

газета

дело

АВГУСТ, 2020 | № 7(101)

бизнес |

ТПП ВС:
Предприниматели
были услышаны

4



деньги |

Антикризисные
программы
для бизнеса

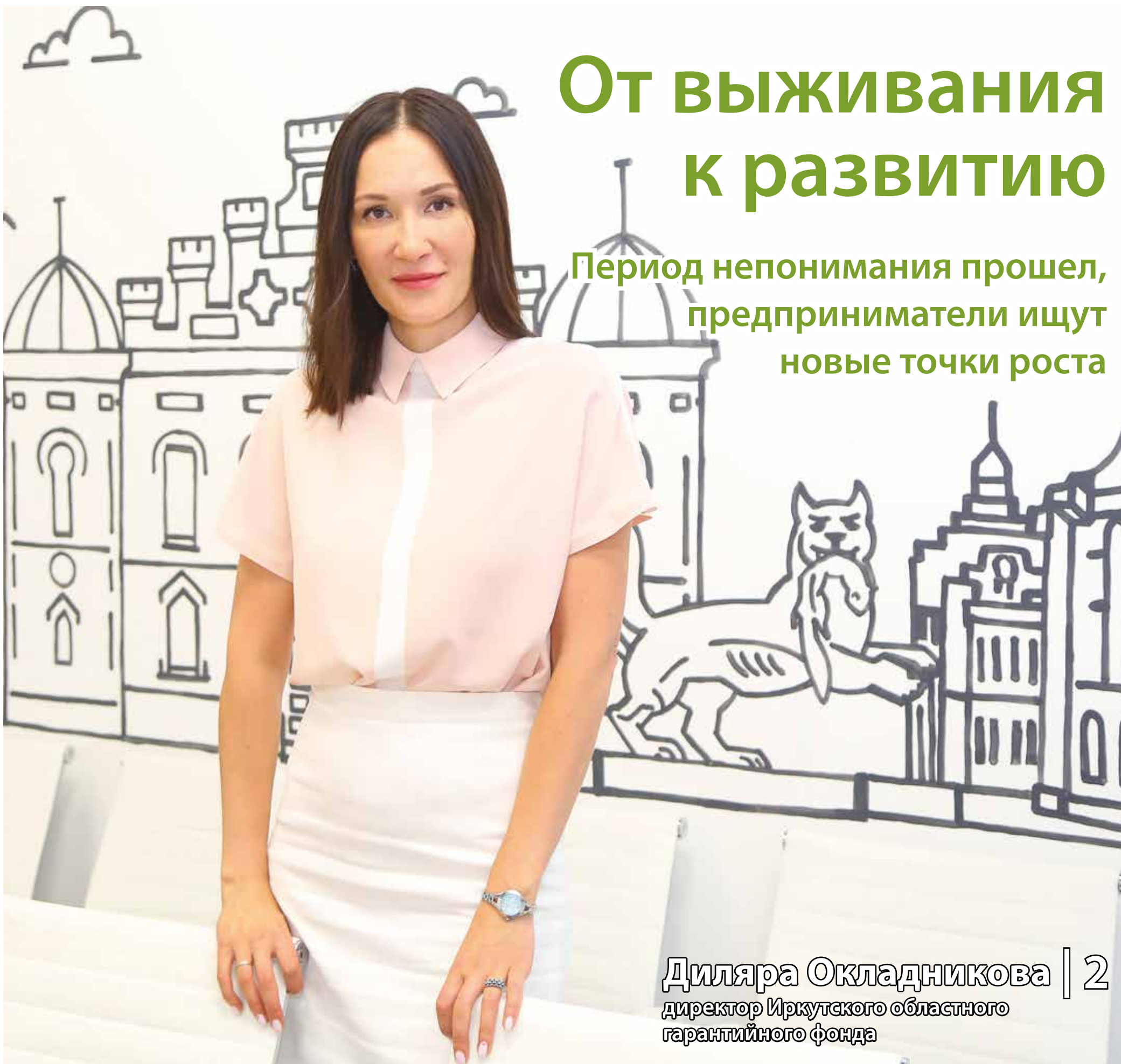
6



своё дело |

Как привлечь
в Иркутск именитых
художников?

9

От выживания
к развитиюПериод непонимания прошел,
предприниматели ищут
новые точки ростаДиляра Окладникова | 2
директор Иркутского областного
гарантийного фонда

3

ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Буклет о мерах господдержки для малого и среднего бизнеса

10

ЦИФРОВИЗАЦИЯ

Умные решения для сферы ЖКХ

11

ИСПЫТАНО НА СЕБЕ

Топ-менеджеры «Слаты» встали за кассы

От выживания к развитию

Бизнес-климат в Иркутске постепенно возвращается к норме. У предпринимателей проходит потрясение после удара пандемии, и они – уже в который раз – готовы поднимать и развивать своё дело. Как менялись настроения и запросы малого и среднего бизнеса в зависимости от экономической ситуации? Какая помощь была им нужна ещё месяц назад, и что востребовано сейчас? Какую поддержку готово оказать им государство в лице Иркутского областного гарантийного фонда? Об этом Газете Дело рассказала директор фонда Диляра Окладникова.



Фото: А. Федорова

ПЕРИОД РАСТЕРЯННОСТИ ПРОШЕЛ

Диляра, если систематизировать вопросы, которые поступают на вашу «горячую линию» для предпринимателей в связи с коронакризисом, то о чём спрашивал и спрашивает бизнес?

– Первый месяц режима самоизоляции – безусловно, наша задача заключалась в том, чтобы осветить и разъяснить все меры и направления господдержки федерального и регионального уровней, которые появились в тот момент. Официальные документы, к сожалению, пишутся на специфическом юридическом языке. Предприниматели первое время в основном спрашивали, кому можно работать и как можно работать? Никто не был готов к тому, чтобы полностью остановить работу, все искали пути выхода из сложившейся ситуации. Это понятно, потому что малый и средний бизнес сам зарабатывает, сам себя обеспечивает и кормит, не сидит на бюджетных дотациях.

Много звонков поступало?

– Много, особенно первые две-три недели. Всего с момента запуска телефона «горячей линии» поступило 5944 звонка. Уже к середине мая количество звонков пошло на спад. Кроме этого, обращения поступают на наши официальные аккаунты в соцсетях – Instagram и Facebook – и сайт центра «Мой бизнес», на котором опубликованы действующие антикризисные меры. Но до сих пор наблюдаются всплески обращений после изменений в нормативных актах.

А что волнует предпринимателей сейчас? О чём они спрашивают?

– Последний месяц большинство вопросов касается новых финансовых продуктов, которые направлены на поддержку бизнеса, пострадавшего от пандемии COVID-19: «Программы кредитования на выплату заработной платы сотрудникам 0%» и льготного кредита «Программа кредитования ФОТ 2.0». К сожалению, у многих банков лимиты по этим программам закончились, а потребности у бизнеса остались: в Иркутской области 90415 предпринимателей, и очень многие из них пострадали.

Где можно узнать, у каких банков есть необходимые лимиты?

– Банки на еженедельной основе направляют информацию в министерство экономического развития Иркутской области и Иркутский областной гарантийный фонд.

Кроме вопросов о перечисленных программах, какие ещё задают?

– Многие сейчас спрашивают, как получить льготный лизинг. Например, у предпринимателя была кофейня, а сейчас он хочет купить оборудование, чтобы выпекать булочки: раньше он их покупал, а теперь выгоднее производить самостоятельно, потому что это даёт бесперебойную дополнительную выручку. Или кто-то намерен купить кофейный аппарат, для того чтобы монетизировать имеющуюся у него площадь. **Значит, если поначалу вопросы предпринимателей были связаны с тем, как выжить, то сейчас – как развиваться?**

– Конечно! За что я лично люблю малый бизнес, так это за его мобильность. Период непонимания, растерянности уже прошёл. Сейчас людей интересуют конкретные меры: будут ли еще какие-нибудь льготы малому и среднему бизнесу, какие еще меры государственной

поддержки предусмотрены, что делать, чтобы их получить. Инвестиционные проекты, число которых увеличилось с апреля, говорят о том, что предприниматели углубились в нормативные документы, они изучили, какие есть «лайтовые» и хорошие программы, и думают, как ими можно воспользоваться.

НА КАЖДЫЙ БИЗНЕС – СВОЯ ПРОГРАММА

Диляра, расскажите коротко, какими ещё программами поддержки может воспользоваться малый и средний бизнес?

– Хороший продукт, на который надо обязательно обратить внимание, – финансирование инвестиционных проектов в моногородах Фондом развития моногородов. Сейчас действует программа, по которой можно получить денежные займы от 5 млн руб. до 1 млрд руб. по ставке от 0% до 5% годовых. На реализацию проекта даётся 15 лет, на первые три года можно поставить отсрочку платежа и основной долг не возвращать, затем – поэтапный его возврат в зависимости от окупаемости проекта. Займ выдаётся на любые инвестиционные проекты субъектам МСП, зарегистрированным в любом из восьми моногородов Иркутской области: Шелехова, Байкальске, Усолье-Сибирском, Черемхово, Саянске, Тулуне, Железнодорожске-Илимском и Усть-Илимске.

Единственный сдерживающий фактор для участия в этой программе – это то, что доля собственных средств инициатора в проекте должна быть не менее 20% от суммы проекта.

Но заявки уже поступают? И какой моногород лидирует?

– Больше всего заявок от предпринимателей из Шелехова, возможно, потому, что этот город территориально ближе всех к областному центру. Тулун тоже перспективный город, в том числе логистический, так как находится на федеральной трассе. Там, например, одно частное предприятие планирует построить логистический центр для сельхозтоваропроизводителей, у которых, как мы знаем, есть проблемы с длительным хранением урожая. Также поступают заявки из Усолья-Сибирского и Усть-Илимска.

Давайте ещё раз вернёмся к программе льготного лизинга оборудования

ния. Сколько известно, в 2020 году у неё изменились условия?

– Региональные лизинговые компании и «Корпорация МСП» предоставляют льготные программы для приобретения нового, ранее не использованного оборудования по ставке 6% годовых для отечественного оборудования и 8% – для импортного. При этом ставка к предмету лизинга составляет в среднем 2,83% – таких условий, насколько я знаю, ни у кого нет.

Кроме этого, в 2020 году Региональные лизинговые компании приняли ряд новых продуктов, в том числе программу «Лизинг без аванса», ее преимущество заключается в отсутствии авансового платежа по договору лизинга при поручительстве Иркутского областного гарантийного фонда, что позволяет предпринимателям получить необходимое им оборудование в лизинг без первоначального платежа.

СТАБИЛЬНОЕ ЛИДЕРСТВО

Иркутский областной гарантийный фонд не один год считается одним из лидеров среди своих коллег в СФО. С какими итогами вы завершили 2019 год?

– В прошлом году фонд выдал 120 поручительств, их сумма составила 807 миллионов рублей. С участием Фонда было привлечено 2158 млн руб. финансовых средств. По этим показателям мы вновь заняли второе место в Сибирском федеральном округе. В нацпроекте «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» основной акцент в оценке нашей работы делается на привлечение объема кредитных средств, но, по моему мнению, нельзя смотреть только на этот показатель: можно ведь поддержать один проект на 2 млрд руб., но говорить на основании этого об эффективности фонда было бы преждевременно и неправильно. Всё-таки должно быть несколько показателей,

Справка

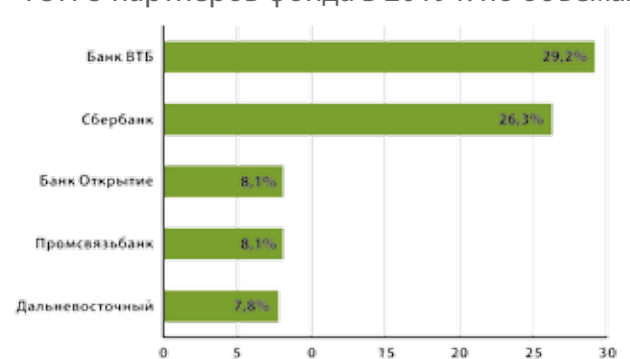
В Центре «Мой бизнес» с 27 июля для предпринимателей вновь начал работать коворкинг. Это удобное современное пространство, оборудованное компьютерами, средствами связи, широкоформатной печатью, переговорными комнатами. Здесь можно арендовать рабочее место, чтобы заниматься и развивать своё дело. В центре «Мой бизнес» любой предприниматель или человек, планирующий открыть свое дело, может получить консультацию в формате «одного окна» по мерам государственной поддержки предпринимателей, льготному кредитованию, налогообложению и другим вопросам по ведению бизнеса. Время работы коворкинга: с 8:00 до 24:00, тел. +7 (3952) 728-777, телефон «горячей» линии для предпринимателей +7 (3952) 202-102.

В ЦИФРАХ

Кому выдают поручительства



ТОП-5 партнеров фонда в 2019 г. по объемам



«Плечо» для бизнеса: не все госструктуры готовы его подставить

Ситуации, при которых предпринимателям нужна дополнительная финансовая поддержка, могут быть самыми разными, и не обязательно они связаны с покрытием долгов. Чаще – как раз наоборот: деньги нужны на развитие предприятия, на пополнение оборотных средств, особенно если производство зависит от сезонности рынка. Кто в этом случае может подставить «плечо», нашему изданию рассказал директор ООО «Байкал Полимер» Владислав Лачкарёв.



