

газета

дело

ИЮЛЬ, 2020 | № 100

компании |

«Слата»:
о ритейле
в эпоху перемен

4



бизнес |

Экосистема:
какие сервисы
помогают вести
бизнес в кризис

8



недвижимость |

Посёлок,
который радует глаз.
Экскурсия
в Патроны Парк

10

Задача – ВЫЖИТЬ

Как туристическая отрасль
Приангарья выходит
из самоизоляции?

| 2-3



9 | **ИРО ДЛЯ ИНВЕСТОРА**
Как принять участие в первичном размещении

12 | **СДЕЛАНО В TILDA**
Когда поможет конструктор сайтов

14 | **ГЕРОИ ДЕЛА**
Партнеры газеты – о сотрудничестве с изданием

«Check-in time» для сферы гостеприимства

Как туристическая отрасль Приангарья выходит из самоизоляции?

Туроператоры дождались своего «check-in time»: базам отдыха и отелям в Иркутской области разрешили работать с 3 июля. Правда, пока далеко не всем, а только 163-м из 539-и. При этом Роспотребнадзор был против открытия даже этих объектов туризма, так как эпидситуация в регионе далека от той нормы, которая позволяет снять ограничения со сферы гостеприимства. Окончательную точку поставил врио губернатора Игорь Кобзев – он взял на себя ответственность за разрешение принимать гостей на Байкале: опять же не всех, а только тех, кто живёт в регионе.



Фото А.Федорова

ПЕРВЫЙ ЭТАП – ОН ТРУДНЫЙ САМЫЙ?

Как сообщила руководитель Агентства по туризму Иркутской области Екатерина Сливина, с 3 июля стартовал первый из трёх этапов снятия ограничений с туристической отрасли.

– На первом этапе откроются классифицированные гостиницы – их в регионе около 100 – и гостиницы с загрузкой 50%, а также гостиницы и турбазы на побережье Байкала, у которых есть возможность размещать гостей изолированно – по одному человеку или семьей, то есть в коттеджах с отдельным входом. Это в целом 163 объекта из 539-и официально зарегистрированных в регионе. Кроме этого, начнут работать санаторно-курортные организации, которые уже заключили госконтракты на оздоровление социально незащищённых слоёв населения, пенсионеров, инвалидов, – пояснила Екатерина Сливина.

Но самое главное – учреждения, предоставляющие места для временного проживания, должны строго выполнять методические рекомендации Роспотребнадзора по профилактике новой коронавирусной инфекции COVID-19. Методичку вместе с ведомством разрабатывало всё туристическое сообщество региона.

– Последний месяц перед открытием у нас практически ежедневно проходили различные совещания, на которых обсуждалась тема, что должен делать отель для предотвращения распространения инфекции, когда он начнёт работать, – прокомментировал ситуацию председатель Байкальской

ассоциации отельеров и рестораторов Павел Поляков в беседе с корреспондентом Газеты Дело.

В итоге родился документ, в основе которого лежат рекомендации федерального Роспотребнадзора из тридцати обязательных пунктов.

Естественно, что в нём много внимания уделено безопасности персонала сферы туризма и гостей. Кроме применения уже привычных масок, перчаток, санитайзеров, соблюдения социальной дистанции и измерения температуры, Роспотребнадзор, в частности, рекомендует всем тщательно мыть руки с мылом, тратя на это не меньше 20 секунд.

– Столько времени мыть руки, конечно, достаточно долго, но, чтобы было веселее, можно два раза спеть песню «С днём рождения тебя» – хоть на английском, хоть на русском языке это как раз занимает 20 секунд, – поделилась полезным лайфхаком начальник отдела организации деятельности регионального управления Роспотребнадзора Инга Жданова.

Кстати, кроме одиночно-семейного принципа заселения и 50-процентной нагрузки на номерной фонд, в рекомендациях говорится о том, что все номера должны быть оборудованы индивидуальной «санитарной группой» – то есть туалетом и ванной, и особенно тщательно расписаны требования по уборке помещений и их дезинфекции. В том числе, чем и как обрабатывать поверхности стен, полы, ковровые покрытия и даже матрасы с наматрасниками, сколько раз в день и какими средствами – вплоть до списка разрешённой к использованию специальной «химии», которая должна убивать не только бактерии, но и вирусы. Со списком, кстати, мож-

но ознакомиться на сайте Центра гигиенического образования населения Роспотребнадзора.

Предприниматели, чей бизнес связан со сферой гостеприимства говорят, что все требования понятные и выполнимые, даже очистка систем вентиляции, обязательная перед запуском отеля после «самоизоляции» или работы в качестве наблюдателя. Хотя, конечно, признают, что если неукоснительно соблюдать всё, что прописано в документе, то профилактические мероприятия против COVID-19 обойдутся достаточно дорого – минимум полмиллиона рублей на сезон для одной турбазы.

РЕКОМЕНДАЦИИ С МЕСТНЫМ КОЛОРИТОМ

Кроме федеральных требований по профилактике коронавируса в гостиницах и на турбазах, есть ещё и чисто региональные. Например, в Иркутской области в местах размещения запрещена работа бассейнов, СПА, соляриев и саун. Также не допускается предоставление услуг общепита в помещениях ресторанов, баров, буфетов, закусочных. Кормить гостей можно только на летних верандах или продавать им еду на вынос.

Ещё одним плюсом к федеральным рекомендациям идёт требование регионального масштаба о том, что отели и турбазы, которые попали в первый этап снятия ограничений, должны уведомить об этом областное Агентство по туризму. Оно, в свою очередь, по словам Екатерины Сливин, разместит у себя на сайте реестр этих предприятий, чтобы любой чело-



Екатерина Сливина
руководитель Агентства по туризму Иркутской области

век, который планирует поездку на Байкал или в Иркутск в качестве туриста, был твердо уверен, что это место размещения соблюдает все необходимые правила и нормы безопасности.

При этом, как отмечает Павел Поляков, чтобы в реестр попасть, надо было собрать довольно «увесистый» пакет документов, вплоть до правоустанавливающих: на какой земле стоит отель, кто собственник участка, а также предоставить договоры между собственником земли и отелем и т.д.

– Мне кажется, это требования больше административные, чем направленные на обеспечение безопасности наших гостей. Жуткая бюрократия, – высказал своё мнение Поляков. – Я также считаю правильным, что убрали требование не заселять гостя в отель, пока его данные не сверят в Агентстве по туризму с базой больных COVID-19. Но тут уже вставал вопрос о защите персональных данных.

Есть и другие вопросы, которые представители сферы гостеприимства адресуют Роспотребнадзору после знакомства с его рекомендациями. Например, как измерять один раз в день температуру гостям турбаз? Ведь они живут в отдельных домиках, и персоналу неизвестно, когда постояльцы там бывают. Не бегать же за ними по территории с термометром? Непонятно также, как работать хостелам, размещение в которых не предполагает одноместного размещения, но им, тем не менее, разрешили принимать постояльцев. И какая ответственность грозит предпринимателю, если в его гостинице или на турбазе кто-то заболел коронавирусной инфекцией?

К сожалению, четкого ответа на эти вопросы туроператоры так и не получили. При этом Инга Жданова подчеркнула, что, несмотря на рекомендательный характер профилактических мер, которые разработал Роспотребнадзор, лучше соблюдать их неукоснительно, чтобы не спровоцировать эпидрасследование, не разо-



Павел Поляков
председатель Байкальской ассоциации отельеров и рестораторов

ряться в этом случае на заключительной дезинфекции и окончательно не сорвать турсезон на Байкале.

СПРОС ЕСТЬ, ТУРПОТОКА НЕТ

Как все требования и ограничения в конечном итоге повлияют на туристический поток в Иркутскую область, не знают ни бизнесмены, ни чиновники. Особенно учитывая тот факт, что любителей путешествовать из других регионов России на Байкале ждут не раньше августа – если в регионе не продлят режим самоизоляции.

– Мы пошли по тому же пути, как наши коллеги из других регионов, где сначала разрешили поездки внутри региона для своих жителей, и только через месяц – для россиян из других субъектов, – пояснила Екатерина Сливина.

Павел Поляков считает, что делать прогнозы, когда восстановится турпоток, сейчас – равносильно гаданию на кофейной гуще.

– Этим летом туризма не будет, зимой у нас всегда – затишье. Да и никто не будет сейчас принимать решений о дальних путешествиях, пока ситуация с коронавирусом не стабилизируется во всём мире или не появится вакцина. Посмотрим, как будет развиваться обстановка после Нового года, но я думаю, что такая нестабильность продлится как минимум год.

При этом отдых на Байкале нынешним летом особенно востребован у жителей нашей страны. По данным двух опросов ВЦИОМ о туристических планах россиян в связи с наступлением неблагоприятной эпидемиологической ситуации, которые организация проводила весной 2020 года, в пределах России наши соотечественники мечтают съездить в Санкт-Петербург (19%), Крым (18%), на Байкал (16%), в Сочи (12%).

*Наталья Горбань.
На обложке фото А.Федорова*

Задача – ВЫЖИТЬ

Гостиницы в Иркутске и на Байкале возвращаются к работе

«Дыхание» коронавирусной инфекции сфера гостеприимства Приангарья ощутила ещё до того, как в регионе объявили режим самоизоляции. В конце января на Байкал перестали приезжать китайские туристы, затем постепенно закрылись границы с другими странами, а в апреле «железный занавес» опустился даже внутри самой России. И приподняли его только в конце июня. Как всё это время выживали гостиницы и турбазы? Готовы ли сейчас принимать гостей по правилам, которые разработал для них Роспотребнадзор? На какой поток местных и российских туристов рассчитывают, и будут ли повышать цены? На эти вопросы Газете Дело ответили представители гостиничного и туристического бизнеса.

«ВПЕРВЫЕ ЗА 10 ЛЕТ НЕ ЗНАЕМ, ЧТО БУДЕТ ЧЕРЕЗ МЕСЯЦ»

Инна Коровина,
управляющий отелем Sayen:

– Городские отели всё это время работали: им можно было принимать тех, кто приезжал в Иркутск в командировки. Но основная проблема как раз в том и заключается, что с закрытием всех границ остановилась и деловая активность. А поскольку наше направление не просто туристическое, и целевая аудитория отеля – бизнес-турист, мы пострадали сильно.

Многие наши коллеги потом открылись под обсерваторы. Но мы на это не пошли, в первую очередь, по экономическим причинам: деньги, которые предлагали компании-организаторы обсерваторов за содержание одного своего сотрудника – 1950 рублей в сутки с трёхразовым питанием – низкая цена (в минус) при нашей себестоимости. Поэтому мы решили переждать этот момент – нужно разумно подходить к принятию стратегических решений даже в кризис.

Наша основная политика была направлена на сокращение расходов. Мы оставили минимум сотрудников, которые были необходимы, чтобы отель работал. Кроме этого, урезали абсолютно все расходы, даже отключали вай-фай. Но даже если в отеле никто не живет, есть платежи, которые никто нам не прощает: за электроэнергию, отопление, которое ещё было в апреле и мае, программное обеспечение. Кроме этого, семь этажей здания нужно содержать в чистоте, и не важно, селишь ты гостей или нет.

Последние два месяца мы выполняем все рекомендации Роспотребнадзора по обеспечению безопасности наших гостей. Мы приобрели специальные средства обработки для дезинфекции номеров, мебели и даже матрасов – именно те, которые соответствуют требованиям Роспотребнадзора и которые убивают не просто бактерии, а вирусы, – хотя и до коронавирусной истории, чтобы убрать номер, нужно было девять профессиональных моющих средств. Чем дороже отель, тем больше усилий требуется для сохранения всего, что в нём есть.

Поэтому для нашей компании ценовая конкуренция никогда не стояла на первом месте, тем не менее, нам пришлось понизить цену в апреле и мае, но мы опустили ее не ниже себестоимости. Вы же понимаете: как только вы снижаете цену – в два раза, например, то к вам идёт совсем другой клиент, вы теряете самое главное, что есть в отеле – репутацию и имидж.

Да, в апреле загрузка у нас была 8%, а в мае мы приближались уже к 20%. С июня почувствовали позитивные изменения: открыли аэропорты, люди поехали в командировки. Не скажу, что так массово, как до пандемии, но для нас это хороший показатель. Однако до прошлогоднего объёма поток гостей не восстановится. Пиковых летних месяцев уже не будет. Если только кто-то не поедет на Байкал спонтанно – то есть передумает ехать



Инна Коровина
управляющий отелем Sayen

в Сочи. Сейчас глубина бронирования – время, за сколько суток человек принимает решение о заказе гостиницы перед поездкой, – даже меньше недели. Если раньше у нас июль-август были проданы уже в феврале и марте, то сейчас я вижу глубину бронирования на три дня вперёд. Наверное, за десять последних лет впервые такой показатель, когда ты не знаешь, что будет через месяц, хотя это время высокого сезона.

Кроме того, у нас практически встал корпоративный сегмент. Бизнес бизнесом, но компании урезали расходы на командировки сотрудникам, многих вообще перевели на удалённый режим работы. Очень много было запланировано мероприятий на лето, под которые полгода назад компания бронировала места. Сейчас всё это аннулировано без штрафных санкций, то есть отель тоже в этом смысле потерял доходы.

«ТУРИЗМ МОЖЕТ СТАТЬ НОВОЙ НЕФТЬЮ ДЛЯ НАШЕГО РЕГИОНА»

Максим Девочкин,
руководитель отеля Ибис в Иркутске:

– Наше предприятие на сегодняшний день соответствует всем актуальным рекомендациям Роспотребнадзора по профилактике коронавируса: мы считаем, что качество безопасности наших гостей стоит на первом месте, поэтому какие бы требования ни выдвигались, будем неукоснительно их соблюдать.

К сожалению, в этом году не стоит ожидать привычного туристического потока, планировать туры на Байкал нужно заранее. При этом российский турист, побывав один раз в наших краях, убедится как в их невероятной красоте, так и в отсутствии инфраструктуры, к которой привык, если выбирал до этого международные популярные направления. Поэтому российский турпоток даже в последующие годы сильно не изменится, если власти не обратят внимание на развитие региона. Деловой же поток готовится к сокращению расходов на командировки, в приоритете у компаний



Максим Девочкин
руководитель отеля Ибис в Иркутске

также ведение бизнеса онлайн. Пока сложно судить, но, на мой взгляд, на восстановление уровня до эпидемии может уйти несколько лет.

Сейчас мы работаем в качестве обсерватора для вахтовиков крупных добывающих предприятий. Это позволяет сохранить персонал на местах и поддерживать минимальный уровень расходов. Участвуем во всех программах поддержки от государства, надеемся на дальнейший пересмотр налогов для нашей сферы, которая попала в список наиболее пострадавших от пандемии. Также надеемся, что региональное правительство примет решение о снижении налога на имущество для предприятий гостиничного сектора и фитнес-центров, находящихся на ОСНО, хотя бы до уровня торговых и офисных центров, которые платят налог по ставке в 4,5 раза меньше, чем отели.

Очень важно сейчас оказать максимальное содействие инвесторам, развивающим гостиничную и туристическую индустрию. Благо у области есть такой опыт – в своё время именно благодаря льготам развились нефтедобывающие компании.

Иркутску и Байкалу нужны объекты, которые будут обеспечивать качественный сервис при оптимальных издержках. Если мы сможем приблизиться к показателю цена/качество, как в Турции и Тайланде, то сделаем туризм одним из основных драйверов развития Иркутской области, и он сможет стать новой нефтью для региона.

