

газета

дело

ИЮНЬ, 2023 | № 5(132)

форум |

Как создать
симбиоз малого
и крупного бизнеса

4



компании |

Владимир Рябенко:
«В бизнесе важно
рисковать. Но – с умом»

10



событие |

«Новый босс»:
новые времена,
новые правила,
новые лидеры

12

Витрина территории: от Байкала до Аляски

Анатолий Казакевич –
о том, как история
помогает создавать
уникальный турпродукт

| 2



7 | ДЕЛУ-ВРЕМЯ
Инвестиции в новых условиях

15 | ДОМА ИЗ БУДУЩЕГО
О новых коттеджах в «Идиллии Эстейт»

18 | ЦИФРОВИЗАЦИЯ
Иркутскэнергосбыт вручил дипломы корпоративным клиентам

Витрина территории: от Байкала до Аляски

Анатолий Казакевич – о том, как история помогает создавать уникальный турпродукт

«Иркутск надо позиционировать как центр востока России и не только реанимировать его былое величие и значение, но и развивать территорию», – уверен известный предприниматель, путешественник и общественный деятель Анатолий Казакевич, который последовательно занимается этим много лет. Перед скорым открытием парк-отеля «Байкал-Аляска» – одного из масштабных проектов, нацеленных на популяризацию нашего региона, Анатолий рассказал Газете Дело о концепции проекта и преимуществах парк-отеля, дизайнерском креативе и необычном подходе к организации туризма на Байкале, а также о своих стратегических целях на ближайшие 10-15 лет.



Анатолий Казакевич, руководитель группы проектов «Сфера Байкала», инициатор экспедиции «Байкал-Аляска»

Фото А. Федорова

По пути сибирских купцов-первопроходцев

Анатолий, однажды наше издание уже рассказывало о проекте парк-отеля «Байкал-Аляска», пожалуйста, напомните основное: какова его концепция?

– Мы хотим популяризировать историю Иркутской губернии и восточных территорий нашей страны, в освоении которых огромную роль сыграли сибирские купцы-первопроходцы. Двести лет назад они устанавливали торговые связи между нашим регионом и Аляской, а мы за три летних сезона в 2017-2019 годах полностью прошли их путь от Иркутска до Ситки на парусном надувном катамаране. После этого у нас появилось огромное желание развивать тему с историей первопроходцев дальше. Мы выпустили книгу, аудиокнигу, а также представили городской администрации предложения о создании нескольких скверов, отражающих историческую карту Иркутской губернии. Эти предложения до сих пор актуальны, думаю, со временем мы их реализуем.

А потом решили сделать тематический отель, который может стать своеобразной «витриной» всей огромной территории от Байкала до Аляски. Уверен, Иркутск надо позиционировать как центр востока России и не только «реанимировать» его былое величие и значение, но и развивать территорию.

Как организован парк-отель?

– Отель «Байкал-Аляска» – это шесть корпусов, тематически разделенных по территориям: «Байкал», «Якутия», «Охотское море», «Камчатка», «Чукотка», «Аляска». Каждый корпус состоит из номеров разных категорий (всего в отеле 73 номера). Например, корпус «Байкал» – это люксы, вся «территория» от «Якутии» до «Чукотки» – полулюксы, «Аляска» – стандарты. Каждый номер посвящен какому-то интересному с точки зрения географии или истории месту на пути от Байкала до Аляски и тематически оформлен. Так что, даже прогуливаясь по территории парк-отеля, можно будет узнать много полезной информации.

Вы назвали отель «витриной» территории от Байкала до Аляски. В чем это будет проявляться?

– В первую очередь, в дизайне балконов, которые разработаны индивидуально для каждого номера и соответствуют идентичности определенного места.

Например, для балкона номера «Иркутск» использовалась штукатурка именно того цвета, который был характерен для архитектуры нашего города. Балкон номера «Ольхон» оформлен, словно ледяной грот, которыми прославился остров, а фонарики сделаны в виде льдинок. В номере «Бухта Песчаная» турист увидит прославившие это место ходульные

деревья и золотой песок, а в номере «Северный Байкал» – мозаику, составленную из изображений всех рыб этой части озера, которая славится лучшей рыбалкой.

Кроме этого, для номеров мы напечатали на дереве старинные карты Байкала с обозначенными глубинами озера.

Отель не капитальное строение, поэтому возникает вопрос: насколько он «основателен» в инженерном плане? Будет ли в нём тепло зимой, продумана ли звукоизоляция, какие удобства предусмотрены?

– Отель построен из СИП-панелей – это популярный строительный материал, устроенный по принципу сэндвича из трёх слоёв. Технология такая, что, даже если будет отключено отопление, никто не замёрзнет. На первых этажах всех номеров есть тёплые тамбуры. Обеспечена хорошая звукоизоляция: шумогашение между номерами составляет 40 децибел при норме 35. Предусмотрено центральное городское водоснабжение и водоотведение.

Когда планируете открыть отель?

– В летний сезон запустим первые номера и ресепшн, а весь номерной фонд – до конца осени. За новостями можно следить на сайте hotel.baikal-alaska.ru, у первых гостей есть шанс получить более привлекательные и выгодные условия отдыха в отеле.

Создаем для гостей яркие впечатления

Что предложите гостям, кроме возможности отдыха в отеле?

– Наш отель будет не просто местом, где можно переночевать, ведь люди отправляются в путешествие за эмоциями, и мы ориентированы на то, чтобы создавать для гостей яркие впечатления. Поэтому продумываем тематические услуги и для взрослых, и для детей, всего их запланировано 12.

Например, какие?

– Осенью открываем круглогодичный ресторан «Байкал-Аляска» на 100 мест. Рядом будет работать чайная, где начнем проводить чайные церемонии и дегустации элитного китайского чая, рассказывать о Великом чайном пути, который проходил через Иркутск. Также для гостей – бани, салон красоты, массаж, СПА, «Кедровая здравница». Так как отель располагается на территории уже сформировавшегося парка «Поляна», гости смогут посетить и его двадцать объектов для отдыха и спорта.

Анатолий, сейчас в туриндустрии большое внимание уделяется гастрономической составляющей путешествий, поэтому хочется подробнее узнать, чем будет интересен ресторан «Байкал-Аляска»?

– Его концепция схожа с концепцией отеля: создать впечатления и рассказать об истории, но только через еду. Мы представим здесь книгу рецептов со всей территории от Байкала до Аля-

ски: например, у посетителей будет возможность попробовать деликатесы с Камчатки или из Магадана. В последнее время из Иркутска налажено авиасообщение со всеми городами востока России: Якутском, Хабаровском, Магаданом, Петропавловском-Камчатским, и есть возможность напрямую привозить сюда свежие морепродукты.

А старинные рецепты будете использовать?

– В экспедиции по пути иркутских купцов мы записали несколько старинных рецептов, некоторые датируются 1907 годом, и, конечно, они будут в нашем меню.

Байкал – объект показа, а не место проживания

Ваша туристическая компания «Байкалов» с 2007 года организовала путешествия для 25000 туристов, планируете ли использовать этот опыт и для гостей отеля?

– Конечно. Организация экскурсий – это важнейшая составляющая нашей работы, поскольку мы создаем не просто отель, а комплексный туристический продукт. Причём кардинально отличающийся от того, что предлагается на иркутском рынке.

В чём новизна?

– У туристов сложился стереотип, что путешествие на Байкал – это обязательно недельная поездка на Ольхон, к примеру, но, на наш взгляд, это не самый лучший вариант провести время на озере и получить максимум впечатлений. Считаю, что гостю лучше совершать однодневные насыщенные поездки, живя в отеле в Иркутске.

Мы выстроили сеть из шести маршрутов, открыли продажи мест в путешествиях по первым трем. Маршруты в бухту Песчаная через Большое Голоустное представлены в летнем и зимнем форматах. Сейчас для удобства туристов в сотрудничестве с Национальным парком создаём там необходимую инфраструктуру, в том числе общественные туалеты.

Межрегиональный маршрут в Танхой строили совместно с минприроды Бурятии. Доставляем туристов из Листвянки на катере или хивусе, там для них организованы пешие прогулки, а в зимнее время – прогулки на снегоходах. Вечером – возвращение в Иркутск.

Третье направление – Кругобайкальская железная дорога. Экскурсия проходит в формате театрализованной постановки.

Есть маршруты, не связанные с Байкалом?

– Чтобы наши гости познакомились с культурой Бурятии, побывали в дацане, поели позы, встретились с шаманом, совместно с нашими партнёрами мы разработали прекрасный турпродукт с посещением посёлка Усть-Ордынский.

Будут ли экскурсии по Иркутску?

– У нас есть экскурсия по городу с погружением в историю купечества. Анализируя наш опыт, мы пришли к выводу, что многим туристам, особенно предпринимателям, руководителям предприятий, интересно не только посмотреть местные достопримечатель-

тельности, но и узнать об иркутском купечестве, его роли в развитии города, а также о том, какие уникальные предпринимательские кейсы реализуются сейчас, к примеру, как устроен 130-й квартал.

Кроме этого, мы купили и реконструировали скоростную экскурсионную лодку, оформили её в соответствии со всеми требованиями и теперь можем проводить исторические экскурсии для небольших групп по Ангаре, показывая Иркутск с воды.

Какие-то еще направления планируете развивать?

– Мы ищем партнёров по созданию туристического продукта на реке Иркут. Но не сплавов, а более динамичных вариантов знакомства с этой очень красивой рекой.

И ещё один вариант – вертолётная однодневная экскурсия на Шумак.

Таким образом, у нас получается полноценная недельная программа, которая даёт возможность отнестись к Байкалу не как к месту проживания, а как к месту показа. Такой формат уже сложился во всём мире, особенно в странах со схожими климатом и территориями, такими как Исландия, Финляндия, Аляска, где основной номерной фонд, гостиницы сконцентрированы в крупных городах, из которых туристы совершают радиальные поездки по разным направлениям.

Вблизи от центра, вдали от суеты

Анатолий, давайте вернёмся к разговору о парке «Поляна». Вы сказали, здесь более 20 объектов. Расскажите о них подробнее.

– «Поляна» – современное комфортное пространство для отдыха горожан и гостей города, работу которого обеспечивают 17 резидентов. Одно из главных преимуществ парка – это возможность проведения разных праздников и мероприятий как семейного формата, так и корпоративного. Сейчас в парке организовано более 15 гриль-зон для компаний. Такой формат встреч и общения очень востребован у горожан. Популярны и русские бани, которые мы называем «жарким сердцем» нашего парка.

Кроме этого, в парке расположены 10 спортивных объектов: пейнтбол, волейбол, wake, футбол, лучно-арбалетный тир, веревочный парк, есть сапборды, байдарки, зимний картинг. Очень много развлечений для детей: от различных аттракционов до детского центра «Поляна затей», где можно оставить ребёнка на полдня или на день. Центр, кстати, работает круглый год.

А с недавнего времени в «Поляне» появилась возможность проведения свадебных регистраций: парк стал официальной площадкой иркутского



ЗАГСа. Первую свадьбу провели 23 марта, церемония регистрации прошла на колесе обозрения.

А для любителей более спокойного, созерцательного отдыха есть локации?

– Мы развиваем в парке прогулочные зоны, где можно уединиться на природе, не выезжая за пределы города. У нас даже есть такой девиз: «Вблизи от центра, вдали от суеты». Это очень здорово, в том числе и для туристов: можно ведь по-разному Иркутск увидеть – или как город «из стекла и бетона», или как экологичный город, погруженный в природу.

У нас есть глобальная долгосрочная цель – создать пешеходный кольцевой маршрут протяженностью 5300 метров. Проходить он будет на смежных с «Поляной» территориях: в том числе мы хотим соединить парк понтоном мостом с участком на Тёплых озерах. Этот проект мы уже обсуждали с администрацией города.

Правильно понимаю, что парк «Поляна» развивается и к нему могут присоединиться заинтересованные предприниматели?

– Да, на территории есть 10-12 площадок, которые мы готовы предоставить в аренду, чтобы предприниматели реализовали здесь свои проекты. Для этого необходимо обратиться по телефону 500-689.

В команде прощайте достигнуть большего

На каких принципах базируется парк-отель как бизнес-проект?

– Когда мы проектировали отель, понимали, что собственных средств на его полную реализацию у нас нет. Вложения организаторов в общий объект составляют примерно 10-15%, всё остальное – средства инвесторов, наших партнёров.

Мы выработали такую форму, как продажа номеров. На тот момент это было наше ноу-хау: инвестор приобретает номер или несколько, или даже долю в номере. Доход получает от выручки непосредственно со своего номера минус расходы на электричество.

Плановая рентабельность проекта составляет по нашим расчетам 17-20% в год на вложенный капитал, в среднем ожидаемая доходность на номер – около 100 тысяч рублей в месяц. Наш финансовый план рассчитан исходя из консервативного прогноза заполняемости отеля 65% – средне-статистического уровня по отрасли в нашем регионе. Но в нашем случае мы, конечно, «целимся» на показатели 85-90%, ведь речь идёт о комплексной услуге. Я заинтересован, чтобы все наши инвесторы получали хороший доход и в дальнейшем также вкладывались в проекты, которые мы планируем развивать на Байкале. В ближайшее время закончим формирование пула инвесторов на последние номера отеля и в бизнес ресторана, но «забежать в последний вагон» еще можно.

Как отель будет управляться?

– Каждой функцией в проекте занимается отдельный резидент, предприниматель. Управление отелем – не исключение. На эти цели идёт 25% от общей выручки, в сумму включено всё, в том числе расходы на персонал, рекламу, текущий ремонт за исключением какой-то капитальной реновации.

У нас уже выстроена аналогичная схема работы по управлению и парком «Поляна», и парком «Солнечная дорога»: мы ежеквартально собираемся, обсуждаем, что нам нужно, что хотим развить и сделать. Минимум бюрократии, максимум практики, и решения принимаются более взвешенные.

Идея отеля «Байкал-Аляска», как и парка «Поляна», – собрать единомышленников, современных предпринимателей – потомков иркутских купцов-первопроходцев и сделать что-то большое сообща. Получается?

– По большей части наши инвесторы – это предприниматели, которых привлекает именно идея проекта, его концепция. Можно ведь было сделать отель на любую тему, но мы взяли за основу то, что отражает историю нашей территории, и это притягивает определённых людей, из которых формируется коллектив, объединённый общими ценностями. К примеру, половина инвесторов, вошедших в другой наш проект – «Солнечная дорога», живут в микрорайоне Солнечный. Мотивом вложиться в непрофильный для многих из них актив в первую очередь стало желание улучшить территорию вокруг, повысить качество жизни – своей и детей.

Моя главная задача – собрать таких людей в нужном месте, правильно составив этот пазл, потому что в команде всегда можно добиться более масштабных результатов. Я бы это сравнил с походами в горы, морскими переходами – в команде и в одиночку. Лично я в одиночку ни в горы, ни в море не пойду. Поэтому для меня подобрать партнёров в проект – то же самое, что собрать экипаж, только эта «экспедиция» рассчитана на 10-15-20 лет совместного сотрудничества, а может, и больше. На полжизни договариваемся, не на месяц.

Николай Самойлов



hotel.baikal-alaska.ru

ВАЖНО

Поддержка – от государства, опора – на предпринимателей

«У меня есть незыблемые долгосрочные цели на 10-15 лет, к которым буду двигаться: развитие нашего региона, обустройство мест отдыха, создание качественных турпродуктов. При этом путь, которым буду идти, может меняться хоть каждый день, потому что ситуация у нас меняется каждый день», – заявил нашему изданию Анатолий Казакевич.

Одна из важных целей – решение проблемы с благоустройством посёлков на берегах Байкала: МРС, Хужири, Бугульдейки, Большого Голоустного, Больших Котов, Листвянки, Большой Речки и других населённых пунктов. Нельзя закрывать глаза и на отсутствие достойных условий в транзитных посёлках – Байандае, Еланцах, где люди останавливаются по дороге на Байкал. Но без непосредственного взаимодействия с органами власти сделать это нереально, уверен Анатолий.

– Я являюсь единственным на текущий момент членом экспертного совета при комитете Государственной Думы по туризму и развитию туристической инфраструктуры от Иркутской области, и уже не как предприниматель, а как эксперт отмечу, что решить вопрос благоустройства посёлков как для жителей, так для туристов можно только за счёт федеральных и областных бюджетов, потому что в муниципалитетах даже на проекты благоустройства денег нет и не ожидается, – сделал акцент Казакевич.

Ещё одна набравшая проблема – причальные сооружения на водных объектах Приангарья. Как отметил Анатолий, губернатор Иркутской области дал поручение Федерации парусного спорта разработать концепцию развития парусного спорта в регионе и схему пирсов. Документ сейчас готовится, но, чтобы изменить ситуацию, требуется не только схема, но и немалые средства на проектирование причальных сооружений, экологическую экспертизу, строительство.

– Качественные туристические услуги при наличии инфраструктуры создадут предприниматели. Необходимо только предоставить им долгосрочные стабильные условия для ведения бизнеса, – утверждает Анатолий.

Кроме этого, по мнению эксперта, в регионе существует ряд законодательных барьеров, которые негативно отражаются на развитии туризма. Среди них, в частности, существующий в регионе запрет на выезд любых транспортных средств на лёд.

– Раньше у нас на льду Иркутского залива в микрорайоне Солнечном проводили забег троек, и это исконно иркутское событие привлекало много участников и зрителей, а МЧС обеспечивало все необходимые меры безопасности при его проведении. Сейчас же на лёд запрещено выезжать даже гужевому транспорту, и этот казус надо устранять, потому что лёд – это то, ради чего к нам едут туристы, – говорит предприниматель. – При этом я, безусловно, категорически против того, чтобы по льду Байкала все каталась на машинах.

Ещё один актуальный вопрос, который, по мнению Анатолия, необходимо решать с участием федеральной власти, – зарыбление Байкала, потому что рыбалка – тоже одно из привлекательных направлений для привлечения туристов в Иркутскую область. Но мы в этом, к сожалению, проигрываем другим регионам. При этом опыт решения проблемы уже наработан и в мире, и в нашей стране.

– Туризм – одна из стратегических отраслей для государства, визитная карточка любой территории, его главная миссия – формирование образа региона, – убеждён Анатолий Казакевич. – И без государственной поддержки туризм с этой миссией не справится. Бизнес может создавать отдельные коммерческие услуги, а всю отрасль, конечно же, нужно поддерживать силами государства, но опираться при этом на экспертизу предпринимателей и тех людей, кто ведёт конкретную деятельность в этой сфере.



В одной лодке

Как создать симбиоз малого и крупного бизнеса

Крупные компании ждут, когда к ним за заказами обратятся представители малого и среднего бизнеса, а те в свою очередь жалуются на отсутствие инициативы со стороны корпораций. Казалось бы, все хотят и готовы сотрудничать, но случаев удачного партнерства не так много. Что не так? Тему взаимодействия 26 мая, в День российского предпринимательства, обсудили на форуме «Бизнес в условиях современности», который организовали Центр «Мой Бизнес» и Иркутское отделение «Опоры России» при поддержке правительства региона.