СЕЗОННАЯ ЗАВИСИМОСТЬ

Предприятие, которым руководит Владислав Владимирович, занимается производством листов сотового поликарбоната – тех

самых листов, которые используются для теплиц.

– Уникальная рецептура (состав) и технология производства позволили нам добиться особых свойств листов «Сотэкс bio», что повысило адаптивность теплиц к сибирскому климату: резкому перепаду температур и интенсивному ультрафиолетовому излучению, – пояснил он. – Нашу продукцию хорошо знают во многих «холодных» регионах страны, мы поставляем её торговым представителям от Урала до Дальнего Востока.

Тем не менее, при всей востребованности у жителей восточных регионов страны, продукция иркутского предприятия очень сильно зависит от ярко выраженной сезонности этого рынка, что влечёт за собой определённые трудности.

– Поясню: чтобы весной удовлетворить спрос на заявки дилеров, мы должны запускать производство ещё осенью, то есть за полгода до сезона. У нас собственная производственная площадка, новые цеха, две мощные линии, высококвалифицированный персонал, но даже в таких условиях нельзя быстро произвести 150-200 тысяч листов, – рассказал Владислав Лачкарёв. – Поэтому мы осенью привлекаем кредит и на эти средства закупаем сырьё, запускаем производство в непрерывный цикл и производим продукцию на склад,

накапливая запасы готовой продукции. А весной, с началом сезона, развозим её нашим дилерам по уже отработанным логистическим схемам.

ГАРАНТИИ БЕЗ БЮРОКРАТИИ

С такой сезонностью никакой своей «оборотки», конечно же, не хватит, отмечает наш собеседник.

– Мы работаем «на объёмах» – производство у нас материалоемкое, рентабельность низкая, поэтому без привлеченных кредитных средств не обойтись, – продолжает Лачкарёв. – Ну, а когда вы хотите привлечь кредит, нужно что-то предоставить банку в залог: недвижимость, сырьё, технику. Если этой залоговой массы не хватает – тут вас и выручает Иркутский областной гарантийный фонд – он поручается за вашу организацию перед банком-кредитором, подставляет «плечо». Это и позволяет взять столько денег на закуп сырья, сколько нужно.

Именно за такой поддержкой лет десять назад обратился в Гарантийный фонд директор «Байкал Полимера» первый раз. И отмечает, что, в отличие от других мер господдержки, которые предприятие пыталось получить в других организаци-

ях, призванных помогать бизнесу, в Гарантийном фонде все работает оперативно и четко – никаких бюрократических проволочек и лишних бумаг не было.

«БУДЕМ ЖИТЬ ДАЛЬШЕ»

Как и многие другие предприятия, «Байкал Полимер» почувствовал на себе негативное влияние пандемии и ограничительных мер. В частности, из-за того, что долгое время многие строительные рынки были закрыты, сбыв продукция в нынешний сезон существенно снизился.

– Мы завершили весну-2020 с существенными товарными запасами – законсервировали готовую продукцию на складе до следующего сезона, – рассказывает Лачкарёв. – Провели оптимизационные мероприятия, у нас нет никаких лишних расходов, рентабельность – минимальная. Поэтому надежды у нас только на лучшее. Люди будут жить дальше и заниматься приусадебным хозяйством, а значит, приобретать и теплицы. И если теплицы будут продаваться, то будет востребован и наш сотовый поликарбонат. Значит, остается добросовестно работать, производить честный продукт и надеяться на улучшение общей экономической ситуации в стране.

«Наша болевая точка – лесосырьевая база»

«Ангара Плюс» о работе компании во время пандемии и получении льготного лизинга

История одного из крупнейших деревообрабатывающих предприятий в России, известного под брендом «Ангара Плюс», началась в городе Братске в 2003 году. В 2009 году компания запустила современную технологическую линию, а в 2014 году – уникальное современное технологическое оборудование, отвечающее всем мировым стандартам. Сегодня активная модернизация производства продолжается. О том, как компания использует льготный лизинг и о том, что беспокоит руководство больше, чем закрытые границы во время пандемии, Газете Дело рассказал директор «Ангара Плюс» Владимир Кацшин.

СОСНА И ЛИСТВЕННИЦА – НА ЭКСПОРТ

Компания «Ангара Плюс», завод которой расположен в Братске, производит строительные материалы из ангарской сосны и лиственницы. Продукция идет на экспорт в страны Средней Азии и Прибалтики, Восточной и Западной Европы, а также в страны Тихоокеанского и Азиатского регионов, включая Японию и Китай.

– Мы занимаемся глубокой переработкой древесины. Ангарская сосна – влагостойкая, с красивой древесной фактурой, материалы из нее не подвержены грибку, гниению и перепадам температур, поэтому их используют как для внутренней, так и для наружной отделки домов, бань, саун, коттеджей. Пиломатериалы из лиственницы отличаются еще и теплым окрасом с приятным рисунком, поэтому из нее делают мебель. На экспорт идет 90% продукции завода, – рассказал Владимир Кацшин.

С РЫНКАМИ СБЫТА БЫЛО СЛОЖНО

Во время карантина завод не останавливался – он вошёл в список непрерывно действующих производств. В связи с пандемией коронавируса с рынками сбыта было сложно, признают в компании. Однако обеспокоенность руководства «Ангара Плюс» вызывают не закрытые границы.

– Самая болевая наша точка – это проблема с получением лесосырьевой базы. Сейчас мы вынуждены закупать сырьё у лесозаготовителей по завышенным ценам, но предприятие крупное, покупного сырья недостаточно, оборудование загружено не на полную мощность. Есть постановление, которое гарантирует деревообрабатывающим предприятиям получе-

ние лесосырьевой базы, если компания вкладывается в развитие. На протяжении многих лет мы пытаемся получить по нему лес, но, к сожалению, сколько бы мы ни инвестировали в предприятие, оборудование, в рабочие места, – вопрос так до сих пор и не решился. Однако мы надеемся на лучшее, и готовы взять на себя гораздо более широкие обязательства, чем прописано в постановлении: от полной переработки отходов и содействия в ликвидации пожаров в Иркутской области до вложения в строительство лесопитомника.

АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ ЛИНИЯ ДЛЯ ОПИЛОК

«Ангара Плюс» системно модернизирует производство. Благодаря применению высокотехнологичного оборудования, производственные издержки снижаются, это позволяет устанавливать конкурентную цену на продукцию. Сейчас на заводе реализуется масштабный проект по переработке отходов деревообработки.

– Мы ориентируемся на технологию производства с замкнутым циклом: кора используется как топливо для котельных собственного производства, а опилки – идут в оборот: они становятся сырьём для топливных брикетов и топливных гранул (пеллет). Для производства топливных брикетов у нас установлено пять высокопроизводительных прессов RUF. RUF брикеты производятся методом прессования, без использования химических добавок. При горении они не выделяют неприятного запаха, не дымят и не коптят, не выбрасывают искры и не стреляют. Брикетки отдают в 2,5 раза больше тепла, чем колотые основные или березовые дрова, и дольше горят. Кроме того, они удобны в хранении. Для производства топливных гранул на нашем предприятии монтируется и готовится к запуску полностью автоматизиро-

ванная линия для производства пеллет, производительностью до 90 000 тонн в год. Все это позволит утилизировать не только собственные отходы лесопиления, но и переработать опилки других, более мелких предприятий.

ЛИЗИНГ В ТРИ СДЕЛКИ

Не все оборудование «Ангара Плюс» удалось закупить у российских компаний, часть – грануляторы – заказывали за границей, во Франции. При покупке оборудования компания воспользовалась программой льготного лизинга от региональной лизинговой компании.

– Инструментов господдержки много. Почему предприниматели не всегда ими пользуются? Может быть, не очевидна с первого взгляда выгода, может быть, просто время еще не пришло. Иногда условия не подходят. Мы знаем, например, что есть программы микрокредитования, но там суммы совсем незначительные, для нашего предприятия они большой роли не сыграют. А вот льготным лизингом мы воспользовались. Оформили три параллельные сделки с Региональной лизинговой компанией Башкортостана. Кстати, о ней мы узнали от Гарантийного фонда, который выступил потом в качестве поручителя по этим сделкам.

ЕСТЬ НЮАНСЫ

Компании-производители, обращаясь за господдержкой, ориентируются в первую очередь на финансовые плюсы, но они, как правило, уже имеют опыт комфортного взаимодействия с частными компаниями, и этого комфорта им не хватает.

– Выгода от региональной лизинговой компании, конечно, ощутимая в финансовом плане – ставки более низкие, особенно для



отечественного оборудования. Но надо быть готовым к нюансам. Например, стоит заранее согласовать график платежей, исходя из специфики работы компании. У нас богатый опыт работы с разными структурами, мы знаем, что частные лизинговые компании более отзывчивы к клиенту. Этого, конечно, не хватает. Однако сложности есть везде, и мы, несмотря на них, смотрим в будущее с оптимизмом. В планах нашего предприятия – запуск сортировочных линий пиловочника и пиломатериалов, строительство котельного комплекса мощностью 20 Мв, сушильного комплекса объемом 3000 м³ единовременной загрузки, увеличение производства продукции глубокой переработки до 24 000 м³ в год, строительство пеллетного производства объемом 30 000 м³ сырья в год.

Предприниматели были услышаны

Идет пятый месяц пандемии, предприниматели работают в условиях жестких ограничений. Торгово-промышленная палата Восточной Сибири с самых первых дней встала на защиту бизнеса. Благодаря в том числе ее усилиям был расширен список отраслей, признанных пострадавшими от пандемии коронавируса в Иркутской области, приняты льготы по региональным налогам, достигнуты договоренности между арендаторами и арендодателями. Предприниматели считают, что власть могла бы сделать и больше, но в то же время признают, что они были услышаны. Как, несмотря на эмоции, конвертировать отчаяние в конструктив? Сохранится ли контакт бизнеса и власти после того, как ситуация стабилизируется? Об этом Газета Дело спросила у Алексея Соболя, президента Торгово-промышленной палаты Восточной Сибири.



Фото из архива компании

БЫЛО ЯСНО: ВСЕМ ПРИДЕТСЯ НЕЛЕГКО

Работа ТПП ВС по поддержке бизнеса началась с организации в марте рабочей группы при Палате. «Мы не стали формализовать деятельность рабочей группы, – говорит Алексей Соболев, – просто пригласили представителей малого и среднего предпринимательства, общественных организаций, представителей банков, налоговой инспекции и, конечно, органов власти на нашу площадку». В ТПП рабочая группа обсуждала, какие меры поддержки необходимо было принять прежде всего на региональном уровне.

– Действительно, мы оказались той структурой поддержки бизнеса, кото-

«Действительно, мы оказались той структурой поддержки бизнеса, которая, может быть, раньше всех взялась за выработку мер, необходимых для того, чтобы помочь, прежде всего, малому и среднему бизнесу»

рая, может быть, раньше всех взялась за выработку мер, необходимых для того, чтобы помочь, прежде всего, малому и среднему бизнесу. Еще в марте – начале апреля было понятно, что всем придется очень нелегко. Наша работа продолжается и сейчас, в частности, многие представители Палаты лично принимают участие в заседаниях оперативных штабов и деятельности межведомственных координационных советов при органах исполнительной и законодательной власти

Иркутской области по вопросам состояния экономики, бизнеса и поддержки предпринимателей.

ПОДТОЛКНУЛИ ВЛАСТЬ К РЕШЕНИЯМ

ТПП ВС предложила ряд мер поддержки, как на региональном, так и на федеральном уровне. Часть из них были приняты в работу органами власти.

– Мнений – от абсолютно разумных до самых радикальных – было множество. В результате обсуждений начали рождаться предложения для региональной власти, для депутатского корпуса, для наших представителей в Госдуме, в Совете Федерации, для контрольно-надзорных органов. Надо отдать должное:

и врио губернатора, и правительство региона, и депутатский корпус отнеслись к нашим инициативам очень внимательно. Всем было совершенно понятно, что ситуация в бизнесе-среде ухудшается. А чем больше проблем возникает у бизнеса, тем сложнее, напряженнее становится и социально-экономическая ситуация, тем больше различных мер поддержки и помощи требуется от региональной власти, в том числе и из бюджета, а бюджет в этом году сокращается существенно.

Власть, конечно, принимает меры поддержки, но мы её к принятию этих мер подталкиваем – и очень настойчиво – вместе с нашими коллегами из «Опоры России», «Деловой России», Российского союза про-

мышленников и предпринимателей (РСПП). Важная работа была проведена в части получения разрешений на возобновление деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. В результате наших многочисленных обращений, выступлений на штабах удалось добиться постепенного открытия ряда торговых центров и многих организаций, представляющих различные сферы бизнеса: туризма, индустрии красоты, общепита; сняли ограничения с компаний, занимающихся обслуживанием автотранспорта, курортной деятельностью, оказанием медицинских услуг, в частности стоматологических клиник и многих других. К сожалению, пока не удалось возобновить деятельность предприятий досугово-развлекательной отрасли – парков, аттракционов. Но мы в этом направлении продолжаем работать.

