

газета

## дело

ИЮЛЬ, 2024 | № 6(144)



авто |

МЦ-Иркутск:  
почему клиенты  
премиальных  
брендов выбирают  
китайские марки

4

бизнес |

Как  
«СтройПроектСервис»  
превратил промбазу  
в индустриальный парк

7



компании |

«Слата» – больше  
чем бизнес

25



«Наша  
цель –  
ВОЙТИ  
В ТОП-40»

Елена Ланцова

генеральный директор  
компании «РАФТ ЛИЗИНГ»

| 2



# «Наша цель – войти в топ-40»

## Как «РАФТ ЛИЗИНГ» изменил стратегию развития

События последних двух лет стали настоящим «контрастным душем» для лизинга – отрасли потребовалась мощная перезагрузка. Одна из крупнейших региональных лизинговых компаний «РАФТ ЛИЗИНГ» переосмыслила стратегию развития: решительно нарастила портфель в 2023 году, смело пошла в новые регионы, в том числе Крым, и готовится выйти с дебютным облигационным займом на биржу. О вызовах, планах и драйверах развития Газете Дело рассказали генеральный директор компании Елена Ланцова и основатель «РАФТ ЛИЗИНГА» Владимир Черкасов.

### ПАУЗА – ДЛЯ ПЕРЕМЕН

Два года компании «РАФТ ЛИЗИНГ» практически не было в информационном пространстве. С чем была связана эта пауза?

**Владимир:** Нам требовалось время, чтобы переосмыслить деятельность компании, запустить новые настройки. Мы и сейчас продолжаем эту работу – активную и очень глубокую.

**Сработал внутренний запрос? Или внешние события подтолкнули к переменам?**

**Елена:** В первую очередь, конечно, это влияние событий, которые произошли в стране и в мире с февраля 2022 года. Изменения серьезные, и они продолжают происходить. Меняется рынок, меняются его требования – меняемся и мы. Наша стратегия была написана в 2020 году. Конечно, нам пришлось ее переосмыслить, провести анализ рынка, посмотреть на компанию и на отрасль другим взглядом.

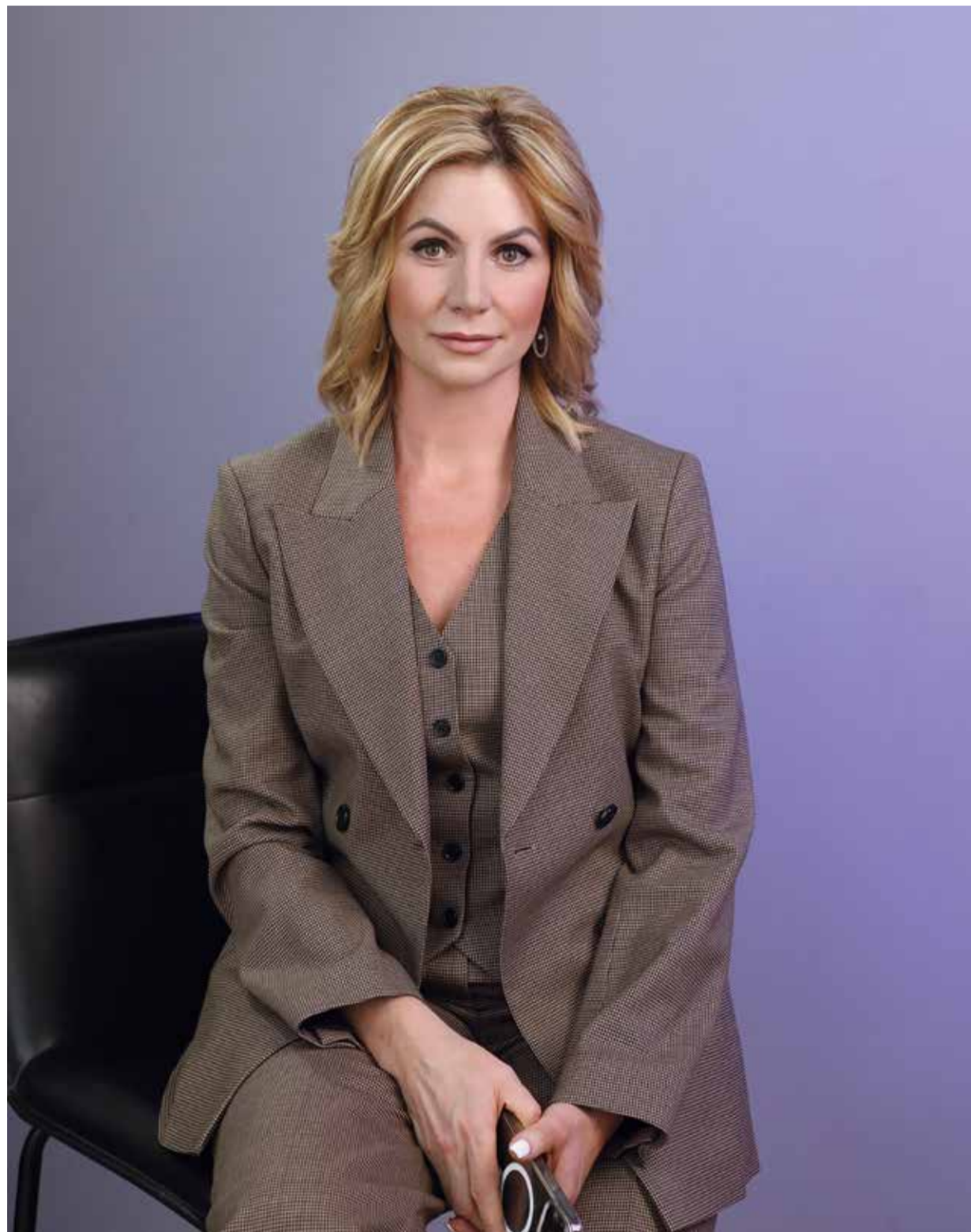
**Владимир:** Для нас надежность инвестиций – всегда в приоритете, мы не гонимся за сверхприбылями. Поэтому в 2022 году позиция компании была консервативной. Мы не спешили дать какую-то твердую оценку происходящему. Отдали предпочтение инвестициям в проекты с минимальными рисками.

**Елена:** Давайте вспомним, что было в 2022 году. Ключевая ставка – 20%, банковские кредиты – 25% и выше. При этом многие банки тоже приостановили финансирование, так как не понимали, какие проекты кредитовать, куда и как размещать средства. Точно так же и мы хотели понять, в какие проекты заходить, как будет вести себя рынок, как это повлияет на действующий портфель.

**А что в это время делали клиенты? Тоже брали паузу?**

**Владимир:** Паузы были, но незначительные – всего один или два случая, когда клиенты обращались к нам за отсрочкой платежей. Это немного.

**Елена:** Многие клиенты, наоборот, начали досрочно закрывать договоры лизинга, возвращать нам деньги. Подстраховыва-



Елена Ланцова, генеральный директор компании

Фото А. Федорова

Не обошлось и без расторжения лизинговых договоров. В каких-то случаях лизингополучатель сам осознавал, что неплатежеспособен. В каких-то – мы видели, что клиент не справится с лизинговыми платежами, и подталкивали его к расторжению договора. Все предметы лизинга мы при этом изымали – и, в связи с дефицитом иностранной техники и спецтехники, очень быстро продавали. В целом 2022 год показал, что у нас надёжный лизинговый портфель, в

том числе по лесной отрасли.

**В 2023 году стало проще?**

**Владимир:** Уже к концу 2022-го общая рыночная ситуация стала более прогнозируемой для нас. Стали понятны те направления, куда можно заходить. Мы убедились, что у нас в портфеле очень «устойчивые» клиенты, бизнесу которых ничто не угрожает, – и продолжили активно инвестировать.

**Елена:** В 2023-м мы выросли на 85% по отношению к предыдущему году. Это выше рынка в целом: он показал +81%. Понятно, что эти цифры не стоит принимать за чистую монету: все-таки был эффект низкой базы 2022-го, поэтому говорить о гиперросте в лизинговой отрасли я бы не стала. От плановых

показателей 2022 года мы в 2023-м выросли на 28-30%.

### НОВЫЕ РЕГИОНЫ – НОВЫЕ ОТРАСЛИ

**Как в это время менялась ваша география? Компания давно работает в разных регионах России. В условиях кризиса не захотелось ли вам вернуться обратно в Иркутскую область, чтобы работать с теми, кто рядом, кто на виду?**

**Владимир:** Наоборот, мы активно снижали долю Иркутской области в портфеле. Если раньше сокращали ее максимум на 2-3 процентных пункта в год, то с 2022-го снизили ее с 70% до 53%. При этом значитель-

но нарастили присутствие в других регионах.

**Диверсификация?**

**Владимир:** Да, конечно. В 2022 году мы ясно увидели свою зависимость от Иркутской области, в том числе от традиционной для нас лесной отрасли. Нужно было быстро перестроиться – и в плане регионов, и в плане отраслей.

**Елена:** Портфель изменился значительно. Например, мы начали работать в Крыму – по разным направлениям, от туризма до дорожно-строительной отрасли. Многие игроки лизинговой отрасли боятся идти в новые регионы России, мы же, напротив, видим там новые точки роста.

Доля Москвы и Московской области в нашем портфеле выросла практически в три раза, с 4% до 11%. Забайкальский, Красноярский края, Новосибирская область увеличились с 7% до 11%. До 14% выросла доля Оренбургской и Томской областей. С этими регионами мы работаем совсем недавно, развиваем новую для себя отрасль – нефтегазовую добычу, сервис в нефтегазовой отрасли. Этот сегмент активно растет с 2022-2023 годов, когда иностранные игроки ушли с рынка. Сегодня на проекты отрасли приходится до 22% в портфеле нашей компании. В основном наши клиенты – это крупный бизнес, который приобретает в лизинг дорогостоящее оборудование. Нам в этом направлении очень интересно работать: отрасль емкая, платежеспособная, технологичная.

**Какие еще изменения произошли в вашем портфеле с точки зрения отраслей?**

**Елена:** Лесная отрасль снизилась с 45% до 25%, сельскохозяйственная – с 14% до 8%. Сельхозтоваропроизводителям сегодня выгоднее привлекать государственные субсидии, пользоваться льготной поддержкой. Доля дорожно-строительной отрасли практически не изменилась, а вот по работе с продавцами техники мы выросли значительно – с 3% до 13%. В частности, работаем с крупным мультибрендовым поставщиком, который представляет и китайские, и европейские машины.

### У ОБЛИГАЦИЙ – БОЛЬШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

**В рейтинге лизинговых компаний страны\* «РАФТ ЛИЗИНГ» занимает 52 место. Ваша амбиция – войти в топ-50?**

**Владимир:** Даже больше, в топ-40. Это наша стратегическая цель, и, когда мы переосмысливали свою деятельность, эту цель мы для себя не изменили. Скорректировали только срок достижения. Конечно, можно было выбрать другую тактику – просто жить и работать. Но мы устроены иначе. Оценили рынок, конкурентов

В 2023-м мы выросли на 85% по отношению к предыдущему году. Это выше рынка в целом: он показал +81%. Понятно, что эти цифры не стоит принимать за чистую монету: все-таки был эффект низкой базы 2022-го, поэтому говорить о гиперросте в лизинговой отрасли я бы не стала

лись. Понимали: неизвестно, что будет завтра, – и избавлялись от долговой нагрузки.

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ,  
РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 12+

газета

дело

**Учредитель и издатель:**  
Региональный центр  
информационных ресурсов  
и технологий  
(ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС»).

**Главный редактор:**  
Герасимова Е.В.

**Выпускающий редактор:**  
Понамарева Н.Ю.  
Цена свободная.

**Адрес редакции и издателя:**  
664022, Иркутская область,  
г. Иркутск, ул. Сибирская, 21а/2.

**Почтовый адрес:** 664022  
г. Иркутск–22, а/я 24.

**Телефон/факс:** (3952)  
701–305, 701–300, 701–302.

**E-mail:** delo@sia.ru

**WEB-сайт:** www.sia.ru/delo

Набрано и сверстано  
в компьютерном центре  
ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС».  
№6 (144)

Дата выхода в свет: 05.07.2024 г.  
Отпечатано в «Облформпечат» –  
Международный департамент».  
Адрес типографии:  
664003, Иркутская область,  
г. Иркутск, ул. Сухэ-Батора, д. 18.  
**Заказ №7. Тираж 4000 экз.**

Газета зарегистрирована  
Управлением Федеральной  
службы по надзору в сфере  
связи, информационных  
технологий и массовых  
коммуникаций по Иркутской области  
19.08.2011 г.  
Свидетельство о регистрации  
ПИ № ТУ38–00381.

Перепечатка и любое  
воспроизведение материалов,  
опубликованных в «Газете Дело»,  
без согласования с редакцией  
не разрешается.  
За содержание рекламных  
материалов редакция  
«Газеты Дело» ответственности  
не несёт.



– и приняли решение: к концу 2026 года постараемся войти в топ-40.

**В топ-50 далеко не все компании имеют кредитный рейтинг. У вас он есть. Зачем? Планируете размещать облигации?**

**Владимир:** Получение рейтинга – тоже стратегическая цель, мы двигались к ней три года. Путь этот был продолжительным, непростым – но все получилось. Известное рейтинговое агентство «ЭКСПЕРТ РА» присвоило компании «РАФТ ЛИЗИНГ» ruBB, прогноз по рейтингу стабильный. Это очень хорошая оценка. Не все лизинговые компании России даже из топ-10 могут похвастать таким рейтингом. Рейтинг нужен не только на рынке облигаций, он важен и для банков-партнеров, соинвесторов проектов, которые оценивают нашу надежность.

**Елена:** Во многом рейтинг – это самодисциплина. Мы хотели, чтобы на нас посмотрели эксперты отрасли – другими глазами, критически. Теперь наша задача – повышать оценку. У нас есть рекомендации, есть четкое понимание, что делать. Эксперты будут отслеживать работу компании через отчетность, различные показатели – и, думаю, в следующий раз рейтинг будет еще более высоким.

**Владимир:** Что касается выхода на облигационный рынок, то да – он запланирован уже в ближайшее время.

**Отличная новость! Сегодня многие компании выходят на рынок и достаточно легко привлекают деньги. Раньше, когда мы были открыты всем мировым рынкам, об этом, наверное, никто не задумывался: деньги можно было привлечь там. Лед тронулся?**

**Владимир:** Я считаю, наш финансовый рынок был недоразвитым. Нестабильность рубля не способствовала его развитию, и, естественно, частные инвесторы – и профессиональные, и непрофессиональные – покупали иностранные бумаги. Сейчас деньги работают внутри страны.

И с точки зрения будущего это, конечно,

Что касается нашего выхода на облигационный рынок, то это – естественный процесс для компании. Мы восемь лет развиваем проект «Частные инвестиции», он успешно работает. Облигации – логичное продолжение

очень хорошо. Я всегда шучу, что Сенат США своими ограничениями и санкциями за полгода в 2022-м сделал для развития нашей экономики больше, чем Государственная Дума за 15 лет (улыбается). Ведь началась реальная структурная перестройка экономики.

**Елена:** Что касается нашего выхода на облигационный рынок, то это – естественный процесс для компании. Мы восемь лет развиваем проект «Частные инвестиции», он успешно работает. Облигации – логичное продолжение. Кроме того, это важно с точки зрения диверсификации источников финансирования. Мы задействуем разные инструменты: банковские кредиты, частные инвестиции, облигации.

Нам сейчас важно протестировать формат: чтобы на нас посмотрели на рынке, чтобы мы поняли, как с этим работать. В целом же мы, конечно, считаем, что у облигационного рынка в России – огромные перспективы.

**ИМПОРТО-ЗАМЕЩЕНИЕ – ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ**

Вернемся к трансформации рынка. Перемены происходят серьез-

ные: многие дилеры спецтехники, оборудования, авто говорят, что им пришлось полностью менять свой портфель, перестраиваться буквально на ходу.

**Елена:** Трансформация, действительно, огромная. Сам институт дилерства тоже изменился. Дилеров, которые несут постгарантийное обслуживание, сегодня, по сути, нет. Теперь это просто поставщики, продавцы техники и спецтехники. Для того, чтобы выжить, этим компаниям пришлось очень быстро все изменить в своей работе. Многие по полгода, по восемь месяцев провели в Китае, чтобы понять, с какими заводами, с какими марками лучше сотрудничать. Надо отдать должное китайским производителям: настолько быстро они ориентируются, перестраиваются, вносят изменения, учи-

Известное рейтинговое агентство «ЭКСПЕРТ РА» присвоило компании «РАФТ ЛИЗИНГ» рейтинг ruBB, прогноз стабильный. Это очень хорошая оценка. Не все лизинговые компании России даже из топ-10 могут похвастать таким рейтингом

тывая наши суровые сибирские условия, особенности грунта и прочее.

**Вы чувствуете массовую переориентацию российской экономики на восток, расширение этого направления?**

**Владимир:** Мы традиционно работали с Китаем – и продолжаем работать. Поэтому для нас – в отличие, наверное, от других регионов – практически ничего не поменялось. Мы больше изменений видим для себя в связи с появлением российских производителей.

**Их становится больше?**

**Владимир:** Каждый день! В России появляются новые технологии, новое уникальное оборудование – мы охотно в это инвестируем.

**Елена:** Пока проблема в том, что производство в стране небыстрое. От заключения контракта до передачи оборудования лизингополучателю может пройти до восьми-десяти месяцев. Не каждая лизинговая компания готова на это пойти. Мы взвешиваем свои риски и заходим в такие сделки.

**Владимир:** Понятно, что импортозамещение находится в ранней стадии, но перспективы – отличные. Мы прогнозируем 20-25 лет стабильного роста российской промышленности, российской экономики. Для нас это – главный драйвер развития.

**20-25 лет?! Не сильно оптимистично?**

**Владимир:** Посмотрите в окно: в Иркутске и не только до сих пор стоят старые деревянные дома. У нас ничего нет. Многие российские производства больше напоминают музеи, чем реальную промышленность. Все это создает уникальные возможности для роста.

**А значит – и шанс для развития лизинговой отрасли?**

**Владимир:** Да, многие эксперты лизинговой отрасли называют это шансом. Я не знаю, правда, почему используется слово «шанс». На мой взгляд, это твердая, устойчивая возможность для тех, кто желает работать.

**ГОТОВЫ КО ВСЕМУ**

**Кстати, как обстоят дела с конкуренцией? Все ли лизинговые компании пережили это турбулентное время?**

**Владимир:** Не все. И, думаю, этот процесс не закончился. Мы по-прежнему видим укрупнения, купли-продажи лизинговых компаний на рынке. И нам поступают такие предложения, но мы не продаемся.

**Елена:** Важно добавить, что второй год подряд растет новый бизнес компаний из топ-10, где в основном представлены аффилированные с крупными банками компании. В 2023 году рост государственных лизинговых компаний составил 78%. Мы понимаем, что локомотивами этого роста стали крупные корпоративные сделки: железнодорожная техника, водный транспорт, электроника. Был рост и в недвижимости: иностранные игроки уходили с рынка, и российские компании скупали большие активы.

**А что происходит сейчас, в 2024-м? От чего зависит развитие лизинговой отрасли сегодня, на ваш взгляд?**

**Владимир:** Наша отрасль напрямую зависит от роста ВВП. Мне кажется, сейчас есть все предпосылки для того, чтобы этот рост увеличивался. Я надеюсь, что ставка ЦБ не будет больше расти, а с какого-то момента, возможно, начнет снижаться.

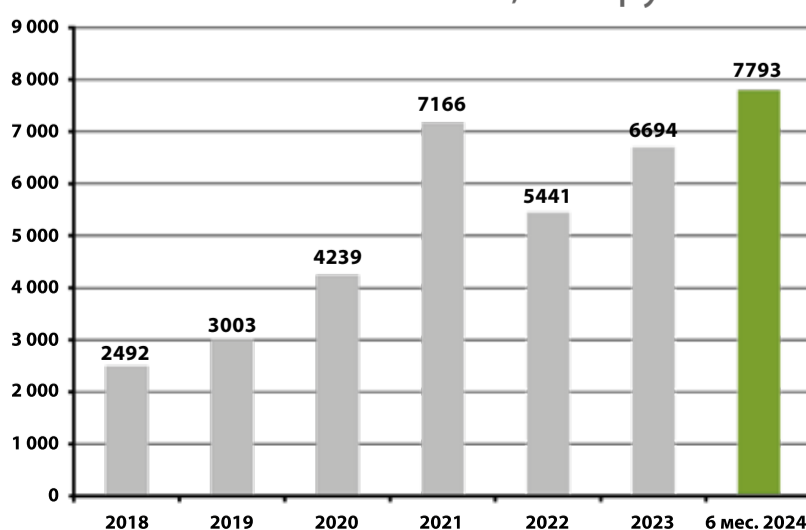
**Елена:** На этот год мы поставили для себя план по новому бизнесу 6 млрд рублей. Исходя из результатов первого полугодия видим, что намеченные цели будут достигнуты. Пока идем с перевыполнением плана.

**Владимир:** Понятно, что в экономике может случиться что угодно – мы к этому привыкли. Но мы – оптимисты. Всегда верим в лучшее и работаем при любых обстоятельствах.

Иван Рудых

\* Рейтинг Эксперт РА по итогам 2023 года [raexpert.ru/rankingtable/leasing/2023/main/](http://raexpert.ru/rankingtable/leasing/2023/main/)

**Динамика лизингового портфеля компании «РАФТ ЛИЗИНГ», млн руб.**



**Региональная диверсификация**



**Предметы лизинга**



Высокая ставка тормозит развитие бизнеса

Российский рынок живет в условиях высокой инфляции, жесткой денежно-кредитной политики, относительно высокого курса доллара. Впрочем, на корпоративном кредитовании это не сказывается: в мае банки показали рост на 20% год к году, несмотря на то что ключевая ставка – 16%, а рыночные – еще выше. Как говорит Владимир Черкасов, в лизинговой отрасли ситуация обстоит совсем иначе: ставка имеет огромное значение.

– Лизинговая компания – это не банк. Наша доходная структура формируется только из инвестиций. У банков, в отличие от нас, есть операционная деятельность, межбанковские, биржевые, валютные операции. Комиссии зачастую формируют до 60-70% доходов банка. Мы же напрямую зависим от ставки. Текущая ставка, конечно, психологически очень тяжела для предпринимателей. Это влияет на спрос, тормозит развитие бизнеса и страны, но совершенно точно не тормозит инфляцию.

Кроме того, на мой взгляд, важен не столько размер ставки, сколько прогнозируемость. «Ключ» – 16%? Хоро-

шо. Удержите эти 16%, дайте бизнесу поработать в стабильности. Но всё складывается иначе: сначала – 20%, затем ставка резко снизилась. Компании начали обновляться под низкую ставку – а ее снова стали поднимать. И сегодня многие банки, лизинговые компании – не только региональные, но и крупные, федеральные – поднимают ставку по действующим договорам, пересчитывают. Как в этих обстоятельствах быть предпринимателям? Как прогнозировать свою деятельность? Понятно, что в текущих условиях малый бизнес, который пока может обойтись без обновления парка техники и оборудования, отложит свои приобретения.



# Китайский премиум

Елена Высоцкая о том, почему клиенты Mercedes-Benz и других премиальных брендов выбирают китайские марки Seres Aito и Voyah

Китайские автомобили на российских дорогах уже никого не удивляют, но за последнее время брендов из Поднебесной стало в разы больше, чем было до 2022 года. По данным агентства Автостат, в КНР производится более сотни только собственных марок, 60 из них официально и неофициально представлены в России. При этом речь идёт не только о масс-маркете, но и об уникальных премиум-моделях, дефицит которых есть даже в Китае. Какие автомобили премиум-класса из Поднебесной представлены на иркутском рынке и чем они отличаются от европейских «собратьев»? Об этом в эксклюзивном интервью нашему изданию рассказала Елена Высоцкая – директор отдела продаж МЦ-Иркутск, который ранее представлял в нашем городе марку Mercedes-Benz, а сейчас стал официальным дилером премиальных китайских автомобилей Seres Aito и Voyah и расширил параллельный импорт до всех премиальных брендов, покинувших Россию.



Елена Высоцкая, директор отдела продаж МЦ-Иркутск

## АВТОМОБИЛЬ КАК ГАДЖЕТ

Елена, разнообразие новых брендов от китайских автопроизводителей на российском рынке – и в том числе в Иркутске – реально поражает. Как приход авто из КНР отразился на потребителях и дилерах?

– Китайский авторынок очень высококонкурентный, и вся эта конкуренция сейчас буквально «рухнула» на российского потребителя. Разобраться действительно непросто, особенно человеку, который не следит за автобизнесом и рассматривает автомобиль с позиции обычного потребителя. Мы все, наверное, с детства хорошо знаем европейские бренды, они у нас на слуху, и ранее выбрать автомобиль было задачей достаточно понятной: видя на дороге автомобиль, мы его в основном узнавали. То, что происходит на рынке сейчас, для многих – определённый шок. Люди всматриваются в проезжающие мимо автомобили, пытаются понять, что это за новое «чудо».

Но у тех участников рынка, кто занимается автобизнесом профессионально, за два минувших года уже сложилось понимание, как работает авторынок Китая, как отрасль будет развиваться у нас, к каким брендам стоит присмотреться, а на какие пока ставить рано, потому что автомобили из Поднебесной и дальше будут выходить на российский рынок в большом количестве. Сейчас всё больше дилеров подходят к выбору китайских партнеров с «холодной головой», понимая, что далеко не все китайцы готовы к длительному сотрудничеству в том смысле, в котором понимаем это мы, россияне. Ведь не секрет, что в Китае автобизнес имеет ряд особенностей, в том числе для потребителя.

В чём проявляется эта особенность?

– В Китае своя культура потребления. Автомобиль для многих там как гаджет: сегодня его покупают, а завтра выходит новая модель, и предыдущая сдаётся в трейд-ин. Автомоби-

ли не любят ремонтировать, к ним не относятся как к фундаментальной покупке надолго. Отсюда и извечная проблема с запчастями. На одну и ту же модель с одним годом производства запчасти могут отличаться. Не говоря уже об автомобиле, которому

пара лет. У нас же совершенно другой сценарий: очень частая смена машин не характерна для российского рынка, у нас приобретение автомобиля рассматривается серьезнее, чем покупка смартфона.

И как сориентироваться в этом «бурном потоке» автомобилей из КНР?

– Сейчас при выборе китайского автомобиля в первую очередь нужно смотреть, как бренд позиционируется и представлен в самом Китае, насколько он там популярен, а также, кто его представляет в России. Важно, чтобы импортер был юридическим лицом, которое официально занимается ввозом и продажей бренда в Российской Федерации.

Почему так важно, чтобы импортер был официальным?

– Во-первых, официальный импортер – это гарантия «чистой таможи», без занижения таможенной стоимости. То есть мы исключаем вариант изъятия машины или доначисления таможенных платежей. Во-вторых, это, конечно, гарантийное обслуживание и поддержка заводом. Новые китайские автомобили, как я уже сказала, – это полноценный гаджет. Разобраться с автомобилем, с программным обеспечением, с заказом запасных частей в случае ДТП крайне сложно даже для официального сервиса, не говоря уже об обычных. Сейчас китайские партнеры активно проводят нам тренинги и в плане продаж, объясняя принцип работы новейших «фишек» автомобиля, и в плане диагностики и обслуживания. Это очень важно. Особое внимание уделяется процессу удаленного подключения

к серверам завода, для этого нужен доступ к системам, без которого разобраться невозможно. Все, что делается по серой схеме, часто вредит автомобилю, любая диагностика неофициальным оборудованием опасна и может просто ввести автомобиль в полную блокировку.

Кстати, к нам в дилерский центр обращаются клиенты, которые приобрели автомобили неофициально. Мы обслуживаем такие автомобили на платной основе, так как гарантийная поддержка оказывается только официально ввезённым автомобилям. Но есть пара машин, которые по каким-то причинам стали в «блок», нам доставили их на эвакуаторах. Однако при подключении даже официального сканера служба поддержки завода считает информацию о том, что автомобиль выпущен на китайский рынок, и блокировки снимать отказывается даже за дополнительную плату. Поэтому важно, чтобы клиент покупал машину в официальном дилерском центре.

## ИННОВАЦИИ – ФИЛОСОФИЯ БРЕНДОВ

Какие премиальные бренды из Китая представлены в МЦ-Иркутск?

– С прошлого года в нашем центре официально представлены два премиальных бренда – Seres Aito и Voyah. Автомобили очень популярны в Китае: согласно рейтингу продаж премиальных брендов на внутреннем рынке (CPCA), в I квартале 2024 года марка SERES вошла в ТОП-5 премиальных брендов.





Voyah в 2023 году возглавил китайский рейтинг надёжности и качества автомобилей на новых источниках энергии<sup>1</sup>, а также стал лидером пользовательского мнения в российском сегменте Интернет<sup>2</sup>. Официальным импортёром марки Seres Aito является компания «МБ Рус», которая до ухода из России Mercedes-Benz была его официальным представителем. Компании можно доверять: она всегда ставит на сильных игроков и не сотрудничает с брендами, в которых не видит будущего. Кроме того, это команда профессионалов, которые многие годы работали с самыми взыскательными клиентами.

Марку Voyah представляет в России импортер «Моторинвест» – компания, которая первой вывела на российский рынок премиальный китайский бренд. Кроме того, у них есть завод в Липецке, который производит такой автомобиль как Evolute.

Оба импортёра – сильные игроки, это и является гарантом стабильности для клиента.

**Расскажите подробнее о технических характеристиках китайских премиум-автомобилей.**

– Конечно, речь идёт об автомобилях на электродвигателе, точнее о так называемых последовательных гибридах, где электромоторы вращают колеса, а ДВС работает только как генератор, заряжающий высоковольтные аккумуляторные батареи. Именно эти суперсовременные автомобили, с потрясающей динамикой, оснащенные по последнему слову техники, завоевывают сейчас сердца автолюбителей по всему миру.

Под брендом Seres Aito мы предлагаем два кроссовера: среднеразмерный Seres Aito M5 (длиной 4,77 метра) и Seres Aito M7 (5,02 метра). Это полноприводный гибрид с увеличенным запасом хода – свыше 1000 км, с разгоном до 100 км/ч за 4,6 с и 4,5 с соответственно, с акцентом на максимальную бесшумность и комфорт. Автомобили, в которых технологии и роскошь вождения возведены в абсолют. Также на наш рынок скоро выйдет новая модель Seres Aito M9 – премиальный гибридный внедорожник длиной 5,2 метра. Это настоящий хит в Китае, и наши клиенты с нетерпением его ждут. Это главный конкурент всем известному Li 9.

Voyah – тоже очень интересный продукт китайского премиального автопрома, от крупного автоконцерна Dongfeng Motor Corporation (DFM). Бренд, символизирующий слияние современных технологий и осознанного отношения к планете, представлен у нас четырьмя моделями:

• Кроссовером со спортивным характером Voyah Free. Запас хода у данного автомобиля схож с Seres Aito: 1000 км, разгон до 100 км/ч – 4,9 с, но дизайн у модели уже совершенно в другом стиле. В июле мы ждем новую версию этого автомобиля, ком-

плектацию которого производитель максимально доработал под запросы российских потребителей.

• Премиальным микроавтобусом Dream, сочетающим в себе комфорт и динамику легкового автомобиля за счет пневматической подвески и мощной гибридной силовой установки. Модель очень подходит как для семейного использования, так и для представительских целей, так как существует в шести- и четырехместном исполнении.

• Стильным седаном Passion, который вобрал в себя все самое лучшее от седанов представительского класса и настоящих суперкаров: комфорт класса люкс и непревзойденную динамику. Разгон до 100 км/ч за 3,8 секунды в электрической версии.

