

газета

дело

ДЕКАБРЬ, 2025 | № 11(161)

**ПБЮФ-2025 |**

Радмила Радзивил:
«Наш формат –
юристы для бизнеса
и бизнес для
юристов»

5

круглый стол |

«ВС Партнёр»:
Когда не обойтись
без целой команды
экспертов

9

авто |

Роман Чернышев,
«ЛЦ-Иркутск»:
«Комфорт, эмоции,
драйв»

16



**«Сложности –
не повод
останавливаться»**



Наталья Баркова,
руководитель Иркутского филиала
Россельхозбанка

| 2

«Сложности – не повод останавливаться»

Наталья Баркова, Россельхозбанк, – о вызовах и трендах уходящего года

«Пора настроиться и принять: как раньше – не будет», – говорит о ситуации в экономике руководитель Иркутского филиала Россельхозбанка Наталья Баркова. Шутит, что сохранять позитивный настрой ей в последние годы помогает байкальский чай с чабрецом. «А если серьезно – вдохновляет региональный бизнес, который, несмотря на все трудности, продолжает развиваться», – делится Наталья. По уже сложившейся традиции, в конце года мы встретились с банкиром, чтобы обсудить главные итоги и тренды года и попытаться заглянуть в будущее.

«Вкладчики стали более мобильными»

Наталья, предлагаю начать с актуального. На рынке – странная ситуация. Центробанк снижает «ключ», а коммерческие банки ставки повышают – и по кредитам, и по депозитам. Объясните, пожалуйста, что происходит? Почему такие разнонаправленные движения?

– Действительно, с экономической точки зрения, это несколько парадоксально. Традиционно, когда снижается ключевая ставка, процентные ставки по вкладам падают. Мы это видели неоднократно. Но сегодня конкуренция среди банков – очень высокая. Клиенты стали более технологичными, более мобильными в выборе. Уровень процентной ставки сейчас имеет ключевое значение для вкладчиков. Поэтому, несмотря на тенденции, которые наблюдаются в политике регулятора, банки сохранят свою позицию по повышению ставок, думаю, еще полгода точно. Главная задача у всех банков одна – избежать оттока вкладчиков, сохранить ликвидность и устойчивость.

Вы уже сказали о мобильности и цифровой «подкованности» клиентов. Действительно, та же система быстрых платежей (СБП) сегодня позволяет буквально в пару кликов перевести свои миллионы из одного банка в другой. Раньше вкладчики были более консервативными, сохраняли, как правило, лояльность одному бренду. Теперь всё изменилось?

– Да, абсолютно. Жизнь меняется с огромной скоростью! Мы это наблюдаем во всех процессах, но в банковском бизнесе – особенно. Он в России исторически демонстрировал очень высокую технологичность. Если говорить о мобильных приложениях, суперскоростном эквайринге, оплате улыбкой или взглядом – мы давно обогнали Европу, ушли вперед. Там до сих пор в приоритете расчет наличными, а у нас банковская сфера очень развита с точки зрения цифровизации. Но еще есть к чему стремиться – по сравнению с Китаем, например.

Сегодня меняются и клиенты, и доступные возможности. Например, максимальную сумму для перевода между своими счетами по СБП увеличили до 30 млн рублей. Свободы стало больше – это позволяет клиентам



Наталья Баркова

Фото: А.Фёдоров. Локация: Rodina Irkutsk

– в прошлом. Более 50% наших вкладчиков имеют до трех мобильных при-

При этом большинство клиентов заходят в мобильный банк как минимум дважды в день: отслеживают выгодные предложения, переводят деньги.

Вклады не единственный инструмент сбережения и приумножения средств. Многие аналитики считают, что при снижении доходности депозитов возможен массовый переток денег в другие инвестиционные инструменты: ценные бумаги, недвижимость...

Но пока вклады остаются наиболее

популярным вложением. Ставки привлекательные, риски в сфере жилищного строительства растут. Депозиты сегодня – в приоритете.

Как все эти тренды отразились на депозитном портфеле Россельхозбанка? С какими результатами вы подошли к декабрю?

– 2025 год подтвердил: несмотря на все сложности, всегда есть место успеху. Да, нам пришлось «бежать быстрее, чтобы оставаться на месте»

– потребовалось гораздо больше усилий для достижения результата фактически аналогичного тому, что был в 2024 году. Но по вкладам, например, мы приросли на 20%.

«Ставки высокие, долговая нагрузка – тоже»

Перейдем к теме кредитов. Расскажите, как в этом году вели себя заемщики? Высокие ставки стали для них стоп-фактором? Или кредитные аппетиты остались прежними?

– Если говорить о физических лицах, то здесь существенное влияние оказывают два фактора. Первый – процентные ставки по кредитам, второй – высокая долговая нагрузка. Центробанк ужесточил условия для потенциальных заемщиков – сегодня наблюдается большое количество отказов по кредитным заявкам. Впрочем, и сами клиенты, безусловно, понимают: с такими рыночными процентными ставками, как сейчас, говорить о выгодном вложении кредитных средств в ту же недвижимость, например, не приходится.

За кредитом, как правило, обращаются, когда есть какие-то экстренные ситуации. И здесь, конечно, у любого банка должен быть очень взвешенный подход. Важно разъяснить клиенту, насколько целесообразно сейчас решать вопрос именно таким способом – привлекая дорогое банковское финансирование.

Не все кредиты, однако, дорогие. Например, ваш флагманский продукт – сельская ипотека – всё еще позволяет приобрести недвижимость по льготной ставке. Но государство в 2025 году существенно изменило условия: первоначальный взнос вырос, круг потенциальных получателей был ограничен. Такие ужесточения – это хорошо или плохо?

– Нельзя оценивать эти изменения в категориях «хорошо-плохо». Год назад, в декабре 2024 года, мы с вами обсуждали на интервью перспективы и говорили о возможном сокращении государственных программ. Уже тогда было ясно: помочь всем не получится, так что госпрограммы будут нацелены на отдельные виды бизнеса, на отдельные отрасли, которые в первую очередь потребуют государственной поддержки. Так и вышло.

Ставка по сельской ипотеке очень низкая, возможности выдавать такие кредиты всем желающим сейчас просто нет. Изменения в программе подтвердили, что государство нацелено на развитие сельских территорий. Именно поэтому льготный кредит стал доступен только сельским предпринимателям агропромышленного комплекса и социальной сферы на данных территориях.

оперативно реагировать на изменения. Приверженность одному бренду

ложений разных банков, 36% используют до пяти финансовых сервисов.

Сегодня конкуренция среди банков – очень высокая. Клиенты стали более технологичными, более мобильными в выборе. Уровень процентной ставки сейчас имеет ключевое значение для вкладчиков

При этом большинство клиентов заходят в мобильный банк как минимум дважды в день: отслеживают выгодные предложения, переводят деньги...

Но пока вклады остаются наиболее

популярным вложением. Ставки привлекательные, риски в сфере жилищного строительства растут. Депозиты сегодня – в приоритете.

Как все эти тренды отразились на депозитном портфеле Россельхозбанка? С какими результатами вы подошли к декабрю?

– 2025 год подтвердил: несмотря на все сложности, всегда есть место успеху. Да, нам пришлось «бежать быстрее, чтобы оставаться на месте»

– потребовалось гораздо больше усилий для достижения результата фактически аналогичного тому, что был в 2024 году. Но по вкладам, например, мы приросли на 20%.

«Ставки высокие, долговая нагрузка – тоже»

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ, РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 16+

газета
дело

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

Главный редактор:

Дементьева 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».

№11 (161)

Дата выхода в свет: 05.12.2025 г.

Отпечатано в «Облинформпечать –

Международный департамент».

Адрес типографии:

664003, Иркутская область,

г. Иркутск, ул. Сухэ-Батора, д. 18.

Заказ №13. 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 несет.

Новые требования не отпугнули потенциальных заемщиков? Какая у вас в этом году статистика по продукту?

– Все очень ждали запуска программы. Мы дали старт в конце сентября – и только за первые две недели поступило более 250 заявок. Первые выдачи кредитов уже идут.

Сельскую ипотеку можно взять как на готовое жилье, так и на строительство нового дома. Не секрет, что на рынке ИЖС сегодня очень неспокойно, правила меняются. Как вы оцениваете риски?

– Чтобы наши клиенты могли заключить договор с тем или иным подрядчиком по жи-

платформу для будущих поколений. Эти предприятия были основаны на производственных активах советского прошлого, которые со временем потребовали существенных вложений, модернизации. Все эти годы – а Иркутский филиал Россельхозбанка в 2025 году отмечает 20-летний юбилей – мы работаем вместе и видим, насколько грамотно руководители предприятий инвестируют в развитие, как велико их желание создать действительно современное производство в агропромышленной сфере.

Речь о цифровизации?

– В том числе. Цифровые технологии, искусственный интеллект сейчас активно внедряются в агро-

сельского хозяйства, по сути, росли вместе. Мы понимаем и знаем, с чем сталкиваются аграрии. В большинстве случаев они сильные производственники, отлично разбираются в вопросах растениеводства, животноводства, но не всегда хорошо в вопросах маркетинга, сбыта, рекламы. Еще один важный момент – кадры. Важно, чтобы в агробизнесе шла молодежь. А она пойдет туда, где будет эффективный бизнес – доходный, интересный, с современными технологиями, цифровизацией. Именно поэтому мы занимаемся агрообразованием.

Что касается участия в гастрофестивале, то это еще одна интересная задача для банка. Мы хотим познакомить, объединить рестораны в каждом регионе страны с местными сельхозтоваропроизводителями, увеличить сбыт фермерской продукции. Я считаю, это тема будущего. В условиях импортозамещения, популяризации экологичного образа жизни мы придем к тому, что будем потреблять ту продукцию, которая производится на нашей территории. Все мы сегодня всё больше тянемся к земле, к родному.

Не могу не затронуть и тему агротуризма. Про потенциал этого направления мы с вами говорим не один год. И цифры это подтверждают: в 2025 году агротуризм показал рост на 60%. Как говорят эксперты, «туристы полюбили деревню». Почему?

– Вы абсолютно правы: еще пять лет назад мы впервые активно заговорили об агротуризме. Это совпало с пандемией. Если помните, в 2020 году, оказавшись изолированными в городских квартирах, люди осознали, как им хочется жить на земле, дышать свежим воздухом, гулять на природе. В тот период вырос спрос на сельскую ипотеку: многие захотели приобрести домик в деревне и пережить непростые времена там. Горожане полюбили деревню.

Есть еще и другой фактор. Некоторые фермеры сталкиваются с проблемой сбыта своей продукции. Во-первых, их продукция имеет ограниченный срок годности. Во-вторых, поставлять в федеральные сети большие объемы они не могут. Поэтому агротуризм – отличное решение. К фермеру приезжают туристы, они общаются между собой, им устраивают какую-то тематическую программу. При этом гости демонстрируют фермерскую продукцию и могут тут же ее приобрести.

Несмотря на впечатляющие темпы роста, в абсолютном выражении цифры по агротуризму пока довольно скромные. Да и успешных примеров в регионе пока

Цифровые технологии, искусственный интеллект сейчас активно внедряются в агросектор. Минсельхоз России выяснил, что ИИ в сельском хозяйстве используется только на 25%. Потенциал колоссальный

цифровые платформы для развития. И, если говорить о монетизации, это не проходит бесследно. Предлагая такие решения и инструменты, мы остаемся с клиентами надолго. Оценив возможности цифровых платформ банка, аграрии с благодарностью и доверием продолжают с нами работать. Так складывается долгосрочное сотрудничество.

Банк не только развивает свои социальные инициативы: «Школа фермера», «Я в агро», но и активно поддерживает городские события. В этом году, например, вы участвовали в гастрофестивале «Сытый бабр». Зачем вам это?

– В этом году, как я уже упомянула, нашему филиалу 20 лет, а банку в целом – 25. Все это время мы шли рука об руку с предприятиями

не слишком много. Когда, на ваш взгляд, по-настоящему раскроется весь потенциал этого направления? Что мешает?

– На западе России успешных проектов в сфере агротуризма больше, мы традиционно включились в процесс немного позже. Это связано в том числе и с тем, что инфраструктура наших фермеров была не совсем готова к приему гостей. Да, у многих были не только производственные площадки, но и свободные участки. Но требовались изменения в законодательстве с точки зрения разрешенного использования: не на всех землях можно строить гостевые дома. Подготовка остальной инфраструктуры тоже требует времени и средств.

Сегодня первые хорошие примеры агротуров в регионе уже появляют-

ся. И потенциал здесь действительно огромный. Цифры Минсельхоза РФ это подтверждают: если в 2024 году объекты агротуризма посетили 400 тысяч человек, то в 2025-м – уже 650 тысяч. Эксперты Россельхозбанка считают, что в ближайшее время каждый двадцатый житель России захочет провести отпуск в деревне.

Будут ли какие-то меры поддержки в этой сфере?

– Уже сейчас по линии Минсельхоза действует грант на развитие агротуризма, и иркутские фермеры активно пользуются этой мерой поддержки.

Пока стоп-фактором для многих являются высокие процентные ставки по кредитам: невозможно привлечь столь дорогие кредитные средства для строительства объектов инфраструктуры. Но Министерство сельского хозяйства анонсировало, что в следующем году будет предусмотрена субсидия на вышеуказанные цели. Думаю, это сподвигнет фермеров развивать объекты агротуризма, в том числе и на территории нашего региона.

«СЕГОДНЯ ГЛАВНОЕ – ГОТОВНОСТЬ К ИЗМЕНЕНИЯМ»

В целом складывается впечатление, что, несмотря на то что государство жестче стало относиться к выдаче льготных кредитов, агросектор без внимания и поддержки не остался. Это так?

– Если говорить о контроле за льготными кредитами со стороны государства, то он был жестким всегда. Это государственные средства, которые необходимо использовать строго по целевому назначению. И клиенты нашего банка, которые пользуются льготными программами, давно адаптировались к ситуации, когда любой платеж требует документального подтверждения.

В целом же агросектор не может существовать отдельно от экономики. И все факторы, которые влияют сейчас на остальные виды бизнеса, сказываются и на сельхозотрасли. Более крупные предприятия, имея определенный запас прочности, эти периоды проживают в основном без потрясений. Более мелкие предприниматели – если не перестраиваются вовремя под меняющиеся условия, к сожалению, не всегда проходят кризисные времена без потерь.

Правительство продолжает поддерживать фермерские хозяйства с точки зрения льготного финансирования: для них установлена минимальная ставка порядка 7%. И фермеры имеют доступ к этим деньгам. Вопрос в другом – насколько они сейчас готовы и хотят брать кредиты, менять производственные площадки, открывать новые направления работы в агросекторе.

В одном из бизнес-интервью нам недавно сказали, что многие предприятия находятся фактически на грани банкротства, но скрывают свою неплатежеспособность благодаря рефинансированию долгов. Эта проблема действительно существует?

– Да, первые признаки того, что часть предприятий не выдерживает текущих экономических условий, есть. Мы с вами еще в декабре 2024-го обсуждали эту проблему и предполагали, что в 2025-м увидим на рынке передышки банкротств, сливий, поглощений.

Эти процессы происходят, но пока неявно. Никаких официальных данных, сообщений в СМИ о том, что та или иная компания трансформируется, реорганизуется, в большинстве случаев мы не видим. Не все хотят предавать проблемы огласке: кто-то надеется реанимировать бизнес, кто-то перекредитовывается в других

финансовых организациях. Предполагаю, что в 2026 году эта проблема станет явной и ряд компаний публично объявит о том, что они реорганизуются, переходят в стадию банкротства или реализуют свои активы.

В агросекторе – тоже?

– Думаю, это неизбежно. И здесь задача Россельхозбанка усиливается, обостряется. Допустить банкротство в сфере сельского хозяйства нельзя. У нас были примеры еще в 2018 году, когда из предбанкротных компаний

мы смогли совместно с новыми инвесторами и Министерством сельского хозяйства создать полноценно работающие предприятия. Они фактически заново начали производить продукцию – и со всеми трудностями, которые в дальнейшем возникли, успешно справились. Наша задача как банка сейчас – анализировать ситуацию, постоянно взаимодействовать с предприятиями, помочь им до того, как проблема обретет масштаб бедствия.

Какие в целом у вас ожидания от 2026 года?

– Несмотря на все трудности и проблемы в экономике, я верю: всё будет хорошо. Просто пора успокоиться и принимать всё как есть, быть добре друг к другу. Жить как раньше, мы больше не сможем, нужно меняться и быть восприимчивыми к изменениям. Сложности – не повод останавливаться.

Иван Рудых

КАКИМ БЫЛ 2025 ГОД ДЛЯ БИЗНЕСА И ДЛЯ БАНКА?

– Традиционно непростым, но успешным.

ЧТО БУДЕТ СО СТАВКАМИ?

– Ставки существенно не изменятся. Возможно, будет незначительное плавное снижение «ключа». При этом Центробанк оставляет за собой возможность резких изменений.

КАКИЕ ВЫЗОВЫ ДЛЯ БИЗНЕСА, ЭКОНОМИКИ, БАНКА ВЫ ВИДИТЕ?