Отдельная большая работа осуществляется в части разработки мер налоговой поддержки бизнеса – снижения ставок по УСН, транспортному налогу, налогу на имущество, местным налогам.

ГОВОРИТЬ, ЧТО ВСЕ ХОРОШО, РАНО

Несмотря на позитивные сдвиги, говорить, что все хорошо, рано. Хотя ситуация в Иркутской области в части оживления бизнеса по сравнению с другими регионами не так печальна – в ряде городов те же ТРЦ до сих пор полностью закрыты.

– Но говорить, что у нас все хорошо, – это значит вызвать справедливую волну возмущения – ведь очень многие предприниматели до сих пор не могут возобновить деятельность. Что касается ТРЦ – одно из первых, с чего мы начали, – это взаимоотношения арендаторов и арендодателей. Они сложные до сих пор, но, надо сказать, большинство арендодателей всё-таки пошли на уступки, тем более, когда нам удалось избежать повышения ставки налога на имущество, который составляет существенную часть их собственных расходов.

СВЯЗУЮЩЕЕ ЗВЕНО

Функция ТПП – быть связующим звеном между бизнесом и властью. Особенно это важно в наше непростое время. Алексей Соболев рассказал, что за помощью обращаются многие – в том числе те предприниматели, которые не являются членами Палаты, некоммерческие организации.

– Торгово-промышленная палата, вся система палат – это особый институт с большой историей и серьезным авторитетом среди предпринимательского сообщества. Не только у нас, внутри страны, но и за рубежом. И мы действительно выступаем в роли связующего, объединяющего звена между предпринимателями и органами государственной власти. Бизнес видит, что мы предпринимаем все усилия, чтобы лоббировать решения в его пользу. Но и власть тоже видит, что

это – экономика, не политика, что это те меры, которые могли бы помочь улучшить социально-экономическую ситуацию в регионе. Мы не просим ничего невыполнимого: все предложения, которые мы получаем от предпринимателей, – анализируем, в работу идет лишь часть, самое серьезное, продуманное. В результате движение получается двусторонним, это очень важно.

Сейчас за помощью к нам со своими проблемами, вопросами обращаются многие компании и организации, которые оказались в тяжелой ситуации. Мы стараемся помочь. Не просто выслушиваем – мы трансформируем просьбы в конструктив, в предложения, обращения к органам государственной власти регионального и федерального уровня. Кто-то, видя, что у нас можно получить реальную помощь, и не только сейчас, но и в перспективе – вступает в ряды ТПП. Причем к нам приходят не только единичные организации, но и целые ассоциации – объединения, насчитывающие десятки субъектов МСП. В июне, например, в наш состав вошла Байкальская ассоциация предприятий индустрии красоты. Чуть ранее – Сибирская Байкальская Ассоциация Туризма. Еще несколько ассоциаций находятся на стадии согласования.

БУДЕМ ДЕРЖАТЬ ОКНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ ОТКРЫТЫМ

Бизнес и власть, пожалуй, никогда не были так близки, как сейчас. Предприниматели, которые прини-

«Одна из задач ТПП – поиск деловых партнеров, в том числе за рубежом. В последнее время на площадке Палаты было организовано несколько бизнес-миссий в дистанционном режиме с китайскими, корейскими и монгольскими партнерами, а также с коллегами из других регионов страны»

мали участие в онлайн-конференциях и могли напрямую задавать вопросы людям, решающим судьбу их бизнеса, воспринимают это как окно возможностей. Не закроется ли оно по мере того, как ситуация стабилизируется?

– Многое зависит от власти, но мы постараемся не дать его закрыть. Власть и сама прекрасно понимает, что такое окно должно существовать, должна быть двусторонняя связь, только тогда можно строить эффективную экономику. Малое и среднее предпринимательство – это тысячи, десятки тысяч людей. При том уровне безработицы, который мы сегодня наблюдаем, людям надо дать возможность жить и зарабатывать, самим содержать свои семьи. Поэтому, конечно, мы со своей стороны будем делать всё, чтобы конструктивное взаимодействие продолжилось и в перспективе.

НОВЫЕ ПОДХОДЫ

Одна из задач ТПП – поиск деловых партнеров, в том числе за рубежом. Направления деятельности ТПП не изменились и сейчас, говорит Алексей Соболев.

– Мы продолжаем оказывать эту услугу, только в несколько ином формате. В частности, продолжаем организовывать бизнес-миссии. На 2020 год по предложению предпринимателей региона у нас было запланировано несколько серьезных, деловых мероприятий в Корею, Китае, Монголии, Белоруссии, Казахстане, Вьетнаме. Так сложилось, что знакомиться и общаться с потенциальными партнерами сегодня приходится в дистанционном режиме. Конечно, живое общение не заменить разговором через монитор компьютера, но что делать, пока нет таких возможностей? Интересы бизнеса требуют организации новых контактов, встреч с партнерами.

В последнее время на площадке ТПП было организовано – и, надо сказать, достаточно эффективно, несколько бизнес-миссий в дистанционном режиме с нашими китайскими, корейскими и монгольскими партнерами. Опыт дистанционного общения мы начали использовать не только при взаимодействии с зарубежными партнерами, но и с нашими коллегами из других регионов страны.

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ

Несмотря на то, что и осень обещает быть непростой для бизнеса, Торгово-промышленная палата Восточной Сибири работает над новыми проектами.

– В составе Палаты недавно создан комитет, который занимается цифровой экономикой, совместно с ним мы разрабатываем электронную торговую площадку для наших местных производителей.

Еще одна идея, о которой Палата уже заявляла, это разработка и поддержка регионального бренда.

Эта идея востребована предпринимательским сообществом, об этом неоднократно говорил Президент страны и руководство Иркутской области. Полагаю, продвижение регионального бренда принесет ощутимую пользу для региона.

Продолжает активно работать наше региональное Отделение Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ. Только за первое полугодие экспертами Иркутского МКАС рассмотрено семь дел, в которых успешно урегулированы коммерческие споры международного характера.

Несмотря на все проблемы и сложности, Палата живет, развивается, её деятельность востребована. И главное – мы оказываем поддержку и отстаиваем интересы бизнеса в регионе.

Наталья Пономарева

Когда поддержка важнее доходов бюджета

Одной из основных мер поддержки иркутских предпринимателей во время коронакризиса могут стать налоговые льготы и расширение списка предприятий, которые будут иметь возможность ими воспользоваться. О том, как принимаются эти решения и как отразятся налоговые льготы на доходах регионального бюджета, Газете Дело рассказала Наталья Дикусарова, председатель бюджетного комитета Заксобраний Иркутской области.

Наталья Игоревна, Торгово-промышленная палата Восточной Сибири облегчила жизнь предпринимателям, но, наверное, добавила сложностей бюджетному комитету?

– Торгово-промышленная палата – активный участник всех процессов обсуждения мер поддержки.

Более того, она обладает правом законодательной инициативы. Сами депутаты предоставили ей такое право. Поэтому ТПП может вносить поправки в различные законы, которые касаются предпринимательской активности. Торгово-промышленная палата Восточной Сибири своими правами активно пользуется. Например, ТПП ВС принимает активное участие в деятельности рабочих групп Межведомственного координационного совета по выработке предложений, направленных на совершенствование законодательства в сфере поддержки МСП. Все налоговые льготы обсуждаются на этих группах.

Меры поддержки касаются налогов, поступающих в региональный бюджет?

– Да, все проекты законов, которые рассматривались, касаются тех налогов, которые идут в региональный бюджет. Речь идет о налоге на имущество, транспортном налоге и УСН. По УСН 30% от налога поступает в местные бюджеты. Принимая решение о льготе по нему, мы должны возместить выпадающие суммы местным бюджетам из регионального бюджета.

Налог на имущество стал одним из самых чувствительных для бизнеса.

– Разные виды недвижимости облагаются разными ставками, и по ним предусмотрены разные системы исчисления налогов. Например, налог на торгово-офисную недвижимость исчисляется по кадастровой стоимости, ставка налога на 2020 год для представителей малого и среднего бизнеса была установлена в размере 0,75%. Когда мы стали обращаться к арендодателям с тем,



чтобы они снизили своим арендаторам плату либо кому-то дали возможность вообще не платить во время простоя, мы понимали, что потребуются найти резерв для этого. В рамках мер поддержки бизнеса в Иркутской области был принят закон, которым ставка налога уменьшена для малого бизнеса до 0,5%.

Получат ли льготы владельцы других объектов недвижимости?

– Что касается иных объектов, то для предприятий, которые отно-

сятся к пострадавшим отраслям, проектом закона, который у нас прошёл первое чтение, предусматривается льгота – 50% налога на имущество. Этот закон на ближайшей сессии Законодательного собрания будем принимать в окончательном чтении. Текст закона согласован с предпринимательским сообществом, в том числе и с Торгово-промышленной палатой Восточной Сибири.

Критично ли снизятся доходы бюджета из-за налоговых льгот?

– Не секрет, что в бюджет мы обычно заходим с консервативным прогнозом доходной части. Сейчас мы балансируем очень тонко, правительство филигранно работает в этом направлении, ситуация анализируется каждый день. В любом случае налоговая льгота просчитывается. У нас, конечно, будут недополученные в бюджет доходы, но мы понимаем, что эти меры поддержки помогут нашим предпринимателям. Сегодня важно оказать такую помощь.

Кроме налоговых льгот, какие меры поддержки вы бы отметили как значимые?

– Боль предпринимателей была в том, что мерами поддержки могли воспользоваться только те компании, у кого именно основной вид деятельности, отраженный в регистрационных документах – ОКВЭД – входит в перечень пострадавших. Мы учли это, и предложили и в этот раз ту формулу, которая работает для иных налоговых льгот на территории Иркутской области. Согласно ей, помощь могут получить предприятия, чей ОКВЭД входит в перечень пострадавших, но при этом без оговорок, что этот ОКВЭД должен быть основным – надо только, чтобы на этом ОКВЭДе организация осуществляла большую часть своей деятельности – 70% и более. Такое решение позволило нам существенно расширить круг получателей мер поддержки. Мы очень долго спорили, искали идеальную формулу, и мы её нашли, все вместе, во взаимодействии.

«ТПП на то и была создана, чтобы помогать бизнес-сообществу»

Туротрасль, несмотря на непрекращающиеся сложности, продолжает работать над механизмами возобновления деятельности. Ее интересы, как и интересы других предпринимателей, отстаивает Торгово-промышленная палата Восточной Сибири. О том, каких улучшений удалось добиться, Газете Дело рассказала Марина Григорьева, председатель комитета по предпринимательству в сфере туристской, курортно-рекреационной и гостиничной деятельности ТПП ВС.



Марина Викторовна, какова сейчас ситуация в туристическом бизнесе региона?

– Все дополнительные услуги

еще под запретом: нельзя работать бассейнам, закрыты сауны, не разрешены экскурсии. С ограничениями работают кафе и рестораны. Турбазам с отдельным входом в номера разрешено принимать гостей только для индивидуального или семейного размещения. Для гостиниц действуют ограничения по загрузке номерного фонда – не больше 50%.

Все ли компании отрасли в строю, или кто-то был вынужден уйти с рынка?

– Эту оценку мы сможем дать только после Нового года, в январе-феврале, не раньше. Вопрос ведь не в том, кто сейчас работает – вопрос в том, с какой рентабельностью. Лет-

ний сезон определяет жизнеспособность турбизнеса зимой.

Как помогла турбизнесу и другим пострадавшим отраслям Торгово-промышленная палата Восточной Сибири?

– Торгово-промышленная палата принимала и принимает участие в решении вопросов не только турбизнеса, а в принципе всех предпринимателей – как в ситуации с коронавирусом, так и в обыденной жизни – она на то и была создана, чтобы оказывать поддержку бизнес-сообществу. С самых первых дней Палата проанализировала меры поддержки федерального уровня, сравнивая их с теми мерами, которые востребованы, и с теми, которых нет, но они

требуются, направила в ТПП РФ свои предложения, таким образом были достигнуты соглашения на федеральном уровне по отсрочке налогов, по снижению налоговых ставок, по льготному кредитованию и так далее.

Серьезный диалог был выстроен с банками, чтобы они предоставили кредитные каникулы, не подавали на банкротство предприятий. Сейчас на повестке льготный кредит под 2% – в середине июля было проведено совещание предпринимателей с руководителями ведущих банков по этой мере поддержки, разбирались, почему не всем удается получить финансирование, почему закончились лимиты у банков, возобновятся ли они.

Сейчас целый ряд институтов занимается поддержкой бизнеса, на ваш взгляд, можно ли было решить эти вопросы без участия ТПП?

– Я думаю, это было бы очень сложно, потому что предприниматели разрознены, и кто-то должен консолидировать все мнения и обобщать их. И потом, Торгово-промышленная палата наделена еще и полномочиями на федеральном уровне по внесению изменений, поправок в действующее законодательство, то есть это очень серьезный общественный институт. ТПП ВС работает очень оперативно, в очень напряженном режиме, не оставляет без внимания ни один вопрос, ни одно обращение предпринимателей.