Фото А. Федорова

ПОРА ЗАНИМАТЬ НОВЫЕ НИШИ

– Сегодня перед бизнесом стоит новая задача – реализация открывшихся возможностей. И первые, кто способен начать это делать, – представители малого и среднего бизнеса, – отметил на открытии форума заместитель председателя правительства области Георгий Кузьмин. – На уровне правительства региона действует ряд программ по поддержке малого и среднего бизнеса. Они реально помогают развитию производства, экспортного потенциала.

Спикер добавил, что главное для малого и среднего бизнеса – не бояться проявить инициативу. Начальник управления промышленности министерства экономического развития и промышленности области Сергей Какаулин добавил, что наш регион переживает сейчас вторую индустриализацию. Появляются новые заводы, активно развивается фармацевтическая промышленность. В прошлом году объем инвестиций в Иркутской области составил более 800 млрд рублей, что вывело Приангарье на первое место в СФО.

По информации минэкономразвития, в регионе крупных и средних инвестиционных проектов сегодня насчитывается более 180 на общую сумму свыше 3 трлн рублей. Ожидается создание более 40 тыс. рабочих мест. Это серьезный вызов для всех, в том числе для малого бизнеса, на который в условиях санкций планируют опереться крупные компании.

– Инвестпроекты сталкиваются с проблемами импортозамещения, – продолжил Сергей Какаулин. – В связи с этим формируется достаточно большой и новый спрос на ту продукцию, которая ушла с рынка. Предстоит очень серьезная работа по заполнению открывшейся

ниши. Разработан различный инструментарий. К примеру, сервис импортозамещения, на котором любые предприятия, крупные и малые, могут выставлять свою продукцию. Доступ к витрине есть у компаний как из России, так и дружественных стран. Также на электронной витрине можно выставлять спрос на ту или иную продукцию.

В общероссийском сервисе уже зарегистрировано около 300 компаний Иркутской области, заключено порядка 3 тыс. контрактов. Сергей Какаулин рекомендовал предпринимателям изучить эту витрину и начать активно ею пользоваться, поскольку сервис может помочь вывести компанию на более широкий рынок.

Второй вызов для области – это создание 40 тыс. рабочих мест. И главный вопрос не только в физическом присутствии необходимых специалистов, но и в уровне квалификации. Правительство области совместно со средними специальными учебными заведениями запускает программы профессионалитета. Определено пока четыре направления по обучению специалистов, которые будут востребованы на новых и модернизируемых производствах.

МСП ЖДУТ КРУПНЫХ ЗАКАЗОВ

Спикеры форума отметили неплохую тенденцию на российском рынке – малый бизнес идет на тендеры крупных компаний. Но, по мнению Георгия Кузьмина, в Иркутской области сектор МСП несколько избалован наличием большого количества крупных предприятий. Такого соотношения нет сегодня ни в одном сибирском регионе.

– Региональные власти тоже проводят курсы на выполнение тех или иных работ, –

продолжил зампреда правительства области. – Но местный бизнес практически не заявляется на них. Приведу в пример расчистку рек: минприроды объявляет конкурс, и мы видим удивительную ситуацию – контракты выигрывают компании из Кемеровской, Тюменской областей, из Забайкальского края. Почему не выходят местные предприниматели, у которых тоже есть и специалисты, и техника? Вместо этого они терпят убытки, поскольку техника простаивает, работники не заняты. Поэтому я еще раз хотел бы призвать наш местный бизнес участвовать в конкурсах, мы заинтересованы, чтобы средства оставались внутри региона, чтобы эти деньги в итоге получали жители Приангарья, которые работают здесь.

Впрочем, есть в регионе и другие кейсы. Диляра Окладникова, директор Центра «Мой бизнес», отметила повышение активности малого и среднего бизнеса на закупках крупных компаний. По ее словам, начиная с марта прошлого года в Центр «Мой бизнес» в поисках партнеров среди малого и среднего предпринимательства стали обращаться крупные компании, которым нужно было быстро закрыть дефицит материалов или товаров, ранее завозимых из других стран.

– Мы познакомили между собой многие предприятия, – подчеркнула Диляра Окладникова. – Так, в прошлом году уровень конкуренции на проведенных закупках среди компаний МСП составил три предприятия на одну закупку. Два года назад этот показатель был ниже в два раза. Мы очень плотно работали с электронными площадками, оттачивали механизм.

Сегодня предприниматели могут обратиться в Центр «Мой бизнес», прийти на индивидуальную консультацию специалиста, который станет их проводником в сфере заказов и курсов от момента консультации до участия в

закупках. В режиме «одного окна» бизнесу доступны льготные инструменты. В частности, содействие по внедрению технологических решений, гарантии за предпринимателей перед банковскими институтами, доступ к инфраструктуре и другие.

Для формирования конкурентной среды и налаживания собственных производств в различных отраслях промышленного сектора, в регионе используют комплексный подход. Промышленный прогресс не стоит на месте: постоянно внедряются новые технологии, и как следствие – промпредприятия имеют потребность в обновлении основных производственных мощностей, чтобы соответствовать мировым тенденциям. А для этого необходимо дорогостоящее оборудование. И здесь на помощь приходит Центр «Мой бизнес», в котором можно получить сразу несколько услуг: подбор источника финансирования, написание бизнес-плана, получение льготного займа с поручительством Центра «Мой Бизнес» в качестве залога.

Благодаря сотрудничеству Центра «Мой Бизнес» и Фонда развития промышленности Иркутской области в 2021-2022 году 19 промышленных предприятий региона получили льготное финансирование под 1-3 % годовых на общую сумму более 325 миллионов рублей. При этом Центр «Мой бизнес» предоставил поручительство в качестве залога на сумму более 213 миллионов рублей. Взаимодействие региональных институтов оказало комплексную поддержку производственным предприятиям по выпуску пластиковых емкостей, запуску новой деревообрабатывающей линии и производству сэндвич-панелей и металлоконструкций, а также изготовлению профессиональной гидравлики. Кроме того, Центр «Мой бизнес» сопровождает предприятия, оказывая услуги – маркетинговые, получение сертификации на продукцию, по выводу товаров на экспорт. Это так же помогает промышленному сектору развиваться и ориентировано в том числе на импортозамещение.

УДАЧНЫЙ ОПЫТ

– С сетью «Слата» и Сбербанком мы уже три года реализуем проект по сопровождению фермерской продукции до уровня ритейла, – добавила Диляра Окладникова. – Это и пищевое направление, и товары бытового назначения. Мы взаимодействуем с теми, кто готов реализовывать продукцию на полках ритейлеров, анализируем клиентов по чек-листу, выбираем пункты, которые не соответствуют требованиям «Слаты», и совместно дорабатываем, чтобы дорастить предпринимателя до необходимого уровня. Кроме того, работа с крупным ритейлом требует определенного запаса готового продукта. Таким образом Центр «Мой бизнес» помогает «доупаковать» бизнес, а Сбербанк – дофинансировать.

Активно привлекает малый и средний бизнес к сотрудничеству Иркутская нефтяная компания. Директор департамента по региональной политике и взаимодействию с органами государственной власти ИНК Ольга Харина заметила, что крупному бизнесу все же не хватает инициативы от МСП, особенно регионального. И если в целом по стране небольшие компании из других регионов все чаще и чаще выходят на тендеры ИНК, то в Иркутской области активность малого бизнеса гораздо ниже.



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

Центр «Мой бизнес» Иркутской области работает в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»

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

– Необходимо, чтобы предприятия МСП ориентировались на потребности крупного бизнеса и откликнулись на наши конкурсы, подряды, которые мы выкладываем на своих сайтах, и не боялись участвовать в тендерах, – говорит Ольга Харина. – Хочется развеять миф о том, что крупный бизнес предъявляет высокие требования, которым малый и средний бизнес не может соответствовать. У ИНК таких повышенных критериев нет. Достаточно просто зарегистрироваться на нашей платформе, приложить минимум документов. Конечно, конкуренция на конкурсах бывает довольно высокая, нужно быть сильнее, быстрее. Попробовать можно всегда.

Участники форума обратили внимание, что компании МСП, возможно,стораживает долгое оформление финансовых процедур. Например, отсрочка платежей может составлять 45-60 дней. Есть еще различный формат приема товара у поставщика. Все это приводит к замораживанию средств малого бизнеса, которому приходится в результате обращаться в банк.

Своим опытом взаимодействия с малым бизнесом поделился крупный поставщик продуктов питания ТД «Элит Трейд».

– Наша глобальная цель – помогать клиентам развивать свой бизнес, потому что чем лучше у них дела, тем лучше для нас, – откровенно сказала представитель «Элит Трейд» Александра Олюнина. – Несколько лет мы проводим мероприятия по обучению специалистов своих клиентов в регионе. Помимо обучения мы постоянно консультируем наших клиентов, помогаем им внедрять новые информационные технологии. Думаю, давно назрела идея по созданию общего, полезного всем, центра компетенций.

ДЕКЛАРАЦИЯ ДРУЖБЫ: ДВЕРИ ОТКРЫТЫ

Председатель Иркутской «Опоры России» Алексей Егоров напомнил участникам форума о декларации взаимодействия крупного бизнеса и МСП, разработанной на уровне правительства России. Документ описывает принципы работы компаний друг с другом. Выделено пять направлений: доступ на рынке, доступ к инфраструктуре, к финансированию, модернизация производственных и административных процессов и развитие человеческого капитала и компетенций. Реализация проекта позволит МСП области найти рынки сбыта продукции, открыть новые производства, будет способствовать импортозамещению, созданию рабочих мест и росту налоговых поступлений в бюджет области.

Все, что написано в декларации, важно воплотить в жизнь. Речь идет о субконтрактах, когда от 25 до 50% продукции, производимой крупным бизнесом, выполняется предприятиями малого бизнеса. Для реализации декларации разработана дорожная карта, которая состоит из 28 пунктов и последовательно вовлекает малый и крупный бизнес во взаимодействие, чтобы, в конечном счете, у них получилась хорошая деловая дружба, выгодная для всех.

– Казалось бы, двери крупного бизнеса открыты для МСП, но есть еще много сложностей.

Как правило, в малых компаниях нет нужного специалиста, который бы постоянно отслеживал тендеры, готовил необходимые документы для участия в них.

В Центре «Мой бизнес» выработан алгоритм действий, который сейчас внедряется.

У нас в планах создать единый электронный сервис для предприятий регионального уровня по аналогии с федеральным. А мы готовы запустить временный вариант по размещению заказов крупного бизнеса и визиток МСП на сайте Центра «Мой бизнес». Главное, нужна вовлеченность со стороны предпринимателей. Только сообщая мы сможем запустить механизм эффективного взаимодействия крупного, среднего и малого бизнеса, – заявила в свою очередь Дилера Окладникова.

О ФОРУМЕ

Масштабный форум «Бизнес в условиях современности» состоялся в День российского предпринимательства в Иркутске. В событии, организованном Центром «Мой Бизнес» и Иркутским отделением «Опора России» при поддержке Правительства региона, приняли участие более 500 человек. Участники форума – успешно работающие предприниматели, а также те, кто делает первые шаги в бизнесе или еще только планирует начать свое дело. Программа охватила широкий спектр тем: выступили полтора десятка спикеров-практиков, работало десять секций.

Министр экономического развития и промышленности Наталья Гершун рассказала, что сегодня в Иркутской области зарегистрировано более 87 тысяч субъектов малого и среднего бизнеса, в то время как число самозанятых увеличилось более чем в два раза и составило более 97 тысяч. Она подчеркнула активную позицию бизнеса Приангарья, который пришел отметить День предпринимателя вместе, обсуждая и решая самые актуальные вопросы, желая познакомиться и научиться новому.

– Центр «Мой бизнес» всегда готов стать надежной поддержкой в развитии своей целевой аудитории – как на территории Иркутской области и Российской Федерации, так и на зарубежных рынках. Хочу пожелать вам успехов в вашем нелегком труде, масштабирования, ярких интересных проектов, которые позволят развиваться вам и вашей команде. Команда Центра «Мой бизнес» –



это более 50 специалистов, которые работают в разных направлениях и отраслях. Мы оказываем более ста востребованных услуг и мер поддержки. Причем, чтобы их полу-

чить, не обязательно лично посещать центр. Можно отправить заявку на сайт, и наши специалисты свяжутся с вами, – отметила Дилера Окладникова.

«Деньги – сильный инструмент»

Какие кредитные возможности есть у бизнеса

Займы, кредиты, лизинг... Предприниматель должен уметь пользоваться всеми доступными кредитными возможностями. Такое мнение озвучил один из бизнесменов – участников дискуссии, организованной Центром «Мой бизнес», на которой присутствовали основные партнеры Центра. При соблюдении всех правил заемные деньги – это сильный инструмент, который дает серьезный толчок развитию компании.

Центр «Мой бизнес»: «Наша сила в партнёрстве»

Как отметила на встрече директор Центра «Мой бизнес» Дилера Окладникова, партнёрство помогает обеспечить доступ для бизнеса к финансовым ресурсам благодаря кредитно-гарантийной поддержке. Так, партнёры Центра выдают займы, кредиты, гарантии и лизинг, а Центр «Мой бизнес» предоставляет свое поручительство по ним в качестве альтернативы залогового обеспечения.

Сумма поручительства может достигать до 70% от суммы кредита или займа, а в абсолютном выражении может составить 42 млн руб. в зависимости от потребностей бизнеса. Вознаграждение за поручительство минимально, а именно 0,5% годовых от суммы поручительства.

– Центр предоставляет поручительство как для бизнеса, уже крепко стоящего на ногах, так и для начинающих предпринимателей и самозанятых, – пояснила Дилера Окладникова. Заявку на поручительство можно подать лично, на сайте Фонда mb38.ru или непосредственно в банке-партнере Центра при обращении за финансированием.

Несмотря на все вызовы новой реальности, в 2022 году Центр «Мой бизнес» предоставил 367 поручительств, что на 60% больше, чем в предыдущем году. Предприниматели получили финансирование на общую сумму 4 015 млн рублей с участием поручительства в качестве залога на сумму 1 782 млн рублей. Таким образом, государство берет на себя долю обеспечения по кредитным обязательствам предпринимателей.

Фонд микрокредитования: «Мы заморозили ставки»

Время для бизнеса сейчас непростое, сообщила директор Фонда микрокредитования Иркутской области Ольга Мосина, и Фонд готов активно поддерживать предпринимателей. По ее словам, несмотря на то, что Фонду только семь лет, он уже зарекомендовал себя как серьезная организация.

– Сумма займа – от 50 тыс. до 5 млн рублей, срок – 3 года. С 2021 года займы до 500 тыс. рублей под 5% могут получить самозанятые. Для социальных предпринимателей ставка еще ниже – 2,5%.

ФРП: «Выдаём льготные займы от 5 млн до 5 млрд»

Настроить систему импортозамещения, организовать производство отечественной продукции, построить новые логистические цепочки – в этом как никогда заинтересованы федеральные и региональные власти. Получить льготное финансирование на эти цели можно в Фонде развития промышленности. Здесь, в отличие от Фонда микрокредитования, выдают более крупные займы.

– У регионального ФРП есть программы льготного финансирования, которые реализуются совместно с федеральным фондом, а есть и те, что мы разработали и претворяем в жизнь самостоятельно. В общей сложности это 8 про-

грамм, по которым промышленные предприятия области могут получить заём в размере до 200 миллионов рублей по ставке от 1% до 3% годовых. По этому направлению мы активно сотрудничаем с центром «Мой бизнес», который предоставляет гарантийную поддержку многим нашим заёмщикам.

Кроме того, мы предоставляем и возможность компенсировать часть ранее понесённых затрат – на доставку сырья до места производства, транспортировку готовой продукции до места продажи и плату процентов по кредитам, направленным на реализацию проектов импортозамещения, – рассказала Анна Копалова, начальник отдела сопровождения проектов фонда развития промышленности Иркутской области.

Часто предприниматели обращаются в Центр «Мой бизнес», чтобы не только получить поручительство, но и выбрать для себя наиболее оптимальный вариант финансирования. Сотрудники, зная продукты всех банков-партнеров, помогут определиться с выбором финансовой организации и со сбором пакета документов. В коммерческих банках условия программы государственной поддержки практически один и те же.

Получить консультацию по подбору финансирования и структурирования сделки можно по телефону +7 (3952) 202-102. (вн. 144) либо подать заявку на сайте Центра «Мой бизнес».

Материалы форума «Бизнес в условиях современности»:

ВИДЕО

Посмотреть запись трансляции



ТЕЛЕГРАМ-КАНАЛ

с презентациями всех спикеров



ПОЛУЧИТЬ
КОНСУЛЬТАЦИЮ

по подбору финансирования
и структурирования сделки



mb38.ru

Магнит для туристов

Эксперты обсудили развитие турбизнеса на Байкале

В День российского предпринимательства эксперты туристического рынка собрались за круглым столом, чтобы обсудить точки притяжения и перспективы развития отрасли в регионе. Встречу организовал Центр «Мой бизнес». Как отметила его директор и внештатный советник губернатора Иркутской области по туризму Диляра Окладникова, интерес россиян к внутреннему туризму, и в частности к Байкалу, готовы поддержать и на региональном, и на федеральном уровне.



Анатолий Казакевич, Михаил Серебренников, Елена Дуберштейн, Даниил Марышкин

Фото А. Федорова

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ТУРИЗМ – НОВАЯ ТОЧКА РОСТА

По итогам акселератора «Открытая промышленность», в апреле 2023 года Приангарье стало лидером в номинации «ПРОМпоколение – за лучшую стратегию по привлечению специалистов нового поколения в промышленность».

– Байкал остается основным магнитом для туристов, и наша задача – создавать альтернативные маршруты, в том числе – промышленного туризма. Для развития этого направления у нас есть все составляющие. Иркутская область, как известно, богата не только разнообразной ресурсно-сырьевой базой, но и сильной промышленностью. При этом важным звеном всех этих процессов в регионе является молодежь, – подчеркнул сотрудник министерства экономического развития и промышленности Иркутской области Михаил Серебренников.

Цель – к 2025 году вовлечь в сферу промышленного туризма 36 предприятий. Развитие этого направления – важный элемент сдерживания оттока населения из региона. Проведенный в рамках акселератора опрос показал: 40%

респондентов хотели бы посетить площадки промпредприятий. Интерес к промышленному туризму проявляют и туроператоры, они готовы включать промышленные экскурсии в общие турпродукты.

«Пилотами» в сфере промышленного туризма стали шесть предприятий – Иркутская нефтяная компания, Иркутская ГЭС (ЕвроСибЭнерго), Азия Мьюзик Компани, Байкалкварцсамоцветы, Усольские узоры и Элит Трейд. По итогам работы акселератора компании из Иркутской области заметили на федеральном уровне.

ДЕЛОВОЙ ТУРИЗМ: ФОКУС НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК

Спрос на деловые мероприятия в России растет, а уровень MICE-туризма (объединение дел с отдыхом) достиг допандемийного.