– Основные вызовы в 2026 году будут диаметрально противоположными. С одной стороны, влияние внешних факторов на российскую экономику, налоговая нагрузка на предприятия, снижение платежеспособности населения и компаний. С другой – прогресс, цифровизация, искусственный интеллект.

«Мы сделали то, что до нас никто не делал»

Эн+ досрочно запустила в Иркутске тепловой луч и открыла новые перспективы развития города

«Условия были непростые, но люди проявили чудеса мастерства и напора. Мы сделали то, что до нас никто не делал», – прокомментировал запуск теплового луча в Иркутске Олег Причко, генеральный директор Байкальской энергетической компании (входит в Эн+). Сложнейший проект – свыше пяти километров тепловой магистрали в условиях плотной городской застройки – компания реализовала в рекордные сроки: всего за 28 месяцев вместо 42. Это принципиально изменило схему теплоснабжения большого района областного центра и открыло новые перспективы для развития города.

Луч позволит появиться новому современному микрорайону

Тепловой луч называют самым масштабным инфраструктурным проектом в Иркутске за последние полвека. Под его реализацию был выделен федеральный инфраструктурный кредит в сумме 4,6 миллиарда рублей. Строительство стартовало осенью 2023 года и, помимо прокладки более чем пятикилометровой магистрали (в две «нитки» с диаметром трубы 600 мм), включало в себя реконструкцию насосных станций, сооружение современных тепловых пунктов и введение дополнительных тепловых мощностей на самой ТЭЦ.

Запуск луча позволил закрыть 7 угольных котельных и одну мазутную, которые около 70 лет отапливали микрорайон. Ежегодно им требовалось 36 тысяч тонн угля и 5 тысяч тонн мазута. На каждую котельную за отопительный сезон приезжали 350-400 самосвалов с углем, а уезжали 100 машин с золошлаком. С их закрытием район смог вздохнуть свободнее, причем в буквальном смысле – экологическая обстановка стала заметно лучше.

Но главное, этот проект позволит полностью перестроить предместье Рабочее – по плану здесь должно появиться 1.200.000 м² жилья и около десятка социальных объектов. По факту речь идет о появлении нового современного микрорайона. Как уточнил Олег Причко, тепловые мощности под это строительство были зарезервированы заранее.

Два с половиной года самоотверженного труда

По словам Олега Причко, идея защищать схему теплоснабжения Иркутска, построив пятикилометровую перемычку между вторым и четвертым коллекторами, соединяющими правобережье Ангары с Ново-Иркутской ТЭЦ, родилась 10 лет назад. Изначально мало кто верил в нее. Воплотить мечту в жизнь удалось благодаря совместной работе областного правительства и структур Эн+ при поддержке федерального центра.

На старте было много сомневающихся. К нам приезжала комиссия Со-



Олег Причко

Фото: Д. Дмитриев

вета Федерации РФ – убедиться, что мы понимаем всю сложность задачи и готовы ее решить. Спасибо за поддержку губернатору Иркутской области Игорю Кобзеву. А также заместителю председателя правительства России Марату Хуснуллину, который координирует такие объекты строительства на уровне федерации, – отметил Олег Причко на церемонии торжественного запуска теплового луча.

По его словам, энергетики получили колоссальный новый опыт, ведь глобальных проектов, подобных этому, раньше не было. Ближайший аналог – прокладка тепловой магистрали с Новозиминской ТЭЦ в Саянск. Но там работы шли в чистом поле, а трубы укладывали на опоры.

– Здесь мы работали в канале, почти в центре города под одной из основных транспортных магистралей. И жизнь вокруг не замирала ни на минуту. Условия были непростые, но люди проявили чудеса мастерства и напора. Это была очень самоотверженная, очень творческая, качественная, ис-

кренняя работа. Два с половиной года интенсивного труда, включая субботы, воскресенья, праздники. В результате мы сделали то, чего до нас никто не делал, – отметил генеральный директор Байкальской энергетической компании. – И от лица компании, от себя лично я говорю «большое спасибо» всем, кто в этом участвовал – и сотрудникам наших внутренних организаций, и подрядчикам.

Все параметры регулируются онлайн

Чтобы ускорить процесс, весь проект поделили на участки, работы на которых велись параллельно. При прокладке луча энергетики применяли новейшие технологии и материалы. Трубопровод покрыт толстым – 8-10 сантиметров – слоем полимерной минеральной изоляции: плотная пена предотвращает коррозию и снижает до минимума потери тепла. Трубы укладывали в железобетонный канал, который в свою очередь тоже изолировали для

защиты от грунтовых вод. Качество сварки проверялось дважды: контроль вели две независимые лаборатории. Их специалисты с помощью ультразвуковых приборов просвечивали каждый миллиметр каждого сварного шва. Энергетики обещают: магистраль прослужит более 30 лет без нареканий и с минимальными потерями тепла.

Обеспечивать работу теплового луча будут центральные тепловые пункты для подогрева воды перед подачей непосредственно потребителям и современная насосная станция «Лисиха-2». Как пояснил начальник производственного технического отдела Участка тепловых сетей Ново-Иркутской ТЭЦ Евгений Березин, насосная станция в три раза мощнее той, что находилась на этом месте раньше. 13 мощных насосов перекачивают до 10 тысяч тонн воды в час, чтобы доставить горячую воду от Ново-Иркутской ТЭЦ до потребителей по улице Баррикад и жителям Октябрьского округа города Иркутска.

И тепловые пункты, и станция оснащены системами дистанционного управления. По словам Максима Князя, начальника участка тепловых сетей Ново-Иркутской ТЭЦ, на электронном табло диспетчера в режиме онлайн видят все технические параметры работы этих объектов – давление, температуру, положение задвижек, электрические датчики.

– Он может дистанционно управлять насосами, задвижками, другими регулирующими устройствами. Не нужно ждать приезда оперативной бригады, можно реагировать на любую ситуацию в режиме реального времени, – рассказал Максим Князь.

Кроме того, под строительство теплового луча БЭК модернизировала бойлерную установку на Ново-Иркутской ТЭЦ, добавив к прежней генерации еще 49 Гкал/ч.

Это не финал, а одна из ступенек на «лестнице» серьезных проектов

Как отметил Олег Причко, следующим шагом, без которого невозможно дальнейшее развитие Иркутска, жилое и социальное строительство, должны стать новые теплогенерирующие мощности.

По его словам, для устранения дефицита тепла в Иркутске требуется ввести два водогрейных котла на Ново-Иркутской ТЭЦ и газовую котельную на правом берегу Иркутска. Эти меры обеспечат городу дополнительные 450 Гкал/ч. Однако инвестиции требуются значительные – порядка 33 млрд рублей, из которых строительство котельной оценивается в 11 млрд руб., а котлов 20-23 млрд суммарно.

– Выполнив с высочайшим качеством этот объект, в заданные сроки и с теми ресурсами, которые были отведены, мы продемонстрировали, что Иркутская область способна выполнять проекты такого масштаба. Поэтому я надеюсь, что тепловой луч – это не финал, а одна из промежуточных ступенек на большой лестнице серьезных глобальных инфраструктурных проектов, – заявил он.

Екатерина Вострикова



Фото: Д. Дмитриев

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Александр Ведерников,
председатель Законодательного
собрания Иркутской области:

– Хочу поздравить всех иркутян с этим долгожданным событием! Несколько десятилетий Иркутск не знал таких масштабных и таких красивых по замыслу инфраструктурных проектов. Тепловой луч действительно задаст вектор развития нашего города на десятилетия вперед. Он также позволит закрыть несколько старых котельных, которые были неэффективными и загрязняли воздух. Это огромный вклад в экологию! Низкий поклон энергетикам, которые сэкономили нам целый год, завершив работы досрочно.

Александр Друzenko,
заместитель председателя Думы
города Иркутска:

– Этот проект является воплощением инженерного мастерства, командного духа и упорства.

Таких масштабов мы не видели, наверное, с советских времен. Он сможет обеспечить строительство 1.200.000 м² жилья и многих социальных объектов. Главное, чтобы мы не останавливались на достигнутом и в кратчайшие сроки приступили к строительству нового теплоисточника.

– Хоту поздравить всех иркутян с этим долгожданным событием! Несколько десятилетий Иркутск не знал таких масштабных и таких красивых по замыслу инфраструктурных проектов. Тепловой луч действительно задаст вектор развития нашего города на десятилетия вперед. Он также позволит закрыть несколько старых котельных, которые были неэффективными и загрязняли воздух. Это огромный вклад в экологию! Низкий поклон энергетикам, которые сэкономили нам целый год, завершив работы досрочно.

– Этот проект является воплощением инженерного мастерства, командного духа и упорства.

Таких масштабов мы не видели, наверное, с советских времен. Он сможет обеспечить строительство 1.200.000 м² жилья и многих социальных объектов. Главное, чтобы мы не останавливались на достигнутом и в кратчайшие сроки приступили к строительству нового теплоисточника.

«Наш формат – юристы для бизнеса и бизнес для юристов»

6

«Чем раньше вы окажетесь в арбитраже, тем больше шансов получить деньги»

7

«Куст на стройплощадке может довести до уголовного дела»

7

«Рейдерские захваты уступили место спорам за наследство»

7

«Планируя работать в Китае, начинать надо с России»

7



От Урала до Байкала

Второй Прибайкальский юридический форум собрал в Иркутске 400 участников из четырёх стран



От Урала до Байкала

Второй Прибайкальский юридический форум собрал в Иркутске 400 участников из четырёх стран

В этом году Прибайкальский юридический форум прошел в Иркутске во второй раз и впечатлил своим масштабом: продолжался четыре дня вместо двух, развернулся на нескольких площадках, охватил более 400 участников из четырёх стран. И конечно, спектр обсуждаемых тем тоже вырос: вопросы цифровых активов, правовые аспекты использования искусственного интеллекта и защиты интеллектуальной собственности, корпоративное право, регулирование внешнеэкономической деятельности, юридическое сопровождение банкротства и многие другие.



Радмила Радзивил

Почему организаторы форума не боятся конкуренции, делают мероприятие не только для юристов, но и для бизнеса, и посвящают банкротству целый день форума – об этом Газете Дело рассказала Радмила Радзивил, организатор форума, основатель и управляющий партнер юридической компании «Правый берег».

По словам Радмилы Радзивил, увеличить количество сессий – это пожелание участников первого ПБЮФ, который состоялся в прошлом году. Поэтому второй форум проходил уже четы-

ре дня на нескольких площадках и собрал свыше 400 участников из разных городов России, а также Китая, Казахстана и даже Италии. 126 спикеров выступили перед аудиторией.

– Важно, что формат форума не только «юристы – юристам», но и «юристы – бизнесу» и «бизнес – юристам». Мы постарались собрать здесь и юристов-практиков, и представителей научных правовых школ, и предпринимателей. В качестве спикеров пригласили ведущих экспертов. Замечу, это не только столичные специ-

алисты, но и региональные: каждый из них – настоящая звезда в своей теме. И конечно, мы рады, что в этом году к нашим дискуссиям присоединились представители государственной власти, контролирующих и надзорных органов. Это значит, что темы, которые мы поднимаем, волнуют не только профессиональных юристов и бизнес-сообщество, но и публичную власть, – отметила Радмила Радзивил.

Именно обратная связь от участников подтолкнула организаторов к тому, чтобы посвятить

крайне актуальной сегодня теме банкротств юридических лиц целый день, настоящий форум в форуме – «Банкротную субботу без галстуков» в Листвянке.

– Сейчас, после пандемии COVID-19, на фоне санкций, общей неопределенности, связанной с политической обстановкой в мире, вопросы грамотного подхода к банкротству предприятий обретают особую значимость. Я не согласна с мнением, что банкротство – это смерть бизнеса. При правильном использовании тех инструментов, которые предоставляет законодательство, возможно в рамках правового поля сохранить активы, грамотно решить вопросы с фискальными, контролирующими и надзорными органами, решить проблему субсидиарной ответственности, даже сохранить рабочие места – такие кейсы в нашей практике были и есть, – подчеркнула Радмила.

Организаторов совершенно не смущает наличие устоявшихся дискуссионных юридических площадок в Петербурге, в Казани, в Новосибирске. По мнению Радмилы Радзивил, Восточная Сибирь должна иметь собственную, чтобы обсуждать не только общие тренды, но и свои региональные.

– Восточная Сибирь – это очень серьезный субъект с развитой промышленностью, обширными международными экономическими связями, со своей экологической повесткой. И это формирует свои запросы как со стороны юридического сообщества, так и бизнеса. Тем более, что наша компания сейчас готовится к презентации в Дубае нового проекта, нашей гордости – Восточно-Сибирского международного арбитражного центра. Центр будет ориентирован на Китай, Монголию и другие страны Азии. Его цель – помочь бизнесу, который работает на внешних рынках и сотрудничает с азиатскими странами, – рассказала Радмила Радзивил. – Само географическое расположение Иркутской области диктует эту повестку.

Организаторы уверены, что форум будет развиваться и дальше, поскольку, по их мнению, на сегодняшний день площадок, аналогичных иркутской, на которых можно дискутировать, общасться, обмениваться мнениями и выстраивать конструктивный диалог между властью, наукой, юристами-практиками и бизнесом, в макрорегионе нет.

– Не зря наш лозунг «От Урала до Байкала», – подчеркнула Радмила Радзивил. – А поскольку правовая повестка меняется очень быстро, мы точно не останемся без вопросов для обсуждения. И в целом, я считаю, что Восточная Сибирь – это то самое место, о котором должны знать во всём мире, и прекрасно, если поводом для этого станет Прибайкальский юридический форум.

Екатерина Дементьева

МНЕНИЯ

Роман Колесов, первый заместитель губернатора Иркутской области:

– Иркутская область – экономически развитый регион. Здесь реализуется огромное количество инвестиционных проектов, каждый из которых требует комплексного юридического сопровождения: от запуска проекта и до текущей корпоративной работы.

Промышленные предприятия региона поддерживают экономические контакты с партнерами из более чем 80 стран – это также требует глубоких юридических знаний: и международного права, и законодательства тех стран, с которыми мы ведем товарооборот.

Отрадно видеть, что наше юридическое сообщество способно объединяться, организовывать подобного рода форумы, чтобы обсуждать насущные проблемы.

Виталий Перетолчин, председатель комитета по законодательству о государственном строительстве и местном самоуправлении Законодательного собрания Иркутской области:

– ПБЮФ подчеркивает важность правовой основы для стабильного развития Восточной Сибири и всей Российской Федерации. Сегодняшняя обстановка в мире: санкции, общая неопределенность – ставят перед нами новые задачи, в том числе – обеспечение условий устойчивого развития бизнеса, защиты прав предпринимателей и эффективной адаптации к постоянно меняющимся реалиям. И я убежден, что

это можно решить только совместными усилиями органов власти, бизнеса и представителей юридического сообщества.

Форум – это прежде всего обмен практическим опытом, обмен мнениями. В результате рождаются предложения, которые могут быть воплощены в новых законах и различных программах.

Алексей Соболь, президент союза «Торгово-промышленная палата Восточной Сибири»:

– Прошлогодний форум наглядно показал, насколько велик интерес предпринимательского сообщества к теме правовой защиты бизнеса и насколько бизнес сам готов подсказывать решения, принимать участие в нормотворчестве, быть ориентиром для регулятора. Вот почему Торгово-промышленная палата Восточной Сибири активно поддержала этот форум.

ТПП каждый день сталкивается с множеством вопросов от нашего предпринимательского сообщества. И сама занимается юридической работой: законотворчеством, оценкой регулирующего воздействия, юридическим сопровождением сделок и контрактов, экспертизой – судебной, таможенной, контрактной. Поэтому мы крайне заинтересованы, чтобы обсуждение правовых аспектов бизнеса велось как можно чаще. И замечательно, что это происходит в Иркутске.

Очень важно, что в рамках форума предполагается прямой диалог между предпринимательским сообществом и представителями органов власти и контрольно-надзорных органов. Успешный бизнес без такого диалога просто невозможен.

«Чем раньше вы окажетесь в арбитраже, тем больше шансов получить деньги»

Малый и средний бизнес все чаще жалуется на неплатежи со стороны государства и муниципалитетов. Что делать предпринимателям, которые исполнили свои обязательства по госконтракту, но денег так и не увидели? Андрей Лабыгин, уполномоченный по защите прав предпринимателей Иркутской области, посоветовал не бояться взыскивать деньги по суду.



– Мой совет вам: чем раньше вы войдёте в историю правового поля, чем раньше вы окажетесь в арбитражном суде, раньше получите решение и исполнительный лист, тем скорее у контрагента в лице государства, муниципалитета, госкомпаний появится реальная правовая возможность вам эти денежные средства выплатить. Любые другие формы медиативного решения вопроса неплатежей в нынешней ситуации, на мой взгляд, в настоящий момент малоэффективны, – обратился Андрей Лабыгин

к присутствующим в зале представителям бизнеса и юристам.