«Карантин показал, кто твой друг»

«Когда сфере красоты Иркутской области разрешили приступить к работе, в социальных сетях мы то и дело видели высказывания – «зачем открывают?», – с сожалением вспоминает Оксана Карасева, заместитель председателя Байкальской ассоциации предприятий индустрии красоты (БАПИК). О том, как переживала пандемию и выходила из самоизоляции индустрия красоты Иркутска, она рассказала Газете Дело.

Оксана, как началась весна для иркутской бьюти-индустрии?

– Обычно второй квартал года заполнен профессиональными мероприятиями: проходит специализированная выставка в Сибэкспоцентре, Международный Чемпионат Baikal Beauty Expo, Фестиваль Baikal New Style. В качестве судьи я должна была лететь в конце марта на Чемпионат TINA 2020 в Тайване. Но COVID-19 изменил все планы... Компании нашей сферы, как и многие другие, были вынуждены приостановить деятельность.

БАПИК обратилась за помощью через две недели после объявления режима самоизоляции.

– Находясь на самоизоляции, мы полностью лишились доходов, однако финансовые обязательства: по аренде, кредитам, зарплате сотрудникам

– мы должны были выполнять. Увы, большинство компаний нашей сферы – микропредприятия, которые не имеют подушки безопасности и живут в основном за счет кредитных средств. Как отрасль, где услуги оказываются при максимально близком и длительном контакте с клиентами, мы понимали и серьезность обстановки с COVID-19, и огромные риски, поэтому готовы были сидеть дома, но мы ждали, что и государство в свою очередь предпримет реальные меры поддержки и снимет с нас часть нагрузки.

Мы составили петицию в адрес врио губернатора, и под ней в первый же день подписались 64 организации. Очень большую помощь в налаживании коммуникации с властями региона нам оказала Торгово-промышленная палата Восточной Сибири. Как говорится, карантин показал,

кто твой друг. Благодаря слаженной совместной работе, большинству салонов красоты с ограничениями, но разрешили возобновить деятельность. Нормативных документов в это время издавалось множество, разобраться во всех тонкостях порой под силу было только юристам. Специалисты Торгово-промышленной палаты выбирали, какие пункты из новых документов касаются нашей отрасли, присылали нам всю самую актуальную – из первых уст и оперативного штаба – информацию. А мы уже согласованную информацию пересылали всем членам Ассоциации.

Сложно ли было вернуться к работе, учитывая повышенные требования к безопасности клиентов и предпринимателей?

– Когда, наконец, салоны красоты возобновили свою работу, начались

рейды Роспотребнадзора и Министерства труда. Обязательными для применения у мастеров индустрии красоты стали средства индивидуальной защиты, наличие пяти-десятидневного запаса санитайзеров. Кроме этих понятных требований, нам требовались разъяснения Роспотребнадзора по целому ряду вопросов. Многие вопросы так надолго и остались бы в «подвешенном» состоянии, если бы не Торгово-промышленная палата. Она организовала ряд видеоконференций, в которых предприниматели могли задавать свои вопросы напрямую. После одной из таких конференций был скорректирован Указ о работе нашей отрасли в Иркутской области. ТПП ВС организовывала вебинары со Сбербанком, Центробанком, Минфином – на них обсуждались вопросы, касающиеся финансовых



мер поддержки. Кроме конференций, мы принимали участие во встречах, на которых решались такие важные и щепетильные вопросы, как аренда в торговых центрах. В результате порядка 80% проблем, которые мы озвучивали, были решены.

«Спасательный круг» для бизнеса

7 программ, которые помогут удержаться на плаву

Первый шок от коронакризиса позади. Предприниматели привыкают к работе в новых условиях: перестраивают бизнес-модели и подают заявки на льготные кредиты. Владимир Чернышев, управляющий банком «Открытие» в Иркутской области, рассказал, какие антикризисные программы пользуются наибольшим спросом у иркутского бизнеса и какие нюансы стоит учесть, чтобы адекватно оценить свои шансы на получение средств.

1. КРЕДИТ НА ЗАРПЛАТУ – 0 %

Беспроцентный кредит на выплату зарплаты сотрудникам доступен для микро, малых и средних предприятий из пострадавших отраслей. Средства предоставляются на срок до 1 года, залог не требуется. Сумма определяется из расчета один МРОТ на каждого сотрудника в месяц, с учетом страховых взносов (до 6 месяцев). Ставка составляет 0% первые 6 месяцев, далее – 3,5%.

Владимир Чернышев: Эта программа поддержки была запущена одной из первых во время пандемии. Взрывного спроса, однако, не последовало: слишком туманным казалось предпринимателям их будущее. Многие приходили к нам и спрашивали: «А как отдавать потом?» Вполне здравые опасения: кредит нужно выплачивать, а 0% через полгода превратятся в 3,5%.

В итоге кредит взяли только те предприниматели, которые точно знали, что смогут рассчитаться. В банк «Открытие» в Иркутске поступило 15 заявлений на сумму 42 млн рублей. Мы одобрили 11 заявок на 38 млн рублей, 4 заявки не прошли по ОКВЭДу. Некоторые из клиентов уже реструктуризировали эти займы по новой программе под 2%. Она, безусловно, выглядит гораздо привлекательнее: да, это платно, но всю сумму – при соблюдении определенных условий – можно не возвращать.

2. КРЕДИТ ОТ 2% НА ВОЗОБНОВЛЕНИЕ БИЗНЕСА

Льготный кредит для юрлиц и предпринимателей из пострадавших отраслей предоставляется в том числе на выплату заработной платы сотрудникам, погашение ранее взятых кредитов. Предприятия, которые сохраняют не менее 90% сотрудников, кредит будет списан вместе с процентами.

Владимир Чернышев: Программу «2 процента» предприниматели встретили с радостью и энтузиазмом. Заявки



Фото А. Федорова

поступали одна за другой, лимиты по программе закончились за пару часов. Мы удовлетворили 42 заявки, но желающих в три раза больше – причем это не только наши действующие клиенты, но и клиенты других банков. Ждем, что правительство примет решение о выделении новых лимитов по программе.

3. «КРЕДИТНЫЕ КАНИКУЛЫ»

Программа «Кредитные каникулы» дала возможность компаниям пострадавших отраслей получить отсрочку по погашению основного долга и процентов до 6 месяцев и пролонгировать срок действия кредитного договора.

Владимир Чернышев: Основная поддержка бизнесу во время кризиса была оказана за счет реструктуризации. В нашем банке – три программы. Первая – базовая, постоянно действующая. Вторая – «Кредитные каникулы» – была введена в период пандемии для предприятий из пострадавших отраслей. Для клиентов, которые не попали под действие 106-ФЗ и остались без внимания, мы разработали дополнительную программу с отсроч-

кой платежей по основному долгу до 12 месяцев.

Пик спроса пришелся на апрель-май, когда предприниматели столкнулись с самыми серьезными трудностями. За это время мы провели реструктуризацию 24 клиентам на сумму около 1 млрд рублей.

4. ПРОГРАММА МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ

Кредитные средства по льготным ставкам предоставляются малому и среднему бизнесу на инвестиционные цели, пополнение оборотных средств или рефинансирование ранее выданных кредитов. Важно, чтобы предприятие осуществляло деятельность в одной или нескольких приоритетных отраслях.

Кредит на инвестиционные цели – не более 2 млрд рублей – предоставляется на срок до 10 лет, кредит на пополнение оборотных средств – не более 500 млн рублей – на срок до 3 лет.

Владимир Чернышев: Минимальная ставка по программе сейчас составляет 5,9%, максимальная – 7,7%, в

зависимости от срока, суммы и формы кредитования.

Программа, в основном, предназначена для производственных компаний, однако условия существенно изменились с прошлого года. Если раньше средства предоставляли только на инвестиционные цели, то сейчас можно получить деньги и на «оборотку», и на рефинансирование. Это существенно расширило возможности, и список компаний-заемщиков.

У нас в банке за 2019 год прошло 4 сделки на 66,8 млн рублей. В 2020 году реализовано уже 2 договора на 60 млн рублей. Спрос по программе есть. Многие хотят взять кредит по 5,9% – основная проблема в том, что не все желающие подходят по ОКВЭДу.

5. ПРОГРАММА МИНСЕЛЬХОЗА

Кредит со ставкой от 1 до 5% годовых можно получить «на цели развития подотраслей растениеводства и животноводства, переработки продукции растениеводства и животноводства».

Владимир Чернышев: Обычно сельхозпроизводители обращаются за льготным финансированием в специализированный банк, однако и мы без проблем можем оказать содействие по этой программе. В прошлом году успешно открыли клиенту – производственной компании – кредитную линию на закуп зерна, муки. В этом году также рассматриваем несколько заявок.

6. ПРОГРАММА ФОНДА РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Фонд развития промышленности предлагает льготные условия софинансирования проектов, направленных на разработку новой высокотехнологичной продукции, импортозамещение, экспорт, лизинг производственного оборудования, цифровизацию действующих производств и другие цели. Для

реализации проектов Фонд предоставляет целевые займы по ставке 1%, 3% и 5% годовых сроком до 7 лет в объеме от 5 до 750 млн рублей.

Владимир Чернышев: Мы успешно сотрудничаем с Фондом развития промышленности, реализовали сделку на строительство пеллетного завода. Ставка по программе составляет от 1 до 5%, но предпринимателям важно понимать, что к стоимости кредита ФРП прибавляется еще и стоимость банковской гарантии. В нашем случае это 2%.

7. ПРОГРАММА ФОНДА РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ

Фонд развития моногородов участвует в финансировании инвестиционных проектов, предоставляя займы в размере от 5 до 1000 млн рублей на срок до 15 лет. Процентная ставка составляет от 0 до 5% годовых. При этом инициатор должен вложить в проект собственные средства – не менее 20% – и обеспечить кредит.

Владимир Чернышев: Проценты по программе привлекательные, обращений – учитывая количество моногородов в Иркутской области – много. Сейчас работаем по одной из сделок. Но и здесь есть свои нюансы.

Помимо расходов на разработку проекта, для получения финансирования требуется банковская гарантия – она стоит денег. Важно, чтобы новый проект был соразмерен текущему бизнесу клиента. Если оборот предпринимателя – 1 млн в месяц, сложно рассчитывать на кредит в 1 млрд рублей.

Все клиенты приходят с уверенностью, что их идея «выгорит» на 100%, но я, как банкир, знаю: инвестиционные проекты – это всегда определенный риск. А сегодня, в эпоху неопределенности, особенно.

В любом случае, банк «Открытие», понимая все нюансы и подводные камни процессов, является проводником бизнеса на пути к получению поддержки. Наша задача – сделать все, чтобы сделка состоялась.

Елена Демидова

«Мы держимся!»

Индивидуальный предприниматель из Нижнеудинска Надежда Прозорева получила кредит под гарантии Иркутского областного гарантийного фонда и удивляется, как быстро всё произошло.



Частное предприятие Надежды Васильевны в этом году отметило 17-летие. В 2003 году она занялась розничной продажей мебели, через три-четыре года открыла своё собственное мебельное

производство. Сейчас у Прозоровой три небольших магазина по 600 кв метров и производство корпусной и мягкой мебели. «Но продаём мы не только то, что делаем сами, работаем также с производителями в Красноярске, Новосибирске, Иркутске», – уточняет предпринимательница.

А ещё у Надежды Васильевны была мечта – открыть в Нижнеудинске медицинский центр, потому что в городе нет подобного учреждения. «За качественными услугами все мои земляки вынуждены ехать в Иркутск», – с сожалением говорит Прозорева.

Но под медцентр нужно было здание, и подходящее капитальное строение – двухэтажное, кирпичное – как раз продавалось в центре города. Правда, чтобы его приобрести, нужны были дополнительные средства – своих предпринимательнице не хватало.

– Я поехала в командировку в Иркутск и обратилась в Фонд поддержки предпринимателей, его сотрудники проводили у нас в Нижнеудинске семинар, на котором рассказывали о разных институ-

тах поддержки малого и среднего бизнеса. Знаете, хотела просто «удочку закинуть» – узнать, есть ли хоть какая-то возможность помочь нам выкупить здание. Меня направили в областной гарантийный фонд, а там – я даже не ожидала, как всё быстро закрутилось. Гарантийный фонд дал свою гарантию, и мы получили кредит 18 миллионов рублей под 6,5% годовых. В октябре 2018 года я обратилась, а в ноябре мы уже деньги получили. А 7 декабря состоялись торги, и мы их выиграли, – рассказала Прозорева.

К сожалению, мечта Надежды Васильевны о медцентре не сбылась. Она говорит, что сначала бизнес «подкосило» затопление, которое случилось летом 2019 года, – и финансово, и морально.

– После затопления всё поменялось – и люди, и желания, – пояснила она. – Теперь пандемия нас «принизила». Поэтому я решила, чтобы здание не простаивало, открыть там мебельный магазин: одна из моих торговых точек сейчас находится в очень плохом состоянии, а чтобы ее отремонтировать, ее нужно закрыть, но если так сделать покупатели туда

уже не вернутся, поскольку магазин расположен в отдалении от города. В здании же, которое мы приобрели в ужасном состоянии, уже сделали ремонт, в августе этого года будем отмечать новоселье.

Кстати, по словам Надежды Прозоровой, мебель в Нижнеудинске сейчас пользуется спросом, хотя в городе большая конкуренция – есть и другое производство, и другие магазины. Тем не менее, она уверяет, что не испытывает глобальных трудностей с возвратом кредита, хотя это и отнимает много средств, а прибыль у предприятия сейчас практически нулевая.