– В Иркутске, правда, пока не так. Мы проанализировали информацию по загрузке отелей – деловых туристов в нашем регионе, увы, не так много, как хотелось бы. Но мы уверены, тренд пойдет и до нашего региона, – пояснила дирек-

тор по стратегическому развитию Ассоциации «Байкальская виза» Елена Дуберштейн.

Из хороших новостей – MICE-туризм переориентируется на внутренний рынок. В целом, бюджеты на MICE-туризм в 2023 году не растут, но при этом люди хотят больше внимания, сервиса либо набора услуг. Корпоративные клиенты делают в последнее время акцент на INCENTIVE-туры.

Заказчики практически всегда сочетают деловую повестку с программами на природе. Важная составляющая – авиабилет. Впрочем, дорогие авиабилеты – это проблема всего региона, а не только туристической отрасли.

– Гости готовы проводить в Иркутске и день, и два, но достойных конкурентных турпродуктов пока нет, – отмечает Елена Дуберштейн. – Для корпоративных групп важна комплексная программа с мастер-классами, театрализованными шоу, дегустациями, квестами. В регионе не хватает масштабных мероприятий, фестивалей, которые могут стать магнитом для всех туристов.

Кроме того, Байкал не готов к комфортному приему групп на 50-100 человек. VIP-формат размещения возможен только для мини-групп.

– Гостей везут в Листвянку – самое простое и быстрое решение. Нужно менять информационное поле: рекламировать новые территории в интернете, а принимающей стороне договариваться с туроператорами, чтобы те на лояльных условиях показывали звездам, лидерам мнений другой Байкал, – считает Даниил Марышкин, руководитель компании «Территория Байкала», занимающейся вип-турами.

ОБЪЕДИНЕНИЕ В КЛАСТЕРЫ – ПУТЬ К РАЗВИТИЮ

Один из вариантов решения перечисленных проблем, по мнению организаторов круглого стола, объединение предпринимателей, представляющих региональный турбизнес. Поэтому Центр «Мой бизнес» ведет активную работу в этом направлении с действующими и потенциальными участниками туристического рынка региона: туроператорами, ресторанами, санаторно-курортными организациями, гидами-экскурсоводами, ремесленниками и предпринимателями, чья продукция может быть востребована в сфере туризма.

– Эпоха перемен задает неизменный тренд на объединение и консолидацию усилий, – считает Диляра Окладникова. – Объединение в кластеры – дополнительная форма развития для предпринимательских инициатив. Центр «Мой бизнес» помогает в запуске кластерных проектов, финансируя их продвижение. Группы компаний объединяются с целью популяризации общих идей, ценностей, предлагая свою продукцию или услуги. Примером таких кластерных проектов являются событийные и тематические мероприятия – фестивали «Olkhon Ice Park» и «Ешь! Люби! Байкал!».

Суть, цель и форматы кластерных проектов могут быть разными. Сотрудники Центра «Мой бизнес» ежедневно ведут переговоры с предпринимателями, обсуждая и прорабатывая разные варианты взаимовыгодных кластерных цепочек. Возможно, и ваша компания может стать одним из ее звеньев, получив новый виток развития. Получить консультацию можно по телефону 202-102, вн.150

Или на сайте:

Трансляция секций
форума:

Telegram-канал
форума с презентациями
и всех спикеров:



КСТАТИ

ТОП-5 популярных мест на Байкале

Учитывая данные муниципалитетов по турпотоку, в Иркутской области можно выделить пять точек притяжения, считает Анатолий Казакевич.

1. Иркутск: набираем обороты

– Иркутск имеет самую высокую среднегодовую загрузку, самый большой турпоток. Среднее количество дней пребывания в гостиницах увеличилось в 2 раза и составляет до 2,5-3 дней.

2. Ольхон, МРС: острые проблемы с инфраструктурой

– Второе направление по турпотоку и первое по популярности в интернете – это Ольхон, МРС. Но инфраструктура в этом направлении не справляется с таким потоком гостей и требует значительного улучшения.

3. Листвянка: фокус на Тальцы

– Листвянка – третья точка по посещаемости. Рядом с Листвянкой есть прекрасный комплекс Тальцы. Региональное правительство, Корпорация Туризм.РФ создают там кластер с большим количеством гостиниц – для этого имеются земельные участки, есть инфраструктура, есть выход по воде через Листвянку на Байкал.

4. Байкальск: федеральное финансирование

– Байкальск – это самое перспективное у нас в регионе направление с точки зрения потенциала.

Есть 550 га земли на территории бывшего БЦБК, есть финансирование. Эксперты рекомендуют обратить внимание на Байкальск. Через восемь лет там построят масштабный Байкальский курорт.

5. Большое Голоустное: внимание на набережную

– В прошлом году завершено долгожданное асфальтирование дороги до Большого Голоустного. И теперь появился еще один прекрасный прямой маршрут до Байкала, кроме Листвянки. Далее в планах строительство набережной в

Большом Голоустном.

Отдельно эксперты отмечают набирающий обороты тренд на развитие однодневных экскурсий из Иркутска на Байкал. Они считают его перспективным.

– С одной стороны, туристы могут получить 100% впечатления от Байкала и рекомендовать его друзьям, с другой, могут вернуться в Иркутск и получить высококачественный сервис. Для однодневных экскурсий из Иркутска доступны Песчанка, Листвянка с КБЖД, Танхой, Золотая орда в Усть-Ордынском округе.



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

Центр «Мой бизнес» Иркутской области работает в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»

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

Инвесторы могли удвоить капитал

8

Облигации сегодня интереснее акций

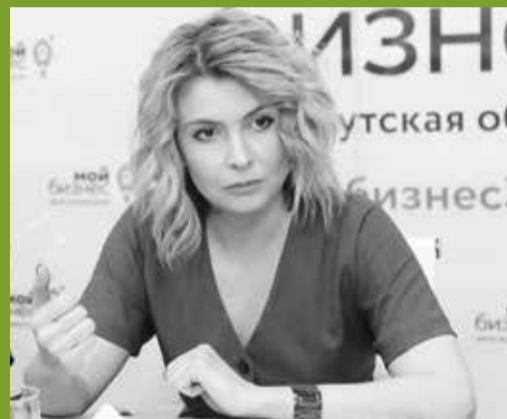
9

Основная защита – аллокация по классам активов

9

Личный опыт: Что делать, когда «финансовая подушка» превращается в «наволочку»

9



ПАНИКА В ПРОШЛОМ

Весна 2023-го стала довольно удачной для российского фондового рынка. На фоне относительного политического затишья и дивидендных историй индекс Мосбиржи растёт непрерывно уже несколько месяцев подряд. Означает ли это, что рынок адаптировался к новой реальности? Как ведут себя инвесторы спустя год после кризиса?

Эти и другие вопросы Газета Дело обсудила на круглом столе с экспертами.



Паника в прошлом

Как инвесторы адаптировались к новой реальности

Весна 2023-го стала довольно удачной для российского фондового рынка. На фоне относительного политического затишья и дивидендных историй индекс Мосбиржи растёт непрерывно уже несколько месяцев подряд. Означает ли это, что рынок адаптировался к новой реальности? Как ведут себя инвесторы спустя год после кризиса? Эти и другие вопросы Газета Дело обсудила на круглом столе с экспертами.



Фото А.Федорова

«Инвесторы могли удвоить капитал»¹

Эдуард Семёнов, «БКС Мир инвестиций»², – о возможностях арбитража и росте рынка

Времена турбулентности, паники и эмоций на фондовом рынке прошли: уже к лету 2022-го инвесторы адаптировались к изменившейся реальности и начали активно пользоваться новыми возможностями, приумножая свои капиталы. А таких возможностей было немало, заявил на круглом столе директор иркутского филиала компании «БКС Мир инвестиций»³ Эдуард Семёнов.



Время зарабатывать

Весна прошлого года была настоящим стрессовым временем как для инвесторов, так и для инвестиционных компаний. Как рассказал Эдуард Семёнов, специалистам пришлось «переквалифицироваться» в психологов: успокаивать клиентов и уберегать их от эмоциональных решений. К лету люди успокоились и адапти-

ровались к изменившимся условиям. «В любое время на рынке можно зарабатывать, – убежден Эдуард. – Куда инвестировать в новой реальности? С решением этого вопроса мы как раз и помогаем нашим клиентам – с помощью цифровых сервисов, разветвленной инфраструктуры компании, с помощью инструментов – как новых, там и «забытых старых», которые в изменившихся условиях

стали давать интересную доходность».

Заработали на разнице

Самым перспективным инструментом для крупных инвесторов оказалась ОФЗ.

«Наши инвесторы в июне прошлого года покупали бумаги за рубежом по цене, например, 30% от номинала, переводили их в Россию – и зарабатывали на разнице», – пояснил Эдуард.

Тот же сценарий, по его словам, сработал и с корпоративными еврооблигациями. Покупая на западе еврооблигации, например, Газпрома⁴ по 50-55% от номинала, можно было продать их в России по 90%. «Некоторые инвесторы успевали провести такую операцию несколько раз».

Сейчас эта тема продолжается, хоть уже и не столь интересна: говорить о доходности в десятки процентов не приходится: «Спреды между западными рынками и нашим выравниваются».

Рынок растёт

Также всем инвесторам БКС предлагает российский рынок. Оболочка может быть любой: ПИФы, прямая

покупка акций и облигаций, прочие инструменты. В Telegram-канале БКС-Инвестиции регулярно появляются интересные варианты: «Человек, который особо не хочет разбираться в рынке, заходит и видит идеи по разным эмитентам».

Динамика российского рынка радует: этой весной на фоне относительного политического затишья и дивидендных историй индекс Мосбиржи растёт уже несколько месяцев подряд, с ноября 2022 года. «Если абстрагироваться и оценивать ситуацию рационально – то, что изменилось для российских компаний? Например, Сбербанк⁵: прибыль хорошая, основной бизнес в России. Многие купили акции по 80-100 и сейчас вполне довольны».

Трезвый расчет

Традиционная для мая ситуация, когда рыночная активность снижается и действует принцип «Sell in May and go away»⁶, по мнению Эдуарда Семёнова, не приведет к серьезной коррекции. «Небольшую коррекцию мы ожидаем, но в большей степени это связано с дивидендными истори-

ями, которые приходятся на первую половину года, а сейчас очень многие зарабатывают именно на дивидендах».

Как бы ни развивалась ситуация, главный принцип в инвестициях остается прежним – холодная голова и трезвый расчет, убежден эксперт. «Бывают моменты, когда можно заходить в рынок и покупать вообще всё, что лежит, – прилив поднимает все лодки. Потом наступает ситуация, когда поднимается уже далеко не всё – и нужно покупать выборочные, интересные идеи. А иногда, как сейчас, нужно абстрагироваться и принимать рациональные решения, пользоваться рекомендациями специалистов. Специально для своих клиентов мы проводим встречи с экспертами и аналитиками федерального уровня. Подробную информацию можно узнать, обратившись к нам в офис».



г. Иркутск, ул. Ленина, 30
8 800 500-55-45
www.bcs.ru

1. Услуги брокера не являются услугами по открытию банковских счетов и приему вкладов, деньги, передаваемые по договору о брокерском обслуживании, не подлежат страхованию в соответствии с Федеральным законом от 23 декабря 2003 года № 177-ФЗ «О страховании вкладов в банках РФ». Данная информация не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, и финансовые инструменты либо операции, упомянутые в данном материале, могут не соответствовать вашему инвестиционному профилю, финансовому положению, опыту инвестиций, инвестиционным целям. Определение соответствия финансового инструмента либо операции инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и толерантности к риску является задачей инвестора. Информация не может рассматриваться в качестве гарантий или обещаний в будущем доходности вложений, уровня риска, размера издержек, безубыточности инвестиций. Результат инвестирования в прошлом не определяет дохода в будущем. Не является рекламой ценных бумаг. 2. «БКС Мир инвестиций» используется ООО «Компания БКС в качестве товарного знака. 3. Брокерские и депозитарные услуги оказывает ООО «Компания БКС». Лицензия № 154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. Лицензия № 154-12397-000100 от 23.07.2009 на осуществление депозитарной деятельности. Без ограничения сроков действия. Выданы ФСФР. С информацией о Компании и услугах, декларацией о рисках, информационными документами по финансовым инструментам и связанным с ними рисках, иной подлежащей раскрытию информацией (включая ссылку на страницу, на которой можно оставить обращение (жалобу) рекомендуем ознакомиться по ссылке: <https://broker.ru/disclosure>. 4. ПАО «Газпром», акции обыкновенные именные бездокументарные. ISIN: RU0007661625. Данные госрегистрации: РОССИЯ, 1-02-00028-А, 30.12.1998 (www.gazprom.ru). 5. ПАО Сбербанк, акции обыкновенные, номер государственной регистрации выпуска 10301481В (www.sberbank.com). 6. Sell in May and go away (пер.) – продавать активы в мае и уйти с рынка до осени. Данная информация не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, и финансовые инструменты либо операции, упомянутые в данном материале, могут не соответствовать вашему инвестиционному профилю, финансовому положению, опыту инвестиций, инвестиционным целям. Определение соответствия финансового инструмента либо операции инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и толерантности к риску является задачей инвестора. ООО «Компания БКС» не несет ответственности за возможные убытки инвестора в случае совершения операций либо инвестирования в финансовые инструменты, упомянутые в настоящем материале, и не рекомендует использовать указанную информацию в качестве единственного источника информации при принятии инвестиционного решения. Услуги брокера не являются услугами по открытию банковских счетов и приему вкладов, деньги, передаваемые по договору о брокерском обслуживании, не подлежат страхованию в соответствии с Федеральным законом от 23 декабря 2003 года № 177-ФЗ «О страховании вкладов в банках РФ».

«Облигации сегодня интереснее акций»

Сергей Малых, «Центум», – о замещающих бумагах и рынке физиков

Директор инвестиционной компании «Центум» Сергей Малых считает облигации наиболее интересным активом для частных инвесторов. Последний год для этих бумаг стал по-настоящему «золотым временем». О том, почему замещающие облигации сегодня интереснее акций и каковы перспективы валютного рынка, он рассказал на круглом столе.



Выгодное замещение

По словам Сергея Малых, зарабатывать на облигациях сегодня могут не только инвесторы с большими капиталами, но и менее крупные игроки. Речь в первую очередь идет о замещающих бумагах. «Инвесторы покупали их на западе с дисконтом – сейчас они хотят выйти в кэш. Появляются возможности, когда бумаги торгуются здесь даже дешевле, чем там. Для частных инвесторов это прекрасный момент, возможность зафиксировать на долгий срок хорошую доходность 8-11%».

Плюсов у таких вложений немало: во-первых, никаких инфраструктурных рисков, которые были на западе, здесь нет: всё в российской юрисдикции. Во-вторых, купоны по облигациям привязаны к валюте, но выплачиваются в рублях. «Валюта у нас с января выросла существенно. Доходность у тех, кто вложился в облигации в начале года, когда проходила актив-

ная фаза замещения, сейчас составляет 30-40%».

По словам Сергея, в ближайшее время будут приходиться новые свежие выпуски. «Мы ожидаем, что эмитентов законодательно принудят к размещению – помимо Газпрома, ММК, Лукойла появятся новые имена. Объём этих облигаций существенный, а порог входа – доступный для розничных инвесторов. Если там выпуски торговались по 100-200 тысяч долларов, то здесь номинал – 1000 долларов».

Изоляция и рынок «физиков»

Сергей Малых считает, что облигации сегодня более перспективны, чем акции. И дело не только в том, что «синица в руках» надежнее непредсказуемого «журавля». «Я не столь оптимистичен в прогнозах по росту акций, – поделился эксперт. – Хотим мы этого или нет, но санкции всё равно

будут сказываться, сдавливать бизнес в его росте на длинной дистанции. Это в свою очередь отразится на динамике экономических показателей. Так что большого движения по акциям я не жду. Скорее всего, мы уйдём в определенную стагнацию».

Есть у «санкционной» медали и обратная сторона. Российский рынок стал очень локализованным, отрезанным от внешнего мира – и в этом можно найти определенные плюсы. «То, что происходит сейчас за границей с банковским кризисом, нас, скорее всего, никак не коснётся: мы в своей «песочнице», – пояснил Сергей. – Она у нас маленькая, а деньгам надо куда-то двигаться – и это будет толкать цены вверх».

Любопытно и то, что сегодня мы имеем дело с «рынком физиков»: их доля на Мосбирже достигла 81%. В этом есть определенные риски. «Мы можем оторваться от фундаментальных показателей и начать фонтанировать с точки зрения популярности отдельных бумаг. Понравилось – покупаем. И наоборот – на любую ситуацию частные инвесторы – очень эмоциональные по своей природе – могут отреагировать соответствующим образом. Рынок в этом случае скорректируется очень сильно. Одним словом, волатильности добавится однозначно».

Для понимания картины в целом, с точки зрения бизнеса рынку акций расти особо не на чем, но сейчас рынок во власти «физиков». В условиях ограниченного списка инструментов, простыми словами, эффекта «узкого горлышка», он способен серьезно поднять в стоимости популярные бумаги. А

рядом с безумной популярностью всегда находится и стремительная паника. Как более консервативный инвестор, я в такой ситуации стараюсь голосовать за более прогнозируемые и потенциально более интересные с точки зрения доходности инструменты – это замещающие валютные облигации.

«В рубль не верю»

Что касается рынка валюты, то здесь – настоящие качели: курс «мотает» вверх/вниз. «Центробанк сегодня практически не присутствует на рынке валюты, не влияет на него. Рынок стал сам по себе: есть импортёры, есть экспортёры. Когда эти потоки между собой не стыкуются, мы это сразу видим по динамике курса. Яркий пример – майские праздники. Импортёры отдыхают, экспортёры заваливают рынок – рубль сильно укрепляется. Импортёры возвращаются после праздников – мы сразу видим всплеск девальвации рубля».

Сергей Малых ожидает, что в ближайшей перспективе мы увидим некую стабилизацию курса между 82 и 77. Но в целом в рубль эксперт не верит: большой дефицит бюджета нужно чем-то закрывать, это будет сдавливать экономику. «Если выйдем из коридора 82, то, скорее всего, пойдём дальше, к 100. Но можем спокойно увидеть и 55 – потому что есть движения по санкциям, которые могут полностью перекрыть импорт в Россию. Всё это, разумеется, отразится на курсе».

Директор ИК «Центум» Сергей Малых
Тел. 89025169822
Telegram канал @MetodMalykh_bot

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

Что делать, когда «финансовая подушка» превращается в «наволочку»

Наряду с экспертами в круглом столе приняли участие и практикующие инвесторы. Они рассказали, как выбирают время и инструменты для вложения и что считают лучшим активом в плане доходности.