• Уникальным как по дизайну, так и по предлагаемым опциям и эмоциям brutальный внедорожник M-HERO, на котором в комфорте люксового седана можно передвигаться по бездорожью со скоростью спортивного автомобиля, 816 л.с., разгон до 100 км/ч за 6 секунд, максимальный дорожный просвет 326 мм, при этом в автомобиле есть массаж, подогрев, вентиляция сидений и многое другое.

Все автомобили марки Voyah на нашем рынке представлены как в гибридных версиях, так и в чисто электрических.

В настоящий момент более премиальных официально ввозимых китайских брендов, чем Seres Aito и Voyah, на российском рынке, пожалуй, нет.

**О Seres Aito и Voyah пишут, что это очень высокотехнологичные автомобили, которые опережают европейские бренды премиум-класса. Как это реализовано на практике?**

– По технологическим решениям и инновациям эти машины, действительно, находятся в авангарде мирового автопрома. Перечислять, что у китайских автомобилей есть такие опции, как удержание полосы, распознавание знаков, помощь при перестроении, автопарковка, отдельный климат-контроль, подогрев руля и сиденья, в том числе задних, сиденья с массажем и многое другое – уже нет смысла. Причём всё это входит в базовую комплектацию, в отличие от европейских марок.

Для китайцев само собой разумеющееся, что машина – как iPhone, который должен быть упакован различными интеллектуальными инновациями. Например, в Seres есть камера, которая распознаёт клиента по лицу и настраивает под него сиденье, зеркало, руль. Это очень удобно, если автомобилем пользуются, к примеру, несколько членов семьи. А в новой модели Seres M9 фара вообще может работать как проектор, с помощью которого можно смотреть фильмы на большом экране. В условиях высокой конкуренции автопроизводители стараются выделиться, придумать как



Фото предоставлены компанией

можно больше фишек, чтобы зацепить клиента.

**У многих потребителей есть вопросы по русификации китайских автомобилей, поскольку некоторые марки не имеют поддержки русского языка в пользовательском интерфейсе. Как решена эта проблема у Seres Aito и Voyah?**

– Два года мы работали над этим вопросом, и сейчас бортовая электроника и Seres Aito, и Voyah полностью русифицирована. Машины теперь абсолютно понятны для наших покупателей.

**КАЧЕСТВО СЕРВИСА ОПРЕДЕЛЯЕТ ВЫБОР**

**Что ещё вы считаете важным для автомобилей премиум-сегмента?**

– Когда мы говорим о премиальном качестве, то речь идёт в том числе о качестве сервисных услуг и послепродажном обслуживании. Очень важно, чтобы поддержка обязательно была и от производителя, и от импортёра, у которого должно быть для этого достаточно ресурсов. То есть он должен иметь большой склад запчастей, а самое главное – высококвалифицированный персонал, который у наших партнеров имеется.

В комплексе обслуживания нельзя не сказать о лизинговых, кредитных, страховых продуктах, которые импортёры предоставляют. Также активно работает поддержка по трейд-ин. На базе наших дилерских центров работает «Легенда Моторс» – наше подразделение премиальных автомобилей с пробегом. Можно приехать на своем автомобиле, сдать его в трейд-ин и получить дополнительную поддержку в цене нового автомобиля. Сервис, к которому наши клиенты давно привыкли и от которого сложно отказаться.

**Почему ваши клиенты выбирают Seres Aito и Voyah? Вы ведь и Mercedes-Benz, судя по представлен-**

**ным в шоуруме моделям, тоже продолжаете продавать.**

– Мы продаём не только Mercedes-Benz, но и BMW, и Lexus, и Audi – то есть практически все популярные премиальные модели. Привозим их официально, сами растаможиваем по полной стоимости, с НДС. Все каналы отстроили за два года, они работают как часы, поэтому мы уже отвечаем и за сроки, и за качество предоставляемых услуг. Но цена на такие автомобили выросла в два раза, поэтому спрос смещается в сторону китайских брендов. Хотя, конечно, у нас есть клиенты, которые продолжают покупать европейские автомобили и в ближайшее время не готовы от них отказаться. Но все признают, что притрагаться к китайским премиальным брендам всё сложнее.

Очень важен тот факт, что любой автомобиль от официального дилера можно без проблем взять в лизинг, а многие наши клиенты работают с НДС, и им выгодно покупать машину на компанию.

**А в целом повысилось доверие потребителей к китайским автомобилям?**

– Безусловно. И я в этом убедилась на собственном опыте. Наш семейный автомобиль – Mercedes-Benz, поэтому на первые Seres Aito я, признаюсь, смотрела свысока: думала, что вряд ли буду ездить на этом автомобиле. Но, когда я взяла автомобиль Seres Aito M5 на тест-драйв, а уж тем более, когда проехала по знакомым мне маршрутам, я была в приятном изумлении. Это быстрая, юркая машина с качественной шумоизоляцией. Она органично идёт как по асфальту, так и по гравийному покрытию: ты чувствуешь, что дорога неровная, но это обстоятельство не напрягает: настолько хорошо машина отработывает все неровности. Подвеска сделана просто изумительно. При этом она независимая пружинная, а не пневматическая.

**То есть ваши клиенты пересаживаются с европейского премиум-класса на китайский?**

– Клиенты, которые понимают, что это хорошие машины, с отличным функционалом и в ценовой категории, которая их устраивает на данный момент, действительно приходят и сдают Mercedes-Benz, BMW, Audi, покупая взамен премиальные автомобили китайского производства Seres Aito или Voyah.

Конечно, определённые предубеждения в обществе остались, но давайте просто посмотрим, кто работает в китайском автопроме инженерами и дизайнерами. Это самые именитые специалисты, которых переманивают у ведущих европейских производителей. В той же компании Seres AITO работает бывший глава компании Tesla. VoyahFree рисовали дизайнеры компании Italdesign.

Я считаю, что не нужно сейчас думать о том, китайский или не китайский автомобиль: нужно приходить в салон, смотреть и определяться, что вам подходит, исходя из собственных потребностей. А мы вам всегда поможем сориентироваться в выборе. Также в выборе поможет тест-драйв. Приходите и развеять ваши сомнения, если они еще остались.

Чтобы на практике убедиться, что выбранный автомобиль отвечает всем требованиям, клиенты МЦ-Иркутск могут воспользоваться тестовым автомобилем. Тест-драйв может быть как краткосрочным, так и длительным.

**МЦ-Иркутск**

**ЛЕГЕНДА MOTORS**  
АВТОМОБИЛИ ПРЕМИУМ-КЛАССА

seres-mcirkutsk.ru voyah-gt-irkutsk.ru



**Seres Aito M7**

Интеллектуальное переосмысление роскоши

- 4,5 с – Разгон до 100 км/ч
- 449 л.с. – Мощность
- 1000 км – Запас хода



**Voyah FREE**

Гибридный SUV со спортивным характером

- 4,8 с – Разгон до 100 км/ч
- 490 л.с. – Мощность
- 1000 км – Запас хода



Примечания: 1. По результатам исследования, проведенного Китайской сетью качества автомобилей – первой официальной платформой по мониторингу обращений и жалоб на качество автомобилей в КНР. 2. В рамках исследования, проведенного специалистами агентства по управлению репутацией Sidorin LAB с апреля по июнь 2023 года.



# От облигаций – к цифровым финансовым активам

## Руководитель ПСБ в Иркутске – о современных трендах инвестирования

По данным аналитической компании Frank RG, за 2023 год в российских банках на 50% выросло количество клиентов с капиталом от 100 млн рублей, на 62% вырос общий объем средств состоятельных россиян. И эта динамика сохраняется. Все больше обеспеченных людей ищут комплексные финансовые решения, которые будут отвечать их потребностям. О том, как развивается направление Private Banking в Иркутске и трансформируются ли запросы клиентов на фоне экономических изменений, наше издание побеседовало с вице-президентом – региональным директором ПСБ в Иркутске Александром Логуновым. Он рассказал, что сибиряки, практикуя в основном консервативный подход, с интересом относятся и к новым инструментам – ЦФА.

### НОВЫЕ ЯВЛЕНИЯ НА РЫНКЕ

**За последние два года российский финансовый рынок серьёзно изменился. Каковы сейчас основные инвестиционные тренды и перспективы?**

– В последние годы набирают популярность новые инвестиционные инструменты – замещающие облигации, выпущенные взамен еврооблигаций российских компаний. Они номинированы в валюте, но покупка, погашение и выплаты купонов осуществляются в рублях по текущему курсу. Это позволяет эмитентам делать выплаты инвесторам без участия иностранных финансовых организаций, а значит – избегать инфраструктурных рисков. На данный момент замещающие облигации – оптимальное решение, которое дает инвесторам возможность диверсифицировать валютные риски и получать валютную доходность.

Клиентам замещающие облигации интересны в том числе с точки зрения дополнительной выгоды за счёт курсовой разницы валюты.

**Вот уже почти год как начался тренд на повышение ключевой ставки. Как это отразилось на предпочтениях инвесторов?**

– В последнее время мы видим рост спроса на облигации с плавающей ставкой купона – флоатеры. Этот инструмент привязан к ключевой ставке – при её повышении растёт и размер купона. Таким образом флоатер защищает портфель инвесторов от процентных рисков.

**А с какими современными инвестиционными продуктами работает ПСБ?**

– В продуктовой линейке ПСБ Private Banking появился инновационный инструмент – цифровые финансовые активы (ЦФА). Это новое явление на рынке, к которому клиенты проявляют все больший интерес. ЦФА представляют собой токенизированные долговые инструменты и удостоверяют права на денежное требование. В конце срока обращения инвесторы получают дополнительный доход.

Услуги по выпуску и совершению сделок с ЦФА могут оказывать только специальные организации, включенные в реестры Банка России. В периметре нашего банка есть компания «Токены», которая является оператором платформы цифровых активов Токеон и деятельность которой регулируется Банком России.

На сегодняшний день ПСБ успешно реализовал четыре сделки по размещению собственных цифровых финансовых активов. Общий объем размещенных средств составил более 9 млрд рублей. Планируется, что в дальнейшем размещение ЦФА ПСБ будет проходить на регулярной основе.

**В чём заключаются плюсы этого инструмента?**

– Плюсы в том, что цифровая форма позво-

У каждого VIP-клиента – свой опыт инвестирования, своя готовность к риску, потребности, поэтому здесь нет каких-то общих правил для всех. Здесь всегда – индивидуальный подход и эксклюзивные решения

ляет существенно сокращать издержки на выпуск и обслуживание, что позволяет предложить инвесторам-нашим клиентам привлекательную доходность.

### АКТИВЫ, КОТОРЫЕ ВСЕГДА В ЦЕНЕ

**В какие ещё активы инвестируют иркутские клиенты Private Banking ПСБ?**



Александр Логунов, вице-президент – региональный директор ПСБ в Иркутске

Фото А. Федорова

– С 2022 года популярным продуктом стали инвестиции в золото. Особенно активно у нас приобретают золотые инвестиционные монеты, в отношении таких инвестиций действуют налоговые льготы: отменён НДС, что дополнительно стимулирует интерес клиентов. Кроме того, их привлекает то, что золотые монеты обладают высокой ликвидностью, то есть их легко продать на вторичном рынке.

Единственное, монеты и слитки требуют особого хранения с соблюдением нормативных стандартов по температуре, влажности и другим параметрам. Как правило, мы рекомендуем для этого использовать сейфовую ячейку, потому что любая царапина или скол ведут к снижению стоимости. Это очень важный момент – надо позаботиться об условиях хранения ценностей.

**А что ещё, кроме золота? Обычно интерес состоятельных клиентов широк – от драгоценных камней до коллекционных вин и автомобилей.**

– Не так давно ПСБ заключил договор с компанией АЛРОСА, и теперь мы предлагаем нашим клиентам эксклюзивные бриллианты – разных цветов, огранки, веса. Эта инвестиция интересна тем, что на бриллианты также отменён НДС. Кроме того, наши клиенты могут участвовать в специальных закрытых аукционах как в офлайн-, так и в онлайн-режиме.

– У каждого VIP-клиента – свой опыт инвестирования, своя готовность к риску, потребности, поэтому здесь нет каких-то общих правил для всех. Здесь всегда – индивидуальный подход и эксклюзивные решения.

Есть клиенты, которые живут на проценты с дохода, и им важны регулярные постоянные поступления. А кто-то готов инвестировать в долговую и ждать, когда вложения начнут приносить прибыль. Кроме того, многое зависит от объема средств, которыми клиент располагает: чем больше сумма, тем больше возможностей рискнуть, больше возможностей и диверсифицировать портфель. Тем не менее наши клиенты предпочитают консервативные решения, выбирая депозитную модель как один из основных инструментов сбережения и приумножения своих средств. Мы отмечаем, что клиентам важно иметь большую свободу в распоряжении финансами, и ПСБ идёт им навстречу, предлагая депозиты с гибкими условиями и широким выбором сроков размещения.

**Консервативная поведенческая модель очень состоятельных людей – это общероссийский тренд?**

– Наверное, это отличительная черта нашего сибирского региона, сложившаяся исторически: ментально люди здесь всегда были более консервативными, приверженцами традиций. Если сравнивать Иркутскую область с другими субъектами, то мы стабильно входим в топ-пять строчек по среднему размеру депозитов VIP-клиентов.

**Что вы предлагаете клиентам с консервативным подходом?**

– Если клиент консервативный и не готов особо рисковать, мы в первую очередь обращаем его внимание на классические инструменты: депозиты, накопительные счета, а также на открытые паевые фонды (ПИФы) – это одна из наиболее доступных форм вложения средств в фондовый рынок даже для тех, кто только начинает свой инвестиционный путь.

### БЛАГОСОСТОЯНИЕ В ПЕРИМЕТРЕ ЭКОСИСТЕМЫ

**Как вы помогаете клиентам Private Banking ориентироваться в многообразии инвестиционных предложений?**

– Клиенты, вкладывая деньги в инвестиционные инструменты, стремятся понимать перспективы фондового рынка, у них есть запрос на качественную аналитику, прогнозы по макроэкономике и отдельным отраслям и компаниям. А получать такие знания можно с помощью как банковских, так и инвестиционных консультантов ПСБ – они готовы ответить на любой вопрос клиентов, причём не только по теме инвестиций, но и по другим банковским предложениям.

Чтобы предоставлять клиентам комплексный подход в вопросах сбережения и инвестирования, в 2023 году наш банк объединил инвестиционные услуги для частных инвесторов под брендом «ПСБ Благополучие». Это экосистема, которая помимо услуг управляющей компании, объединяет в себе брокерское обслуживание, страховые программы, инструменты финансового планирования, инвестиционное консультирование и многое другое. Такая сервисная модель экономит время и ресурсы клиента, обеспечивает максимально персонализированный подход в обслуживании. «ПСБ Благополучие» проводит для клиентов по всей России деловые мероприятия «PRO Инвестиции», в рамках которых у клиентов появляется возможность пообщаться с экспертами по инвестициям, получить ответы на волнующие вопросы по управлению активами, завести полезные контакты, поделиться опытом.

Николай Самойлов

Ещё одно предложение связано с покупкой инвестиционной недвижимости в разных регионах России и за рубежом с возможностью привлечения кредитных средств в банке.

**Что отличает Private Banking от других сегментов?**

– В сегменте премиального обслуживания очень важен уровень сервиса: комфортное обслуживание, приватность, стабильно качественное обслуживание, доверие, сильная команда персональных менеджеров. Когда сотрудники работают долгое время, они хорошо понимают потребности и предпочтения каждого клиента. И состоятельные вкладчики ценят это. Классический консервативный банковский уклад всегда будет в основе Private Banking ПСБ.

В сентябре этого года мы будем отмечать десятилетие Private Banking в иркутском офисе, и мы очень гордимся тем, что большая часть наших клиентов прошла этот путь с нами. Их доверие, на мой взгляд, – самый убедительный показатель нашего профессионализма, и мы делаем все, чтобы не просто оправдать, а превзойти ожидания.

### КОНСЕРВАТИВНОСТЬ КАК РЕГИОНАЛЬНАЯ ОСОБЕННОСТЬ

**Какие банковские решения предпочитают состоятельные клиенты ПСБ?**



Экскурсия по базе «Боково» и индустриальному парку «Жилкино»

8

Евгений Столяр: «Мы собрали уникальный коллектив»

9

«СтройПроектСервис» в цифрах и фактах

10

Павел Сергеев: «Мы понимаем нужды строителей «изнутри»»

10



# СТРОЙПРОЕКТСЕРВИС



## Эстетика производства

Как «СтройПроектСервис» превратил промбазу в индустриальный парк

Надежный тыл, обучающий центр, «полигон» для поиска и обкатки новых идей и решений. Всё это – про производственную базу, которую «СтройПроектСервис» с 2016 года активно развивает в Иркутске. База «Боково» и индустриальный парк «Жилкино» растут так же быстро, как и сама компания – и сегодня уже не только обеспечивают ее внутренние потребности, но и выходят на новые рынки. О возможностях и планах производственного подразделения – в материалах спецвыпуска.





# Производство XXI века: эстетика и инновации

## Как «СтройПроектСервис» превратил промбазу в индустриальный парк

Компания «СтройПроектСервис» с 2016 года развивает собственное производственное подразделение в Иркутске – индустриальный парк «Жилкино» и промбазу «Боково». Здесь производят многое из необходимого в работе предприятия – от инертных материалов до сложных металлоконструкций и вагон-домов, ремонтируют технику, отсюда снабжают все объекты компании запчастями, инструментами, ГСМ. А еще это «полигон» для обучения сотрудников, поиска новых креативных решений и отработки навыков у технических специалистов. Как устроена эта работа, мы увидели своими глазами.

### ЭСТЕТИКА ПРОИЗВОДСТВА

Отправной точкой для экскурсии по производственному комплексу «СтройПроектСервиса» наши провожатые выбрали набережную базы «Боково». Когда-то здесь располагалась старая советская база. Сегодня она почти вся перестроена и обновлена. И понятно почему: берегоукрепление, зоны отдыха над рекой и ряд двухэтажных зданий в стиле «барнхаус» с панорамными окнами на Ангару уже создают эффектный ансамбль. С воды сразу и не поймешь, что за стильным фасадом скрывается промышленная зона.



– Мы верим, что современное производство может и должно быть эстетичным. Светлые, просторные помещения с продуманным дизайном, где эргономика сочетается с элементами

фирменного стиля, интересными архитектурными решениями и современными материалами, заряжает сотрудников на создание качественного продукта. К тому же это формирует позитивный имидж предприятия и в глазах потенциальных партнеров, – поясняет главный инженер-проектировщик по объекту Боково Евгений Чуев.

А еще это своего рода витрина возможностей компании: архитектуру и дизайн зданий проработали собственные специалисты; металлоконструкции и СИП-панели – своего производства; строили, сварили, отделяли, монтировали сети – все сами.

В «барнхаусах» работают проектировщики, инженеры и менеджеры по продажам. В одном из зданий расположена двухэтажная столовая – ее сотрудники каждый день кормят более 400 человек. Меню разнообразное, блюда – проверено на себе – очень вкусные.

### ОСНОВА СТРОЙКИ, ОСНОВА ПРОИЗВОДСТВА

В 2017 году «СтройПроектСервис» приобрел Иркутский завод нерудных материалов, на-

ходящийся в процедуре банкротства. Сначала наладили выпуск для своих нужд – под строительство дорог. А сегодня база «Боково» обеспечивает инертными материалами и бетоном еще и весь Ленинский округ Иркутска.



По словам Михаила Рубцова, механика асфальтобетонного завода, сырье – его, кстати, завозят на площадку баржами – компания приобретает у своих, проверенных, поставщиков.

Проверенных в буквальном смысле: каждую новую партию исследуют в лаборатории – на твердость, дробимость, морозостойкость. Ведь крепость бетона во многом зависит от качества исходного материала.

– Бывало и такое, что качество камня нас не устраивало и мы просто разворачивали баржи, отправляли назад поставщику, – признает собеседник.

Есть у СПС и собственные карьеры. На одном добывают песок, причем от природы мелкого исполнения – его используют в растворах. Камень со второго месторождения применяют только для отсыпки.

Ежедневно завод перерабатывает до 1200 тонн инертных материалов летом и около 600 тонн зимой. На работах заняты две дробилки – одна досталась еще от ИЗНМ, вторая – новая, китайского производства.

– Выпускаем песок, отсев, щебень фракций 5-10 мм, 10-20 мм и 20-40 мм. Крупная фракция идет на отсыпку дорог, для укладки нижнего слоя дорожного полотна, для укрепления сточных каналов и откосов. Более мелкие – для строительных работ, производства бетона и асфальта, – поясняет Михаил.

Рядом на промплощадке находится асфальтобетонный завод. Если не знаешь, что именно скрывается за стенами небольшого здания, догадаться об этом можно разве что по погрузочным рукавам. Потому что шума и пыли – минимум. Асфальтобетонный завод корейского производства в свое время был выбран как оптимальный по производительности и при

этом отвечающий жестким экологическим нормам.

Готовую продукцию здесь отгружают как в транспорт заказчика, так и в собственный автопарк – покупатель, при необходимости, может заказать доставку бетона. А также песка, щебня, отсева, асфальта...

– Асфальт, как и многое другое, мы начали выпускать для собственных нужд – в 2020-2021 годах «СтройПроектСервис» строил 20 километров дороги в Бурятии, в районе Усть-Баргузина. Тогда мы и запустили асфальтовую установку. А когда стройка завершилась, вышли с готовой продукцией на рынок, – рассказывает Михаил Рубцов.

Большой опыт дорожного строительства подсказывает «СтройПроектСервису», на какие аспекты производства стройматериалов следует обратить внимание. Например, для асфальта компания использует современные ПБВ – полимерные битумные вяжущие, – незаменимый компонент долговечного дорожного покрытия.

### КОРД, МЕТАЛЛ И РЕЗИНОВАЯ КРОШКА

Следующий пункт нашей прогулки – цех резиновой крошки. Здесь перерабатывают автомобильные шины. Как рассказал мастер цеха Роман Нугуманов, сырье цех получает и от своих подразделений, работающих на вахтах, и от других компаний. Есть договоренности с шиномонтажными компаниями, кроме того, «СтройПроектСервис» вносит свой вклад в уборку городских и пригородных территорий. Недавно в лесу нашли большую свалку шин – вывезли шесть грузовиков – переработали.

Отработавшие свое шины – это отходы 4 класса опасности, поэтому СПС имеет все необходимые лицензии, позволяющие их перевозить, хранить и перерабатывать.

Пока в цеху стоит одна линия отечественного производства, способная перерабатывать до 550 кг шин в час. На выходе в смену получается до четырех тонн готовой продукции: крошки разных фракций – от мельчайшей, почти как песок (0,5 мм), до 5-миллиметровой.



– У каждой фракции свое назначение: самая мелкая используется в изготовлении автомобильных запчастей, шлангов. А еще – для защиты от коррозии. Сейчас мы как раз проводим

испытания: хотим наносить антикоррозийные покрытия с добавлением резиновой составляющей на наши металлические изделия. И если все получится – а я уверен, что получится, – то будем масштабировать применение технологии, – делится планами Роман Нугуманов.

Фракция покрупнее идет в производство резиновой плитки, брусчатки, резинопола, покрытия для детских и спортивных площадок. Получается экологически чистая, долговечная продукция, востребованная и строительными компаниями, и гражданами.

Сейчас «СтройПроектСервис» монтирует оборудование для выпуска подобных изделий (оно, кстати, тоже отечественное – производитель из Новосибирска). И до конца лета планирует выйти на промышленные объемы.

Кроме резины, в результате переработки шин получается стальной лом (шины армируют металлическим волокном, которое в процессе переработки извлекается) и текстильный корд. Металл компания сдает, а вот корд – это еще одно интересное направление для дальнейшего использования.

– Это синтетика, которую можно перерабатывать и делать из нее конструкции типа лежачих полицейских. В Иркутск такая продукция завозится из других регионов, своих производств нет, а мы хотим купить линию и наладить изготовление этих конструкций у себя, – поясняет Роман.

Постоянный поиск новых рыночных ниш и технических решений, связанные с ним нетривиальные задачи – именно этим, признают многие сотрудники компании, привлекает «СтройПроектСервис».

– Например, мы сейчас ведем испытания асфальта с добавлением резиновой крошки. Наша лаборатория исследует материал на сти-





раемость, на устойчивость, как он реагирует на погодные условия. Мы не исключаем в будущем выпуск принципиально нового для иркутского рынка дорожного покрытия. Переработкой резины я занимаюсь с 2018 года, в том числе на других предприятиях. Но в «СтройПроектСервисе» работать намного интереснее, – говорит Роман Нугуманов.

### ТРАКТОР ЯМЫ НЕ БОИТСЯ

Совсем недавно на территории базы «Боково» открылся трактородром – полигон для тракторов, экскаваторов и бульдозеров. Его обкатка прошла весной. Здесь обучают управлять самоходной техникой, повышают квалификацию, оценивают навыки новых сотрудников, в том числе из стран ближнего зарубежья.

Вместо «змеек», «горок», «боксов», которые можно увидеть на автодроме, здесь – траншеи, ямы, кучи щебня, и в целом местность довольно пересеченная. Словом, все, чтобы получить полноценную практику – и в соответствии со всеми требованиями Гостехнадзора.

Ведает трактородромом учебный центр «СтройПроектСервиса». Пройти обучение здесь могут не только работники компании, но и все желающие. Экзамены принимают сотрудники Гостехнадзора – практику и теорию. От начала занятий до получения прав на управление трактором проходит 30-40 дней.

### ВАГОНЧИК ТРОНЕТСЯ, А ПОСТ ОСТАНЕТСЯ

Следующая остановка – индустриальный парк «Жилкино». Здесь находится одно из самых интересных производств – вагон-домов. А кроме того – цеха металлоконструкций и механообработки, мебельный, покрасочный, производство пенопласта и огромный (один из самых больших в городе) склад готовой продукции, а по факту – логистический центр, где формируются грузы для отправки на объекты «СтройПроектСервиса».

Пару лет назад компания начала производить жилые вагончики для собственных нужд. Сейчас здесь делают не только разные модификации типовых вагон-домов – жилых и офисных помещений, столовых, медпунктов, бань и прачечных, но и сложные конструкции, рассчитанные на большие нагрузки: общежития, ангары, склады – и для себя, и на заказ.

Снаружи этот процесс выглядит примерно так: с одной стороны в цех завозят листы металла, плиты OSB, ЛДСП, а с другой – грузят готовые вагончики. Масштаб производства становится понятен только внутри. Чтобы собрать домик, материалы и заготовки должны пройти едва ли не с десятков постов.

На первом этапе металл очищают. По словам Александра Наумова, начальника цеха, это очень шумный участок, поэтому, чтобы не мешать

остальным сотрудникам, оборудование работает только в ночную смену.



Второй этап – нарезка заготовок профиля, придание им нужной геометрии на листосгибочных станках. В цеху два шестиметровых станка, работающих в связке. Это значит, что на

них можно выпустить деталь длиной до 12 метров.

На третьем с помощью плазменной резки изготавливают более мелкие детали. В среднем, по подсчетам Александра, в типовом домике деталей немного, около 30, но если модуль нестандартный, выполняется на заказ, то количество деталей может вырасти до 300-350.

Четвертый пост – это сварка металлического «скелета» вагон-дома. Сначала собирают горизонтальные элементы – будущие пол, потолок. Затем соединяют их колоннами, укрепляют диагоналями. По заданию заказчика, каркас может быть как типовым, так и усиленным, с большим количеством направляющих.

На пятом этапе сварные конструкции обшивают СИП-панелями. Панели тоже выпускаются на мощностях индустриального парка. Они могут быть на основе базальтового утеплителя, пенопласта или полиуретана, с облицовкой металлом, пластиком, OSB (ориентированно-стружечной плитой) или ЛДСП – все зависит от задач и пожеланий заказчика. Размеры СИП-панелей тоже могут варьироваться: оборудование компании позволяет выпускать «сэндвичи» с габаритами до 12 метров.

Наконец, монтируется электрика, сантехника (если таковая предполагается), пожарная сигнализация. Завершается внутренняя отделка – и домик комплектуется мебелью и техникой.

– Вот сейчас мы готовим к отправке один из модулей столовой – там будет все: плиты, вытяжки, микроволновки, чайники, столы-табуретки. Разве что повар в комплект не входит, – улыбается Александр. – Мебель, кстати, тоже делаем сами.

### ОТ ПЕЧКИ ДО БИОДИНАМИКИ

Основатель «СтройПроектСервиса» Алексей Герьягович в интервью нашему изданию рассказывал, как на одном из первых объектов компании сам жил в вагончике с другими сотрудниками – печку утром растапливал или самый сознательный, или тот, кто сильнее всех замерз. В современных домиках печку кокегарить не надо: они отапливаются за счет электрических конвекторов.

Продолжение на стр. 10

## Мы построили современное производство и собрали уникальный коллектив



### – Евгений Столяр, руководитель парка

*Как вырос индустриальный парк «Жилкино», в чем уникальность его продукции и как организована разработка и обкатка новых технологий производства, рассказывает руководитель парка Евгений Столяр.*

– Как подразделение компании мы начали работать в 2016 году. Сначала – в качестве ремонтной зоны: эвакуировали сломанную технику с участков и восстанавливали. Сегодня у нас остался текущий ремонт автомобильной техники, а восстановление тяжелой гусеничной техники базируется в «Боково». Потом появились склады. Сегодня «Жилкино» – центральная база, с которой ведется снабжение объектов «СтройПроектСервиса» всем необходимым.

Постепенно стали запускать цеха: металлоконструкций, сварочный, мебельный. Сейчас думаем над новыми направлениями – глубокой деревообработкой, например. Такой, чтобы, образно говоря, с одной стороны в цех въезжало бревно, а с другой выезжали столы, стулья, диваны...

Сегодня, я точно могу сказать, мы смогли, с одной стороны, построить современное производство с хорошо продуманным техническим оснащением. А с другой – собрать коллектив высококвалифицированных специалистов – и ИТР, и рабочих. Поэтому мы готовы выполнять даже самые сложные, нестандартные заказы.

Например, в цеху металлообработки в «Жилкино» представлен полный парк станков по работе с металлом, позволяющий проводить все способы обработки, делать отверстия любого

диаметра и работать с профилем практически любой толщины, варить, собирать конструкции буквально любой сложности. Недавно мы отправляли партию металлических закладных с толщиной профиля 150 мм на объекты «Газпрома». Я не уверен, что второй подобный цех можно найти во всей области.

А сварщики у нас такие, которые, как говорится, могут с двух рук варить и ногой подваривать! (улыбается)

Но, кроме обеспечения собственных нужд компании, у индустриального парка есть и другая немаловажная задача: подготовка кадров, обучение, переобучение. У нас есть свой учебный центр, где мы готовы дать целый набор необходимых навыков, например, работе на высоте – для стропальщиков, монтажников, крановщиков. Также мы обучаем сварщиков, механиков, специалистов по охране труда. Причем не только сотрудников «СтройПроектСервиса», которые хотят поменять профессию. К нам может прийти любой желающий «со стороны» и за свой счет обучиться.

К тому же на вахтовые объекты нашей компании приезжает немало иностранных граждан. И, прежде чем допустить приезжего работника на ответственный участок, мы должны убедиться, что его реальная квалификация соответствует заявленной. Аттестация таких работников тоже проходит в нашем учебном центре и на производственной базе «Жилкино».

Кроме того, в наших цехах проходит практику студенты вузов и колледжей. К нам идут ребята из авиационного техникума, едут из Бодайбо, Чуны, Улан-Удэ. Буквально полтора месяца назад практику проходило аж 50 человек – по всем направлениям.

«СтройПроектСервис» постоянно в поиске новых идей, новых направлений. Это хорошо видно на примере индустриального парка «Жилкино». Причем и идеи рождаются, и решения принимаются коллегиально. Нет такого, чтобы в административном порядке определялось – делаем то-то, идем туда. Появляется предложение, коллективно обсуждается, обкатывается в порядке эксперимента. Если получается – берем на вооружение и развиваем, нет – идем дальше.