По его словам, важно учитывать и тот факт, что без исполнительного листа получить причитающееся будет сложно даже тогда, когда необходимые средства на оплату контракта в бюджете появятся.

– Рано или поздно средства в бюджете появятся. Но тот, кто сегодня не получит исполнительных листов, потом к «раздаче подарков» в светлом будущем подойдёт в конце очереди. А те, кто будет настойчив, возможно сейчас рискуют оказаться непопулярными, но впоследствии смогут в числе первых получить причитающиеся платежи, – подчеркнул бизнес-омбудсмен.

Он также подробно остановился на обсуждаемой налоговой реформе, которая, по его данным,

коснется примерно 70% предпринимателей Иркутской области, применяющих патентную систему налогообложения и 18% налогоплательщиков, применяющих систему УСН. Напомним, речь идет о повышении НДС до 22%, снижении порога доходов для уплаты налога на добавленную стоимость, снижение порога доходов для применения патентной системы налогообложения, отмене патентов для ряда видов деятельности.

Андрей Лабыгин подчеркнул, что согласен с необходимостью обеспечивать финансовую стабильность страны, однако выразил озабоченность относительно предлагаемых механизмов и скоростью их введения, которая, как он считает, не позволит бизнесу оперативно адаптироваться к новым условиям.

«Куст на стройплощадке может довести до уголовного дела»

Об экологические ограничения на прибайкальской территории уже разбился не один бизнес. Юлия Саенко, судебный юрист, доцент кафедры юриспруденции СГУГиТ, эксперт в сфере землеустройства и кадастра, разбирала с коллегами, что делать, если на земле под турбазу растет кустарник – можно ли его корчевать и какие риски может нести такая «прополка».



– В рамках моего выступления на ПБЮФ мы с коллегами разбирали: что же такое лес с юридической точки зрения, что делать людям в спорной ситуации. Сегодня любые древесные насаждения – деревья, кустарники и лианы – могут быть признаны лесами, где бы они ни произрастили. Для нашего региона ситуация усугубляется тем, что в отношении Байкала, объекта всемирного природного наследия, установлены сразу не-

сколько строгих правовых режимов защиты. И любые древесные насаждения, чай, леса в Центральной экологической зоне Байкальской природной территории начинают считать защитными лесами. На практике получается так: у вас есть земельный участок, на нем растет кустарник – и вы не можете его просто выкорчевать, расчистить землю, даже если у вас там огород и вам необходимо это сделать. Если вы хотите построить санаторий или реабилитационный центр – у вас возникнут те же самые проблемы.

Ответственность за пренебрежение этими нормами – от оспаривания сделки по приобретению земельного участка (суд может признать ее ничтожной, а если вы успели что-то там построить, то строение могут признать незаконным и застать-

вить его снести) до уголовной ответственности (статья 260 УК РФ «Незаконная рубка»). И это лишь один из моментов «Байкальской правовой аномалии», которая требует серьезного экспертизного подхода, работы над законодательной базой.

Площадки, подобные Прибайкальскому юридическому форуму, необходимы не только для обсуждения таких дискуссионных вопросов – формат мероприятия не всегда позволяет рассматривать тему достаточно долго и обстоятельно. Они среди прочего помогают нам увидеть интересных спикеров и продолжить обсуждение в кулуарах. Мы уже не варимся в собственном соку, мы видим точку зрения наших оппонентов и таким образом можем усовершенствовать свою собственную позицию.

«Важно, чтобы новые тренды доходили до регионов

В верном прочтении»

Кто формирует тенденции корпоративного права и как сделать, чтобы они правильно воспринимались профессиональным сообществом? Елена Козина, управляющий партнёр Адвокатского бюро Москвы «ЭЛКО профи», к. ю. н., доцент кафедры предпринимательства и корпоративного права университета им. О.Е. Кутафина (МГЮА), пояснила важность не только судебного, но и доктринального подхода.

– Тенденции корпоративного права и право-применительной практики сегодня в значительной степени представлены именно в московском арбитраже и Арбитражном суде Московского округа в силу того, что в столице находится конгломерат российского бизнеса, имеющего разные организационно-правовые формы. В регионах, особенно удаленных, эти судебные подходы к пониманию корпоративных отношений сегодня не представлены. Важно, чтобы судебные тенденции доходили до регионов не только как можно быстрее, но и в верном прочтении, чтобы юристы

на местах, открывая практику московского арбитража, воспринимали ее именно в том формате, который закладывал суд.

Мне, как представителю не только практики, но и научной школы, важно на ПБЮФ прокомментировать те или иные судебные усмешения через доктринальную призму, с тем чтобы объяснить теоретические предпосылки последних судебных тенденций.

Я делюсь доктринальным прочтением прикладных вопросов корпоративного права, ответы на которые мы отчасти находим в судебной практике

и которые должны быть весьма востребованы у региональных представителей нашей профессии.

Форум – это площадка не только для обмена практическим опытом, но и для ярких научных дискуссий, так как «теория без практики мертва, но и практика без теории слепа».

«Планируя работать в Китае, начинать надо с России»

Интерес китайских компаний к российскому рынку, как и российских предпринимателей к рынку КНР последние три года растет. И проблемы, с которыми бизнес обеих стран сталкивается, выходя в незнакомую для себя среду, похожи. Какие это проблемы, рассказал Павел Трощинский, руководитель Центра политических исследований и прогнозов Института Китая и современной Азии Российской академии наук (ИКСА РАН):

– Первая – это мошенничество. Россияне приходят в Китай, не зная нюансов правовой сферы и экономического «ландшафта», не понимая, как проверять контрагента, как оформлять контракт и закономерно сталкиваются с недобросовестными партнерами. Когда китайские компании заходят в Россию – они попадают примерно в ту же ситуацию. Вторая – непонимание культурных особенностей друг друга, бизнес-практик страны. И третья – языковой барьер.

При этом в России огромное количество юридических компаний, которые занимаются сопровождением бизнеса – и российского, и зарубежного – в нашем правовом поле. Но проблема в том, что иностранные предприниматели не зна-

ют, где и как их найти. Поэтому интерес зарубежного бизнеса, в том числе юристов, к форумам, как этот, понятен.

При этом в России хорошо развита и китайстика, востоковедение и в целом наша наука хорошо знает и понимает Восток. Скажем, я всю жизнь занимаюсь Китаем, это моя профессиональная специализация, как юрист я сопровождаю российский бизнес в китайском правовом поле. Но, к сожалению, наш российский бизнес не всегда об этом знает. Поэтому я бы посоветовал нашим предпринимателям, планируя работать с КНР, начать с России. Найти российских специалистов, которые смогут быть советниками, консультантами, помогут сориентироваться на новом рынке.

“
Рейдерские захваты уступили место спорам за наследство



«Споры между наследниками могут нести для бизнеса немало рисков. Все больше собственников задумываются о том, как защитить компанию, права и интересы партнеров при появлении новых совладельцев», – говорит Евгений Сизов, основатель и управляющий партнёр «Юридической фирмы «Бизнес и право» (Томск).

– Горячая фаза корпоративных конфликтов – с рейдерскими захватами, с переделами собственности – закончилась к концу нулевых годов. В том числе благодаря принятию «антирейдерского» пакета поправок к Уголовному кодексу. Сегодня актуальны вопросы передачи бизнеса по наследству.

Предприниматели, которые сформировали свои активы в 1990-х, 2000-х вошли в возраст, прошли через несколько браков, у них выросли дети, перед ними встали вопросы передачи дел младшему поколению. С другой стороны, пандемия COVID-19 четко показала, что никто не бессмертен. Собственники стали задумываться, как будет выглядеть бизнес, как он будет работать, когда сменится владелец или совладелец компании. Они хотят прописать механизмы, которые защищают интересы партнеров и акционеров от возможных конфликтов с наследниками или при разделе бизнес-активов.

Это стало новым трендом, и, как обычно, он сформировался в столице. Там сконцентрирован крупный бизнес, транснациональный, который с этими вопросами столкнулся раньше, и учился у западных партнеров.

Однако неправильно считать, что тренды корпоративного права формируются исключительно в Москве. Я бы сказал, что этот процесс идет с двух сторон – как с московской, так как там больше компаний, больше дел, обширнее практика, так и из регионов. Ведь здесь у юристов больше времени на то, чтобы глубже вникнуть в ситуацию клиента, найти нестандартные решения и донести их до судов. Это разные подходы, и как раз такие площадки, как этот форум, позволяют и нам, юристам, и бизнесу познакомиться с различными практиками и с теми, кто их действительно может реализовать.

Прибайкальский юридический форум – это одна из немногих серьезных площадок, которые появились за последние 5-6 лет. Это не пиар на хайповых темах, это действительно сложный форум, где нужно много работать, где встречаются и бизнес, и практика, и юридическая наука.

«Наша задача – быть надежным партнером»

Сергей Жарый, Дальневосточный банк, – о приоритетах в работе с бизнесом

Бизнес Приангарья адаптировался к высоким ставкам и отсутствию льготных кредитов. Несмотря на непростые условия, компании обзавелись «подушками безопасности», активно переводя свободные средства с расчетных счетов на доходные депозиты. Эффективно управлять капиталом клиентам помогает Дальневосточный банк, который в конце ноября отметил 35-летие. О том, какие инструменты сейчас наиболее востребованы у бизнеса, и о специальных предложениях для предпринимателей Газете Дело рассказал Сергей Жарый, директор дополнительного офиса АО «Дальневосточный банк» в Иркутске.

«РИТОРИКА БИЗНЕСА ИЗМЕНИЛАСЬ КАРДИНАЛЬНО»

Сергей Валентинович, 35 лет – солидная дата. С какими результатами к ней подошел Дальневосточный банк и его иркутский офис?

– Дальневосточный банк перешагнул 35-летний рубеж в отличной форме. Наша консервативная и залоговая стратегия доказывает свою эффективность. Ее главный результат – стабильность. Стабильность для банка и для наших клиентов. Сегодня, в довольно непростых экономических условиях, мы видим, что компании, которые следовали принципам финансовой дисциплины, чувствуют себя уверенно и готовы к точечному развитию, а мы, в свою очередь, готовы их поддержать.

Бизнес уже привык к высоким ставкам и больше не ждет их быстрого снижения?

– Риторика бизнеса изменилась кардинально. Если в начале года в ответ на предложения о кредите мы слышали: «Какие кредиты? Оптимизируем издержки», то сейчас клиенты говорят: «Давайте встретимся, обсудим проект». Они привыкли к ставкам, перестроили процессы и теперь активнее сравнивают предложения банков. Видно, что для развития и новых проектов собственных средств уже недостаточно – пора привлекать финансирование.

А во что бизнес готов вкладываться, если деньги все еще дорогие?

– В основном запросы идут на пополнение оборотных средств. Но мы видим и точечные инвестиционные проекты, связанные в том числе с покупкой недвижимости и техники. Недавно мы завершили сделку с предприятием, которое выпускает дробильно-сортировочные комплексы для дорожников. Это сложное, наукоемкое производство с длинным циклом. Стоит отметить, что данный проект был реализован при поддержке Фонда поддержки и развития предпринимательства Иркутской области – Центра «Мой бизнес»: он взял на себя часть рисков, которые обычно становятся препятствием для реализации таких проектов. Это сделало кредитные средства более доступными для нашего клиента.

Дальневосточный банк не первый год является одним из ключевых партнеров Центра «Мой бизнес». Меняется ли в связи с этим структура вашей клиентской базы?

– Да, действительно, Дальневосточный банк ежегодно входит в тройку ведущих партнеров Центра «Мой бизнес» по поддержке малого и среднего бизнеса в регионе. Это подтверждает направление развития клиентской базы преимущественно в сегменте МСБ.

Однако мы отмечаем рост интереса к кредитованию со стороны крупного бизнеса, в частности, энергетической и дорожной отраслей Иркутской области и Республики Бурятия. Также мы целенаправленно развиваем направление работы по кредитованию субъектов РФ. Так, в начале ноября мы успешно повторили прошлогодний опыт по финансированию бюджета Иркутской области, сейчас ожидаем подписания соответствующего контракта. Для нас это публичное подтверждение надежности банка и возможность участвовать в подобных сделках.

Можно сказать, что Дальневосточный банк не просто кредитор, а соинвестор, помогающий развивать Иркутскую область?

– Именно так. Сам факт такого соглашения для нас – это акт доверия и демонстрация готовности разделить ответственность за стабильность региона в сложный период. Мы уверены, что финансовая устойчивость области – это фундамент, на котором стоит и будет стоять бизнес, который мы кредитуем.

Вы упомянули, что клиенты чувствуют себя уверенно. Но ведь раньше одним из ключевых факторов был доступ к льготному финансированию. Как в новых реалиях изменился спрос и структура именно классического кредитования после сворачивания этих программ?



Сергей Жарый

Фото: А.Фёдоров

уже вызвал интерес у других предпринимателей – еще двое клиентов обратились за консультацией с аналогичными запросами.

Гибкость важна и при внешнеэкономической деятельности. Как обстоят дела у тех, кто работает с зарубежными поставщиками?

– Санкции – это тоже теперь наша реальность, и мы под нее подстроились. У нас сейчас есть несколько каналов для расчетов по ВЭД. Это и прямые платежи, и агентские схемы, и работа через определенные провинции Китая с минимальными затратами для бизнеса. Клиенты активно пользуются данной услугой, которая позволяет покупать оборудование и комплектующие из-за границы. При этом наши специалисты готовы оказать полноценную консультационную поддержку на всех этапах поставки товара.

Давайте поговорим и о физлицах. Что было главным продуктом года в этом сегменте?

– Однозначно, прорывом стала сельская ипотека. Мы были одними из первых в области, кто ее перезапустил после паузы, и предложили одно из лучших условий на рынке – первоначальный взнос в размере 20%. Важно, что программа касается не только аграриев, но и бюджетников, которые работают на селе: учителей, врачей, сотрудников администраций. Это реальная помощь в улучшении жилищных условий.

«ВИДИМ ВОЗМОЖНОСТИ В ТОЧЕЧНЫХ, НО ЯРКИХ ПРОЕКТАХ»

Банк продолжает идти по пути цифровизации. Не теряется ли в этом процессе та самая близость к клиенту, которая является ключевым преимуществом региональных банков?

– Вовсе нет. Цифровизация – это про скорость и удобство рутинных операций. Например, наш чат-бот в Telegram, который мгновенно сообщает курс валют, или подача заявки на кредит через сайт банка. Также многие услуги доступны для наших клиентов в интернет-банке и мобильном приложении. Это освобождает время наших менеджеров. Но финальное решение по сложной сделке, консультация, подписание документов – это всегда личный контакт. Мы не заменяем людей роботами, мы даем им в руки мощные цифровые инструменты.

Завершая юбилейный год и глядя на новые цифровые и маркетинговые стратегии, какие цели вы как руководитель ставите перед Иркутским офисом банка?

– Наши задачи всегда амбициозные – расти по всем показателям. Это и наращивание клиентской базы, и увеличение кредитного портфеля. Иркутский офис исторически силен в кредитовании корпоративного бизнеса, входит в топ-3 по банку, так что нам есть что подтверждать и куда расти. Мы продолжим расширять продуктовую линейку, как это было с лизингом и факторингом, и искать точки роста, в том числе используя опыт работы в наших новых регионах, таких как Новосибирская и Свердловская области, куда банк зашел в 2024 и 2025 годах. Возможности мы видим в точечных, но ярких проектах. Задача банка здесь – не ждать у моря погоды, а быть надежным партнером и предлагать инструменты для решения реальных бизнес-задач.

Наталья Понамарева

мент оперативного реагирования. Если договор с заказчиком предусматривает отсрочку платежа, мы готовы купить эту дебиторскую задолженность, а наш клиент сразу получит необходимые деньги за выполненные работы или поставленные товары. По сути, мы даем бизнесу деньги на операционную деятельность здесь и сейчас, а сами ждем оплаты от контрагента. Это снимает самый главный операционный затор и позволяет компаниям работать не останавливаясь.

Факторинг – это точечное решение. А насколько часто вам приходится собирать для клиентов «конструктор» из разных услуг? Ведь в Дальневосточном банке можно получить все необходимое – от РКО до лизинга для юрлиц – в режиме «одного окна».

– Недавно мы согласовали сложную сделку по лизингу недвижимости. К нам обратился предприниматель, который хотел приобрести в лизинг офисное здание с земельным участком. Сложность была в том, что лизинговые компании часто не берут в работу объекты с землей. Это как раз тот случай, где нам пришлось собирать полноценный «конструктор» из разных сделок. В итоге клиент получил нужный актив, сохранил налоговый режим и получил ускоренную амортизацию. Этот кейс – эталонный пример нашего гибкого подхода и работы в режиме «одного окна». Он

КСТАТИ

Подарки бизнесу

В рамках празднования 35-летия и в преддверии Нового года Дальневосточный банк предлагает пакет специальных условий.

Корпоративные клиенты могут оформить бизнес-карту с бесплатным обслуживанием навсегда, подключить эквайринг с нулевой комиссией, бесплатно воспользоваться сертификатом УКЭП ФНС для доступа в ДБО.