Евгений Кожевников, владелец дизайн студии Tandem Inc, поделился, что в начале года не стал вкладывать прибыль в свой

бизнес, как делал прежде, а открыл брокерский счёт. «В этом году решил: надо остановиться со станками-железяками и сформировать подушку безопасности. Завёл себе брокерский счёт, купил ОФЗ. 10%, которые они дают, меня устраивают: это лучше, чем банковские депозиты с их доходностью 5-7%. Присматриваюсь и к корпоративному рынку».



Предприниматель с 24-летним стажем, президент Ассоциации лесозаготовителей и лесозаготовителей Евгений Бакуров

рассказал, что события прошлого года кардинально изменили его подходы к инвестированию. «Я всегда вкладывал максимально в один продукт – свой бизнес. И у меня был рост от 180 до 220% годовых. 24 февраля 2022 года всё изменилось». К началу СВО у предприятия было остатков продукции на миллиард рублей. За 9 месяцев эта «подушка безопасности» превратилась в «наволочку»: миллиард растаял до 100 миллионов. Евгению удалось сохранить бизнес, найти новые рынки сбыта, но стало очевидно: одной лесозаготовкой сыт не будешь.

Предприниматель стал искать другие варианты для вложений. «Проанализировав ситуацию, я понял, что западные компании перемещаются сюда, тот же Газпром ведёт активную стройку в Сибири и нуждается в лесовосстановлении. Мы построили питомник на 650 000 саженцев, продали их. Сейчас строим вторую теплицу. Купили участок 6 га, на котором можно вырастить ещё несколько миллионов саженцев. Это позволит вернуться к обороту компании в 250-300 миллионов». Помимо этого, Евгений инвестирует в фондовый рынок, недвижимость, рентный бизнес, онлайн-торговлю дикоросами, одеждой. «Мы осваиваем порядка двадцати направлений, в десять уже вложились и получаем доход. В текущей ситуации важно не только выжить, но и правильно разместить инвестиции и быть спокойным за свои доходы».



Елена Борнер, управлющий партнер «Байкальского проектного офиса», вице-президент «Ассоциации консалтинговых компаний Сибири и Дальнего Востока», подтвердила: спрос среди инвесторов на новые бизнес-проекты растёт. Многие предприниматели готовы вкладываться в производство, развитие туристического и гостиничного направлений, индустрии красоты, медицинского бизнеса. «Активность очень высокая, работы много, – поделилась Елена. – Меня радует, что предприниматели не унывают, а ищут новые возможности. Тем более, что их сейчас, действительно, очень много».

Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией.

«Основная защита – аллокация по классам активов»

Эдуард Ряхов, «Открытие Инвестиции», – о диверсификации и валютных качелях

Несмотря на всю привлекательность облигаций, не стоит «складывать все яйца в одну корзину», убежден Эдуард Ряхов, главный менеджер «Открытие Инвестиции» в Иркутске. На круглом столе он рассказал, как диверсификация портфеля помогла клиентам выйти из 2022 года с прибылью и какие инструменты помогают справляться с волатильностью курса валют.

Риски валютных качелей

Свое выступление на круглом столе Эдуард начал с анализа ситуации на валютном рынке. По мнению эксперта, главный риск сейчас не в том, что рубль будет ослабевать и девальвироваться по отношению к доллару: у России экспортная экономика, для нас это нормально. «Вопрос именно в диапазоне колебаний. Когда курс ходит от 120 до 52 за пару месяцев, это, конечно, страшно и для импортёров, и для экспортёров, потому что они не могут прогнозировать ситуацию, принимать решения».

При этом избежать подобных валютных качелей в ближайшее время вряд ли удастся. Центробанк на курс напрямую влиять не может. «Основной «музыкальный инструмент», под который все пляшут, – это экспортёры и импортёры, их соотношение, – пояснил Эдуард. – Когда экспорт в 2022 году снижался в долларовом выражении, импорт снижался гораздо более высокими темпами, профицит торгового баланса был огромный – мы увидели курс 52 рубля. Затем экономика начала подстраиваться, изменились постав-

щики, наладился параллельный импорт – мы увидели ослабление рубля и возврат его к уровням 70-80».

Основной инструмент, который «Открытие Инвестиции» предлагает клиентам в условиях таких «американских горок», – хеджирование валютных рисков через срочный рынок. «Это не способ заработать, а возможность зафиксировать тот курс, который тебя устраивает, чтобы далее были прогнозируемые платежи, понятный денежный поток».

Главное – диверсификация

В целом в условиях турбулентности Эдуард призывает взвешенно подходить к инвестициям и не забывать о главном – нельзя «складывать все яйца в одну корзину», важно диверсифицировать свой портфель. Эксперты «Открытие Инвестиции» в Иркутске много работают с клиентами для того, чтобы повысить уровень финансовой грамотности, воспитать инвестиционное мышление.

«Многие, к сожалению, не понимают, что значит диверсификация. Зай-



дут, допустим, на рынок, подберут 50 российских акций и думают, что они диверсифицированы. Но наступает 24 февраля – и смысла в такой «диверсификации» нет никакого. Или диверсифицируются по страновому признаку. Но случается пандемия covid-19 – и смысла опять же нет».

В портфеле, по мнению Эдуарда, должны быть представлены драгоценные металлы, акции, облигации, фонды денежного рынка. «Основная защи-

та и спокойствие для инвестора – это аллокация по классам активов и периодические ребалансировки портфеля. С таким подходом можно было спокойно, даже с небольшой прибылью, пересидеть турбулентный 2022 год».

открытие Инвестиции
Иркутск,
ул. Декабрьских Событий, д 100А
8 (800) 500-99-66
+7 (395) 225-81-50

«В бизнесе важно рисковать. Но – с умом»

10 цитат бизнес-адвоката Владимира Рябенко

«Мы видим свет в конце тоннеля, а если не видим – прорубаем тоннель», – с таким подходом адвокат Владимир Рябенко и его партнеры уже 25 лет защищают интересы бизнеса в 27 регионах России – от Москвы до Владивостока. О репутации, работе на результат, столичных амбициях и умении рисковать – в нашем материале.



Владимир Рябенко, бизнес-адвокат

Фото А. Федорова

1. О репутации: «90% клиентов приходят по сарафанному радио»

– Конечно, наш конек – репутация, ей уже более 25 лет. В нашем небольшом городе ее можно было испортить легко. Но 90% клиентов по-прежнему приходят в бюро по сарафанному радио, и это подтверждает качество репутации и наших услуг.

Дух компании всегда был в том, что мы реально «болеем» за дело клиента. Да, это очень тяжело – пропускать чужие, казалось бы, вопросы через себя, но, поверьте, для нас важнее – помочь решить проблему. Просто сходить в суд – проиграл или выиграл, не важно – это не наш

вое дело – вспоминаешь: 10 лет назад у тебя было что-то подобное, это помогает найти решение.

Мы занимаемся в первую очередь бизнес-адвокатурой, потому что для нас это интереснее и понятнее. Но, конечно, оказываем юридические услуги и физическим лицам – обычно это собственники или руководители бизнеса. Не отказываем им в любой помощи – пусть это даже ДТП или взыскание займа. Клиент должен чувствовать поддержку во всем и найти решение своих вопросов в одном месте.

3. О рисках: «Помогаем просчитать последствия»

– Как-то раз я прочел интервью пятерых суперуспешных российских бизнесменов – тех, кого называют олигархами, – о том, как они добились такого колоссального успеха. Из десяти пунктов на первом месте у всех стоял один – они не боялись рисковать. В России это очень важно: если ты рискуешь, есть большой шанс, что ты победишь. Это адреналин, это драйв.

Наши клиенты-бизнесмены – именно такие люди: они не боятся рисковать. И наша задача здесь, как бизнес-адвокатов, – просчитать последствия и варианты действий. Если клиент для себя принял решение рискнуть, то мы максимально обезопасим его путь. Обозначим уровень рисков и то, как их можно снизить.

4. О защите бизнеса: «Пока гром не грянет...»

– В числе наших эксклюзивных предложений – юридический аудит и защита бизнеса компании. Это один из главных китов успешного

бизнеса. В наших реалиях голова предпринимателя забита главным вопросом: как заработать денег? И очень редко кто изначально выстраивает такую структуру бизнеса и его взаимоотношений с контрагентами, при которой компания защищена от рисков. Я думаю, в Иркутске лишь 10% предпринимателей готовы заниматься юридической защитой превентивно. К юристу обращаются, как правило, когда проблема уже появилась.

Когда я только начинал свой профессиональный путь, работал юристом в банке. Управляющей была Вера Моисеевна Давыдова. И она, наверное, единственный в моей жизни человек, кто на любые переговоры с клиентом всегда брал с собой юриста. Клиенты спрашивали: «Зачем нам юрист?» Вера Моисеевна отвечала: «Он должен сразу говорить, что из обсуждаемого реально воплотить юридически, а о чем даже думать не стоит». Это меня тогда еще поразило, и с тех пор я постоянно эту историю своим клиентам рассказываю, пытаюсь донести, что любую проблему лучше предупредить. Но так уж наш менталитет: пока гром не грянет...

5. О ценах и ценности: «Мы работаем на результат»

– Вопрос о стоимости юридической помощи, наверное, один из ключевых в отношениях с клиентом. Я всегда стараюсь, чтобы наша ценовая политика была релевантной клиентскому запросу (конкретной правовой ситуации) и соответствовала рынку. При этом, безусловно, в своей практике мы отталкиваемся от рекомендаций адвокатской палаты и уже с учетом конкретных фактических обстоятельств (сложность, длительность, планируемые трудозатраты) согласовываем финальную стоимость. В то же время для клиентов важна не столько стоимость, а, в первую очередь, наше восприятие и личная вовлеченность, нацеленность на достижение результата. Мне кажется, что в этом кроется залог нашей успешной репутации.

6. Об аутсорсинге: «Это удобно и выгодно»

– Мы предлагаем клиентам полное юридическое сопровождение на условиях аутсорсинга – это удобно, заменяет весь юридический отдел и расходы на него, включая налоги, канцелярию, юридические программы. Для бизнесмена самое главное в жизни – время. Когда у тебя не болит голова о юридических вопросах: ты отдал это и уверен в качестве – это высвобождает огромный ресурс.

Но, если клиент не готов отказаться от юриста в офисе, мы выстраиваем сотрудничество, дополняя друг друга. Штатный юрист – особенно в большой компании – обычно завален текущей: договоры, приказы, трудовые книжки... Конечно, когда среди этой рутины вдруг возникает какое-нибудь серьезное дело из серии «надо взыскать 100 миллионов», ему может быть не просто. И здесь привлечение внешних консультантов очень кстати. В этом случае мы выстраиваем взаимодействие, совместную работу с юристом компании: мы, конечно, не конкуренты, а союзники.

7. О технологичности: «Отслеживаем все тенденции»

– Технологичны ли мы? Не знаю. Мы пока не используем искусственный интеллект в решении своих задач. Но у нас выстроена работа внутри: глубокая специализация сотрудников, совместное обсуждение, выстраивание стратегии, тактики, при необходимости подключение экспертов и специалистов из других областей знаний. Даже доску маркерную для мозговых штурмов имеем – всё как положено (*улыбается*). И, конечно, мы постоянно отслеживаем тенденции развития юридического рынка, новые технологии, читаем много специальной литературы, следим за Telegram-каналами, связанными с юриспруденцией. Мы в курсе всего, что происходит с юриспруденцией в России, – это точно.

Недавно один из зарубежных клиентов спросил, сталкивался ли я с понятием «обратное прокальвание корпоративной вуали»? Я сказал, что нет, но потом специально изучил этот вопрос. Он оказался понятным, и у нас даже были такие кейсы, только назывались они по-другому, более просто. Зато как звучит – «обратное прокальвание корпоративной вуали»! Красота!

8. О проблемах бизнеса: «В топе – логистика и трудности с оплатой»

– Проблем, с которыми обращаются предприниматели, – много. Традиционно в топе – запросы, связанные с субсидиарной ответственностью при банкротстве, а также с правами на недвижимость: легализация проблемных объектов недвижимости, устранение кадастровых ошибок и коллизий, истребование недвижимости из чужого незаконного владения.

В последнее время добавились проблемы с логистикой, задержками оплаты. Цепочки нарушились, начались трудности с поставками. Сейчас нельзя быть уверенным, что товар придет вовремя, особенно если это иностранные контрагенты. Зарубежные банки не переводят вовремя деньги, а иногда и вовсе пропадают.

Большие проблемы и в лесной отрасли. Экспорта леса в прежних объемах нет, у некоторых предприятий лес просто гниет на полянах: себестоимость такова, что проще оставить его там, чем вывозить. Всё это глобальные проблемы в масштабах страны, и они отражаются на наших клиентах, большинство которых занимаются производством.

9. О столичных амбициях: «Москва про нас услышит»

– В Москве, по моему мнению, хорошо зарабатывать, но жить лучше в Иркутске. Как говорит мой близкий друг, Иркутск – уникальный, здесь есть все времена года: зима – это зима, лето – это лето, пусть и короткое. Я люблю свой город.

У бюро столичные амбиции есть, и мы их уже реализуем. Почти год назад мы совместно с партнерами коллегии адвокатов «Десница» запустили проект в Москве. Там мы занимаемся как уголовным, так и гражданским правом.

Столица «покоряется», конечно, непросто. Но, что меня удивило – зачастую там очень низкое качество юридических услуг, на первом месте – деньги. Но я верю, что ситуация изменится, и качество будет важнее. Это такой столп, который сложно победить, так что здесь – вопрос времени. Мы уже пользуемся той репутацией, которую нарабатывали в Иркутской области и других регионах, нарабатываем и там. Я уверен: Москва про нас услышит.

10. О команде: «Я в своих людях уверен»

– Я в своих людях уверен. Четко понимаю, что это боевые и самостоятельные единицы, мне не нужно контролировать качество их работ. Если есть проблема – мы ее обсуждаем, в остальном – выкрулят сами. Они профессионалы. Постоянно обучаются, ездят на различные форумы, в том числе в роли спикеров. И я это поддерживаю: «Ребята, пожалуйста, учитесь, это важно, это интересно. Бюро оплатит».

В команде развита взаимовыручка и взаимозаменяемость, все работают в постоянном диалоге, все нацелены на результат. Моя задача – организовать работу, выстроить взаимодействие коллег так, чтобы получился результат, которым будут довольны. Я всегда своим сотрудникам говорю: «Мне бы хотелось, чтобы клиент звонил мне два раза. Первый: «Я к вам с проблемой», второй: «Спасибо большое, что вы ее решили»». Это идеально.

Мы позиционируем себя как адвокатов-экспертов, и в этом наше основное отличие от юристов в компаниях. Мы занимаемся не просто юридической рутинной работой, но стратегией и тактикой ведения дела. Оцениваем проблему клиента с разных сторон – налоговой, аудиторской, юридической, политической. Это масштабнее. Мы видим свет в конце тоннеля, а если не видим – то прорубаем тоннель.

Мы занимаемся в первую очередь бизнес-адвокатурой, но, конечно, оказываем юридические услуги и физическим лицам – обычно это собственники или руководители бизнеса. Клиент должен чувствовать поддержку во всем и найти решение своих вопросов в одном месте

сценарий. Мы всегда придумываем нестандартные ходы и работаем на результат.

2. О специализации: «Бизнес-адвокатура – это интересно»

– Наша специализация – это налоговое право, строительство, сделки с недвижимостью, субсидиарная ответственность при банкротстве. Плюс специализации – в огромном опыте. Видишь но-

«Безвыходных ситуаций не бывает»

Команда адвокатского бюро – о профессии юриста, адвокатских принципах и ошибках бизнеса

Каждый в команде бюро – опытный специалист в своем деле. Профессионализм сотрудников помогает находить выход там, где его, на первый взгляд, нет. Мы попросили Владимира Рябенко представить коллег, а самих адвокатов и юристов – рассказать, за что они любят свою профессию, с какими ошибками бизнеса сталкиваются и на каких принципах строят работу.

Быть арбитром и стремиться к справедливости

Павел Булыгин

Адвокат, специализация: *судебно-арбитражные споры в сфере строительства и недвижимости*

Павел – один из «столпов» адвокатского бюро. «Мне иногда кажется, что Павел «живет» на работе», – говорит о коллеге Владимир Рябенко. По словам Владимира, Павел – человек-всезнайка: очень развитый, интеллектуальный, компетентный адвокат, готовый ответить практически на любой вопрос из любой области права.



• Профессия юриста в некотором смысле является универсальной, ведь право, как регулятор обще-

ственных отношений, охватывает все сферы жизни. Это позволяет «объять необъятное», выстроить свою экосистему деловых контактов и направить ее в положительное русло. Юриспруденция приучает быть арбитром даже в обыденной жизни и стремиться к справедливости.

• **Основной принцип для меня – нацеленность на результат**, чтобы исключить работу ради работы. Есть и сугубо профессиональные принципы адвокатской деятельности, которые прописаны в статье 8 Кодекса профессиональной этики адвоката. Пункт №1 содержит базовые положения: «честно, разумно, добросовестно, квалифицированно, принципиально и своевременно исполнять свои обязанности, активно защищать права, сво-

боды и интересы доверителей всеми не запрещенными законодательством средствами, руководствуясь Конституцией Российской Федерации, законом и настоящим Кодексом».

• **Стараюсь заниматься только нестандартными и сложными вопросами.** Решение, как правило, всегда выстраданное. А рецепт его поиска очень простой: думать, думать и еще раз думать.

• **В основе предпринимательской деятельности лежит риск.** Без него бизнес не смог бы существовать и развиваться. Думаю, что бизнес должен максимально хеджировать юридические риски, чтобы избежать привлечения к установленной законом ответственности.

Закон суров, но это закон

Яна Лебедева

Адвокат, специализация: *коммерческие и корпоративные споры, споры в рамках банкротства*

По словам Владимира Рябенко, Яна – прекрасный адвокат, ведет крупные московские, питерские проекты; много клиентов находятся у нее на абонентском обслуживании. «Яна – трудолюбивый человек. Если в выходной возникают вопросы – всегда готова приехать на работу и все сделать. Срочная командировка? Не вопрос. И всю дорогу в самолете работает».



• Профессия адвоката очень насыщенная, разнообразная. Есть возможность общаться и взаимодействовать с большим количеством разных людей. Некоторая часть ра-

боты – это рутинная монотонная деятельность, заключающаяся в анализе стремительно меняющегося действующего законодательства и правоприменительной практики. Однако спустя долгие часы такого исследования можно найти какое-то новое решение, которое повлияет на исход дела.

• **Есть известное латинское высказывание «Закон суров, но это закон».** Соблюдая принципы адвокатской этики, главным в своей работе я считаю разъяснение доверителю всех возможных вариантов исхода дела, последствий принятия им тех или иных решений – как положительных, так и отрицательных.

• **Каждый случай и каждый судебный спор – уникальны.** Хоть нормы права и являются универсальными, жизненная ситуация, к

которой они применяются, всегда остается единственной в своем роде. Поэтому нет стандартных шаблонных судебных кейсов, для каждого дела разрабатывается своя правовая позиция, тактика и стратегия ведения дела.

