 1, 2, 3 этажах
с земельным участком 2205 кв м.
12 591 000 руб.

г. Братск



ж.р. Энергетик, ул. Гиндина, 6

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ

Площадь 3765,3 кв м в цоколе, на 1, 2, 3
этажах, чердаке, с земельным участком пло-
щадью 3521,25 кв м.
24 580 650 руб.

д. Малая Еланка



Иркутский р-н

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА

Здание склада 569,9 кв м, здание склада 931,1
кв м, дизельная 131 кв м, котельная 52 кв м,
монтерский до-мик 107,6 кв м, земельный
участок 29 600 кв м в аренде.
5 377 881 руб.

г. Алзамай



ул. Механизаторская, 26

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ

Нижнеудинский район, 1-этажное кирпич-
ное нежилое здание гаража площадью
106,00 кв м с земельным участком.
242 957 руб.

р.п. Атагай



ул. Победы, 19

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ

Нижнеудинский район, 1-этажное кирп.
нежилое здание гаража площадью 81,6 кв м
с зем. участком площадью 866 кв м.
165 078 руб.

Тулунский р-н



д. Булюшкина

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА

Монтерский домик из бруса 98,8 кв м,
дизельная – кирпичное здание 132,4 кв м,
земельный участок 9947 кв м (в аренде).
441 580 руб.

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

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

Резиденция XV

СЕМЕЙНЫЙ КВАРТАЛ

**Коттеджи в поселке
с инфраструктурой**



15 км
Байкальского
тракта

+7 (3952)999-700
резиденция15.рф

Объектом рекламы являются подрядные работы на строительство домов в поселке Резиденция XV

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