Для частных клиентов банк предлагает сниженную ставку по кредиту наличными.

В сегменте валютно-обменных операций банк предлагает широкую линейку валют, включая доллары США, евро, китайские юани, а также востребованные у туристов тайские баты, вьетнамские донги и японские иены. Кроме того, на сайте Дальневосточного банка клиенты могут оформить карту Visa ведущих банков СНГ для поездок и покупок за рубежом.

«ПРОДУКТЫ ГОДА – ЛИЗИНГ, ФАКТОРИНГ И СЕЛЬСКАЯ ИПОТЕКА»

Что вы предлагаете для работы с «замороженной» дебиторской задолженностью?

– Прямой ответ на такой запрос бизнеса – факторинг. Мы запустили его именно как инстру

Олег Кривозубов:
«Мы хотим, чтобы
клиент получал
максимальный
результат»

11

Надежда Попова:
«Спорить с
налоговой
бесполезно?
Это миф!»

11

Игорь Льгов:
«Как не потерять
семейные активы,
когда рушится
бизнес?»

12

Мария Яковлева:
«Финансист
просчитает риски
и поможет их
предотвратить»

12

Светлана Федорова:
«Сколько на самом
деле стоит ваш
бизнес?»

13

Андрей Степанов,
Станислав Орловский:
«Не стоит доводить
до суда»

13

Один в поле не воин: когда не обойтись без целой команды экспертов



«В нашей практике нередки запросы клиентов, которые выходят за рамки исключительно юридической плоскости. При анализе проблемы становится понятно, что разрубить образовавшийся «гордиев узел» по силам только команде специалистов с обширным набором компетенций в разных сферах – от финансистов до медиаторов», – комментирует Олег Кривозубов, управляющий партнер юридической компании «ВС Консалт». Вот уже больше года под ее эгидой в Иркутске действует экспертное сообщество «ВС Партнер», объединяющее специалистов разного профиля. Чтобы на примере типичного кейса разобрать, как работает партнёрство, как можно общими усилиями выручить предпринимателя из кризисной ситуации, «ВС Партнер» и Газета Дело провели круглый стол «Один в поле не воин: когда не обойтись без целой команды экспертов».



Один в поле не воин: когда не обойтись без целой команды экспертов

«В нашей практике нередки запросы клиентов, которые выходят за рамки исключительно юридической плоскости. При анализе проблемы становится понятно, что разрубить образовавшийся «гордиев узел» по силам только команде специалистов с обширным набором компетенций в разных сферах – от финансистов до медиаторов», – комментирует Олег Кривозубов, управляющий партнер юридической компании «ВС Консалт». Вот уже больше года под ее эгидой в Иркутске действует экспертное сообщество «ВС Партнер», объединяющее специалистов разного профиля. Чтобы на примере типичного кейса разобрать, как работает партнёрство, как можно общими усилиями выручить предпринимателя из кризисной ситуации, «ВС Партнер» и Газета Дело провели круглый стол «Один в поле не воин: когда не обойтись без целой команды экспертов».

Шаг первый: Трезвый анализ ситуации

Характерная для наших дней ситуация: налоговая насчитала компании огромные недоимки, на этом фоне обострился конфликт между совладельцами бизнеса: один из партнёров решил дистанцироваться от проблем, пожелав разделить бизнес, или вообще продать свою долю. Что делать второму партнёру, как сохранить дело, в которое было вложено столько сил и средств?

Когда у человека возникает сразу несколько острых проблем, он теряется, паникует, не знает, что делать. В такой ситуации нужен партнёр, который проанализирует ситуацию и наметит путь решения.

– В рамках правового сопровождения мы анализируем законность претензий налогового органа, оцениваем, насколько здесь реально отстоять права, возможно ли защитить свою добросовестность как налогоплательщика. Параллельно смотрим, как можно наладить диалог с партнёром. Важно найти путь для разрешения нараставшего корпоративного конфликта: будет ли это реорганизация, переоформление долей в компании или выкуп доли партнера. Выстраиваем стратегию действий и определяем точки, в которых целесообразно подключать сторонних экспертов: скажем, работа с налоговой невозможна без бухгалтерской экспертизы, операции с долями – без их оценки, – указывает Олег Кривозубов.

Задача компании – не просто выполнить свою часть работы, а помочь клиенту выйти из кризиса, решить весь комплекс проблем. И свою партнёрскую сеть она строит именно так, чтобы закрыть все вопросы для клиента.

Шаг второй: Бухгалтерия в свете конфликта

Если разбирать претензии налогового органа, то необходимо проверить расчёты. И тут человеку нужна уже не столько помочь юриста, сколько бухгалтера.

– Очевидно, что в данной ситуации бухгалтерская экспертиза нужна, прежде всего, чтобы проверить пра-

вильность расчетов со стороны налоговой и минимизировать уже предъявленные доначисления и штрафы, – говорит Надежда Попова, руководитель бухгалтерской службы «ПрофГарант», аттестованный налоговый консультант.

Но, кроме того, аудит бухгалтерии будет нелишним и в свете конфликта партнёров. Почему налоговая обратила внимание на компанию? Возможно, имел место вывод средств одним из собственников? Это опасная ситуация, которая не только приводит к прямому материальному ущербу для бизнеса, но и повышает риск претензий: фиктивные сделки и нестыковки в документах не ускользнут от внимания налоговых органов, организации могут быть выписаны штрафы, пени и доначисления налогов. А чью сторону занимал бухгалтер в этом конфликте? Не пользовался ли он ситуацией в своих интересах? Все это может выявить независимый эксперт, изучая документацию.

– Но по-хорошему, бухгалтерский и налоговый аудит, нужен был этой компании гораздо раньше. Тогда можно было бы выявить злоупотребления, ошибки и возможные риски до того, как о них узнала налоговая и предот-

вляет Светлана Федорова, оценщик будет выступать еще и медиатором – ему необходимо не просто дать заключение о стоимости компании, но и обосновать свои цифры обеим сторонам.

– Налицо конфликт интересов, и споры о стоимости в такой ситуации неизбежны. Один партнёр может считать, что бизнес очень дорогой, в него очень много вложено сил и средств, а другой – что этот бизнес не купят, так как работать автономно он не будет, и поэтому не стоит он таких денег. И безусловно, без оценщика тут не обойтись. А учитывая, что стороны будут очень пристрастно относиться к каждой цифре, то, безусловно, важен вопрос доверия к специалисту: «А, понятно, ты нанял эксперта, он посчитал, как тебе надо». Поэтому считать стоимость надо обоснованно и выводы делать коротко и ясно, – отмечает Светлана Федорова.

Шаг четвёртый: Стратегия защиты на крайний случай

По замечанию адвокатов Восточной коллегии адвокатов Станислава Орловского и Андрея Степанова, в этом кейсе сложность положения предпринимателя во многом зависит не только от сумм недоимки, но и от

того, как именно второй собственник решит выйти из бизнеса.

– Одно дело, если он просто продает свою долю и отходит в сторону. Совсем другое, если он настроен на агрессивную делижку, с выдавливанием партнера и перекладыванием на него всей ответственности.

В этом случае второй собственник прежде всего побежит в полицию, напишет заявление о том, что все сделки, по которым пришли доначисления от налоговой, носили фиктивный характер, были проведены под принуждением со стороны нашего героя, а сам заявитель – жертва давления и пострадавшая сторона, – говорит Андрей Степанов.

По словам адвоката, такой прогноз может показаться утрированным, но, как показывает практика, вероят-

ность подобного развития события велика. К этому надо быть готовым, надо понимать, как выстраивать линию защиты.

– Что касается взаимодействия с налоговой, то на этом этапе задача адвоката – оценить риск уголовного преследования и по возможности снизить претензии налоговой так, чтобы вывести клиента из-под угрозы уголовного преследования. Юрист, безусловно, будет действовать в тандеме с бухгалтерской и налоговой экспертизой, проверять данные по контрагентам, если есть сомнения в фиктивных сделках, работать с сотрудниками компании, чтобы весь коллектив действовал в рамках выбранной стратегии защиты, – добавляет Станислав Орловский.

Шаг пятый: Защищаем семейные активы

В кризисной ситуации надо рассматривать все варианты исхода, в том числе самые неблагоприятные, как например, потерю бизнеса. И тут возникает вопрос о привлечении специалиста по банкротству физических лиц.

– Безусловно, в случае банкротства предприятия, надо смотреть, насколько вообще уместно банкротство его владельца, руководителя как физлица? Поможет ли оно ему, этому человеку? Сможет ли он вообще эту процедуру каким-то образом пройти? Потому что главный бич собственников и управленицев – это субсидиарная ответственность, которая не списывается в рамках процедуры признания финансовой несостоятельности, – указывает Игорь Лыгов, арбитражный управляющий и кредитный юрист.

Но обратиться к финансовому управляющему есть смысл – проанализировать семейные активы: как они распределены, на ком записано имущество и каким образом это можно сохранить.

– Скажем, брачный контракт – это слабая позиция сегодня, лучше оформить раздел по суду. Особенно внимательным нужно быть, если за плечами бизнесмена развод – как делилось имущество между супругами в этом случае? Потому что совместно нажитое имущество, как это ни парает,

доксально, – остается таковым и после развода, если нет решения суда. А значит есть риск, что бывшая супруга, совместные дети могут пострадать, если ситуация дойдет до крайней степени и имущество начнут описывать и включать в конкурсную массу. Это может подсказать опытный кредитный юрист, финансовый управляющий, – поясняет Игорь Лыгов.

Но с таким запросом, добавляет эксперт, лучше обращаться задолго до того, как появились тучи на горизонте.

Шаг, который нужно сделать на старте бизнеса

Ключевая проблема компаний в том, что в ней, как можно понять по последствиям, полностью отсутствовал управленческий учет и финансовый менеджмент.

– Собственники явно считали, что бухгалтерского учета достаточно, но это не так. Будь у них финансовый директор, он бы своевременно контролировал и сопоставлял управленческие данные с бухгалтерскими, и риски, которые привели к многомиллионным доначислениям (некорректно оформленные документы или завышенная себестоимость), были бы выявлены гораздо раньше, – поясняет Мария Яковлева, генеральный директор компании «Мойфиндир», председатель комитета по финансам иркутского регионального отделения «Опоры России».

Финансист, как поясняет эксперт, риск-менеджмента заблаговременно просчитал бы сценарии и налоговых резервов, подушки безопасности, закрывающей расходы на 3–6 месяцев. Возможно, этот бизнес низкорентабельный и всё уходит на операционную деятельность. Но в любом случае финансовый директор сумел бы найти возможность аккумулировать средства, – подчеркивает Мария.

Материалы круглого стола подготовили Екатерина Дементьева, Наталья Понамарева

Олег Кривозубов: «Мы хотим, чтобы клиент получал максимальный результат»

«Поскольку мы позиционируем себя как юридический сервис для бизнеса, мы ставим целью закрывать полный спектр вопросов, которые сегодня встают перед нашими клиентами – юридических, экономических, репутационных», – говорит Олег Кривозубов, управляющий партнер «ВС Консалт». Поэтому больше года назад вокруг юридической компании было сформировано профессиональное сообщество, объединяющее экспертов из разных сфер – «ВС Партнер». Чем и кому оно будет полезно, как это все работает, – в нашем материале.

«Нам важно рекомендовать проверенных экспертов»

– К нам часто обращаются клиенты, которые, работая с нами, просят посоветовать специалиста по юридическому профилю, в котором мы не оказываем услуги, скажем, адвоката по бракоразводным процессам или военного юриста. А иногда и вовсе из смежной отрасли – скажем, оценщика. И конечно, нам важно рекомендовать проверенных экспертов, в квалификации которых мы уверены, которые помогут решить клиенту его вопрос, – поясняет Олег Кривозубов. – А клиенту важно, чтобы он мог доверять рекомендованному специалисту, ведь на кону может стоять многое.

Так родилась идея создать партнерство профессионалов, каждый из которых – эксперт в своей сфере. Сегодня комьюнити «ВС Партнер» объединяет специалистов в сферах бухгалтерии и финансов, оценки имущества и бизнеса, PR, сопровождения после ДТП, адвокатов, юристов узких специализаций – военных, по семейным спорам, уголовным делам и банкротству физлиц.

«Мы работаем по принципу одного окна»

Юридическое сопровождение на аутсорсинге – это уже стандартная услуга для бизнеса, но часто бывает так, что проблема выходит за рамки налоговой консультации или, например, сопровождения внешнеэкономической деятельности, и становится очевидно: запрос клиента на юридическое сопровождение требует уже подключения и других специалистов.

– Например, мы консультируем бизнес по налоговым вопросам. И если запрос связан с предстоящей или уже проведенной налоговой проверкой,



Олег Кривозубов

Фото: А.Фёдоров

и клиент переживает, что ему выставят большую сумму доначислений, то логично привлечь к этой проблеме бухгалтерский аудит, проверить расчеты, взаимодействие с контрагентами. А возможно, стоит обратиться и к адвокату по налоговым спорам, – указывает Олег Кривозубов.

В такой ситуации самостоятельный поиск специалистов – это сложно, это долго, это однозначно дорого. Нужен помощник, стратег, который видит

ситуацию в целом и может сопроводить на каждом из этапов. Таким помощником выступает компания «ВС Консалт», которая берет на себя функции одного окна.

«ВС Партнер – это комплексное решение вопросов»

– Поскольку мы позиционируем себя как юридический сервис для бизнеса, то мы стре-

мимся, чтобы клиент получал максимум пользы, максимум результата от сотрудничества с нами. И в рамках сообщества «ВС Партнер» мы готовы представить ему комплексное разрешение его вопросов – юридических, финансовых, репутационных, – поясняет Олег Кривозубов.

Сегодня это особенно важно, поскольку времена для бизнеса не самые простые. И от того, насколько профессиональна команда консультантов, которых компания или предприниматель может привлечь в случае необходимости, от того, насколько оперативно и насколько исчерпывающе она предупреждает и закрывает возможные риски, зависит не только благополучие, но и само существование бизнеса.

Компания «ВС Консалт» основана в 2013 году. Основной вид деятельности – юридическая поддержка бизнеса. В 2022 году компания «ВС Консалт» вошла в два определяющих юридических рейтинга страны – рейтинг портала «Право-300» и ежегодный рейтинг Лидеров рынка юридических услуг России газеты «Коммерсант». Юристы компании занимают высокие позиции и в индивидуальных рейтингах юристов.

«ВС Партнер» – это автономная некоммерческая организация, задача которой – упростить бизнесу поиск нужных специалистов, консультантов по актуальным вопросам.

ВС КОНСАЛТ
группа компаний
(3952) 62-18-62
vs-consult.ru
@vsconsult_irkutsk



С налоговой спорить бесполезно? Это миф!

Практически каждой компании рано или поздно приходит письмо из налоговой. Это может быть требование о предоставлении документов, пояснений по сделке, или, что серьезнее, – требование об уплате налога по акту камеральной проверки. Последнее часто вызывает чувство обреченности у руководителя. «Однако претензии ФНС далеко не всегда обоснованы, а шансы успешно их оспорить гораздо выше, чем принято считать», – утверждает Надежда Попова, руководитель бухгалтерской службы «ПрофГарант», аттестованный налоговый консультант. О том, как бухгалтерская экспертиза помогает подтвердить правоту компаний в спорах с налоговой, она рассказала на круглом столе сообщества «ВС Партнер» и Газеты Дело.

Почему штатного бухгалтера недостаточно?

Когда возникает спор с налоговой, данные в учете решают все. Казалось бы, разобраться в них – задача штатного бухгалтера.

– Но штатный бухгалтер – это заинтересованное лицо, он находится в подчинении у своего руководителя, что мешает его объективности. Кроме того, он несет материальную ответственность за свои ошибки. Ну кто сам будет их выявлять и оглашать? – объясняет Надежда.

Штатный бухгалтер не всегда обладает достаточной экспертизой: работая с одинаковыми операциями, он часто не имеет должной квалификации и опыта при столкновении с нетипичными для компании случаями.

– Это, кстати, один из плюсов передачи ведения бухгалтерского учета на аутсорсинг. Аутсорсинговая команда всегда видит шире, чем один штатный сотрудник: работа с бизнесом из разных сфер деятельности, с разнообразной практикой позволяет иметь такой же разносторонний опыт и накапливать свои кейсы, – подчеркивает Надежда.

Большинство разногласий снимаются до суда

Существует расхожее мнение: спорить с налоговой бесполезно. Оно подкрепляется пугающей цифрой – согласно официальной отчетности судов, налоговики выигрывают около 96% дел.

– Эта статистика – про финал спора, а не про его начало, – поясняет Надежда Попова. – Сам он зарождается значительно раньше, с момента первого уведомления или вызова для дачи пояснений. Подавляющее большинство разногласий удается урегулировать именно на досудебной стадии. До суда доходят лишь те споры, где стороны зашли в тупик, а налогоплательщик исчерпал аргументы. Именно поэтому обращаться к эксперту, необходимо на первоначальной стадии – здесь самые высокие шансы как скорректировать сумму требований, так и полностью доказать правоту бизнеса.