• **Бизнесмены часто, увидев на горизонте выгодную сделку, слишком торопятся ее заключить.** Но в таких делах спешить не стоит. Мы транслируем мысль о том, что категорически не стоит подписывать договор без проверки его юристом. Предпринимателю стоит обратить внимание на риски, о которых предупреждает его адвокат. Хоть и говорят, что адвокаты – профессиональные пессимисты, но мы знаем и предчувствуем, с какими сложностями бизнесмену, возможно, придется столкнуться в суде.

Драйв и поиск истины

Полина Спесивая

Юрист, специализация: *гражданское право*



Полина Спесивая специализируется на корпоративном праве. Как говорит Владимир Рябенко, проблемами каждого клиента она всегда проникается лично, «болеет» за благополучный исход дела: «Полина у нас спортсменка, поэтому привыкла все вопросы доводить только до победы».

• **Для меня профессия юриста – это драйв, поиск истины и справедливости.** Люблю свою профессию за то, что она способствует развитию и в ней невозможно застыть или заскучать.

• **Безвыходных ситуаций не бывает** – это мой главный принцип в работе.

• **Чаще всего бизнес терпит убытки** по причине недобросовестной конкуренции, сфабрированных

претензий. Но самая главная ошибка – это нежелание привлекать юриста к разрешению правовых проблем, от самых мелких до самых крупных. В большинстве своем начинающие или уже опытные предприниматели привлекают юриста к решению проблемы на этапе, когда уже сложно что-то исправить. Юрист должен сопроводить работу компании на всем пути развития – от самого создания.

Доверие и работа на результат

Елена Булыгина

Адвокат, специализация: *налоговые споры*

Елена Булыгина – одна из основателей адвокатского бюро. По словам Владимира Рябенко, Елена по праву считается одним из лучших налоговых консультантов: «Для такой работы необходима усидчивость и любовь к цифрам. Именно эти качества сделали ее таким профессионалом».



• **Люблю свою профессию за возможность помогать людям.** Получаю моральное удовлетворение, когда удаётся решить проблему, с которой ко мне обратились. Моя работа – это творческий процесс: от того, как ты выстроишь фактические обстоятель-

ства, какую оценку и интерпретацию им дашь, во многом зависит исход дела.

• **Для меня главное – это честность в работе с клиентом**, всегда стараюсь обозначить все возможные варианты исхода дела, даже самые неблагоприятные. Важны доверие и работа на результат. Всегда стараюсь искать эффективные решения, даже если у дела очень мало перспектив на положительный исход.

• **Большая ошибка, которую допускает бизнес из раза в раз:** сначала делают – а потом обращаются за консультацией к юристу. Зачастую бывает слишком поздно, и наступают негативные последствия, которых можно было бы избежать. Ещё одна ошибка – неполное раскрытие информации, имеющей отношение к делу. У клиента должно быть полное доверие адвокату, это позволит избежать неблагоприятных последствий.

Профессионализм и системность



Михаил Хромцов

Юрист, специализация: *коммерческие и корпоративные споры, споры в рамках банкротства*

Михаил работает в бюро с момента его основания. «Очень четкий и конкретный юрист, – дает характеристику Владимир Рябенко. – Всегда все по делу, но при этом уникальный юмор. Многие клиенты просят: “А можно, чтобы мое дело вел именно Михаил?” Я считаю, такой запрос дорогого стоит».

• **Профессия юриста затрагивает все сферы жизнедеятельности человека**, помогает объективно оценивать возникающие спорные ситуации. За это ее и люблю.

• **Профессионализм, целеустремленность, системность** – главные принципы в работе для меня.

• **Основная ошибка предпринимателя** в том, что он совершает свои действия без профессионального юридического сопровождения, с этого момента и начинаются проблемы.

О КОМПАНИИ

Адвокатское бюро «Владимир Рябенко и партнеры» – многопрофильная юридическая фирма. Вошла в региональный рейтинг юридических фирм Право.Ru-300 по отраслям земельное право, коммерческая недвижимость, строительство (по итогам 2020 г.). Более 1000 компаний ежегодно доверяют бюро решение своих юридических вопросов. Среди клиентов – «Верхнеленское речное пароходство», «Норд-Вест», «Баргузин», «Shene ювелир» и другие.



ВЛАДИМИР РЯБЕНКО
АДВОКАТЫ-ПАРТНЁРЫ

Иркутск, мкр. Ершовский, 26А, оф. 402
8 (3952) 550-666



riabenko.ru

«Новые времена, новые правила, новые лидеры»

Под таким девизом 23 мая 2023 года в отеле «Irkutsk city center» прошёл грандиозный бизнес-интенсив «Новый босс». Организатором мероприятия выступила консалтинговая компания «Бизнес-партнер». В качестве спикеров были приглашены более 20 успешных предпринимателей, имеющих за плечами сотни реализованных кейсов. Мероприятие прошло в рамках реализации Национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

«Важно, чтобы в компании был “рассол”»

Юлия Кальвина – об интеграции, кадрах и «рассоле» в компании

«Сегодня вы можете иметь прекрасные технологии, замечательные продукты, универсальный сервис, но, если у вас слабая энергетика и невдохновленная команда, все достижения компании можно свести к нулю». О том, как заниматься развитием команды и саморазвитием, управляющий Иркутским отделением Сбербанка, победитель Всероссийского конкурса «Лидеры Сбера-2022», кандидат экономических наук Юлия Кальвина рассказала на бизнес-интенсиве «Новый босс».



Время партнерства и новых лидеров

Одним из главных трендов сегодняшнего времени Юлия Кальвина считает интеграцию и коммуникацию. По ее словам, сегодня все заходит в различные партнерства: крупные компании – с блогерами, небольшие компании объединяются для работы на маркетплейсах. Есть и интеграция бизнеса с государственными органами – например, в

плане взаимодействия по субсидиям.

– Еще один тренд – смена типа лидера, – говорит Юлия Кальвина. – Личность лидера всегда очень важна, но какой лидер востребован сегодня? Звезда или человек-интегратор, коммуникатор, который может со всеми договориться? Конечно, второй вариант. И это наиболее ярко видно в крупных компаниях. Вспомните, еще 10-20 лет назад нам рассказывали, как создать личный бренд, как сделать так, чтобы коллек-

тив воспринимал тебя харизматичным лидером, который может всех повести за собой. Образ компании в те времена ассоциировался с одной яркой звездой. А кто за ней стоит – было не так важно. Сегодня всё изменилось. Востребованы люди, умеющие выстраивать коммуникации, работать с командой. Мир настолько изменчив, что один человек не в состоянии потянуть все новшества. Сегодня каждый сотрудник важен и требует к себе особого отношения.

Эмпатия и креативность

Крайне важно ставить перед сотрудниками большие, амбициозные цели, считает Юлия Кальвина.

– Как говорится, самое страшное не дойти до цели, а быстро добежать до нее. Нужно проводить работу со страхами и установками. Именно из-за страха многие не умеют адекватно оценивать и принимать ситуацию.

Важно развивать у сотрудника компетенции двух уровней: хард-скилы (базовые профессиональные знания и умения) и софт-скилы (клиентоориентированность, эмпатия, инициатива, креативность).

– Мы живём в век цифровизации. Простые функции в работе человека начинают выполнять технологии искусственного интеллекта. Но программы сами по себе не создаются. Поэтому в будущем будут востребованы креативность, эмпатия, ловкость. Мы развиваем эти качества,

проводя встречи, мозговые штурмы, стратегические сессии. В банках всё достаточно регламентировано, поэтому развитие креативности для нас – задача номер один.

Хватает ли при таком темпе работы времени сотрудникам на личную жизнь?

– Мы очень серьезное внимание уделяем качеству работы и нагрузке. Например, еще три-четыре года назад некоторые сотрудники задерживались в офисах после рабочего дня. Сегодня таких задержек практически нет. Переработка для нас – такое же критическое отклонение, как и невыполнение бизнес-плана. Трепетное отношение к личному времени сотрудника – очень важный момент и руководителю нужно так выстраивать работу, чтобы люди могли вовремя уходить домой.

Готовность к переменам

Исследования показывают, что 87% людей не любят свою работу, а 30% чувствуют себя измотанными. Такие люди чаще болеют и впадают в депрессию. Счастливым работником демонстрирует большую производительность, допускает меньше ошибок, лучше продает и конкурирует. Поэтому любой лидер всё чаще задумывается: что нужно сделать, чтобы сотрудник был счастлив?

– Счастливая работа – это правильно выстроенная система в организации, когда все сотрудники понимают свои

цели и задачи, когда есть хорошее рабочее пространство, эффективный рабочий процесс, справедливое вознаграждение, – считает Юлия Кальвина. – Второй уровень – это культура организации, нечто, объединяющее вас и сотрудников. Если в компании есть так называемый «рассол», то любой новый работник сразу пропитывается им, становясь членом команды. Важно, чтобы этот «рассол» был. Третье – это уже про то, как самому руководителю поддерживать свое энергетическое состояние. Потому что счастливый лидер – счастливый сотрудник.

Что делает счастливой саму Юлию Кальвину? Любовь к жизни, изменениям, готовность к новым бизнес-историям.

– Я люблю рисковать. Поэтому набираю в команду сотрудников, которые смогут меня сдерживать и приземлять. Но любовь к переменам очень мне помогает, ведь сама жизнь сегодня изменчива. В бизнесе тем более без адаптивности и готовности рисковать – никуда.

Важно, как лидер работает с высокопрофессиональным сотрудником.

– Очевидно, 70% должно тратиться на цели и смыслы, 20% на описание задач и только 10% на инструменты. Ведь если человек будет понимать – зачем это ему и компании, то сам найдет инструменты для выполнения задания, – говорит Юлия Кальвина.

Елена Белова

Сбыт и кадры

Диляра Окладникова – о ключевых проблемах бизнеса

Кадры, сбыт и маркетинг – вот топ проблем иркутских предпринимателей. О запросах компаний и о том, как Центр «Мой бизнес» помогает в преодолении трудностей, рассказала директор Центра «Мой бизнес», внештатный советник губернатора Иркутской области по туризму Диляра Окладникова.

По словам Диляры Окладниковой, в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» Центр «Мой бизнес» помогает иркутским предпринимателям решать ключевые проблемы: с кадрами, сбытом, маркетингом.

– Например, Центр «Мой бизнес» выделяет до 60% средств на маркетинговые услуги, это способствует увеличению объема реализации продукции предпринимателей, а кадровый вопрос решаем, соединяя предприятия со студенческими отрядами, в которых можно найти потенциальных работников, – пояснила она.

Выход на российские маркетплейсы

В прошлом году Центр «Мой бизнес» обучил порядка 200 предпринимателей продажам в интернет-пространстве, 60 оказали услугу по сопровождению на маркетплейсах, у 42 из них выручка выросла более чем на 50%. Диляра Окладникова напомнила, что объём продаж на маркетплейсах растёт на 60-70% в год.

– Все предприниматели должны в этом разбираться. Центр «Мой бизнес» проводит комплексную программу обучения: на первом этапе мы объясняем, как работать на площадке, на втором – сопровождаем на маркетплейсе. После такой учебы предприниматель начинает

грамотно развивать свой бизнес. Он не сидит в арендованном помещении, не ждёт, когда туда придут покупатели, не тратится на рекламу, а выходит через маркетплейс на крупные магазины, это сокращает расходы на вывод товаров в соседние регионы.

Сайт, бизнес-миссии, консультации

Еще одна из популярных услуг Центра – обеспечение участия в выставках и бизнес-миссиях. «Мой бизнес» помогает предпринимателям с выездом, содействует в брендировании и размещении на площадке выставочного центра.

Кроме того, возможно обратиться в Центр «Мой бизнес» для модернизации сайта компании, чтобы он стал продающим инструментом, через который приходят заявки и возможно оформить продажу. Также популярный блок мер поддержки – консультации.

– На бесплатной основе предприниматели могут получить консультации по ряду тем, среди которых – подбор финансирования и структурирования сделки, организации производства, юридическим, бухгалтерским налоговым и другим вопросам, – рассказала Диляра.

Гранты для социальных предпринимателей

Сегодня в тренде социальное предпринимательство. При получении это-

го статуса есть возможность получать гранты.

– Кто может получить статус? Дошкольные и образовательные учреждения, организации по развитию спорта, культуры, предприятия, где работают люди с ограниченными возможностями и предприятия, которые оказывают услуги для людей с ограниченными возможностями – рассказала Диляра. – Для того, чтобы получить грант в форме субсидии, необходимо до 1 июня подать заявку на вступление в реестр социальных предпринимателей Иркутской области. В прошлом году 21 соцпредприниматель получил средства гранта на поддержку до 500 тысяч рублей.

Выход на внешние рынки

Еще одно перспективное направление развития бизнеса – ВЭД. Каждого предпринимателя Центр «Мой бизнес» рассматривает, как потенциального участника внешнеэкономического рынка. По словам Диляры Окладниковой, продукция, которая производится в Приангарье, популярна в странах Средней Азии, постсоветского пространства, Монголии, Китае.

– Многие говорят, что экспорт – это сложно и дорого. Зато, выходя на экспорт, вы конкурируете не с соседним магазинчиком, а с миром. Растете как руководитель. Экспорт – это постоянные контракты, постоянный сбыт. В



нашем Центре помогут сделать первый шаг на внешние рынки. У нас есть таможенные консультанты, специалисты налогового учета во внешнеэкономической деятельности. Мы подберем вам потенциального зарубежного партнера. Вы примете участие на выставке или в бизнес-миссии.

Во внешнеэкономической деятельности есть свои международные мар-

кетплейсы. Выход на них в среднем стоит от 400 до 700 тысяч рублей. Эти расходы Центр «Мой бизнес» готов также взять на себя, в этом году они уже распределены.

– При условии, что у вас в наличии будет хороший готовый продукт. Наша задача – чтобы вы вышли на экспорт, работали, развивались.

Елена Белова

«Знания приходят через опыт»

Как развивать бизнес в кризис

«Японцы говорят: если у вас не случилось кризиса, который сложно пережить, купите эти впечатления за большие деньги. Мудрые люди понимают, что знания приходят именно через опыт», – говорит Олеся Семенова. В разгар пандемии иркутянка удалила из окружения всех скептиков и пессимистов и открыла новый бизнес. Сегодня Олеся руководит консалтинговой компанией, клиникой эстетической медицины Lamare и гостевым домом «SOVA» в Листвянке. Одним из главных антикризисных трендов предпринимательница считает коллаборацию. И организованный региональным бизнесом интенсив «Новый босс», на котором Олеся рассказала свою историю, – отличное тому подтверждение.

«Я исключила из жизни скептиков»

Олеся Семенова более 20 лет управляет консалтинговой компанией «Бизнес-Партнер», которая оказывает юридические, бухгалтерские услуги, а также занимается продажей онлайн-касс и программного обеспечения. Четыре года назад у компании на постоянном обслуживании было свыше 400 предпринимателей.

– Казалось бы, стабильный многолетний бизнес, но наступил 2020 год, пандемия, и наша компания в одночасье превратилась в службу спасения, – вспоминает предприниматель. – Нам звонили бизнесмены, которые просто рыдали и просили у нас помощи. Был момент, когда запаниковали и мы. Но пришлось взять себя в руки. Первое, что мы сделали в условиях неопределенности – приступили к оптимизации расходов. Мне, например, пришлось отказаться от своего любимого кабинета с прекрасными картинами местных художников, обставленного дорогой мебелью. Я личным примером показала своим работникам, как нужно действовать в кризис. Еще один момент. Мы сказали «да» всему, что усиливает наш бизнес, и «нет» – всему, что ослабляет. Я исключила из своей жизни всех скептиков и пессимистов, даже дома запретила говорить родным о том, что что-то может пойти не так.

«Пандемия подстегнула открыть новый бизнес»

По мнению Олеси Семеновой, в кризисное время бизнес должен анализировать ситуацию и очень быстро принимать решения. Пандемия ясно показала: нельзя «хранить яйца в одной корзине», бизнесу



срочно нужна диверсификация.

– Наша компания «Бизнес-Партнер» держалась за счёт других предпринимателей. Когда началась пандемия, многих ограничили. Среди клиентов у нас остались только те, кто строил мосты и дороги, а остальные – ритейл, общепит и другие – были закрыты. Наша выручка сократилась в два раза, – вспоминает Олеся.

В компании начался активный поиск новых идей для бизнеса. Для работы создали фокус-группу – инструмент, который активно используют крупные компании. Как показала практика, в малом бизнесе этот бизнес-генератор тоже сработал хорошо.

– Мы помещали в него идею, разрабатывали ее, анализировали конкуренцию на рынке, возможности, финансирова-

ние, потребительский спрос и так далее. Результатом работы фокус-группы стала реализация нового масштабного проекта – открытие клиники аппаратной косметологии в городе Иркутске Lamare.

Маркетинг без бюджета

Запуск Lamare совпал с февральскими событиями 2022 года. Компании предстояло получить еще один кризисный опыт. Специалисты фокус-группы разработали маркетинговую стратегию по продвижению клиники, но после начала СВО в России был заблокирован доступ к соцсетям, на которые изначально были сделаны ставки. Пришлось искать другие варианты по раскрутке нового бизнеса: социальные сети, оставшиеся на плаву, баннеры в городе.

– Но это все была «стрельба по врагам», – вспоминает Олеся Семенова. – Мы вспомнили старый добрый «дедовский» способ – сарафанное радио. Этот инструмент работает только тогда когда клиенту хочется возвращаться вновь и вновь и рекомендовать вас друзьям и знакомым.

Самое главное – это настроение, которое создает бизнес. Нужно не просто продавать услуги, а создавать образ жизни, – считает Олеся Семенова. – Клиент должен чувствовать себя как дома, он должен ощущать, что его реально здесь любят и ждут. Поэтому нашей основной задачей было создание такого настроения, чтобы каждый клиент стал нашим амбассадором, чтобы он захотел нас рекомендовать. Это и есть маркетинг без бюджета.

Серьезный рынок в привлечении клиентов удалось совершить за счёт социальных проектов – «Стоп шрам» и «Стоп акне». Заключались они в оказании услуг трем участникам совершенно бесплатно.

– Мы не ожидали такого отклика. Заявилось более 400 участников, дошли до клиники 308. Таким образом, мы серьезно увеличили клиентскую базу плюс реализовали еще один мощный инструмент – бесплатную консультацию. По сути, это была уникальная возможность показать клиенту свою экспертность. Во время консультации врачи могут презентовать себя, увидеть истинную потребность пациента. Очень важно не навязывать услуги, важно, чтобы клиент тебе поверил. Это работает в любой сфере. В медицинской, юридической, бухгалтерской.

Тренд на коллаборацию

По мнению Олеси, пандемия и кризис 2022 стимулировали бизнес не только запускать новые проекты, но и запустили тренд на коллаборацию.

– Я думаю, что антикризисного управления не существует, а существует умение руководителя организовать коллаборацию с другими бизнесами. Именно поэтому мы, кстати, выступили инициаторами и организаторами бизнес-интенсива «Новый босс». Это ведь тоже коллаборация разных бизнесов. Именно здесь она сейчас и происходит.