Возможно, играет роль и то, что коллектив у нас довольно молодой. Я затрудняюсь сказать точный средний возраст сотрудников «Жилкино», но, по моим оценкам, лет 35-37. В конструкторском бюро – совсем молодые парни. Им интересно двигаться к новым рубежам, придумывать, пробовать, экспериментировать. В конце концов, такая динамика развития компании притягивает соответствующих людей – у которых глаза горят, которые настроены на движение вперед.





# Производство XXI века: эстетика и инновации

## Продолжение. Начало на стр. 8

Да и в целом современные вагон-дома значительно отличаются от вахтовок 20-летней давности. Однако по-прежнему популярны у компаний, работающих вахтовым методом, поскольку позволяют комфортно поселить сотрудников в любых климатических условиях. Самый ходовой вариант – 2,7 метра шириной, 2,4 высотой и 6 метров в длину. Такие модули удобно комбинировать: ставить рядом, друг на друга – до трех этажей, быстро собирая из них здание нужного размера и назначения.

– Но по желанию заказчика мы готовы разработать индивидуальную конструкцию – с требуемыми размерами, дизайном и комплектацией. От вагон-дома до быстровозводимого здания. Одним из самых интересных заказов стало общежитие для инженерно-технических работников на объекте «Газпромнефть-Хантос». С необычными архитектурными решениями, из ультрасовременных материалов, повышенной комфортности, высокотехнологичное – с системой «умный дом» и биодинамическим освещением, имитирующим рассвет и закат, – говорит Александр Наумов.

## УДАЧНЫЙ ЭКСПЕРИМЕНТ

Типовых вагон-домов цех выпускает около 500 единиц в год. В планах компании – выйти на изготовление 1200 модулей ежегодно. Технически цифра достижимая: например, в апреле цех отправил заказчику только жилых вагон-домов более 200. Чтобы выполнить поставленную задачу, предприятие в конце мая вошло в нацпро-

ект «Повышение производительности». Пока в цехах ведут замеры временных затрат на основные процессы, но уже появились идеи, как усилить основные направления.

– Например, хотим модернизировать производство пенопласта, чтобы часть персонала перевести оттуда в цех вагон-домов, – озвучивает предложение Александр.

Пенопласт для СИП-панелей, для теплоизоляции трубопроводов «СтройПроектСервис» тоже делает сам, в соседнем боксе. Сотрудники шутя называют его «цехом попкорна» – процессы очень похожи: гранулы полистирола при нагревании паром увеличиваются в размерах в несколько раз, становятся легкими, воздушными. После просушки их отправляют под пресс. А затем кубы пенопласта нарезают на пластины для СИП либо отправляют на станок, где из них вытачивают формы для изоляции труб.

По словам мастера, изначально это направление тоже затевалось как эксперимент, а сейчас стоит вопрос о покупке более производительной автоматической линии. Растущему производству уже не хватает выпускаемых объемов.

Многие направления в компании когда-то начинались как экспериментальные. Сейчас, например, в «Жилкино» осваивают роботизированную сварочную установку, которая позволяет снять с людей рутинную часть работы, обеспечить бесперебойный выпуск стандартных сварных деталей. Радиус доступа у робота примерно такой же, как и у человеческой руки. Но, разумеется, все зависит от программы, которую в него заложит специалист. Поэтому сотрудник, работающий на подобной установке, должен быть, с од-

ной стороны, программистом, а с другой – очень хорошо разбираться в сварочном деле.

В перспективе похожее оборудование можно устанавливать на объектах компании, где требуется точность и непрерывность работ, где выгоднее выточить нужную деталь на месте, чем ждать ее неделями из Иркутска.

– Но прежде чем запускать новые технологии там, надо обкатать их здесь, дать возможность специалистам «набить руку» – тогда на вахту они поедут уже полностью подготовленными, – поясняет Александр.

## СМОТРЕТЬ ШИРЕ

Сегодня соотношение продукции, выпускаемой цехами в «Боково» и «Жилкино» для собственных нужд компании и на заказ, по оценкам сотрудников, примерно 60% на 40%. И освоение новых рынков продолжается. Мобильные домики, особенно в современной, дизайнерской интерпретации, перспективны на туристическом рынке, для турбаз, кемпингов. Специалисты компании присматриваются и к мебельному сегменту.

Есть идеи по расширению ассортимента, в планах – открытие новых цехов. «СтройПроектСервис» хорошо чувствует рынок, гибко реагирует на его потребности, готов идти за спросом и формировать его. А гарантией качества, убеждены в компании, служат понимание потребностей пользователей «изнутри» – ведь компания сама пользуется своей продукцией, и репутация, которой здесь очень дорожат.



“

«Мы понимаем  
нужды строителей  
«изнутри»»

– Павел Сергеев,  
коммерческий директор  
ООО «СтройПроектСервис»

– «СтройПроектСервис» уже 16 лет на рынке – и мы понимаем все нужды строителей и дорожников «изнутри». Более того, мы сами пользуемся собственной продукцией. Общежития, сделанные на наших производственных базах, эксплуатируются на объектах «Газпромнефть-Хантос», «Святогор», Восток Ойл, Лодочное, «Сухой Лог», где наши подразделения ведут строительные и монтажные работы. Металлические конструкции, сваренные в цехах промышленного парка «Жилкино», успешно применяются в проектах на Ямале. Резиновая крошка, асфальтобетон использовались при строительстве здания нашего головного офиса в Иркутске, на улице Леси Украинки, 35.

Работая ежедневно с собственными потребностями, мы понимаем, на что нам стоит обратить внимание, что улучшить, что изменить. Мы находимся в постоянном поиске технологических решений и новых материалов. Мы готовы к самым нестандартным задачам и дорожим своей репутацией.

## 6 фактов об иркутской производственной базе ООО «СтройПроектСервис»

1. Собственное производство «СтройПроектСервис» активно развивается с 2021 года. Сегодня это направление представлено промышленным парком «Жилкино» (6,1 гектара) и промбазой «Боково» (площадь 38 гектаров).

2. Штат «Жилкино» – 364 сотрудника, базы «Боково» – 380 человек: 180 постоянных сотрудников и 200, кто проходит стажировку или обучение. При общей численности работников предприятия более шести тысяч человек.

3. База «Боково» (ранее ИЗНМ) старше материнской компании на 40 лет: она основана в 1968 году. «СтройПроектСервис» приобрел ее в 2017-м.

4. А еще база «Боково» имеет собственный причал для барж – в будущем компания планирует развить его до уровня речного грузового терминала.

5. У компании есть собственная аккредитованная лаборатория. Она занимается контролем качества сырья (инертных материалов, добавок

в бетон, битума и т. п.) и выпускаемой продукции (асфальтобетона, песка, щебня, и т.п.). А также – проектированием составов бетонов, растворов и асфальтобетонов, ищет передовые технологии и новые методы исследований.

6. Склад готовой продукции – один из самых больших промышленных складов в Иркутске. Полезный объем помещения – 777 кубических метров, а полезная площадь открытой площадки – 430 квадратных метров.





# Kandinsky

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

## ИНВЕСТИРУЙТЕ В КАЧЕСТВО ЖИЗНИ



**34 км**

Байкальский тракт

**20 мин.**

от города Иркутска

**20 мин.**

до озера Байкал

НОВЫЙ ПОСЕЛОК ОТ METAESTATE  
ГОТОВЫЕ ДОМА НА БЕРЕГУ ЗАЛИВА



**72-01-01**

[www.metaestate.ru](http://www.metaestate.ru)



# Налоговая донастройка: каких изменений ждать людям и бизнесу

Пакет законопроектов об изменении налоговой системы получил концептуальное одобрение Госдумы: депутаты в конце июня единогласно приняли в первом чтении налоговые новации. К каким изменениям готовиться? Какие из них наиболее значимы для экономики страны, бизнеса и граждан?

## Время перемен

Налоговая донастройка, концептуально одобренная Госдумой, коснется и граждан, и бизнеса. Вот ключевые изменения, которые рассмотрены законопроектом:

- **Внедрение пятиступенчатой шкалы НДФЛ:**
  - при доходах до 2,4 млн рублей в год – 13%
  - от 2,4 до 5 млн рублей – 15%
  - от 5 до 20 млн рублей – 18%
  - от 20 до 50 млн рублей – 20%
  - свыше 50 млн рублей – 22%
- **Введение налогового вычета по ставке 7%** – для семей с двумя и более детьми и доходами ниже полутора прожиточных минимумов на человека.

- **Повышение ставки налога на прибыль с 20% до 25%.** При этом правительство откажется от экспортных курсовых пошлин и введет федеральный инвести вычет.
- **Повышение порога применения упрощенной системы налогообложения (УСН)** по доходам до 450 миллионов рублей и основным средствам до 200 миллионов рублей с одновременным введением обязанности по уплате НДС для налогоплательщиков с доходами более 60 миллионов рублей.
- **Увеличение ставки НДС** для отдельных отраслей.
- **Возможность регионов вводить повышенные налоги** на дорогостоящее имущество.

## НДФЛ: изменения коснутся не всех

Внедрение пятиступенчатой шкалы НДФЛ не коснется подавляющего большинства граждан. Из 64 млн работающих россиян прогрессивное налогообложение затронет только 2 млн человек (3,2%) – это люди с доходом от 200 тыс. рублей в месяц, говорят депутаты.

Дополнительные средства, полученные за счет внедрения прогрессивной шкалы, направят на нужды общества: поддержку семей с детьми, создание комфортных условий жизни, социально-экономическое развитие регионов. В случае принятия поправок Госдумой налоговые изменения начнут действовать с 1 января 2025 года.

«У большинства россиян давно сформировался социальный запрос на справедливость», – говорит Георгий Арапов, депутат Госдумы от Иркутской области. – Данные ВЦИОМ подтверждают это: в 2005 году 65% опрошенных считали, что единая ставка налога в 13% несправедлива. В 2024 году этот показатель вырос до 67%. Поэтому правительство определило новые ставки налогов со следующего года, теперь налоги в нашей стране станут прогрессивными. При этом важно было, чтобы изменения не затронули подавляющее большинство населения».

По словам Георгия Арапова, повышенный налог будет начисляться только с той части дохода, которая превышает определенный порог. При

этом выплаты, связанные с участием в СВО, не попадают под повышение НДФЛ. Также изменения не коснутся самозанятых.

Заместитель председателя Законодательного Собрания Иркутской области Наталья Дикусарова добавляет, что для родителей, воспитывающих двоих и более детей, в семьях, где среднедушевой доход не превышает полутора прожиточных минимумов в месяц на человека, будет осуществляться возврат из уплаченного налога на доходы физических лиц в размере 7% из 13%. «То есть фактически ставка НДФЛ для таких семей составит 6% в месяц», – подчеркивает Наталья.

## Налог на прибыль пополнит казну

В целом все налоговые поправки должны принести бюджету около 2,6 трлн рублей. При этом, как говорится в пояснительной записке к законопроекту, больше половины суммы обеспечит повышение с 20% до 25% налога на прибыль организаций. Повышение порогов для применения УСН, а также признание налогоплательщиков, применяющих «упрощенку», плательщиками НДС, даст федеральному бюджету примерно 473 млрд руб., а бюджетам регионов – порядка 258 млрд руб.

Аналитики БКС Мир инвестиций оценили, как налоговые изменения скажутся на российских компаниях. «Рост налога на прибыль приведет к снижению чистой прибыли большинства российских компаний на 6%. Если поправки примут, а это довольно вероятно, то российский рынок акций может просесть на 5-7%».

Эксперты БКС подсчитали, что от увеличения НДС больше остальных могут пострадать золотодобытчики. Свободный денежный поток в секторе может упасть на 5-7%. Металлурги и угольщики особо не пострадают, а вот отмена курсовых экспортных пошлин в целом будет позитивна для всех экспортеров.

## Крупный бизнес – за налоги, а не разовые сборы

Несмотря на рост налогообложения, крупный российский бизнес высказывается за налоговые новации. «Я поддерживаю необходимость увеличения налога на прибыль вместо разовых сборов и оборотных платежей и увеличение налоговой нагрузки на более обеспеченных граждан», – отмечает владелец «Северстали» Алексей Мордашов в интервью ТАСС. – Вопрос об изменении налоговой системы назрел, и ответственный бизнес понимает необходимость более справедливого перераспределения налогового бремени». При этом Алексей считает, что будет справедливо, если компании, которые наращивают инвестиции, получают возможность снизить свою налоговую нагрузку.

Президент «Норникеля» Владимир Потанин также поддержал увеличение налога на прибыль вместо сборов и единовременных платежей. «Как предприниматель – выступаю за увеличение налога на прибыль вместо сборов и одноразовых платежей. Государству необходимы сейчас дополнительные доходы, и лучше их получать через рост налога на прибыль», – цитирует Потанина ТАСС.

# «Адаптация бизнеса неизбежна»

Газета Дело попросила экспертов и участников регионального рынка прокомментировать налоговые новации, а также оценить, какие изменения наиболее значимы для бизнеса.

## «ИНФЛЯЦИЯ ВЫРАСТЕТ, ИЗДЕРЖКИ ПЕРЕЛОЖАТ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ»



Председатель Иркутского регионального отделения «ОПОРА РОССИИ» Алексей Егоров считает, что в ближайшее время инвестиционная активность бизнеса снизится. И это следствие не

только повышения налогов, но и высокой ключевой ставки. По словам эксперта, любое изменение налогов предпринимателями воспринимается всегда тяжело, но адаптация рано или поздно наступает.

– Важно понимать, что любые налоги для бизнеса в конце концов ложатся на потребителя. У меня бизнес B2B, то есть мои клиенты – это предприниматели, соответственно, не сразу, но в два-три такта я буду перекладывать увеличение налогов на них, а они, в свою очередь, на потребителей. Сказать однозначно, как дополнительная налоговая нагрузка повлияет на экономику, сложно. В стране уже запущен серьезный инфляционный маховик, ключевая ставка 16%. ЦБ в июне ключевую ставку не поднял, но мне кажется, это было больше политическое решение, потому что все экономические предпосылки к этому были. Без сомнения, рост налогов приведет к росту инфляции, сколько процентов – прогнозировать трудно.

«Опора России» представляет малый и средний бизнес, большинство предпринимателей находятся на упрощенной системе налогообложения, одно из неожиданных и неприятных нововведений для малого бизнеса – это то, что субъекты МСП с оборотом более 60 млн рублей будут вынуждены платить НДС. Я бы назвал это «псевдоНДС», потому что НДС идет к возмещению, для малого бизнеса это весьма условно. Скорее, это налог с продаж.

Кроме того, предлагается увеличить пороги УСН по доходам до 450 млн рублей и основным средствам до 200 млн рублей. На мой взгляд, этого явно недостаточно, если учитывать реальную инфляцию за 10 лет. Хотелось бы, чтобы налоги носили не только фискальную, но и мотивирующую функцию. Если ключевой задачей стоит модернизация, создание эффективных производств в нашей стране, то надо более заметно поднять

сумму балансовой стоимости: я бы предложил до 500 млн рублей.

Что касается сворачивания инвестиционной активности, то в этом виноваты не только налоги. У меня было три-четыре инвестиционных проекта в разработке, сейчас планы всерьез пересматриваю, пересчитываю с учетом текущей экономической ситуации. А это не только повышение налогов, но и высокие банковские ставки. В таких условиях даже размышлять о каких-то инвестициях сложно, не то что их реализовывать. Важнее сфокусироваться на стабильности действующих бизнесов.

## «В ЗОНЕ РИСКА – КОМПАНИИ С НИЗКОЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ»



АРБ Про» Сергей Макшанов. Здесь важны, по его мнению, несколько ракурсов.

– Например, конкурентоспособность российского бизнеса по отношению к конкурирующим экономикам – с этого ракурса пока у нас высокая стоимость денег и невеликие возможности по привлечению «длинных» денег. С этой точки зрения, ситуация не улучшает условия для ведения бизнеса.

Говорить о масштабном, а тем более фронтальном росте прибыли сейчас не приходится. Затраты бизнеса растут (затраты на персонал, закупка (инфляция и дорогой импорт), логистика, различные виды новых обязательных маркировок). Налоговую нагрузку бизнес перенесет. Наши компании в этом плане накопили уникальный опыт. Но хотелось бы обратного.

Наиболее значимыми для бизнеса налоговыми изменениями считаю рост налога на прибыль и увеличение планки по УСН. В зоне риска находятся компании с неэффективной системой управления, работающие с рентабельностью по чистой прибыли меньше 4-5%.

Тем не менее каких-то масштабных последствий не ожидаю, хотя некоторое снижение ин-

вестиционной активности – вполне вероятно. Компании в России инвестируют в основном собственный капитал, банковский – очень дорогой, поэтому кто-то может взять паузу. Для производственных компаний, IT-сектора, HoReCa, где есть возможность привлекать займы ФРП или инвестфондов, где есть госсубсидии или льготы, – инвестиции прирастут.

## «АМНИСТИЯ ЗА “ДРОБЛЕНИЕ” – ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ НЮАНС»



Повышение налога на прибыль с 20 до 25% и введение НДС для субъектов УСН при обороте свыше 60 миллионов рублей – наиболее существенные изменения для бизнеса, считает

управляющий партнер ООО ВС Консалт Олег Кривошубов. По его словам, такое увеличение налоговой нагрузки означает рост издержек для бизнеса, и предприниматели перенесут их возмещение на потребителя – будут вынуждены поднять цены на товары и услуги.

– Причем в некоторых бизнесах, где уровень цен на производимые товары подвергается государственному регулированию, снижение рентабельности в отсутствие возможности поднять цену ставит под угрозу дальнейшую деятельность предприятий, – отмечает Олег. – К нам, в компанию ВС Консалт, с подобным запросом уже обратились ряд компаний. Одним из них является «Падун-Хлеб» из города Братска. Завод по производству хлеба, ведущий свою деятельность с 1959 года, риск закрытия после повышения налоговых ставок рассматривает как вполне реальный.

При этом есть положительный нюанс в налоговых изменениях – мы говорим об амнистии за «дробление бизнеса». Ее критерии и условия применения пока до конца неясны. Но уже можно сказать, что для бизнеса, использующего группы компаний на спецрежимах, появится возможность избежать налоговых претензий за 2022-2024 годы. Учитывая, что, по нашему опыту, размер доначислений при выявлении «дробления бизнеса» обычно исчисляется десятками

миллионов, многие предприниматели смогут облегченно выдохнуть.

При этом таким бизнесменам, начиная с 2025 года, надо будет работать «вбелую», без разделения бизнеса на формальные организации. Мы советуем всем, кто находится в «группе риска», заранее просчитать будущую налоговую нагрузку и сравнить ее с размерами потенциальных доначислений со стороны налоговой за 2022-2024 годы. Предполагаем, что к предпринимателям, которые продолжают «дробиться» и после амнистии, отношение со стороны государства будет крайне жесткое – вплоть до уголовного преследования.

## «ВВЕДЕНИЕ НДС ВЫЗЫВАЕТ ОСНОВНЫЕ ОПАСЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ»



Изменения в отношении самого востребованного среди субъектов малого и среднего предпринимательства налогового режима – упрощенной системы налогообложения – позволят поддержать растущий малый бизнес, уверен Алексей Соболев, президент Торгово-промышленной палаты Восточной Сибири. Речь идет об увеличении порогов УСН по доходам до 450 миллионов рублей и основным средствам до 200 миллионов рублей с одновременным введением обязанности по уплате НДС для налогоплательщиков с доходами более 60 миллионов рублей.

– Это позволит увеличить количество налогоплательщиков в регионе, использующих данный специальный налоговый режим, как минимум на 2%, – подчеркивает Алексей Соболев. – Отказ от повышенных ставок в размере 8% для «доходов» и 20% для «доходы минус расходы» также положительно скажется на деятельности ряда малых предприятий. В регионе порядка 300 плательщиков УСН уплачивали налог по повышенным ставкам. Что касается введения НДС для малого бизнеса, вызывающего основные опасения предпринимателей, то оно не коснется большей части регионального бизнеса. По оценке ТПП, у более чем 96% плательщиков УСН ежегодная выручка не превышает 60 млн рублей.

Иван Рудых



# Трансграничное сотрудничество

## Как юристы из Иркутска и Пекина объединились для помощи бизнесу

Иркутская компания ВС Консалт вышла на новый уровень: на Байкальском международном форуме партнёров 2 июня она подписала соглашение о сотрудничестве с крупной юридической фирмой из Китая «Цзиньши». Теперь в Иркутске будет работать филиал китайско-российского центра юридических бизнес-услуг «Один пояс, один путь». Как рассказал руководитель ВС Консалт Алексей Черкашин, цель партнёрского проекта – юридическая помощь и поддержка бизнеса, который ведёт внешнеэкономическую деятельность в России и Китае. Подробнее – в нашем интервью.

### Международный уровень

**Алексей, кто выступил инициатором соглашения о сотрудничестве?**

– Китайская сторона в лице юридической компании «Цзиньши», которая является третьей по величине в КНР. У неё 54 офиса в стране, 14 международных офисов и партнёрские офисы в 24 странах, более 8000 сотрудников, причём только в центральном пекинском офисе работают 2000 юристов. Основная деятельность компании – обслуживание бизнес-структур по вопросам инвестиционного сопровождения, санкционному комплаенсу, гражданско-правовым вопросам и другим юридическим направлениям.

**В России компания «Цзиньши» присутствует?**

– Да, у неё есть офисы в Москве и Владивостоке, и третьим подразделением стал Иркутск. Директор китайско-российского центра юридических бизнес-услуг «Один пояс, один путь» юридической фирмы «Цзиньши» Вэнь Гобяо побывал здесь в составе официальной делегации и принял участие в работе Байкальского международного форума партнёров вместе со своими клиентами: крупным китайским производителем алкогольной продукции, представителями угольной промышленности, а также финансового и туристического блока.

**Почему в Иркутске участником соглашения о сотрудничестве стала именно компания ВС Консалт?**



Фото предоставлено компанией

– Китайские партнёры проанализировали рынок консалтинговых услуг Иркутской области и остановили свой выбор на компании ВС Консалт. Кроме этого мы были рекомендованы Российско-Азиатским Союзом промышленников и предпринимателей. Плюс в Китае ценят вовлечённость представителей юридического бизнеса в преподавательскую деятельность. В Иркутске Вэнь Гобяо встречался с научным сообществом: сотрудниками Юридического института Иркутского государственного университета, где я преподаю, и представителями

Института им. Сперанского, который занимается разработкой региональных нормативно-правовых актов.

**Какое значение имеет для вашей компании партнёрство с китайскими коллегами?**

– Во-первых, теперь оказание услуг для клиентов, которые представляют китайский бизнес, – одно из наших основных стратегических направлений деятельности.

Во-вторых, взаимодействуя с крупной международной юридической фирмой, мы можем у неё учиться и считать

стандарты её работы: когда в компании 8000 сотрудников, деловые процессы в ней, конечно же, налажены несколько иначе, чем в компании, где трудится, к примеру, меньше 100 человек.

В-третьих, ВС Консалт станет базой для стажировки специалистов. В частности, на практику в нашу компанию уже в сентябре придут студенты из Китая, которые получают юридическое образование в Иркутском госуниверситете на юрфаке.

### Перспективно для всех

**А какую практическую пользу даёт такое сотрудничество иркутскому бизнесу?**

– В Китае у нас теперь есть проверенный партнёр, который может давать соответствующую юридическую экспертизу по законодательству этого государства. Это, безусловно, интересно для нашего экспортного бизнеса, в том числе размещающего там производство или промышленные заказы. У нас много клиентов, которые занимаются производством и поставками в Китай, например, горно-обогатительного оборудования, и, естественно, при работе в китайском правовом поле им необходима экспертиза: что и как можно или нельзя делать, что предпринимать, если контракт подписан, но не выполняется, и так далее.

**Можете привести пример?**

– Представьте ситуацию, что вам необходимо найти надёжного юриста в

Пекине. Где вы будете его искать? А тут вы прекрасно понимаете, что у вашего российского юридического партнёра есть партнёр в Китае, соответственно, ему можно доверять. Аналогичная ситуация может возникнуть у китайского бизнеса, когда он заходит на наш рынок. И он будет доверять рекомендации своих китайских юристов. А, как известно, повышение доверия повышает эффективность и скорость, при этом снижая издержки бизнес-процессов.

**Есть какие-то направления бизнеса, на которых вы будете акцентироваться, или сотрудничество касается бизнеса в принципе?**

– Речь идёт о вопросах, имеющих отношение в целом к предпринимательской деятельности: это особенности налогообложения, таможенного оформления, договорных отношений, решения спорных моментов в судах различной юрисдикции и многое другое. Теперь мы готовы предлагать серьёзные комплексные продукты международного уровня, когда необходимо срастить между собой особенности законодательства двух стран. Без китайского сегмента было бы невозможно сформировать этот продукт на том уровне, который нужен бизнесу.



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



vs-consult.ru

## TANK 300 СЛЕДУЙ ЗА ОТКРЫТИЯМИ



TANK = ТЭНК

ЛЦ-ИРКУТСК | Ширямова, 32/5 | + 7(3952) 78-91-45





# Из «Открытия» в ВТБ: онлайн-переход

Интеграция ВТБ и банка «Открытие» идет полным ходом. Задача не имеет аналогов в истории российского финансового рынка: необходимо интегрировать две успешно работающих на полную мощность финансовых структуры и сохранить при этом комфортные условия для клиентов. Как проходит процесс интеграции? Какие предложения получают клиенты, которые решат перейти в ВТБ? Что будет с «молчунами»? Об этом – в нашем материале.



Фото из архива компании

## Интеграция началась с банкоматной сети

Процесс объединения банков ВТБ и «Открытие» был запущен в начале прошлого года. Он начался с создания в феврале 2023 года единой банкоматной сети ВТБ, «Открытия» и крупнейшего крымского банка – РНКБ. Розничные клиенты этих банков получили возможность без комиссии вносить и снимать наличные в устройствах самообслуживания любой из трех кредитных организаций. Количество доступных клиентам банкоматов составило почти 20 тысяч.

## ВТБ расширяет присутствие

Офисная сеть ВТБ, которая на сегодня состоит из около 1,3 тыс. точек, также усиливается, в том числе за счет перевода 250 офисов «Открытия», которые постепенно меняют оформление. Первые пять офисов начали работу под брендом ВТБ еще в декабре прошлого года, при этом продукты ВТБ доступны во всех точках «Открытия». Сейчас ВТБ представлен в 79 регионах России, к 2026 году банк серьезно расширит свое присутствие и охватит города с населением от 20 тысяч человек.

## Процедура перевода кредитов проста

Перевод некоторых заемщиков из «Открытия» в ВТБ начался еще в прошлом году. В мае стартовала активная фаза миграции, она продлится до конца 2024 года. На текущий момент в ВТБ передано более 70% всех кредитов наличными и более 50% ипотечных кредитов. В ВТБ отмечают, что процедура перевода договора не требуется, действующие условия сохраняются. Для того,

чтобы погасить кредит, потребуется мастер-счет в ВТБ, если его нет. Открыть счет можно как онлайн, так и лично в отделении банка.

## Продуктовая линейка расширена

Клиентам банка «Открытие» доступны продукты ВТБ. Так, с начала 2024 года клиенты банка «Открытие» могут оформлять в ВТБ кредитные и дебетовые карты, ипотеку, вклады и автокредиты. С точки зрения продуктовой линейки бизнес обоих банков работает теперь по единой модели.

## Бизнес переходит на Платформу ВТБ

В рамках второго этапа интеграции проходит и миграция бизнес-клиентов. В октябре прошлого года ВТБ запустил единую Бизнес Платформу ВТБ, которая доступна клиентам «Открытия» в интернет-банке и мобильном приложении. По сути, это цифровая экосистема, которая объединила более 80 лучших продуктов и сервисов группы ВТБ для предпринимателей и юридических лиц, в том числе 20 из них – от банка «Открытие».

Буквально за пару кликов в интернет-банке «Открытия» клиенты автоматически открывают новый счет на базе объединенной Бизнес Платформы ВТБ. На входе они получают специальные условия обслуживания и максимально персонализированный подбор продуктов, включающий приветственные бонусы в виде трех месяцев бесплатного обслуживания на любом пакете услуг с сохранением индивидуальных условий, если они были ранее установлены. Перевод активных клиентов «Открытия» на Бизнес Платформу ВТБ в целом планируется завершить в ближайшее время.

## Пенсионный фонд в группе ВТБ стал одним из крупнейших на рынке

Процесс интеграции затронул не только банковский бизнес «Открытия». Работа дочерних компаний группы с целью достижения максимальной синергии строится следующим образом.

Часть компаний переведут клиентов и продукты в аналогичные структуры группы ВТБ или непосредственно в сам ВТБ. Например, «Открытие Брокер» передал обслуживание клиентов брокеру «ВТБ Мои Инвестиции» в январе 2024 года, интеграция «Открытие Факторинг» завершится во втором полугодии 2024 года. В мае объединились НПФ «Открытие» и ВТБ «Пенсионный фонд». Теперь пенсионный фонд в группе ВТБ стал крупнейшим на рынке с совокупными активами более 1 трлн рублей.

Лидер страхового рынка – СК «Росгосстрах», его дочерняя компания СК «Росгосстрах Жизнь», а также УК «Открытие» продолжают работать в контуре группы ВТБ под своими брендами.

## Неактивные счета передадут в БМ-Банк

Третий этап интеграции завершится в 2025 году присоединением «Открытия» к БМ-Банку (бывший Банк Москвы), который сейчас проходит процедуру санации и который, в свою очередь, планируется присоединить к ВТБ в мае 2025 года. В БМ-Банк перейдут в основном неактивные счета.

## Для тех, кто перейдет раньше – особые условия

Активная розничная клиентская база «Открытия» – это несколько мил-

лионов клиентов, все они до конца 2024 года получат персональные уведомления с предложением перехода в ВТБ. Для комфорта клиентов банк запустил ранее не применявшийся ни группой ВТБ, ни другими игроками на банковском рынке сервис онлайн-перехода.

Чтобы сделать процесс не только комфортным, но и выгодным, для клиентов «Открытия» подготовлены интересные финансовые предложения. В зависимости от того, какими

продуктами и сервисами пользуется клиент, ему будет доступно до пяти спецпредложений. Например, по дебетовым картам можно будет получить кэшбэк до 25% или надбавки за покупки в рублях или бонусах. Сберегатели смогут оформить вклад или накопительный счет по повышенным ставкам, а получатели пенсий и социальных выплат могут рассчитывать на надбавки за перевод зачислений в ВТБ.

Перейти из «Открытия» в ВТБ с помощью специального сервиса онлайн-перехода можно в течение всего 2024 года. Помочь разобраться с несложным цифровым процессом перехода в ВТБ могут и дистанционно – сотрудники контакт-центра. В офисах ВТБ и «Открытия» готовы консультировать всех, кто предпочитает решать вопросы оффлайн.

## Шаг навстречу

Одна из главных задач интеграции заключается в том, чтобы обеспечить клиентам банка «Открытие» не просто аналогичными, но и более выгодными продуктами и сервисами. После перехода в ВТБ, клиенты «Открытия» получают доступ к более широкой линейке розничных продуктов и сервисов, например, программе льготного ипотечного кредитования. В ближайшее время в ВТБ появятся и наиболее востребованные кобрендовые карты, которые были в «Открытии». Клиенты банка «Открытие» с активным премиальным статусом станут владельцами пакета услуг «Привилегия» с годовым бесплатным обслуживанием. Кроме того, премиальный статус обслуживания в ВТБ получат еще 20 тысяч человек, у которых его сейчас нет в «Открытии». В мае ВТБ вернул прямое начисление рублей по своей программе лояльности и отказался от начисления бонусов — это важный шаг навстречу клиентам, которые привыкли получать вознаграждение в рублях.