Выглядит, как нарушение, но...

Особенно это касается типичных ситуаций, например, доначислений, которые возникают из-за технических сбоев или человеческого фактора. Со стороны это может выглядеть, как нарушение. Налоговая фиксирует несоответствие в документах – и выставляет требование. Задача эксперта

– восстановить полную логику цепочки хозяйственной операции, найдя первоисточник проблемы.

Надежда привела пример из практики:

– К нам за помощью обратилась организация, которой пришел акт налоговой проверки с доначислением сумм налога более 1 млн рублей. Налоговая требовала доплатить НДС, потому что данные по реализации нашего клиента не сходились с данными его заказчика. В ходе проверки правильности ведения учета и начисления налогов мы выявили множество ошибок. Приведу пример одной из них. Мы начали разбираться и выяснили, что менеджер по ошибке продублировал документ в программе, создав два идентичных счёта-фактуры. Никакой реальной недочетки не было! Мы объединили документы, провели сверку с контрагентом и предоставили налоговикам исчерпывающие пояснения. В результате доначисления были полностью отменены.

Как понять, что вы на «прицеле»?

В идеале действовать нужно до того, как организация получит акт налоговой проверки. Но как распознать приближающуюся угрозу? Надежда Попова: «Налоговая инспекция никогда не действует без подготовки. На первом этапе она проводит так называемый «предпроверочный анализ» – целенаправленно собирает и анализирует информацию о компании».

– Участившиеся вызовы, требования о предоставлении информации и запросы документов, особенно по одним и тем же сделкам, – это четкий сигнал, что вы «на прицеле». – предупреждает Надежда Попова. – Многие компании совершают ошибку, ограничиваясь формальными «отписками». Хотя именно на этой стадии необходимо действовать на опережение: провести срочный анализ рисков и предпринять шаги для исправления ситуации.

Наиболее эффективным решением в такой ситуации, указывает Надежда, становится независимая бухгалтерская экспертиза, которая позволяет выявить и устраниить слабые места до того, как они станут основанием для официальных претензий.

БУХГАЛТЕРСКАЯ СЛУЖБА
ПРОФГАРАНТ
+7 983 460 04 61
buhspec.ru
@popova_pro_finanss



Надежда Попова

Фото: А.Фёдоров

Финансист просчитает риски «на бумаге» и поможет их предотвратить

«В свете налоговой реформы бизнес идет с вопросами к бухгалтерам. А надо бы – и к финансовому директору. Потому что бухгалтеры посчитают сумму дополнительной налоговой нагрузки. А мы – то, что останется в виде дивидендов собственника после уплаты налогов и как эту сумму не только сохранить на прежнем уровне, но и увеличить», – говорит Мария Яковлева, генеральный директор компании «Мойфиндир», председатель комитета по финансам иркутского регионального отделения «Опоры России». Почему предпринимателям в непростые времена особенно нужен финансист, она рассказала на круглом столе.

Финансовый менеджмент покажет, куда движется компания

В свете новой налоговой реформы малый и средний бизнес прикидывает: на какую систему налогообложения перейти, как изменить цены, чтобы оставаться на плаву. По мнению Марии Яковлевой, в этой ситуации, по-хорошему, компании необходимо построить финансовую модель, в которой она на бумаге может «прожить» все сценарии, просчитать необходимый рост цен и налоговую нагрузку при той или иной системе уплаты налогов.

– Например, иногда выгоднее находиться на общей системе налогообложения, платить НДС 22%, зато иметь больше возможностей зарабатывать. Потому что с такими компаниями охотнее сотрудничает крупный бизнес и нет «потолка» в доходах, как при упрощенке, – говорит Мария Яковлева.

Однако финансовый директор редко встречается даже в среднем бизнесе, считается, что это прерогатива крупных компаний. Не всегда предприниматели понимают, зачем он нужен, если есть бухгалтерия.

– Образно говоря, данные бухгалтерии – это зеркало заднего вида, а вот за то, что происходит с машиной вашего бизнеса сейчас, и куда она движется, отвечает финансовое управление, – поясняет Мария.

«Красные флаги» для собственника

Бухгалтерский отчет собственнику приносят в лучшем случае ежеквартально, и он формируется к концу месяца, следующего

за отчетным периодом. По мнению эксперта, это уже очень поздно. Оперируя этой отчетностью, своевременно отреагировать на изменения в бизнесе, если что-то пошло не так, уже нельзя. Но много ли собственников анализируют даже такую документацию?

«Красным флагом», сигналом того, что бизнес нуждается в регулярном финансово-менеджменте, служат систематические кассовые разрывы. Если убытки видны не сразу, то кассовые разрывы заметят все: ваши сотрудники, поставщики и другие кредиторы. Необходимо как можно быстрее разобраться в их причине, прежде чем привлекать внешние средства для покрытия кассовых разрывов.

– В моей практике мне доводилось видеть, как предприниматели каждый месяц искали один-два миллиона рублей для покрытия разрывов. И эти деньги приходилось брать в виде дорогих частных займов, – замечает Мария Яковлева. – А можно было заранее просчитать, сколько денег необходимо на открытие нового направления, и привлечь оптимальное финансирование, чтобы не «выдергивать» оборотные средства. Это частая ошибка в малом бизнесе, потому что нет рядом специалиста, который бы посоветовал, как иначе решить, а в идеале предотвратить проблему...

Отсутствие «подушки безопасности», которая должна закрывать сумму расходов компании за два-три месяца, а в идеале за полгода, – тоже характерный «эвоночек». Либо пандемия ничему не научила собственников, либо бизнес настолько низкорентабельный, что всё уходит на операционную деятельность, и не получается сформировать резервы. Финансовый дирек-

тор в любом случае, нашел бы возможность аккумулировать средства, уверена эксперт.

Финдир на 40 часов

– В преддверии налоговой реформы бизнес идет с вопросами к бухгалтерам. А надо бы – и к финансовому директору. Потому что бухгалтеры посчитают сумму налоговой нагрузки. А финансовый директор – то, что останется в виде дивидендов собственника после уплаты налогов и как эту сумму увеличить, – напоминает эксперт.

Но рыночная зарплата подобного специалиста сегодня – от 250 тысяч в месяц. Мало какой бизнес, кроме крупных корпораций, может позволить себе такие расходы.

– Можно купить часть времени такого высококлассного специалиста, например, 40 часов в месяц, и обслуживаться в формате внешнего финдира, получая те же компетенции, – раскрывает варианты Мария.

Главное – сформировать привычку в работе с финансами и выстроить в компании финансовую функцию: вести бюджеты, сравнивать план и факт, закрыть убыточные направления, чтобы деньги не утекали. Смотреть, какие инструменты влияют на рост чистой прибыли и назначить ответственных за каждый из них, чтобы компания могла больше зарабатывать. А в идеальном варианте – настроить полноценную систему управленческого учета и финансового планирования.

t.me/jakovlevam
+7 914 014 7321



Мария Яковлева

Фото: А.Фёдоров

Как не потерять семейные активы, когда рушится бизнес

Если бизнес столкнулся с трудностями, которые грозят привести к банкротству, первым делом владелец задумается, как спасти личное имущество. Как ни парадоксально, самые эффективные инструменты защиты реально создать тогда, когда еще нет не только прямой угрозы, но и самого бизнеса. Об этом рассказал Игорь Льгов, арбитражный управляющий и кредитный юрист, за плечами которого на сегодня более 400 дел о банкротстве.



Фото: А.Фёдоров

Ответственность не ограничена уставным капиталом

– Главный страх владельца компании – потерять всё, что было нажито годами, – абсолютно оправдан, – рассказал Игорь Льгов. – Если раньше ИП считалось рискованной формой ведения бизнеса, а ООО – безопасной, поскольку ответственность предпринимателя ограничивалась уставным капиталом, то сегодня эта парадигма изменилась.

Владельцы ООО несут личную ответственность по долгам компании в двух основных случаях. Первый – поручительство, то есть добровольное принятие на себя обязательств по кредитам компании. Второй – субсидиарная ответственность. Это наказание, которое назначает суд, если докажет вину собственника в доведении его бизнеса до банкротства.

– Субсидиарная ответственность – то, чего все боятся, – пояснил Игорь Льгов. – По долгам компании теперь привлекают руководителей и учредителей лично, и этот долг не списывается в рамках личного банкротства. Когда ко мне приходят с такой проблемой, я говорю, что сначала нужно решать вопрос с субсидиарной ответственностью, без этого на персональное банкротство идти бессмысленно.

Какие ошибки ведут к личному банкротству

В условиях кризиса владельцы бизнеса часто совершают роковые ошибки, ведущие к банкротству не только компании, но и их самих.

– Первая и наиболее опасная ошибка – финансирование бизнеса за счет личных средств, – рассказал Игорь Льгов. – В погоне за спасением компании предприниматели начинают использовать потребительские кредиты и кредитные карты, закладывать личное имущество и даже брать ипотеку. В сухом остатке – потерянный бизнес, не подъемные личные долги и риск потерять жильё.

Вторая типичная ошибка, о которой рассказал Игорь Льгов, – иллюзия контроля.

– Учредители часто ручаются по обязательствам компании, ошибочно полагаясь на балансовую стоимость ее активов. Однако рыночная цена активов может оказаться в разы ниже ожидаемой. В результате на поручителей, которыми нередко выступают сам владелец и члены его

семьи, ложится солидарная ответственность по миллионным долгам, для погашения которых всей семье приходится проходить через процедуру личного банкротства.

Что делать до того, как станет поздно

Единственная по-настоящему работающая стратегия защиты активов – проактивная, – уверен Игорь Льгов. Идеальный сценарий, по его словам, – спланировать защищу еще на том этапе, когда угрозы носят гипотетический характер.

Подобные случаи на практике редки, но показательны. Эксперт привел пример, когда к нему обратилась жена предпринимателя со словами: «У моего мужа платеж по кредиту 750 000 в месяц, мне кажется, это много. У меня двое детей, у меня дом, я боюсь, что у меня все заберут. Помогите».

– Это ситуация, когда угроза осознается, но кризис еще не наступил, и можно действовать на опережение, – прокомментировал Игорь Льгов. – Для начала необходимо четко разделить личные и бизнес-активы. Заранее стоит определить, на ком какое имущество будет зарегистрировано.

Эксперт напомнил, что в этом деле брачный договор уже не является защитой: его можно оспорить. Надежными инструментами остаются приобретение имущества до брака и раздел активов по суду.

– Подчеркну, не развод супружеских, а именно раздел имущества. Впрочем, в моей практике были и примеры, когда супруги оформляли развод, чтобы защитить те активы, которые будут нажиты после него. Главное, не надо ждать, когда проблема станет очевидной, – это значит гарантированно потерять свое имущество, – подвел итог Игорь Льгов. – Приходите заранее. К сожалению, так делают единицы, но именно они в итоге сохраняют и бизнес, и деньги, и спокойствие своей семьи.

Иркутск, ул. Советская, 176Б (ТЦ Триумф), офис 520.

Тел. 79025157688

vk.com/igor_lgov

t.me/igorlgov



Сколько на самом деле стоит ваш бизнес?

Для собственника бизнес – это детище, в которое вложены годы, силы и инвестиции. Именно поэтому его субъективная оценка нередко превышает рыночную. Разница в представлениях о стоимости – частая причина конфликтов: партнеры при разделе бизнеса не могут договориться, покупатель сомневается в справедливости запрашиваемой цены, супруга при разводе считает, что от нее скрыты миллиарды. Снять «розовые очки» и понять реальную стоимость компании помогает экспертная оценка бизнеса. Руководитель компании «Федэксперт» Светлана Федорова, судебный эксперт-оценщик с 20-летним стажем рассказала, что влияет на стоимость бизнеса, почему так сложно ответить на вопрос «сколько это на самом деле стоит?» и как найти правильную цифру.

«Я вложил ого-го какие деньги» не аргумент

Реальная стоимость компании определяется не прошлыми вложениями, а ее способностью генерировать прибыль сегодня. Если аналогичный бизнес проще и дешевле построить с нуля, чем покупать существующий, то цена последнего закономерно снижается.

– То, что собственник когда-то вложил в бизнес или приобрел его за большие деньги, – не аргумент для понимания стоимости здесь и сейчас, – пояснила Светлана. – Изменения в законодательстве и политической ситуации, потеря льгот или падение рыночного спроса, недальновидные управленческие решения способны в одночасье обесценить даже успешный бизнес. И наоборот. Эксперт, строя прогнозы, должен учитывать влияние всех факторов по максимуму.

Оценить товарный знак

Все перечисленные риски отражаются на ставке дисконтирования. Фактически это требуемая инвестором доходность, которая компенсирует ему риски вложения в этот конкретный бизнес. И здесь оценщик сталкивается с основной сложностью: не существует закона или единой ме-

тодики, указывающих точную ставку. Каждое ее значение требует индивидуального обоснования, а разница даже в полпроцента способна изменить итоговую стоимость на несколько миллионов.

– Отдельная история – оценка нематериальных активов: товарных знаков, лицензий, авторских прав. Когда просишь собственника показать, какую прибыль приносит каждый такой актив, начинаются сложности. Никто этого обычно не считает, часто это невозможно, – рассказала Светлана. – Именно тут самое большое количество иллюзий и искажений.

В поисках объективной стоимости

Вопрос «А какова цена на самом деле?» требует от оценщика максимально глубокого анализа. Здесь недостаточно найти цифру, с которой согласятся все заинтересованные стороны, – нужно найти честную и обоснованную стоимость, скрытую за массой цифр, документов и допущений.

Когда данных от собственника недостаточно или им нельзя полностью доверять, ключевую роль играет партнерство с юристами и аудиторами в рамках процедуры due diligence –

комплексной проверки компании, которую проводят покупатель или инвестор перед совершением сделки.

– Каждая из сторон вносит свой вклад, – пояснила Светлана. – Юристы проверяют «чистоту» активов и договоров, налоговые консультанты – правильность расчетов с бюджетом, аудиторы подтверждают достоверность финансовой отчетности, а мы, оценщики, на этой надежной основе делаем расчет стоимости.

Из чего складывается стоимость оценки?

– Стоимость работы оценщика зависит от объема работы. Первый интервал от 100 до 500 тыс. руб., второй от 0,5 до 1,5 млн, третий не ограничен интервалом, – рассказала Светлана. – Всё зависит от количества активов. Если у компании большой оборот, но нет основных средств, считать легче, следовательно, стоит меньше. Оценщик никогда не берет процент от стоимости актива, который оценивает.

Именно поэтому к оценщикам обычно обращаются не из любопытства, а в кризисной или конфликтной ситуации.

– Такого, чтобы пришли «просто узнать» стоимость бизнеса, в моей практике не было, – рассказала Свет-



Светлана Федорова

Фото: А.Фёдоров

fedorova-expert.ru
+7 902 769-51-07



ФЕДЭКСПЕРТ
оценка экспертиза консалтинг

«Государство сегодня крайне нетерпимо к налоговым недоимкам»

Правоприменительная практика относительно налоговых нарушений ужесточается. Уголовных дел против предпринимателей становится все больше, и к «налоговым» статьям обвинение все чаще добавляет и другие, более тяжкие. «В идеале, обращаться к адвокатам уголовной практики стоит, не дожидаясь возбуждения дела, еще на этапе налоговой проверки. А возможно, и еще раньше – как только налоговая стала проявлять повышенное внимание к вашей компании. Это поможет снять риски, не доводя ситуацию до суда», – рекомендуют адвокаты Восточной коллегии адвокатов, Станислав Орловский и Андрей Степанов.



Станислав Орловский (слева) и Андрей Степанов

– Надо понимать, что если в ситуации фигурируют трети лица, скажем партнер по бизнесу, или контрагенты (например, налоговая признала сделку с другой компанией фиктивной), то риски множатся: в зависимости от действий этих людей во время следствия могут добавиться и такие статьи, как злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп, хищение денежных средств, – предупреждает Андрей Степанов.

«Не надо доводить до суда»

Поэтому лучше всего обращаться за поддержкой адвокатов по уголовным делам (налоговым и экономическим) не тогда, когда уголовное дело уже возбуждено. А еще на стадии проверки или даже до нее, когда налоговая только начала проявлять повышенное внимание к компании или предпринимателю.

– На этой стадии можно привлечь бухгалтера, выяснить возможные риски, понять, а была ли вообще недоимка или доказать, что ее размер ниже суммы, с которой начинается уголовная ответственность. Собрать данные по контрагентам, доказательства реальности сделки – возможно, признаки фиктивности возникли в силу стечения обстоятельств, такое тоже бывает. Словом, юрист поможет собрать необходимые контрдоказательства и не доводить ситуацию до следствия и тем более до суда, – подчеркивают адвокаты.

Но надо понимать, что если недоимка подтверждается, то совет адвоката будет: погасить все в полном объеме, не пытаться хитрить, не уповать на чудо.