«В ЭТОМ ГОДУ РЕЧЬ ИДЁТ НЕ О ЗАРАБОТКАХ, А О ВЫЖИВАНИИ»

Наталья Бенчарова,
совладелица «Усадьбы Никиты Бенчарова» (о. Ольхон):

– К открытию мы подготовились в соответствии со всеми требованиями Роспотребнадзора. Ничего такого экстраординарного для нас в этих требованиях не было. Единственное, может быть, что пришлось открыть некоторые помещения, которые раньше не использовались, в том числе для



Наталья Бенчарова
совладелица «Усадьбы Никиты Бенчарова» (о. Ольхон)

того, чтобы выполнить требование по организации открытых веранд для питания постояльцев. Кстати, если в прошлом году люди хотели жить кучнее, ближе друг к другу, группами, то сейчас появился запрос на отдельные входы, отдельные помещения, отдельное питание.

Сейчас самое главное для нас – это трудовой коллектив, потому что люди с марта, по большому счёту, не работают, и их нужно поддерживать. Всё это время мы выживали за счёт денег, оставшихся с прошлого сезона и заработанных до пандемии, за счёт кредитов, а также благодаря друзьям и родственникам. Последние два месяца получали помощь от государства – прожиточный минимум.

И конечно, спасибо сотрудникам, они всё понимают, большая часть из них работают как волонтеры и не просят денег. Причём коллектив в Усадьбе очень разнообразный. Это не только местные жители, но и молодые люди из других районов Иркутской области и из других регионов России. Работают в надежде, что всё наладится, жизнь вернётся, пусть и не в прежнее русло, но близко к этому. Кроме того, многих устраивает, что они живут на природе, далеко от города и социума. Поэтому я надеюсь, что какой-то период они готовы терпеть. Так было в 90-е годы, поэтому мы практически всегда к такой жизни готовы.

Цены на проживание в Усадьбе повышать не планируем. Мы наоборот их понизили, причём достаточно сильно. По большей части адаптируемся к запросам, потому что в этом году речь вообще не идёт о заработках. Речь идёт о выживании хотя бы.

В гости ждём, в первую очередь, соотечественников: много россиян, которые хотят отдохнуть на Байкале, на Ольхоне. Спрашивают о возможности размещения спортсменов, какие-то сообщества по интересам, которые ищут, где ещё можно провести время вместе.

Иностранные туристы сняли все брони, и мы живём с пониманием, что в этом году их не будет вообще. Мы не строим каких-то оптимистических прогнозов, ситуация очень сложная, и боязно, конечно, что среди гостей кто-то может оказаться заболевшим.



Виктор Григоров
генеральный директор ООО «Гранд Байкал»

«У НАС ОПТИМИСТИЧНЫЙ НАСТРОЙ НА ВНУТРЕННИЙ ТУРПОТОК»

Виктор Григоров,
генеральный директор ООО «Гранд Байкал»:

– Все наши объекты уже приняли в работу последние рекомендации Роспотребнадзора, в основе своей они все выполнимы. Хотя, конечно, мы несем большие затраты на дополнительное оборудование, и субсидирование от государства хотя бы части этих затрат было бы хорошей помощью для нашей отрасли.

При этом ценовая политика пока остается на том уровне, который был принят в конце прошлого года, на этапе бюджетирования.

У нас оптимистичные ожидания на активный внутренний турпоток, но многое зависит от снятия ограничений. Мы видим, что есть спрос на санаторно-курортное лечение, и готовы предложить наш санаторий «Электра», но пока этот вид отдыха доступен только льготникам, а они не являются нашим основным сегментом. Спрос на детские лагеря в связи с пандемией практически не упал, и у нас были проданы путевки на все сезоны, но, к сожалению, наш ДЛО «Звездный» пока запрещено открывать. Командировочный сегмент будет восстанавливаться дольше, полное восстановление ожидаем лишь к 2021 г.

Мы, как и все, принимали на своих объектах вахтовые группы, а также размещали бригады обслуживания ПАО «Иркутскэнерго», обеспечивая им максимальную безопасность и комфорт, чтобы не было угрозы срыва работы важных стратегических предприятий. Помощь от государства получили пока только для нашего предприятия «Гора Соболиная» – это существенная поддержка, но для предприятия, где трудится почти 800 человек, требуется, конечно, больше. Сейчас прорабатываем вопрос с 2-процентным кредитом на заработную плату.

«Нужно действовать, даже когда непонятно и страшно»

Ярослав Шиллер, «Слата», – о ритейле в эпоху перемен

Многие считают, что продуктовый ритейл только выиграл от «коронакризиса». Ярослав Шиллер, исполнительный директор розничной сети «Слата», уверяет, что все далеко не так просто, как может показаться на первый взгляд. Какие «сюрпризы» преподнесла пандемия? Что заставила изменить в текущей работе и планах на будущее? И почему трудности – не повод откладывать инвестиции на потом? Об этом – в нашем интервью.

«ВЗРЫВНОЙ» ОНЛАЙН

Ярослав, многие считают, что продуктовый ритейл не пострадал, а наоборот – выиграл в условиях пандемии. Ведь продукты – это последнее, от чего отказываются потребители. Так ли это? Как на самом деле разворачивались события этой весной?

– Пандемия, с которой мы столкнулись, – это очень сложная ситуация для всех. Просто есть отрасли, по которым кризис ударил сразу, а есть те, кто пострадает в более долгосрочной перспективе.

Действительно, многие считают, что продуктовый ритейл выиграл от «коронакризиса». Но никто не думает о том, насколько сложно было в этой ситуации обеспечить оперативное управление. Как много было инвестировано: на одни только средства безопасности в нашей сети были потрачены десятки миллионов рублей. Как непросто нам было обеспечить вахтовый метод работы, чтобы не подвергать коллектив опасности.

Но покупательский спрос все-таки был высоким? Выручку удалось нарастить на фоне потребительского ажиотажа?

– Люди приходили в магазины, совершали покупки. Но всплеск на товары первой необходимости продлился лишь несколько дней – и связан был больше с психологией паники. В кризис люди всегда делают запасы, покупают гречку, макароны, тушенку.

Федеральные игроки говорили, что у них 17-18 марта всплеск активности был выше, чем под Новый год – но продлился всего два дня. У нас все было ровно так же – только немного позже, перед вводом самоизоляции, 28-29 марта. Потом все начало стабилизироваться, спрос упал, выручка в супермаркетах снизилась на 5-8%. Дискаунтеры «Хлеб-Соль» чувствуют себя гораздо лучше: многие люди переключились на более дешевые товары.

В целом, я думаю, что самое сложное у розничных сетей еще впереди – когда пойдет волна ухудшения экономики у покупателей.

В условиях самоизоляции многие вынуждены были обратиться в онлайн-магазины, даже если раньше не имели такой привычки. Некоторые ритейлеры честно признаются, что оказались совершенно не готовы к взрывному росту онлайн-спроса, а вы?

– Мы тоже. В самом начале эпидемии наш интернет-магазин SHOP.SLATA работал плохо – и я могу только принести свои извинения покупателям. Как оказалось, с этой проблемой столкнулись не только мы, но и практически все ритейлеры. Никто не был готов к такому огромному росту интернет-продаж – в четыре раза. Для нас это был настоящий вызов – ведь



Ярослав Шиллер, исполнительный директор розничной сети «Слата»

онлайн-направление прежде не было для нас приоритетным.

А сами вы во время самоизоляции пользовались интернет-магазином «Слаты»?

– Да, я совершал покупки – чтобы, в том числе, протестировать, как у нас все работает. В начале пандемии была нехватка товаров, срок ожидания был очень длинный. Мы попытались максимально быстро все исправить: теперь заказы приходят день в день, а в начале пандемии от заказа в интернет-магазине до доставки могло пройти 4-5 дней.

Коронавирус дал толчок для развития онлайн-направления. Мы открыли два dark store – это магазины без покупателей, увеличили количество сборщиков и доставщиков заказов, открыли подразделения интернет-магазина в Ангарске, Братске и Шелехове. Сейчас обновляем сайт

Коронавирус дал толчок для развития этого направления. Во-первых, мы открыли два dark store – это магазины без покупателей: торговый зал перестраивается под склад, в котором собирают онлайн-заказы. Во-вторых, увеличили количество сборщиков и доставщиков заказов. В-третьих, открыли подразделения интернет-магазина в Ангарске, Братске и Шелехове.

Сейчас обновляем сайт: скоро там появится функция отслеживания заказа, формирования списка избранных покупок, личный кабинет для покупателей с возможностью повтора заказа. Ассортимент, состоящий сегодня из 3000 позиций, будет увеличен за счет специальных предложений и товаров от местных фермерских производителей. В скором времени запустим и мобильное приложение.

То есть если придет «вторая волна» коронавируса и ажиотажный онлайн-спрос повторится – вы будете готовы?

– Под тем, что «вторая волна» будет, я бы сейчас подписываться не стал. Но готовы будем. И отказываться от онлайн-направления точно не станем. Наоборот – продолжим его технологизировать, будем направлять клиентов на этот метод покупки.

Некоторые ритейлеры во время пандемии стали подключаться к федеральным сервисам доставки, чтобы реагировать на повышенный онлайн-спрос. Другие создавали и развивали свою систему. Вы по какому пути пошли?

– К федеральным сетям за помощью еще не обращались.

Но планируете?

– Нет. У нас есть собственная доставка – мы всегда передвигались на своем транспорте. Во время панде-

мии, учитывая, какие нужны были инвестиции в транспортные средства, мы пошли по пути коллаборации с такси. Вели переговоры с разными игроками. Сегодня все покупки по безалю поставляются партнерской сетью такси.

Коллаборация – это тренд пандемии?

– Да, это очень хорошая вещь, партнерские отношения можно укреплять таким образом. У меня такое мнение: не надо заниматься всем. Каждый должен делать то, в чем он чувствует себя профессионалом.

ИНВЕСТИЦИИ БЕЗ «КОРОНЫ»

Говорят, логистика стала еще одним краеугольным камнем для ритейлеров в период карантина. Какие решения принимала компания в этой сфере, чтобы реагировать на растущий спрос? Судя по новостям, вы не свернули планы по строительству новых складских центров, несмотря на кризис.

– Когда создавались эти планы, мы еще ничего не знали о коронавирусе. Логистика – кровеносная система ритейла, и мы планировали строительство новых складских центров еще три года назад. Конечно, от этих инвестиций мы отказываться не стали.

Речь идет о трех серьезных логистических точках – это открытие двух мультитемпературных складов в городах Чита и Братск с режимом

(-18+18), запуск склада «ФРЕШ» в Иркутске. Таким образом, во всех регионах присутствия у нас сейчас выстроена перевозка грузов между распределительными центрами. Это позволяет нам экономить и усиливать свои позиции в регионе.

Другие инвестиционные планы будут меняться? В прошлом году вы говорили о фабрике-кухне, о росте сети, о новых точках в обновленном формате «Слата – два мира»... Что из задуманного придется «порезать», а что остается в приоритете?

– По розничному направлению мы ничего не сокращаем. Фабрика-кухня – как планировали, так и будет, просто немного в другом формате. По проекту «Слата – два мира» планируем открыть магазинов даже больше, чем было задумано изначально.

Чтобы в этот кризисный год свои планы выполнить, мы продумали новый, облегченный с точки зрения инвестиций, стоимости оборудования формат, «Слата – два мира лайт». Первую такую точку мы открыли полтора месяца назад, 28 мая, в Шелехове, на днях запустили новый супермаркет в «Родных берегах» в Иркутске.

Можете озвучить цифры – сколько магазинов планировали переформатировать в этом году и сколько в итоге откроете?

– Под реновацию было запланировано 6 супермаркетов. Но я думаю, что минимум 20 таких магазинов в обновленной концепции мы в этом году откроем.

Чем отличается «Слата – два мира» от «Слаты – два мира лайт»? Большим ассортиментом?

– Ассортимент никогда не бывает «больше» или «меньше» – бывает лучше, потому что он должен быть ответом на потребности покупателей. Мы прекрасно понимаем, что у большинства людей эти потребности сейчас сильно меняются.

Изначально мы планировали представлять в обновленных супермаркетах товары категории ЗОЖ, овощи, фрукты, делать ставку на food-to-go, на свежесть – и от этих планов мы не отказываемся, но линейку скорректируем, оставим только наиболее востребованные позиции.

Люди уже начинают экономить? Что меняется?

– В «Слате – два мира» на Первомайском достаточно хорошо это видно. В сегменте food-to-go, например, уже есть сокращение – потому что во время пандемии многим проще купить продукты и готовить самим.

СТАВКА НА МЕСТНЫХ

Еще одна фишка, которую вы озвучивали при открытии первой обновленной «Слаты», – это работа с местными производителями. Придерживаетесь той же линии?

– Да, это один из приоритетных

проектов компании. Я бы очень хотел, чтобы присутствие ассортимента местных производителей увеличилось в два раза. Мы можем помочь молодым предпринимателям, которые только начинают свою деятельность, пройти этот путь – от производства до продажи в торговой сети. У нас большой опыт с точки зрения организации процесса, знания всех «подводных камней».

Но ведь ритейлеров обычно не устраивает объем продукции, который производят местные фермеры: он маленький и не покрывает всю сеть. Именно из-за этого многие отказываются работать с мелкими предпринимателями.

– Скажу честно, бывали времена и в «Слате», когда мы отказывали небольшим фермерам, которые просто не могли обеспечить 100, 200, 300 магазинов. Но мы изменились – наверное, жизнь научила. На территории, на которой мы работаем, мы должны жить в максимально хорошем симбиозе с местными производителями. Да, мы знаем, что у них нет технологий, что контроль качества зачастую не такой, каким должен быть, но мы готовы со всем этим помогать. И если производства хватает на пять точек – пусть это будет пять точек. Пять уникальных «Слат», в которых будет представлена продукция этого конкретного фермера. Нас это не пугает.

Это у вас какая-то миссия? Благотворительность?

– Это не благотворительность, вы же знаете. Правильное сотрудничество с торговой сетью – это выгода и для покупателя, и для торговой сети, и для производителя. Я знаю, многие предприниматели рассуждают так: не буду сотрудничать с торговыми сетями, они хотят заработать сами, а мне не дадут. Это неправда. Торговая сеть – это канал, контакт производителя с покупателем, и чем правильнее он будет построен, тем лучше будет целой системе.

«ПОЛЗУЩИЙ» КРИЗИС

Какие у вас прогнозы в связи с пандемией?

– Если бы я знал ответ на этот вопрос, я бы открыл ИП «Ярослав: Скажу тебе о твоём завтрашнем дне» (улыбается). Думаю, сегодня нет ни одного человека в мире, который знает, как будет развиваться ситуация.

Я бы назвал этот кризис «ползущим». Его можно сравнить с варкой лягушки в кастрюле. Лягушка, если варить ее на медленном огне, не выпрыгивает из воды. Она умирает, потому что не чувствует момента, когда вода уже такая горячая, что пора выпрыгивать.

Я думаю, что со всеми решениями по бизнесу сейчас надо быть очень осторожными. Надо максимально быстро оценивать ситуацию, ждать каких-то импульсов от внешней среды, которые позволят думать по-другому.

Всегда – и в кризисной ситуации особенно – нужно внимательно смотреть на издержки. Может быть, стоит пересмотреть бизнес-модель, переосмыслить некоторые инвестиционные шаги на среднюю и долгосрочную перспективу.

Вы что уже переосмыслили?

– Мы будем заниматься эффективностью, управлением издержками.

Что касается форматов, то еще до пандемии было ясно, что больше востребованы дискаунтеры. «Хлеб-Соль» – экономный вариант с точки зрения вложений, и покупателям нравится.

Ожидаете ли вы снижения доходов населения и, следовательно, спада вашей доходности?

– Это уже очевидно, что у людей будет меньше денег. В других странах мира, в Европе это уже происходит.

Как реагировать?

– Такого кризиса, как сейчас, не было. И решения, которые помогали раньше, сейчас просто не сработают. В этот раз все по-другому.