– Государство нам помогает: сейчас выделяет 600 тысяч рублей на поддержку бизнеса, пострадавшего от коронакризиса, в прошлом году после затопления мы получили поддержку в размере полтора миллиона рублей и кредит под 1%, – перечислила Прозорева. – В общем, держимся. Но если придётся, знаем куда обращаться – в областной гарантийный фонд. У нас в Нижнеудинске другая главная проблема – кадры. Хочется так много сделать для города, а специалистов нет.

Сбербанк обновил линейку пакетов услуг расчетно-кассового обслуживания для предпринимателей

Теперь она включает четыре предложения – «Легкий старт», «Набирая обороты», «Полным ходом» и «ВЭД без границ», которые помогают малому бизнесу экономить на транзакциях.



Пакет услуг «Легкий старт» оптимален для тех, кто только начинает свой бизнес или уже управляет бизнесом небольшого размера. Он включает в себя ведение счета, безлимитные переводы внутри Сбербанка и 3 внешних перевода в месяц, самоинкассацию по льготному тарифу (0,15% от суммы зачисления), выпуск и обслуживание моментальной банковской карты. Предоставляется бесплатно.

Пакет услуг «Набирая обороты» подойдет компаниям и частным предпринимателям, которые активно развивают бизнес и нуждаются только в самых необходимых услугах. В него входят безлимитные внутренние переводы и 10 внешних переводов ежемесячно, информирование об операциях по счету, а также выпуск и обслуживание клас-

сической банковской карты. Стоимость – 990 рублей в месяц.

Пакет услуг «Полным ходом» пригодится тем, кто проводит много операций по счету. Он включает безлимитные внутренние переводы и 50 внешних переводов ежемесячно, информирование об операциях по счету, платежи на счета физических лиц со счета ИП и юридического лица на сумму до 300 000 рублей в месяц, самоинкассацию в пределах такой же суммы, а также выпуск и обслуживание премиальной банковской карты. Стоимость – 3490 рублей в месяц.

Пакет услуг «ВЭД без границ» удобен предпринимателям, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность. Комиссия за обмен валюты в рамках пакета составит плюс 20 копеек к рыночному курсу, валютный контроль и валютные переводы обойдутся в 0,1% от суммы. А также у владельцев пакета появляется возможность получить более выгодный курс обмена валюты. Стоимость – 3990 рублей в месяц.

Алексей Шашкин, директор дивизиона «Малый и микробизнес» Сбербанка: «Обновляя наши пакеты услуг для малого бизнеса, мы преследовали две цели. Во-первых – сделать их более простыми и понятными. Во-вторых – наполнить их самыми важными для ведения бизнеса элементами. По сути, мы сделали пакетные предложения на расчетно-кассовое обслуживание, когда клиент сначала выбирает оптимальный базовый пакет, а затем может при необходимости дополнить его отдельными опциями. В результате клиент не переплачивает за услуги, которыми он не пользуется, и при этом экономит благодаря комплексному пакетному предложению – более выгодно, чем если приобретать все его составляющие по отдельности».

Медцентр, который строится на средства компании РУСАЛ, планируют сдать в третьем квартале этого года

Врио губернатора Иркутской области Игорь Кобзев посетил строительную площадку медицинского центра в Шелехове, который строится на средства компании РУСАЛ. Глава региона отметил высокую степень готовности объекта, который планируется сдать в третьем квартале этого года, сообщают в компании.



– В рамках нашего стратегического соглашения между компанией РУСАЛ и правительством Иркутской области сейчас идет строительство медицинских центров в городах Шелехов, Тайшет и Братск. Это показатель того, как социальные проекты бизнеса и проекты, которые идут по линии правительства и государства, объединяются и служат безопасности жителей Ир-

кутской области. Сегодня именно такой подход позволяет выстоять в сложных условиях, – прокомментировал врио губернатора.

Строительство медицинского центра в Шелехове началось в апреле.

За три месяца строители снесли старый корпус инфекционной больницы, выровняли участок, уложили фундамент, провели все внешние коммуникации и приступили к возведению стен. Здание строится с применением быстровозводимых конструкций, что позволяет уложиться в сжатые сроки. При этом технология строительства соответствует всем техническим нормативам и требованиям безопасности.

Медицинский центр представляет собой одноэтажное строение площадью более 3000 кв.м. Строительство осуществляется «под ключ» – здание сдадут вместе с мебелью и необходимым медицинским оборудованием. В числе техники – аппараты искусственной вентиляции легких и компьютерный томограф. По окончании пандемии учреждение будет переоборудовано в иммунологический центр.

Помимо Иркутской области, медцентры строятся и в других территориях присутствия РУСАЛа – в пос. Таежном и городе Ачинске Красноярского края, в городах Саяногорске и Североуральске. Генеральным подрядчиком работ выступает ООО «Инжиниринг. Строительство. Обслуживание». Общий объем инвестиций в строительство семи объектов оценивается в 3 млрд рублей. Из них половина приходится на медцентры в Иркутской области.

Крупногабаритный груз для Иркутского завода полимеров покинул пункт перевалки

На внешнем рейде порта Тикси в Республике Саха (Якутия) успешно завершилась перевалка крупногабаритных грузов для Иркутского завода полимеров ООО «Иркутская нефтяная компания» с двух морских специализированных судов на девять барж.

Суда прибыли в пункт перевалки в море Лаптевых из южнокорейского порта Масан. Транспортировка осуществляется Северным морским путем и по реке Лене.

Разгрузка 45 единиц оборудования общим весом в 4 500 тонн продолжалась шесть дней в открытом море, благоприятные погодные условия позволили провести ее в сжатые сроки.

Прибытие первых барж в город Усть-Кут запланировано на третью декаду августа. Всего по реке они пройдут почти 3 600 км. До конца сентября все баржи разгрузят, а оборудование будет доставлено специализированными модульными транспортными средствами на подготовленные площадки на территории строящегося завода полимеров.

Транспортировка грузов продолжается уже полтора месяца. По «морской части» маршрута от южнокорейского порта Масан до Тикси суда с оборудованием прошли более 8,5 тыс. км.

Самым большим оборудованием по размеру и весу из числа перевозимых является дезагрегатор (этиленовая колонна) – длиной 81,9 м и весом 357 т, продувочный бункер продукта – 53,5 м и весом почти 500 тонн, реактор полимеризации – 44,5 м и весом 597 тонн. Оборудование произведено в Японии, Корее, Китае.

Строительство Иркутского завода полимеров осуществляется Иркутской нефтяной компанией в рамках поэтапной реализации масштабного газового проекта, включающего создание системы добычи, подготовки, транспорта и переработки природного и попутного нефтяного газа своих месторождений. Производственная мощность завода составит 650 тыс. тонн товарной продукции в год. Полимеры используются в автомобиле- и самолетостроении, космической отрасли, медицине, легкой промышленности. Иркутский завод полимеров будет аналогичен современным заводам, построенным в Европе и США. Будет создано 1 500 новых рабочих мест.



РСХБ поддерживает молодых аграриев

В июле в Иркутске состоялся круглый стол «Молодые специалисты в сельском хозяйстве: меры формирования устойчивого интереса к профессии в регионе», в котором приняла участие директор Иркутского регионального филиала АО «Россельхозбанк» Наталья Баркова.



Первый заместитель министра сельского хозяйства Иркутской области Наталья Жилкина рассказала о том, что не хватает кадров в Куйтунском, Ангарском, Качугском, Баяндаевском, Нукутском и Тайшетском районах. Это те территории, в которых сегодня хорошими темпами идет развитие сельского хозяйства.

Сельхозпроизводители отметили низкую популярность профессий агропромышленного комплекса. Необходимо менять подходы к стимулированию молодых специалистов, увеличивать их заинтересованность в профессиональном росте, считать представителей бизнеса, и это нужно прививать на этапе обучения.

Директор Иркутского регионального филиала АО «Россельхозбанк» Наталья Баркова заметила, что, работая с предпринимателями и фермерами, Банк часто сталкивается с недостаточным уровнем образования в сфере предпринимательской деятельности. Зачастую за поддержкой обращаются профессионалы в сельском хозяйстве,

которые приходят с интересными и вполне реализуемыми идеями, но из-за недостаточной базы знаний в области финансов и бизнеса хорошие проекты остаются на бумаге.

«Со стороны нашей организации есть четкое понимание, что заниматься профильным образованием в сфере агропромышленного комплекса необходимо со школьной скамьи, – говорит Наталья Баркова. – С прошлого года Банк реализует программу стипендиальной поддержки студентов ИРГАУ. На 2020–2021 год планируется поддержка 7 студентов. Россельхозбанк проводит уроки финансового образования в школах, в том числе в отдаленных территориях. За время реализации таких мероприятий мы отмечаем наибольший отклик именно в образовательных заведениях сельских территорий. С 1 сентября 2020 года количество стипендиатов РСХБ по всей стране будет увеличено на 39% и составит 396 студентов, будет повышен размер ежемесячной стипендии Банка на 25% и составит 12 500 рублей в месяц».

«Фридом Финанс»: доходность вместе с динамичным развитием

Вадим Остапенко, территориальный директор ИК «Фридом Финанс» в Иркутске, рассказал о последних новостях из жизни компании.

Инвестиционная компания «Фридом Финанс» уже более 10 лет предоставляет инвестиционные услуги на американском и российском фондовых рынках. Компания входит в международный публичный холдинг Freedom Holding Corp. Холдинг успешно работает в 7 странах мира, акции под тикером FRHC с октября прошлого года обращаются на американской бирже Nasdaq. В мае текущего года капитализация холдинга превысила \$1 млрд.

Устойчивые финансовые позиции Freedom Holding Corp. подтверждают результаты, полученные за четвертый квартал 2020 финансового года. Так, выручка холдинга за 2020 ФГ составила \$122 млн, что на 64% выше уровня 2019 ФГ. Чистая прибыль в 2020 ФГ увеличилась на \$15 млн и достигла \$22,1 млн. Растет число активных счетов: в настоящее время их 41,5 тыс.

Помимо органичного роста, холдинг продолжает расширяться за счет приобретений перспективных активов. В декабре 2019 года холдинг купил около 13% акций АО «Санкт-Петербургская биржа», в июне 2020 года – 20% акций Украинской биржи. В начале июля 2020 года приобретен один из старейших брокеров на российском рынке – АО ИК «ЦЕРИХ Кэпитал Менеджмент». В результате этой взаимовыгодной сделки клиенты «ЦЕРИХА» получили доступ к передовым брокерским и банковским сервисам ИК «Фридом Финанс», а инвестиционная компания увеличила клиентскую базу на 17,6 тыс. новых пользователей.

В рамках брокерского обслуживания ИК «Фридом Финанс» обеспечивает надежный доступ к торгам на ведущих биржевых площадках



мира и поддержку клиентов на русском языке. Клиенты могут торговать на Санкт-Петербургской и Московской бирже, где доступны акции российских компаний, совершать операции с ETF на зарубежные ценные бумаги. ИК «Фридом Финанс» предоставляет участникам рынка возможность получить доступ к ценным бумагам таких эмитентов, как Apple, Google, Facebook, McDonald's и многим другим.

Квалифицированным инвесторам обеспечивается возможность торговать на LSE, NYSE, Nasdaq, европейских и азиатских биржах. Им

доступны более 10 тысяч разнообразных финансовых инструментов, в том числе акции S&P 500 и ведущих компаний мира, опционы, фьючерсы, различные фонды.

Участники рынка, которые не могут постоянно следить за рынком и генерировать инвестиционные идеи, могут обратиться к консультационному управлению. Эта услуга позволяет совместить преимущества самостоятельной торговли и концепции доверительного управления. При этом конечное решение принимает клиент. В основе консультационного управления «Фридом Финанс» лежит собственная методика анализа рынка ценных бумаг.

Помимо этого, клиенты могут участвовать в первичных размещениях перспективных компаний. ИК «Фридом Финанс» предоставляет доступ к IPO, из которых компания отбирает самые перспективные IPO на рынке США. Статистика доходности по 115 сделкам с 2012 года по 16 июля 2020 года показывает, что прибыль инвесторам приносит 72% сделок, а средняя доходность за сделку по итогам трех месяцев составляет 48,04%.

Отметим, что в этом году на Московской бирже начались торги ЗПИФ рыночных финансовых инструментов «Фонд первичных размещений», маркет-мейкером которого является ИК «Фридом Финанс». Данный инструмент разработан УК «Восток-Запад», зарегистрирован Банком России. С самого начала «Фонд первичных размещений» вышел на высокие объемы торгов: в первый день объем сделок с новым финансовым инструментом превысил объем торгов депо-

зитарными расписками QIWI и депозитарными расписками «Лента».

Новый продукт не имеет аналогов на отечественном рынке. Базой его формирования стала идея комплексного подхода к инвестированию в IPO иностранных акций и депозитарных расписок на иностранные акции. Примечательно также, что «Фонд первичных размещений» могут приобретать как квалифицированные, так и неквалифицированные инвесторы, его паи можно продавать и покупать как через брокера, так и напрямую на бирже.