Как подчеркивают Станислав и Андрей, отношение государства к уклонению от уплаты налогов сейчас радикально отличается от того, что было еще 5 и более лет назад. Поэтому предпринимателям, владельцам и руководителям бизнеса надо внимательно следить за тем, как меняется законодательство – а сейчас это происходит часто – ведь незнание закона не освобождает от ответственности. И конечно, сегодня как никогда не стоит пренебрегать помощью экспертов в правовых вопросах.

**Станислав Орловский: +79025666816
Андрей Степанов: +79021746559
г. Иркутск, ул. Карла Либкнехта, 121 офис 417
(БЦ Европлаза)**

адвокаты38.рф



ВОСТОЧНАЯ
КОЛЛЕГИЯ
АДВОКАТОВ

«Дело Блиновской – это назидание другим»

По мнению юристов, которым они поделились на круглом столе, в позиции государства есть своя логика: наполнение казны – один из главных приоритетов сегодня, поэтому недоимщиков называют со всей нетерпимостью в назидание другим.

– У всех на слуху громкие дела с обвинительными приговорами против известных блогеров. Ту же Елену Блиновскую (и не ее одну) обвиняли не только в неуплате налогов, но и в легализации доходов. Иными словами, государство сейчас склонно ставить знак равенства между недоплаченным и украденным, – указывает Станислав Орловский. – Понятно, что у защиты другое мнение, мы считаем, что никакой легализации здесь

быть не может, и эту позицию отстаиваем в судах. Но тенденция налицо.

На практике это означает, что освободиться от уголовного преследования, просто заплатив недоимку, штрафы и пени, уже не получится. В налоговых статьях УК такое примечание на случай неумышленного нарушения закона имеется, а вот в иных – нет.

«Третьи лица могут умножить риски»

Кроме того, практика последнего времени показывает, что при выявлении недоимки во время проверки бизнеса налоговая по умолчанию вменяет умышленное уклонение от налогов. А выяснить: так это было или нет, имела ли место недоимка вообще – это уже становится задачей следствия и защиты.

Цифра на службе промышленной безопасности

Константин Зимин, МТС – о современных инструментах охраны труда и контроля за рисками

Безопасность людей и процессов – приоритет работодателя, особенно если речь идет о промышленных объектах, где любой инцидент может обернуться финансовыми и репутационными потерями. Иркутская область не исключение: вопросы охраны труда и промбезопасности актуальны для всех представленных в регионе сфер, от лесного дела до энергетики и нефтехимии. О том, как современные цифровые решения помогают обезопасить сотрудников и снизить риски на производстве, рассказывает Константин Зимин, директор МТС в Иркутской области.

Когда час стоит миллион

– Статистика неумолима: только в 2024 году в России произошло 26,5 тыс. случаев производственного травматизма. Почти половина из них приходится на добывающую отрасль, обрабатывающие производства, строительство и логистику.

Расследование каждого такого инцидента длится как минимум 2 часа, а каждый час связанного с ним простоя обходится бизнесу в сумму до миллиона рублей. И это не считая возможных штрафов и юридических издержек.

Промышленные компании постепенно приходят к пониманию, что главной целью должно стать не просто сокращение числа инцидентов, а формирование среды, в которой они в принципе невозможны. На помощь приходят технологичные решения, способные эту среду создавать и поддерживать. Подобные цифровые сервисы от МТС используют уже ряд крупных промышленных компаний России.

Здоровье и график под контролем

В числе таких решений – GPS-трекеры, которые могут существовать как в виде компактного беспроводного устройства, так и в виде приложения для телефона или смарт-часов. Они определяют местоположение сотрудника, мониторят его состояние: температуру, сердцебиение, пульс,



– позволяют при необходимости подать сигнал о помощи или делают это сами. Дополнительно трекер учитывает рабочее время, контролирует маршрут и формирует отчеты о передвижении сотрудников.

Трекеры уже показали свою эффективность на заводе по производству бытовой химии в Ленинградской области – там, где сотрудники часто работают в одиночку и нуждаются в подстраховке.

В поле зрения

Еще один востребованный инструмент для формирования безопасной производственной среды – видеоналичка. Предварительно обученная и настроенная система отслеживает, где находится сотрудник, использует ли он необходимые средства индивидуальной защиты, соблюдает ли установленные на участке правила.

Сервис позволяет предотвращать опасные ситуации, следить за соблюдением правил безопасности и охраны труда, контролировать соблюдение рабочего графика и трудовой дисциплины.

С точностью до метра

Отслеживание местоположения сотрудников на открытых участках – это и мера безопасности, и требование регулирующих органов для ряда отраслей. Здесь мы используем трекеры, работающие на 2G и ГЛОНАСС, интегрированные с картографией и кадровой системой предприятия.

Система применяется, например, в одной из угледобывающих компаний в Западной Сибири. Это помогает отслеживать местоположение сотрудника с точностью до нескольких метров на огромной территории угольного разреза.

Зеленый свет людям и технике

Инциденты, связанные с транспортом, входят в число самых рас-

пространенных на предприятиях. Система «Антинаезд» предотвращает такие ситуации. Датчики и камеры, установленные на технике, контролируют приближение других механизмов в радиусе 800 метров и распознают человека в радиусе 20 метров, в том числе в так называемых «слепых» зонах.

За счет внедрения «Антинаезда» на деревообрабатывающих заводах в Ленинградской и Костромской областях удалось свести случаи наездов и столкновений погрузчиков к нулю. Там не только установили датчики на технике, но и раздали умные метки сотрудникам. При опасном сближении с транспортом метка предупреждает сотрудника вибрацией.

Вместе – лучше

Отмечу, что все инструменты сочетаются между собой, а наибольшую эффективность подобные цифровые решения показывают при использовании в виде единой системы. При этом каждое из цифровых решений МТС может быть адаптировано под конкретное предприятие, исходя из его особенностей, целей и возможностей. Подобная синергия как раз создает ту самую среду, в которой инциденты не могут произойти в принципе, и работа в промышленном предприятии становится более безопасной и удобной.

Три сценария развития российской экономики в 2026 году

2026 год станет временем непростого выбора для российской экономики: баланс между снижением инфляции и стимулированием экономического роста будет всё более острый. Чем дольше откладывать этот выбор, тем болезненнее будут последствия, рассказала в интервью SIA.RU исполнительный директор УК «Альфа-Капитал» в Иркутске Ольга Глызина.



Ольга Глызина,
исполнительный директор
УК «Альфа-Капитал» в Иркутске

Она отметила, что Центральный банк России продолжает проводить жесткую денежно-кредитную политику, направленную на сдерживание роста цен. Ключевая ставка ранее достигла 21% при инфляции ниже 10%, что означало двузначную реальную ставку – чрезвычайно высокий уровень для экономики. Сейчас ставка снижена до 16,5%, однако инфляция на уровне 8% всё ещё создаёт серьёзные сложности для бизнеса и потребителей. При этом, по оценкам регулятора, инфляция замедляется недостаточно быстро и давление на цены сохраняется.

Инфляция в России снижается

В 2025 году инфляция в России действительно начала снижаться, но причины этого явления остаются предметом острых дискуссий. От того, каким окажется главный фактор снижения, зависит развитие экономики в 2026 году.

Так, Центральный банк России связывает сни-

жение инфляции с падением спроса.

«Жесткая политика регулятора ограничила кредитование, сократила потребление и инвестиции, что ослабило давление на цены. Если это действительно так, то это инфляция спроса. И тогда жесткая денежно-кредитная политика ЦБ РФ будет способствовать дальнейшему снижению инфляции, пусть и за счет замедления темпов роста ВВП», – поясняет Ольга Глызина.

Альтернативная точка зрения связывает сокращение инфляции с укреплением национальной валюты. После заметного укрепления рубля в начале 2025 года инфляция замедлилась.

«Если курс рубля является ключевым фактором, то для стабилизации цен важно удерживать его в диапазоне 90–95 рублей за доллар. Ослабление до 110 и выше может вызвать новую волну роста цен», – отмечает Ольга Глызина.

Однако сильный рубль в сочетании с высокими процентными ставками тормозит экономику: падают доходы экспортёров, снижается привлекательность инвестиций, а компании испытывают трудности с получением кредитов даже для обновления оборудования.

Третья объяснение – инфляция издержек, когда рост цен вызван не повышенным спросом, а увеличением затрат на производство. Высокие ставки повышают издержки бизнеса, которые перекладываются на потребителей. В этом случае экономика рискует столкнуться со стагфляцией – одновременным замедлением экономического роста и ростом инфляции. Подобный сценарий представляет серьезную угрозу экономике, поскольку традиционные методы борьбы с инфляцией оказываются неэффективными.

Какой путь выберет Россия в 2026?

Экономика России подошла к важному перекрестку, и многое теперь зависит от выбора инструментов, направленных на борьбу с инфляцией. Уже сейчас аналитики УК «Альфа-Капитал» выделяют три возможных сценария развития событий.

Базовый сценарий

Если прогноз Центробанка оправдается и жёсткая денежно-кредитная политика действительно поможет снизить инфляцию, а рубль сохранит свою устойчивость, 2026 год может стать успешным для экономики и финансовых рынков.

«Это значит, что постепенное снижение ставок приведёт к оживлению деловой активности, а рост ВВП превзойдёт показатели 2025 года. Это создаст благоприятные условия для фондового рынка, поддерживая акции и облигации», – говорит Ольга Глызина.

Стагфляция

Второй возможный вариант развития событий предполагает обратную динамику. Если Центробанк ошибается, то высокие ставки начнут подталкивать цены вверх, ситуация ухудшится. Ослабление рубля, например, из-за падения доверия инвесторов, усилит инфляцию.

«В этом случае рост цен будет сочетаться с падением ВВП. Самым опасным станет повторное повышение ставки ЦБ для борьбы с инфляцией, – подчеркивает Ольга Глызина. – Это приведёт к ещё большему охлаждению экономики и ускорению роста цен. В условиях нестабильной геополитической ситуации такой сценарий станет серьёзным испытанием. Возникнет сложный выбор: либо продолжать сдерживать инфляцию ценой стагнации, либо ослабить контроль над ценами ради стимулирования роста».

«Турецкий сценарий»

Пример Турции показывает, как страна может сделать ставку на экономический рост, даже если это ведёт к ускорению инфляции. Около десяти лет назад турецкая экономика перегревалась, и логичным шагом было бы повышение ставок для замедления роста. Однако из-за притока молодых работников на рынок труда остановка экономики могла вызвать рост безработицы и социальное напряжение. Власти выбрали путь поддержки роста, что привело к высокой инфляции и ослаблению национальной валюты.

В российском контексте «турецкий сценарий» означает приоритет экономического роста даже при риске ускорения инфляции. В условиях внешнего давления правительство может посчитать рост экономики важнее жёсткого контроля цен. Если стагфляция начнёт развиваться, переход к этому сценарию станет вопросом времени.

Курс рубля определяет судьбу российского рынка

Для российской экономики и финансовых рынков ключевым ориентиром остаётся курс рубля.

Сильный рубль – необходимое условие, чтобы избежать стагфляции и двигаться по базовому сценарию развития. Его ослабление, напротив, станет тревожным сигналом, способным спровоцировать рост инфляции и снижение интереса к рублёвым активам. В таких условиях валютные облигации могут стать одним из немногих надёжных защитных инструментов.

«Однако крепкий рубль сам по себе не гарантирует стабильности, – подчеркивает Ольга Глызина. – Если цены продолжают расти на фоне сильной валюты и высоких ставок, это указывает на усиление инфляции предложения – крайне негативный сигнал для рублёвых активов».

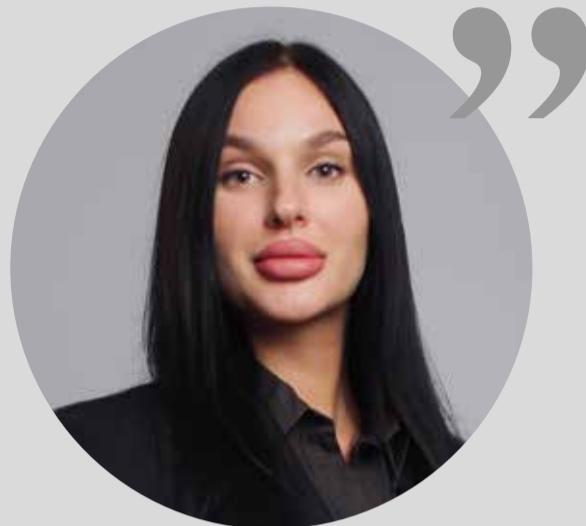
Поэтому в ближайшие месяцы инвесторам необходимо внимательно следить за статистикой по инфляции.

Тем не менее даже в условиях стагфляции открываются значительные возможности для дальневидных и терпеливых инвесторов, считает Ольга Глызина.

«В такие периоды рынок акций, как правило, отражает чрезмерный пессимизм, что создает благоприятную точку входа для долгосрочных инвестиций. Если же экономика быстро перейдет от стагфляции к «турецкому сценарию», то сочетание экономического роста, высокой инфляции и снижения ставок может стать мощным драйвером для рынка акций», – резюмирует эксперт.

“

РЖД задерживает груз – как компенсировать убытки?



Юлия Игнатьева, генеральный директор юридической компании «Железнодорожная Империя Права»

Компании, которые имеют дело с грузоперевозками железнодорожным транспортом (а на РЖД приходится 86% всего грузооборота страны) нередко сталкиваются с задержкой доставки. Проблема не теряет своей остроты даже на фоне снижения объемов перевозок. Не вовремя доставленный груз – это всегда потери для бизнеса. Однако с этими потерями можно и нужно работать, инструмент для этого есть – взыскание неустойки с перевозчика. Юлия Игнатьева, генеральный директор юридической компании «Железнодорожная Империя Права», рассказала, как отстаивать свои интересы в споре с монополией.

– Нарушение со стороны РЖД сроков доставки груза всегда было насущной проблемой, но в последние годы она обострилась. Мы фиксируем задержки не только на восточном направлении – о таких же проблемах говорят предприниматели и в других регионах страны. Для бизнеса это не просто несколько дополнительных дней ожидания – это риск остановки производства из-за задержки запчастей или сырья, это невозможность исполнить условия государственных контрактов с вероятностью попасть в реестр недобросовестных поставщиков, это претензии со стороны контрагентов.

При этом, по данным из открытых источников, не более 20-30 процентов компаний обращаются в арбитраж за взысканием неустойки с железной дороги. Большинство просто не знает о такой возможности. У кого-то логисты загружены текущей операционной работой, и 1-3 дня задержки могут пройти незамеченными или показаться некритичными. А кто-то уверен, что «бодаться» с монополистом бесполезно.

На самом деле, Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации четко регулирует отношения железной дороги и грузоотправителей, грузополучателей. За каждый день просрочки железная дорога должна заплатить 6% от стоимости услуги перевозки, но не более 50% в общей сумме. То есть даже при 3-5 днях задержки при средних тарифах можно вернуть весьма ощутимую сумму. В нашей практике было несколько случаев, когда деньги, выданные РЖД за нарушение сроков, спасали компании от банкротства, помогали избежать сокращения штата, сохраняли бизнес как таковой.

Как правило, в подобных спорах истцом выступает компания, указанная грузоотправителем или грузополучателем в железнодорожной накладной. Но очевидно, что масса предприятий пользуется услугами посредников – транспортных компаний, а не отправляет вагоны напрямую. Поэтому мы, например, сейчас развиваем практику взысканий неустойки от реальных владельцев груза – первые дела такого рода уже завершились в пользу клиентов. В этом случае необходимо собрать больше документов, представить более обширные доказательства, но в целом это перспективный вектор развития судебной практики.

В среднем с момента подачи претензии до поступления денег на счет проходит 4-6 месяцев. В любом случае важно не упустить момент (срок исковой давности по таким претензиям всего один год), и правильно собрать пакет документов. Идеально, если этим будет заниматься не штатный юрист, у которого и так хватает текущей работы, а профильная юридическая компания, которая знает все тонкости этих дел.



+79016563886
г. Иркутск, Советская 42,
4 этаж, БЦ «Зигги Парк»



pravoimperia.ru

«Не надо ждать, пока все рухнет»

«Успешные кейсы в нашей практике обычно начинаются так: мы встречаемся с руководителем компании, обсуждаем, что нужно сделать для информационной безопасности его бизнеса, и... какое-то время ничего не происходит. Иногда полгода, год... К нам возвращаются, как правило, после второй-третьей хакерской атаки, потери денег и базы», – говорит Тимофей Слуднев, генеральный директор и учредитель компании «Интерфоника». О том, почему для успешной защиты данных важна вовлеченность топов, что заставляет заказчиков откладывать первый шаг и как в итоге выстраивается сотрудничество, он рассказал нашему изданию.

О ЗАБЛУЖДЕНИЯХ

Большинство руководителей убеждено, что информационная безопасность бизнеса – это локальная, сервисная задача, которая к ним лично, к их работе, целям и КПИ не имеет прямого отношения. Генеральный директор думает о том, как завоевать рынки, как построить новый завод, увеличить прибыль. Не будет же он переживать о том, как обеспечить свет, тепло и чистоту в офисе – для этого в штате есть специальные люди.