Наталья Пономарева

Объединение ВТБ и банка «Открытие» без преувеличения можно назвать самым масштабным за всю историю российской банковской системы, ведь речь идет о кредитных организациях из первой десятки на рынке.

Банк «Открытие» – один из старейших банков на российском финансовом рынке. По данным на 31.12.2023 года, через сеть из 392 офисов в 72 регионах страны он обслуживал порядка 200 тысяч клиентов-юридических лиц, а также 3,7 млн активных клиентов-физических лиц, в том числе премиальных клиентов. Количество вкладчиков, доверивших свои сбережения банку «Открытие», превышало миллион человек. Общий объем средств частных клиентов и юридических лиц составлял 2,1 трлн рублей.

ВТБ – банк с государственным участием, входит в число системообразующих банков России. ВТБ обслуживает розничных клиентов

уже более 20 лет, его надежность подтверждена всеми отечественными рейтинговыми агентствами. У банка разветвленная сеть офисов и банкоматов по всей стране: вместе с устройствами «Открытия» порядка 20 тысяч банкоматов, а число клиентов превышает 20 млн. Совокупные активы группы ВТБ с учетом банка «Открытие» на конец 2023 года составляют 29,4 трлн рублей, а доля группы в активах российской банковской системы – 17,5%.

ВТБ обеспечивает технологический суверенитет и создает передовые цифровые решения для миллионов клиентов.

В 2024 году ВТБ планирует создать платежное приложение «ВТБ Рау», клиенты смогут осуществлять платежи за онлайн- и офлайн-покупки с помощью телефона. Оно объединит для клиентов все доступные платежные технологии, в том числе необходимое многообразие QR-платежей.

## КСТАТИ

На сайте SIA.RU проходит конференция, посвященная процессу объединения двух кредитных организаций. Задать вопросы о том, как повлияет интеграция на клиентов банка «Открытие», можно будет до 17 июля.





С заботой о жителях, –  
5 фишек «Горизонта», которые мы увидели  
во время экскурсии

17

Сбежать из «человейника», –  
3 «боли» тех, кто переезжает за город

17

Сапы, велики, рыбалка, –  
жители «Горизонта» – о возможностях загорода  
и новых летних увлечениях

18

# «Мы будем здесь ЖИТЬ»

Антон Кондратьев,  
«Горизонт», –  
о настоящем  
и будущем проекта





# «Мы будем здесь жить»

## Антон Кондратьев, «Горизонт», – о настоящем и будущем проекта

Шелест берез, пение птиц, приятная прохлада с залива. С автором загородного проекта «Горизонт» на Байкальском тракте Антоном Кондратьевым идем по широким улицам поселка, любуясь природой, архитектурой домов, обсуждаем планы. В этом году девелопер возводит заключительную линейку береговых домов и занимается благоустройством набережной. Но прощаться с проектом команда не намерена: многие, в том числе и сам Антон, будут здесь жить.

«Работу над «Горизонтом» мы начали в 2018 году, – рассказывает Антон. – Долго думали, делились своим опытом загородной жизни, обсуждали концепцию». В итоге пришли к простой, но емкой идее – создать место гармоничное, экологичное, во всех смыслах удобное для жизни человека. «Во-первых, сохранили деревья: когда дом ниже дерева, это соразмерно человеку, он более комфортно себя ощущает в такой среде. Во-вторых, поработали над архитектурой: стиль здесь один, но дома при этом разные, глазу есть за что зацепиться. В-третьих, реализовали идею с невысокими заборами и широкими улицами: это создает ощущение пространства. Сегодня, подходя к завершению проекта, видим: задуманное удалось».

### СЦЕНАРНЫЙ ПОДХОД

«Горизонт» – поселок мультиформатный: здесь есть и таунхаусы, и квадрохаусы, и многоквартирные дома. В этом году линейка дополнится береговыми домами. Один из них – клубный дом «Горизонт» на 8 квартир – это своего рода «поселок в поселке», где создается закрытое комьюнити для тех, кто ценит повышенный комфорт и сервис.

«Проект достаточно сложный архитектурно. Панорамное остекление, высокие потолки, – рассказывает Антон. – В доме будут свой спортзал и хамам, эксплуатируемая кровля. Во всех квартирах – спальни с видом на залив, у квартир первого этажа – выход на свой участок, у квартир второго – балконы. Сейчас мы разрабатываем дизайн-концепцию холлов в стиле бутик-отеля. Клубный дом вызывает гордость у нас – и интерес у людей, в том числе и жителей нашего поселка».

В основе проекта – сценарный подход. Команда «Горизонта» создает аватар клиента, пытается понять его сценарии жизни, выявить «боли». «Просто строить квадратные метры и продавать их людям мы уже не можем. Нужно думать наперед, понимать, что для покупателя важно. Например, при разработке планировочных решений выяснилось, что далеко не всем нужен кабинет. У многих есть запрос на большую гостиную и панорамные окна. Рассуждают так: «Буду сидеть за барной стойкой, смотреть на залив и работать на ноутбуке». Мы прорабатываем все эти сценарии, чтобы создать тот продукт, которого человек хочет и ждет от нас».

Другой пример – парковка. Многих людей, живущих в городе, раздражает, что парковочные места у дома постоянно заняты. «Мы выявили эту боль» и учли ее в проекте клубного дома. Делаем здесь крытую парковку, прозрачный навес – и на парковочных местах ставим номера квартир, закрепляем их за хозяевами. Клиент приезжает, гарантированно, без проблем, паркует свой автомобиль – и комфортно, под навесом, проходит в дом».

Главной же фишкой клубного дома станут спортивный центр и спа – пространство, созданное и оборудованное специально для резидентов. Обслуживанием его займется управляющая компания поселка. «Когда мы строим дома, мы в первую оче-



Антон Кондратьев

Фото А. Федорова

редь думаем о детях. Кажется, что всё крутится только вокруг них. Но ведь и у взрослого человека есть своя жизнь, свои сценарии, – поясняет Антон. – Он хочет вечером пойти в хамам, заняться спортом, просто посидеть и встретить закат. При этом времени у него – мало. Мы пытаемся этот «взрослый вопрос» решить, облегчить жизнь нашим покупателям и включаем такие функции в свой продукт».

### ВИД – ПО МАКСИМУМУ

Еще один объект, строительство которого начато в этом году, – комплекс береговых домов «Вилла». Он состоит из двух блокированных домов – один на три семьи, другой – на пять. В каждом блоке – гараж на два автомобиля, отдельный вход. На первом этаже располагается большая гостиная, на втором – три спальни. На третьем этаже можно разместить, например, мини-сауну. Главная фишка проекта в том, что у каждой семьи есть выход на эксплуатируемую кровлю и на свой земельный участок с видом на залив.

«У нас была задача создать максимально открытое пространство, чтобы у человека было ощущение, что он живет на природе. Здесь очень много стекла, всюду большие панорамные окна. Вид на залив работает в этих домах по максимуму. Вы наслаждаетесь им и на кровле, и на втором этаже – из мастер-спальни, откуда можно выйти на шикарную террасу, и на первом, выходя на свой участок, а оттуда – на набережную, – говорит Антон. – При этом набережная находится чуть ниже уровня дома, так что приватность сохраняется. Кровля, кстати, спроектирована с тем же посылом: мы делаем

высокие парапеты, которые создают приватность».

### ЗАПРОСЫ ОТ ВЗРОСЛЫХ

Еще одна глобальная задача этого строительного сезона – набережная. По словам Антона, первоначальный план претерпел некоторые изменения, был детализирован исходя из пожеланий жителей. «Наш главный вопрос был – какие функции разместить на набережной. Мы провели интервью с жителями, выявили их потребности – и в итоге сместили свой акцент на решение того самого «взрослого вопроса», о котором я говорил выше. Этот тренд понятен и характерен в целом для рынка. Детей становится меньше,

взрослых больше. А мы о них совсем забыли».

В первую очередь набережная станет центром общения: на берегу появятся веранда-беседка с мягкими стульями, креслами. Еще один запрос – место для проведения различных мероприятий, концертов, праздников. «Мы делаем небольшую сцену, заводим туда электричество. Рядом с концертной площадкой посадим большую живую елку, чтобы жители могли наряжать ее и праздновать Новый год».

Кроме того, в «Горизонте» создадут аллею жителей: каждая семья может посадить хоть одно, хоть несколько деревьев. В поселке станет еще более зелено. Большой запрос у семей, живущих в поселке, на прогулки. Вдохновленный экотропой в Байкальске,

Антон планирует заняться темой тропостроения не только на территории «Горизонта», но и в лесу рядом. «Пока мы делаем прогулочную зону в границах поселка. Это будет экологичная тропа, возможно, с деревянным настилом. Никакой тротуарной плитки, асфальта, бетона. Гуляешь – и наслаждаешься природой».

Также в списке запросов жителей – место для загара. На берегу будет организовано место с красивыми деревянными шезлонгами, где можно будет принимать солнечные ванны, загорать. Рядом разместится и слип: в «Горизонте» популярны водные виды спорта, жители катаются на сапах, кайтах и так далее. Для занятий спортом на суше запланирована воркаут-зона с уличными тренажерами. Заниматься спортом с видом на залив – одно удовольствие.

### ЗАГОРОД В ТРЕНДЕ

Завершая строительство «Горизонта», девелопер параллельно готовит идею нового проекта. Тема загорода увлекла команду, тем более, что спрос на качественное жилье в пригороде сегодня – очень высокий.

«Цена новостроек в городе «давит» людей за его пределы. При этом за городом идет развитие инфраструктуры, дорог. Мы, например, в прошлом году вместе с муниципалитетом сделали дорогу до поселка по федеральной программе, сейчас занимаемся оборудованием остановочного пункта для общественного транспорта. Государство заинтересовано в развитии загорода, финансирование есть».

О новом проекте Антон Кондратьев пообещал обязательно рассказать Газете Дело в отдельном интервью: «Мы продолжаем работу на загородном рынке. А с «Горизонтом» не расстанемся даже после завершения проекта. Наша команда будет здесь жить».

**GORIZONT**  
ПОСЕЛОК-ПАРК



(3952) 96-35-09  
gorizont-park.ru





# С заботой о жителях

## 5 фишек «Горизонта», которые мы увидели во время экскурсии

Большая часть квартир в «Горизонте» уже продана и заселена. Жители активно осваивают пространство поселка, продуманное девелопером так, чтобы люди здесь жили комфортно, безопасно, по понятным правилам и с возможностью что-то менять. Чтобы им хотелось общаться друг с другом, проводить время на свежем воздухе. Во время прогулки по поселку Антон Кондратьев рассказал о нескольких фишках проекта.

### 1. Место с историей

Своеобразным «магнитом» для жителей поселка станет благоустроенная набережная. Первый ее этап – сквер – уже почти готов. Главной фишкой этого пространства будет стена с изображением старого русла Ангары. «Мы смотрели карты: там, где сейчас Солнечный, была деревня Малая Разводная, здесь – Большая Разводная. После строительства ГЭС все это затопило. Мы и сейчас находим на берегу огромные лиственничные бревна – вероятно, остатки тех старых домов. Так что это место интересное, историческое. Люди жили здесь и до нас, это не белое пятно на карте», – говорит Антон.

В сквере оборудовано место для общения: полукруглая скамейка располагает к беседе. «Когда ставишь лавочку отдельно – человек приходит и один ее занимает. Даже если сесть вдвоем – говорить неудобно, потому что собеседник сидит рядом. Так родилась идея этой необычной скамейки». Для ребятшек здесь оборудовали мини-городок с огромной песочницей. А для взрослых – рядом со сквером, на берегу, – большую веранду, откуда открывается шикарный вид на залив.

### 2. Электричество и звезды

Как говорит Антон, над освещением поселка команда «Горизонта» работала отдельно: поселок загородный, поэтому первый проект освещения – с пятиметровыми «мачтами» фонарей, согласно всем нормам, – забраковали. «Все-таки мы за городом, мы хотим и на небо

смотреть. Да, нам нужно, чтобы был свет и возможность безопасно передвигаться по поселку в темное время суток, но важно, чтобы освещение было приватное, не конкурировало со звездами. В итоге сделали светильники 3,5 метра, соразмерно с домами».

### 3. Для встреч и разговоров

Подъезды в многоквартирных домах в «Горизонте» – не только красивые и уютные, но и функциональные. «Мы хотели, чтобы у жителей было место, где они могли бы собираться, общаться. Сюда можно пригласить гостей», – говорит Антон. Так здесь появились удобные диваны, кресла, столики. Взрослые проводят тут встречи, собрания, дети – играют.

Стену подъезда украшает необычная карта. «Вот Иркутск, – показывает Антон, – плотный, сконцентрированный, все люди живут рядом. А вы – здесь, в «Горизонте». Находитесь совсем рядом с городом, можете пользоваться всей его инфраструктурой, но при этом живете на берегу залива. Здесь – низкая плотность населения, другое качество жизни, другие сценарии».

### 4. Кровля с видом

Еще одна фишка многоквартирных домов в «Горизонте» – эксплуатируемая кровля. Здесь – самая высокая точка в поселке и потрясающие виды. «У каждого жителя дома есть доступ. Он может подняться на кровлю и отдышаться, загорать, принимать солнечные ванны, приглашать гостей, праздновать дни рождения».



### 5. Строго по правилам

Осваивать участки в поселке можно по-разному: кто-то ставит веранду, кто-то оборудует зону барбекю. При этом любые строения проходят процедуру согласования. «У нас есть пакет документов, где прописаны цветовые решения, материалы. Теплицу из зеленого поликарбоната и курятник у нас не построишь. Сейчас согласованием занимаемся мы, а в дальнейшем это будут делать сами жители. Мы формируем ТОС».

В управляющий орган войдут жители поселка. Команда «Горизонта» приглашает в ТОС разных людей, экспертов в разных отраслях – от строительства до дизайна. «Мы говорим людям: ваш дом начинается от шлагбаума. У вас есть ТОС, есть инструмент воздействия, и вы можете принимать все решения о жизни здесь. Да, пока идея может вызывать скепсис: в загородных поселках такого никто не делал, но мы все равно ее реализуем».



## КСТАТИ

### Сбежать из «человейника»

#### 3 «боли» тех, кто переезжает за город

##### 1. Разнородный социальный слой

Как правило, в городских новостройках «нарезка» квартир очень разнородна: на одном этаже и трехкомнатные квартиры, и «однушки» и студии, которые часто приобретают для последующей сдачи в аренду. «У вас может быть хорошая квартира, классный вид, но социальная структура – неоднородная, – говорит Антон. – Все люди на этаже живут в разных ритмах, у всех – свои сценарии. И это проблему очень сложно решить в рамках такого большого количества жителей».

##### 2. Архитектурный «винегрет»

Вторая боль – архитектура. И речь идет не столько об облике самого жилого комплекса, сколько о том, что его окружает. «Московские коллеги рассказывают: когда строится классный ЖК с красивыми фасадами, в доме напротив, с видом на эту новостройку, растет цена. Это реально работает, – делится Антон. – И наоборот. Вы можете жить

в классном ЖК, а вид из окон у вас будет совсем другого уровня. В поселке я отвечаю за вид: куда бы вы ни посмотрели, он везде хороший».

##### 3. Плотность населения

Экономика строительства в городе не позволяет возводить дома меньше 16 этажей, но для человека высокая плотность – это постоянный источник множества проблем: недостаток инфраструктуры, отсутствие парковок, пробки... А главное – стресс и давление: многоэтажные дома несоразмерны человеку. «Малоэтажные дома реально строить только за городом, – говорит Антон. – Я верю, что этот тренд будет развиваться, и в пригороде будут появляться не только индивидуальные коттеджи, но и многоквартирные дома до четырех этажей. Я вижу этот спрос. Иркутские прочувствовали кайф загородной жизни, поняли, что это не страшно, не далеко, не дорого и имеет очень много преимуществ».



# Сапы, велики, рыбалка

Жители «Горизонта» – о возможностях загорода и новых летних увлечениях

«Ждем выходных, чтобы остаться дома» – так звучит слоган «Горизонта». Удачное расположение поселка – в окружении леса, на берегу залива – открывает возможности для активного и разнообразного отдыха. Как говорят жители, вариантов масса: от велопрогулок до яхтинга, от рыбалки до эндуро.



## Снежана Суворова: «Это всё и есть жизнь»

– Про наш поселок у меня родилась такая аналогия. Когда летишь на море зимой, садишься в самолет – и от лета тебя отделяют шесть часов полета. Так и здесь. Городская суета, шум, люди, машины... Ты сел в автомобиль, 15-20 минут от центра – и ты в тишине, гармонии, в объятиях прекрасной сибирской природы, на берегу самой красивой Ангары.

За два года жизни в «Горизонте» я не утратила



этот кайф. Человек ко всему привыкает, и даже приятные вещи со временем перестают впечатлять, но здесь не так! Я постоянно ощущаю эту положительную энергетику, которая есть в поселке. Это и есть самая главная ценность жизни за городом – питающая энергетика. Город чаще всего отнимает силы.

Здесь, в «Горизонте», у детей много возможностей. Им доступны активные игры в безопасной среде. Велосипед, ролики, скейт... Недавно мы с детьми высаживали цветы в клумбу – им этот социальный процесс был увлекателен. Прошлым летом со старшим сыном очень часто вечерами ездили на рыбалку. Надували лодку и рыбачили недалеко от берега. Это всё и есть жизнь.

## Ольга Игнатьева:

«Здесь можно мечтать о невозможном»



– Расположение поселка закрыло все наши гештальты. Я, например, давно мечтала о парусном спорте и, только переехав в «Горизонт», поняла, что могу позволить себе заняться этим всерьез. В Солнечном находится школа виндсерфинга, куда я стала ходить – изучать, что такое ветер, что такое парус. Малое спортивное судно виндсерф открыло для меня дорогу в парусный спорт. Рядом с поселком, буквально за забором, – выходим из калитки, поворачиваем направо – яхт-клуб «Исток». В этом году мой сын идет заниматься настоящим яхтингом в парусную школу и будет меня, наде-

юсь, учить вязать морские узлы. А я планирую купить небольшую яхту со швертом – уже летала в Санкт-Петербург, где познакомилась с конструктором таких яхт.

Мой супруг Павел всегда мечтал заниматься мотоциклами. В детстве отец катал его по лесу – хотелось того же. Но, живя в городе, он не мог себе это позволить. А здесь – пожалуйста: выезжаешь из поселка, 5 минут – и целые трассы проложены, где ребята катаются на эндуро. У нас в ближайших планах купить квадроцикл, чтобы мы всей семьей могли заниматься мотоциклетным спортом: мы с детьми на квадроцикле, Павел – на эндуро. По плану мужа, мы должны ездить рядом и любоваться его трюками (улыбается).

Здесь, в «Горизонте», мы можем мечтать о чем-то таком, что до этого казалось нам просто невозможным.

## Оксана Павлова:

«Не хочется никуда уезжать»

– Летом мы очень любим кататься на сапах. Благодаря тому, что теперь живем на берегу залива, это стало доступно и быстро. Вышел, надул, покатайся, собрал. Так же и с велосипедными прогулками. Велосипеды были у нас и раньше, но в городе мы редко ими пользовались. А тут, за городом, часто катаемся. Виды красивые! Дети ездят к друзьям в соседние поселки, мы тоже любим прокатиться, иногда доезжаем до ИСХИ. И главное – не нужно ничего специально планировать: сел – и поехал.

Муж и сын у меня любят рыбачить. Выходят на берег, удочки закидывают – и ловят неболь-



шую рыбку. А еще мы всей семьей нередко выходим на пикничок. Если раньше, когда мы жили в городе, для этого нужно было выделить целый день: найти малолюдное место, собраться, поехать, то тут провести время на природе можно в любой момент. Собрались спонтанно – и пошли. А еще у нас есть возможность завтракать на эксплуатируемой кровле дома. Приобрели удобные кресла-лежанки – наслаждаемся видами.

Раньше, когда мы жили в городе, такой досуг нужно было планировать заранее. А тут все рядом. Каждый день ты просыпаешься под пение птиц, из окон – красивый вид. Тишина, умиротворение – не хочется никуда специально ехать, потому что здесь всё есть. Можно и покататься, и на велосипедах покатаются, и порыбачить, и просто прогуляться. Возможности в плане отдыха за городом – совсем другие. Ритм жизни сейчас очень насыщенный, а природа и успокаивает, и наполняет.





# «Наша кадровая политика – наша сильная позиция»

Учредители группы компаний «МедСтандарт» – о факторах создания успешного коллектива

Главной ценностью любого дела являются люди. Именно от команды зависит, как будет развиваться компания и придёт ли она к успеху, уверены учредители группы компаний «МедСтандарт». Её история началась в 2016 году с маленькой глазной клиники, в штате которой числилось чуть более десяти человек, а сейчас в холдинге работают почти 200 сотрудников. Как в условиях дефицита медицинских кадров не только собрать, но и удержать высокопрофессиональный коллектив, какое значение для компании имеет система наставничества и зачем сейчас нужны профессиональные праздники, Газета Дело обсудила с главным врачом «МедСтандарта» Александром Новолодским, исполнительным директором Лариной Шантановой и финансовым директором Ириной Фоминых.



Вячеслав Бурый, Ларина Шантанова, Ирина Фоминых, Александр Новолодский Фото А.Федорова

## Наставничество – гарант успеха каждого

Расскажите об истории коллектива: с чего всё началось?

**Ларина Шантанова:** В 2015 году Александр Новолодский, Вячеслав Бурый, Ирина Фоминых и Ларина Шантанова учредили частную глазную клинику. Когда 29 января 2016 года «МедСтандарт» принял первого пациента, коллектив насчитывал чуть более десяти человек. Административных сотрудников у нас не было, мы сами с утра открывали клинику, сами оформляли пациентов и сами отвечали на телефонные звонки. За неполные десять лет коллектив вырос в 20 раз, сейчас в группе компаний работает порядка двухсот человек. Причём, несмотря на то что последние два года были сложными для российской экономики, компания продолжала расти: в октябре 2022 года открылась клиника в Красноярске, где работают почти 50 человек.

**Все говорят о «кадровом голоде» в медицине: по оценкам аналитиков рынка труда, врачи и средний медперсонал входят в тройку самых дефицитных специальностей в регионе. А у вас – стабильный рост коллектива. Возникает вопрос: как?**

**Александр Новолодский:** Наша кадровая политика – наша сильная позиция. В отличие от многих частных медицинских организаций, в «МедСтандарте» доктора работают в штате, а не совмещают, так как в этом нет необходимости. Мы очень много вкладываем в развитие персонала, учим людей. У нас есть своя уникальная система наставничества по каждому направлению работы: по колл-центру, административной деятельности, врачебной работе, по среднему медперсоналу. Стать наставником непросто, нужно соответствовать определённым критериям, уметь передавать профессиональные навыки и знания и, разумеется, транслировать ценности компании.

**Ларина Шантанова:** Наставничество в сфере врачебного сопровождения – это заслуга наших ведущих офтальмохирургов Александра Ивановича Новолодского и Вячеслава Викторовича Бурия. Вячеслав Викторович ведёт огромную работу по профессиональной подготовке докторов. В этой работе нет ни выходных, ни праздников: шесть дней в неделю он присутствует на операциях, которые проводят коллеги, а по понедельникам оперирует сам и одновременно делится своим опытом с докторами-хирургами.

**Ирина Фоминых:** Когда мы готовились к открытию глазной клиники в Красноярске, в течение года наши врачи, медсёстры и маркетологи регулярно ездили туда и обучали новых сотрудников. Костяк красноярской команды, включая медицинского директора, составили иркутские специалисты «МедСтандарта». Это было важно, чтобы перенести туда принципы наставничества как часть корпоративной культуры, которая сложилась в Иркутске. Сейчас коллеги из Красноярска активно участвуют по видеосвязи в наших мероприятиях, посвящённых наставничеству, например, тематических круглых столов. И это – живое общение, активный обмен мнениями.

**Как ещё вы работаете над повышением квалификации медицинских сотрудников? Наверняка внутренняя система наставничества не единственный метод.**

**Александр Новолодский:** Раз в год каждый доктор должен съездить на крупную специализированную конференцию, чтобы получить новые знания по своему направлению работы. Доктора в течение года ездят на обучающие мероприятия по разным видам хирургии. Сейчас разрабатываем систему обучения для медсестёр: «прокачиваем» сервисную составляющую, учим основам профессионального общения как внутри компании, так и с пациентами.

Регулярное обучение важно не только для медицинского персонала, квалификацию управленческого состава также повышаем регулярно: важно поддерживать высокий уровень профессионального менеджмента.

## Самореализация на все сто

**Где вы ищете кадры? Приглашаете из других городов, выбираете среди студентов или, может, переманиваете у конкурентов?**

**Александр Новолодский:** Доктора к нам приходят сами. В офтальмологическом сообществе Иркутска знают: если врач хочет профессионально расти, нужно идти работать в «МедСтандарт», здесь у каждого есть реальная возможность развиваться. Например, наш врач-офтальмолог Эльвира Борисовна Адушеева решила расширить свои профессиональные знания и навыки и стать катарактальным хирургом. Полтора года скрупулёзно изучала работу коллег в операционной, съездила на учёбу в Москву. Человек поставил цель, а достичь её мы помогли, в том числе и через нашу систему наставничества. Сейчас Эльвира Борисовна

сделала почти пятьдесят успешных операций. Считаю, это отличный показатель возможностей профессионального роста.

**Все врачи в коллективе – постоянные сотрудники. Почему это важно для компании и для пациента?**

**Ларина Шантанова:** Ресурс – и временной, и физический – у каждого человека ограничен, и работать в нескольких разных местах очень тяжело. А ведь кроме работы у нас есть семьи, дети... Многим врачам хочется трудиться в одном месте, уделять больше внимания пациентам, иметь возможность профессионально развиваться и расти, получать достойную зарплату.

Приведу пример. Один из наших хирургов до прихода в «МедСтандарт» работал врачом-офтальмологом в поликлинике, параллельно ещё в нескольких местах, а по выходным ездил в другой город, чтобы провести приём пациентов там. Пришёл к нам, отказался от совместительства, сосредоточился на профессиональном росте. Сейчас является одним из лучших хирургов в клинике.

**Ирина Фоминых:** Вот ещё один пример: Дмитрий Александрович Зайцев пришёл в «МедСтандарт» около пяти лет назад на должность врача-офтальмолога, затем стал заведующим отделением. Хороший катарактальный хирург, работая в «МедСтандарте», он обучился рефракционной и витреоретинальной хирургии, прокачал управленческие компетенции. Сейчас работает медицинским директором красноярской глазной клиники «МедСтандарт», построенной по современным стандартам, оснащённой самым последним диагностическим и хирургическим оборудованием.

**Чем ещё «удерживаете» кадры, кроме возможности профессионального роста?**

**Ларина Шантанова:** Большинство людей заинтересованы не только в самореализации, но и в том, чтобы получать достойное вознаграждение, которое мы готовы предоставить. Кроме того, «МедСтандарт» – абсолютно «белая» компания, что подразумевает обширный социальный пакет.

**Ирина Фоминых:** У нас есть дополнительные выплаты, предусмотренные на различные случаи: в трудной жизненной ситуации сотрудник точно знает, куда он может обратиться за помощью. Например, специалистам, которые уехали работать в нашу клинику в Красноярск, мы предоставили релокационный пакет.

**Александр Новолодский:** Ключевая позиция «МедСтандарта» – персонал должен быть защищён. Доктор должен заниматься практикой, остальное – наша забота. Наша задача – оказать пациенту качественную медицинскую помощь, но в случаях с возможными жалобами пациентов, от чего никто не застрахован, компания будет детально разбираться в ситуации.

## Ценности, понятные всем

**На чём основывается ваша корпоративная культура?**

**Александр Новолодский:** Основопологающим документом, транслирующим корпоративную культуру «МедСтандарта», является Корпоративный кодекс. Здесь заложены принципы, правила и ценности компании. Одним из креативных методов распространения принципов нашей культуры стал конкурс видеороликов, которые снимали

сами сотрудники каждого подразделения. Просмотр устроили в кинотеатре, на большом экране. Можно сказать, что в создании корпоративных ценностей и их внедрении поучаствовал каждый, а не только руководство компании.

**Ларина Шантанова:** Одной из основных ценностей компании я считаю преданность нашему делу. У нас много докторов, которые работают здесь с самого начала, которые начинали с азов и профессионально росли вместе с «МедСтандартом». Сейчас, занимая руководящие должности, они знают всё о медицинских процессах, о пациентах, клиентском сервисе. И мы поддерживаем такую корпоративную историю, потому что у нас много молодёжи – примерно 50% коллектива составляют сотрудники этой категории. Это очень интересный и важный опыт в кадровой политике организации.

**В любом коллективе есть конфликты. Как в компании разрешаются такие ситуации?**

**Ларина Шантанова:** Для решения конфликтных ситуаций есть этическая комиссия. Если возникает конфликт между руководителем и сотрудником, каждый может вынести возникшую проблему на этическую комиссию. Важно, что в её состав не входят учредители, это принципиальная позиция. Комиссия выслушает стороны, обсудит ситуацию и примет решение. Как правило, участникам конфликта объясняют, кто и в чём неправ, после этого конфликты разрешаются соглашением сторон. Если нет – мы готовы расстаться с виновником. Нужно отметить, что за почти 10 лет такая комиссия собиралась только три раза, у нас дружный коллектив.

**Александр Новолодский:** Комиссии и комитеты у нас есть по многим направлениям. Кроме этической, есть комиссия по ключевым показателям эффективности, где прорабатываются вопросы оценки работы подразделений, изменений в системе мотивации и оплаты труда сотрудников. Эти вопросы рассматриваются не мной лично, а коллегиально. Такой подход – когда сотрудникам делегируется определённая ответственность, помогает принимать более взвешенные решения по вопросам, важным для развития компании.

**Недавно отмечали День медицинского работника. Как вы считаете, нужны ли сейчас профессиональные праздники?**

**Ларина Шантанова:** Профессиональные праздники – важная часть нашей жизни. В СССР была традиция чествовать представителей разных профессий в Кремлёвском Дворце съездов, но День медицинского работника тогда не отмечался на таком высоком уровне. Сейчас ситуация изменилась, медиков поздравляет президент России, вручает им высокие правительственные награды. И я считаю, что это абсолютно правильно. Когда на государственном уровне чествуют людей за многолетнюю преданность врачебному делу, это очень важно для понимания ценности профессии.

В нашем коллективе к своему профессиональному празднику сотрудники, несмотря на занятость, подходят не формально, а очень творчески: снимают клипы, сочиняют стихи и песни, ставят мини-представления. Подобные события очень сплочивают, мы их ждём, готовимся. В такие моменты мы особенно чувствуем, что мы – единый коллектив, команда.

Николай Самойлов

## Что для вас особенно ценно и важно в коллективе «МедСтандарта»?

**Ларина Шантанова:** Профессионализм, высокая экспертность, качество и безопасность нашей медицинской деятельности. Многие наши врачи отмечены государственными наградами: Министерства здравоохранения Российской Федерации, Иркутской области, администрации города. Мы, в свою очередь, тоже всегда отмечаем труд своих сотрудников.

**Ирина Фоминых:** Почти 60% нашего коллектива – это медицинский состав, но все наши сотрудники причастны к общему делу – медицине: кто-то лечит, кто-то поставляет материалы, кто-то отвечает за техническое состояние оборудования, кто-то занимается маркетингом. И я

абсолютно уверена в результатах нашего общего труда.