Пару месяцев назад я прочел фразу Уорена Баффета на съезде Berkshire, который впервые прошел онлайн. Он сказал, что стоило прожить 90 лет, чтобы увидеть то, чего он до сих пор в жизни не видел. То есть человек, который является одним из самых успешных инвесторов, не знает, как будет выглядеть завтрашний день!

Какие задачи перед собой, перед компанией ставите до конца года?

– Главный приоритет – эмоциональное состояние. Удаленная работа, отсутствие личной коммуникации повлияли не очень хорошо. Важно вернуть энергию, теплоту во взаимоотношения. Это ключевое.

Вторая задача касается нашей стратегии, которая носит название «3+3». Важно успешно забюджетировать следующий ее этап – минимум, на шесть лет. Чтобы команда могла объединиться и сделать следующий большой шаг.

Вы почти как Уоррен Баффет! На 6 лет вперед смотрите.

– Я бы очень хотел это увидеть.

Сейчас делать прогнозы – дело благодарное. Есть предположения, что к концу третьего квартала что-то должно произойти, измениться или в лучшую, или в худшую сторону – и тогда уже можно будет о чем-то говорить.

Я думаю, что в эти времена у многих людей вышел на поверхность страх. Он проявляется по-разному, отсутствие решений – один из вариантов. Намного проще реализовать бизнес или самого себя в ситуации, когда нет рисков: если что-то не получится – ничего страшного. Но страх появляется, когда нужно полностью нырнуть в неопределенность, как сейчас, и попробовать увидеть существующий бизнес постезавтра.

Ситуация «черного лебедя»?

– Знаете, я бы в своей книге сегодня написал такую фразу: «Черный лебедь, пошел вон!». Нассим Талеб – конечно, гений. С его точки зрения, практически все значимые научные открытия, исторические и политические события, достижения искусства и культуры – события типа «чёрный лебедь». Например, внедрение интернета, первая мировая война, распад Советского Союза, атака 11 сентября, мировой экономический кризис.

Но я так рассуждаю: как можно жить хорошо, если все время думать о том, что со всем, что мы в этой жизни сделаем, придется расстаться и умереть? Это же кошмар! Может, лучше вообще ничего не делать? То же самое с этим «черным лебедем»: все равно, что я буду предпринимать, всегда есть шанс, что случится такая ситуация, которая развалит все, что я сделал до сих пор. И это для многих – причина вообще ничего не делать.

Значит, вас «черный лебедь» не пугает?

– Нет, вообще.

Вы все равно будете действовать?

– Да. И всем, кто говорит, что будет плохо и страшно, советую. Надо быть внимательным, надо чувствовать, надо иметь цель и уметь к ней стремиться. Не нужно бояться принимать решения даже в самые страшные и непонятные времена.

Елена Демидова



Вечаслав Заяц, председатель совета директоров ГК «Слата»

КСТАТИ

«Слата» открыла новый супермаркет с кассами самообслуживания

26 июня в Иркутске состоялось открытие нового супермаркета «Слата-light», расположенного в ЖК «Родные берега» по адресу: ул. Сибирская, 24. Это четвертый по счету супермаркет в городе, который открылся в обновленной концепции. В этом году ТС «Слата» планирует обновить более 20 супермаркетов.

«Слата-лайт, так мы называем этот супермаркет, и от других его отличают новый дизайн, улучшенный ассортимент, готовые решения от собственного производства и новые кассы самообслуживания, которые являются нашей личной разработкой!», – рассказал на открытии председатель совета директоров ГК «Слата» Вячеслав Заяц.

«Слата» на базе собственного IT-департамента разработала кассу самообслуживания. В массовом выпуске она дешевле аналогов, а по функционалу превосходит их. Так, например, авторская разработка позволяет выстраивать под покупателя персональные предложения и максимально задействовать приложение «Моя Слата».

«О кассах самообслуживания в наших супермаркетах я мечтал три года, – признался исполнительный директор РС «Слата» Ярослав Шиллер. – И, на-

конец, они появились. Во-первых, это удобство для покупателей, во-вторых, скорость обслуживания, в-третьих, безопасность – в те времена, когда всё планировалось, мы и не знали, что это будет так важно во времена пандемии. Уникальность состоит в том, что мы сами производим эти аппараты. Это наша концепция, наша разработка, наше программное обеспечение. Интуитивный, понятный и лаконичный интерфейс, к которому привыкли посетители. Основная цель – купить быстро!».

Оплата на этих кассах принимается только безналичным способом, что поможет уменьшить время операции платежа и сократить очереди в магазинах. В помощь покупателям – для ознакомления с устройством и решения возможных задач – к кассам будет прикреплен контролер.

В дальнейшем в супермаркетах запланирована оптимизация кассовых зон под кассы самообслуживания. В зависимости от площади и пропускной способности в магазинах установят от 3 до 6 аппаратов.

Планируется, что кассы самообслуживания в течение года появятся в половине супермаркетов в Иркутске, а это более 30 магазинов.

По словам Ярослава Шиллера, возможно, новые кассы самообслуживания компания будет продавать и другим участникам рынка. «Почему бы и нет? – говорит он. – Во всяком случае, нам уже поступили предложения о покупке». По мнению Вячеслава Заяца, спрос со стороны участников рынка понятен: собственная разработка «Слат» стоит в 2-3 раза дешевле аналогов.



Оборудование для Иркутского завода полимеров отправлено из Южной Кореи

В южнокорейском порту Масан произведена отгрузка 45 единиц оборудования общим весом в 4 500 тонн для Иркутского завода полимеров в Усть-Куте.



Самым большим оборудованием по размеру и весу является дезанизатор (этиленовая колонна) – длиной 81,9 м и весом 357 тонн, продувочный бункер продукта – 53,5 м и почти 500 тонн, реактор полимеризации – 44,5 м и весом 597 тонн. Оборудование произведено в Японии, Корее, Китае. Транспортировка осуществляется Северным морским путем и по реке Лене. Это крупнейший по своему масштабу логистический проект в новейшей истории региона.

Доставка оборудования в Усть-Кут планируется через порт Тикси, до российского порта транспортировка осуществляется двумя судами усиленного ледового класса. На всем участке маршрута по Севморпути от Чукотского моря до моря Лаптевых их будут сопровождать ледоколы «Атомфлота».

В середине июля на внешнем рейде порта Тикси крупногабаритное оборудование судовыми кранами в течение недели перегрузят на 9 речных барж. Затем баржи в сопровождении буксиров направятся вверх по течению реки Лены. Прибытие первых барж в Усть-Кут ожидается во второй половине августа.

В пункте назначения будет построен специальный причал с усиленными подкрановыми площадками, где будут установлены два гусеничных крана грузоподъемностью 750 т каждый. До конца сентября все баржи разгрузят, а оборудование будет доставлено специализированными модульными транспортными средствами на подготовленные площадки на территории строящегося завода полимеров.

Строительство Иркутского завода полимеров осуществляется Иркутской нефтяной компанией в рамках поэтапной реализации масштабного газозаводского проекта. Производственная мощность завода составит 650 тыс тонн товарной продукции в год. Будет создано 1 500 новых рабочих мест. Сырьем для ИЗП станет природный и попутный нефтяной газ, добываемый на месторождениях группы компаний ИНК в Усть-Кутском и других северных районах области. При строительстве завода полимеров планируется использовать самые современные и высокоэффективные технологии, отвечающие жестким международным экологическим требованиям. Для реализации проекта привлечена японская инжиниринговая компания Toyo Engineering Corporation.

РУСАЛ увеличивает свой вклад в восстановление лесов в Иркутской области

Рослесхоз, Правительство Иркутской области и РУСАЛ подписали дополнительное соглашение в сфере поглощения парниковых газов.

Соглашение предусматривает финансирование посадки и дальнейшего ухода за 112 тыс. молодых деревьев на площади 28 га в Иркутском лесничестве. В прошлом году РУСАЛ взял на себя обязательства высадить в области 500 тыс. сеянцев сосны на площади 125 га и обеспечить финансирование ухода за посаженными деревьями в течение 5 лет. В этом году компания увеличивает свой вклад в восстановление лесов в Иркутской области.

Свои подписи под документом поставили заместитель Министра природных ресурсов РФ – руководитель Федерального агентства лесного хозяйства Сергей Аноприенко, исполняющий обязанности Губернатора Иркутской области Игорь Кобзев и вице-президент компании РУСАЛ Елена Безденежных.

– Более 80 процентов территории нашего региона покрыто лесом, поэтому реализация экологических проектов, нацеленных на восстановление лесных богатств региона, для Приангарья особенно значима. При воплощении их в

жизнь мы будем сотрудничать с компанией РУСАЛ. Подписанное сегодня соглашение – важный этап совместной работы. Уверен, что леса Приангарья сыграют свою роль в решении проблемы глобального изменения климата, – подчеркнул врио Губернатора Игорь Кобзев.

– Внимание РУСАЛа к вопросам изменения климата во многом определило стратегические планы компании. Текущая эпидемиологическая ситуация никак не повлияла на наши приоритеты, одним из которых остается сокращение углеродного следа. Этой цели мы придерживаемся, выпуская алюминий ALLOW с низким углеродным следом, работая над созданием инновационных технологий, которые уменьшают объемы выбросов. Проект «Под зеленым крылом» не менее важен, так как продемонстрировал масштаб бизнес-инициатив, которые можно реализовать в рамках ответственного отношения к окружающей среде, – отметил генеральный директор РУСАЛа Евгений Никитин.



Сбербанк выдал первую «Сельскую ипотеку» в Иркутске

В Иркутском отделении Байкальского банка Сбербанка выдана первая «Сельская ипотека». Жилищный кредит со специальной ставкой на сумму 2 млн 400 тыс. рублей получил житель Иркутска на приобретение квартиры в Иркутском районе, поселке Маркова.



Действующая ставка по «Сельской ипотеке» составляет 3%, клиент воспользовался дополнительной услугой банка – Сервисом электронной регистрации и получил дисконт – 0,3 п.п. к ставке, в итоге ему была одобрена ставка 2,7% годовых.

Дарья Ефимова, заместитель управляющего Иркутским отделением Сбербанка, отметила: «Новый ипотечный продукт создан на основе государственной программы РФ «Комплексное

развитие сельских территорий» с субсидированием процентной ставки, и Сбербанк участвует в ее реализации. Программа имеет ряд особенностей, которые отличают ее от других государственных программ по процессу оформления: необходимость согласования с Минсельхозом каждого клиента для контроля лимита, передача информации на бумажных носителях для отчетности, согласование кредитуемых объектов с местными властями на предмет соответствия критериям. Процесс оформления «сельской ипотеки» непростой, тем ценнее первая сделка, завершённая в Иркутске».

Объектами недвижимости, приобретаемой с помощью «Сельской ипотеки», могут быть квартира, дом с земельным участком или таунхаус. Участвуют в данной программе все сельские территории, кроме Москвы, Московской области и Санкт-Петербурга. У программы есть ряд отличительных особенностей от других ипотечных продуктов, например, заявитель при оформлении сделки должен предоставить в банк оригинал справки из администрации сельского поселения о том, что объект недвижимости соответствует назначению «Жилое»; каждое сельское поселение, где расположен приобретаемый объект, обязательно проверяется на факт присутствия поселения в списке территорий, допустимых для кредитования; каждая заявка на сельскую ипотеку обязательно должна получить одобрение от Минсельхоза региона в течение 20-22 рабочих дней.

Государственная программа РФ «Комплексное развитие сельских территорий» с субсидированием процентной ставки продлится до 31 декабря 2022 года.

«Ростелеком» в Иркутской области для сдачи ЕГЭ обеспечил видеонаблюдением более тысячи аудиторий

Видеокамерами оборудованы 1083 помещения в пунктах проведения ЕГЭ и в региональном центре обработки информации, что на 2,5% больше, чем годом ранее, сообщают в пресс-службе компании.

В каждую аудиторию устанавливается по 2 камеры видеонаблюдения. Они монтируются таким образом, чтобы в обзор попадали участники экзаменов, номера рабочих мест, организаторы в аудитории, процесс печати электронных материалов. В 2020 году «Ростелеком» для проекта закупил новые купольные IP-камеры с микрофоном.

В этом году монтаж и наладка видеонаблюдения проводились в соответствии с мерами безопасности, которые сотрудники компании предпринимали в связи с распространением коронавирусной инфекции. Кроме того, подключить камеры во многих школах было проще из-за того, что дети перешли на дистанционное обучение и работать можно было в дневное время. Также из-за сдвига экзаменов изменились сроки установки видеонаблюдения.

«Эпидемиологическая ситуация, связанная с коронавирусом, изменила традиционное расписание выпускных экзаменов: переносились и сдвигались сроки их проведения. Но прозрачность ЕГЭ не вызывает волнения, так как «Ростелеком» не первый год обеспечивает видеонаблюдением процесс сдачи итоговых тестов, гарантируя тем самым точность и достоверность результатов для выпускников», – отметил директор Иркутского филиала ПАО «Ростелеком» Юрий Тиман.

Видеонаблюдение за проведением ЕГЭ – один из инфраструктурных проектов «Ростелекома», который компания ведет с 2014 года. За время существования проекта компания усовершенствовала в том числе защиту от хакерских и вирусных атак. Прямую трансляцию из аудиторий можно будет смотреть на портале smotriega.ru.



«Приморью» – год!

Банк из Владивостока 17 июля отмечает первую годовщину работы в Иркутске. За этот, в общем-то, небольшой срок офис банка, расположенный по ул. Дзержинского, стал узнаваем и любим многими клиентами, среди которых – представители малого, среднего и крупного бизнеса Иркутской области и, конечно, частные клиенты.

НА СВЯЗИ С КЛИЕНТАМИ 24/7

– За год мы установили прочные деловые отношения с крупными компаниями и промышленными предприятиями нашего региона, – комментирует Управляющая операционным офисом ПАО АКБ «Приморье» в Иркутске Елена Окунева. – Выдали более миллиарда рублей кредитных лимитов и более 70 миллионов рублей банковских гарантий. Среди наших клиентов такие компании, как ООО «Приангарский ЛПК», ООО «Аланс», ООО «Верхнеленское пароходство», ООО ЛК «Титан» и многие другие. Со своими клиентами мы на связи буквально 24/7, потому что бизнес, особенно в нынешнее время, – среда динамичная, вынужденная адаптироваться к постоянно меняющимся условиям. Поэтому для нас и для наших клиентов выражение «индивидуальный подход» не просто громкие слова, а действительно кропотливый труд каждого нашего специалиста и постоянное взаимодействие с каждым нашим клиентом.

– Действительно, готовность идти с клиентом на диалог в непростых реалиях современного ведения бизнеса – одно из ключевых преимуществ Банка «Приморье», – комментирует генеральный директор ООО «АЛАНС» Валерий Черезов. – Мы очень рады быть клиентами Иркутского офиса Банка «Приморье». Привлекательный кредитный процент, широкий спектр банковских услуг, скорость принятия решений, тот самый пресловутый индивидуальный подход, который на самом деле существует, – всё это выгодно отличает этот банк от



конкурентов, в особенности от крупных государственных учреждений. Другими словами, если вы хотите, чтобы в банке вас слышали, – вы обратились по адресу.

– Конечно, мы работали с разными банками, нам есть с чем сравнить. «Приморье» для нас стал одним из самых комфортных и эффективных финансовых партнеров, – делится мнением финансовый директор ООО «Приангарский ЛПК» Илья Гусевский. – Мы развиваем и диверсифицируем производство пиломатериалов, для чего, безусловно, требуется поддерж-

ка кредитными средствами – в чём нам помог именно Банк «Приморье».