В итоге, несмотря на все трудности, кризис для Олеси Семеновой и ее проектов стал периодом роста.

– Сейчас у компании «Бизнес-Партнер» более 500 клиентов на обслуживании. И это не предел. Мы очень хорошо капитализировались, открыли новые бизнесы, выросла и выручка компании.

Иван Рудых

«Это основной источник прибыли»

Гомбо Зориктуев – о ценности бренда для бизнеса

Хороший бренд – залог успеха бизнеса, но за любым, даже хорошим, брендом надо ухаживать, считает известный бренд-технолог Гомбо Зориктуев. О том, как правильно подобранный бренд может помочь бизнесу выйти на федеральный уровень, сколько стоит сделать бренд, он рассказал участникам бизнес-интенсива «Новый босс» в Иркутске.

1. «Хороший бренд сохраняет ваше время»

– Бренды создаются не для того, чтобы ими просто любоваться. Это основной источник получения максимальной прибыли. Есть такое простое слово – «время». Человеку в среднем нужно 30 лет, чтобы зарабатывать деньги. Я часто наблюдаю, как люди впустую тратят свое время, неверно анализируя ситуацию. Позже они жалуются о потраченных деньгах, а не о времени, которое было просто вычеркнуто из их жизни. Хороший бренд – залог успеха бизнеса. Он важен, поскольку сохраняет предпринимателям не только деньги, но и самое ценное в жизни – время.

2. «За брендом надо ухаживать»

– КПД у бренда будет высоким, если с ним нянчиться как с ребенком, ухаживать за ним, учить правильно ходить, разговаривать, анализировать каждый шаг. Должно происходить как бы ментальное общение с брендом. Немаловажно и дальнейшее ухаживание за брендами. После создания бренда я часто сопровождаю его еще

год-полтора, а некоторые – гораздо дольше. В городе есть бренды, которые я веду по 20-25 лет.

3. «Бренд меняет подход к бизнесу»

– Бренд – это не просто название, в него нужно вдохнуть жизнь. Приведу небольшой пример. Недавно ко мне пришел предприниматель Виталий с уже действующим бизнесом. Он просил моего совета, как лучше его поднять. Предприниматель занимается производством чая. Названия разные: «Продлевающий жизнь», «Чай таежный», «Вечерний Байкал» и так далее. Мы долго беседовали, встречались неоднократно. Выяснилось, что помимо чая, Виталий также занимается дикоросами. Во время наших встреч я все больше погружался в этот бизнес и узнавал этого удивительного человека и понял, что его нужно вытягивать на совершенно иной уровень. В первую очередь – повысить калибр его собственного внутреннего «Я», а после выводить из местечкового бизнеса. Байкальский чай – это здорово, но мелко. А Виталий с его энергетикой, харизмой должен жить по-имперски и мыслить российскими масштабами. И



мне удалось постепенно его в этом убедить. А потом родился бренд – «Тридевять земель». В нашей лексике, в нашей памяти это крылатое выражение, вызывающее образы чего-то удивительного, волшебного. Возможно, мы

ещё будем добавлять всем известные славянские выражения, в частности для раскрутки дикоросов. Но главное – удалось изменить подход к бизнесу и, как результат сэкономить деньги и время на его раскрутку.

4. «Цена не может быть одинаковой»

– Сколько стоят мои услуги? Цена зависит от бизнеса. Чем он тяжелее по масштабу, по весу, тем дороже моя работа. Одно дело – создавать бренды для уличных вывесок, скажем, для салона красоты, городской кофейни. И совсем другое – работать над раскруткой бизнеса, который планирует выход на общероссийский уровень. Такая работа будет стоить не меньше 3 млн рублей. По малому бизнесу – как договоримся. Кстати, я никогда не отвечаю на вопросы о стоимости моей работы, пока не встречу с потенциальным клиентом. Заинтересованного в моих услугах предпринимателя я всегда приглашаю к себе в гости, чтобы понять человека, его бизнес, что он в него вкладывает. Бывали случаи, когда после беседы я отговаривал людей от их дела, потому что видел, что они с ним не справятся, это не их стезя. Бывают случаи, когда я на каком-то эмоциональном подъеме, желая искренне помочь человеку и видя, какие его ждут огромные затраты на открытие бизнеса, делал подарок – оказывал свои услуги бесплатно. Всегда надо разговаривать. За спрос не дают в нос.

Иван Рудых

«Моя задача – стать причиной успеха других людей»

Драматичных историй в жизни Евгения Бакурова, бизнесмена и политика, – огромное множество. Кажется, что чем больше он теряет, тем быстрее находит новые способы заработать. И выходит из, казалось бы, безвыходной ситуации. Человек может все, уверен Евгений, главное – сохранять правильный внутренний настрой и работать с профессионалами. Своими инсайтами предприниматель, президент Ассоциации лесозаготовителей и лесозаготовителей Иркутской области, почетный президент ряда Федераций спортивных единоборств Иркутской области поделился на бизнес-интенсиве «Новый босс».

«Хочу жить и быть полезным»

– Когда я был подростком, чуть не погиб, спасая тонущего товарища. Теряя сознание, я понял, насколько сильно хочу жить. Это сильно изменило мое отношение к жизни. Уже тогда, в детстве, я твердо решил быть полезным для других. В 1992 году должен был случиться «конец света». Узнав об этом, в «последний день» потратил все детские деньги: набрал жвачки и «Баунти» и раздал их знакомым и незнакомым сверстникам. А наутро проснулся. Вышел на улицу, увидел сосны, небо и облака и испытал невероятное счастье от того, что я – живой. А деньги что? Новые заработаю.

«Деньги – это свобода»

– Я обычный БАМовский ребенок, жил с родителями и младшей сестренкой в щитовом домике. Как любой мальчишка, мечтал о велосипеде. Родители отказали в покупке, и я решил, что куплю сам. Подрабатывал, копил. Купил. Но радовался недолго: оставил велосипед у входа в кино, а выйдя, понял, что снова стал пешеходом. Тем не менее, ощущение, что деньги – это свобода, что нужно уметь зарабатывать для того, чтобы позволить себе делать то, что ты хочешь, появилось еще тогда.

«Не нужно бояться дискомфорта»

– Быть в зоне дискомфорта – полезно. Это мощная закалка и это неизбежно, когда ты попадаешь в другую компанию или в другой город. Нужно уметь выживать и приживаться на новом месте.

«Лучшие отношения завязываются в стычках»

– По крайней мере, так показывает моя практика: когда два сильных лидера сталкиваются, на стыке вырастают крепкие отношения. Как-то в студенчестве мне пришлось подраться с

моим будущим компаньоном. Потом пообщались, подружились. А позже вместе занялись бизнесом.

«Нужен грамотный советник»

– Очень важно, чтобы среди твоих знакомых был грамотный инвестиционный советник, который в нужный момент тебе посоветует: «Женя, возьми расписку не в рублях, а в долларах». В 1998 году, когда случился очередной кризис, благодаря такой расписке у меня денег стало в четыре раза больше.

«Нужно уметь отвечать по-еврейски»

– Много раз убеждался, как важна коммуникация и умение договариваться с людьми. При этом нужно уметь отвечать по-еврейски. У Абрама спрашивают: «Любите ли вы помидоры?». А он отвечает: «Есть люблю, а так – не очень».

«Начинать надо с производства»

– После учебы в вузе пришел работать управленцем на завод. Первым делом стал вникать в производство. Потому что без правильного производства не будет ни нормальной себестоимости, ни рентабельности, ни товара, в который стоит вкладываться, несмотря на то, что он классный.

«Чтобы заработать миллион рублей, нужны амбиции»

– Сложнее всего заработать первый миллион. Все последующие заработать проще. Но для этого нужен свой бизнес. И еще нужно найти таких партнеров, с которыми не только за чашкой чая хорошо посидеть, но можно с толком поговорить о бизнесе. И амбиции нужны. Когда я занялся лесом, смотрел на ИЛИМ. Узнал, сколько вагонов там отгружают в месяц, и решил, что буду отгружать больше.



«Чтобы заработать миллион долларов – нужно ООО»

– Когда хочешь расти, ИП уже недостаточно, нужна компания. У юриста больше возможностей, появляется доступ к кредитным ресурсам. Тот же лизинг – отличный инструмент. Такое ощущение, что ты приходишь в магазин и берешь то, что тебе нужно, только практически бесплатно.

«Каждые 3-5 лет – сюрприз»

– Все шло как по маслу, бизнес набирал обороты, и вот в 2008 году случился очередной кризис. Отгрузил товар, должен был заработать 2 млн долларов. Но, пока товар был в пути, цены упали вдвое. Я заработал минус 600 тысяч долларов. Если ты предприниматель, надо быть готовым, что в нашей экономике каждые 3-5 лет случается какой-нибудь сюрприз, и я этого не учел. Готов был отдать квартиры, машины – всё, чтобы

просто рассчитаться с контрагентами. Очень непростая ситуация была, но я работал по-честному и потихоньку все проблемы решил.

«Иногда лучше быть вторым»

– Я первым в области купил финскую технику Ponsse для лесозаготовок – такую, после которой даже примятая брусника поднимается. Думаю: «Я – первый, какой же я крутой!» Но когда пришла пора ремонтировать... запчасти на эту технику нет, везти их через реку никто не хочет. И я подумал: «Пожалуй, иногда лучше быть вторым или даже третьим, чтобы кто-то сначала все это испытал на себе».

«Нужны суперпрофессионалы»

– Со временем моя компания прилично увеличила производство и отгрузку. Когда оборот достиг 3,5 млрд рублей, я понял, что мне нужна команда суперпрофессионалов, каждый

из которых в своей сфере разбирается лучше всех. Бухгалтер, производственный, исполнительный директор. Так и вышли мы на приоритетный инвестиционный проект. Я крутой и вообще – президент мира по ощущениям.

«Рост бизнеса должен сопровождаться духовным ростом»

– Стремясь к материальному, нельзя забывать о духовном. Я в свое время занялся духовными практиками, позволяющими обрести внутреннюю гармонию, избавиться от волнений и сомнений. Это очень помогло мне, когда наступил 2022 год.

«Первоочередная задача – вернуть душевное равновесие»

– За девять месяцев прошлого года мы потеряли миллиард рублей. Я чуть не умер. На самом деле тогда под удар попали целые отрасли. По себе знаю, что в такие моменты первоочередная задача лидера – как можно скорее вернуть себе душевное равновесие. Обращаешься к философии, коучам, читаешь книги и переосмысливаешь свой опыт. А потом встаешь – и идешь дальше. В поисках решения мы с командой запустили 20 альтернативных бизнесов, половина из которых уже приносит доход.

«Я готов помогать другим»

– Сам пройдя такой путь, я стал готов помогать другим людям адаптироваться к новой реальности, находить себя и новое направление, в котором можно развиваться дальше. В скором времени планирую открыть клуб цифровой психологии соцай, где можно будет получить не только знания, но и психологическую поддержку. Моя новая задача – и даже миссия, если хотите, – нести истинные знания и становиться причиной успеха других людей.

Наталья Понамарева

НОВЫЙ БОСС

БИЗНЕС ИНТЕНСИВ

ОЛЕСЯ СЕМЕНОВА

БИЗНЕС ГЕНЕРАТОР

Первый блок

1. Сбор и анализ информации о продукте/услуге
2. Сбор и анализ информации о рынке сбыта
3. Анализ состояния конкуренции на рынке сбыта
4. Анализ состояния и возможностей предприятия
5. Разработка стратегии маркетинга
6. Опреде потребности в ресурсах и путей их обеспече-я
7. Расчет потребного капитала, планирование фин. пок-ей
8. Опреде источников
9. Решение вопроса
10. Решение вопроса
11. Содержание проекта

Второй блок

- VI. План маркетинга
- VII. Производственный план
- VIII. Финансовый план

Первый блок – это управленческий анализ и описание проекта или состояния бизнеса, которое желательно достичь с точки зрения менеджмента;

Второй блок – это план и последовательность реализации альтернативных мероприятий.

«Дома из будущего»

Дмитрий Кожуховский – о новых коттеджах в «Идиллии Эстейт»

Новая улица коттеджей, выполненных в современном архитектурном стиле, – необычных, ярких, «не прямоугольных» – появится в ближайшие годы в загородном поселке «Идиллия Эстейт» на Байкальском тракте. Спрос на по-настоящему индивидуальные дома в Иркутске есть, говорит руководитель проекта Дмитрий Кожуховский. «В начале года мы выставили два коттеджа в новой концепции на продажу, и первый – «белый» – дом уже нашел своего владельца». Ко второму – более просторному «черному» – покупатели тоже проявляют большой интерес. Об особенностях коттеджей и дальнейших планах девелопера – в нашем материале.

ПО-НАСТОЯЩЕМУ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ



«Наша задача – сделать поселок и дома в нем по-настоящему индивидуальными, отличающимися от других предложений на рынке», – говорит Дмитрий Кожуховский. Современная архитектура отлично работает на эту идею, гармонично сочетаясь с природным ландшафтом и впечатляя при этом непривычными формами и текстурами.

Над первыми коттеджами в новой концепции – «черным» и «белым» домами – трудились известные в Иркутске дизайнер Сергей Шергин и архитектор Александр Янов. «Перед нами стояла задача переосмыслить архитектуру частного жилого дома, ведь в последнее время в Иркутске дома стали похожи один на другой, – поделились они. – Хотя «индивидуальный» жилой дом даже по названию должен иметь «индивидуальные» черты и особенности, быть отличным от соседнего».

«Мир не прямоугольный» – эти слова всемирно известного архитектора Захи Хадид приходят на ум при взгляде на новые коттеджи в «Идиллии Эстейт». Они выглядят действительно необычно и дерзко: окна в пол, изогнутые линии, стены-волны, витражи. . .

Когда потенциальные покупатели приезжают на экскурсию, они, как правило, уже имеют представление о новых коттеджах – по фотографиям на сайте, публикациям в СМИ. Но реальность все равно впечатляет. «Практически у каждого в глазах видим восторг, – рассказывает Дмитрий Кожуховский. – Наша готовность рискнуть и воплотить в жизнь, построить такие дома удивляет. Для многих они воспринимаются домами «из будущего».

РУЧНАЯ РАБОТА

За оригинальностью форм и необычным экстерьером новых домов скрываются тщательно продуманные планировочные решения и детальная проработка узлов и примыканий. Например, панорамные окна смонтированы с учетом климатических особенностей. «Окна в пол – это воздух, пространство. Тем более, что тут просто шикарные виды, – говорит Дмитрий Кожуховский. – Но некоторые переживают: мы же в Сибири живем, зима холодная, как такие огромные окна себя поведут, не будет ли теплопотерь? Мы это, конечно, учли: окна – суперсовременные, энергосберегающие, летом прохладные, зимой теплые».

И так – во всем. За каждым элементом дома стоит кропотливая ручная работа. «Дом архитектурно имеет округлую форму, а большинство исполнителей привыкли строить квадратные коробки (улыбается). Но нам удалось подобрать людей, которые были заинтересованы в том, чтобы сделать не абы как, а творчески, интересно, качественно», – делится Дмитрий.

На всех этапах строительства работал авторский надзор – и со стороны архитектора, и со стороны конструктора. «В итоге все работы были выполнены исключительно по проекту.мотришь, осознаешь, сколько труда вложено, – и это вызывает чувство гордости за результат командной работы».

ВРЕМЯ – ДЕНЬГИ

В работе над планировками новых коттеджей авторы проекта исходили из потребностей будущих жителей. В каждом доме есть и мастер-спальня с ванной комнатой, и отдельная

зона для детей со своим санузлом, и просторная кухня-студия, откуда можно выйти на террасу: раздвижные панорамные окна стирают границу между домом и природой.

Дома покупателям передаются в готовом виде, в стадии отделки white-box: выполнена система отопления, установлены теплые водяные полы и конвекторы, смонтирована система канализации и водопровод, белые стены. . . «Самое дорогое в жизни – это время, и мы даем человеку возможность перешагнуть этап стройки длиной в три года и сразу приступить к отделке», – говорит Дмитрий.

По его словам, покупка готового дома позволяет заказчику избежать большого количества проблем и ошибок, которые он мог бы допустить при самостоятельном строительстве. «Важно и профессиональное понимание пространства, эргономики, дальнейшей эксплуатации дома. Мы берем на себя все эти вопросы, все риски и ответственность, чтобы всё было построено и исправно работало».

К слову, ликвидность – один из важных параметров при покупке загородного дома. Коттеджи, выполненные в современном архитектурном стиле, интересны сами по себе, но в контексте организованного поселка, где все продумано до мелочей, а содержанием территории занимается управляющая компания, – привлекательны особенно.

«Архитектурно дома получились уникальные. Альтернативу – во всяком случае в Иркутске – вряд ли кто-то сможет предложить. Но, если бы эта архитектура была спрятана за забором, вся уникальность потерялась бы. Дом смотрится и воспринимается издалека, в контексте. Атмосферу не создашь, если у тебя вокруг стоят заборы», – рассуждает Дмитрий.

НОВАЯ УЛИЦА

Большой интерес к первым коттеджам подтвердил гипотезу авторов: в нашем регионе есть спрос на нестандартные и качественные решения. Уже совсем скоро в поселке начнется строительство еще двух коттеджей в современном архитектурном стиле. По словам Дмитрия, они будут «зеркальными» по отношению к «белому» и «черному» домам, но с небольшими изменениями в архитектурной части: «Дома будут отличаться в большей степени из-за ландшафта. Кроме того, в одном из коттеджей появится дополнительная комната, будет четыре спальни».

Дальнейшие планы девелопера – еще более амбициозные: построить в «Идиллии Эстейт», недалеко от въезда в поселок, рядом с живописной аллеей, целую улицу новых домов схожей архитектуры – в один и два этажа. Выполненные в одной стилистике, они будут отличаться – по цвету, текстурам, фактурам, но соседствовать при этом в диалоге и гармонии друг с другом. «Архитектор и дизайнер уже начали работать над концепцией. Находимся в творческом процессе».

Как говорит Дмитрий Кожуховский, новые дома в «Идиллии Эстейт» создаются из внутреннего ощущения и понимания загородного жилья, из большого профессионального опыта всех участников команды проекта. «Мы считаем, что наш регион достаточно интересен для того, чтобы создавать здесь такие объекты. Уверены: то, что ценно для нас, найдет отклик и среди других людей».



«Реальность лучше картинки»

Три вопроса архитектору Александру Янову о работе над «черным» домом



1. О необычных формах

Дом снаружи имеет очень необычную форму: в нем есть и округлые линии, и не прямые углы, и возмущенный внутри стеклянный витраж входной группы. Насколько сложно было реализовать задуманное? Как такой необычный экстерьер влияет на эргономику дома?



– Несмотря на сложную форму, планировочные решения сложились функционально и удобно. Ведь одно из отличий индивидуального дома – это отсутствие длинных коридоров, которые неизбежно возникают в многокомнатных квартирах. Здесь этого нет, каждый квадратный метр функционален.