ИК «Фридом Финанс», являясь андеррайтером полного цикла, оказывает широкий спектр услуг своим клиентам как в области выпуска долговых ценных бумаг, так и в сфере организации публичных размещений акционерного капитала. Компания выводит эмитентов на биржи, то есть осуществляет гарантированное размещение ценных бумаг клиента-эмитента на первичном рынке, располагая при этом активной базой инвесторов. ИК «Фридом Финанс» осуществляет полную подготовку эмиссии, распределение выпуска, его поддержку и услуги маркет-мейкера.

Детальную информацию о продуктах компании 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; E-mail: irkutsk@ffin.ru



ООО ИК «Фридом Финанс» (ОГРН 1107746963785, 123112, Москва, 1-й Красногвардейский проезд, дом 15, офис 18.02). Лицензия №045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности, срок действия лицензии не ограничен. Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией. Финансовые инструменты либо операции, упомянутые в данной статье, могут не соответствовать Вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям). ООО ИК «Фридом Финанс» оказывает услуги заключения расчетных внебиржевых форвардных контрактов, базовым активом которых могут являться инструменты, размещаемые на торгах иностранных организаторов торгов, согласно пункту 4 Указания Банка России от 16.02.2015 N 3565-У «О видах производных финансовых инструментов». ООО «Управляющая компания «Восток-Запад» (ОГРН 1056405422875), Источник информации, подлежащей раскрытию: сайт: www.ew-mc.ru, 123112, город Москва, 1-й Красногвардейский проезд, дом 15, офис 17.24.1. Телефон/факс: 8(495) 191-83-21. Лицензия управляющей компании от 24 августа 2010 года № 21-000-1-00749. Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться или уменьшаться. Результаты инвестирования в прошлом не определяют доходов в будущем, государство не гарантирует доходности инвестиций в инвестиционные фонды. Предупреждаем о необходимости внимательного ознакомления с правилами доверительного управления паевым инвестиционным фондом перед приобретением инвестиционных паев. Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией. Эмитенты упомянутых ценных бумаг: Apple Inc., Alphabet Inc., Facebook, Inc., McDonald's Corporation. Адрес раскрытия информации: https://spbexchange.ru/.

Долевое строительство: важные изменения для застройщиков

Стало проще получить деньги со счетов эскроу, оформить право собственности за дольщиками и прекратить залог земли. Расширено содержание проектной декларации, установлены новые сроки ее изменения.

Допустимые отступления от проектной площади

Можно получить разрешение на ввод объекта в эксплуатацию, поставить его на кадастровый учет и зарегистрировать право, если площадь по техплану отличается от площади по проектной документации на 5% в любую сторону. Соответствующие поправки внесены в ГрК РФ и Закон о государственной недвижимости.

Послабление действует только в случае, если не изменилось количество этажей, помещений и машино-мест.

Получение денег дольщиков со счетов эскроу

Теперь достаточно представить банку разрешение на ввод дома в эксплуатацию, а не ждать, когда будет зарегистрировано первое право собственности на объект ДДУ. По словам экспертов, срок получения денег сократится на два-три месяца.

Регистрация права собственности за дольщиками

Застройщики получили право самостоятельно регистрировать право собственности за участниками строительства. Заявление от дольщика в таком случае не требуется.

Если застройщик воспользуется новой опцией, он должен будет после регистрации передать собственнику выписку из ЕГРН.

Автоматическое прекращение залога земли при постановке МКД на кадастровый учет

Залог участка (залог прав аренды, субаренды) в пользу дольщиков или банка прекращается при постановке МКД на кадастровый учет. Подавать заявление о погашении залога не нужно, органы регистрации прекратят залог самостоятельно.

Правило действует только в случае, если участок образован в границах, в которых он переходит в собственность дольщиков.

Целевые займы для дочерних застройщиков

По расчетному счету застройщика запрещено

предоставлять ссуды и займы. Теперь эта норма уточнена: запрет не распространяется на целевые займы, предоставляемые застройщикам – дочерним обществам.

Содержание проектной декларации

Уточнили содержание проектной декларации: к бенефициарным владельцам отнесли тех, кто может распоряжаться голосами (долями) не только косвенно, но и прямо; физлицам, входящим в одну группу с застройщиком, место жительства указывать не нужно, зато требуются СНИЛС и ИНН. В раздел о проекте строительства нужно вносить сведения о генподрядчике; предельных параметрах разрешенного строительства; наличии и площади частей жилого помещения; сроке передачи объекта дольщику. Также расширен состав сведений о целевых займах и кредитах.

Изменение проектной декларации

Новые правила таковы:

- единый срок внесения изменений через ЕИСЖС – не позднее 10-го числа месяца, следующего за отчетным. Ранее декларацию нужно было скорректировать по общему правилу в течение 3 рабочих дней с момента изменений, еще 5 рабочих дней давалось на размещение обновленной информации в ЕИСЖС;
- не нужно изменять проектную декларацию, если объект введен в эксплуатацию и информация об этом размещена в ЕИСЖС.

Документ: Федеральный закон от 13.07.2020 № 202-ФЗ.

Исключительные права на представленный материал принадлежат АО «Консультант Плюс».

Материал подготовлен с использованием правовых актов по состоянию на 17.07.2020.



ВТБ в Иркутской области в июне нарастил выдачу ипотеки на 70%

ВТБ по итогам июня 2020 года выдал более 500 ипотечных кредитов на сумму свыше одного млрд рублей. По сравнению с аналогичным месяцем прошлого года объем выдачи ипотеки вырос на 72%, а число сделок – на 57%. При этом в сравнении с маем 2020 года прирост составил 23%.



Около 40% от общего объема выданных в июне заняло рефинансирование ипотечных кредитов других банков: по итогам месяца банк помог снизить ипотечную ставку для 221 семьи на 435 млн рублей. По отношению к маю 2020 года объем предоставленных кредитов вырос на 10%, а их количество – на 12%. Если сравнивать текущий результат с июнем прошлого года, то число рефинансируемых кредитов увеличилось в 8,5 раз, и в 12 раз вырос их объем.

Второй по популярности ипотечной программой стала «Ипотека с господдержкой 2020» со ставкой 6,5%. На льготных условиях клиенты ВТБ заключили в июне 72 сделки на 139 млн рублей. Всего с момента старта программы в апреле заемщики банка провели по ней уже 213 ипотечных сделок на 477 млн рублей.

«Наша статистика демонстрирует, что ипотечное кредитование активно восстанавливается. В первую очередь, за счет рефинансирования, поскольку ставки достигли рекордно

низких значений. Дополнительный стимул развитию ипотеки придают государственные инструменты. В первую очередь, это новая программа «Ипотека с господдержкой 2020», а также госпрограмма поддержки семей с детьми, по которой мы продолжаем выдавать кредиты на жилье в новостройках семьям, в которых после 1 января 2018 родился еще один ребенок. Отмечу, что количество кредитов по программе так называемой детской ипотеки в мае-июне 2020 года находится на уровне прошлого года, но по объему мы видим рост на 40%, до 87 млн рублей», – отметила Александра Макарова, управляющий ВТБ в Иркутской области.

На сегодняшний день клиенты могут оформить и рефинансировать ипотеку в ВТБ по ставке от 5% в рамках госпрограммы для семей с двумя и более детьми или по собственной программе банка для семей со вторым ребенком, родившимся в 2020 году, под 7,9%. ВТБ выдает ипотеку по ставке от 6,5%, совместные условия с отдельными застройщиками позволяют получить кредит под 0,5% на первые несколько лет, остальные расходы застройщик возьмет на себя. Рефинансирование для зарплатных клиентов возможно от 8,3%, для заемщиков других банков – под 8,5%. Кредит может быть оформлен на срок до 30 лет с суммой от 600 тыс. рублей до 60 млн рублей. Первоначальный взнос – от 10% от стоимости объекта недвижимости в зависимости от программы.

ВТБ – один из лидеров рынка ипотечного кредитования Иркутской области. По итогам первых пяти месяцев года объем выданных жилищных кредитов банка вырос на 63% и достиг 4,6 млрд рублей.

Творческий бизнес или бизнес на творчестве?

Ольга Бронштейн о балансе в работе современного выставочного пространства

60 выставочных проектов, включая 10 мировых и российских премьер. Почти 230 культурных событий: спектаклей, концертов, перформансов, лекций, творческих встреч. Более 50 тысяч посетителей. Это всего лишь сухие цифры первой «пяtilетки» частной художественной галереи В. Бронштейна, которая отметила свой небольшой юбилей в июне этого года. Какая работа «скрывается» за этой статистикой, чего в ней больше – бизнеса или творчества, с кем современному выставочному пространству приходится конкурировать в Иркутске, а с кем складываются партнёрские отношения, Газете Дело рассказала директор галереи Ольга Бронштейн.

НЕ КЛАССИЧЕСКАЯ ГАЛЕРЕЯ

Ольга, давайте начнём с небольшого экскурса в историю галереи: при её создании что было первично – некое собрание произведений искусства, которое хотелось показать миру, или пространство, которое хотелось заполнить искусством?

– История началась гораздо раньше, чем пять лет назад, и первичной, конечно, была коллекция, которую двадцать лет назад стал собирать мой муж Виктор Бронштейн. Тогда он даже не думал, что когда-то это вырастет в нечто большее. Но так получилось, что лет через десять он всё-таки открыл совсем небольшую, можно сказать, домашнюю галерею – больше для художников и своих друзей, потому что ему уже хотелось не только покупать картины, но и давать возможность творческим людям показывать свои работы. То есть это было камерное пространство для души, без большого взаимодействия с жителями Иркутска или с туристами. В таком виде галерею застала я, когда стала причастна к её работе. Именно там я нарабатывала свой первый опыт, именно там пришло понимание, что в таком формате и в таких масштабах далеко «не уедешь». И создание большого выставочного пространства – это сильное решение моего мужа, которое опиралось на огромное желание, определённый опыт и большую коллекцию произведений сибирских художников. Правда, в тот момент ни он, ни я совсем не представляли, как эта идея будет развиваться, и как она будет выглядеть в финале.

Когда решили «масштабировать» своё дело, вы изучали опыт по созданию частных художественных галерей? Мировой или, может быть, иркутский? Ведь пять лет назад в городе уже были подобные галереи.

– Наша деятельность отличается от понятия «галерея» в классическом смысле этого слова. Галерея – это коммерческая организация-посредник между художником и покупателем, которая проводит какие-то выставки и продаёт работы: что в Европе, что в России, наверное, 95% галерей ориентированы на продажу произведений искусства. Мы же изначально поставили перед собой задачу сосредоточиться на проведении выставочных проектов как на основном виде деятельности. Это те рельсы, по которым мы едем, но у нас есть и другие направления работы.

Поэтому я ориентировалась даже не на опыт создания частных галерей, а на опыт создания частных музеев. В 2014 году, когда я начала делать проект «Галерея В. Бронштейна», в России существовало только два примера, на которые можно было хоть как-то опираться: частный музей «Гараж» в Москве и современного искусства «Эрарта» в Санкт-Петербурге. Понятно, что они – совсем другого масштаба, но суть была не в масштабе, а в том, чтобы взять какую-то модель, которая могла бы стать основой для нашего проекта. Подобный опыт



я продолжаю изучать и сейчас, потому что в этой сфере всё развивается и меняется очень стремительно.

Вы сказали, у галереи много направлений работы. Какие?

– Кроме создания больших выставочных проектов, мировых премьер, мы специализируемся на таких форматах, как спектакли, перформансы, камерные концерты. Среди наших традиционных мероприятий – «Ночь музеев», которая очень органично влилась в культурное пространство Иркутска. В мае 2019 года у нас на этом мероприятии побывало около тысячи человек, в 2020-м мы хотели побить рекорд, но из-за пандемии не получилось. Наш сувенирный магазин – это тоже уже не маленькая лавочка, а отдельный самостоятельный проект внутри большого проекта галереи. Кроме этого, у нас работает шоу-рум, где можно приобрести произведения искусства.

Ольга, так чего же больше в вашем проекте – бизнеса или творчества?

– Кто-то воспринимает меня исключительно как человека, который занимается только искусством, культурой и творчеством. Но для того, чтобы осуществлять такой культурный проект, чтобы он жил и мог себя содержать, чтобы в нём работали люди – не может не быть бизнес-подхода. Это априори. Поэтому для меня такой грани нет, и я не могу чётко сказать, чего в проекте больше. Наверное, бизнес и

творчество присутствуют здесь в равной степени: без творчества не будет этого бизнеса, без бизнеса не будет творчества. Одно питает другое. Главное – находить баланс.

А в Иркутске большая конкуренция подобных частных творческих проектов?

– Классически, конечно, принято считать, что галереи конкурируют с галереями, музеи с музеями или галереи с музеями. Но сейчас мы конкурируем не друг с другом. Мы конкурируем с торговыми центрами, кинотеатрами или развлекательными событиями – фестивалями, концертами. Среди выставочных пространств в Иркутске я в меньшей степени чувствую конкуренцию. И это касается не только нашего города, так происходит везде.

ВСЁ ЗАВИСИТ ОТ РЕПУТАЦИИ

В Галерее В. Бронштейна всегда можно увидеть работы такой мировой знаменитости, как Даши Намдаков. Не так давно его экспозиция пополнилась новой скульптурой «Ожидание». Как удаётся привлекать таких звёзд, насколько легко складывается с ними творческое взаимодействие?