Льготные условия и выгодные предложения

Частные клиенты, в свою очередь, выбирают Банк «Приморье» за выгодные предложения по вкладам, хорошие условия кредитования, уникальную линейку по обмену валюты (10 видов наличной – от долларов, фунтов стерлингов и евро до батов, вонгов и донгов; 13 видов безналичной, включая, например, швейцарские франки). И, конечно, за интересные варианты по ипотеке: к примеру, в июне в Банке «Приморье» появились льготные программы ипотечного кредитования для медицинских работников и уже прошли первые сделки, в ближайшее время станет доступной программа льготной ипотеки под 6%.

– В среднем, за месяц в наш ипотечный центр поступает порядка 100 заявок, – уточняет Елена Окунева. – Клиенты идут к нам, потому что мы можем кредитовать не только покупку всей квартиры или дома, но и, например, доли в квартире, рассматриваем приобретение комнат, машино-мест, гаражей, а также предлагаем отличные условия по рефинансированию ипотечных кредитов сторонних банков по ставке от 7,19%. Можно купить квартиру в ипотеку и в других регионах – этот вариант также пользуется спросом у наших клиентов.

Банк сотрудничает с ведущими застройщиками и агентствами недвижимости Иркутской

области. Специалисты ипотечного центра регулярно проводят презентации новых возможностей и ипотечных программ по приобретению жилья для клиентов, разъяснения законодательных инициатив: обмен опытом в современных условиях – один из важнейших факторов эффективной работы.

– Мы благодарим сотрудников ипотечного центра Банка «Приморье» за высокое качество работы, оперативность, быстрое решение вопросов в нестандартных ситуациях, проведение обучения. Надеемся на дальнейшее плодотворное сотрудничество, – комментируют специалисты АН «Департамент недвижимости».

Наиболее выгодные условия по ипотеке и кредитным продуктам Банк «Приморье» предлагает для своих зарплатных клиентов. Один из самых крупных договоров в настоящее время – на 300 зарплатных карт. К слову, сотрудники компаний – зарплатных клиентов Банка «Приморье» – получают и другие преимущества при обслуживании, к примеру, расширенные пакеты лояльности по использованию карт (cash-back до 6% на самые популярные категории, бесплатный выпуск, обслуживание, снятие денег без комиссии в сторонних банкоматах дважды в месяц, и т.д.).

Адрес офиса Банка «Приморье» в Иркутске: ул. Дзержинского, 20/1. Тел.: 8 (3952) 799-947 (обслуживание юридических лиц), 8 (3952) 799-948, 8 (3952) 799-949. Контакт-центр: 8 800 200 20 86 (круглосуточно, звонок бесплатный). Сайт www.primbank.ru

ПАО АКБ «Приморье». Генеральная лицензия Банка России №3001 от 11 декабря 2015 года

Иркутский филиал Россельхозбанка на 30% увеличил кредитование сезонных работ

За пять месяцев 2020 года Иркутский региональный филиал РСХБ выдал заемщикам АПК 1140 млн рублей, что превышает показатель за аналогичный период прошлого года на 67%.



щие ограничительные меры в связи с эпидемией. Для поддержки сельхозпроизводителей в проведении сезонных работ РСХБ разработал механизм льготного кредитования предприятий АПК, предусматривающий предоставление кредитов по ставке не выше 5% годовых. И этот продукт уже оценили аграрии – основная часть кредитов на проведение сезонно-полевых работ выдана Банком именно по льготной ставке, – отметила директор Иркутского регионального филиала АО «Россельхозбанк» Наталья Баркова.

Финансовая поддержка банка при проведении сезонных работ помогает аграриям улучшать технологическую сторону проведения СПР и, как следствие, повышать урожайность. Кредитные средства направляются также на подготовку материально-технической базы: на приобретение запчастей, удобрений, семян, сельхоз инвентаря и оборудования.

РСХБ предлагает широкую линейку кредитных продуктов на проведение сезонных работ. Тариф «Сезонный Легкий» ориентирован на представителей малого и микробизнеса и рассчитан на приобретение минеральных и органических удобрений, семян, кормов, ветеринарных препаратов и средств защиты растений.

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

35% корпоративных заемщиков АПК – предприятия сегмента малого и среднего бизнеса. На проведение сезонных работ местным аграриям предоставлено кредитов на общую сумму 695 млн. рублей по льготной ставке, в том числе 152,5 млн. предприятиям малого и среднего бизнеса. Это на 30% больше, чем за аналогичный период 2019 года.

«Текущий год оказался крайне нестабильным и непривычным, но сельское хозяйство – производство непрерывного цикла: аграрии работают в любых условиях. Наша основная задача – обеспечить предпринимателей необходимыми средствами для полноценной работы, помощью в финансировании и предоставлении кредитных ресурсов, несмотря на существую-

ВТБ увеличил сумму ипотечного кредита со ставкой 6,5%

ВТБ первым из банков с 30 июня увеличил размер максимально возможной суммы кредита в рамках программы «Ипотека с господдержкой 2020». Теперь клиенты смогут оформить ипотеку со ставкой 6,5% на покупку нового жилья в размере до 6 млн рублей в регионах и до 12 млн рублей – в Московском регионе, Санкт-Петербурге и области.

«Ипотека с господдержкой 2020» пользуется высоким спросом клиентов – в настоящее время ВТБ заключил по ней более 14 тыс. сделок на сумму свыше 39 млрд рублей. По новым условиям банк принимает заявки, заключает договоры и выдает кредиты под 6,5% с 30 июня.

Ранее ВТБ снизил размер первого взноса в рамках ипотеки под 6,5% с 20% до 15%. Оформить кредит по льготной ставке могут клиенты, приобретающие квартиры в новостройках. Максимальная сумма кредита, определенная в рамках программы, теперь составляет 12 млн рублей для Москвы, Московской

области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области и 6 млн рублей – для остальных регионов страны. Максимально возможный срок оформления ипотечного кредита – до 30 лет.

ВТБ – один из лидеров рынка ипотечного кредитования России. По итогам первых пяти месяцев года объем выданных жилищных кредитов банка вырос на 23% и достиг 311,4 млрд рублей. По итогам апреля доля ВТБ в новых выдачах на рынке жилищных кредитов в России достигла рекордных 28,7%*.

*По данным ЦБ РФ за апрель 2020 г.



«Сконцентрируйтесь на главном»

Какие сервисы помогают вести бизнес в кризис

Для кого-то кризис – время новых возможностей, для кого-то – необходимость посмотреть на свой бизнес критически, сократить расходы. Какие цифровые сервисы экосистемы Сбербанка оказались наиболее востребованы во время пандемии? Что помогает предпринимателям экономить и оптимизировать бизнес-модель?



Александр Абрамкин,
председатель Байкальского банка Сбербанка

«БЕСШОВНОЕ» ОБСЛУЖИВАНИЕ

Сбербанк начал создание своей системы цифровых финансовых и нефинансовых сервисов для физлиц и бизнеса ещё в 2018 году, и на сегодняшний день является владельцем суперсовременной мощной IT-платформы.

«Компании, входящие в экосистему Сбербанка, не конкурируют, а взаимодополняют друг друга, – рассказал председатель Байкальского банка Сбербанка Александр Абрамкин. – Сама экосистема строится под предпочтения и запросы клиента, и мы делаем ее максимально удобной: многие нужные услуги можно получить по единому Сбербанк ID. Мы научились использовать искусственный интеллект и накопленный клиентский опыт, чтобы обслуживание было бесшовным, услуги можно было получить в формате 24/7, с минимальными потерями времени, в очень в высоком качестве, за маленькие деньги».

По словам Александра Абрамкина, на первом этапе строительства экосистемы Сбербанком были сделаны большие вложения и с точки зрения технологий, и с точки зрения участия в компаниях и стартапах. «Наша задача сейчас и на будущее – интегрировать все продукты, сервисы и возможности экосистемы в единый, доступный для наших клиентов сервис, который, безусловно, должен быть нужным и удобным для людей. И он, конечно, должен приносить прибыль Сбербанку и акционерам».

ФОКУС НА ГЛАВНОМ

По мнению Оксаны Лобовой, заместителя председателя Байкальского банка Сбербанка, широкая линейка сервисов для бизнеса, представленная в экосистеме банка, сегодня покрывает потребности предпринимателей буквально во всех направлениях: «Она позволяет нашим клиентам сконцентрироваться на стратегически важных вопро-

«Широкая линейка сервисов для бизнеса, представленная в экосистеме банка, позволяет нашим клиентам сконцентрироваться на стратегически важных вопросах в бизнесе, а все остальные услуги доверить профессионалам, передав их на аутсорсинг».

сах в бизнесе, а все остальные услуги доверить профессионалам, передав их на аутсорсинг».

Большим интересом, например, пользуется «Юрист для бизнеса» – актуальное решение для небольших компаний, которые думают о сокращении своих расходов, но при этом – без потерь в качестве работы направлений. В период пандемии резко вырос спрос на консалтинговые услуги – от установок на предприятиях систем электронного документооборота до разработки стратегий – их заказывают компании среднего, крупного и крупнейшего бизнеса.

DELIVERY CLUB ДЛЯ ОБЩЕПИТА

Пандемия заставила многих предпринимателей пересмотреть свою бизнес-модель, задуматься об издержках. Особенно остро необходимость перемен почувствовали отрасли, по которым кризис ударил наиболее сильно. Так, например, активно адаптируется к новым условиям сфера общепита: компании ищут новые возможности привлечения клиентов, активно пробуют себя в онлайн-формате.

Delivery Club уже не один месяц активно развивается на нашей территории, – рассказала Оксана Лобова. – В Иркутске к платформе уже подключились более тридцати заведений общественного питания, в которых можно заказать еду с доставкой. Эта сеть будет расти и дальше. В период карантинных ограничений такая услуга помогает решать главную проблему – снижение потока клиентов и объема заказов. Конечно, это не сможет полностью компенсировать снижение выручки из оффлайна, но подключение к сервису позволяет заработать деньги, необходимые для выплаты зарплаты и на оплату коммунальных услуг».

Виктор Мельничук, владелец сети ресторанов House Mafia, подтвердил, что сервис Delivery Club действительно помогает общепиту сгладить негативный эффект от коронакризиса. Компания уже шесть лет сотрудничает с сервисом, и сегодня это взаимодействие как никогда актуально. «Помимо службы доставки у нас работает еще ресторан, – рассказал Виктор, – за счет заказов от сервиса это смогли компенсировать выпадающий гостевой поток. Кроме того, в этом году мы запустили два

новых бренда – на доставку мяса и доставку правильного питания с помощью сервиса Delivery Club».

СБЕРМАРКЕТ ЖДЕТ РИТЕЙЛЕРОВ

Формат онлайн-доставки оказался востребован и среди ритейлеров и их клиентов. Интерес к федеральной сети доставки продуктов СберМаркет, входящей в экосистему Сбербанка, значительно вырос за последние месяцы.

лекоммуникации (СберМобайл), лайфстайл (Фудплекс), идентификация (VisionLabs, ЦРТ), облачные сервисы (SberCloud), коммуникации (Dialog), поиск вакансий и сотрудников (Работа.ру) и многие другие.



Оксана Лобова,
заместитель председателя Байкальского банка Сбербанка

«Бесконтактная доставка до двери квартиры для многих оказалась важной опцией в период самоизоляции, – отметила Юлия Кальвина, заместитель председателя Байкальского банка Сбербанка. – Я уверена, что если даже пандемия пройдет, то привычка заказывать продукты через СберМаркет останется. Ведь для многих важно экономить не только деньги за счет скидок, которые предоставляют в приложении, но и самое ценное – время. В среднем семья тратит на покупку продуктов 3-4 часа в неделю. Согласитесь, лучше это время провести с семьей, а не стоять в очередях».

По словам Юлии Кальвиной, сегодня СберМаркет работает в 115 городах в 83 субъектах РФ, что в 4 раза больше, чем в конце 2019 года. Во всех регионах присутствия клиентам доступна быстрая доставка заказов в течение двух часов. С 30 июня сервис стал доступен жителям Читы и Якутска. «Мы рассчитываем, что в течение года сеть доставки заработает во всех крупных городах, где присутствует Байкальский банк Сбербанка», – поделилась планами Юлия.

Работает СберМаркет и над расширением состава участников. Оксана Лобова, заместитель председателя Байкальского банка Сбербанка, рассказала, чем сервис СберМаркет может быть полезен региональным ритейлерам.

«Услуга доставки продуктов, готовой еды и чего бы то ни было – дорогая и трудоемкая история для бизнеса, – пояснила она. – Необходимо нанять курьеров, организовать бесперебойную работу онлайн-магазина и прохождение платежей, обеспечить гарантированную доставку товара до клиента, сделать так, чтобы всё работало как часы, на высоком профессиональном уровне. Это очень большая и серьезная работа, которую проще доверить профессионалам, чтобы сосредоточиться на своём основном бизнесе. Практика во время пандемии показала, что в течение месяца самостоятельно организовать «с нуля» сервис онлайн-доставки региональным ритейлерам, которые раньше этим не занимались, довольно трудно и недешево».

HR, IT И БУХГАЛТЕРИЯ НА АУТСОРСИНГЕ

Бухгалтерию, кадровый учёт, финансовое консультирование и другие сферы, по мнению Оксаны Лобовой, сегодня можно – а иногда и необходимо – передавать на аутсорсинг. Возможность получить качественные и профессиональные услуги по разумным ценам может быть актуальной для многих компаний.

В Сбербанке сервис аутсорсинга для клиентов предоставляет компания СБЕР Решения, в которой работают 1,5 тысячи профессионалов, из них более 500 квалифицированных бухгалтеров и более 200 экспертов в сфере IT. У компании 8 центров обслуживания, 5 центров экспертизы, и это позволяет оказывать услуги в разных часовых поясах. Лимит страхования ответственности составляет 150 млн рублей, что позволяет гарантированно получать услугу высокого качества, в случае наличия проблем ими занимаются СБЕР Решения.

«В кризисный период, в котором мы все пребываем, важно то, что коллеги берут оплату за свои услуги только за фактически отработанное время, – подчеркнула Оксана Лобова. – Если у вас в штате один или несколько бухгалтеров, вы будете платить зарплату в соответствии с окладом, надбавками, и это будут постоянные затраты, которые очень сложно регулировать. В данном же случае цена зависит от количества документов и фактических часов работы специалиста».

Ещё один важный момент, на который обратила внимание эксперт, касается того, что СБЕР Решения готовы освободить компанию от необходимости поддерживать собственную IT-инфраструктуру, покупать серверы и лицензии. А кроме этого, здесь знают, как решить вопросы по сохранности данных, с которыми приходится сталкиваться многим компаниям.

«Я думаю, меня поймут наши клиенты, которые хоть раз решали очень сложную задачу по восстановлению бухгалтерии за несколько лет, – прокомментировала Оксана Лобова. – У

КСТАТИ

Экосистема Сбербанка

Экосистема Сбербанка – это разветвленная сеть организаций, которая создана вокруг единой платформы, пользуется ее услугами для формирования необходимых предложений клиентам. В основе экосистемы лежит собственная технологическая платформа, позволяющая в режиме реального времени за счет открытых интерфейсов и кода, машинного обучения, облачных технологий и анализа больших данных формиро-

вать лучшее предложение для клиента как из собственных товаров и продуктов, так и за счет подключения внешних провайдеров.

Сегодня сервисы экосистемы охватывают практически все аспекты нашей жизни. В экосистему входит свыше 40 компаний, которые предоставляют услуги в таких областях как: финтех (Яндекс. Деньги); телемедицина (СберЗдоровье/Doc. Дос), недвижимость (ДомКлик), те-

наших коллег из СБЕР Решения все базы хранятся на серверах с высокой отказоустойчивостью и защитой от вирусов, и в этой сфере они оказывают профессиональные услуги компаниям разных отраслей деятельности, причём от очень маленьких до очень крупных».