Молированная витражная конструкция не случайна – она повторяет форму дома и является акцентом центрального входа. Однако реализована в непривычном виде. Такое решение могут выполнить только несколько заводов в мире – из-за высоты витража и его малого радиуса. В России только один переработчик смог выполнить заказ.

2. О материалах и отделке

Как выбирали материалы? Всё ли удалось найти? Насколько реальность отличается от «картинки»?



– Дома находятся в природном контексте, поэтому и в фасадной отделке использованы натуральные материалы: камень, стекло, металл. Основной сложностью стали объективные проблемы с поставкой материала: витражи и облицовочный клинкер, например, были заказаны в Германии.

Однако все трудности были преодолены. И реальность оказалась даже лучше «картинки»: так всегда бывает, если строительство выполняется в соответствии с проектом и с высоким качеством производства строительных работ.

3. О планировках и дизайне

Как выглядит дом внутри? Какие назначения у помещений? Насколько планировки «свободны»?

– Идеально, когда внутренний дизайн поддерживает замысел архитектора в деталях, акцентах, не вступая в противоречие, но усиливая его объемно-пространственный образ. В этом смысле мы детально продумали внутреннюю структуру дома, предусмотрев все необходимые помещения, однако оставив свободу для реализации в будущей работе дизайнера над стилистическими решениями в интерьере.

С инженерной точки зрения дом полностью подготовлен и подключен ко всем сетям инженерно-технического обеспечения. Выполнены работы по отоплению, вентиляции, водоснабжению, водоотведению и энергоснабжению.

Объектом рекламы являются готовые дома в поселке «Идиллия Эстейт»

ИрКАЗ в тройке лучших предприятий Приангарья

Коллектив Иркутского алюминиевого завода наградили за победу в номинации «За развитие социального партнерства в организациях производственной сферы» областного конкурса.



В Правительстве региона состоялось награждение муниципальных учреждений и предприятий за высокую социальную эффективность и развитие социального партнерства по итогам 2022 года. Конкурс учрежден трехсторонней комиссией Иркутской области по регулированию социально-трудовых отношений для привлечения внимания работодателей и общественности к решению социально-трудовых вопросов.

Определили 19 лучших компаний, в число которых вошел Иркутский алюминиевый завод РУСАЛа. Высокую оценку ИрКАЗ получил благодаря реализации проектов ответственного социального управления и стратегии устойчивого развития бизнеса. Они направлены на улучшение условий труда, создание рабочих мест для нового поколения. Компания РУСАЛ обеспечивает сотрудников социальным пакетом: дотация на питание, медицинское обеспечение, детский отдых и новогодние подарки, санаторно-курортное лечение и обучение.

Большую роль в победе сыграла Первичная профсоюзная организация «ИрКАЗ», благодаря высокой оценке коллективного договора и высо-

кому проценту членства сотрудников промплощадки в Профсоюзе, которым руководит Анжелика Долгопольская.

Артем Фоминых,
генеральный директор ИрКАЗа:

– Иркутский алюминиевый завод РУСАЛа – градообразующее предприятие. Невозможно представить Шелехов без ИрКАЗа, который реализует многочисленные проекты. Ежегодно РУСАЛ выделяет средства на развитие города Шелехова и Шелеховского района в рамках соглашений о социально-экономическом сотрудничестве. Благодаря таким конкурсам мы можем увидеть, как предприятия заботятся о сотрудниках, создают достойные условия труда, а также реализуют социальные программы и проекты.

За последние десять лет на социальные и благотворительные проекты в городах ответственности РУСАЛ направил 212,5 миллиона долларов. Было построено и модернизировано более 250 социальных объектов. Социальная ответственность – традиция, заложенная еще основателем алюминиевой компании Олегом Дерипаской много лет назад.

Сбер и Иркутский художественный музей организовали мастер-классы по рисованию для пациентов Иркутской областной детской больницы

Иркутское отделение Сбербанка и Иркутский областной художественный музей имени В.П. Сукачева организовали мастер-классы по рисованию для пациентов Иркутской государственной областной детской клинической больницы.



Новая серия мастер-классов – продолжение проекта «Глаза в глаза», стартовавшего в ноябре прошлого года. Тогда Иркутское отделение Сбербанка при участии Иркутского областного художественного музея им. В.П.Сукачева, арт-галереи «Диас», благотворительного Клуба «Друзья больницы», арт-студии «Гриц арт», компании «Мир мебели» организовали в больнице выставку работ иркутских художников Аси Беловой и Маргариты Марцинечко и первые мастер-классы по рисованию. Лучшие работы детей украсили стены отделений больницы. В феврале выставка картин обновилась: арт-галерея «Диас» представила работы иркутского художника Александра Сурикова.

Юлия Кальвина, управляющий Иркутским отделением Сбербанка:

– Чтобы подарить ребенку здоровье, необходимы не только руки хирурга, хорошие лекарства и оборудование, но еще и эстетика. Многие дети, находящиеся на лечении, живут в отдаленных населенных пунктах и не имеют возможности посещать музеи и знакомиться с предметами искусства. Поэтому мы решили организовать художественную выставку прямо в больнице. Планируем продолжать проведение мастер-классов, обновлять экспозиции выставки и искать новых партнеров и новые формы приобщения детей к искусству.

Наталья Сысоева, директор Иркутского областного художественного музея:

– «Глаза в глаза» – уникальный проект. Творчество отлично помогает ребенку занять досуг в больнице. Мы готовы предлагать и реализовывать новые идеи в стенах больницы.

Мастер-классы прошли в рамках соглашения о сотрудничестве по проведению совместных культурных, просветительских и социально значимых мероприятий, заключенного между Иркутским отделением Сбербанка и художественным музеем. Провела их руководитель информационно-образовательного центра музея Маргарита Марцинечко.

Напомним, что между Иркутским отделением Сбербанка и Иркутской областной детской клинической больницы подписано соглашение о сотрудничестве в области ESG, в рамках которого команда волонтеров Сбера пополнила библиотеку больницы, провела экоэстафеты, организовала показ спектаклей, передала «Коробку храбрости» для маленьких пациентов и озеленила территорию больничного комплекса.

Жители Иркутской области чаще других сибиряков получают детские выплаты на карты ВТБ

С начала года более 30 тысяч жителей Сибири получили различные виды детских социальных выплат на карты ВТБ. По сравнению с прошлым годом, общее количество получателей социальных выплат на карты ВТБ в Сибири выросло на 35%. Жители Иркутской области – самые активные владельцы социальных пособий в Сибирском федеральном округе: больше всего получателей живут в Приангарье.

По статистике банка, основными адресатами детских выплат в ВТБ являются женщины 25-45 лет, их доля среди получателей составляет около 88%. В среднем ежемесячно по картам «Мир», на которые приходят детские пособия, они тратят 20,5 тысячи рублей. Общая сумма средств, перечисленных государством за 4 месяца года владельцам карт ВТБ, составила 13 млрд рублей, на треть больше, чем годом ранее.

«ВТБ – один из ключевых банков по перечислению средств господдержки. Мы постоянно работаем над тем, чтобы информация обо всех государственных мерах была максимально доступна, чтобы оформление пособий не требова-

ло от получателей больших усилий. В прошлом году наш банк запустил в мобильном приложении и интернет-банке калькулятор для расчета положенных родителям детских выплат. Интеграция с порталом «Госуслуги» существенно упростила процесс оформления заявлений на получение выплат», – отметила Александра Макарова, управляющий банком ВТБ в Иркутской области, вице-президент.

ВТБ реализует программу поддержки клиентов с 2021 года, в том числе дополнительно страхует всех несовершеннолетних детей получателей детских выплат от онкологических и кардиологических заболеваний.



ИНК определила победителей грантового конкурса «Район моей мечты-2023»

Иркутская нефтяная компания (ИНК) подвела итоги грантового конкурса «Район моей мечты-2023». Поддержку получают шесть проектов из Усть-Кута, Усть-Кутского и Катангского районов.

Проекты гранта направлены на развитие городской среды. Участниками традиционно стали общественные и некоммерческие организации, ТСЖ, бюджетные организации.

«Грантовый конкурс «Район моей мечты» – это инструмент поддержки общественных инициатив, который позволяет сделать территорию проживания комфортной, уютной и красивой. Проекты на конкурс поступают самые разные: одни направлены на благоустройство придомовых территорий, другие на благоустройство территорий около учреждений культуры и образования, но у всех этих проектов конечными благополучателями являются местные жители разных возрастов. А для компании это самый главный критерий эффективности наших социальных инвестиций», – рассказала директор департамента по региональной политике и взаимодействию с органами государственной власти ИНК Ольга Харина.

В рамках конкурса на рассмотрение жюри поступило 17 заявок. По словам организаторов, число участников возросло в два раза по сравнению с 2022 г. В этом году в территорию реализации проектов вошли Усть-Кут, Усть-Кутский и Катангский районы. Организаторы учитывали правильность оформления заявок, число потенциальных благополучателей, а также актуальность и значимость проекта для территории. По условиям конкурса, реализация проектов-победителей должна состояться до 15 ноября 2023 г. По словам участников, на всех этапах реализации проекта можно было получить консультацию организаторов, решить вопросы по согласованию работ, материалов в рамках бюджета проекта.

На основании рейтинга в ходе экспертной оценки победителями в Усть-Куте определены детский сад № 22, Молодежный Центр БАМ «Территория молодежи» и Центр дополнитель-

ного образования с проектами по благоустройству прилегающих территорий.

Старт грантовым конкурсам Иркутской нефтяной компании был дан в 2019 году. Другим масштабным направлением является грантовый конкурс «Энергия родной земли», где участники могут реализовать проекты в сфере образования, экологии, спорта, культуры, повышения качества жизни социально незащищенных категорий населения и поддержку коренных малочисленных народов Севера (КМНС) в части сохранения традиционной культуры. За весь период при поддержке ИНК было реализовано 38 инициатив в различных направлениях. Это благоустройство территорий, спортивных площадок, покупка спортивного инвентаря, открытие экотроп и экологических маршрутов; создание интерактивных выставок и видеороликов о традиционном укладе жизни эвенков, экологических маршрутов и многое другое. Работа в данных направлениях будет продолжаться.



Эскиз проекта от Катангского района

Наличник из переработанного пластика установила торговая сеть «Слата» на острове Юность в Иркутске

Арт-объект назван «Иркутская экоистория», на его производство ушло 25 килограммов переработанных пластиковых крышечек. Об этом рассказали в пресс-службе ритейлера.



«Пластик для этого оконного наличника собрали благодаря постоянной акции «Мусору-Крышка». С 2019 года в супермаркетах «Слата» стоят специальные боксы для их сбора. Сам объект разработал и создал архитектор АНО «Клуб молодых архитекторов» Роман Малинович, а благодаря поддержке комитета городской среды мы его установили в таком прекрасном месте», – поделилась руководителем отдела по массовым коммуникациям ТС «Слата» Яна Абальмова.

Место выбрано неслучайно, по задумке создателей, заглянув в арт-окно, открое-

ся прекрасный пейзаж с историей – берега чистой реки Ангары, на другом берегу старинный железнодорожный вокзал, хранящий историю строительства Транссиба. На этот вокзал в 1898 году прибыл первый поезд. В окне хорошо виден и Глазковский мост, протяженностью 1 км 245 метров, свидетель передовых технологий мостостроения Советского Союза. В 1936 году он стал крупнейшим в мире мостом железобетонной конструкции.

«Каждому иркутянину приятно и порою уже обычно видеть деревянный дом в центре города, но совершенно непривычно пока разделять отходы, сдавать их на переработку. Новая экологическая культура лишь начала входить в нашу жизнь. Именно поэтому для создания новой фотозоны на любимом острове Юность мы выбрали знакомый образ деревянного наличника и попытались соединить историю и культуру», – добавила руководитель благотворительного фонда «Подари планете жизнь» Наталья Еремеева.

Также на арт-объекте есть QR-код. Если его открыть с телефона, можно прослушать или прочитать небольшую экскурсию. Организаторы уверены, что фотография на память в этом окне приносит удачу.

В компании «Слата» отметили, что стараются активно поддерживать экологические инициативы и различного рода акции и способствовать их популяризации.

«В наших супермаркетах покупатель может найти боксы для сбора пластиковых крышечек, для батареек, также может сдать ненужную одежду во «Вторник бокс» и привезти бутылки и сдать в специальные фандоматы, расположенные на Ржанова, 164 и в «Новой даче», – добавила Яна Абальмова.

Эн+ приступила к строительству пятого этажа своего офиса в Иркутске

Инженерные вызовы на старте проекта, обусловленные стесненностью строительной площадки и близостью к реке Ангаре, успешно преодолены. Об этом рассказали в пресс-службе компании.

Для этого было смонтировано шпунтовое ограждение котлована, залита бетонная тампонажная плита для прекращения поступления воды. На сегодняшний день забетонированы стены и колонны подвального и первых четырех этажей. Для этого использовано свыше 250 тонн арматуры и 4000 куб. метров бетона. На каждом этапе строительства налажен независимый строительный контроль качества работ и используемых материалов.

Согласно проекту, фасад здания будет полностью остекленный и со скругленными углами, что подчеркнет выразительность архитектуры и повысит эргономику помещений.

Здание площадью 5300 кв. метров преобразит Цесовскую набережную, а благоустроенная на средства компании прилегающая территория сделает это место более комфортным и безопасным. Помимо офиса компании, здесь появятся

кофейня, ресторан, банк и общественное пространство.

После его открытия представители российского холдинга переедут из Москвы и других регионов в Иркутск, благодаря чему будут работать максимально близко к ключевым производственным активам: каскаду ГЭС на Ангаре, тепловым электростанциям, другим крупным предприятиям и бизнесам. Планируемый переезд управленческого звена создаст и новые рабочие места в регионе. Подобная практика также успешно внедряется в Красноярске, где входящая в Эн+ компания РУСАЛ открывает собственные офисы.

Строительство делового центра на Цесовской набережной – часть комплекса мероприятий Эн+, направленных на развитие Сибири и Иркутска. Идею перевода штаб-квартиры компании Эн+ в Иркутск озвучил Олег Дерипаска.



Россельхозбанк поздравил ИрГАУ с Днем университета

Иркутский региональный филиал Россельхозбанка принял участие в традиционном празднике Иркутского государственного аграрного университета имени А. А. Ежевского (ИрГАУ) – Дне университета. Директор регионального филиала РСХБ Наталья Баркова отметила большую заинтересованность в качественной подготовке студентов и профессионализм коллектива университета, вовлеченность в образовательный процесс, умение добиваться высоких целей и значимых для области результатов.

Сотрудничество РСХБ с ИрГАУ началось в 2019 году, когда талантливые студенты начали получать стипендию от банка, а также помощь при трудоустройстве и прохождении практики. Затем на территории университета был реализован кампусный проект – сейчас пластиковые карты РСХБ, помимо привычной функции бесконтактной оплаты, служат пропуском на территорию академии, общежитий и выполняют ряд иных функций. В 2021 году совместно с Иркутским государственным аграрным университетом им. А.А. Ежевского был успешно реализован первый образовательный проект Россельхозбанка «Школа фермера», запущенный при поддержке регионального правительства и министерства сельского хозяйства.

«Несмотря на то, что банк – структура финансовая, мы совместно реализовали и продолжаем реализовывать различные социальные проекты. В том числе в сфере специализированного образования – за последние 2 года мы выпустили 55 аграриев, которые прошли обучение по программе образовательного проекта «Школа фермера», и сейчас учатся уже 40 слушателей, которые смогут освоить профессию фермера. У нас общие задачи, одинаковое понимание важности развития агропромышленного комплекса региона, важности тех специальностей, которые можно получить только здесь», – отметила Наталья Баркова.

Выступивший на Дне университета ректор Иркутского ГАУ Николай Дмитриев подчеркнул значимость аграрного образования.

«Аграрно-промышленный комплекс – один из наиболее крупных и важных комплексов в современной экономике. И развитие сельского хозяйства – одна из основных задач на уровне Российской Федерации, в решении которой участвует наш университет. Мы, как образовательное учреждение, стоим на первой, базовой



ступени формирования нового мышления, ментальности молодых специалистов. Занимаемся воспитанием и профессиональной подготовкой ребят. И для этого мы готовим комфортные площадки для их обучения и прохождения производственных практик. Только на сегодняшний день заключено более 130 договоров с лучшими сельхозпредприятиями Иркутской области, что позволит ребятам проходить практику в современных условиях. Сегодня мы можем сказать, что наши студенты имеют все возможности для получения профессиональных знаний. У них большое будущее в профессии», – рассказал Николай Дмитриев.

Коллектив университета также поздравили представители профильных министерств и ведомств, среди почетных гостей присутствовали заместитель губернатора Иркутской области – руководитель администрации Усть-Ордынского Бурятского округа Анатолий Прокопьев, заместитель министра сельского хозяйства Иркутской области Марина Кожарина, исполнительный директор Агропромышленного союза Иркутской области Павел Соболев, крупные сельхозпроизводители и друзья университета.

Анатолий Прокопьев отметил значимость качественно организованной производственной практики для молодых специалистов, которая является залогом отработки профессиональных навыков в реальных условиях и последующего трудоустройства на предприятие.

«Образовательный процесс без практики не будет иметь такого хорошего результата. Молодой специалист, придя на действующее производство, должен понимать специфику этого производства, знать современные инструменты и техники работы, а получить такие знания можно только на практике. Сегодня производственная практика, образовательная и научная деятельность аграрного университета набирает обороты. Выпускники Иркутского государственного аграрного университета работают на разных площадках производственной деятельности, и мы этим гордимся. Гордимся нашими аграриями, которые работают в сельском хозяйстве и развивают агропромышленный комплекс Приангарья, гордимся теми, кто обеспечивает продовольственную безопасность региона своим ежедневным трудом», – подчеркнул заместитель губернатора Иркутской области Анатолий Прокопьев, являющийся выпускником сельскохозяйственной академии.

Ректор ИрГАУ отметил, что на данный момент в университете открыто шесть современ-

ных классов мирового уровня, продолжается развитие производственной площадки в учебном хозяйстве «Оёкское». За два с половиной года в эту площадку было вложено более 110 млн рублей, а в начале мая этого года, при поддержке правительства Иркутской области, для сельскохозяйственных работ на полях был приобретен современный посевной комплекс, который уже приступил к работе на производственной площадке.

«Университет не только обеспечивает высокопрофессиональными кадрами агропромышленный комплекс Иркутской области, но и участвует в развитии соседних регионов. Мы, как профильное ведомство ценим выпускников Иркутского ГАУ, и знаем, уровень их профессиональных знаний не понаслышке. В нашем министерстве работает очень много сотрудников, которые пришли к нам с дипломом аграрного университета, и каждый из них – специалист своего дела. От имени министра сельского хозяйства региона и от себя лично хочу поблагодарить весь педагогический состав за добросовестный труд, за самоотдачу, искреннюю любовь к профессии и, конечно, за ваши научные достижения, которые отвечают самым современным тенденциям. Залогом нашей продовольственной безопасности является работа ваших студентов и ваших преподавателей», – добавила заместитель министра сельского хозяйства Иркутской области Марина Кожарина.