**Александр Новолодский:** Наша основная корпоративная ценность, которую мы транслируем, – это постоянное саморазвитие. Я горжусь тем, что наши сотрудники готовы развиваться, совершенствоваться, искать и внедрять новое. Все наши врачи имеют квалификационные категории, есть медсёстры с категориями. И мы это культивируем: когда специалист получает категорию, он подводит итог за определённый период, оценивает свой уровень и выстраивает профессиональный путь дальше. А нам, как компании, это позволяет расти и качественно улучшаться.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



“  
Главное – верить  
в компанию  
”



**Рушан Сахбиев,**  
председатель Байкальского банка Сбербанка

«Руководитель организации – главный ее HR, – убежден председатель Байкальского банка Сбербанка Рушан Сахбиев. – Поэтому в моем рабочем графике вопросы развития команды, сотрудников, всего, что связано с HR-циклом, занимают не меньше времени, чем работа с бизнесом». Рушан поделился с участниками марафона своей карьерной историей и рассказал о главной, по его мнению, задаче HR.

### Меняться вместе с банком

Рушан Сахбиев работает в системе Сбера уже 29 лет. Тогда, в 1995 году, Сбербанк был совершенно иной организацией, чем сегодня, – «наследником» советских Сберкасс и не слишком престижным местом работы. «В отделении, куда я пришел работать, сразу стал ведущим экономистом, – с улыбкой вспоминает Рушан. – Так начиналась моя карьера. И я до сих пор благодарен моим первым руководителям, кадровой службе: они смогли найти правильные, интересные темы, которые зацепили меня – молодого человека, вдохновили на прекрасную и долгую трудовую жизнь».

По мнению Рушана, главная профессиональная задача HR – сделать так, чтобы люди верили в организацию. «Не всегда всё идет гладко. Бывают периоды, когда происходят различные катаклизмы – как во внешней среде, так и внутри. И, если человек не верит в организацию, то в каких бы золотых стенах он ни работал, какие бы капсулы для сна ни стояли в офисе, он уйдет. А вот если сотрудник уверен в том, что действительно нужен команде, в том, что организация даст ему возможности для профессионального и личного развития, тогда он работает совершенно по-другому. Растет вместе с организацией и меняет окружающий мир».

К таким выводам Рушан пришел на собственном опыте. Все эти годы он верил в Сбер и вместе с ним проходил все этапы трансформации: «Я счастлив, что мне удалось быть в гуще событий, поработать на разных территориях, встретиться с огромным количеством прекрасных людей».

### Лучшие практики для HR

По словам председателя Байкальского банка, изменения в HR-среде, экономике, подталкивают к постоянному обучению и обмену лучшими практиками. «Конечно же, у нас в Сбербанке очень много различных наработок, которыми мы с большим удовольствием делимся с внешней средой, – говорит он. – На HR-марафоне собралось уже 200 представителей HR-сообщества из более 100 компаний. Видно, что люди любят и хотят обучаться. Какие горячие дискуссии здесь кипят!»

Рушан Сахбиев отмечает, что сегодня перед HR стоит немало вызовов. Сложности современного рынка труда, связанные и с демографическими проблемами, и с изменениями поколений, требуют адаптивности, новых предложений, инструментов для привлечения людей, их удержания и развития. На помощь приходят и новые технологии, в том числе возможности искусственного интеллекта, и человекоцентричный подход, в основе которого – человек с его уникальными потребностями, мнениями, восприятием.

«Но самое главное, – еще раз подчеркивает Рушан, – это вера в команду. Сотрудники приходят к вам на работу только тогда, когда верят в вас. Важно продемонстрировать, что работа в вашей сфере – это работа на будущее, на свой собственный человеческий капитал, построение личного бренда и профессиональное развитие».

## В Иркутске прошел трехдневный HR-марафон

Событие, организованное Байкальским банком Сбербанка, объединило представителей HR-сообщества города. «Сегодня HR – это не support, не поддержка, а равноправный бизнес-партнер, – отметила руководитель блока «Люди и культура», HR-директор Байкальского банка Елена Хохрякова. – Задача HR – вместе с бизнесом менять свой регион к лучшему, делать так, чтобы молодежь не уезжала в другие города, а находила возможности для своего дальнейшего развития здесь».

### Помощь и обмен опытом

HR-клубу Сбера уже шесть лет. В 2018 году полтора десятка HR-специалистов иркутских компаний впервые собрались, чтобы совместно обсудить проблемы и перспективы рынка, поддержать друг друга. Со временем встречи стали регулярными: представители компаний говорили о том, как эффективно организовать удаленную работу сотрудников, как решать проблему кадрового голода, как использовать новые цифровые технологии в своей деятельности.

«Когда мир меняется, очень важно обмениваться опытом. Зачем тратить время на изобретение того, что уже придумано и внедрено другими? Зачем тратить время на понимание процессов, когда в каких-то компаниях они уже выстроены? Возможность обмена опытом, возможность помогать друг другу – это наша

основная цель», – рассказала Елена Хохрякова.

### От трендов до энергии

В этом году встреча HR-клуба продолжалась три дня и стала настоящим марафоном для профессионалов. Первый день посвятили текущим трендам: чтобы быть эффективными бизнес-партнерами, HR нужно разбираться в современных тенденциях, понимать, какие навыки и компетенции необходимы сотрудникам и лидерам компаний. «Например, искусственный интеллект. Дискуссия о том, применять его или нет, уже бессмысленна, – пояснила Елена Хохрякова. – Сейчас нам нужно думать о том, как сделать искусственный интеллект помощником в работе с кадрами».

Главной темой второго дня стал «Креатив в HR». «Сегодня мы должны постоянно искать креативные способы решения раз-

личных задач. Невозможно привлечь и удержать молодых сотрудников так, как мы делали это несколько лет назад. Стандартные подходы уже не работают», – рассказала Елена.

Третий день прошел под девизом «Главное – это энергия». «Мы с вами заботимся о людях, помогаем им, заряжаем их. Но если у нас самих внутри нет ресурса, делать это очень сложно», – считает HR-директор Байкальского банка. На марафоне участники научили восполнять свои внутренние ресурсы и объяснили, как при энергосберегающем поведении продолжать мотивировать и поддерживать других людей.



Фото А.Федорова

### МНЕНИЯ

**HR-марафон собрал 200 представителей HR-сообщества из более 100 компаний. Мы попросили участников поделиться, что нового они узнали за эти три дня и в чем видят пользу таких событий для регионального бизнеса.**

**Виктория Илюхина, заместитель генерального директора по управлению персоналом ИНК:**

– Важно, что такие мероприятия проходят в Иркутске: они позволяют развивать профессиональные компетенции и формируют единое HR-сообщество.

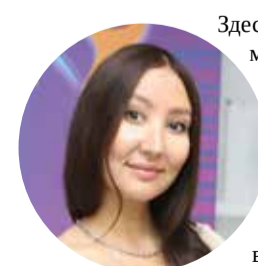
Здесь мы можем обмениваться опытом, рассказывать друг другу о тех инструментах, которые у нас уже внедрены, ис-

пользовать опыт других компаний.

Иркутская нефтяная компания следит за трендами и быстро внедряет их в свою деятельность. Одним из таких трендов является работа с моделью компетенций цифрового лидера, сегодня об этом детально рассказывал Сбер. После HR-марафона появилось и вдохновение, и внутренняя потребность развиваться в этом направлении.

**Дарья Пиранова, HR-менеджер сети супермаркетов «Удача»:**

– HR-марафон интересен тем, что все знания, которые у нас есть и которые мы получаем во время выступления спикеров, систематизируются, упорядочиваются.



Здесь, на площадке мероприятия, у нас возникает множество идей, выстраивается алгоритм действий.

Практически все инструменты, которые были озвучены спикерами, мы уже применяем достаточно широко, но для повышения эффективности нужны дополнительные действия. Например, четкая постановка целей и донесение их до всех сотрудников компании. Это важно.



# 10 компетенций цифрового лидера

Опыт СберУниверситета показывает: как только топы начинают сами разбираться в цифровых технологиях, понимают, как находить точки роста, их бизнесы начинают активное движение вперед. По словам Ирины Вахрушевой, академического директора программ СберУниверситета для того чтобы сегодня «драйвить» цифровую трансформацию в компании, лидеру необходимо «прокачать» себя по 10 направлениям.

## 1. Стратегия

Умение работать с трендами, выстраивать стратегию партнерства, кадровую стратегию, бизнес-модели, управлять изменениями и рисками.

**Ирина:** «Делали ли это руководители ранее? В какой-то мере – да. Но, когда на нашей программе Digital Strategy они начинают понимать, как использовать те технологии, инструменты и методологии, которые мы даем, у них меняется взгляд на бизнес, иначе раскрывается мышление и сознание».

## 2. Человекоцентричность

На смену клиентоориентированности и клиентоцентричности приходит человекоцентричность. И этот тренд тесно связан с развитием искусственного интеллекта.

**Ирина:** «Искусственный интеллект несет три важных фактора: скорость, с которой мы можем создавать гипотезы, продукты, точность данных и возможность прогнозирования. Человекоцентричность основана на третьем факторе. Какой бы сферы мы ни касались, важно предвосхищать шаги, запросы, потребности человека – клиента, сотрудника, партнера».

## 3. Инновационность

Задача любого лидера сегодня – развивать культуру инновационности в своей компании, чтобы сотрудники на местах сами находили точки роста, подсказывали, говорили о них.

**Ирина:** «Люди на местах лучше других знают, где есть те самые узкие места, которые требуют изменения, трансформации, новых технологий, чтобы эффективность бизнеса повышалась. Необходимо развивать культуру инноваций, предпринимательскую культуру, способствовать обмену опытом и компетенциями».

## 4. IT-технологии

Нейросети, системы искусственного интеллекта и облачные технологии, законодательное регулирование в области IT и кибер-

безопасность – этот список можно продолжать.

**Ирина:** «Есть целый пул задач и вопросов, в которых нужно разобраться. Современному руководителю надо понимать, как работают все эти инструменты, иметь насмотренность, чтобы выбрать необходимые и успешно внедрить их в своей компании».

## 5. Управление цифровой трансформацией

В этом блоке – тоже огромное количество сложных, многомерных тем: от оценки цифровой зрелости компании до управления цифровой трансформацией.

**Ирина:** «Для этой работы в компании нужна отдельная позиция и команда, и это не IT-директор, а CDTO (Chief Digital Transformation Officer). Главное отличие профиля CDTO – стратегическое мышление, а не управление операционными процессами».

## 6. Цифровые финансы

Здесь и технология блокчейн, и пул подходов к внедрению IT-технологий, оценке рисков, а также оценке создания партнерств, которые сегодня имеют очень важное значение для многих компаний.

**Ирина:** «Финансовый директор сегодня – это лидер цифровой трансформации, инициатор внедрения финансовых технологий, позволяющих повышать эффективность бизнеса. Инвестиции в цифровую трансформацию компаний, стартапы, новые виды бизнеса, развитие сети партнерств, интегрированный риск-менеджмент и цифровой аудит – это только часть важных новых компетенций для лидера в цифровом мире».

## 7. Маркетинг

Инструменты маркетинга также меняются. Например, сегодня работают другие подходы к тому, как продвигать свою компанию в цифровом пространстве и в каких каналах.

**Ирина:** «Цифровой ребрендинг компании

влияет не только на привлечение клиентов, но и на корпоративную культуру компании, мотивацию и вовлеченность сотрудников».

## 8. HR и корпоративная культура

Как привлекать и развивать людей? Как дать им возможность стать T-shaped специалистами – разбирающимися не только в своей нише, но и в других направлениях? Современный лидер должен знать ответы на эти вопросы.

**Ирина:** «Молодым людям интересно развивать разные компетенции, пробовать себя в разных ролях. Мы должны идти навстречу. Управление IT-командами – отдельная большая история. Это другие люди, и работе с ними тоже надо учиться».

## 9. Мягкие навыки

Сегодня руководителю нужен развитый эмоциональный интеллект для того, чтобы устанавливать коммуникации не только с сотрудниками, но и со стейкхолдерами, клиентами, партнерами.

**Ирина:** «Высокий уровень неопределенности повышает тревогу, стресс и снижает способность к инновациям, ощущение устойчивости. Мы уже не можем с директивного уровня говорить о том, что нам необходимо, потому что это повышает уровень стресса и сопротивления. Нужно совершенно иное умение слушать и слышать, поддерживать и направлять – человекоцентричные навыки и компетенции».

## 10. Когнитивные навыки

В этом блоке – всё, что касается сложного, целостного, системного мышления; и критического, и креативного, и problem-solving.

**Ирина:** «Можно ли это развить, прочитав две книги или просмотрев три-четыре вебинара? Нет. Мы никогда не были в такой точке трансформации, когда руководителю надо садиться за парту – в прямом смысле этого слова – и долго учиться, чтобы осмыслить новое, примерить на себя, внедрить в компании».



“

## Снова в школу

**Ирина Вахрушева,**  
академический директор программ  
СберУниверситета

«Время подталкивает нас к изменениям, мы не можем долго оставаться в одной точке», – говорит Ирина Вахрушева, академический директор программ для топ-руководителей СберУниверситета. Что значит быть лидером сегодня? Как держать фокус и на текущей эффективности, и на инновационном развитии? Какие навыки и знания должны быть у топ-команды, чтобы она «драйвила» компанию и вела ее вперед? Ирина ответила на эти и другие вопросы и представила участникам HR-марафона модель компетенций цифрового лидера.

### «Зачем нам эта цифра?»

Тема цифровизации для российского бизнеса не нова. Но, как говорит Ирина Вахрушева, и сегодня от собственников и топ-менеджеров компаний можно услышать: «Где мы с нашим бизнесом и где вся эта цифра? Зачем она нам? Это большие сложности, большие бюджеты. У нас и так все хорошо».

Сопротивление изменениям велико. Однако те компании, которые уже пошли по пути цифровой трансформации и начали использовать технологии искусственного интеллекта, автоматизацию, роботизацию, благодаря этому выходят на совершенно другие показатели производительности, эффективности бизнеса. «Это еще и совершенно другой, качественный персонал, другие показатели по текучести, по подбору. Потому что молодым людям интересно жить и работать в цифровой среде», – говорит Ирина.

Безусловно, цифровая трансформация – это очень сложная, комплексная задача, у которой не может быть простого решения. «Сегодня, чтобы менять компанию, нужно совершенно другое мышление, другая эмоциональная устойчивость. Но главное – нужна готовность лидера. Бизнес не может вырасти больше, чем топ-команда. Рост и развитие компании зависят от того, как развиваются руководители».

### Время лидеров-амбидекстров

Как говорит Ирина, у лидеров бизнеса сегодня – два основных фокуса внимания. «Во-первых, надо постоянно думать о том, как повысить эффективность тех процессов, продуктов и услуг, которые приносят деньги. Второе направление – это инновационность. Какими мы будем завтра? Причем второму вопросу нужно уделять 60% времени, а первому – 40%».

Работать сразу на две задачи – непросто, потому что для каждой нужен свой тип мышления: критическое – чтобы думать об устойчивости, креативное – для инноваций. «Еще совсем недавно нам говорили, что в любой команде должны быть разные люди, с разными типами мышления – тогда решение будет сильным. Сегодня это должно сочетаться в одном человеке. Руководитель должен развиваться и быть «амбидекстром» – хорошо работать и правой, и левой рукой. Это сложно, но возможно».

### Исцеляющее лидерство

По словам Ирины, сейчас мы находимся в моменте, который в бизнес-школах называют Leadership moment. Всё зависит от лидера: насколько он сможет изменить свою психологию, свой взгляд на бизнес и людей. Компании нуждаются в другом типе руководителей – тех, кто развивают то, что у них уже есть: настойчивость, самоотверженность, умение действовать, а плюс к этому – человечность, командность, «эмоциональную мышцу».

«Сегодня нужны заботливые руководители, которые умеют поддержать сотрудников, могут вынести все сложности, выдержать любой негатив. Как родители, которые не могут отказаться от своего ребенка, каким бы он ни был. Это концепция исцеляющего лидерства, – говорит Ирина Вахрушева. – Я лично долго ждала, когда ситуация подтолкнет наших топ-руководителей к переменам, когда они раскроют свои сердца. Этот момент настал».

# От костюма до кепки

## Сбер в Иркутске открыл магазин с фирменным мерчем

Торжественное открытие SberShop – магазина фирменной одежды и аксессуаров – состоялось 19 июня в Байкальском банке Сбербанка. Мероприятие прошло в рамках HR-марафона, организованного Сбером в Иркутске. Все гости стали свидетелями яркого fashion-показа с участием сотрудников банка в качестве моделей на подиуме, а позже смогли сделать первые покупки в новом магазине. Открытие SberShop ознаменовало новый этап в развитии корпоративной культуры Сбербанка в регионе.

### В роли моделей – сотрудники Сбера

Главным событием на открытии SberShop в Байкальском банке Сбербанка стало эффектное дефиле корпоративной одежды и аксессуаров. Моделями выступили сами сотрудники банка, продемонстрировав не только стильные образы, но и свою артистичность.

На подиуме были представлены спортивные костюмы, поло, толстовки, рубашки и другая одежда в разнообразных расцветках. Обычно при создании мерча компании строго придерживаются фирменных цветов, но Сбер решил не ограничиваться корпоративным зеленым, а представил разную цветовую палитру. Особое внимание зрителей привлекли аксессуары: обувь, платки, сумки, кепки и значки с логотипами.

Выход каждой модели сопровождался громкими аплодисментами приглашенных гостей. Они отметили, что такой формат открытия нового пространства не только вдохновляет, но и способствует укреплению корпоративной культуры. Участие сотрудников в дефиле стало ярким проявлением их вовлеченности и приверженности ценностям Сбербанка.

### SberShop открыт для всех

Церемония открытия SberShop началась с торжественного перерезания зеленой ленточки. Почетную церемонию провели председатель Байкальского банка Сбербанка Рушан Сахбиев, HR-директор Байкальского банка Елена Хохрякова и исполнительный директор Департамента брендированной продукции и мерча Сбермаркетинга Анастасия Колтачук.

Гости мероприятия с интересом познакомились с ассортиментом SberShop, присматривая для себя одежду и аксессуары с логотипами

банка. Кроме этого, в ассортименте магазина – современные гаджеты и девайсы. А оплатить покупку здесь можно улыбкой и бонусами СберСпасибо. Кстати, первым покупателем SberShop стал Рушан Сахбиев. Председатель Байкальского банка приобрел фирменную ударопрочную бутылку для воды.

«Для нас мерч и символика банка – это в первую очередь принадлежность к корпоративной культуре, – прокомментировал Рушан. – Мы решили пойти дальше, сделав его по-настоящему удобным и функциональным. Считаем, что продукцией SberShop будут активно интересоваться и наши клиенты, и партнеры. Ас-

сортимент – большой, подойдет на все случаи жизни: и для спорта, и для отдыха, и для работы. А мы будем двигаться в этом направлении и дальше – создавать корпоративный мерч с символикой Байкала».

По словам Рушана Сахбиева, по средам в Сбере проходит День корпоративного мерча, когда все сотрудники стараются надевать фирменную одежду. «Мы видели сегодня демонстрацию на моделях – это очень яркие краски. В жизни иногда не хватает праздника. Чем ярче город, чем ярче краски на людях, тем сильнее повышается настроение – и не только того, кто это носит, но и того, кто на это смотрит».



Познакомьтесь с ассортиментом SberShop и приобрести фирменный мерч можно по адресу Нижняя Набережная, 10 или заказать онлайн. Магазин работает в головном офисе Байкальского банка Сбербанка.

Фото А.Федорова





Олеся Семёнова, организатор бизнес-интенсива «Новый босс»

Фото: Любовь Шохоня

# Фокус на развитие и рост

## В Иркутске прошел очередной бизнес-интенсив «Новый босс»

«Новый босс» уверенно занял свое место в деловом календаре Иркутска: четвертый бизнес-интенсив собрал в Байкал Бизнес Центре сотни участников. В течение двух дней эксперты делились с предпринимателями реальными кейсами по работе с персоналом, личному бренду, мотивации и построению эффективной работы с клиентами. Бизнес-интенсив – мощный инструмент, который меняет всех. В этом уже не раз убедились и организаторы события, и его участники.

### СИЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

«Благодаря предпринимателям все самые страшные прогнозы, которые прочили падение российской экономики в прошлом году, оказались тщетными. В 2023-м ВВП поднялся на 3,6%. И всё это – благодаря нам, предпринимателям. Поаплодируйте себе!» – с такими словами обратилась к участникам бизнес-интенсива его организатор, управляющая консалтинговой компании «Бизнес-партнер», основательница клиники «Ламарэ» Олеся Семенова.

Год назад Олеся впервые провела в Иркутске бизнес-интенсив «Новый босс». За это время он стал мощной площадкой для развития и коллабораций. Событие растет с каждым разом, привлекая не только предпринимателей, но и представителей общественных объединений, органов власти. Ведь в синергии – сила. «Бизнес-интенсив – мощный инструмент, который меняет всех. Я наблюдаю, как многих участников мероприятие окрыляет. Кто-то получает большой поток клиентов, кто-то заряжается энергией, кто-то чувствует себя звездой. Метаморфозы происходят со всеми», – говорит организатор.

Несмотря на плотный рабочий график и скорое открытие новой клиники «Ламарэ», проведение очередного мероприятия Олеся Семенова откладывать не стала: четвертый «Новый босс» прошел по расписанию, в конце мая, собрав несколько сотен участников и три десятка спикеров. Общая аудитория четырех бизнес-интенсивов уже превысила 1300 человек. «Я испытываю бесконечный энтузиазм, – поделилась Олеся. – Меня радует, что здесь сложилась такая теплая атмосфера. Ведь бизнес-форум – это живой организм, в работе которого участвуют все, не только я как организатор, но и участники, спикеры».

## Путь к успеху: как действовать современным предпринимателям, чтобы быть в тренде

Что нужно для того, чтобы добиться успеха в бизнесе? Быть готовым к риску, внедрять новые технологии и заботиться о сотрудниках. А еще – вступать в коллаборации, пользоваться инструментами господдержки и встраиваться в новые тренды. На пленарной дискуссии «Синергия власти и бизнеса», которая впервые прошла на бизнес-интенсиве «Новый босс», эксперты поделились своими рекомендациями и мнениями. Газета Дело записала основные тезисы.

### «Главный вопрос для бизнеса – “зачем?”»

Невозможно стать успешным предпринимателем, не научившись ценить риск, неопределенность, повторные неудачи, трату бесчисленных часов на затеи, которые могут и не сработать, считает директор Фонда поддержки и развития предпринимательства Иркутской области Центр «Мой бизнес» Диляра Окладникова.

– Достичь успехов ты сможешь только тогда, когда будешь в ресурсе, когда найдешь баланс между решительностью и эмпатией, когда начнешь использовать интуицию и находить время для заботы – о себе и своих сотрудниках. Нужно восполнять жизненную энергию и не забывать о ценностях. Мы – то, что мы едим, мы – то, как мы себя ведем. Нельзя бояться проявлять уязвимость, нужно уметь делегировать, без этого никак.

Есть старая китайская поговорка: «Хороший врач – это читающий врач». К предпринимательству это тоже относится: важно следить за трендами, постоянно развиваться. И, конечно же, использовать все инструменты, которые для этого есть. Сегодня государство, запуская нацпроекты, делает очень многое для бизнеса. Важно не упустить эту информацию, пользоваться всеми доступными возможностями.

Безусловно, важно следить за трендами и думать на перспективу. Чтобы вы были успешны в будущем, ответьте себе на главный вопрос: «Зачем?» Зачем ваш бизнес будет нужен через 6-8 лет? И будет ли он там вообще? Не секрет, что из-за развития новых технологий многие профессии просто уходят с рынка. Если вы ответили на вопрос «Зачем?», задайте следующий: «Как?». Как вам оказаться в этом будущем через 6-8 лет? И затем – «Что?»: что вам нужно сделать уже сегодня, чтобы достичь желаемого? Это и есть видение будущего.

Думая о перспективах, оценивайте реальность. Сегодня в тренде IT и цифровизация, социальное предпринимательство, ESG, туризм. Это основные направления, которые будут актуальны через 6-8 лет. Обратите на них внимание, подумайте, как ваш бизнес можно «приземлить», встроить в эти направления, ищите инструмен-



Фото предоставлены организатором

ты, которые помогут вам быть в тренде. Центр «Мой бизнес» готов в этом помочь – запустить бизнес, выстроить маркетинговую стратегию, внедрить искусственный интеллект, вывести компанию на экспорт и так далее.

### «Молодежь не хочет идти в найм»

Таких мер поддержки для бизнеса, таких возможностей для предпринимателей, как в России, нет больше нигде, считает доктор экономических наук, директор Байкальской международной бизнес-школы Надежда Грошева: ни в одной стране мира нельзя получить настолько разнообразный спектр консультаций по финансам, маркетингу, инновациям. Однако, чтобы прийти в успешное будущее, этого недостаточно: важно грамотно выстраивать работу с кадрами, учитывая специфику новых поколений.

– Я вижу, что никто из современных студентов сегодня не желает идти в найм. Молодежь хочет создавать свой бизнес, зарабатывать деньги

самостоятельно, иметь свободу в принятии решений. Дети сегодня очень ленивы, им хочется с минимальным количеством усилий получать максимальный результат. И стремительно развивающийся искусственный интеллект сильно помогает им в этом. Предпринимателям нельзя не учитывать эти тенденции.

### «Цеха и фабрики ждут креативных решений»

Важным трендом сегодня является и коллаборация. Только объединяясь, можно достигать качественно иных результатов, убеждена продюсер и стилист Наталья Самоловских. По ее словам, в таком объединении сейчас нуждаются креативные индустрии и промышленный кластер.

– Увы, пока креативные индустрии: стилисты, дизайнеры, специалисты, которые занимаются продвижением брендов, – и производственники, промышленный кластер – существуют как две

параллельно развивающиеся истории. Всё, что сейчас, на мой взгляд, нужно сделать, – объединить их, создать общий поток.

У нас достаточно сильный креативный кластер. Посмотрите, как за последние два года поднимались многие предприниматели в этой сфере! Люди создали швейные производства, открыли свои fashion-бренды, бренды украшений. Всем им нужны производственные мощности. Которые у нас в регионе есть – но они стагнируют, потому что не имеют доступа к креативным решениям.

В итоге дизайнеры развиваются самостоятельно, креативят на своих мощностях, условно говоря, дома под лампами, а мощности производят устаревшую продукцию, которую никто не покупает, а то и вовсе – простаивают. Швейные цеха ждут креативных, дизайнерских идей. Задача – показать одним других, объединить, усилить друг друга. У нас для этого всё есть.



## Блеск через вызовы: как создавался бренд украшений Olafa

«Восемь лет назад я создала небольшую партию украшений в подвале собственного дома. Вышла в торговый центр «Сезон», взяла стол в аренду и начала продавать», – так началась история бренда Olafa Елены Ивановой. Сегодня ее украшения из инновационного и художественного стекла знают во всем мире. Свою историю предпринимательница рассказала на бизнес-интенсиве «Новый босс».

### «Ушла из науки – направила все силы в бренд»

Елена – кандидат химических наук, и когда-то украшения были просто увлечением девушки. Свое дело она начинала одна, в подвале собственного дома. Объем производства тогда составлял всего около 100 единиц в год.

«Переломным я считаю год пандемии, – призналась предпринимательница. – Я тогда ушла из науки и все силы направила на развитие своего бренда. Конечно же, это дало результат». Сейчас в команде Елены – мастера из 10 городов России, они производят до 20 тысяч изделий в год. Украшения Olafa носят в 90 странах мира, на всех континентах, включая Антарктиду.

За это время бренду были присвоены значимые награды: «Сто лучших товаров России», «Экспортер года». Недавно компания стала резидентом «Сколково».

### «Сначала Европа – потом Иркутск»

Путь к успеху, однако, был непростым. В 2016 году, когда Елена впервые представила свои изделия, иркутяне отнеслись к ее идее скептически.

«Тут сразу вспоминается притча про желудь, – говорит девушка. – Желудь, который брошен в плодородную почву, обязательно станет красивым дубом. Желудь, брошенный на асфальт, скорее всего, загнет, будет съеден зверьком, раздавлен машинами». Иркутск 8 лет назад, был тем самым «асфальтом». Тогда Елена



решила перенести свой продукт на более «плодородную почву»: «Ею оказалась Европа, США и запад России».

Иркутяне узнали о бренде Olafa после успешной коллаборации с популярным блогером из Ирана. Специально разработанная коллекция «Иранские мотивы», раскрученная в соцсетях, дала мощный толчок для развития и помогла получить известность. «Помню, иркутяне начали мне говорить: «Ого, твои украше-

ния носят наш любимый блогер! Надо тоже купить», – улыбается Елена.

По мнению предпринимательницы, бизнесмену важно мыслить масштабно: «Подумайте о том, чтобы перепрыгнуть дальше своего района, дальше своего города, дальше своей страны. Не стоит создавать себе ограничений, привязываясь к одному месту».

### «К вызовам рынка – готовы»

По словам Елены, сегодня основными каналами продвижения для бренда Olafa являются контекстная, медийная и таргетированная реклама, развитие в SMM сфере, различные коллаборации, выставки и камерные встречи, последние из которых прошли в Москве и Санкт-Петербурге. В конце мая в работу был запущен новый современный сайт, он станет важным инструментом для развития бизнеса и роста продаж: «Мы готовы принять вызовы современного рынка и предложить нашим клиентам удобный и функциональный сервис».

Начинающим предпринимателям Елена советует никогда не сдаваться и безоговорочно верить в свое дело. «Почему у меня получилось? Потому что только преданность и вера в свой проект могут выгнать тебя из минуса, из ямы, из сложностей в бизнесе. Не опускайте руки – даже в моменты тяжелых кризисов, когда экономические показатели далеки от идеала. В тот момент, когда математика умирает, берите всю силу духа и воли в свои руки – и идите вперед».



## Формула успешного предпринимательства от Алексея Егорова

«Всё, чего мы стремимся достичь, – это капитал. Кто-то думает, что это то, сколько денег у меня в кармане или у компании на счету. Но на самом деле всё гораздо сложнее», – говорит предприниматель, председатель Иркутского регионального отделения «ОПОРА РОССИИ» Алексей Егоров. Со школьных лет он занимается бизнесом и за все эти годы вывел свою формулу успеха: «Капитал – это финансы, умноженные на компетенции и ресурсы».

– Что нам нужно, чтобы заработать капитал? Первое, что приходит в голову, – это финансы, деньги. Я часто слышал: «Если бы у меня были деньги, я бы смог начать свой бизнес». Но в то время, когда я начинал свою предпринимательскую деятельность, у меня никаких денег не было. Поэтому я считаю, одних финансов недостаточно. Нужно что-то еще. А что?

Во-первых, компетенции. Что такое компетенции? Это знания. Но их вам никто, никогда и нигде не даст. Я учился в Сколково, заканчивал Executive MBA университета СИНЕРГИЯ, сейчас учусь в СберУниверситете, и максимум, что я там получаю, – это информация. Если не применить эту информацию в своем деле, у вас не будет никаких знаний и компетенций. Знания можно получить, только что-то сделав.

Еще один важный аспект в формуле – ресурсы. Это наши сотрудники, связи, знакомства. Это бизнес-сообщества, которых у нас в Иркутске немало. Когда ты растешь, твои старые друзья перестают тебя понимать. Им становится неинтересно то, что ты рассказываешь: про какие-то таргеты, воронки... Очень важно, чтобы были люди, с которыми можно говорить на одном языке, с которыми можно объединяться и делать различные проекты. Ресурсы – это потенциал для партнерств. Если вы будете прокачивать этот «множитель», вы значительно увеличите свой капитал.

### Факап №3. Весь бизнес – в офлайне

Пандемийные ограничения сильно ударили по многим предпринимателям. Большая часть клиентов компании «Марлин», работавшей в секторе B2B и являвшейся по сути сырьевым донором, закрылась. «Ковид стал для нас испытанием, – говорит Екатерина. – Мы остались без заказов, дебиторская задолженность не собиралась. А обязательства: зарплаты, налоги, арендная плата, выплаты поставщикам – никуда не делись».