ДОКУМЕНТЫ ОНЛАЙН – БЫСТРЕЕ И ДЕШЕВЛЕ

Ещё один сервис, востребованность которого значительно выросла в период пандемии, – организация электронного документооборота.

«Когда очень многие компании перешли на удалённый режим работы, электронный документооборот, как внешний, так и внутренний, стал особенно актуальным. Кроме того, востребованными услугами в период пандемии стали удостоверяющий центр выпуска электронных цифровых подписей для юридических лиц, сервисы проверки физических и юридических лиц на благонадёжность, а также организация удалённых рабочих мест под ключ», – рассказала Оксана Лобова.

По ее словам, все эти услуги оказывает одна из дочерних компаний Сбербанка – КОРУС Консалтинг СНГ. «Мы пользуемся этими сервисами давно, и предоставляем такую возможность своим клиентам. Зачем

это нужно? В первую очередь, это экономит ресурсы: бумагу, картриджи, печатающие устройства, а также кадровые ресурсы. У меня, например, на мобильном устройстве установлены три программы, и я в любое время, находясь в любой географической точке, могу посмотреть почту, сделать распоряжение или наложить резолюцию на какое-то решение. А человек, который ждёт решения, в любое время может видеть, у кого из согласующих лиц этот документ находится сейчас, на какой стадии решение вопроса».

РАБОТА.РУ – СИЛЬНЫЕ КАДРЫ

Доверить профессионалам можно и работу с кадрами. Работа.ру вошла в экосистему Сбербанка в мае прошлого года, но сервису уже больше двадцати лет.

Федеральный ресурс с большим опытом и экспертизой в подборе персонала оказался очень востребованным в последние месяцы. По словам Татьяны Мощагиной, директора по работе с ключевыми клиентами Работа.ру, скорость притока новых соискателей на сайт в период пандемии выросла в три раза. Работодатели тоже активизировались – ряд сфер, таких как строительство и ЖКХ, переориентируются на ресурсы собственной

страны в связи с тем, что лишились определенной части иностранных рабочих. Активизировалась вахта – большое количество компаний Иркутской области и Забайкальского края открывают такие вакансии. Серьезно

звонков. Востребованность удаленной работы растет и будет продолжаться, когда закончится пандемия, потому что многие работодатели и сотрудники оценили экономию и возможности дистанционного формата



Юлия Кальвина,

заместитель председателя Байкальского банка Сбербанка

выросли спрос и предложение по удаленной работе.

«Число откликов на вакансии с удаленной работой выросло в девять раз, в семь раз увеличилось количество

работы, – отметила Татьяна Мощагина. – Применительно к сервису мы говорим о том, что у работодателей расширяется воронка найма сотрудников, а у сотрудников расширяется ворон-

ка поиска работодателя. Массово перейдя в онлайн, мы получили доступ к самым сильным кандидатам и к узким специалистам, и он открывается без привязки к геолокации. Все это, безусловно, оптимизирует и затраты на обустройство рабочих мест для сотрудников, и затраты на дорогу, то есть по многим аспектам это выгодно для каждой из сторон».

КЛИЕНТ – ДИРИЖЕР ЭКОСИСТЕМЫ

Экосистема Сбербанка продолжит развиваться, уверен председатель Байкальского банка Александр Абрамкин, ведь потребности населения и бизнеса растут и меняются, требуя все новых решений для реализации различных целей, выполнения ежедневных задач, планирования жизни и бизнес-деятельности.

«Компании, желающие сохранять лидирующие позиции в индустрии, должны удовлетворять пользовательский спрос, – пояснил Александр Абрамкин. – Клиент является главным дирижером экосистемы. Мы, Сбербанк, являемся вторичными по отношению к клиенту. Если мы видим, что у вас появилась какая-то проблема, то мы уже придумываем, как ее решить. Ваша проблема – это наша возможность».

Иван Рудых

ИРО для инвестора

Как принять участие в первичном размещении с минимальными рисками

Заставить деньги работать с максимальной эффективностью и при этом защитить их – вот чего хочет каждый инвестор. Сегодня поиск инструментов с привлекательной доходностью и приемлемым уровнем риска особенно актуален. Какие новые инструменты предлагает фондовый рынок? Как принять участие в ИРО с помощью ПИФа? Региональный директор ИК «Фридом Финанс» Вадим Остапенко поделился своим мнением.

ОПЫТ ИНВЕСТОРА ЕСТЬ У КАЖДОГО

Мы инвестируем всю сознательную жизнь. Вы возразите, что ничего не понимаете в фондовом рынке, что у вас нет свободных денег, которыми вы готовы рисковать. Это и так, и не так. Все мы не единожды в своей жизни делали что-либо ради достижения результата: учились, чтобы получить знания и диплом об образовании; повышали квалификацию, чтобы найти более высокооплачиваемую работу; делали ремонт в квартире, чтобы подороже ее продать; наконец, вкладывали деньги в банк под процент... Все это – своего рода инвестирование, так что опыт у вас точно есть. А для выхода на фондовый рынок требуются не такие уж и большие суммы.

На сегодня человечество вплотную приблизилось к разрешению проблемы COVID-19. К концу июня фондовые рынки почти отыграли мартовский обвал, а мировая экономика подает сигналы нормализации. Самое время заставить деньги работать с максимальной эффективностью и выбрать для этого рыночные инструменты, обещающие оптимальную доходность при контролируемом риске.

Как это сделать? В последние годы и особенно в последние несколько месяцев все больше наших сограждан отвечают на этот вопрос однозначно: вкладывать в инструменты фондового рынка – число новых открытых счетов бьет все рекорды. А с новым

продуктом от ИК «Фридом Финанс» ответ на этот вопрос звучит еще более определенно: участвовать в первичных размещениях перспективных компаний на бирже. Не напрямую, конечно. А через уникальнейший, на наш взгляд, паевый инвестфонд первичных размещений, торги которым начнутся на Московской бирже в июле. Он обещает стать настоящим хитом продаж на фондовых площадках России и ближнего зарубежья.

ГЛАВНОЕ – ДИВЕРСИФИКАЦИЯ

Базой формирования фонда стал принцип диверсификации вложений. Во-первых, в каждое ИРО может быть инвестировано не более 10% всех средств фонда. Во-вторых, существует строгое правило, предписывающее закрытие позиций сразу после окончания периода времени, в течение которого участникам ИРО запрещается продажа бумаг, купленных при размещении. И, наконец, в-третьих, свободные от сделок ИРО средства «Фонда первичных размещений» инвестируются в инструменты, которые обеспечивают доходность от 3% до 7% годовых в долларах США. Со ставками по долларовым депозитам не сравнить. Благодаря такой конструкции «Фонд первичных размещений» подойдет и для квалифицированных, и для неквалифицированных инвесторов.



Стратегия формируется в соответствии с принципами алгоритмизированной торговли, иначе говоря, при выборе бумаг для фонда полностью исключаются личные предпочтения или антипатии управляющего, который может по-человечески заблуждаться, веря, что вот именно эта дебютирующая на бирже фирма обязательно «выстрелит» и принесет, скажем, трехзначную доходность. Никакого человеческого фактора! Только строгий математический расчет.

Среди других преимуществ этого инструмента:

- Доступность фонда на Московской бирже.

- Отсутствие необходимости подавать отдельную заявку на участие в каждом новом ИРО.

- Возможность инвестировать с полным пониманием логики работы фонда.

- Максимальный процент удовлетворения заявки на покупку (аллокации).

ПРОСТО И ДОСТУПНО

«Фонд первичных размещений» от ИК «Фридом Финанс» зарегистрирован Банком России. Его паи можно будет продавать и покупать и через бро-

кера, и напрямую на бирже. Комиссия управляющему – всего 1% годовых.

На предоставлении своим клиентам доступа к ИРО, в первую очередь, на фондовом рынке США, ИК «Фридом Финанс» специализируется без малого десять лет. С 2012 года благодаря компании частные инвесторы приняли участие в таких «звездных» размещениях, как Facebook, Twitter, Alibaba, Levi Strauss, Zoom, BeyondMeat и многих других. С 2012 года участвовавшие в предложенных «Фридом Финанс» первичных размещениях частные инвесторы в 78% случаев получили прибыль. Средняя доходность на сделку по итогам трехмесячного периода составила 48% – на порядок больше годовой доходности банковских вкладов.

В ближайших планах клиентов брокера заработать на биржевых дебютах Airbnb, Postmates, Palantir и громких стартапах, чей бизнес стремительно развивается. Вы вполне можете присоединиться и получить свой процент от их удачных размещений на бирже, сведя риски финансовых потерь к минимуму.

Детальную информацию о наших продуктах можно получить в офисе или по телефону.

Офис ИК «Фридом Финанс» в Иркутске: ул. Киевская, д. 2. (вход с ул. Карла Маркса);
Тел.: +7 (3952) 79-99-02 (доб. 845);
E-mail: irkutsk@ffin.ru



Посёлок, который радуется глаз

Чем впечатлила экскурсия в «Патроны Парк»

Авторы идеи загородного концептуального посёлка «Патроны Парк» называют его посёлком в сосновом лесу. И то, что это не фигура речи, и «Патроны Парк» реально находится в лесу, а не рядом с ним, понимаешь сразу, как только попадаешь на его территорию. Как удаётся совместить современную архитектуру, комфорт проживания и экологичность в одном проекте? Причём не просто вписать дома в окружающую среду, а сделать их продолжением природного ландшафта, сохранив при этом буквально каждое дерево? Ответы на эти и многие другие вопросы корреспондент Газеты Дело получил во время экскурсии по посёлку.

КАК СОХРАНИТЬ ДЕРЕВЬЯ И ОБЫГРАТЬ УКЛОНЫ?

Даже в час пик мне потребовалось не больше получаса, чтобы из центра Иркутска добраться до 19 км Байкальского тракта, где расположен «Патроны Парк». Здесь меня уже ждал мой экскурсовод – руководитель девелоперской компании META_Estate Дмитрий Кузнецов. И первый вопрос к нему, конечно, был о том, что меня впечатлило буквально в первые минуты:

Дмитрий, как удаётся сохранять эти великолепные сосны, по сути, на стройплощадке?

– Первое и самое главное – это «лояльная» работа с рельефом. Если мы хотим сохранить деревья, нам нужно и рельеф сохранить, потому что нельзя нарушить ту точку, откуда дерево начинает расти из земли: она должна быть неизменной. Если засыпать место вокруг ствола землёй, или наоборот, срезать слой почвы, дерево погибнет. Например, когда выравнивали один из строительных участков, его дополнительно отсыпали грунтом, и чтобы сохранить шикарную сосну, которая там растёт, её «окутали» бетонным кольцом. Поэтому мы не делаем террасирование рельефа, а строим дома так, чтобы он не поменялся, – уклоны, склоны и т.д. обыгрываем архитектурно – учитываем эти особенности при разработке проектной документации и планировке внутренних помещений.

Как это выглядит в реальности, я увидела чуть позже на улицах «Патроны Парк». Дмитрий показал мне дом с уступами, но при этом – с ровной крышей. За счёт этого внутри него получился разноуровневый потолок (самый высокий – в гостиной), а чтобы попасть из одного помещения в другое, а затем и на приватную территорию, сделали несколько ступе-



Фото А. Федорова

нок. И эта деталь придала строению своеобразную оригинальность, как внешнюю, так и внутреннюю. Кроме этого, Дмитрий объяснил, что когда на участке есть уклон, это лучше, чем абсолютно ровная площадка, потому что в этом случае, например, легче организовать отведение ливневых вод. Да и с точки зрения ландшафтного дизайна такой рельеф гораздо интереснее.

А как вы технику «подводите» к участкам, те же экскаваторы, не нарушая природную красоту?

– Прежде, чем в будущем посёлке начали строить жильё, здесь сделали дороги, по которым в основном и перемещается техника. Кроме этого, на каждом земельном участке строится не только дом, но и гараж, и, зная, где он будет, мы сначала используем это место для подъезда к площадке будущего дома, а также для складирования строительного материала. А потом уже делаем там гараж. Да и деревья растут здесь не настолько плотно, чтобы к площадке было совсем не-

возможно подъехать на спецтехнике. Просто все наши работники знают, что, к примеру, нельзя ударить поддомом от кирпича о дерево, чтобы кору не повредить, а чтобы не нанести вред корневой системе, довольно часто они дорабатывают котлованы вручную.

КОТТЕДЖНЫЕ КВАРТАЛЫ – КОМФОРТ В «МЕЛОЧАХ»

На въезде в посёлок – на самом верху живописного склона, уходящего к одному из ангарских заливов, – находятся так называемые коттеджные кварталы: своеобразные обособленные площадки, на которых расположены по 6–8 двухэтажных коттеджей. Все они оформлены в едином стиле, но различаются по своей площади (от 120 до 160 кв м). Один из кварталов уже практически готов к приёму жильцов, кто-то из них делает благоустройство своей приватной террито-

рии, кто-то обустраивает коттедж.

Дмитрий, расскажите, в чем особенность таких кварталов?

– Это единственная площадка, которая досталась нам уже террасированная, и без деревьев. Поэтому в этом месте, в отличие от остального посёлка, мы решили сделать более плотную застройку. В квартале есть внутренний двор, который испанцы называли бы патио,

Каждый дом в «Патроны Парк» – индивидуальный, хотя в основе большинства из них лежит типовый проект, но «откорректированный» под заказчика. Вы не найдёте здесь двух совершенно одинаковых коттеджей, как не найдёте в сосновом лесу два одинаковых дерева

– общее пространство, через которое жильцы попадают в свои дома. А ещё здесь можно пообщаться с соседями, а детям – поиграть или покататься на велосипеде.

Мы заглянули в один из готовых коттеджей, общей площадью 140 кв м, где будет жить семья из четырёх человек.

На первом этаже дома – большая гостиная-столовая с панорамными окнами, из которых открывается очень красивый вид практически на весь посёлок. Дмитрий говорит, что эта «картинка» сохранится даже тогда, когда ниже по склону построят ещё один коттеджный квартал.

За счёт чего удастся этого достичь?

– Дома там поставят в шахматном порядке, а не прямо под окнами соседей. Важно ещё и то, что жильцов верхнего квартала никогда не будет видно из окон домов напротив – потому что их нет в проекте. Это выгодно отличает коттеджи в «Патроны Парк» от классических таунхаусов, в которых окна соседних домов смотрят друг на друга.

Из гостиной можно выйти на террасу, на которой есть возможность оборудовать зону отдыха, а с неё спуститься ещё на одну площадку, где,

к примеру, можно разбить газон или даже небольшой сад.

На первом этаже дома есть ещё большая гардеробная комната, туалет и подсобное помещение под лестницей на второй этаж. А на втором – три спальни, большая ванная комната и ещё одна гардеробная. Вообще, в доме достаточно много места для встроенных шкафов, и даже есть ниша вне ванной комнаты, специально предназначенная для стиральной машинки.

Зачем это нужно?

– Мы стараемся делать так, чтобы не было необходимости устанавливать стиральную машинку в ванной комнате, потому что это интерьерное и довольно дорогое в отделке помещение в доме, которое многие наши клиенты хотят сделать красивым местом для отдыха. И превращать его в многофункциональное пространство с постирочной зоной – значит «убить» весь интерьер.

Конечно, внутренняя планировка дома – сугубо индивидуальная, хотя есть и типовая. Но все наши заказчики – люди разные, и потребности у всех разные.

ВСЁ – ПО УМУ

Дальше наша экскурсия продолжилась по улицам посёлка. Работа здесь кипит, строители возводят сразу несколько домов на разных участках. Например, на одном из них геодезисты определяют, где будет стоять дом, строители готовят площадку под котлован. Дмитрий с сожалением говорит, что здесь пришлось спилить два небольших дере-

ва, потому что они попали точно под пятно дома, а две больших сосны надо сохранить, и задача рабочих – не зацепить их ни экскаватором, ни краном.