В честь празднования Дня университета на площади перед главным корпусом аграрного университета развернулась сельскохозяйственная ярмарка. В рамках праздничного мероприятия прошла концертная программа с участием творческих коллективов вуза.

Завершился День университета награждением лучших сотрудников и праздничным концертом.

Надёжный в платежах – надёжный в бизнесе

Иркутскэнергосбыт подвёл итоги конкурса среди корпоративных клиентов

Конкурс «Надёжный партнер» прошел в Иркутской области впервые. 4 мая Иркутскэнергосбыт (входит в Эн+) наградил самых надежных корпоративных клиентов, которые исправно оплачивают электро- и теплоэнергию и не отклоняются от договорных условий. О том, как электронные сервисы Иркутскэнергосбыта помогли малому бизнесу уйти от путаницы в платежах и почему ситуации, когда бухгалтер мог полдня сверять документы, остались в прошлом, рассказали победители конкурса.



Фото А.Федорова

ТЕХНОЛОГИИ В ФОКУСЕ

Конкурсы и промо-акции для населения от Иркутскэнергосбыта (входит в Эн+) стали делом довольно привычным: они проводятся на ежегодной основе. Люди их ждут. По мнению компании, это один из действенных способов повышения платежной дисциплины среди населения. А вот для бизнес-клиентов такой конкурс компания организовала впервые.

В шорт-лист номинантов конкурса «Надёжный партнер» вошли 194 юридических лица, которые выполняют договорные обязательства: оплачивают коммунальные ресурсы в срок, не допускают фактов безучетного и бездоговорного потребления. Ключевым фактором, кроме выполнения договорных обязательств, стало использование дистанционных каналов.

– Мы составили рейтинг по итогам 2022 года, – отметил директор компании Андрей Харитонов. – Особое внимание уделялось тому, пользуются ли юридические лица нашими интернет-сервисами. Речь идет, прежде всего, о личном кабинете, мобильном приложении и электронном документообороте. Мы активно продвигаем услуги дистанционного обслуживания как среди населения, так и среди корпоративных клиентов, потому что нужно идти в ногу со временем. Ведь сегодня самый важный ресурс – это время.

В настоящее время в личном кабинете Иркутскэнергосбыта зарегистрировано более 14 тыс. корпоративных клиентов, свыше 3 тыс. юриц являются активными пользователями мобильного приложения для Бизнеса «Иркутскэнергосбыт». Специалисты компании постоянно работают над улучшением этих сервисов и стараются учитывать пожелания клиентов. Недавно был упрощен вход в личный кабинет и мобильное приложение. Теперь можно зайти по номеру телефона и адресу электронной почты, не надо вводить номер лицевого счета и пароль. Достаточно написать контактные данные, указанные при регистрации в сервисе. Кроме того, доработана форма запроса акта сверки. Сейчас дата формирования акта сверки устанавливается автоматически – первый и последний день закрытого расчетного периода. На всякий случай оставлена возможность выбора периода формирования акта сверки.

БЮДЖЕТНИКИ В ТRENDE

В победителях могли оказаться все – от небольшого ИП до крупной корпорации. Лучших определили в девяти номинациях: в сфере социальной деятельности, в сфере образования, в сфере научной деятельности, в категориях «Предприятия ЖКХ», «Сельское хозяйство», «Промышленные предприятия», «Малый бизнес», «Бюджетные потребители», а также «Новый клиент» (клиенты, заключившие договор в 2022 году). По итогам тщательного отбора определили 78 «Надежных партнеров» по всей Иркутской области.

Так, в сфере образования в г. Иркутске награждены «Иркутская областная детская школа искусств», Иркутский техникум архитектуры и строительства, «Центр оценки профессионального мастера квалификации педагогов и мониторинг качества образования» и «Дом детского творчества №3» (Иркутск). Представители организаций-победителей отметили удобство финансовых взаимоотношений с энергосбытовой компанией, а также поблагодарили за индивидуальный подход к каждому в период пандемии, когда были закры-



ты многие образовательные учреждения.

– Радует, что нашими сервисами стали пользоваться бюджетные организации, – подчеркнул Андрей Харитонов. – В силу своей специфики эти учреждения отстают от того же бизнеса в применении новых технологий. Когда мы разговаривали с руководством бюджетных организаций, спрашивали, как у них происходит взаимодействие с энергетиками, директора нередко сетовали, что бухгалтер, уезжая для передачи, например, счет-фактуры, теряет полдня работы. Потом еще столько же, отправляясь за получением документов. Теперь это осталось в прошлом. Со своей стороны мы сделали всё, чтобы все операции можно было быстро и удобно проводить с помощью наших интернет-сервисов.

КРУПНЫЙ БИЗНЕС ОЦЕНИЛ СЕРВИСЫ

В номинации «Промышленные предприятия» в г. Иркутске отмечены ООО «Иркутский масло-жиркомбинат», АО «Иркутский релейный завод», ЗАО «Иркутский хлебозавод», ООО «Чекотова П.А. Фортуна» и филиал АО «РЖДстрой».

По словам одного из победителей – Алексея Антонова, представителя компании «Фортуна-Энерго» (организация занимается распределением электрической энергии по своим объектам), оплата коммунальных услуг – это первоочередная задача для бизнеса.

– У нас большая компания – группа торговых центров, более 10 мВт разрешенной мощности, – поделился он. – Соответственно, большие счета за электроэнергию. Мы никогда не задерживаем и не копим долги. Поэтому и находимся среди компаний, которые получили диплом «Надежный партнер-2022». Уверен, что подобные конкурсы стимулируют потребителей на своевременную оплату счетов, а компании, ставшие номинантами, будут служить примером для других.

Как отметил Андрей Харитонов, крупным предприятиям, в отличие от малого и среднего бизнеса, бывает сложнее перестроиться на новые взаимоотношения с ресурсоснабжающей организацией: у многих действуют свои внутренние системы.

– Тем не менее многие из них тоже оценили удобство дистанционного взаимодействия с Иркутскэнергосбытом и встроили в свои внутренние бизнес-процессы наши интернет-сервисы.

ПЛАТЕЖИ В ПОРЯДКЕ

Немало победителей оказалось и в секторе «Малый бизнес». Так, «Надежными партнерами-2022» в г. Иркутске стали ООО «Пирамида строй», ООО Фирма «Мастер СТМ», ООО «Пер-



вое дело», ООО «Рента», ООО «Меридиан-Тур», ООО Юридическое агентство «Реал», ООО «Иркутск-Сибсервис», ЧУ ДПО «Центр профессионального образования «Миллениум», ООО «СТК групп», ИП Горшкова Марина Юрьевна.

Представители ЧУ ДПО ЦПО «Миллениум», которое готовит кадры для индустрии красоты: парикмахеров, визажистов, мастеров ногтевого сервиса – в Иркутске, Ангарске и Улан-Удэ, рассказали, что помогло одержать победу.

– У нас достаточно большие площади, так что счета за коммунальные услуги серьезные. Вообще для малого бизнеса нет понятия маленьких или больших счетов – все платежи одинаково важны. С Иркутской энергосбытовой компанией у нас сложились надёжные партнёрские отношения, потому что мы никогда не пропускали свои платежи и с удовольствием пользуемся электронными сервисами, которые удобны и экономят наше время и силы.

Победитель конкурса индивидуальный предприниматель Антон Пряникин признался, что еще несколько лет назад с платежами в его компании был полный хаос – исправить ситуацию помогли электронные сервисы Иркутскэнергосбыта.

– Мы молодые еще совсем. Мне 28 лет, компании – 4 года, может, поэтому быстро сориентировались и перешли на новые сервисы энергетиков. Хотя первые года два у нашей компании был полный хаос по платежам. Мы совершенно не разобрались в том, куда ехать и платить за коммунальные услуги, какие документы нужны. При этом у компании общепита энергопотребление высокое – у нас порядка 50-70 тыс. рублей в месяц выходит, поэтому допускать просрочку чревато. В 2021 году я приехал в офис компании, где девушка-оператор помогла навести порядок в счетах, зарегистрировала меня в личном кабинете, рассказала, что и как нужно делать, в какие сроки подавать показания и оплачивать услуги. Все встало на свои места. И вот теперь мне вручили диплом «Надежный партнер-2022», я считаю, за ответственное отношение к коммунальным платежам.

КОНКУРС ПРОДОЛЖИТСЯ

По словам Андрея Харитонов, первый конкурс среди корпоративных клиентов прошел довольно успешно и понравился бизнесу. Ведь поощрение компании как надежного партнера энергетиков является своего рода знаком качества – говорит о том, что на данное предприятие можно положиться и в других вопросах.

– Мы видим, что конкурс был интересен нашим корпоративным клиентам, поэтому будем проводить его на постоянной основе. Возможно, изменим критерии отбора, введем в процесс современность.

Иван Рудых



Фото А.Федорова

Ростелеком **ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»**
 РЕАЛИЗУЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

ПРОДАЖА

г. Иркутск



мкр. Университетский, 54а

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

44 819 000 руб.

п. Михайловка



3 квартал, 1

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС
 Трехэтажное нежилое кирпичное здание 1319,9 кв. м, здание гаража 305,9 кв. м, земельный участок 2913,14 кв. м.

3 961 000 руб.

г. Ангарск



92 квартал, д. 16

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
 Общей площадью 514,2 кв. м. на 1 этаже, подвале одноэтажного здания и склад площадью 46,2 кв. м. Земельный участок 891 кв. м в долгосрочной аренде.

8 500 000 руб.

АРЕНДА

г. Усолье-Сибирское



пр-т Комсомольский, 128

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

16 829 150 руб.



г. Ангарск



85 квартал, д. 8

ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
 Помещения площадью от 20 до 60 кв. м, расположенные на 2, 3, 4 этажах здания.

Арендная плата: 550 руб./кв. м с НДС. Тел. 89501076691

Справки по телефонам:
(3952) 200-355, (3952) 203-501
 Адрес: г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав

У НАС ЕСТЬ

Арендатор/Покупатель на вашу коммерческую недвижимость!

РБН
 Регион Бизнес Недвижимость

Продадим/Сдадим ваш объект по максимальной рыночной цене

688-174
 www.rbnpro.ru

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 02.06.2023 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	151,46	127,16	121,59	111,34	85,31
1 комн. панель	147,11	130,88	117,58	105,83	97,01
2 комн. кирпич	150,58	118,5	104,67	107,58	86,43
2 комн. панель	120,52	117,88	101,23	99,39	89,63
3 комн. кирпич	128,39	111,99	100,83	100,72	85,65
3 комн. панель	109,86	112,5	96,6	97,76	81,66
Средняя стоимость	131,85	127,96	109,82	108,41	88,6

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 02.06.2023 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	36,67	-	-	35,8	45
склад (аренда)	0,5	-	-	-	0,25
магазин (продажа)	96,91	80,47	61,21	48,51	53,04
магазин (аренда)	0,83	0,81	0,64	0,68	0,77
офис (продажа)	88,8	76,03	62,9	48,51	58,38
офис (аренда)	0,82	0,78	0,63	0,6	0,71

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 02.06.2023 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	115,24	161,18	116,81	135,25	106,01
Срок сдачи - 1 полугодие 2023 года	235,44	186,01	110,85	-	88,54
Срок сдачи - 2 полугодие 2023 года	-	-	139,44	123,32	93,91
2024 год и позже	-	146,33	124,34	-	91,77
Средняя стоимость	205,39	161,82	123,12	127,79	97,95

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

Иркутянка и питерец взяли «серебро» на международной премии A’ Design Award в Италии

Жюри A’ Design Award & Competition, международной премии в области дизайна, объявило итоги конкурса 2022-2023. Серебро в категории «Промышленный дизайн» получило кресло «Шунал», созданное творческой коллаборацией S&X Design. Это профессиональный союз иркутского event-технолога и креативного продюсера Ксении Пономаревой и предметного и промышленного дизайнера из Санкт-Петербурга Михаила Чистякова.

Кресло «Шунал» (в переводе с бурятского языка это слово означает «страсть») – современное акцентное интерьерное кресло для гостиной. Сложная изогнутая поверхность предмета контрастирует с плоскими торцами и простыми ножками. В то же время открытая полость внутри кресла придает легкость объекту, несмотря на достаточно большие размеры предмета.

Авторы этой конкурсной работы вдохновлялись всемирно известным образцом итальянского дизайна 50-х годов – креслом Lady авторства Марко Зануссо.

– Основа кресла набирается из клееного шпона, выгнутого по матрицам, обшивается пенополиуретаном и текстилем. Это делает кресло очень удобным и легким, поскольку в каркасе совсем нет лишних элементов. Ножки нарочито проходят

форму насквозь, поддерживая всю конструкцию, и никак не маскируются. А деление объема на внешнюю и внутреннюю поверхности добавляет дополнительную контрастность при обшивке, – поделилась Ксения Пономарева.

Предметы S&X Design – это легкость и спонтанность на этапе разработки, уход от «мук творчества» в сторону яркого, интуитивного и эмоционального. Предметы бренда – это

настоящая совместная творческая работа двух соавторов, каждый из которых вносит в проект свое уникальное видение образа, идеи и формы. Поэтому в коллекциях S&X сочетается элегантность линий, вдохновленных Санкт-Петербургом, с необычными материалами, наполненными энергией Байкала. Такие контрастные, но гармоничные и выверенные решения очень привлекательны и находят своих ценителей.



Как провести годовую инвентаризацию при применении ФСБУ 28/2023

С 1 апреля 2025 г. инвентаризацию будут проводить по правилам ФСБУ 28/2023 «Инвентаризация». Начать применять этот стандарт можно и раньше. Все организации обязаны проводить инвентаризацию перед составлением годовой бухгалтерской отчетности. Проверке подлежат все активы и обязательства организации, а также иные объекты инвентаризации. Годовую инвентаризацию обычно проводят в период с 1 октября по 31 декабря. В общем случае ее результаты отражают в бухучете последним календарным днем отчетного года.

1. С какой целью проводят годовую инвентаризацию

Годовую инвентаризацию проводят с целью обеспечить достоверность данных бухгалтерского учета и статей годовой бухгалтерской отчетности. Проведение такой инвентаризации обязательно для всех организаций независимо от их организационно-правовых форм и применяемых налоговых режимов (пп. «а» п. 15 ФСБУ 28/2023, п. 38 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации»).

2. Что подлежит проверке при годовой инвентаризации

При годовой инвентаризации необходимо подтвердить остатки по всем счетам бухгалтерского учета, формирующим статьи бухгалтерской отчетности. Проверке подлежат (ч. 1, 3 ст. 11 Закона о бухгалтерском учете, п. 38 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», п. п. 3, 18 ФСБУ 28/2023):

- все активы организации (как материальные, так и не имеющие материально-вещественной формы) независимо от их местонахождения;
- все обязательства организации;
- активы и обязательства, учитываемые на забалансовых счетах, например арендованные ОС, которые не признаются в качестве права пользования активом. Данные о них необходимо представить в бухгалтер-

ской отчетности;

- имущество, имущественные права, обязательства, не учтенные по каким-либо причинам;
- источники финансирования деятельности организации.

Инвентаризация проводится по состоянию на отчетную дату, за исключением инвентаризации (пп. «а» п. 15, пп. «а» п. 16 ФСБУ 28/2023):

- активов, относящихся к ОС, нематериальным активам, капитальным вложениям, запасам, которые инвентаризировали не ранее 1 октября отчетного года;
- ОС, по которым проводите инвентаризацию раз в три года;
- библиотечного фонда, который инвентаризирует раз в пять лет;
- запасов, если ваша организация расположена в районе Крайнего Севера (приравненной к ним местности) и вы провели их инвентаризацию в периоде наименьшего остатка.

3. В каком порядке проводят годовую инвентаризацию

При проведении инвентаризации перед составлением годовой бухгалтерской отчетности придерживайтесь общего порядка с учетом следующего.

Заранее составьте график годовой инвентаризации по объектам инвентаризации. Как правило, он включается в положение об инвентаризации, которое

утверждает руководитель (например, в составе учетной политики). Сроки инвентаризации целесообразно установить такие, чтобы завершить ее до начала составления годовой бухгалтерской отчетности.

При большом объеме работ создайте несколько рабочих инвентаризационных комиссий, распределите между ними инвентаризируемые объекты. Допустимо проводить инвентаризацию в течение нескольких дней. В этом случае ограничьте доступ в места, где находятся активы, в периоды, когда комиссия отсутствует (опечатайте помещения, установите сигнализацию или видеонаблюдение и т.п.) (п. п. 19, 29 ФСБУ 28/2023). Можно не создавать комиссию в случаях, предусмотренных п. 22 ФСБУ 28/2023.

Проверяйте наличие, состояние и оценку активов и обязательство сплошным методом.

Отражайте результаты на основании их квалификации, утвержденной руководителем организации (п. 9 ФСБУ 28/2023).


Проверьте, есть ли признаки обесценения активов, надо ли создать или скорректировать ранее созданный резерв под обесценение (п. 30 ФСБУ 5/2019, п. 17 ФСБУ 26/2020, п. 38 ФСБУ 6/2020, п. 38 ПБУ 19/02, п. 35 ПБУ 4/99). Такими признаками могут быть моральное устаревание активов, потеря ими первоначальных качеств, снижение их стоимости и т.д.

Уточните информацию о сомнительных долгах.

Проверьте, надо ли создать или скорректировать резерв по сомнительным долгам (п. 35 ПБУ 4/99).

Результаты годовой инвентаризации отразите в бухучете записями 31 декабря отчетного года. По активам, инвентаризация которых проведена в периоде наименьших остатков, и активам, инвентаризация которых проведена не ранее 1 октября, можно отразить ее результаты в том периоде, когда она закончена, но не позднее 31 декабря отчетного года (п. 10 ФСБУ 28/2023).

Тел.: (3952) 22-33-33, 53-28-53.
E-mail: info@irkcons.ru.
Сайт: www.irkcons.ru.
Присоединяйтесь! Новости, анонсы, обзоры от КонсультантПлюс.
Сообщество в Viber



КонсультантПлюс в Иркутске

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

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



SHENE

ЮВЕЛИР

ул. Урицкого, 2
(вход с ул. Карла Маркса)



8 (914) 895-33-77



ОДИН ИЗ САМЫХ БОЛЬШИХ ЮВЕЛИРНЫХ САЛОНОВ
В ИРКУТСКЕ (более 420 кв.м.)

БОЛЕЕ 100 ЮВЕЛИРНЫХ БРЕНДОВ РОССИИ

РЕДКИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КАМНИ
В УНИКАЛЬНЫХ УКРАШЕНИЯХ

ТРЕНДОВЫЕ КОЛЛЕКЦИИ УКРАШЕНИЙ ИЗ ЗОЛОТА

АКСЕССУАРЫ ИЗ СЕРЕБРА, СТОЛОВЫЕ ПРИБОРЫ, ПОСУДА