– Здесь всё очень индивидуально. Если говорить о Даши... С ним мы познакомились, ещё когда галерея

только создавалась, и мы пережили период рождения её смысла, концепции. Мы с мужем путешествовали, прилетели в Лондон и пошли прогуляться по центру города, и на одной из улиц увидели вывеску частной галереи. Зашли и попали на персональную выставку скульптур Даши Намдакова. Для нас это было лёгким шоком: почему люди в Лондоне могут видеть его произведения, а мы – в Иркутске или Улан-Удэ – не имеем такой возможности? И тогда муж решил, что хочет сделать постоянную экспозицию скульптур Даши Намдакова в Иркутске – чтобы горожане могли в любое время прийти и посмотреть, чтобы люди, которые приезжают в Иркутск или на Байкал, могли познакомиться с творчеством мастера с мировым именем. И потом это решение во многом задало направление развития галереи.

А что касается привлечения других именитых мастеров, тем более зарубежных, многое зависит от репутации галереи, от самого пространства и, конечно, от личной заинтересованности автора. Кто-то говорит: «Какое у вас пространство невероятное, я вижу, как вы хорошо работаете, давайте посотрудничаем». Бывает и так, что договориться не получается. К этому нужно быть готовым, это абсолютно нормально. С кем-то отношения складываются легко, а с кем-то – только через долгие и сложные переговоры.

Насколько это дорого – устроить выставку именитого художника?

– Чаще всего на галерее лежат расходы по организации выставки, включая трансфер автора. Но это очень индивидуальные вещи, потому что кто-то приезжает сам, а мы берём на себя только организацию мероприятия. Это

Художественные галереи и музеи не конкурируют сейчас друг с другом. Они конкурируют с торговыми центрами, кинотеатрами или развлекательными событиями – фестивалями, концертами

обсуждаемый момент, и он решается в процессе переговоров, жёстких правил нет. Однако платить художнику гонорар за участие в выставке у нас не принято. Здесь всё зависит от того, захотят ли люди купить его произведения – если работы продаются, то это и является гонораром автора.

Многие отмечают, что иркутские довольно консервативны в своих взглядах на творчество. А у вас в основном представлено современное искусство, даже если это национальные художники. Насколько хорошо продаётся поп-арт нашего времени?

– У людей должна быть возможность для покупки произведений искусства, ведь это далеко не первая необходимость. Но, в целом, в Иркутске есть люди, которые в искусстве разбираются и очень осознанно подходят к своим приобретениям. Их немного, но они есть.

«МЫ НИЧЕГО НЕ ЗАКРЫВАЕМ»

У вас было несколько совместных проектов с крупными компаниями. Чем интересен для галереи такой формат работы?

– Если говорить о взаимодействии бизнеса и культуры, то в мире считается нормой, когда бизнес поддерживает музеи, галереи, театры. Наша галерея в какой-то степени дала толчок развитию такого партнерства в Иркутске. Конечно, мы не были новаторами, скорее мы стали применять опыт, который считается нормальным во всём мире. У нас был интересный проект с компанией Ep+ «Энергия света», с ИНК мы делали выставку про нефтегазовое месторождение, компания также поддержала первую выставку, мировую премьеру бурятских художниц сестёр Ертахановых. Три партнёрских проекта реализовали со Сбербанком. Есть пример сотрудничества не с крупной нефтяной или федеральной компанией, а с местной компанией Битайр, которая два года подряд помогала нам привезти в Иркутск легендарный фотопроjekt «Календарь Pirelli». Это один из моих самых любимых проектов, и я уверена, что успех взаимодействия зависит не столько от масштаба компании, сколько от её желания участвовать в культурной жизни города. Наш опыт это подтверждает. Тем более, партнёрские проекты часто имеют социальный вектор.

Галерея В. Бронштейна – это уже определённый культурный бренд нашего города, и поклонники вашего пространства с нетерпением ждут новых интересных проектов. Поделились ли планами?

– В нынешней ситуации говорить о перспективах, конечно, довольно сложно. Ещё в марте мы обсуждали глобальные планы на 2020 год, но в итоге все они перенеслись. Тем не менее, планов всё равно много, они касаются всех направлений работы галереи, и меня радует, что мы ни от чего, что было задумано, не отказываемся, ничего не закрываем, и, как только войдём в нормальный режим работы, реализуем всё задуманное. Будут и премьеры, и партнёрские взаимодействия, мы привезём новый «Календарь Pirelli», который в 2020 году станет финальным и даже легендарным, потому что компания весь бюджет, который планировался на создание календаря 2021 года, потратила на борьбу с коронавирусом. Кроме этого, мы планируем уже не просто приглашать художников в наш город, мы хотим представлять проекты галереи в других российских городах, в частности, в Москве. У нас есть опыт и компетенции, мы готовы их вкладывать в новые большие проекты.

Наталья Горбань

Железная дорога в цифровом мире

Современный мировой тренд – форсированный переход к новому хозяйственно-техническому укладу, или так называемая четвертая промышленная революция, – характерен и для российских предприятий. Так, ответом ОАО «РЖД» на вызовы времени стала цифровая трансформация компании. О том, как в новые реалии встраивается её филиал – Восточно-Сибирская железная дорога, Газете Дело рассказал и. о. главного инженера ВСЖД Андрей Плешко.

ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ПАССАЖИРОВ И ГРУЗОВ

– Основным объектом трансформации являются программы, состоящие из цифровых проектов и платформ. Под этим понимается комплекс технологических решений, обеспечивающий взаимодействие групп участников. Всего запланировано создание восьми цифровых платформ, – отметил Андрей Плешко.

Он рассказал, что, например, в рамках платформы мультимодальных пассажирских перевозок всё большую популярность приобретает электронный железнодорожный билет и электронная регистрация.

– На дороге через сеть интернет оформляется более 50% электронных билетов от общего количества проданных. Реализовано оформление виртуального транспортного требования по личным и служебным надобностям, которым активно пользуются работники дороги, – прокомментировал и. о. главного инженера. – На всех составах, курсирующих на ВСЖД, установлены модули автоматизированной посадки пассажиров, внедрена технология продажи электронных документов и услуг с использованием ПАК «Мобильный АРМ начальника

поезда с функцией продажи проездных документов».

Полномасштабный переход на цифровую модель обслуживания клиентов осуществляется также на платформе мультимодальных грузовых перевозок, что позволяет сократить временные и финансовые затраты на организацию перевозок.

– В частности, реализованы технологии по оформлению 24 видов документов в электронном виде с применением электронной цифровой подписи, – уточнил Андрей Плешко. – По технологии «Цифровой двойник» на ВСЖД оформлено 97,9 % документов на порожние грузовые вагоны, подходящие под условия оформления. В 2020 году осуществлен переход на оформление документов по технологии «Автоагент», которая представляет собой интеллектуальный технологический процесс последовательного автоматического оформления перевозочных документов на отправку грузов и порожних вагонов с использованием системы ЭТРАН.

Кроме этого, в рамках электронной торговой площадки «Грузовые перевозки» на ВСЖД внедряется пилотный проект по перевозке угля для нужд предприятий ЖКХ и энергогенерирующих компаний Иркутской области. Проект объединяет в одном информационном пространстве всех



участников транспортно-логистического рынка при четком и прозрачном алгоритме работы.

НЕЗАВИСИМО ОТ ВРЕМЕНИ СУТОК

Среди наиболее популярных и востребованных у клиентов сервисов Андрей Плешко назвал Центры продажи услуг, которые работают в Иркутске, Улан-Удэ, Северобайкальске и Тайшете.

– Главное преимущество центров – доступ потенциальных и существующих клиентов к транспортным продуктам ОАО «РЖД», индивидуальный

подход к клиентам и актуальная информация об услугах в сфере железнодорожного транспорта, – рассказал он. – За первое полугодие 2020 г. специалисты ЦПУ обработали свыше 12,5 тыс. обращений, заключили более 700 договоров с новыми пользователями.

Контейнерные сервисы – ещё одно актуальное направление, на которое обращает внимание специалист. По информации Андрея Плешко, с начала 2020 г. с ВСЖД отправлено 437 контейнерных поездов более чем в 40 направлениях.

Кроме того, в последнее время большой интерес у грузоотправителей и собственников подвижного состава вызывает услуга «Грузовой экс-

пресс», которая позволяет увеличить надежность доставки груза «точно в срок», обеспечить гарантированный вызов продукции и сократить оборот вагонного парка. За 1 полугодие этого года в рамках этой услуги отправлено более 3,8 тыс. вагонов.

– Популярны у грузоотправителей Иркутской области и Республики Бурятия электронные сервисы, упрощающие транспортно-логистический процесс и терминально-складские операции с грузами, в том числе предоставление схем погрузки и крепления груза, не предусмотренные техническими условиями, – пояснил Плешко.

Кроме этого, для потребителей уже стал привычным такой информационный ресурс, как «Личный кабинет клиента ОАО «РЖД» в сфере грузовых перевозок», который доступен пользователю в сети Интернет, а также в виде мобильного приложения (Google Play и App Store). Он внедрён в работу ВСЖД с 2018 г. и помогает реализовать около двадцати различных сервисов. Не менее востребован и «Единый call-центр ОАО «РЖД» по грузовым перевозкам».

– Работа в online-режиме позволяет клиентам независимо от времени суток и территориальной удаленности получить необходимую, достоверную, а главное – актуальную информацию, – подчёркивает Андрей Плешко.

Цифровые решения для ЖКХ

Цифровизация пришла и в сферу ЖКХ. В современных жилых комплексах уже используют «умные» счетчики, появляется спрос на «оцифровку» многоквартирных домов и коттеджных поселков. О том, какие технологии и сервисы для этого предлагает телеком-рынок, рассказал директор филиала МТС в Иркутской области Владислав Божеев.



ВРЕМЯ УМНЫХ ДОМОВ

Россиян с 1 июля 2020 года обяжут устанавливать в домах и квартирах умные счетчики, которые будут сами передавать показания в расчетно-сервисную организацию. Подобными приборами уже оборудуют современные жилые комплексы и частные дома. Есть и более сложные технологические решения, когда оцифровываются целые коттеджные поселки.

– Дома действительно становятся умными, – говорит Владислав Божеев. – Сфера недвижимости в последнее время является одним из лидеров по востребованности цифровых

продуктов. Покупателей интересует уже не только качество строительства и доступность инфраструктуры, но и наличие в домах счетчиков с возможностью дистанционной передачи показаний, видеонаблюдение на территории, умные парковки со шлагбаумом, пропускающие только жителей конкретного подъезда, и другие элементы умного дома. Один из недавних проектов МТС – «оцифровка» коттеджного поселка премиум-класса «Моя Ильинка» в Самарской области. Технологическое решение было разработано на базе облачного цифрового сервиса МТС Vdome, который включает в себя программное обеспечение для управляющих компаний и мобильные приложения для жильцов дома и мастеров, обслуживающих квартиры.

ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ ЖКХ ОГРОМЕН

По данным аналитиков, к 2023 году объем мирового рынка интернета вещей (IoT) достигнет \$318 млрд, причём 55% придётся на решения в сфере коммунальных услуг и производства. Использование современных технологий становится одним из маркеров успешности предприятия, работающего в сфере ЖКХ.

– Потенциал применения IoT в жилищно-коммунальной сфере огромен.

Благодаря ему предприятия ЖКХ работают более эффективно, а потребители получают их услуги бесперебойно и без переплат. Внедрение IoT в жилищно-коммунальную сферу – очевидный вектор для развития отрасли. В первую очередь речь идет об электроэнергии, горячей и холодной воде, ГСМ. Чтобы сэкономить на электроэнергии, достаточно включить осветительные приборы по мере необходимости. Эксперты подсчитали, что ежедневно 22 млрд литров очищенной воды уходит в стоки из-за протечек. Эту проблему можно решить с помощью датчиков и аналитических инструментов, которые доступны на современных IoT-платформах, – рассказал Владислав Божеев. – Многие предприятия из сферы ЖКХ не имеют четкого представления о том, сколько ресурсов требуется, чтобы обеспечить всем необходимым здания, инфраструктуру и т. д. В свою очередь потребитель меньше заинтересован в оплате услуги, когда не знает, как формируется ее стоимость и как можно ее оптимизировать.

ТЕЛЕУЧЕТ ДЛЯ КРУПНЫХ ОБЪЕКТОВ

Устройства, установленные в жилых помещениях, могут передавать показания через домашнюю сеть Wi-Fi, мобильный телефон или sim-кар-

ту, установленную в них. Предприятия чаще пользуются sim-картами со специальными тарифами.

– Sim-карт у нас покупают достаточно много, – рассказал Владислав Божеев, – в Иркутской области в приборах учета их установлено уже больше ста тысяч. В основном это телематические sim-карты, их приобретают энергопоставляющие компании либо предприятия, которые производят и обслуживают приборы учета. МТС предоставляет не только услугу по передаче данных, наши специалисты разработали программное обеспечение для мониторинга удаленных объектов, учета энергоресурсов и дистанционного контроля. Такая услуга называется «Телеучет данных». Сейчас это решение востребовано в пищевом ритейле, сфере общественного питания, у компаний, управляющих офисными зданиями и торговыми центрами, поскольку на крупных объектах существенная экономия ресурсов очевидна сразу. Мы ожидаем и в сфере ЖКХ активный рост спроса на подобные решения.