Несмотря на строительство, во многих домах уже живут люди. Не мешает им такая активность?

– Стройка, конечно, идёт, но она не доставляет неудобств тем, кто уже заехал в готовые дома. Сваи здесь не забивают, а техника ездит не настолько часто, чтобы раздражать людей. Да и объекты у нас небольшие и строятся в разных частях «Патроны Парк». К тому же работы идут только до 20 часов.

При этом в посёлке есть улицы, где уже построены все дома, и люди благоустраивают прилегающую к ним, так называемую парадную территорию – делают красивые тропинки, альпийские горки, высаживают газон и декоративные растения. И здорово, что этим пространством можно любоваться, а не утыкаться глазами в двухметровый забор.

Не упирается взгляд и в забор соседей, если вы находитесь на своей приватной территории. Ограждение, конечно, есть на каждом участке, но за счёт конструкции из современной



Фото из архива

металлической сетки его практически не видно между деревьями и кустарниками, и оно не ограничивает пространственное восприятие. Кажется, что ты находишься в большом природном парке, где растут сибирские сосны.

Дмитрий, я обратила внимание, что в «Патроны Парк» можно любоваться соснами, а можно – красивыми домами...

– Каждый дом, действительно, – индивидуальный, хотя в основе большинства из них лежит типовый проект, но «откорректированный» под заказчика. Во всем поселке вы не найдете двух совершенно одинаковых домов. Когда все они одинаковые, на первый взгляд, это, вроде, смотрится хорошо, а потом от этого устаешь, потому что получается не единая архитектура, а однообразная, что тоже плохо. Всё-таки разнообразие радует глаз. Это как деревья в природе: казалось бы, растение одно – сосна, но каждое – абсолютно индивидуально.

Расскажите, что ещё будет в поселке, кроме жилых домов?

– Парк площадью 1,2 га, где будет площадка для детских игр и тренажёры-турники для более взрослого населения. Мы хотим сделать там небольшой кинотеатр под открытым

небом и небольшое семейное кафе, чтобы жители посёлка могли в нем выпить кофе и съесть вкусный десерт. Из парка можно будет прогуляться до залива. Для тех, кто любит отдыхать активно, по-спортивному, в посёлке есть где и на велосипеде поехать, и бегом заняться.

Кроме этого, компания META Estate приглашает партнёров на строительство торгового и фитнес-центров, а также частного детсада – предпринимателей, готовых в это вложиться, но самое главное – эксплуатировать объекты в дальнейшем. Под все объекты в посёлке есть площадки, к тому же Дмитрий обещает помочь будущим партнёрам и с проектами, и со строительством.

«Патроны Парк» с каждым днём становится всё популярнее. И это не голословное заявление, его подтверждают цифры – на данный момент из двухсот земельных участков в посёлке остался не проданным всего 21. При этом проект развивается только с 2018 года, а полностью будет завершён в 2022-м.

– Люди приезжают и видят, какие здесь строят дома, как они расположены, какая у них инженерия: водопровод, городская канализация, электрика, как благоустроен сам посёлок. Если два года назад было



сложно объяснить, как здесь всё будет выглядеть, то сейчас люди уже сами всё видят, – подытожил Дмитрий Кузнецов.

Чтобы побывать на персональной экскурсии по поселку, надо просто позвонить по телефону 62-01-01.

Наталья Горбань



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

«ПАТРОНЫ ПАРК» В ЦИФРАХ

- 34 Га – территория поселка, включая парк, участки под детсад, фермерский супермаркет, фитнес-зал и кафе.
- 27 Га – жилая застройка: 188 индивидуальных домов, включая шесть коттеджных кварталов.

- 2021 год – благоустройство поселка.
- 2022 год – окончание строительства и завершение проекта.
- Стоимость дома в коттеджном квартале – от 7 млн 040 тыс. руб. (120 кв м, цена действительна при заключении договора до 01.08.20).

Подробную информацию о поселке всегда можно найти на сайте: <https://patronypark.ru/>, а также в социальных сетях: [instagram.com/patronypark/](https://www.instagram.com/patronypark/)



Облака – не только для крупных

Как облачные технологии помогают оптимизировать средний и малый бизнес в Иркутске

Существует стереотип, что переход в облако технически сложен и требует больших финансовых вложений, соответственно, доступен только для крупного бизнеса. Владислав Божеев, директор филиала МТС в Иркутской области, рассказал, что в Иркутске спрос на облачные технологии МТС в период пандемии вырос в три раза, и более 70% запросов поступило от компаний среднего и малого бизнеса.



САМО-ОБСЛУЖИВАНИЕ В ОБЛАКАХ

Во всем мире малый и средний бизнес – основные потребители облачных сервисов. Малый бизнес Иркутска только начинает присматриваться к ним. Например, в 2020 году «облака» попробовали иркутские интернет-магазины и ИТ-компании. Без дополнительных (разовых) затрат они могут переводить в облако 1С, размещать там CRM-системы и базы данных.

«В период пандемии мы зафиксировали рост интереса к облачным технологиям, – рассказал Владислав Божеев, – количество запросов выросло в три раза, и более 70% из них посту-

пило от компаний среднего и малого бизнеса. Наши специалисты работают над тем, чтобы сделать «облака» удобными и простыми в использовании. Так, недавно в #CloudMTS был разработан новый облачный сервис самообслуживания – self-сервис. Бизнес-клиенты могут сами масштабировать облачные ресурсы, мониторить нагрузку и оплачивать счета из единой панели управления с интуитивно понятным интерфейсом».

ДОКУПИТЬ НА ТРИ ДНЯ

«Облака» любят за удобство, ведь поддерживать и контролировать бизнес его владелец может из любой точки мира, где есть интернет. Но у них

есть еще одно неоспоримое преимущество – возможности для быстрого масштабирования.

«Быстрое масштабирование очень актуально для онлайн-торговли, – поделился наблюдениями Владислав Божеев. – Предположим, вы владелец интернет-магазина оригинальных подарков. В период праздников продажи увеличиваются, в остальное время – падают. Чтобы исключить риски поломки «железа» в пиковые даты продаж и, как следствие, потерю клиентов, нужно иметь запасное оборудование. При этом вы понимаете, что большую часть времени оно будет простаивать. С «облаками» этот вопрос решается легко и быстро. Чтобы подстраховаться, владелец магазина в течение нескольких минут докупает дополнительный объем облака. Допустим, на три дня. А далее – так же быстро отказывается от этого объема. При этом тарификация, биллинг на платформе максимально четкий – каждые 10 минут. То есть интернет-магазин с точностью до 10 минут платит за ресурс».

ТОЛЬКО НЕОБХОДИМОЕ

Оптимизация расходов – то, чем занимается сейчас любой бизнес, но особенно – малый и средний. Компании, которые переходят «в облако», освобождают свой бюджет от капитальных затрат на «железо» и программное обеспечение, а площади – от лишней техники. Исключаются

и расходы на услуги обслуживающих это оборудование специалистов.

«На облачных ресурсах тоже можно сэкономить – в среднем на 20% – за счет самостоятельного управления, – рассказал Вячеслав Божеев. – С self-сервисом не нужны менеджеры, заявки, ожидание. Компании малого и среднего бизнеса достаточно гибкие, поэтому именно им проще всего полностью отказаться от собственных серверов в пользу облачных ресурсов. Кроме этого, новый формат предоставления облачных услуг делает ненужным прием в штат дорогих ИТ-специалистов: интерфейс платформы прост и понятен».

СЦЕНАРИЙ ДЛЯ СТАРТАПА

Self-сервис будет полезен не только интернет-магазинам: он пригодится компаниям, которые занимаются логистикой, предоставляют финансовые и рекламные услуги. ИТ-разработчики могут пользоваться сервисом для размещения продуктивной и тестовой сред, быстро сокращая объем ресурсов после завершения основных этапов разработки. Облака удобны и для стартапов: они могут минимизировать инвестиции в оборудование с самого начала.

«Для стартапов возможно несколько сценариев, – рассказал Владислав Божеев. – Например, над проектом работает распределенная по России или миру команда и при этом есть необходимость нанимать временных сотруд-

ников. Всем им, как правило, необходимо обеспечить безопасный доступ к внутренним ресурсам, базам данных. Решение – аренда терминального сервера с оплатой только за текущее количество лицензий. Сервис предусматривает возможность тестового доступа в течение двух недель». Для подключения к сервису необходимо заполнить специальную форму на сайте.

ДААННЫЕ ЗАЩИЩЕНЫ

Больше, чем экономия, бизнесменов волнуют вопросы безопасности. В облачном сервисе все устроено так, что данные доступны только клиенту и никому больше. Провайдер #CloudMTS гарантирует их защищенность.

«Крупные поставщики облаков строят свои решения на базе территориально распределенных центров обработки данных с разветвленной сетью собственных магистральных и городских каналов связи, – напомнил Владислав Божеев, – именно так обеспечивается безопасность данных наших клиентов. В целом мы видим, что бизнес адаптируется к глобальной цифровизации, все больше данных и процессов становятся цифровыми. Компании перенастраивают не только ИТ, но и практически все функциональные направления бизнеса: маркетинг, продажи, логистику, HR... Облака – отличный инструмент для таких изменений».

Наталья Пономарева

Адикт: в каких случаях поможет конструктор сайтов?

Знакомая ситуация: нужен сайт, причём быстро, просто, но при этом – впечатляюще, и главное – чтобы вписался в ограниченный бюджет? В диджитал-агентстве Адикт считают, что с решением этой задачи поможет простой конструктор сайтов – такой как Tilda.

– Мы давно поняли, что Тильда выручает в большинстве подобных случаев, и научились работать с ней так, что вы не отличите эти сайты от полноценной разработки, – говорит директор компании Антон Паймышев.

В конструкторе мы можем сэкономить время на написании кода и простройке структуры, потратить его на проработку удобства сайта, графическую идею и т.д. и уложиться в 1-2 недели. Для клиентов сайт на Тильде тоже удобен и прост в использовании.

Чтобы показать, насколько Тильда универсальна, Антон рассказал Газете Дело о четырёх совершенно разных проектах.

ПОРТФОЛИО ДЛЯ ФЭШН-СТИЛИСТА АЛЕКСАНДРЫ БУРКАЛО

«Тильда отлично подходит для создания сайта-визитки, здесь легко сделать нужную структуру в несколько

страниц, наполнить её фотографиями.

Возможность хорошей визуальной составляющей – один из плюсов Тильды. Говорят, что Тильда узнаваема своей простой структурой, мы же уверены: если на сайте легко найти нужное, цель достигнута. Узнать в этом конструктор не стыдно. У Александры не было запросов на сложный дизайн и анимации, поэтому все достаточно лаконично. Мы придумали концепцию с коллажами, и этого хватило, чтобы добавить эффектно-

сти. Однако к отдельным элементам все-таки добавили анимацию, поэтому портфолио выглядит ярким и динамичным».

ФРАНШИЗА ЛОМБАРДОВ «СЕВЕРНАЯ КАЗНА»

«Второй по списку кейс на Тильде – сайт для сети ломбардов «Северная Казна». Ломбарды кажутся до сих пор чем-то не диджитал, но с «Северной Казной» Адикт этот стереотип сломал. Кстати, два года назад компания разработала для них фирменный стиль, и заказчик вернулся за сайтом.

Чтобы минимизировать затраты заказчика, у которого был ограниченный бюджет, мы предложили лендинг на Тильде и подключение сервиса онлайн-чата Jivosite. Через него клиенты нашего заказчика смогут получать онлайн-информацию о своих залогах и оплачивать переводом в банк. Но главная фишка проекта – это виджет «Кредитный калькулятор», дизайн и верстку которого мы сделали полностью самостоятельно. Кроме того, что теперь пользователи сайта смогут рассчитывать сумму залога, мы доработали блок с калькулятором так, что заказчик в случае необходимости сможет самостоятельно менять исходные данные, такие как процентная ставка, стоимость грамма золота каждой пробы».

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ПРОЕКТ «ГОРОД ИНАЧЕ»

«Портал для исследовательского проекта об Иркутске и горожанах «Город Иначе» для компании особенно важен, потому что про Иркутск так хорошо еще не рассказывали. Проект попал в галерею лучших работ на Тильде и взял награды на Tagline

Awards 2019. Высоко оценить портал стоит за впечатляющие медиа-возможности и решенные сложности.

Весь сайт сделан вручную на зего-блоках, потому что шаблонами здесь было не обойтись. Нам и заказчику этого показалось мало, и для двух разделов мы специально писали код: для виртуальных «Прогулок по городу» с имитацией навигации 360 и «Звуков города». Из особенно крутого – поиск по тегам, которого на тот момент не было в Тильде и который мы также выстраивали вручную».

ФЕРМЕРСКИЕ ПРОДУКТЫ «ПЕРЕВОЗНИКОВ»

«И самый «вкусный» из проектов Адикт на Тильде – сайт для магазина фермерских продуктов Перевозников, для которого компания разработала и фирменный стиль. Клиенту был нужен магазин с интернет-витриной товаров и отдельным разделом, посвященным крафтовой сыроварне. В итоге получился простой и удобный лендинг с технологией магазина, на котором есть все, что нужно. Если нет желания заказывать на сайте, можно оставить заявку через форму обратной связи – и магазин свяжется с покупателем.

– Работа на Тильде для нас – своеобразное искусство или азартная игра, а не штампование по шаблону, – подчёркивает Антон. – Здесь мы, возможно, даже в большей степени применяем наши дизайнерские скиллы и знание разработки и верстки. В любом случае, конструктор или нет, главное – качественно решить поставленную задачу».



сайт: adict.ru
телефон: 48-57-38

адикт



Отпуска: новые готовые решения и образцы документов в КонсультантПлюс

В систему КонсультантПлюс включено более 70 новых Готовых решений по вопросам оформления отпусков. В материалах даны разъяснения по ситуациям, которые возникают у бухгалтеров и кадровиков в работе, в том числе нестандартные:

- как предоставить очередной ежегодный отпуск после декрета – отпуска по уходу за ребенком;
- как отозвать работника из ежегодного отпуска по производственной необходимости;
- как поступить работодателю, если учебный отпуск в одно время с ежегодным отпуском;
- как предоставить работнику ежегодный отпуск авансом;

- есть ли особенности предоставления работнику ежегодного отпуска при совмещении должностей;
 - кому и как передать полномочия главного бухгалтера на период его отпуска и др.
- В КонсультантПлюс включены также образцы документов, которые потребуются кадровикам, например:
- приказ о составлении графика отпусков;
 - приказ на отпуск работнику по форме № Т-6;
 - заявление на ежегодный дополнительный оплачиваемый отпуск;
 - приказ о предоставлении отпуска руководителю организации;
 - заявление о переносе ежегодного отпуска;
 - приказ об отмене ежегодного отпуска и др.
- Из образцов можно перейти непосред-

ственно к формам документов, а также к готовым решениям с разъяснениями по заполнению форм.

Каждое Готовое решение – развернутый ответ на вопрос, с примерами, ссылками на нормы законодательства.

Для поиска информации укажите в Быстром поиске интересующий вопрос. Например, по запросу «заявление о переносе отпуска» вы сразу найдете образец заявления о переносе ежегодного отпуска, а по ссылкам из текста сможете перейти к форме в Word для заполнения и к разъяснениям, как оформить перенос ежегодного отпуска.