В итоге компании удалось сохранить рабочие места и увеличить производство – за счет стремительного выхода на онлайн-рынок. «Я рассуждала так: если всем нужны роллы, суши и пицца, то почему вдруг не нужны булочки с доставкой? Полуфабрикаты удобны: любая хозяйка может приготовить вкусную выпечку, сохранив свою кухню в чистоте, – говорит Екатерина. – Булочки нужны всем! Мы свято в это поверили, за несколько дней создали сайт, продумали доставку и начали работать». Когда всё вокруг закрывалось и люди сидели без работы, в компании «Марлин» создавались новые рабочие места и росли зарплаты. Очередной факап обернулся очередным успехом.

«Мы никогда не опускаем руки, – говорит Екатерина. – Даже если сегодня у нас что-то не получилось, мы запоминаем этот опыт и завтрашний день начинаем с нового листа. Мы уверены всей командой на 100%: всё получится. Потому что знаем: ошибки – это точка роста, взлетный путь».

Материалы подготовили: Юлия Жилкина, Анастасия Лиханова, Екатерина Варфоломеева, Анна Масленникова

## «Воспринимайте бизнес как игру»

Екатерина Татаринова, «Марлин», – о факапах, которые привели к взрывному росту

«Если твоё производство растёт и масштабируется, то проблемы не закончатся никогда. Но ты всегда можешь изменить свое отношение к ним», – так сказала Екатерине Татариновой бабушка в самом начале ее бизнес-пути. Этот принцип помог предпринимательнице не бояться ошибок и создать успешную компанию «Марлин» по производству замороженных полуфабрикатов – с годовым оборотом более 100 млн рублей.

Компания «Марлин» начиналась с пяти сотрудников, которые выпускали 80 кг продукции за смену. Сегодня на производстве трудятся 60 человек, которые «выдают» за смену 5 тонн замороженных полуфабрикатов. Оборот бизнеса превышает 100 млн рублей в год.

Однако историй «успешного успеха» свой путь в бизнесе Екатерина Татаринова не считает. «Это история кризисов, которые в итоге привели к взрывному росту. Спасибо бабушке, который научил воспринимать бизнес как игру, в которой нет проблем, а есть задачи, требующие решения и нестандартного подхода».

На бизнес-интенсиве «Новый босс» Екатерина рассказала о ключевых факапах, которые помогли компании «Марлин» расти и развиваться.

### Факап №1. Неумелое делегирование

Первую ошибку Екатерина допустила в самом начале пути – наняв на должность заведующего производством «звездного» сотрудника и дав ему карт-бланш. Последствия не заставили себя ждать: воровство на производстве, кассовые разрывы... Сотрудника уволили – а спустя месяц на рынке появилась компания-дубликат – с такими же технологическими картами и продукцией.

На кражу интеллектуальной собственности команда отреагировала оперативно. Собрались на мозговую шторм, проработали юридические аспекты, поменяли название компании, саму продукцию, начинки, упаковку – иными словами, провели полнейшую отстройку. И делали это очень быстро, стараясь работать на опережение.

Екатерина и ее супруг максимально разобрались в «ДНК компании», во всех



ее внутренних механизмах. «Засучили рукава и пошли внутрь процессов. Научились заводить тесто, постояли за поваров, уборщиков, посудомойщиков, бухгалтеров, научились собирать доставку. Освоили абсолютно все сферы».

### Факап №2. Все яйца – в одной корзине

Изначально компания «Марлин» развивала направление выпечки на торговых точках клиента с нуля. «Подогрели рынок, появился спрос. Но 50% оборота было завязано на одном крупном клиен-

те. С приходом на местный рынок федерального производителя наша компания потеряла этого единственного крупного клиента, а значит – и половину выручки. Для нас это было смерти подобно», – вспоминает Екатерина.

Тогда компания в кратчайшие сроки создала отдел продаж, расширила географию поставок и стала предоставлять печи для мини-пекарен вместе с продукцией. Постоянный анализ деятельности конкурентов и работа на опережение привели к взрывному росту продаж и выходу на полки торговых сетей.



# Яндекс Бизнес: как привести клиентов из сети

## 5 вопросов о работе сервиса

По статистике, более 80% пользователей совершают покупки омниканально. «Поэтому если у вас есть офлайн-магазин, ресторан, ателье, парикмахерская или любая другая организация с офисом в городе, и вы думаете, что вам незачем продвигать свои товары или услуги в интернете, то это ошибочное мнение», – говорит Неля Демидович, директор по маркетингу digital-агентства Адикт. Вместе с экспертом будем разбираться в тонкостях современной интернет-рекламы. В этом выпуске расскажем, как устроен и кому подойдет сервис Яндекс Бизнес.

### Вопрос №1. Как продвигаться в сети небольшим фирмам и организациям?

Первое, что приходит на ум, – это, конечно же, разработка сайта или интернет-магазина. Какие страхи за собой влекут такие мысли? «Сайт – это дорого и долго. Я в этом ничего не понимаю». И все это – часто правда. Однако есть и хорошая новость: не каждому бизнесу для продвижения в интернете нужен сайт.

**Неля:** «Сегодня есть несколько сервисов, которые позволяют получать клиентов из онлайн и приводить их в офлайн. Один из них с каждым днем набирает все большую популярность – это Яндекс Бизнес. Этот сервис позволяет завести карточку вашей организации в справочнике на Яндекс Картах и подключить рекламное продвижение с целью привлечения пользователей».

### Вопрос №2. Почему именно Яндекс Бизнес?

Как говорит Неля, специалистам Адикт Маркетинг приходится часто сталкиваться с возражениями от предпринимателей и маркетологов: «В Сибири никто не пользуется Яндекс Картами, все используют 2ГИС». Но, если лет пять назад это утверждение было, может быть, и актуально, то сегодня все обстоит иначе – по одной простой причине.

**Неля:** «Яндекс сегодня – это целая экосистема: Яндекс Лавка, Яндекс Такси, Яндекс Навигатор, Яндекс Плюс с подпиской на музыку и кино, предустановленные браузеры Яндекс на почти всех новых телефонах и многое другое, что в результате завязывается на аккаунте конкретного пользователя и делает для него этот сервис все более удобным. Многие организации сами мотивируют посетителей использовать Яндекс Карты тем, что предоставляют различные промокоды и скидки за отзыв об их организации. И это, кстати, еще одна механика продвижения, с которой можно и нужно работать офлайн-компаниям».

### Вопрос №3. Как работает сервис?

Все достаточно просто – уж точно проще, чем разработка полноценного сайта с нуля. Для начала нужно завести карточку организации на Яндекс Картах. При заполнении эксперты Адикт Маркетинг рекомендуют указать как можно больше информации о своей компании. Помимо названия, адреса и телефона обязательно нужно заполнить анкету, добавить мессенджеры и социальные сети, если таковые имеются, товары или услуги с описанием и стоимостью, видео, фото входа, вывески, интерьер и экстерьер.

**Неля:** «Публикуйте новости, акции вашей компании, укажите условия доставки, если готовы ее предоставить, отвечайте на отзывы пользователей о вашей организации. Представьте, что Яндекс Бизнес – это некая социальная сеть для организаций. Ее профиль нужно всегда поддерживать в актуальном состоянии, чтобы пользователи могли написать, позвонить, найти вашу компанию. Если карточка заполнена хорошо, она получит синюю метку, подтверждающую полноту и актуальность информации об организации. Создать карточку можно самостоятельно или поручить это агентству за символическую сумму».

В процессе ведения рекламы в Яндекс Бизнес в рекламном кабинете собирается статистика по тому, сколько звонков было совершено по вашему



Неля Демидович, директор по маркетингу digital-агентства Адикт

номеру, сколько раз люди перешли в мессенджер, сколько раз построили маршрут до вашей организации офлайн. Также в карточке можно указать уникальное акционное предложение или промокод, по которому далее отслеживать количество клиентов, которые будут его использовать».

### Вопрос №4. Что это дает бизнесу?

После того как карточка организации максимально наполнена необходимой для пользователя информацией, необходимо запустить ее продвижение в Яндекс Бизнес. Оно возможно в нескольких форматах: рекламная подписка, приоритетное размещение, брендированное приоритетное размещение, а также брендированное приоритетное размещение с ROI.

**Неля:** «Для небольших организаций с одним филиалом или офисом в городе рекомендуем подключать первый тип продвижения – рекламную подписку. Этот формат позволит показываться на самых верхних позициях в поиске Яндекс Карт в своей нише, выделит вашу организацию на картах зеленой меткой. Кроме этого, выкупая пакет рекламной подписки внутри сервиса, можно создать рекламные объявления, которые будут «догонять» пользователей, заинтересованных в ваших товарах или услугах, по всему интернету: в поиске Яндекса, на других сайтах, в приложениях – и вести их в карточку вашей организации, где они смогут оставить заявку или сразу построить маршрут до вашей организации. Этот тип размещения позволит привлечь сотни и тысячи пользователей из интернета в вашу офлайн-точ-

ку, рассказать о вашем предложении, «пробустить» ваши продажи».

Если у вас уже ведется полноценное интернет-продвижение (есть сайт, вы используете контекстную и таргетированную рекламу, делаете рассылки, занимаетесь seo-продвижением), рассмотрите пакет от Яндекс Бизнеса с приоритетным размещением. Это позволит приоритизировать вашу карточку в поиске карт и выделиться среди конкурентов при помощи зеленой метки, но опция с рекламными объявлениями, которые «догоняют» пользователей в сети, будет недоступна. За вами останется только аудитория самих Яндекс Карт.

Если же у вас обширная сеть офлайн-заведений в городе или в России и необходима работа над узнаваемостью бренда, подключите формат брендированного размещения. В таком случае пользователь, который вводит запрос по поиску организации в вашей нише на картах, сразу увидит брендированный пин, который будет отличаться от всех других, включая тех, кто выбирает обычное приоритетное размещение. Такие пины наибольшим образом привлекают внимание пользователя и получают хороший отклик, если пользователь уже ранее контактировал с брендом посредством других каналов.

Можно подключить и брендированное приоритетное размещение с ROI (Point of Interest). Это метки в виде логотипа на определенных масштабах в Яндекс Картах без поискового запроса. То есть ваша организация будет показываться любому пользователю, который просто зашел в карты с любым поисковым запросом, независимо от того, относится он к вашей нише или

нет. ROI помогают увеличить количество целевых клиентов, которые совершают действия в профиле компании в Яндекс Картах».

### Вопрос №5. Каковы условия подключения к сервису, сколько это стоит?

Стоимость продвижения в сервисе Яндекс Бизнес для каждой организации – своя. Все зависит от формата рекламы, от того, сколько конкурентов находится рядом с вами, от спроса в вашей нише. Сделать расчет бюджета можно самостоятельно через прогноз стоимости от Яндекс Бизнес или заказать его у агентства: эта услуга будет бесплатной.

**Неля:** «Первое, на что необходимо обратить внимание, – рекламную подписку можно подключить в трех вариантах бюджета: минимальный, оптимальный и максимальный. Исходя из того, какой бюджет вы выберете, вы получите больше или меньше трафика в карточку организации, а значит – и потенциальных покупателей в свой магазин. Наша личная рекомендация – подключать оптимальный или максимальный пакет продвижения. На минимальном бюджете эффект от продвижения в некоторых высококонкурентных нишах будет весьма сложно ощутить».

Второе – для запуска продвижения нужно оплатить Яндексу пакет на 90, 180 или 360 дней. Наиболее выгодно оплачивать пакет сразу на год (360 дней): на него предоставляется скидка в 25%, что позволяет прилично сэко-

номить на продвижении. К примеру, если пакет на 90 дней стоит 25 200 рублей, то в месяц вы платите 8 400 руб. Если же вы покупаете пакет на 360 дней, и его стоимость со скидкой составляет 75 600 руб, то в месяц вы заплатите всего 6 300 руб.

Кстати, опция «купить годовой пакет, но оплачивать его ежемесячно», тоже доступна – правда, не в самом сервисе, а через партнеров Яндекса или сертифицированные агентства по Яндекс Геоперформансу. Наше агентство Адикт – на данный момент единственное<sup>1</sup> в Иркутске, получившее такую сертификацию. В связи с этим мы хотим помочь представителям малого и среднего бизнеса нашего города протестировать данный инструмент с наименьшей финансовой нагрузкой: мы предоставляем возможность оплаты сервиса Яндекс Бизнес раз в месяц. Кроме того, мы часто проводим всевозможные акции в поддержку малому и среднему бизнесу. Например, в подарок всем, кто нас будет читать и решит использовать этот вид привлечения клиентов для своего бизнеса, мы подготовили промокод, по которому можно будет заказать настройку и сопровождение рекламы в Яндекс Бизнес со скидкой 30%. Все, что нужно будет сделать, – это позвонить нам или оставить заявку на нашем сайте, указав промокод БИЗНЕС30».

adictmarketing.ru



Примечание: 1. [yandex.ru/adv/contact/agencies?country=225&city=63&certificate=geomapadv&budget=&budgetOrder=](http://yandex.ru/adv/contact/agencies?country=225&city=63&certificate=geomapadv&budget=&budgetOrder=)

## Ниши, для которых Яндекс Бизнес – «маст хэв»

1. Рестораны, кафе, пекарни
2. Бары, караоке, ночные клубы
3. Гостиницы, отели, хостелы
4. Магазины одежды, обуви
5. Ювелирные магазины
6. Сувенирные лавки и магазины подарков
7. Услуги ремонта техники, обуви, одежды, часов
8. Спортзалы
9. Салоны красоты, косметологи, парикмахерские, массажные салоны
10. Стоматологические клиники и другие частные медицинские клиники
11. Автосалоны, автомойки и автосервисы
12. Автошколы
13. Школы дополнительного образования для детей, кружки и частные детские сады
14. Химчистки
15. Магазины стройматериалов, сантехники, товаров для ремонта
16. Мебельные магазины
17. Аптеки

## КЕЙС

### Стабильный поток клиентов – с нуля

В Адикт Маркетинг обратился офлайн-магазин «Охота и туризм» из Уфы. На старте работ у клиента была практически пустая карточка в Яндекс Картах с нулевой посещаемостью.

#### Что сделали?

- Отредактировали карточку организации.
- Максимально заполнили ее всей полезной для пользователя информацией.
- Получили синюю метку о том, что данные актуализированы.
- Подключили рекламу в Яндекс Бизнес с оптимальным пакетом продвижения.
- Через три месяца переподключили на максимальный пакет продвижения.
- Во время продвижения актуализировали товары в витрине исходя из спроса на сезонные товары для туризма.
- Постоянно актуализировали акцию для пользователей Яндекс Карт.
- Выдали рекомендации и помогли в работе с отзывами от пользователей.

#### Каких результатов достигли?

##### За октябрь-декабрь 2023 года:

- 1102 построенный маршрута до магазина;
- 76 кликов по номеру телефона;
- 23 перехода клиентов в мессенджеры.

Клиент дал обратную связь, что видит отдачу от продвижения: многие люди приходят в магазин, спрашивают про акцию, которую увидели на картах, стало больше звонков (до этого телефон молчал). Предприниматель решил усилить продвижение и подключить максимальный пакет продвижения, так как впереди был сезонный спад спроса на товары.

##### За январь-март 2024 года:

- 1505 построенный маршрута до магазина;
- 78 кликов по номеру телефона;
- 48 переходов клиентов в мессенджеры.

Таким образом, благодаря сервису Яндекс Бизнес клиент, начав с нуля, получил постоянный и стабильный поток клиентов.



Дмитрий Ишевский:  
«Борьба за покупателя  
усиливается»

26

Елена Любансин:  
«Мы постоянно работаем  
над снижением издержек»

27

«Рынок труда стал  
абсолютно свободным». Как «Слата» ищет кадры и заботится о сотрудниках

27

Готовая еда, СТМ, «Вкусы Азии»: какие новинки появятся в ассортименте «Слаты»

28

Слата Марафон:  
как прошел традиционный  
праздник бега в Иркутске

28



## Больше чем бизнес

Последние годы стали для продуктового ритейла настоящей проверкой на прочность. Несмотря на турбулентные времена, торговым сетям «Слата» и «ХлебСоль» удается показывать феноменальные результаты. Что помогает в борьбе за внимание покупателей? Как ритейлер решает проблему кадрового голода? Какую роль торговая сеть играет в жизни города и зачем каждый год проводит масштабный праздник бега для иркутян? Об этом и многом другом мы побеседовали накануне Дня торговли с топ-менеджерами «Слаты» и «ХлебСоли».



# «Борьба за покупателя усиливается»



“

«Слата» показывает феноменальные результаты благодаря работе всей команды. 2023 год был лучшим за всю историю торговой сети: мы улучшили свои показатели относительно 2022 года на 100%. В 2024-м позитивный тренд продолжается.

– Дмитрий Ишевский, управляющий директор сетей «Слата» и «ХлебСоль»

## РОСТ В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

Дмитрий, некоторые аналитики говорят, что покупательский спрос вернулся на траекторию уверенного роста. Так ли это? Чувствуете позитив?

– Действительно, можно говорить о позитивных признаках: с осени прошлого года мы наблюдаем приток новых покупателей. В этом году за пять месяцев трафик в формате супермаркета увеличился на 3%. В дискаунтерах «ХлебСоль» прирост также удержался в положительных значениях – на уровне 1%. И в июне эта тенденция продолжилась.

Это в том числе большая работа всей команды, которая, несмотря на всю турбулентность в экономике в последние четыре года, чутко улавливает меняющиеся тренды в ритейле, быстро на них реагирует и показывает отличные результаты.

Турбулентности меньше, кажется, не становится. Вновь выросла ключевая ставка, нас ждут новые налоги, валютный рынок преподносит сюрпризы. На этом фоне какие вызовы для компании вы видите в 2024 году, как справляетесь с ними?

– Самый главный вызов – удержать покупателя. Конкуренция в ритейле региона, борьба за покупателя усиливается.

Мы привлекаем своих потребителей не только за счет лояльного ценообразования – мы стремимся дарить людям эмоции: придумываем новые фестивали, вовлекающие акции. Конечно, работаем с ассортиментом, вводим новые позиции, усиливаем те категории товаров, которые генерируют трафик.

Например?

– Мы активно развиваем категорию фруктов и овощей, молочный ассортимент, направление алкомаркета.

Еще один вызов сегодня – удержание сотрудников. Как справляетесь с этой задачей?

– Корректируем наши корпоративные программы, пересматриваем оплату труда – в июле у нас будет уже вторая индексация зарплат в этом году. Иными словами, мы готовы инвестировать в персонал.

Есть и другие вызовы. Например, логистика. Ситуация в коммерческих перевозках остается нестабильной: прямое транспортное сообще-

«Сегодня перед ритейлом стоят две глобальные задачи – удержать покупателя и удержать кадры», – говорит управляющий директор сетей «Слата» и «ХлебСоль» Дмитрий Ишевский. По его словам, «Слате» сегодня удастся не только успешно конкурировать с другими супермаркетами, магазинами у дома и фруктовыми лавками, но и показывать рост трафика и чека. Что помогает достигать хороших результатов? Как ритейлер меняется для сотрудников и покупателей? И почему стремится дать не только доступные цены, но и яркие эмоции?

ние с Европой по-прежнему отсутствует, есть проблемы с расчетами с китайскими партнерами, ощущается нехватка автопарка и водителей, экспедиторов. Этим пользуются транспортные компании – взвинчивают тарифы на свои услуги.

Что вы делаете в этой ситуации?

– На самом деле, мы предвидели такой сценарий еще в прошлом году, поэтому решили сокращать долю аутсорсинга в перевозках и серьезно увеличивать собственный автопарк. Закупили достаточно большое количество грузовиков. И в этом году, когда федеральные компании столкнулись с удорожанием логистики в среднем на 10-15%, а некоторые – до 20% по сравнению с прошлым годом, мы уложились в минимальные 4%.

Еще один вызов – подготовиться к Новому году. Мы должны дать покупателям еще больше вкрасотей и эмоций к праздникам.

Уже планируете Новый год?!

– Более того, планируем, как будем работать после праздничного ажиотажа. В этом году у нас в сети супермаркетов проходила крутая акция с птичками «Веселые друзья». Благодаря ей наш товарооборот вырос более чем на 100 миллионов рублей. Мы учли этот опыт и уже придумали, что сделаем в феврале-марте 2025 года. Раскрывать карт не стану, скажу только, что это будет мега-сюрприз для покупателей, какого еще никто не устраивал.

## БОЛЬШИЕ ПОБЕДЫ И БЕЗУМНЫЕ ИДЕИ

Продуктовый ритейл, с одной стороны, – достаточно консервативная отрасль. С другой, в последние четыре года ей пришлось стремительно меняться. Какие перемены больше всего вас поразили?

– Прежде всего – мы смогли забрать покупателя у фруктовых лавок. Это не просто

перемена, а большая победа. До последнего времени торговые сети проигрывали мелким фруктовым магазинчикам и ларькам предпринимателей из ближнего зарубежья. В ассортименте, в качестве продукции и часто в цене.

Но в 2023 году мы кардинально поменяли ситуацию. Нарастили объем прямого импорта фруктов – например, собственные поставки из Китая увеличились почти на 40% относительно 2021-2022 годов. За счет больших объемов мы выигрываем в цене. Кроме того, мы научились хранить продукцию: распределительные центры стали более технологичными, там лучше соблюдается температурный режим. А сотрудники постоянно отслеживают качество товара.

Теперь покупателям гораздо удобнее брать весь плодоовощной фреш в супермаркете: не нужно заходить еще в два-три магазина, чтобы отдельно купить хлеб, молоко и еще что-то. Именно за счет фруктов и овощей нам удалось серьезно нарастить трафик в супермаркеты и дискаунтеры. По статистике, в чеке потребителя на эту категорию товаров обычно приходится до 50%.

Какие еще изменения произошли в ассортименте торговых сетей?

– Мы вводим много новинок, сделали акцент на детский ассортимент. Пробуем даже такие безумные идеи, как продажа велосипедов – и в «Слате», и в «ХлебСоли». Как оказалось – это именно то, что было нужно покупателям, они хорошо отреагировали на эти изменения.

В следующем году пойдём ещё дальше – у нас появятся детские велосипеды, мотороллеры, электрические самокаты. И цена будет даже интереснее, чем у крупных маркетплейсов – у нас большой опыт работы с Китаем, да и транспортное плечо до границы короче. Поэтому мы можем быстро реагировать на спрос, на предложения поставщиков и привозить товар по шикарным ценам.

## КОМПАНИЯ С ДУШОЙ

Второй год «Слата» работает в составе X5 Group. Что изменилось для компании? Что изменилось для потребителей?

– В результате слияния с X5 мы централизовали федеральные поставки. За счет этого мы получаем наиболее выгодные цены от поставщиков – соответственно, можем предложить хорошие цены и покупателям. Мы теперь выкладываем товар совершенно по-другому – это касается и «ХлебСоли», и «Слаты». Благодаря X5 мы смогли улучшить условия эквайринга.

Вместе с тем, компания, как и прежде, операционно управляется людьми, которые работали в «Слате» и до слияния. Команда топ-менеджеров осталась практически неизменной. Все это вкрупне позволяет «Слате» показывать по-настоящему феноменальные результаты. Я уже говорил, что 2023 год был лучшим за всю историю торговой сети: мы улучшили свои показатели относительно 2022 года на 100%. В 2024-м позитивный тренд продолжается.

Что, на ваш взгляд, значит «Слата» для города, для региона?

– Это, прежде всего, местная, иркутская компания. Поставщики нас знают и нам доверяют, покупатели нас любят, а мы, в свою очередь, действительно знаем и любим своего покупателя, готовы меняться для него, баловать.

В каком-то смысле «Слата» – это больше, чем просто бизнес. Возьмем тот же Слата Марафон, который стал одним из главных городских событий лета. К нам сейчас едут из других городов, других регионов, даже стран. «Слата» – это компания, у которой есть душа, и эту душу она передает городу, горожанам, покупателям.

Материалы сюжета: Елена Демидова



Ирина Береснева, Елена Любансин, Дмитрий Ишевский, Ирина Патис

Фото А.Федорова



# «Рынок труда стал абсолютно свободным»

## Как «Слата» ищет кадры и заботится о сотрудниках

«Забота для нас – ключевое. Компания заботится не только о внешних клиентах, но и о внутренних – своих сотрудниках, – говорит Ирина Патис, директор по персоналу и организационному развитию торговых сетей «Слата» и «ХлебСоль». – Когда мир живет в условиях неопределенности, нам хочется донести: у нас надежно, мы можем помочь сотрудникам жить стабильно». О кадровом голоде, дисбалансе на рынке труда и о том, почему работа в «Слате» для многих – это больше, чем просто работа, – в нашем материале.



“

**Забота для нас – ключевое. Компания заботится не только о внешних клиентах, но и о внутренних – своих сотрудников**

### «МЫ РАСШИРИЛИ ГРАНИЦЫ»

Как говорит Ирина, особенность сегодняшнего рынка труда в том, что он стал абсолютно свободным.

– Раньше отрасли делили кандидатов между собой: у ритейла были одни требования и один контингент, у технологических компаний – другой, у производственников – третий. А сейчас все готовы брать кандидатов даже без опыта. И мы не исключение. Мы расширили границы поиска, включив несколько не всегда очевидных категорий:

**Студенты.** Мы активно привлекаем учащуюся молодежь. Для них работа в магазине – это хороший уровень заработка, возможность совмещать учёбу и работу. Мы готовы под каждого выстраивать индивидуальный график и на учебное время, и на летний период.

**Школьники.** Этот несколько забытый ресурс оказался огромным подспорьем для нас. Ребята с удовольствием приходят работать – так они могут стать самостоятельными в расходах. А мы держим в уме, что это наши потенциальные работники в будущем. Они станут студентами, они станут родителями, им нужны будут дополнительные доходы. Мы в любой момент сможем обеспечить их надёжным заработком и определённым постоянством в жизни.

**Инклюзивный найм,** люди с ограниченными возможностями здоровья. Мы также готовы разрабатывать индивидуальный график, предоставлять рабочее место, соответствующее запросам человека и его возможностям. Люди с определёнными ограничениями не всегда могут найти себя в жизни, а мы готовы пойти им навстречу и помочь.

**Самозанятые.** Мы выходим на платформу для этой категории работников, публикуем свои потребности. Самозанятые откликаются, могут отработать несколько часов, могут работать у нас достаточно долго.

мы не готовы смотреть, – это «полосатые воротнички», контингент исправительных колоний. Для нас клиенты и их комфорт в наших торговых точках всё-таки важнее.

**«БЕСКОНЕЧНО ЗАЛИВАТЬ» ДЕНЬГАМИ ДЕФИЦИТ НЕВОЗМОЖНО»**

Гонка зарплат – реальное явление в определенных отраслях. Но ни одна компания не имеет неограниченной возможности «заливать» деньгами любую проблему, считает Ирина Патис.

– Мы искали конкретные болевые зоны, конкретную категорию персонала, где сможем инвестировать в индексацию зарплат с наибольшей эффективностью. Уже в этом году мы провели две индексации для торговли: первая прошла 1 мая, вторая – в июле. Серьезное повышение заработных плат – порядка 19% – с 1 июля мы устроили и для логистического комплекса.

Мы работаем не только на привлечение сотрудников, но и на удержание. В этом плане показала свою эффективность так называемая доплата за стаж – в зависимости от того, сколько человек у нас работает, начиная от 6 месяцев, он получает прибавку к зарплате. Например, после 4 лет работы постоянная доплата будет примерно пять тысяч рублей.

Этой весной мы немного доработали программу для привлечения наших бывших сотрудников, которые ушли из компании. В мае и июне тем, кто возвращался, сохраняли ранее наработанный стаж и все доплаты за него. Таким образом за два месяца мы вернули более 180 человек.

Но, кроме финансовых, мы используем и такие инструменты привлечения, как корпоративный транспорт на работу и обратно, материальная помощь в трудной жизненной ситуации, а для многодетных семей предоставляем льготные путевки для детей в летние лагеря. Не устану повторять, что мы официальный работодатель, мы предоставляем всё, что оговорено трудовым законодательством: отпуска, медицинские осмотры за наш счёт и т.п.

### «ИЗ ГРУЗЧИКОВ – В ТОПЫ»

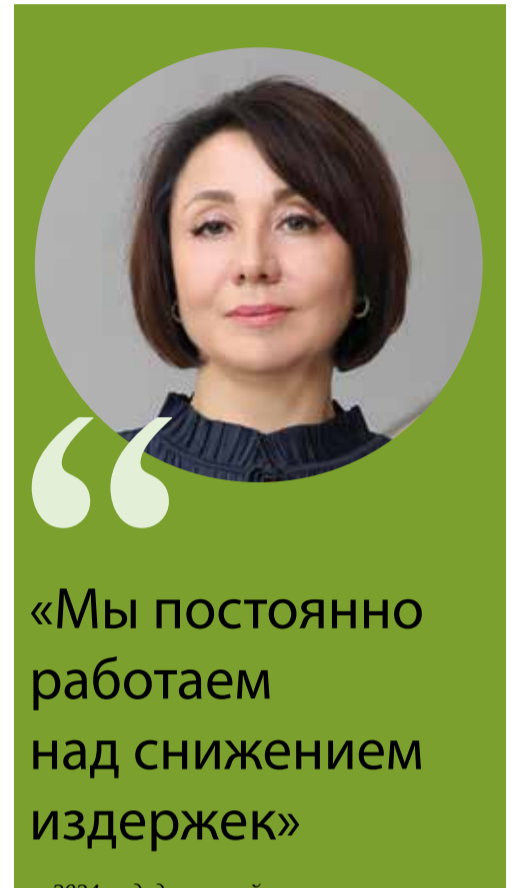
На удержание сотрудников хорошо работает программа развития карьерного трека «Стань заместителем директора магазина». В ней любой сотрудник из линейного персонала может заявиться на должность замдиректора.

– Мы проводим отбор, обучение – у нас есть так называемые магазины-школы, где соискатели проходят адаптацию, – и утверждаем в должности. Отработав три месяца, они получают разовое вознаграждение – достаточно большую сумму как знак того, что мы верим в человека, готовы работать с ним дальше. Директоров магазинов мы готовим по такой же схеме.

И, конечно, мы транслируем принцип «мы – вместе, мы – партнёры» через наши корпоративные мероприятия. Строго говоря, такие мероприятия и такой подход направлены не только на «внутреннего клиента», но и в принципе на весь город.

### КСТАТИ

В Иркутской области спрос на линейный персонал в ритейле по сравнению с прошлым годом вырос на 30%, а количество резюме сократилось на 19%.



“

**«Мы постоянно работаем над снижением издержек»**

*2024 год для ритейла оказался не проще предыдущего: к традиционным уже вызовам: рост отпускных цен, сложности в логистике, дефицит на рынке труда – добавились новые вводные: скачки курсов валют, инфляция, высокие процентные ставки. Как «Слата» справляется с ними и добивается большей эффективности, рассказала финансовый директор компании Елена Любансин.*

Чтобы минимизировать негативные последствия инфляции, торговая сеть находится в постоянном диалоге с поставщиками, внимательно контролирует подтяжку закупочных цен, переходит на прямые контракты с производителями. «Также мы применяем кластерное ценообразование, что позволяет устанавливать оптимальные розничные цены в магазинах в зависимости от района и конкурентного окружения наших торговых точек, – говорит Елена. – Были опасения, что из-за роста ключевой ставки население станет меньше тратить, переориентируется на сценарии сбережения. Но, как показала практика, люди хоть и больше сберегают, но и на повседневные нужды тратят тоже больше».