NB-IOT ДЛЯ «УМНЫХ» УСТРОЙСТВ

Передача данных от приборов учета сейчас строится на базе обычных сетей GSM, обладающих наибольшим покрытием, но не слишком вы-

сокой скоростью передачи. При этом в Иркутске уже есть сеть на основе технологии NB-IoT для интернета вещей, которая обеспечивает быстрое и безопасное подключение умных устройств.

– Основное преимущество NB-IoT по сравнению с другими существующими стандартами – малые затраты энергии; ему достаточно приемопередатчика малой мощности, который может работать до 10 лет без подзарядки, – рассказал Владислав Божеев. – Это значительное сокращение эксплуатационных расходов, особенно если речь идет о крупных проектах, таких как уличное освещение. Подобные проекты в других регионах позволяют экономить городскому бюджету около 1,5 млн рублей в год.

Для работы в новом стандарте клиентам доступны три вида sim-карт: обычная sim-карта NB-IoT, термо-sim-карта, которая обеспечивает стабильную работу умного устройства в экстремальных климатических условиях, и sim-чип для миниатюрных устройств. Наличие сети на основе технологии NB-IoT дает возможность повысить популярность IoT-решений в регионе и позволит существенно снизить затраты бизнеса и госструктур при внедрении умных устройств, – уверен Владислав Божеев.

«Видим, над чем работать»

В День торговли за кассы сети «Слата» встали топ-менеджеры компании

Считается, что хороший руководитель должен изучить все этапы работы предприятия с самых «низов». Поэтому в День торговли, который отмечался в конце июля, пять топ-менеджеров торговой сети «Слата» работали в обычном супермаркете вместо кассиров, мерчендайзеров и кондитеров, чтобы лично узнать пожелания покупателей и линейного персонала.



– Общаться с покупателями полезно и важно, потому что мы можем сидеть в офисе и придумывать что угодно, но, когда разговариваешь с покупателями, все становится понятно, – прокомментировала Юлия Климова. – И когда управленцы спорят и рассматривают несколько вариантов, нужно просто пойти и спросить покупателя. Часто после этого ты разворачиваешься в своих идеях на 180 градусов. Это контакт с нашими покупателями, который в офисе мы никогда не сможем получить.

Среди топ-руководителей есть и те, кто 10 лет назад начал свой путь по карьерной лестнице с директора магазина. Одна из них – Альмира Хайрутдинова.

– С одной стороны, сегодняшняя работа для меня – определенная разгрузка, с другой – есть волнение, потому что я давно не стояла за кассой, – поделилась она своими впечатлениями. – Проведя здесь совсем немного времени, я уже отметила моменты, которые нужно доработать. Например, кассирам приходится вбивать вручную очень длинные артикулы – это не всегда оправданно и отнимает лишнее время.

«ОТЗЫВЫ ЛЮДЕЙ ПОМОГАЮТ СДЕЛАТЬ РАБОТУ ЛУЧШЕ»

По итогам дня, проведенного в торговом зале, все топ-менеджеры отметили, что работу линейного персонала не назовешь легкой, и ощутить все нюансы такого труда на себе было полезно. Помимо текущей деятельности в магазине, руководители также проводили анкетирование среди покупателей: поскольку эксперимент проходил в «Слате – два мира» – первом супермаркете, открытом в 2019 году в обновленной концепции, – важно было узнать мнение людей о его работе спустя время.

«Я когда-то работал в мерчендайзинге, для меня это знакомое направление. Но сегодня было важно не только посмотреть все процессы, поработать с товаром, который мы продаем, но и поговорить с покупателями, услышать их отзывы, – отметил еще один участник эксперимента Андрей Бехтерев. – Отзывы в большинстве были положительные, однако и без нареканий не обошлось, но это тоже часть нашей работы. Супермаркет – живой организм, в котором одновременно происходит масса процессов, и все их нужно контролировать. Когда что-то выходит из зоны внимания – покупатель сразу это видит и дает нам обратную связь, и мы должны быть ему благодарны, потому что он помогает нам делать свою работу лучше. Уверен, что в ТС «Слата» такая практика станет системной, и к ней будут привлекаться и другие сотрудники компании.»

«ПРОЦЕССЫ ПРОВЕРЯЕМ НА СЕБЕ»

Перед открытием магазина директора надели специальную форму, подготовили торговый зал к началу работы, прошли инструктаж и в 9 часов утра открыли двери

Супермаркет – живой организм, в котором одновременно происходит масса процессов, и все их нужно контролировать. Покупатели дают нам обратную связь, и мы им благодарны за это – они помогают нам делать свою работу лучше

супермаркета. Финансовый директор Елена Любансин, директор по качеству Альмира Хайрутдинова и IT-директор Константин Хлебас заняли линию касс, в отделе гастрономии работала ди-

ректор по развитию продаж Юлия Климова. А за зону выкладки сезонного товара отвечал директор по маркетингу Андрей Бехтерев.

– Работа на кассе – непростое дело, это физически и эмоционально тяжело. Кассир проводит много времени на ногах, и сложность в том, что это однообразный монотонный труд, здесь нет возможности на что-то переключиться. При этом работа требует постоянной концентрации, плюс нужно реагировать на эмоции покупателей, общаться с ними, даже если человек чем-то недоволен. Это еще и эмоциональная нагрузка. Поэтому девчонкам здесь, на переднем крае, действительно сложно. И когда примеряешь на себя эту «шкурку», воспринимаешь все совсем по-другому, – поделилась полученными впечатлениями и опытом Елена Любансин.

– Сейчас ГК «Слата» активно развивает кассы самообслуживания, и здесь важно понимать, что молодежь пользуется ими охотнее: для них это быстрее, понятнее, не нужно стоять в очередях, – рассказал Константин Хлебас. – Людям в возрасте больше нравится общаться с кассиром, очень многие из них не любят разбираться в каких-то новых способах покупок, осваивать незнакомые технологии. Сегодня, поработав за кассой, я уже увидел несколько моментов, над которыми нам нужно поработать.

«ОБЩАТЬСЯ С ПОКУПАТЕЛЯМИ ПОЛЕЗНО И ВАЖНО»

Также руководители отметили, что изменения внедрять нужно, изначально спросив покупателя, возможно, взгляд на необходимые изменения может круто измениться.



Юлия Климова, директор по развитию продаж



Елена Любансин, финансовый директор



Константин Хлебас, руководитель IT-дирекции



Альмира Хайрутдинова, директор по качеству



Андрей Бехтерев, директор по маркетингу

**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**

**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

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

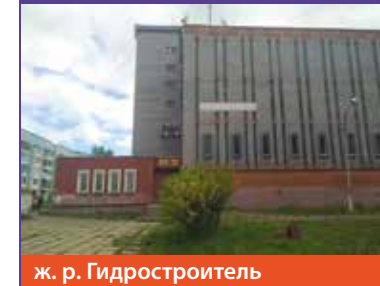


ж.р. Энергетик, ул. Гиндина, 6

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.

г. Братск



ж. р. Гидростроитель

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

Ул. Енисейская, 50. Общей площадью 3 860,7
кв м в подвале, 1, 2, 3, 4 этажах с земельным
участком площадью 4635 кв м.
20 908 100 руб.

г. Алзамай



ул. Механизаторская, 26

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ

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

р.п. Атагай



ул. Победы, 19

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ

Нижнеудинский район, 1-этажное кирп.
нежилое здание гаража площадью 81,6 кв м
с зем. участком площадью 866 кв м.
126 983 руб.

д. Булушкина



Тулунский р-н

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА

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

д. Малая Еланка



Иркутский р-н

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА

Здание склада 569,9 кв м, здание склада 931,1
кв м, дизельная 131 кв м, котельная 52 кв м,
монтерский до-мик 107,6 кв м, земельный
участок 29 600 кв м в аренде.
4 302 606 руб.

Новостройки Иркутска

Продажа квартир через счета эскроу

ЖК «Sun City» (дома 1, 2, 3, 4)



Расположение:
Октябрьский р-н, мкр. Солнечный
Этажность: 10
Кол-во квартир: 266
Площадь: 17741 кв м
Срок сдачи: 2 кв 2021 – 3 кв 2022
Застройщик: Гранд-Строй

ЖК «Восход» (б/с 1-4)



Расположение:
Свердловский р-н, 4-ая Железнодорожная
Этажность: 20
Кол-во квартир: 198
Площадь: 7875 кв м
Срок сдачи: 4 кв 2021
Застройщик: Старт-Инвест

ЖК «Скандинавия» (б/с 1.1, 1.2, 1.3)



Расположение:
Октябрьский район, ул. Байкальская
Этажность: 15-17
Количество квартир: 266
Площадь: 13667 кв м
Срок сдачи: 3 кв 2020
Застройщик: СК Стройэконом

ЖК «BOTANICA» (дома 1-3)



Расположение:
Иркутский р-н, р.п. Маркова
Этажность: 10
Кол-во квартир: 477
Площадь: 24416 кв м
Срок сдачи: 2 кв 2021 – 1 кв 2022
Застройщик: Новый город

Мкр. Радужный (б/с 7-10)



Расположение:
Свердловский район, ул. Гончарова
Этажность: 16
Количество квартир: 135
Площадь: 5660 кв м
Срок сдачи: 4 кв 2020
Застройщик: Танар-Строй

ЖК «Гранд-Парк» (б/с 2.1, 2.2, 2.3)



Расположение:
Свердловский район, ул. Бородина
Этажность: 19
Количество квартир: 285
Площадь: 54115 кв м
Срок сдачи: 4 кв 2022
Застройщик: Максстрой

Источник: наш.дом.рф. Объекты представлены выборочно. Проектные декларации на наш.дом.рф. Полная информация о новостройках Иркутска на сайте REALTY.IRK.RU. Изображения: наш.дом.рф, сайты застройщиков.

ОАО «Иркутскаггоремонт»

666037, Иркутская обл., г. Шелехов, ул. Известковая, 3

Вид деятельности: ремонт сельхозтехники

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

АКТИВ	код показателя	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.
1	2	3	4	5
Материальные внеоборотные активы	1150	6 070	6 851	7 087
Запасы	1210	6 525	4 066	5 948
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	4 289	7 746	8 799
Финансовые и другие оборотные активы	1230	17 475	17 617	12 924
БАЛАНС	1600	34 360	36 280	34 758
ПАССИВ				
Капитал и резервы	1370	29 852	27 473	25 172
Кредиторская задолженность	1520	4 508	8 807	9 586
БАЛАНС	1700	34 360	36 280	34 758

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

Наименование показателя	код показателя	За январь - декабрь 2019 г.	За январь - декабрь 2018 г.
1	2	3	4
Выручка	2110	40006	42606
Расходы по обычной деятельности	2120	(36556)	(38884)
Налоги на прибыль (доходы)	2410	(1071)	(1183)
Чистая прибыль (убыток)	2400	2379	2539

Аудитор: ООО «СоюзСибАудит», 664011, г. Иркутск, ул. Свердлова, 40, офис 215.
Свидетельство о гос. регистрации серия 38 № 001607683 от 01 декабря 2003 года, выданное Инспекцией ФНС по Правобережному округу города Иркутска, внесение записи в Единый государственный реестр юридических лиц № 1033801050645. Является членом СРО НП «Аудиторская Ассоциация Содружество». Свидетельство №5965 от 05 октября 2012 года, Протокол №83. ОРН 11206055373.

По мнению аудитора, годовая и бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных аспектах финансовое положение ОАО «Иркутскаггоремонт» по состоянию на 31 декабря 2019 года, финансовые результаты его деятельности и движение денежных средств за 2019 год в соответствии с правилами составления бухгалтерской отчетности, установленными в Российской Федерации.

Руководитель Н.И. Лиштованный

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 31.07.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	91,09	83,59	69,39	73,20	56,5
1 комн. панель	92,84	82,31	69,84	71,63	58,56
2 комн. кирпич	83,16	78,92	70,00	72,58	55,15
2 комн. панель	84,31	75,75	66,74	67,15	54,71
3 комн. кирпич	91,14	77,16	66,26	69,48	52,80
3 комн. панель	81,92	71,01	61,93	57,52	54,67
Средняя стоимость	87,54	80,56	69,13	67,07	56,12

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 31.07.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	83,43	80,51	51,50	86,40	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2020 года	-	83,44	68,15	-	43,54
Срок сдачи - 1 полугодие 2021 года	-	64,01	-	57,22	52,02
Срок сдачи - 2 полугодие 2021 года и позже	-	77,29	73,22	-	52,50
Средняя стоимость	83,43	78,23	65,68	65,99	50,62

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 31.07.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	33,15	-	32,03	38,46	29,39
склад (аренда)	-	0,41	0,27	0,35	0,21
магазин (продажа)	96,17	56,98	42,26	61,80	45,29
магазин (аренда)	0,87	0,76	0,59	0,48	0,37
офис (продажа)	79,42	56,11	43,61	57,76	46,35
офис (аренда)	0,80	0,58	0,51	0,45	0,45

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

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