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

КонсультантПлюс в Иркутске
800 112 8000 1999
(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

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 03.07.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	95,67	83,18	67,37	71,45	55,6
1 комн. панель	98,97	81,58	67,96	75,51	58,21
2 комн. кирпич	82,44	79,82	69,75	70,47	54,88
2 комн. панель	83,29	74,42	68,11	66,84	54,27
3 комн. кирпич	93,69	76,55	64,59	67,95	52,98
3 комн. панель	82,76	70,22	61,56	54,50	55,61
Средняя стоимость	88,59	80,06	68,42	65,05	55,86

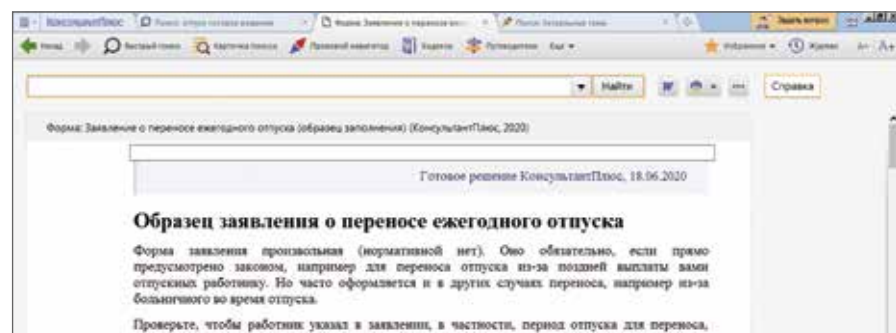
Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 03.07.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	33,15	-	32,03	35,88	29,39
склад (аренда)	-	0,35	0,28	0,35	0,21
магазин (продажа)	95,42	61,61	41,48	53,21	44,50
магазин (аренда)	0,87	0,77	0,57	0,59	0,37
офис (продажа)	78,04	55,78	42,26	52,28	44,27
офис (аренда)	0,80	0,59	0,50	0,50	0,43

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 03.07.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	83,43	83,44	52,69	86,08	-
Срок сдачи – 2 полугодие 2020 года	-	82,37	68,39	-	43,54
Срок сдачи – 1 полугодие 2021 года	-	64,01	-	57,57	-
Срок сдачи – 2 полугодие 2021 года	-	76,14	70,79	-	49,20
Средняя стоимость	83,43	78,60	65,27	65,13	48,52

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



Сильные кадры остаются в регионе

Как банковская стипендиальная программа помогает будущим специалистам АПК

Институт образования Иркутской области ежегодно претерпевает изменения и развивается с учетом новых тенденций в общеобразовательном процессе, ростом материальной базы и амбициозными требованиями молодых специалистов – выпускников учебных заведений. Федеральная программа «Комплексное развитие сельских территорий» показала необходимость реализации комплекса мер, направленных на поддержку будущих профессионалов: мотивации в выборе специальности и формировании желания остаться в родном регионе. Сегодня в процесс совершенствования профессиональной подготовки включены не только профильные ведомства, но и финансовые организации, которые понимают значимость и потенциал квалифицированных кадров для социально-экономического развития региона.



Элина Рафикова, студентка четвертого курса Иркутского Государственного аграрного университета им. А.А. Ежовского, стала одной из тех, чей упорный труд, заинтересованность в учебном процессе и стремление к профессиональному росту были отмечены стипендиальной программой от Россельхозбанка. Именно на таких целеустремленных и уверенных студентов возложены надежды дальнейшего развития агропромышленного комплекса Сибири.

Мучительного выбора «Куда пойти учиться?» у Элины не было, еще в детстве сформировалось четкое пони-

мание: буду врачом-ветеринаром, тем более профильный институт ИРГАУ давно зарекомендовал себя как одно из ведущих аграрных образовательных учреждений в области.

«Я сразу знала куда иду, и чем буду заниматься в будущем. К тому же, после побед в олимпиадах, выступлений на научных конференциях, номинации на повышенную стипендию, практики и каждой сессии, законченной на отлично, я все больше влюбляюсь в свой университет, свою специальность и будущую профессию ветеринарного врача...», – говорит Элина.

По ее словам, несмотря на то, что общество совершенствуется технологически и индустриально, агропромышленный комплекс остается и всегда будет важной составляющей нашей жизни. «Благодаря этой деятельности, на наших столах есть хлеб, молоко и местные продукты. Именно сфера АПК дает нам знания, как лечить животных, какие условия необходимы чтобы увеличить их производительность без риска заболеваний. Для достижения высоких результатов в нашей сфере большую роль играют и новые технологии, и автоматизация процессов. Но самым важным все равно остается человеческий фактор! Можно создать алгоритм, находясь в офисе за компьютером, написать большую теоретическую работу, но



для агрария самое важное – работа «в поле», постоянная практика и поиск правильного решения. От одной ошибки ветеринара может встать весь завод по производству молока или птицефабрика... Именно поэтому я связываю свою жизнь с очень сложной, но интересной стороной жизни общества».

Еще больше уверенности в выборе профессии Элине придала первая практика. Здесь помогло министерство сельского хозяйства Иркутской области, объединив усилия с Россельхозбанком. В программе поддержки студентов представители ведомства организовали для молодых аграри-

ев прохождение практики в крупных сельскохозяйственных предприятиях.

Элина три месяца работала на базе агрохолдинга Новосибирской области «ЭкоНива», сельхозпредприятии, специализирующемся на производстве молока, мясном животноводстве, племенном скотоводстве, растениеводстве и семеноводстве. Практическая деятельность, новый опыт и «вхождение» в профессию только увеличило понимание правильно выбранного пути.

Иван Мельцов, начальник отдела организации противоэпизоотических мероприятий, лечебной и лабораторной работы, главный государственный ветеринарный инспектор службы ветеринарии Иркутской области, прокомментировал: «Отрадно, когда молодые люди осознанно выбирают специальность ветеринара, понимая всю ответственность и значимость своей работы. И здесь необходима поддержка, заинтересованность со стороны учебного заведения, профильных ведомств – это участие в судьбе молодого специалиста мотивирует, дает возможность роста и неутолимый интерес к высоким достижениям. Когда в команду приходит такой человек, он вдохновляет, умеет работать на результат, заряжать энергией и новыми идеями. В итоге такая отдача сказывается на успехах области, а не одной отдельной территории».

МНЕНИЕ



Наталья Баркова, директор Иркутского регионального филиала АО «Россельхозбанк»:

– Как опорный банк АПК, мы давно пришли к осознанию, насколько важно принимать активное участие в образовательном процессе специалистов региона. Проект по поддержке выдающихся студентов был создан не ради рекламы, это определенные инвестиции в будущее сельскохозяйственной структуры страны. Буквально за год реализации этого проекта, мы видим положительную динамику профессионального роста наших ребят. И это вопрос не только финансовой помощи, совместно с ректором университета, министерством сельского хозяйства, вовлеченных преподавателей мы показываем студентам все грани выбранной специальности, даем свободу в принятии решений и возможность реализоваться в профессии».

«Санкции нам помогают»

Сергей Прокопьев, «ПК Спирит», – об экспорте, конкуренции и работе в условиях пандемии

Иркутская компания «Спирит» производит уникальное оборудование, которое позволяет добывать из золотоносной руды мельчайшие частицы драгоценного металла. Сегодня такое оборудование широко востребовано не только в России, но и за рубежом. В 2020 году «Спирит» стал победителем первого регионального конкурса «Экспортер года Иркутской области» в сфере услуг. О том, где компания «добывает» кадры и почему она не заключает контрактов с Китаем, Сергей Прокопьев, основатель и председатель совета директоров ООО «ПК Спирит», рассказал Газете Дело.



ЗОЛОТО ИЗ ПЕСКА

ООО «ПК Спирит» хорошо знают на рынке – более 20 лет компания успешно сотрудничает с крупными российскими и зарубежными горно- и золотодобывающими предприятиями,

железородными ГОКами, помогая им эффективно добывать из недр Земли полезные ископаемые.

– Мы разрабатываем такое обогащательное оборудование, которое позволяет из руд и песков извлечь ценные компоненты: это может быть золото, железо, вольфрам, олово и другие драгметаллы. По сути, мы работаем под ключ: к нам приходит проба, мы изучаем ее вещественный, минералогический состав, на основе этих данных разрабатываем технологию обогащения сырья. Затем составляем регламент предприятия, частично изготавливаем оборудование, зачастую помогаем его монтировать, запускать в эксплуатацию, а также осуществляем технологическое сопровождение.

КОНКУРИРУЕМ С АВСТРАЛИЕЙ

Основной вид продукции компании – винтовые сепараторы. От аналогов их отличает простота конструкции, наглядность процесса обогащения, но главное их достоинство – высокие технологические показатели.

– Всего три фирмы в мире выпускают подобное оборудование. Мы доминируем на постсоветском пространстве, нам приходится бороться с крупными компаниями из Австралии и ЮАР, но мы конкурентоспособны. Кстати, санкции нам помогают. К тому же сейчас у нас появилось дополнительное преимущество за счёт курса доллара.

ФАКТОР УСПЕХА – КАДРЫ

Ключевым фактором успеха компании Сергей Прокопьев называет своих сотрудников, которых он «отлавливает» среди третьекурсников иркутских вузов.

– У нас очень молодой коллектив. Если взять научно-технологическую часть компании, там ребята, которые только два-три года назад закончили вуз, а они уже ведут самостоятельные темы. Это наши иркутяне, мы берем их с третьего курса вуза и учим на практике. Очень плотно работаем с политехом, госуниверситетом. Там много хороших, толковых ребят, только их надо вовремя «отловить» и направить в нужное русло.

НАС ЖДЕТ РЕЗКИЙ РОСТ

«ПК Спирит» вышла на зарубежный рынок десять лет назад, но особенно активно ведет экспортную деятельность в последние годы: очень много заявок поступает из Казахстана, Украины, Африки, сложились тесные рабочие контакты с Монголией. А с Китаем – нет. Сергей Прокопьев считает, что выходить на рынок этой страны нужно очень аккуратно, потому что там могут «моментально подхватить идею».

– Сейчас сложилась такая ситуация, когда в странах на постсоветском пространстве прикладная наука просто рухнула. Услуги, которые мы оказываем в области научных исследований, производства, – там просто некому делать. Перспективы большие, лаборатория завалена заказами. Экспортное направление растет. На сегодняшний день оно составляет около 20% в нашей выручке, но в ближайшие два-три года, думаю, будет резкий рост: в Казахстане и Украине намечается модернизация обогащательных производств, ГОКов, поэтому наша продукция и работа будут востребованы.

Наталья Понамарева

Герои Дела – о сотрудничестве с изданием

Газета Дело не новичок на иркутском медиарынке – в информационном поле она присутствует с 1991 года, а в том виде, в котором её привыкли видеть сейчас, – с 2011 года. В такой версии сегодня вышел в свет 100-й номер издания, а это – для любого СМИ знаковое событие и своеобразный юбилей. Наше издание решило не изменять традиции и отметить его вместе со своими читателями, партнёрами, друзьями. Они рассказали, как давно читают газету и с каких материалов начинают знакомство со свежим выпуском, поделились личными историями, связанными с изданием, и тем, как Дело повлияло на их жизнь и бизнес.

«Юбилей небольшой, но важный»



Алексей Соболев,
президент Союза
«Торгово-промышленная
палата Восточной Сибири»

100-й выпуск Газеты Дело – это знаменательное событие для издания. Почти тридцать лет назад мы смело начали проект, без которого сейчас невозможно представить современное информационное поле Иркутской области. За эти годы у газеты сложился свой преданный круг читателей, вырос и укрепился ее авторитет в качестве солидного экономического издания. Важно, что, меняясь внешне, разрабатывая новые темы и направления, Газета Дело никогда не изменяла себе в главном – быть источником самой оперативной и только объективной информации о жизни бизнес-сообщества Приангарья.

Я рад многолетнему сотрудничеству ТПП Восточной Сибири с газетой и всегда читаю ее с большим интересом. Когда беру в руки Дело, заранее знаю: меня ждет встреча с актуальными и острыми материалами. Поэтому, в первую очередь, желаю газете сохранить смелость в выборе и освещении тем. А журналистам и всем, кто делает Дело, – так держать! Вы издаете хорошую, интересную, современную газету. И, возможно, 100-й выпуск – это небольшой юбилей, но, безусловно, важный, потому что это юбилей честной, смелой и качественной газеты!

«После интервью в Газете Дело мои дети посмотрели на меня другими глазами»



Оксана Лобова,
заместитель председателя
Байкальского банка
Сбербанка

Последние пять лет регулярно читаю Газету Дело, потому что это очень живое и профессиональное издание. Соответственно, и отношение у меня к нему как к авторитетному, экспертному мнению.

Каждый свежий номер я сначала пролистываю, чтобы понять, что мне будет интересно в первую очередь. Как правило, половина публикаций попадают в разряд очень интересных, и с них начинаю читать.

Газета Дело идёт со мной по жизни параллельно, вся моя карьера связана с этим изданием, потому что ни одно большое событие в Байкальском банке Сбербанка не обходится без участия этой газеты. Её журналисты всегда присутствуют на мероприятиях, которые проводит банк, всегда задают очень точные, порой и острые, вопросы, которые волнуют наших клиентов. Кстати, когда меня впервые напечатали на обложке издания, мои дети, которые не сильно интересовались сутью того, чем я занимаюсь, прочитав интервью, посмотрели на

меня другими глазами.

Желаю изданию держать высокую планку, быть информационным флагманом иркутского бизнеса, рассказывать так же интересно и профессионально обо всех изменениях в нашем регионе. Больше интересных людей и интересных идей.

«Важно, что у бизнеса в Иркутске есть собственная газета»

С изданием знакома уже много лет, пожалуй, следить за публикациями в газете начала даже раньше, чем началось наше сотрудничество. Всегда приятно открыть свежий номер Газеты Дело и узнать новости иркутского бизнеса, увидеть коллег из строительной отрасли, посмотреть аналитику и тенденции рынка. Это очень важно, что у бизнеса в Иркутске есть собственная газета, с которой приятно и легко сотрудничать. Вы всегда затрагиваете темы, которые действительно волнуют рынок и предпринимателей города. Думаю, это и подкупает ваших читателей.

Свежий номер я начинаю читать с интервью. Вы всегда приглашаете лидеров мнения, политиков, предпринимателей – людей с большим опытом, которым есть чем поделиться с читателем. Причем это всегда интересно – и не важно, какую сферу деятельности представляет человек: строительство, кафе, рестораны, супермаркеты, банки. Мы сталкиваемся с ними каждый день, поэтому надо понимать действительное состояние любого рынка, это всегда дает много полезной информации в своей деятельности.

От лица строительной компании Гранд-Строй благодарю коллектив Газеты Дело за высокий профессионализм и компетентность, за вклад в развитие бизнеса Иркутска. Желаю только процветания, энергии, новых проектов и новых достижений.



Екатерина Прядко,
генеральный директор
компании «Гранд-Строй»

«Газета Дело помогает подняться над ситуацией»



Владимир Гордеев,
замминистра экономиче-
ского развития Иркутской
области

Издание читаю давно. Сейчас особенно удобно, что у газеты есть онлайн-формат. Нравится профессионализм журналистов и объективная оценка событий и фактов, а также емкие тексты с мнениями различных экспертов, которые помогают читателям пересмотреть свой подход к чему-то.

Также нравится глубокий подход к освещению различных тем, непредвзятость журналистов, что сегодня редко встретишь в СМИ, максимум пользы и актуальности. С интересом читаю исследования, прогнозы. Особенно привлекают колонки экспертов различных отраслей, которые транслируют не только действительно объективные точки зрения, но и разное видение той или иной ситуации. Стараюсь прислушиваться к мнению экспертов, т.к. в повседневной жизни мы иногда бываем зашорены, а газета помогает подняться над ситуацией и посмотреть со стороны на происходящие события.

Со своей стороны, всегда готов по запросу редакции оперативно прокомментировать вопросы по теме экономики региона, бизнеса, стратегии развития Иркутской области. С газетой дружим!

Коллективу желаю долголетия, больше положительных информационных поводов и увлеченных читателей!