И только когда бизнес парализует из-за вируса-шифровальщика и директору на стол ляжет документ, фиксирующий убытки от того, что его магазины не могли отпускать товар, или его фуры не грузились, или его отели не принимали бронь, или кассы не продавали билеты, банковские транзакции не проходили, тогда он может задуматься, что кибербезопасность – это вопрос сохранения бизнеса. То есть напрямую его вопрос.

Другое дело, что держать руку на пульсе ему постоянно не надо. Достаточно принять принципиальное решение, выбрать партнера – подрядчика и следовать его советам.

О ДОВЕРИИ

Также большинство руководителей доверяют своим IT-отделам. А те пребывают в добросовестном заблуждении, что у них всё хорошо, компания защищена. (Даже если такой уверенности у них и нет – кто же признается в этом руководству?) Редко, кто обращается за вторым мнением к независимым специалистам.

На самом деле чувствовать себя более-менее защищенными от подобных атак вы можете только в двух случаях: если вы полностью отключились от Интернета (в нашей практике был пример, когда одно из подразделений компании-клиента избежало потери данных просто потому, что в тот день у них не было света), или если вы

полностью работаете на Linux. Поскольку Windows – это 97% всех компьютеров в мире, именно на её взлом и работают все хакеры. Проблема в том, что мало кто умеет и хочет работать с Linux: не только ваши сотрудники, но и большинство подрядчиков, в том числе обслуживающих «1С»-программы.

Конечно, антивирусы, файрволы и прочая защита от проникновений обязательны. Но риск потери данных останется все равно. Эффективнее позаботиться о сохранности баз данных и быстром восстановлении после атаки на систему. Именно на этом мы строим нашу работу.

О СИЛЕ ИНЕРЦИИ

Перемены не любят никто. А чтобы организовать правильный бэкап данных, корпоративную систему часто надо перестроить. Иногда радикально. И чем крупнее компания, чем больший объем данных нужно сохранять, чем быстрее система должна подняться после очередной атаки, тем серьезнее перестройка. Это пугает.

Хорошие новости: большинству бизнесов для этого достаточно 1-3 дня. Если компания маленькая, объем базы у них до 1 терабайта, то задача решается, как правило, просто, быстро, без революции. Но были в нашей практике кейсы, когда мы в прямом смысле слова заезжали в офис клиента на неделю, прокладывали отдельный кабель из волоконной оптики для скоростной передачи данных, перекраивали IT-архитектуру, меняли оборудование. Однако результат говорит сам за себя.

В нашей практике типичный случай: IT-отдел приходит в понедельник в офис, а со всех торговых точек шкаф звонков «не можем принять товар, не можем отгрузить, кассы не работают, бухгалтерия «лежит». За выходные вирус «съел» большую часть данных, рухнуло все. Благо, компания уже сотрудничала с нами, оптика до офиса была проведена, сеть настроена с нашим участием, в наших хранилищах были все копии. По одному звонку мы переключи-

ли пользователей на резервные сервера и через 15 минут после обращения, бизнес «ожил». Но сколько было случаев, когда звонили люди, которые интересовались услугой, но не решили, не успели...

О ДЕНЬГАХ

Стоимость спокойного сна владельца бизнеса, руководителей и IT-отдела колеблется от 5 до нескольких сотен тысяч рублей в месяц. Все зависит, во-первых, от объема данных, которые нужно сохранять, а во-вторых, от того, как быстро компании нужно вернуться в строй и сколько данных они готовы потерять.

У нас есть клиенты, для которых потеря операций за предыдущие полчаса – это уже критично, максимум, что они могут себе позволить, – 15 минут. Такой режим требует дорогостоящего оборудования, передачи большого объема данных и обслуживание всего процесса стоит соответственно. Однако 90 процентов наших клиентов – это средний бизнес, для которого стоимость наших услуг остается в диапазоне 5-15 тысяч рублей. В придачу к киберзащите они получают практически бесплатный скоростной интернет..

Как показывает опыт, все успешные кейсы в нашей практике обычно начинаются так: мы встречаемся с руководителем компании, обсуждаем, что нужно сделать для информационной безопасности его бизнеса и... какое-то время ничего не происходит. Иногда полгода, год... Нам вновь звонят после второй-третьей хакерской атаки, потери денег и базы. Но ведь можно было бы избежать этих потерь. Просто принять решение и позвонить нам, пока не поздно.

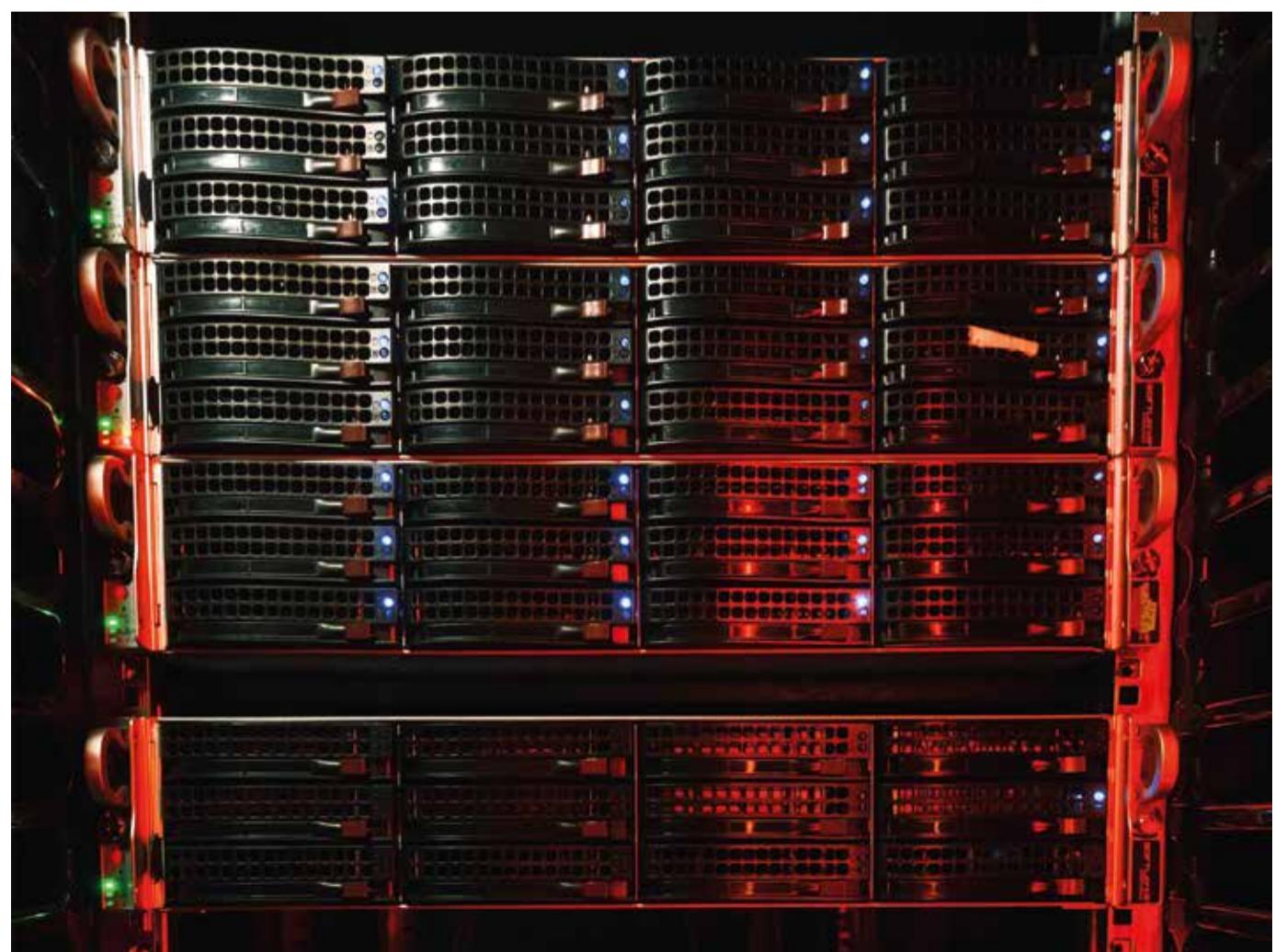
7 (3952) 43-82-53

interfonica.ru



ИНТЕРНЕТ • СЕТИ • СЕРВЕРЫ

*Интерфоника



Комфорт, эмоции, драйв

Роман Чернышев, «ЛЦ-Иркутск», – о результатах и перспективах TANK и WEY в регионе

«ЛЦ-Иркутск» по итогам года вошел в топ-8 по объему продаж автомобилей марки TANK в стране, оставив позади сибирские города-миллионники – Новосибирск и Красноярск. В рейтинге по доле рынка официальный дилер бренда уступил только одному региону. За что иркутяне так полюбили эти премиальные внедорожники? Правда ли, что TANK хорош не только для путешествий по Байкалу, но и для поездок по городу? Каковы перспективы бренда в регионе? Итоги и планы мы обсудили с руководителем отдела продаж Романом Чернышевым.

«Результатами довольны»

Роман, очередной год подходит к концу. С какими итогами его завершаете? Что удалось, чем особенно гордитесь?

– Год выдался интересным – непростым, но успешным. Мы нарастили долю в регионе по двум нашим ключевым брендам – TANK и WEY. И если первая марка уже хорошо знакома иркутянам, то вторая ранее была не так активно представлена на рынке. В 2025-м нам удалось познакомить потребителей с WEY, сделать бренд более узнаваемым, увеличить продажи.

Что касается бренда TANK, то на текущий момент мы входим в восьмерку лучших дилеров в России по объемам продаж. По доле рынка – среди тех регионов, где бренд представлен официально, – занимаем второе место.

Отличные показатели!

– Да, мы довольны результатами. Надеемся на продолжение положительной динамики в 2026 году.

Внешние факторы в этом году как-то сказывались на ваших планах? Например, утилизационный сбор? Многие автодилеры отмечали, что был всплеск продаж осенью: люди пытались успеть приобрести автомобиль до 1 декабря.

– Действительно, всплеск был. Но до него было и падение трафика в дилерских центрах. Покупатели активно приобретали машины с помощью параллельного импорта – ввозили их самостоятельно, без участия дилеров. Стоимость авто по параллельному импорту была ниже, чем при официальном привозе. Это, конечно, сказывалось на наших продажах. После повышения утильсбора ситуация поменяется: для физлиц ввоз мощных авто из-за границы станет дороже, поэтому мы в «ЛЦ-Иркутск» рассчитываем на приток клиентов – в том числе и из числа поклонников японских внедорожников.

Что касается параллельного импорта, то тут надо понимать: у таких покупок есть обратная сторона. Покупатели, привозя авто без участия официального дилера, не всегда получают то, что хотят. Зачастую у автомобилей нет возможности русификации, нет так называемых «теплых» опций: подогрева лобового стекла, зеркал, сидений...

Просто потому, что машина рассчитана на другую климатическую зону?

– Да, и нет смысла устанавливать эти опции: там тепло. Когда автомобили направляют на экспорт в Россию официально, их настраивают под наш рынок. Если мы говорим про популярные

китайские бренды, в частности, TANK и WEY, то в российской версии они оснащены не только подогревом лобового стекла, боковых зеркал, задних стекол, сидений, но и возможностью запустить все эти опции удаленно, со смартфона.

TANK вообще очень многое делает для успешной локализации на рынке. Даже цветовая палитра «заточена» под нашего покупателя, в ней упоминаются различные природные достопримечательности России – такова политика бренда. Например, есть наши, байкальские, цвета кузова: «Зеленый Ольхон» (у TANK-400) и «Белый Ольхон» (у TANK-300).

«TANK хорош для дорог и бездорожья»

О TANK хотелось бы поговорить отдельно. Этот бренд премиальных внедорожников вышел на российский рынок в конце 2022 года – уже можно делать выводы о том, как ведут себя машины в сибирских условиях. Оценили ли их иркутские автолюбители?

– Очень! Если при открытии дилерского центра TANK иркутяне еще сомневались, покупать автомобиль или нет, то сегодня, в конце 2025 года, этот вопрос уже не стоит. Людям бренд полюбился. В сибирских условиях внедорожники TANK показали себя просто замечательно – никаких проблем с эксплуатацией нет, машины полностью подготовлены к нашим климатическим условиям.

В Иркутске даже сложилось сообщество любителей TANK: автовладельцы общаются между собой, проводят вместе время, выезжают за город. Многие из тех, кто приобрел у нас машины, используют их не только для комфортных поездок по городу, но и для путешествий по бездорожью. А таких маршрутов у нас на Байкале немало.

Вы поддерживаете связь с этим сообществом?

– Конечно, а иногда и присоединяемся к поездкам. Видим, какие невероятные эмоции получают владельцы TANK от того, что могут их автомобили! Это очень комфортная машина для передвижения по городу, но по-настоящему потенциал внедорожника раскрывается там, где вместо дорог – направления.

Мы и сами инициируем проведение различных мероприятий для поклонников TANK. Одно из последних – встреча в Большом Голоустном. Мы пригласили на нее клиентов, которые прошли тестовую поездку. Можно было пооб-



Роман Чернышев

Фото предоставлено компанией

щаться в неформальной обстановке и пройти повторный «тест» – но не в черте города, а в природных условиях: гора, спуски, подъемы...

Мы показали, как работают различные режимы движения, как водитель при этом себя ощущает. Ведь на самом деле, важно не только то, что машина может подняться на гору, но и то, как вы себя в этот момент чувствуете, сколько усилий прикладываете. Можно, условно говоря, нажать одну кнопку

и спокойно заехать, а можно нажать 33 кнопки и потратить полчаса. И это два совершенно разных ощущения от преодоления препятствия.

Какие модели бренда TANK пользуются в нашем регионе особой популярностью?

– Лидером остается TANK-300 – неслучайно он и в 2024 году, и в 2025-м получил премию «Внедорожник года». TANK-300 дважды подтвердил свой статус настоящего внедорожника, став победителем легендарного ралли «Шёлковый путь». Эта победа – не только про скорость, но и про надёжность, выносливость и безупречную управляемость, доказавшие, что TANK-300 одинаково уверенно чувствует себя и на дорогах, и вне их. Второе место раньше безоговорочно занимал TANK-500, но, думаю, через полгода он уступит позицию модели TANK-400. Она вышла позже остальных, но всё больше и больше нравится потребителям. Многих привлекает дерзкий, футуристичный дизайн, сочетание превосходного внедорожного потенциала и премиальной отделки салона.

А лидер рейтинга – TANK-300 – чем так покорил иркутян? Выглядит он тоже очень эстетично, но любят, наверное, не за внешний вид?

– Кто-то – как раз-таки за него. Кто-то любит за внедорожные характеристики, кто-то – за надёжность, кто-то – за честность. Под честностью я подразумеваю соотношение «цена – качество». TANK, по сравнению с большинством китайских брендов, имеет более высокий средний чек. Стоимость TANK-300 с учетом всех выгод сегодня – от 4 млн рублей. Есть множество автомобилей более бюджетных, но покупатели голосуют за эту модель рублем: она стоит своих денег.

Можете рассказать немного подробнее о характеристиках автомобиля?

– Как и все модели марки TANK, это рамный внедорожник с классическим автомобилем – не вариатором, не роботом, что особенно нравится покупателям. Это надежный автомобиль: прост в обслуживании, практически не ломается, имеет неприхотливый двигатель. Но главное – эта машина комфортно себя чувствует как на асфальте, в городе, так и на бездорожье. Это не просто про-



Фото предоставлено компанией

ВАЖНО

«Маркетплейс – не конкурент»

Структура авторынка в последние годы претерпела немало изменений: помимо официальных дилеров и параллельного импорта, есть и такая форма продаж, как маркетплейсы. В частности, некоторые бренды представлены на Ozon и Wildberries. Впрочем, по словам Романа Чернышева, для дилеров премиального сегмента онлайн-торговля – не конкурент.

– Никакого давления со стороны маркетплейсов мы не чувствуем: там в основном продают более бюджетные автомобили, из другой ценовой категории. Онлайн-торговля в принципе не наша история: такие машины, как TANK и WEY, подключающие драйвом и эмоциями, сложно купить просто по картинке – не потрогав, не пройдя тестовую поездку. Человек должен сродниться с автомобилем, понять, что это его.

Кроме того, есть еще два фактора: многие люди покупают TANK и WEY с трейд-ином, обменяя старый автомобиль на новый, многие – привлекают кредитование по хорошей процентной ставке. При покупке на маркетплейсах это вряд ли возможно.



Фото предоставлено компанией

ходимость, а возможность проехать туда, куда ты хочешь.

Покупая TANK, человек приобретает не просто автомобиль, а надежного друга, с которым можно реализовать самые амбициозные цели по путешествиям. У нас на Байкале немало замечательных мест, куда сложно добраться на обычных «паркетниках», кроссоверах. Внедорожники TANK позволяют доехать практически куда угодно. Скажем, не был человек на севере нашего прекрасного острова Ольхон, на Хобое, – на автомобиле TANK можно спокойно туда проехать в любую погоду.