По словам Елены, «Слата» постоянно работает над повышением эффективности: с помощью роста LFL продаж сокращает издержки, изменяет процессы для уменьшения потерь товаров в магазинах, реализует проекты по автоматизации операционных процессов в магазинах, в бэк-офисе, проводит мероприятия для рационального использования энергоресурсов, внедряет новые технологии. «Например, сейчас работаем над тем, чтобы покупатели в приложении «Моя Слата» имели возможность оплачивать покупки с помощью qr-кода. Это позволит снизить издержки на квайринг».

В феврале сети, работающие с зарубежными поставщиками, столкнулись с проблемами в расчетах, говорит Елена Любансин. «Нам было проще – по импортным контрактам из Средней Азии и Казахстана мы рассчитываемся рублями, а с Китаем большинство контрактов у нас в юанях. Хотя теперь 10-20 дней на прохождение платежа – уже норма. Список банков, которые вводят ограничения на поступление средств из России, постоянно меняется, мы стараемся оперативно работать с поставщиками, предлагаем им открывать новые счета в новых банках. Рассматриваем возможность открытия нашими партнерами счетов в ВТБ-Шанхай».





## Готовая еда, СТМ, «Вкусы Азии» Какие новинки появятся в ассортименте «Слаты»

Среди трендов, которые будут определять развитие торговых сетей на ближайшие годы, ритейлеры отмечают растущий интерес покупателей к готовой еде, собственным торговым маркам сетей, промо-акциям и уникальному ассортименту. Как «Слата» работает с этими направлениями, каких новинок на полках торговой сети ожидать иркутянам и как компания намерена выстраивать ценовую политику?

### АЗИЯ «ЗАШЛА»

Ирина Береснева, коммерческий директор сетей «Слата» и «Хлеб-Соль», напомнила, что еще в прошлом году в торговых залах «Слаты» появились специально выделенные полки с товарами из Юго-Восточной Азии: снеками, соусами, лапшой быстрого приготовления. Пилотный проект «Вкусы Азии» оказался настолько успешным, что в этом году сеть расширила его до двух стеллажей, дополнив предложение бьюти-продукцией – уходовой косметикой, а также товарами для дома.

«Мы решили продолжать этот тренд и знакомить нашего покупателя с другими кухнями мира. Так возникла идея фестивалей. Мы уже провели фестивали «Россия» и «1001 вкус Востока», – рассказывает Ирина. – Завершим год продукцией Средиземноморья».

Еще один акцентный проект «Молодёжка» стал ответом на модное веяние среди популярных блогеров создавать коллаборации с производителями товаров и выпускать продукцию со своими логотипами. «Чтобы наши юные покупатели не искали такие товары по всему торговому залу, мы также сформировали выделенную выкладку», – поясняет Ирина.



Фото А. Федорова

### ГОТОВАЯ ЕДА – ВСЕГДА «ДА»

Тренд на готовую еду пришел из Москвы в Иркутск с некоторым опозданием. Тем не менее востребованность этого предложения растет. Однако торговые сети столкнулись с тем, что в регионе не хватает производителей готовой еды. Поэтому в сети «Слата» приняли решение развивать собственное производство салатов, горячих блюд и т.п.

По словам Ирины Бересневой, эта категория товаров демонстрирует неплохую динамику продаж – около 20%. «Новое развитие получит и направление выпечки. Мы меняем не только ассортимент, но и сам подход: оборудуем несколько магазинов пекарнями полного цикла и будем не просто допекать замороженные полуфабрикаты, а с нуля готовить свежий хлеб прямо на месте», – отмечает коммерческий директор торговых сетей «Слата» и «ХлебСоль».

Старт продаж назначен на конец третьего квартала. Помимо хлеба

торговая сеть анонсирует обновление ассортимента мелкоштучной продукции, сладкой и несладкой выпечки.

### БОЛЬШЕ СВОЕГО

Обе сети продолжают активно развивать линейку товаров под собственными торговыми марками. Из примерно 700 товаров СТМ порядка 20% – это новинки, которые появились за последний год. «Премьерой» 2024 года стал бренд «Иркурочкино» – охлажденная и замороженная курица и деревенские витаминизированные яйца.

«СТМ не обойдут и молодежный сегмент. В категории сладких напитков появится новая альтернатива популярным газировкам с различными вкусами и интересным дизайном этикеток в стиле граффити», – добавляет Ирина Береснева.

Компания запускает СТМ и в популярной категории кормов для животных – здесь низкий ценовой сегмент планируют пополнить уже знакомой покупателям торговой маркой «Простой выбор».

### РАБОТА НАПРЯМУЮ

Развитие прямого импорта позволяет «Слате» увеличивать ассортимент эксклюзивных товаров и предлагать своим покупателям привлекательные цены на многие позиции. «Если в 2023 году доля собственного импорта в нашем ассортименте составляла 1%, то за 5 месяцев 2024 года достигла уже 2,5%», – подчеркивает Ирина Береснева.

В числе активно растущих направлений – прежде всего фрукты и овощи. А кроме того, промышленные товары: новгородный ассортимент, товары для летнего отдыха. В том числе такая достаточно неожиданная для формата супермаркета, но, как оказалось, востребованная позиция, как велосипеды и самокаты.

«В этом году мы начали активнее работать и с крупными федеральными поставщиками, переводить часть из них на прямые отгрузки в наш собственный распределительный центр. Это повышает представленность товара на полке и сулит интересные ценовые предложения, в том числе для промо-акций», – резюмирует коммерческий директор торговых сетей.

## Слата Марафон:

Заряженные, бодрые, бегущие... Более 3600 человек – взрослых и детей, мужчин и женщин – вышли 23 июня на старт Иркутского международного Слата Марафона. Традиционное спортивное событие в этом году вызвало небывалый ажиотаж: регистрацию закрыли за 12 дней до забега! Как за шесть лет марафон, организованный «Слатой», превратился в большой общегородской праздник и стал частью Иркутска? Почему сюда приходят семьями, компаниями, целыми бизнесами? Газета Дело побеседовала с организаторами и участниками.

### АЖИОТАЖНЫЙ СПРОС

23 июня на площади у памятника Александру III с самого раннего утра было многолюдно: в шестой раз здесь проходил Слата Марафон. На выбор участникам предлагали четыре дистанции – мини-марафон (10 км), полумарафон (21 км), самая популярная и массовая Слата Фан-ран и северная ходьба (3 км) и Слата Kids\* (1 км) для детей от 3 до 8 лет. Марафонской дистанции в этом году не было из-за повышенных требований безопасности.

Всего на старт вышли 3667 человек из трех стран – России, Китая, Кыргызстана, 14 российских регионов, 70 муниципальных образований Иркутской области, более 500 организаций, предприятий и беговых сообществ. Самому маленькому участнику было всего 2 года, самому старшему – 85 лет. Любопытно, что в этом году на главном беговом празднике региона была уникальная гендерная составляющая: 50% мужчин и 50% женщин. Обычно существенно преобладает сильный пол.

Как рассказали организаторы, слоты на участие в Слата Марафоне закончились за 12 дней до события. Был просто лавинообразный спрос. Каждый день пакеты участника соревнований «таяли» сотнями. До самого старта желающие участвовать в забеге обрывали все телефоны, писали во все мессенджеры...

«Мероприятие из года в год становится все лучше, – отметил на открытии основатель компании «Слата», председатель совета директоров ГК «Сибирское товарищество» Вячеслав Заяц. – Марафон стал праздником спорта и праздником нашего города, который собирает огромное количество людей. Рад видеть вас всех заряженными, бодрыми, бегущими!»

«Такие спортивные мероприятия объединяют единомышленников и показывают, что массовая физическая культура и спорт доступны, сохраняют заложенные спортивные традиции, а также вовлекают в ведение здорового образа жизни детей и молодежь. И мы прикладываем все

усилия, чтобы Слата Марафон вошел в ежегодную историю города не только как массовое беговое событие, но и как семейный праздник», – добавил управляющий директор торговой сети «Слата» Дмитрий Ишевский.

### БИЗНЕС ВЫБИРАЕТ СПОРТ

Иркутский Международный Слата Марафон в очередной раз объединил всех: и профессиональных бегунов – их, конечно, было видно издалека, и любителей. Взрослые, дети, пенсионеры – бежали все. Опытные слата-марафонцы тепло приветствовали друг друга, подбадривали новичков. Все улыбались, радовались друг другу и общему делу.

Спортивное событие вошло в календари многих иркутских компаний: на старт вышли команды из предприятий самых разных отраслей – от ритейлеров до строителей, от энергетиков до банкиров. Готовились тщательно: единая форма, символика, флаги, группы поддержки. И никакой конкуренции!

Как рассказала перед стартом забега директор по малому бизнесу Альфа-Банка в Иркутской области Ольга Юскова, спорт – неотъемлемая часть корпоративной культуры компании. «Пропустить одно из самых масштабных спортивных мероприятий города мы не могли. Это уникальная площадка как для профессиональных бегунов, так и для новичков, ведь здесь важен не столько результат, сколько единство большой команды и дружеская атмосфера, которую создают люди, вовлеченные в спорт. Благодаря этой атмосфере, живописному маршруту и желанию улучшить свои спортивные результаты интерес к забегам растет».

Пожалуй, после «Слаты» (более 200 человек) одной из самых многочисленных стала команда от группы компаний Эн+ – 70 человек из Иркутска, Ангарска и Черемхово, среди которых есть и профессиональные бегуны. «Марафон формирует сообщество людей по интересам, – прокомменти-

## Фестиваль кавказских товаров стартовал в «Слате»

В этом году сеть супермаркетов «Слата» предлагает покупателям новый ассортимент. С 10 июня стартовал фестиваль под названием «Пленительный Кавказ», и продлится он до конца лета.

В этом году сеть супермаркетов «Слата» проводит тематические фестивали кухонь разных стран, предлагая покупателям познакомиться с новым ассортиментом. А то, что особенно оценили покупатели, сеть оставляет на постоянные продажи. С начала года уже прошли фестивали русской и восточной кухонь.

В июне стартовал фестиваль под названием «Пленительный Кавказ». Товары будут представлены на «холодных» полках.

«Из Армении мы привезли соки, воды и компоты из кизи-

ла, айвы и фейхоа, из Грузии – варенье из айвы, грецкого ореха, инжира, белой черешни; минеральную воду и лимонады. На полке будут представлены шашлык и такие соусы, как сацебели, ткемали, гранатовый и другие; молочная продукция – айран, тан; сыры – чечил, сулгуни; мясные деликатесы и овощная консервация. Всего около 75 товаров», – поделилась заместитель коммерческого директора торговой сети «Слата» Наталья Рудова.

Специалисты сети отметили, что те товары, которые попали

в лидеры продаж, остаются на постоянную продажу. К примеру, после прошедших фестивалей на полках остались квашеная капуста с клюквой, мясные деликатесы и холодец, а из восточной сладкой жизни – печенье, ореховая паста и фисташковая халва.

В этом году «Слата» будет удивлять разнообразием предложений и вкусов. Как отмечают специалисты, покупатели оценили такой подход, потому как это позволяет быстро найти товар по нужной тематике и разнообразить гастрономический

опыт. К примеру, это товары из азиатских стран, которые представлены на полках «Вкусы Азии», трендовые предложения на полке «Молодежка», товары от местных производителей и фермеров, тематические фестивали по странам.

Всего в 2024 году запланировано пять фестивалей, в каждом из них будет представлена своя тематическая продукция. В проекте участвуют 44 супермаркета в городах Иркутске, Ангарске, Братске и Шелехове. Подробнее – на сайте [www.slata.ru](http://www.slata.ru).





# праздник для города и его гостей



Фото предоставлены организатором

рвала Мария Дубровина, начальник отдела по коммуникационным и социальным проектам компании Эн+ в Иркутской области. – У нас очень много сотрудников, и у каждого свои увлечения. Такие мероприятия дают нашим коллегам возможность пообщаться вне работы. Очень благодарна организаторам Слата Марафона, потому что нечасто в Иркутске проходят спортивные мероприятия такого масштаба. Причем, это мероприятие организовано не государством, а бизнесом. И это очень здорово. Посмотрите, сколько людей сюда приходит. Фантастически круто! Все красивые, спортивные, воодушевленные».

Чуть поодаль готовилась к забегу другая команда – из компании «Деметра» – порядка 20 человек, среди которых молодые менеджеры, бухгалтеры и специалисты отдела кадров со стажем. «Лично для меня Слата Марафон – один из первых беговых стартов, в которых я начал участвовать, – поделился генеральный директор компании «Деметра» Александр Степанов. – Обычно бегаю 21 км, но в этот раз решил пробежать мини-дистанцию, потому что в мае уже преодолел длинный марафон. Вдохновляю своих сотрудников личным примером. Вообще беговые старты – самые популярные и массовые, потому что доступны для всех. Слата Марафон сегодня – настоящий праздник бега, который заряжает и поднимает настроение».

Группа компаний, куда входит alfa Development, участвует в Слата Марафоне уже в пятый раз. В этом году команда вошла в топ-15 по числу бегунов: представители компании – 51 человек – были на всех дистанциях, к забегу присоединились и дети сотрудников. «Спорт для нашей команды очень важен, – рассказали участники забега. – У нас есть своя футбольная команда, мы проводим собственную спартакиаду. А сотрудников, которые занимаются спортом, поддерживаем. Например, у нас работает Кристина Машинская, игрок женской команды «Сибскана», обладательница Кубка мира, многократная чемпионка России. Слата Марафон – одно из главных спортивных событий города, здорово, что праздник такого уровня проходит в Иркутске».

## МАМА, ПАПА, Я – СПОРТИВНАЯ СЕМЬЯ

Перед стартом самых сложных забегов – на 10 и 21 км – участники разминались, разогрелись: одни ходили, укутавшись в плед, другие бегали по перекрытой улице Карла Маркса. Мини- и полумарафоны стартовали в 9 утра. Порядка 1,3 тыс. человек – мужчины и женщины разных возрастов – устремились по бульвару Гагарина. Кому-то нужно было совершить до финиша два круга по 5 км, а кому-то – четыре.

Самым массовым, как всегда, стал забег на короткую дистанцию в 3 километра. Фан-раны – соревнования не ради победы, а ради участия, ради удовольствия. Это расстояние можно пробежать или пройти пешком. Здесь не нужна никакая-то особая подготовка, поэтому в забеге участвуют и новички, и пожилые люди с палками для северной ходьбы, и семьи с детьми.

«Лично я не спортсмен, и бегаю только потому, что есть Слата Марафон, – говорит Анастасия Горбунова, специалист по связям с общественностью компании «Фармасинтез». – Бегаем всей семьей на дистанции 3 км – я, муж, дочь и маленький четырехлетний сын. Медленно преодолеваем дистанцию, потому что ребенка иногда приходится нести на руках, где-то идем пешком. Главное – хорошо и весело проводим выходной. От нашего предприятия нынче бегут 20 человек. И для нас такое событие – это, прежде всего, общение единомышленников, возможность провести время с пользой. Слата Марафон зарекомендовал себя как настоящий городской праздник, с удовольствием приезжаем и участвуем».

Перед забегом для участников Фан-рана и тех, кто пришел их поддержать, прошла веселая зарядка под энергичную музыку. А в 10 часов дали старт для почти 2 тысяч участников. В первых рядах – те, кто хочет одержать победу, позади – те, кто участвует для себя. Бежали аккуратно, не толкаясь, чтобы не мешать друг другу. Кстати, многие марафон-

цы начинали именно с Фан-рана. Сначала бегали просто так, потом стали тренироваться, преодолевать себя и брать более длинные дистанции. Самый последний старт был дан маленьким участникам Слата Марафона. Дистанция Слата Kids протяженностью 1 км вновь собрала около 500 детей.

К завершению Слата Марафона на улице распогодилось – пригрело солнышко. Все уходило с праздника счастливые. Победители уносили заслужен-

ные медали, грамоты, призы и ценные подарки от организаторов и спонсоров. Как и в прошлые годы, каждый участник марафона получил медаль фини-

шера. В этот раз на ней был отчеканен портрет Якова Похабова.

Иван Рудых

\* Kids = Kids

## В ЦИФРАХ

Слата Марафон в 2024 году – это:

- 3667 участников из трех стран – России, Китая Кыргызстана
- 2 года – возраст самого маленького участника
- 85 лет – возраст самого старшего бегуна
- 50% мужчин и 50% женщин

## «Ты сможешь!»

Принимают участие в Слата Марафоне и сотрудники самой торговой сети. Как призналась директор по развитию продаж «Слаты» Юлия Климова, для нее спортивное событие стало личным вызовом и личной победой: на первых стартах она пробежала 3 километра «и чуть не умерла», а теперь легко одолевает полумарафон.



Слата Марафон Юлия Климова называет судьбоносным событием. «Я была человеком неспортивным, тем не менее так увлеклась подготовкой марафона, что решила и сама пробежать 3 километра, – рассказывает Юлия. – Пробежала – чуть не умерла. Так устала, язык на плече (улыбается). Думала: «Как же это сложно! А как бегут 10, 20 километров?!» Мне казалось, это за гранью возможного. Но я поставила себе цель пробежать 10 км на следующий год».

Сказано – сделано. Юлия начала тренироваться. Взяла с собой несколько человек, чтобы было нескучно. Постепенно другие бегать перестали, а она продолжала тренировки, даже зимой. Было сложно, но оно того стоило. «10 километров на втором Слата Марафоне я пробежала. Помню, на последних километрах сил уже просто не было, но я повторяла себе: «Ты сможешь, ты сможешь». И смогла. Это моя величайшая личная победа. На третьем Слата Марафоне я пробежала уже 21 километр. Это было что-то невероятное! Теперь я участвую и в других забегах, спорт стал частью моей жизни».

## «Иркутск идет своим путем»

«Интерес к здоровому образу жизни среди иркутян за последние годы сильно вырос», – говорит Артем Детышев, руководитель оргкомитета «Марафоны БАМ». Мы поговорили с экспертом об уникальности Слата Марафона, о том, можно ли вывести его на новый уровень и что для этого нужно.



По словам Артема Детышева, интерес к здоровому образу жизни в Иркутске сильно возрос за те годы, что проходит Иркутский Слата Марафон. Стали проводиться другие подобные мероприятия, в итоге серьезно увеличилось количество бегущих людей. «К сожалению, в этом году маршрут Слата Марафона был усеченным: это было связано с требованиями безопасности. Пришлось убрать марафонскую дистанцию, снизить количество слотов. Отчасти это стало причиной такого небывалого ажиотажа».

Слата Марафон – поистине народный праздник спорта, говорит Артем. «Мы видим огромный интерес к событию и спрос на все дистанции. Масса участников и бегунов приезжают на старты из близлежащих городов». Пока в спортивном событии участвует не так много известных марафонцев, но все возможности для этого есть. По мнению эксперта, чтобы привлечь звезд, нужно несколько составляющих: хороший маршрут (широкая трасса, без лишних заворотов, где спортсмены могут показать хороший результат), хороший призовой фонд (денежные призы для победителей), содействие властей.



## Иркутская область попросила дополнительные деньги на расселение аварийного жилья

В Приангарье продолжают расселять жителей из ветхого и аварийного жилья. Для дальнейшей реализации программы регион попросил дополнительные средства из федерального бюджета, рассказал губернатор Игорь Кобзев.

«К сожалению, в регионе идет устойчивый рост стоимости квадратного метра жилья. Поэтому обратился к Министру строительства и ЖКХ России Иреку Энваровичу Файзуллину с просьбой оказать Приангарью содействие в получении дополнительного финансирования», – отметил Кобзев.

Благодаря различным программам с 2019 года новое жилье в Иркутской области получили 28,6 тыс. человек. В этом году в рамках нацпроекта «Жилье и городская среда» квартиры получат около 3 тыс. семей из 22 муниципальных образований Приангарья.



Недвижимость

## Акционеры Сбербанка утвердили рекордные дивиденды

Подведены итоги годового Общего собрания акционеров ПАО Сбербанк за 2023 год, которое прошло в форме заочного голосования.



Инвестиции

Собрание утвердило рекомендации Наблюдательного совета о выплате дивидендов за 2023 год в размере 752 млрд рублей (33,3 рубля на одну обыкновенную и привилегированную акцию), а также утвердило дату, на которую определяются лица, имеющие право на получение дивидендов, – 11 июля 2024 года.

«Сбер в очередной раз продемонстрировал впечатляющие результаты благодаря высокой устойчивости и адаптивности своей бизнес-модели. Второй год подряд банк выплачивает рекордные в своей истории дивиденды. Достижения Сбера – важный индикатор трансформации российской экономики, которая продемонстрировала способность расти в условиях сложных вызовов», – отметил Антон Силуанов, председатель Наблюдательного совета Сбербанка, Министр финансов РФ.

«Прошлый год был для нас успешным во всех направлениях. Мы заработали рекордную прибыль, и сегодня наши акционеры поддержали рекомендацию Наблюдательного совета о выплате рекордных на российском рынке дивидендов в

размере 752 млрд рублей из расчета 33,3 рубля на одну акцию. Половину этой суммы мы направим в бюджет государства как нашего контролирующего акционера, а вторую половину – нашим частным акционерам, которых уже 1,8 миллиона человек. Наши финансовые показатели за 2023 год – результат слаженной работы большой команды профессионалов и внедрения искусственного интеллекта во все направления бизнеса. Наш ключевой приоритет – фокус на человеке и поддержка клиентов во всех сферах их жизни. Мы продолжаем придерживаться человекоцентричной модели бизнеса, которая стала основой нашей новой Стратегии 2026. Уверен, что именно такой подход позволит нам и дальше создавать ценность для наших акционеров», – прокомментировал Герман Греф, президент, председатель правления Сбербанка.

Ознакомиться с информацией о проведении собрания можно на странице собрания на сайте Сбера. Горячая линия для акционеров: 8 800 500-87-43.



## ИНК стала призером ежегодной премии «Лучшие ESG проекты в России»

В число лауреатов вошли компании, которые успешно интегрировали принципы устойчивого развития в свои бизнес-модели через экологические, социальные и корпоративные проекты. ИНК была отмечена в категории «Хорошее здоровье и благополучие» с проектом «Школа безопасности ИНК-2023».



Летом 2023 года для детей, отдыхающих в летних оздоровительных лагерях, посещающих площадки при школах, а также для воспитанников детских садов были проведены уроки безопасности. В игровой форме участникам рассказали, как следует действовать в опасных ситуациях дома, на улице, в лесу. Педагогами выступили специалисты учебного центра АНО «Альтернатива». В июле 2024 г. проект будет продолжен по теме «Безопасное поведение на воде».

В ИНК утверждена Стратегия развития культуры безопасности, документ рассчитан на три года. В нем предусмотрены мероприятия, направленные на обучение персонала, развитие коммуникаций между сотрудниками и руковод-

ством, управление рисками.

Отдельное внимание уделено партнерам компании. Для них действует система стандартов и требований в области производственной безопасности. Также специалисты ИНК регулярно делятся с ними знаниями на совещаниях «Безопасный четверг» и ежеквартальных форумах по безопасности.

Для всех работников подрядных организаций обязательно проводится очный адаптационный курс. Эксперты рассказывают о золотых правилах безопасности ИНК, принципах проведения динамической оценки рисков, правилах безопасности дорожного движения и пожарной безопасности, которые необходимо соблюдать на производстве.

## Зарплаты работников ИркАЗа повысили на 17%

Компания провела опережающую индексацию заработных плат работникам производственных предприятий.

С 1 июня рабочие Иркутского алюминиевого завода получают больше на 17%. Уровень доходов русаловцев на сегодня – выше средних региональных показателей. РУСАЛ систематически повышает доходы сотрудников. Предыдущее повышение выплат было в декабре 2023 года – компания ввела ежеквартальное премирование работников. Также были увеличены дотации на питание, расходы на санаторно-курортное лечение работников и их детей, иные социальные выплаты.

– Рост качества жизни наших сотрудников и их семей – один из ключевых приоритетов РУСАЛа. Обеспечение достойной оплаты труда остается в фокусе внимания компании при любых ситуациях на рынках и в мире. Мы достигаем этого за счет комплексного подхода: пересматриваем заработную плату, улучшаем качество городской среды. При этом мы всегда принимаем во внимание уровень жизни в регионе, обеспеченность социальной инфраструктурой, мнение местных сообществ и экспертов. В конечном счете наша цель – обеспечить достойный доход и комфортные условия каждому

сотруднику РУСАЛа, – отметила Наталья Альбрехт, заместитель генерального директора по управлению персоналом РУСАЛа.

На повышение доходов своих сотрудников компания только в 2024 году направит 7 млрд рублей. Несмотря на постоянный рост давления на РУСАЛ на мировых рынках, компания уверенно продолжает выполнять социальные обязательства перед трудовыми коллективами.

– Город Шелехов хорошеет с каждым днем, и мы видим, как много делает в этом направлении наша компания: построен современный Медицинский центр помощи и спасения, продолжается ежегодная поддержка образовательных и культурных учреждений, обновляется городская среда, скоро откроет свои двери для спортсменов Центр спортивных единоборств. Постоянно поддерживать города ответственности и сотрудников предприятий – так было заложено еще много лет назад основателем РУСАЛа Олегом Дерипаской – ценить рабочего и город, в котором работаем, – прокомментировал Дмитрий Дрягин, председатель Рабочего совета Иркутского алюминиевого завода.



Кадры



# Событие, которое нельзя пропустить

## Главное о X Байкальском саммите РГУД

Рынок недвижимости переживает очередной период турбулентности: регуляторные изменения коснулись условий ипотечного кредитования, процентной ставки и налогового законодательства. Что будет с отраслью? Этот вопрос сейчас активно обсуждается в профессиональном сообществе, и он будет одним из главных на X Байкальском саммите Российской гильдии управляющих и девелоперов (РГУД). Событие пройдет в Иркутске 17-19 июля. Более подробно о миссии юбилейного саммита Газета Дело рассказала исполнительный директор, вице-президент РГУД Елена Бодрова.

**«ЖИЗНЬ ПРОДОЛЖАЕТСЯ, РЫНОК НЕ РУХНЕТ»**

*Елена, с какими вызовами сейчас сталкивается рынок недвижимости? И есть ли жизнь для отрасли после 1 июля? Льготную ипотеку отменяют, ставка ЦБ, вероятно, повысится еще...*

– Вот уже 10 лет мы традиционно каждый июль обсуждаем на Байкальском саммите проблемы отрасли, и каждый год ожидаем каких-то потрясений. Тем не менее все это время активно развиваются не только столичные города, но и Иркутск, и Иркутская область, и другие регионы нашей страны. Поэтому, однозначно, жизнь продолжается, рынок не рухнет. На саммите, безусловно, будет сессия, на которой мы обсудим различные финансовые инструменты и возможности привлечения в наши проекты более дешевых денег, чем по банковским процентам. Я думаю, что эта сессия «про деньги» будет очень востребована у профессионалов рынка.

*Эксперты сейчас много внимания уделяют вопросу снижения цены на жилую недвижимость. Запланирована ли эта тема в программе саммита?*

– На саммите лучшие аналитики страны представят своё видение ситуации и спрогнозируют несколько

сценариев развития рынка массового жилищного строительства. При этом мы понимаем, что застройщики сейчас могут сами регулировать свои объёмы ввода жилья, и поэтому обвала рынка или какого-то серьёзного разворота в сторону снижения цен ждать не стоит.

**«САММИТ – ПЛОЩАДКА ДЛЯ КОЛЛАБОРАЦИЙ»**

*Кому в первую очередь адресован Байкальский саммит? Привлекает ли событие федеральных игроков?*

– Байкальский саммит традиционно объединяет и регионы, и федеральных игроков. Первым, безусловно, полезно узнать о новых трендах в отрасли. Зачастую региональные рынки отстают от двух российских столиц на три-четыре года. При этом мы отмечаем, что за 10 лет в Иркутске появились примеры успешной коллаборации регионального девелопмента и федеральных продуктологов, архитекторов, юристов в уже реализованных проектах. Отрадно знать, что площадкой для таких знакомств стал саммит РГУД.

Федеральных игроков привлекают новые точки для инвестиций, интерес всегда вызывает экономика региональных девелоперских проектов, в частности, как небольшая, по столичным меркам, цена квадратно-



Недвижимость

го метра всё же позволяет местным игрокам создавать проекты достойного качества. Плюс в Иркутске очень высокий уровень загородного домостроения и, конечно, уникальные по российским региональным меркам проекты: 130-й квартал и Иркутск-Сити.

*Форумов по недвижимости стало очень много, они разной глубины, разных подходов, где-то больше шоу и тусовок, где-то – рекламы участников, где-то – экспертизы федерального уровня. Чем отличается саммит РГУД?*

– Байкальский саммит отличается от других мероприятий тем, что здесь не так много разговоров про сам продукт и маркетинг. Мы больше сосредоточены на механике реализации проектов, на поиске точек для инвестирования, на возможностях для роста и улучшения инфраструктуры, в том числе городской. И в этом году у нас будут федеральные эксперты, которые рассматривают для себя возможность инвестирования в различные проекты в регионах Сибири.

Конечно, десятый юбилейный саммит РГУД не будет рядовым. Вообще ни один из прошедших саммитов нельзя назвать рядовым, потому что на этой площадке собираются представители различных регионов, которые всегда презентуют и делятся с коллегами самыми передовыми форматами недвижимости, только-только зарождающимися в России.

*Какие новые форматы, которых ещё нет в Иркутске, будут представлены в этом году?*

– На саммите-2024 вместе с нашими партнёрами мы проведём бизнес-завтрак, посвящённый созданию и управлению апарт-отелями и сервисными апартаментами. Сразу оговорюсь, что это не псевдожильё. Это тот продукт, просто необходимый Иркутску, который развивается с точки зрения туризма, создания новых рабочих мест. Ведущие специалисты этого формата расскажут и поделятся с участниками всеми секретами, чтобы аналогичные проекты появились и в Сибири. И я верю, что благодаря в том числе саммиту Иркутск, с его уникальным потенциалом, будет развиваться быстрее и каждый год прирастать качественными и востребованными объектами.



## Портфель розничных пассивов ВТБ превысил 8 трлн рублей

Общий портфель сбережений розничных клиентов банка достиг 8 трлн рублей, увеличившись с начала года на 17%. Объем привлеченных средств за этот период вырос на 1 трлн рублей. Для сравнения: за первое полугодие 2023 года прирост составил 8% (422 млрд).



Внимание розничных клиентов сосредоточено на срочных депозитах в национальной валюте. С начала года портфель рублевых вкладов ВТБ вырос на 21% и превысил 5,2 трлн рублей. Количество активных сберегателей ВТБ с начала года увеличилось на 21%. Клиенты открыли порядка 2,4 млн вкладов.

«Рынок сбережений сейчас – самый конкурентный в рознице. Клиенты обращают внимание на высокие ставки и простоту оформления депозитов и накопительных счетов, постоянно находясь в поиске лучшего предложения. Весь рынок растет рекордными темпами и в этом году может «прибавить» 22,5%. В первую очередь растет объем срочных депозитов: пока ключевая ставка высокая, большинство вкладчиков стремится зафиксировать экстрадоходность. ВТБ во многом определяет рост рынка, формируя предложения для клиентов до того, как это станет мейнстримом. Например, в июне мы запустили вклад, привязанный к ключевой ставке, и видим повышенный спрос клиентов на него, а также увеличили ставку по накопительному счету до 18%. С начала года наши клиенты разместили на депозитах и счетах в ВТБ уже 1 трлн рублей, мы поступательно движемся к нашей стратегической цели удвоить объем рублевых депозитов, который по итогам 2026 года превысит

11 трлн рублей», – прокомментировал заместитель президента-председателя правления ВТБ Георгий Горшков.

Сохраняется высокий интерес к юаню как со стороны крупных инвесторов, так и со стороны вкладчиков. Планомерно растет и доля юаня в общей структуре депозитов. Портфель юаневых пассивов уже достиг 16,1 млрд в китайской валюте, увеличившись на 24% с начала года. К концу года банк планирует увеличить долю юаня в валютных вкладах до 50%.