«В начале работы в Иркутске важно было познакомиться с бизнес-средой»

В 2016 году я начала работать в Иркутске и тогда же познакомилась с Газетой Дело – чтобы понимать, что происходит в области, сделала себе подборку информационных источников и, безусловно, в ней было Дело как издание о деловом климате в регионе. Поэтому я всегда начинаю читать издание со статей об экономике, финансах, недвижимости.

Мне понравилось работать с его журналистами: в 2018 году здесь вышла одна из первых моих публикаций – о перспективах развития банковского сектора, были и другие интервью. У меня нет опасений, что у Газеты Дело может возникнуть какой-то новостной дефицит, совершенно точно, что ей всегда будет о чём рассказывать своим читателям. Время сейчас такое, когда всё быстро меняется, появляется много информационных поводов, и в этом смысле, наверное, сложнее выбрать и сконцентрироваться на чём-то более важном.

Желаю изданию увеличения числа любопытных, равнодушных, активных читателей. Всегда важно, когда ты видишь, что твой труд интересен, что он нужен людям, пригождается им в жизни. А коллективу желаю крепкого здоровья, сейчас это актуально как никогда, устойчивого иммунитета и профессионального развития. Желаю новых выпусков, новых юбилеев и побед.



Наталья Цайтлер,
управляющая Иркутским
отделением ПАО Сбербанк

«Газета Дело – всегда на острие»



Михаил Сигал,
генеральный директор ГСК
«Восток Центр Иркутск»

С Газетой Дело я знаком относительно недавно, а вот с Сибирским Информационным Агентством – с 1997 года. В то время работал в банковской сфере, занимался ценными бумагами, и каждое утро у нас начиналось со звонка девушек, собиравших котировки. СИА у нас в регионе было основным компасом, по которому люди могли ориентироваться на индикативную информацию о состоянии дел на рынке акций, векселей, валюты.

Мне нравится работа творческого коллектива Газеты Дело, им удается всегда быть на острие, в статьях оперативно разбираются самые актуальные вопросы, как правило, они содержат анализ, авторы стараются быть объективными. С удовольствием читаю интервью людей из бизнеса, всегда интересно посмотреть оценку ситуации от практиков.

Желаю всем сотрудникам редакции успехов в реализации самых смелых идей, благополучия и как можно больше позитивных новостей.

«Каждое интервью – как праздник»

Всё, что связано с сотрудничеством с Газетой Дело, – это исключительно положительные эмоции: каждая встреча, каждое интервью оставляют ощущение праздника.

Кроме этого, всегда доставляет большое удовольствие общение с грамотными и компетентными журналистами издания, причём это беседа не только по теме интервью или о событиях, которые происходят в Альфа-Банке, а живой разговор на абсолютно разные темы.

Мне нравится, что все статьи в этом издании грамотные и в то же время у них, скажем так, лёгкая подача. Это высокий уровень профессионализма. У журналистов Газеты Дело, как говорят, легкое перо, все материалы получаются с каким-то шлейфом позитивности. Я всегда рассматривала публикации в этом издании не только как пиар Альфа-Банка. В них есть и бизнес-составляющая, и имиджевая составляющая, и коммуникативная, и в комплексе они помогают продвигать наш банк в масштабах региона.



Ольга Беспечная,
региональный управ-
ляющий Альфа-Банка
в Иркутске

«Мы любим печатную версию Газеты Дело»



Александра Макарова,
управляющий ВТБ
в Иркутской области

Газету Дело мы очень любим, поскольку она наш информационный партнер уже на протяжении 8-и лет.

Уровень материалов в газете – от обзоров текущей экономической ситуации со стороны экспертного сообщества, до интересных кейсов из жизни руководителей иркутских компаний – всегда высоко профессиональный. Нравится, что информация в издании всегда актуальная, интересно поданная. С интересом читаем интервью, новости компаний. Кроме того, последние несколько лет редакция активно использует новые форматы продвижения, размещает видео-интервью в социальных сетях, где можно увидеть чуть больше того, что вошло в печатную версию газеты. Из интересных проектов отмечу рубрику «Стиль жизнь», которая рассказывает об увлечениях бизнесменов. Я стала героиней одного из первых материалов для неё: поделилась своим опытом занятий

спортивными бальными танцами...

В век развития современных технологий и цифровизации пожелаю, чтобы издание сохранило свой привычный печатный вид, который мы все так любим, к которому привыкли читатели! Желаю вам стабильности, верных партнеров и читателей, чтобы позитивных новостей и поводов встречаться на страницах издания было больше.

«Двадцать два года приятного сотрудничества»

С Газетой Дело я знаком с 1995 года, а регулярно стал читать издание с 1998-го, когда начал заниматься ценными бумагами. В 2011 году газета стала глянцево-красивой, в ней появилось больше интервью с местными персонами.

Всегда приятно взять в руки свежий выпуск. Номер, как правило, начинаю читать со своих интервью (смеется), ну, а если их нет, с анонса на главной странице. Всегда интересны интервью владельцев бизнеса, особенно нравится цикл мини-интервью по финансовым темам. На мой взгляд, на сегодняшний день, Газета Дело – это единственное деловое издание в регионе, которое работает на высоком уровне и выпускает качественный редакционный материал.

Впервые моя фамилия появилась на страницах издания в 1998 году, когда я начал работать в отделе ценных бумаг банка «Радян». В тот момент это были просто мои контакты для связи как специалиста, который занимался областными долговыми обязательствами. А сегодня напротив моей фамилии можно увидеть еще и фотографию. Чувствуете, какой рывок вверх? На это признание мне понадобилось всего 22 года сотрудничества. Шучу, конечно. Мне действительно приятно работать с изданием. Спасибо за доверие, оно взаимно. Хотя, возможно, таким образом Дело показывает, кто ответственен за финансовые прогнозы (смеется).



Эдуард Семёнов,
управляющий офисом
БКС Премьер в Иркутске

«Хочется читать от корки до корки»



Дмитрий Щербаков,
генеральный директор
АН «Слобода»

Не помню с каких лет знаком с газетой, кажется, что читаю ее всегда: легкую в сложных вопросах, очень познавательную, знающую все деловые новости.

В газете очень нравится оформление: зеленый, яркий цвет – как яблоко, которое видишь, хочешь и съедаешь до конца, так и Газету Дело хочется читать от корки до корки.

Историй связанных с газетой, много: например всегда с большим интересом читал статьи и интервью с героями номера и восхищался ими. Думал, как интересно, грамотно, по полочкам разбирают и разбираются в таких сложных вопросах главные герои, совсем не зря их фотографии на главной странице. Вот бы пообщаться с ними. А потом на совместных мероприятиях, зная их интересы, знакомился и общался, и со многими теперь дружу. Вот она – сила Газеты Дело!

А ещё после экспертных статей в газете у нас появилось очень много клиентов и даже очень крупных, и уже несколько лет мы помогаем и нам помогают своей положительной энергией наши уже постоянные ДЕЛОВЫЕ партнеры.

Желаю коллективу расти профессионально и молодеть новыми проектами. Будьте полезными своим читателям. Финансовой устойчивости и больших тиражей.

«Не подозревала, что Газету Дело читает столько людей»

«Девушка, вы же Елена? Я вас узнала! По платью! Шикарное платье! Вы же на обложке Газеты Дело в нем были! Интервью, кстати, очень интересное», – вот так, ранним утром, в раздевалке фитнес-клуба на меня неожиданно обрушились слава и признание. Произошло это после выхода в свет мартовского номера 2019 года, «героиней» обложки которого я была.

На фотосессию я приготовила несколько луков: в основном, конечно, деловые, строгие и один, скажем так, фривольный – яркое и запоминающееся платье «с тиграми». Но в итоге, именно оно покорило своей яркостью и принесло невероятную узнаваемость! Я и не подозревала, что Газету Дело читают столько людей! Я достаточно часто бываю в публичном пространстве, но это появление в газете стало самым запоминающимся! Грешу на платье. Ведь это предрассудки, что руководитель должен быть исключительно в костюме или строгой блузке. Иногда можно похулиганить даже на обложке серьезного издания.

Нам с коллегами всегда очень приятно сотрудничать с газетой. Объективный подход к освещению неоднозначных тем – это то, что всегда подкупает в материалах журналистов.

В нашей компании это издание – самое востребованное среди клиентов и сотрудников. Желаем творческому коллективу новых интересных проектов и не снижать тиражи. Теперь рассчитываем увидеть и 200-й номер издания!



Елена Ланцова,
руководитель
РАФТ ЛИЗИНГ

«Всегда интересно работать с профессионалами»



Виктор Захаров,
директор ООО «Сервико»

Когда за дело берутся люди увлеченные, беспокойные и неравнодушные, настоящие профессионалы, то и результат будет соответствующий. На мой взгляд, Газета Дело – одно из самых компетентных, ярких и интересных деловых изданий региона. С собственным, неповторимым стилем, интересной, объективной и многогранной информацией, глубоким пониманием проблем в различных отраслях и способностью ясно и доходчиво разъяснять непростые вопросы, смело представлять различные мнения об одной и той же проблеме. Поэтому газета современна и востребована.

Компания «Сервико» не раз была героем публикаций в издании. Мы искренне рады установившимся между нами теплым деловым отношениям, нашему плодотворному профессиональному сотрудничеству.

Всегда интересно работать с профессионалами, говорить на одном языке, отвечать на вопросы, которые заставляют задуматься и дают возможность поразмышлять.

Популярность и общественная значимость издания – результат серьезной, творческой работы талантливой команды. Желаю коллективу издания творческой энергии и вдохновения, успешной реализации всех самых смелых проектов и замыслов, интересных материалов, и, конечно, верных читателей! А изданию – информационного долголетия и финансового благополучия. Оставайтесь всегда популярными и интересными для читателей.

«Газета Дело познакомила нас с Гомбо Зориктуевым»

Газета Дело, на наш взгляд, лучшее деловое издание в Иркутске, в котором работают только профессионалы своего Дела. Они умеют находить актуальные для предпринимателей темы и знают, как их раскрыть, чтобы это была не просто теория, а реальная информация, которую можно применить на практике. Причём именно в нашем регионе.

Всегда интересно читать истории об интересных, успешных людях, которые сделали себе имя в Иркутской области, потому что это всегда живые рассказы из первых уст, а не рекламные материалы.

А ещё Газета Дело – это своеобразная площадка для деловых знакомств. Так, много лет назад статья об известном бурятском художнике-графике Гомбо Зориктуеве стала нашим знакомством с его творчеством и профессионализмом, после чего родился бренд нашей компании в том виде, в котором мы работаем сейчас.

Мы желаем Газете Дело как можно больше интересных проектов, всегда отличных собеседников и плодотворных партнёрских отношений. И конечно – отметить 1000-й выпуск.



Татьяна Писарева,
коммерческий директор
SHENE ювелир

«Мы дали старт новому проекту»



Евгений Богатырёв,
директор
«Инвестиционного Бутика»

С Газетой Дело я знаком примерно с 2006 года. Тогда я начинал карьеру в инвесткомпании и активно набирал базу клиентов и использовал для работы информацию, опубликованную в газете. В тот период я как раз познакомился с большим количеством топ-менеджеров и собственников иркутского бизнеса.

Мне нравится читать в газете истории успеха региональных компаний малого и среднего бизнеса, новости об их новых проектах, раздел про банки и «Инвестиции». С этих статей и начинаю.

Мы сами не один раз были героями рубрик Газеты Дело и давали комментарии на тему инвестиций и фондового рынка. В самом начале весны 2017 года мне предложили поучаствовать в новом формате издания – видеointервью: у нас как раз готовилась большая статья в газете. Помнится, что узнал о съёмке за пару дней до неё, было жутко волнительно, и мне, и журналисту. Но мы справились, с первого дубля сняли отличный материал и дали старт новому проекту. У истории есть продолжение: после выхода знаковой статьи экземпляр газеты мы отнесли в приемную топ-менеджера одной крупной иркутской компании. Как результат: буквально через день позвонил секретарь и связал меня с тем человеком, до которого мы не могли «достучаться» несколько месяцев. А через несколько дней клиент открыл брокерский счет. Мы до сих пор вспоминаем эту историю.

Желаю коллективу Газеты Дело вдохновения, успешных творческих проектов, радостных эмоций, позитивных клиентов! Дальнейшего процветания вашему бизнесу!

«Наш день всегда начинается с ваших новостей»

Особая страница истории нашей компании посвящена дружбе с Газетой Дело и её уникальным коллективом Профессионалов – именно с большой буквы. Сегодня для нас всех «Дело» – самая главная площадка, на которой мы узнаем о достижениях иркутского бизнеса, именно здесь мы делимся своим опытом, общаемся и находим надежных партнёров.

Все наши «Завтраки с коллегами», круглые столы, форумы и саммиты проходят вместе с изданием, и мы всегда чувствуем надежное плечо партнёра и друга. Вы всегда даете возможность и поддержку нашим проектам, идеям и поддерживаете во всех начинаниях! И мы благодарны за возможность работать с профессионалами «Дела» – редакторами, журналистами, фотографами, полиграфистами и всеми, кто каждый месяц делает эту крутую площадку, развивая новые направления бизнеса и поддерживая традиции. Ваши статьи можно брать как пример, и это очень важно как для начинающих предпринимателей, так и для тех, кто хочет быть в тренде рынка и экономики. Наш день всегда начинается с ваших новостей и аналитики для адекватной картины и правильных решений.



Илона Толстоухова,
основатель консалтинговой
компании «НОВАЦИЯ»

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

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

classified |



Ростелеком

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
РЕАЛИЗУЕТ
НЕДВИЖИМОСТЬ
в Иркутской области

г. Ангарск



мкр. 32, д. 2

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ

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

г. Усть-Илимск



ул. 50 лет ВЛКСМ, 16а

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ

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

г. Братск



ж.р. Энергетик, ул. Гиндина, 6

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ

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

д. Малая Еланка



Иркутский р-н

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА

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

г. Алзамай



ул. Механизаторская, 26

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ

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

р.п. Атагай



ул. Победы, 19

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ

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

Тулунский р-н



д. Булюшкина

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА

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

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

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

В. Владимир Рябенко
АДВОКАТЫ-ПАРТНЁРЫ

**ЗАЩИТА ИНТЕРЕСОВ
ИРКУТСКОГО БИЗНЕСА**



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

– В спорах из договорных отношений, в том числе из государственных (муниципальных) контрактов (освобождение от ответственности в связи с форс-мажором, изменение или досрочное расторжение договоров купли-продажи, поставки, подряда, лизинга и т. д. в связи с существенным изменением обстоятельств);

– В спорах из кредитных правоотношений (предоставление «кредитных каникул», льготные кредиты);

– Взыскание дебиторской задолженности (претензионная, судебная работа, а также сопровождение на стадии исполнительного производства);

– Налоговые споры (предоставление отсрочки по налогам и страховым взносам, выездные налоговые проверки, обжалование отказа в возмещении НДС).

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



ЮРИДИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА

Помощь от подачи заявления о признании должника банкротом до привлечения к субсидиарной ответственности/защита контролирующих должника лиц.



ЮРИДИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ В ВОПРОСАХ НЕДВИЖИМОСТИ И СТРОИТЕЛЬСТВА

Консультации, подбор и аудит объектов недвижимого имущества, сопровождение гражданско-правовых сделок и приватизации недвижимости, сопровождение девелоперских проектов, правовой аудит земельных участков.



ЮРИДИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ В НАЛОГОВЫХ ВОПРОСАХ

Консультации по выбору оптимальной системы налогообложения, подготовка и правовое сопровождение налоговых проверок, решение налоговых споров, налоговое сопровождение и защита клиентов по вопросам трансфертного ценообразования.



ЮРИДИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ В РАЗРЕШЕНИИ СПОРОВ

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



УГОЛОВНАЯ ЗАЩИТА БИЗНЕСА

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

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