Продуктовые предложения ВТБ также доступны клиентам «Открытия», которым до конца этого года предоставляется онлайн-переход в полностью защищенных дистанционных каналах или при личном присутствии в офисе. Для клиентов «Открытия» в ВТБ действуют специальное предложения по сберегательным продуктам с доходностью до 18%.

Банк РНКБ также отмечает сохранение активного спроса на сберегательные продукты у жителей Республики Крым и Севастополя. С начала года общий объем срочных депозитов в РНКБ вырос на 11,6% и достиг 110,6 млрд рублей. Клиенты открыли порядка 108 тыс. вкладов (для сравнения, за аналогичный период 2023 года было открыто 64 тысячи вкладов).

## Фестиваль «Энергия+» пройдет в Иркутске 12-14 июля

Российский энергохолдинг Эн+ снова проведет в Иркутске фестиваль «Энергия+». Событие пройдет на площади у памятника Александру III.

В 2024 году фестиваль пройдет в формате open-air. Творческие мастерские, книжная секция и активности будут работать на открытом пространстве для всех желающих.

На площадке будет развернуто пять секций – «Арт», «Маркет и фудкорт», «Лекторий и кино», «Книги», «Детская секция». Кроме того, планируется представить арт-объекты из соломы, сгенерированные нейросетью.

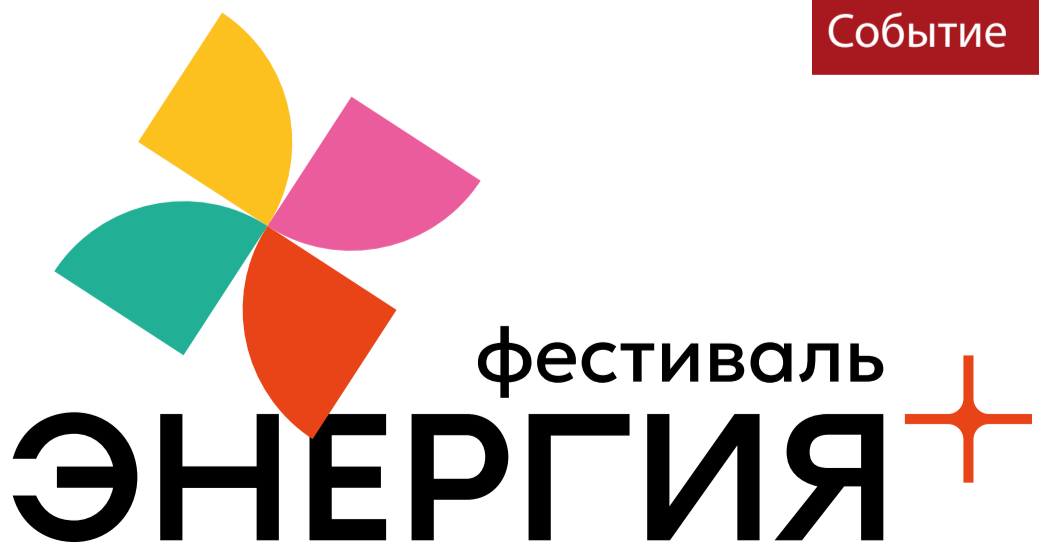
Главными гостями «Энергии+» в этом году станут популярные актеры театра и кино Гоша Куценко, Алексей Чадов, Виктория Исакова, писатели Роберт Гараев и Павел Басинский, режиссер Артемий Драгунский. Впервые в Иркутске состоится творческая встреча с писательницей Татьяной Толстой. Фестиваль, который состоится в формате семейного пикника, пройдет на набережной Ангары под кураторством Анны Поповой, создателя сообщества любителей книг.

Эн+ активно содействует развитию культуры и искусства. Компания много лет сотрудничает с ведущей театральной премией страны «Золотая Маска», организует гастроли столичных театров в рамках собственных фестивалей, поддерживает Baikal Dance Festival, фестиваль «Джаз на Байкале», а также другие культурные события и учреждения по всей стране.

Повышение уровня жизни в регионах, в том числе культурного, является одним из приоритетных направлений социальной политики энергохолдинга, заложенных ее основателем Олегом Дерипаской. Все три дня участников фестиваля ждут конкурсы, розыгрыши, подарки и заряд энергии творчества.

Вход на фестиваль свободный.

Подробное расписание всех активностей доступно на сайте фестиваля enplusfest.ru



Событие



# «Чтобы быть сильным, нужны крепкие корни»

## Зачем Даши Намдаков строит ленд-арт парк «Тужи» в забайкальской деревне

«Если бы ленд-арт парк «Тужи» находился на Байкале, то понятно, что всё было бы прекрасно, и это происходило бы автоматически. Но наша бурятская деревня Укурик далеко и от Байкала, и от Агинского автономного округа, и от Республики Бурятия. Она затерялась в забайкальской тайге в 140 километрах от Читы. И это уже совсем другая история», – так о своём проекте по возрождению родовой деревни говорит художник Даши Намдаков. Тем не менее парку «Тужи» в этом году уже три года, и он становится всё более известным и популярным местом в России. В чём его смысл и как он меняет не только территорию, но и людей – в нашем материале.



Ольга Бронштейн, Даши Намдаков

Фото предоставлено галереей В. Бронштейна

### «В ТАКОЙ ИДЕЕ НУЖДАЮТСЯ НЕ ТОЛЬКО БУРЯТЫ»

История небольшой бурятской деревни Укурик похожа на судьбу очень многих подобных поселений – постепенно умирающих и никому не нужных. Разница была только в одном – здесь родился и вырос всемирно известный художник Даши Намдаков. И это стало шансом для спасения деревни.

– Когда я жил за границей и приезжал на родину, старики вели со мной беседы о том, что надо спасать деревню, потому что все уезжают и забывают свои корни и традиции. А для бурят это очень важно: чтобы наши потомки были сильными, они должны быть с крепкими корнями. А для этого корни надо подпитывать. Собственно, идея о спасении Укурика и стала основанием для проекта ленд-арт парка «Тужи», – рассказал предысторию Даши.

А «инструментом спасения» стало дело, которым художник и его семья занимаются всю жизнь, – искусство. Как уточнил Даши, «то, что мы умеем делать руками». Предложенную идею поддержали все земляки Намдакова, и в итоге люди, как в советское время, собрались все вместе и стали создавать ленд-арт парк «Тужи» в двух километрах от деревни.

– Это очень красивое место, там всегда проводили различные праздники и соревнования, и слава богу, что с ним ничего не произошло за минувшие годы. Мы стали ставить там скульптуры, для которых собирали в тайге разные коряги и старые, упавшие деревья. И произошло чудо, потому что оказалось, что в такой идее нуждается не только наша бурятская деревня, но и жители окрестных поселков – они приезжали к нам, чтобы

помочь строить парк. Это было просто невероятное единение, – поделился Даши.

В итоге в «духовном» смысле проект оказался шире, чем предполагал его инициатор, и, по его мнению, он спасает не только, бурят, но и души других народов.

### «Я ЧУВСТВУЮ СЕБЯ ЧАСТЬЮ БОЛЬШОГО ДЕЛА»

В строительстве парка Даши – по советовавшим с семьёй – вложил

деньги, полученные от продажи дома в Англии. При этом он подчёркивает, что за такой проект, как «Тужи», не возьмётся ни один бизнесмен, потому что он не «отбиваемый» и не прибыльный. Тем более, что находится парк не в топовых туристических локациях.

– Если бы ленд-арт парк «Тужи» находился на Байкале, то понятно, что всё было бы прекрасно и происходило бы автоматически. Но наша бурятская деревня Укурик находится далеко и от Байкала, и от Агинского автономного округа, и от Республики Бурятия. Она затерялась в забайкаль-

ской тайге в 140 километрах от Читы. И это уже совсем другая история – история по сохранению места, откуда я родом, в которую вовлечена вся моя семья, – отметил Даши.

Занимается проектом «Тужи» старшая дочь Даши – Софья. Она окончила школу и университет в Англии, приехала на родину, чтобы реализовать идею отца и таким образом поддержала возрождение родовой деревни. И идея работает: если раньше из деревни все уезжали, то сейчас люди возвращаются, строят дома, здесь появились дети.

– Для меня этот проект – в первую очередь дань родине. Примером мне служит папа, который путешествовал по миру, но при этом всегда возвращался на родину, чтобы восполнить свою энергию. И сейчас я понимаю, что если мы забудем про свои корни, то дальше не сможем расти – как дерево без корней. Сейчас я вижу, как меняется ситуация: когда мы начинали проект, в деревне зимовали 5-6 домов, а сейчас почти тридцать из шестидесяти. Это классно, мне это нравится, потому что я чувствую себя частью большого дела. Своим примером мы хотим показать, что такой проект можно затеять хоть где – и совсем не обязательно в Москве или Подмоскovie, потому что он имеет смысл на вашей малой родине. Иногда мне кажется, что наши предки – там, в парке, и они рады тому, что происходит, они пришли в умиротворение. И мы это чувствуем. Я счастлива, – поделилась Софья.

### «В ЛЮБОМ ПРОЦЕССЕ ДОЛЖНА БЫТЬ ЗАГАДКА»

В этом году ленд-арт парку «Тужи» будет три года. Проект поддерживают музей современного искусства Москвы, губернатор Забайкальского края, полномочный представитель Президента РФ по Дальневосточному округу, друзья художника.

Парк принимает гостей круглый год, здесь построены несколько благоустроенных домов, будет две гостиницы по десять номеров каждая. Но дальше номерной фонд вряд ли будет увеличиваться.

– Этот проект делался для того, чтобы поддержать деревню, но мы не хотим, чтобы он её «съел». Очень важно, чтобы сохранился баланс, – подчёркивает Даши. Кроме того, он делает акцент на том, что в «Тужи» не приезжают для того, чтобы пожарить шашлыки.

– Мы пытаемся максимально погрузить гостей в историю села, и это самая популярная экскурсия. У нас есть творческие мастерские, мы организуем сплавы по реке и прогулки на лошадях. Можно приехать в качестве волонтера: в парке всегда есть чем заниматься. В частности, в этом году мы заявили на грант по строительству эко-тропы, проект которой нарисовал Даши, – рассказала Софья.

Ещё один проект по развитию парка уже получил в этом году поддержку президентского фонда: в первые выходные августа в «Тужи» состоится третий арт-фестиваль, посвященный современному искусству. Как пояснил Даши, фестиваль – это дорогое удовольствие, потому что на него приезжает много художников, артистов, музыкантов, композиторов. И с грантовой поддержкой его будет проще организовать и провести.

А вот на вопрос о том, как будет развиваться проект «Тужи» дальше, Даши ответил с чисто восточной уклончивостью:

– Когда мы начинали строить парк, мы сами не знали, во что он вырастет. Сейчас, через три года, видим определённый результат, но что будет с проектом через 5-10-15 лет, я не знаю, и для нас, буддистов, это правильно, потому что когда ты знаешь, то неинтересно и затевать что-то. В любом процессе должна быть загадка...



Фото предоставлено ленд-парком «Тужи»



# Иркутск вместо Венеции

Даши Намдаков открыл в галерее В. Бронштейна новую выставку своих работ «Ясновидение». Экспозиция стала мировой премьерой, так как все скульптуры были представлены публике впервые.



Даши Намдаков

Фото предоставлено галереей В. Бронштейна

## Новое слово в творчестве

В экспозицию вошли деревянные скульптуры, которые сам художник называет новым направлением в своём творчестве.

— Пару лет назад я понял, что в работе с металлом, бронзой для меня всё понятно, и результат всегда совершенно очевиден. А работа с деревом

— это совершенно другая история, — рассказал Даши на презентации.

При этом он честно признался, что для художника, который нашёл свой «язык», свою тему, продвинул её и стал достаточно известным, меняться очень сложно.

— Это — ломка. Но я пошёл на неё сознательно, так как понял, что начинаю стареть как худож-

ник, начинаю повторяться, то есть иду в творчестве по нисходящей. Тогда я решил двигаться к новым материалам, и выбор пал на дерево.

Даши называет дерево «самым простым и минималистичным материалом» и делает акцент на том, что его работы из коллекции «Ясновидение» по форме кажутся проще, чем из металла. Но чтобы прийти к этой кажущейся простоте,

ему пришлось пройти огромный путь и «перелопатить» массу всего другого.

— К этой форме я шёл всю свою жизнь, и работы, которые вы видите на выставке, — это совсем другой художник, — сказал Даши и заверил, что и дальше будет работать с деревом.

## Мировая премьера

Организатор новой экспозиции — директор Галереи В. Бронштейна Ольга Бронштейн назвала открытие выставки «Ясновидение» событием мирового уровня, поскольку именно в Иркутске скульптуры впервые были представлены публике.



— Премьера проекта должна была состояться на Венецианской биеннале — одном из самых известных форумов мирового искусства, а в итоге состоялась в Иркутске. Я думаю, что это подарок не только всем иркутянам, но и тем, кто приезжает к нам со всей страны и из-за границы. Масштабы такого события трудно переоценить, — прокомментировала Ольга.

Спонсором проекта выступила меценат, почётный гражданин Иркутской области Марина Седых, которая отметила, что, несмотря на новое направление в творчестве, Даши удалось сохранить свой неповторимый стиль, и он виден в каждой его работе из дерева.



— Я очень рада, что мировая премьера проходит в нашем городе, потому что именно в Иркутске в 2000 году состоялась первая персональная выставка Даши, — отметила Марина Седых.

Кстати, по словам Даши, если в любом другом городе ему всегда надо что-то доказывать, то в Иркутске ничего никому доказывать не приходится — его творчество здесь любят и ценят.

Выставка будет работать в Галерее В. Бронштейна до 13 октября.

Николай Самойлов

# Куда отправиться в мини-путешествие?

## 3 идеи от Александра Откидача

13 июня все любители туризма отмечали День мини-путешествия. Как провести выходные, чтобы они стали настоящим приключением? Какие интересные места есть в Иркутской области? Газета Дело обратилась за рекомендациями к Александру Откидачу, автору проекта «Турдесант». Эксперт назвал три маршрута: «Удивительными эти места делают люди, местные жители, истории, традиции и культура которых впечатляют и заставляют переосмысливать саму жизнь».

### 1. Путешествие по Александровскому тракту



Начните свое путешествие с самой красивой мусорки в России, которая в народе называется «Музей на свалке» (полигон ТБО). Затем отправляйтесь в руины одной из самых известных в Сибири каторжных тюрем «Александровский Центр». Находится она в селе Александровском, на улице Дзержинского, 88. Заезжайте в Осу отвезти традиционной бурятской кухни. Остановиться на ночь можете в зимовье фермы Хандагай.

«Это одно из самых красивых, диких, но доступных мест из тех, которые я знаю, — делится Александр Откидач. — Есть возможность попариться в баньке и искупаться в речке. С утра можно съездить и посмотреть на место одного из двух крупных подземных ядерных взрывов. Оно находится недалеко от фермы. Также стоит заказать экскурсию по местам былой славы былинного богатыря Гэсэра в Унгине и узнать легенду об Улейских девушках, на основе которой ставились целые мюзиклы».

### 2. Тур на автомобиле или пешком

Совершите автомобильный тур по упомогаемым местам близ поселка Бугульдейка. «Там и шикарный мраморный карьер, и монумент прародителю бурят Буха-Нойону, и красивый Байкал, и 12 мостиков до деревни Куртун, — говорит Александр Откидач. — Остановиться можно как с палаткой на одной из десятков полянок вдоль реки Бугульдейка, так и в гостевых домах в поселке. Есть и комфортабельная база отдыха «Таловское»».

Любителям походов Александр рекомендует пеший тур до скальников Старуха, Витязь и Идол. Вас ожидает невероятная красота природы, свежий воздух — и приятная усталость. Чтобы добраться до нужной тропы, сядьте на электричку, выйдите на станции «Орлёнок». Путь до скальника Старуха пролегает по маршруту «Олхинская кругосветка» через Витязь и Идол, расстояние — около 12 километров в одну сторону. Есть более простой путь до Старухи, пролегающий вдоль реки Большая Олха и небольшой перевал «Розочка». Расстояние составляет около 10,9 километра в одну сторону. «Ночевать можно как в палатке, так и на базе отдыха «Витязь», — добавляет Александр.

### 3. Заларинское кольцо

По словам Александра, в Иркутской области немало удивительных мест. Но, с точки зрения количества удивлений, практически в одном месте, по мнению эксперта, лидирует Заларинское кольцо.

«Это четыре населенных пункта в Заларин-

ском районе, которые находятся рядом, по одной дороге. Тагна, в который живут чуваши, Хор-Тагна и староверы, Пихтенск и голендры, Черемшанка и татары. Военный госпиталь, железная дорога в тайге, озеро с розовыми водорослями, навесные мостики. Красота!»

Екатерина Варфаломеева



Ферма Хандагай. Фото предоставлено Александром Откидачем



# Лето в Иркутске: куда сходить, что посмотреть, где пообедать?

19 июня во всем мире праздновали День неспешной прогулки. Лето в Иркутске – то время, когда город превращается в удивительное место для таких небольших путешествий и познавательных открытий. Куда пойти, что посмотреть, где вкусно поесть туристам и горожанам? Газета Дело обратилась за рекомендациями к профессиональному гиду Надежде Гриневой.

## Куда пойти: 5 необычных маршрутов

Часто туристы и сами иркутяне ходят по городу традиционными маршрутами. Есть ли альтернатива? Куда отправиться пешком, чтобы за день узнать Иркутск с необычной стороны? Надежда Гринева предлагает 5 идей.

**1. Обзорная пешеходная экскурсия по историческому центру.** Это самый популярный формат, позволяющий увидеть главные достопримечательности старого Иркутска: купеческие особняки, деревянные дома с резными наличниками, старинные соборы...

**2. Прогулка по Ангаре.** Водная экскурсия дает возможность полюбоваться Иркутском с реки, увидеть Ангарский мост, набережные, живописные берега.

**3. Экскурсия «Иркутские истории».** Знакомит с историей региона через жизни разных интересных людей, оказавшихся волею судеб в нашем городе.

**4. «НеКабацкий Иркутск».** Рассказывает о ресторанном, гостиничном бизнесе в дореволюционном Иркутске.

**5. Тематические экскурсии** – по архитектуре, истории, культуре, кухне Иркутска – хороши для более глубокого погружения в интересующую вас тему.

«Даже для коренных иркутян многие из наших экскурсий станут открытием, – говорит

Надежда. – Опытные местные гиды не только покажут основные достопримечательности, но и расскажут много интересного об Иркутске, его прошлом и современной жизни».

## Что посмотреть: 4 идеи для культурного досуга

Помимо природных красот, город славится своим богатым музейным и театральным наследием. Надежда Гринева назвала несколько культурных мест, которые стоит посетить во время прогулки по Иркутску, чтобы «глубже познать многогранную душу нашего замечательного сибирского города».

**1. Музей декабристов.** Дом Волконских и Дом Трубецких – замечательные музеи с богатой экспозицией, где можно узнать о судьбах сильных духом людей и вдохновиться их историями.

**2. Галерея Виктора Бронштейна и постоянная экспозиция Даши Намдакова.** Также с 12 июня здесь можно увидеть новую коллекцию скульптора «Ясновидение». Кроме того, в галерее регулярно проводятся временные тематические выставки, лекции и семинары.

**3. Буддийский дацан.** Хранит многовековые традиции Бурятии и позволяет познакомиться с самобытной культурой народа. Находится на улице Баррикад, 56б.

**4. Молодежный камерный театр «Подвал»** (ул. Байкальская, 252а). Хорошее место для тех,



кто хочет открыть для себя неизведанные грани современного театра.

## Где поесть: 3 места для вкусного обеда

Иркутск славится не только своей богатой историей и живописными ландшафтами, но и раз-

нообразием ресторанов и кафе, предлагающих гастрономические изыски на любой вкус. Среди множества заведений общественного питания в Иркутске Надежда Гринева особенно выделяет три.

**1. «Ресторация купца Немчинова»** – один из самых популярных ресторанов Иркутска. Это заведение, расположенное в историческом здании, предлагает гостям погрузиться в атмосферу купеческого быта. В меню ресторана – блюда сибирской и русской кухни, приготовленные по аутентичным рецептам. Ценители старины будут в восторге от его интерьеров.

**2. Ресторан «Улус»** – идеальный вариант для любителей бурятской национальной кухни. Здесь можно попробовать знаменитые бурятские буузы, вкусные десерты, а также другие аппетитные блюда, приготовленные по традиционным рецептам.

**3. Кафе «Тайга»** – гастрономический уголок Иркутска, где каждый посетитель может погрузиться в аутентичную атмосферу сибирской тайги и насладиться уникальными блюдами из дикого мяса. Идеальное место для ценителей сибирской кухни и приверженцев экологически чистых продуктов.

«Лето в Иркутске и в окрестностях Байкала – прекрасное время для отдыха, открытий, новых впечатлений и погружения в самобытную сибирскую атмосферу», – говорит Надежда Гринева.

Анастасия Лиханова

## Об истории Иркутска – за ужином

### Как отправиться в путешествие во времени

Не секрет, что наш город славится богатой историей, привлекающей большое число туристов. «Знакомство с историческим прошлым может быть не только интересным, но и вкусным», – говорит директор по развитию Ассоциации «Байкальская Виза» Елена Дуберштейн. О том, как ресторан «BUTIN» открывает двери в мир истории Иркутска через призму гастрономии, – в нашем материале.



в историческом здании. Каждый ужин здесь – не просто прием пищи, а настоящее путешествие во времени. Это возможность узнать много нового о жизни и культуре дореволюционного Иркутска, наслаждаясь при этом современной кухней.

«Такой формат вызвал интерес, ведь это что-то новое для Иркутска: соединить гастрономию и исторический экскурс, – делится Елена. – Изначально проект ставил перед собой цель поддержать историческую концепцию заведения. Хотелось вызвать интерес к истории Иркутска. Сегодня желающих посетить такие гастроужины – не счесть, проект успешно развивается».

## «Не только ужины, но и гастроспектакли»

Исторические гастроужины – не единственный необычный формат в ресторане «BUTIN». Впервые в Иркутске здесь прошел гастроспектакль «Русский купеческий стол». Режиссером выступил известный в России гастроархитектор Игорь Шеин, а театральная труппа состояла из команды ресторана.

«Гастропредставление готовили по особому меню, куда вошли блюда иркутского купечества XIX века, – рассказывает Елена. – Действие начиналось с закуского стола: мясного, рыбного, овощного. Трапезу дополняли любимые напитки той эпохи. После гости переходили к супу, межблюдьям, жаркому и десерту. А ключевым событием спектакля стало шоу с опьянением живого осетра».

В России подобные спектакли прежде проводились в Москве и нескольких городах Сибири. Иркутск стал седьмым городом, где прошло гастропредставление. «Трапеза всегда была важным событием, – как говорит Игорь Шеин, – Правильно есть и закусывать – настоящее искусство. Теперь и иркутяне смогли постичь тайну настоящего купеческого застолья».

## «В планах – полноценная экскурсия»

«Байкальская Виза» решила стать амбассадором иркутской купеческой кухни. Сейчас команда ресторана «BUTIN» изучает кулинарные книги XIX века из музея истории Иркутска, чтобы

дополнить традиционные рецепты современными трендами и представить иркутянам и гостям города. «В планах, – говорит Елена Дуберштейн, – и создание полноценной экскурсии с посещением особняка Михаила Бутина и винных подвалов Бутина, где сейчас расположен одноименный ресторан. Винные подвалы, построенные еще в XVIII веке, являются памятником архитектуры и сохранились практически в первозданном виде. Особый акцент в экскурсии планируется сделать на мистических историях. В подвалах Бутина до сих пор сохранились потайные двери и тоннели. Завершится экскурсия дегустацией любимых блюд иркутских купцов».

Юлия Жилкина

## Гастрономия и экскурсии – в тренде

Тренд совмещения гастрономических удовольствий и экскурсионных программ будет только укрепляться, считают эксперты. В Иркутске таких примеров уже немало. Например, кулинарная студия Anetti проводит Декабристские вечера с погружением в историческую эпоху и дегустацией блюд тех времен. А известный иркутский гид Надежда Гринева предлагает туристам посетить ресторацию купца Немчинова, где можно насладиться блюдами сибирской кухни, а заодно – познакомиться с историей города.



«Иркутску, можно сказать, повезло. История города переплетена с судьбами ярких и известных личностей: декабристы, Колчак, Гайдай, Мацуев, – говорит Елена Дуберштейн. – Туристы рады окунуться в исторические детали. Готовы для этого выделить время в своем путешествии на Байкал».

По мнению эксперта, городу не хватает полноценных туристических продуктов, включающих и экскурсии, и гастрономический опыт, и мастер-класс или театрализованный перформанс. «Байкальская виза» решила восполнить этот пробел, предложив иркутянам и туристам исторические встречи в ресторане «В гостях у Бутина».

## «Идея исторических гастроужинов вызвала ажиотаж»

По словам Елены, «BUTIN» – это место, где история переплетается с высокой гастрономией, камерной атмосферой и хорошим сервисом. Ресторан назван в честь известного иркутского купца и мецената Михаила Бутина и располагается





# Готовые коттеджи на Байкальском тракте

- 15 км Байкальского тракта, у залива
- Закрытая охраняемая территория
- Асфальтированные дороги
- Озеленение
- Детские, спортивные площадки, фонтан
- Готовые дома 200, 240 и 272 кв. м
- Свободные планировки, панорамные окна
- Гараж на два или четыре автомобиля

**БАЙКАЛЬСКИЙ БЕРЕГ**

**(3952) 952-100**  
**baikal-bereg.ru**



## Налоговая реформа РФ: обзор последних новостей по НДФЛ

### Информационные ресурсы КонсультантПлюс



#### Прогрессивная шкала НДФЛ: изменение ставок

Статус изменений: проект принят Госдумой в первом чтении. Второе чтение запланировано на 4 июля. С 2025 года в зависимости от доходов сотрудников планируют установить 5 ставок вместо существующих 2 (пп. «а» п. 29 ст. 2 проекта):

- 13% – для доходов до 2,4 млн руб. в год (менее 200 тыс. руб. в месяц);
- 15% – от 2,4 млн до 5 млн руб. в год;
- 18% – от 5 млн до 20 млн руб. в год;
- 20% – от 20 млн до 50 млн руб. в год;
- 22% – свыше 50 млн руб. в год.

Повышенные ставки предлагают применять не ко всему доходу, а лишь к сумме превышения, как и сейчас (п. 30 ст. 2 проекта).

Для отдельных видов доходов физлиц также хотят изменить порядок налогообложения. Например, для дивидендов, процентов по вкладам, доходов от продажи ценных бумаг ставку 15% планируют применять, если доход составит 2,4 млн руб. и более в год (пп. «в» п. 23, п. п. 25, 29 ст. 2 проекта). Сейчас по дивидендам, процентам по вкладам, доходам от продажи ценных бумаг такую ставку применяют, если эти доходы превышают 5 млн руб.

Документ: Проект Федерального закона № 639663-8. Поддержка семей с детьми: вычеты, налоговый кешбэк

Статус изменений: проект с поправками к НК РФ и проект о ежегодной семейной выплате на детей принят Госдумой в первом чтении. Второе чтение запланировано на 4 июля.

С 2025 года предлагают увеличить стандартные вычеты на детей (пп. «а» п. 28 ст. 2 проекта):

- на второго ребенка – с 1 400 до 2 800 руб.;
- на третьего и на каждого следующего ребенка – с 3 000 до 6 000 руб.

Одновременно хотят увеличить совокупный доход для применения вычетов с 350 тыс. до 450 тыс. руб. Правительство также предлагает ввести налоговый «кешбэк» для семей с двумя и более детьми. Основные моменты:

- выплату работающим родителям планируют сделать ежегодной (п. 1 ст. 1 проекта);
- для ее получения среднедушевой доход семьи не должен превышать 1,5-кратный региональный прожиточный минимум на человека (п. 2 ст. 1 проекта);
- выплату производит СФР каждому родителю по заявлению, если нет долгов по алиментам и с доходов уплачен НДФЛ (п. п. 1, 3, 4 ст. 1, ст. 2 проекта);
- учитывают детей до 18 и 23 лет, если ребенок учится в общеобразовательной или профессиональной организации, а также получает очное высшее образование, кроме дообразования (п. 3 ст. 1 проекта);
- размер выплаты равен разнице между НДФЛ, уплаченным за год до обращения, и НДФЛ, рассчитанным с того же дохода, но по ставке 6% в полном объеме (п. 5 ст. 1 проекта).
- Такой механизм снижает ставку НДФЛ до 6%. Если закон примут, он вступит в силу с 1 января 2026 года (п. 1 ст. 6 проекта).

Документы: Проект Федерального закона № 639663-8, Проект Федерального закона № 638814-8.

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



**КонсультантПлюс в Иркутске**  
RIS 112 SINCE 1993

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

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

**У НАС ЕСТЬ**  
Арендатор/Покупатель на вашу коммерческую недвижимость!

**Продадим/Сдадим ваш объект по максимальной рыночной цене**

**688-174**  
www.rbnpro.ru

### В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 28.06.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	154,12	151,71	115,52	115,92	88,73
1 комн. панель	-	137,84	116,92	121,21	105,66
2 комн. кирпич	146,71	126,53	111,40	111,23	92,14
2 комн. панель	132,91	126,01	106,42	-	93,90
3 комн. кирпич	133,81	120,85	105,60	110,59	88,47
3 комн. панель	-	116,39	94,74	92,77	89,56
Средняя стоимость	159,78	136,86	117,47	120,21	96,18

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 28.06.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	-	-	48,00	-
склад (аренда)	-	-	0,42	0,15	0,34
магазин (продажа)	73,33	92,92	65,25	105,34	72,83
магазин (аренда)	1,03	1,04	0,62	0,71	0,79
офис (продажа)	84,96	85,71	66,96	75,53	71,15
офис (аренда)	0,91	1,03	0,58	0,70	0,71

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 28.06.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	268,61	165,35	195,67	138,91	110,26
Срок сдачи - 1 полугодие 2024 года	-	-	-	-	117,64
Срок сдачи - 2 полугодие 2024 года	-	191,34	134,10	134,73	113,17
2025 год и позже	-	161,94	143,3	141,65	106,49
Средняя стоимость	268,61	166,89	142,53	137,37	109,5

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

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

**г. Иркутск**

ул. Терешковой, 37

**ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС**  
Нежилые помещения в 4-этажном здании общей площадью 1946,2 кв. м, гараж 65,5 кв. м, гараж 16,8 кв. м, склад 25,6 кв. м, земельный участок 2340 кв. м в собственности.  
**45 927 200 руб.**

**г. Ангарск**

мкр. 22-й, д.10

**ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС**  
2-этажное здание АТС 1129,8 кв. м, 1-этажное здание 185 кв. м, 1-этажное здание 55,4 кв. м, земельный участок 2239 кв. м.  
**17 363 000 руб.**

**г. Бирюсинск**

ул. Жилгородок, 24

**НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ**  
1-этажное кирпичное здание площадью 255 кв. м с земельным участком 1068 кв.м.  
**3 600 000 руб.**

**р.п. Улькан**

ул. Машурова, д. 7

**НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ**  
Цокольный, 1 этаж, площадью 212,9 кв.м., земельный участок 512,3 кв.м. в аренде.  
**5 000 000 руб.**

**р. п. Мегет**

1 квартал, д. 3а

**НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ**  
Кирпичное здание общей площадью 171 кв. м с земельным участком 560 кв. м.  
**3 337 100 руб.**

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





TANK = ТЭНК

# TANK 500

## ВЕДИ ЗА СОБОЙ

ЛЦ-ИРКУТСК | Ширямова, 32/5 | + 7(3952) 78-91-45