«Гибриды дают многое»

Насколько я понимаю, TANK отвечает и на запрос тех покупателей, которые предпочитают электрокары и гибриды?

– Да. Спрос на такие машины растет, а китайские производители – TANK и WEY не исключение – популяризируют электрификацию автомобилей. Не так давно на рынке Иркутска появился полноценный подзаряжаемый гибрид (PHEV) TANK-500. Ранее, еще в 2024 году, стал доступен неподзаряжаемый вариант этой модели. Кроме того, есть две гибридные комплектации автомобилей TANK-700.

Спрос на такие авто высокий?

– В нашем дилерском центре он превышает предложение: производственные мощности не спасают, гибридов TANK-500 и TANK-700 не хватает на всех желающих. У нас есть пул предзаказов, и он насчитывает более десяти клиентов, которые хотели бы приобрести такие автомобили. Интересны покупателям и машины марки WEY, которые в целом представлены только гибридными кроссоверами.

С чем, на ваш взгляд, связан такой высокий интерес к гибридным машинам?

– Думаю, всё больше и больше людей начинают доверять таким автомобилям. Раньше

это было что-то непонятное, «необузданное». Сегодня такой формат уже привычен автовладельцам, многие оценили его преимущества: нет необходимости в заправке автомобиля, если пробеги по городу небольшие, до 115 км, можно передвигаться только на электротяге, не тратиться на топливо. Вечером поставили на зарядку, как сотовый телефон, утром сели – и поехали.

Гибриды дают многое: динамику, экономию, комфорт езды. Когда вы двигаетесь на электричестве, вы не слышите шума двигателя, нет никаких посторонних запахов. А для тех, кто заботится об окружающей среде, покупка гибридного автомобиля – вообще идеальное решение. Это действительно более экологично.

«Сервис – вопрос фундаментальный»

Не могу не спросить о постпродажном обслуживании. Не секрет, что многие китайские бренды, не сумев завоевать российский рынок, закрывают представительства и уходят. Покупатели остаются без сопровождения. Да и у тех, кто продолжает работать, есть вопросы по запчастям, по их поставке. TANK в этих вопросах как себя показывает?

– У нас к партнеру только благодарности. Всё работает без сбоев. У конечного потребителя всегда есть возможность заказать запчасти: с наличием и складскими запасами у импортера проблем нет. Кроме того, сказывается политика компании: TANK нацелен работать вдольу, создавать классические автомобили с устоявшимся дизайном.

Что вы имеете в виду?

– Многие китайские бренды довольно часто – раз в полгода, раз в год – меняют кузовы, вносят корректировки в технические характеристики. Они называют это рестайлингом. Но найти запчасти на старую версию потом – очень непросто. У Great Wall Motors, производителя TANK, другая глобальная стратегия: они сохраняют

историю, формы, не преследуют цели постоянно что-то менять. TANK-300, TANK-500 в каком виде вышли на российский рынок три года назад – в таком и остались, добавились только новые комплектации. И в ближайшие 20 лет никаких изменений кузова не планируется. Соответственно, и проблем с запчастями не будет.

«ЛЦ-Иркутск» занимается сервисным обслуживанием не только TANK и WEY, но и автомобилей многих других премиальных марок. Какие результаты у этого направления?

– Сервис – это сегодня вопрос фундаментальный: многие бренды ушли из Российской Федерации, и автомобили – нет. Кроме того, иркутяне продолжают покупать машины, в том числе американского производства, по параллельному импорту. Все эти авто нуждаются в обслуживании. Наша задача – не просто сохранить объемы сервисного направления, а приумножить их: увеличить средний чек, количество машинозаездов, число марок, которые мы можем обслуживать.

Здорово, что вы готовы меняться, адаптироваться к новым условиям. Но как при этом сохранять неизменным главное – отношение к клиентам, качество сервиса? За счет чего вам удается держать планку?

– В первую очередь – за счет команды. Свои кадры мы бережем. Много внимания уделяем работе с сотрудниками, проводим обучения, тренинги, вкладываемся в людей. У нас множество сотрудников, кто работает в компании не год и не два, а пять, десять лет. Клиенты их знают, доверяют им.

«Цели – самые амбициозные»

Какие задачи у компании на 2026 год?

– Самые амбициозные. Это наша политика – всегда ставить себе максимальные цели и стараться их достичь. Основная задача на 2026 год – наращивать долю TANK и WEY в регионах, развивать присутствие брендов. Планируем

сконцентрироваться не только на покупателях-физиках, но и на B2B-сегменте, что особенно актуально с учетом налоговых изменений.

Прогнозируете рост по этому направлению?

– Спрогнозировать что-то, конечно, сложно, но перспективы здесь, однозначно, есть. Корпоративное направление неразрывно связано в том числе с кредитными и лизинговыми продажами: на них сейчас, кстати, приходится две трети сделок.

Кстати, производитель предлагает интересные программы поддержки для покупателей, благодаря которым можно приобрести TANK и WEY с очень хорошими условиями, несмотря на достаточно высокую ключевую ставку Центробанка. Некоторые юрлица, особенно те, кто работает без НДС, считают, что это даже выгоднее, чем лизинг.

По лизингу также есть выгодные программы: можно приобрести автомобиль по ставке удорожания от 0,01%. Всё зависит от размера авансового платежа и срока. В следующем году – в связи с налоговой реформой – компаний-плательщиков НДС добавится, поэтому мы не исключаем, что лизинговое направление будет динамично развиваться.

Конечно, всё надо считать. Если компания обращается к нам, мы помогаем в этом: просчитываем лизинг, кредит, выгоды по налоговой системе. Для нас важно, чтобы приобретение автомобиля было клиенту в радость.



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

КСТАТИ

Впервые в России

Федеральную презентацию внедорожника TANK-400 в этом году провели на Байкале. Поклонники бренда, эксперты, известные российские автоблогеры и представители крупных компаний – потенциальных потребителей – собрались в поселке Листянянка, в «Долине мечтателей», чтобы увидеть возможности новой модели на реальном маршруте.

– Это был дебют TANK-400 в России, – рассказал Роман Чернышев. – Представители компаний-импортера рассказали о новой модели. А у гостей презентации была возможность познакомиться с различными автомобилями марки TANK не в стенах дилерского центра, не по стандартному маршруту тест-драйва, а в реальных условиях. Можно было посмотреть, как ведет себя внедорожник, и получить замечательные эмоции от тестовой поездки.



Фото предоставлено компанией

«Автоматизация “для галочки” не работает»

Несколько сотен руководителей и маркетологов собрали в Иркутске конференция «Траектория’25». На ней обсудили серьезный вызов для современного бизнеса – переход от ручного управления к целостной автоматизации. Мероприятие, организованное при поддержке «Битрикс24», показало: компании больше не могут позволить себе роскошь работать с разрозненными данными. Генеральный директор «Центра Веб-Решений» Владимир Бузовский уверен: «Автоматизация ради автоматизации не работает. Нужна интеграция всех узлов в одну эффективную машину, при этом максимально простую для пользователей».



Фото из архива компании

ЦИФРОВОЙ ХАОС ВМЕСТО АВТОМАТИЗАЦИИ

Типичная картина в малом и среднем бизнесе: менеджеры ведут переписку с клиентами в WhatsApp, отчеты формируют в Google Таблицах, а задачи ставят в Telegram. Сотрудники вынуждены жонглировать десятком окон и вкладок, вручную перенося данные из одного сервиса в другой.

– Это не автоматизация, а ее иллюзия, – констатируют эксперты. – И современные инструменты здесь тоже не панацея: без выстроенной архитектуры бизнес-процессов они лишь усугубляют ситуацию, создавая еще больший хаос и неразбериху. Именно эта разрозненность данных и приводит к стратегическим ошибкам: бизнес не видит полного пути клиента, не может оценить эффективность каналов продвижения и в итоге теряет деньги, даже не понимая, где именно происходит утечка.

БИТРИКС24 – НЕРВНАЯ СИСТЕМА БИЗНЕСА

Для преодоления хаоса бизнесу нужна не просто разрозненная связка сервисов, а единая платформа, способная стать настоящей нервной системой компании. Такую платформу можно выстроить в том числе на основе популярного Битрикс24.

– Здесь важно отметить, что Битрикс24 – это не просто CRM-система, как многие ошибочно полагают, – уточнила в своем выступлении Екатерина Марченко, ведущий менеджер отдела продаж Битрикс24. – По сути, это комплексная

платформа, где CRM – лишь один из инструментов в огромном наборе решений.

Как пояснила Екатерина, все продукты платформы делятся на две категории: общие, которые нужны каждому сотруднику, и персональные, «заточенные» под конкретные подразделения.

– Таким образом обеспечиваются и пространство для колабораций, и специализированные решения. Именно это и превращает набор инструментов в ту самую «нервную систему», которая аккумулирует данные о клиентах, фиксирует каждое взаимодействие и позволяет в реальном времени оценивать эффективность всех каналов продвижения.

ИДЕАЛЬНЫЙ ИНТЕРФЕЙС – ЭТО ОДНА КНОПКА

Но как же сделать так, чтобы эта «нервная система» работала слаженно, а не встречала сопротивления на местах? Ключевая проблема, с которой сталкиваются компании при внедрении таких комплексных платформ, – это человеческий фактор и сложность интерфейсов, рассказал Владимир Бузовский.

– Обратная сторона мощи систем вроде Битрикс24 – сложность их первоначальной настройки и адаптации под нужды конкретного сотрудника. Для того чтобы отобразить в карточке листа только нужные поля, требуется пройти пять экранов настроек. Кроме того, сложность интерфейса порождает главную проблему – сопротивление сотрудников. Разбирая неудачные попытки внедрения CRM-систем, мы видим, что сотрудникам неудобно вносить информацию о клиенте в базу, сначала они за-

тактуры они лишь усугубляют ситуацию. Необходимые условия для того, чтобы навести порядок в этом хаосе, – воля собственника или генерального директора и наличие четкого плана действий.

Инициативный сотрудник тоже может прийти со своей идеей, но этого недостаточно: нужны конкретные предложения, а еще лучше – готовый план. Адекватный план плюс воля собственника – это 90% успеха. Без этого все инициативы утонут в потоке ежедневных операционных задач и противоречий между отделами.

МНЕНИЕ

«Бизнес думает, что он автоматизирован, но это иллюзия»

Юрий Шалягинов, участник конференции, бизнес-консультант:

– Большинство компаний малого и среднего бизнеса находятся в иллюзии автоматизации. Они работают в огромном количестве разрозненных систем: от Google Таблиц до Telegram. Я видел менеджера, который жонглировал двумя телефонами с целым набором приложений, а на белой доске маркером дублировал цифры. Это – не автоматизация.

Современные инструменты не панацея. Без понимания бизнес-процессов и четкой архи-

писывают все на листочке. Какова вероятность успеха такого проекта?

По словам Владимира, выход в создании персонализированных решений – «цифровых рабочих мест».

– Когда у продавца в салоне на телефоне открыто приложение с одной кнопкой «Создать лицо» или у прораба на планшете – упрощенный интерфейс, позволяющий вносить данные на ходу, сотрудники вовлекаются моментально, – пояснил эксперт. – Такой подход не только снижает сопротивление, но и снижает затраты на внедрение и обучение.

ОТКАЗ ОТ «ШОКОВОЙ ТЕРАПИИ»

Принцип «одна кнопка» вместо сложного интерфейса позволяет построить целостную «нервную систему» не через автоматизацию «всего и сразу», а через последовательные улучшения. Такую философию Владимир Бузовский называет отказом от «шоковой терапии».

– Мы не предлагаем съесть всего слона целиком. Мы предлагаем для начала внедрить одно простое решение, например, контроль работы менеджеров по CRM. Такой подход позволяет отработать процесс и «заразить» результатом другие отделы. Это значительно снижает риски, при которых дорогостоящий проект «не взлетит».

НАСТОЯЩИЙ ДВИГАТЕЛЬ – БОЛЬ

Что же заставляет бизнес, особенно средний и малый, сделать этот первый шаг и начать с «одного простого решения»? По словам Владимира Бузовского, настоящим двигателем здесь является не абстрактное желание компаний «быть современной», а конкретная бизнес-боль.

– Сейчас автоматизацией активно занимаются компании, в которых число сотрудников больше сотни. Количество связей между отделами растет в геометрической прогрессии, и ручное управление здесь уже не работает. На первый план выходит синергия – согласованная работа всех звеньев одной цепи. Автоматизация становится «клеем», который связывает разрозненные действия в единый эффективный процесс.

Однако ни количество сотрудников, ни даже количество клиентов не является ключевым фактором для автоматизации бизнеса, отмечает Владимир Бузовский. Важно то, насколько компания справляется со своими процессами.

– Решающий момент наступает, когда проблема для бизнеса становится «болезненной» – когда старые методы работы исчерпали себя и начинают тормозить рост.

МЕРОПРИЯТИЯ КАК ТЕРАПИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА

Осознание «боли» – это лишь первый шаг, уверен Владимир Бузовский. Следующий – поиск

КЕЙС

Как эффективно управлять маркетингом

Дмитрий Салко, директор маркетинг-агентства «Диагран», представил на конференции кейс компании, занимающейся производством модульных домов. Автоматизированная рекламная кампания показывала очень низкую стоимость клика и поначалу радовала клиента, однако конверсия в заявки была на крайне низком уровне.

– За видимой проблемой – пустыми переходами по рекламе – почти всегда скрывается более глубокая: отсутствие стратегии и целостной системы аналитики. Компания не видит, откуда приходят клиенты и не понимает, какие гипотезы срабатывают, – пояснил Дмитрий.

По его словам, ситуация изменилась только после полного пересмотра подхода. Вместо погони за дешевым трафиком команда начала тестиировать разные объявления, рассчитанные

“
Бизнесу нужны простые решения



Владимир Бузовский,
генеральный директор
«Центра Веб-Решений»:

– Современный бизнес – это в первую очередь работа с данными. Тот, кто научится ими грамотно управлять и сделает их использование простым, будет задавать темп на рынке. Сегодня бизнесу мало просто купить CRM или настроить рекламу. Нужно, чтобы все системы были включены в единый контур, чтобы реклама приводила лиды, а CRM помогала доводить их до сделки, не упуская клиентов. В этом плане наша задача – давать не просто инструменты, а работающие связи, которые дают измеримый результат. Именно на создание таких экосистем мы и ориентируемся. А живые встречи, которые мы организуем, – это возможность показать, как теория работает на практике.

лекарства. И часто этим лекарством становятся не только технологии, но и знания, которые помогают эти технологии правильно применять.

– Главная проблема, мешающая в том числе и автоматизации российского бизнеса, не отсутствие инструментов, а глубинный дефицит управленческой культуры, – считает он. – Мероприятия, подобные «Траектории’25», – это наша попытка дать пищу для размышлений и показать, что жить по-старому уже нельзя. Обмен знаниями помогает бизнесу выживать. Но для меня важно и другое: когда ты делишься опытом и кому-то от этого становится лучше, ты делаешь мир немного счастливее. Мы накопили огромный багаж знаний, и я рад, что можем им делиться.

«Центр веб-решений» выступает в роли партнера-интегратора Битрикс24. Компания специализируется на внедрении, настройке и разработке решений на этой платформе.

Наталья Понамарева

на конкретные целевые аудитории. Стоимость клика выросла, но вслед за ней взлетела и конверсия: реклама начала привлекать реальных клиентов.

– Мы всегда настраиваем связку Яндекс.Метрики, коллтрекинга и обязательно CRM-системы. Только видя весь путь клиента – от клика по рекламе до закрытой сделки – можно эффективно управлять своим маркетингом, – резюмировал Дмитрий Салко.

Почему бизнес выбирает дистанционное представительство в суде?

Ежегодно суды, в том числе арбитражные, в Иркутске рассматривают десятки тысяч дел. И часто перед сторонами разбирательства встает проблема: надо ехать издалека, чтобы участвовать в заседании или знакомиться с делом, а возможности нет. Ведь, например, юрисдикция арбитража Восточно-Сибирского округа распространяется сразу на семь субъектов России – от Красноярского края до Забайкалья. Какие решения для этого существуют, рассказал Андрей Изотов, юрист по гражданским и арбитражным делам.

«Фотографируем и отправляем в любую точку страны»

Ознакомление с материалами дела – необходимая процедура. Без нее не получится понять суть спора, узнать доводы оппонента, изучить проблему, которая требует судебного решения. Нюанс в том, что ознакомиться с делом можно только лично, приехав непосредственно в суд.

– Конечно, в арбитражных судах, существует возможность сделать это онлайн. Но правило действует лишь в том случае, если материалы были направлены в суд в электронном виде. С документами, изложенными на бумаге, знакомиться придется все равно лично, – говорит Андрей Изотов.

Особенно сложно приходится столкнувшимся с судебным разбирательством предпринимателям из отдаленных городов и других регионов – ехать в Иркутск далеко и недешево.

– Решением проблемы в таком случае становится услуга ознакомления с документами – юрист по доверенности приходит в суд, фотографирует материалы дела и отправляет клиенту, где бы он ни находился. Ко мне, например, за такой услугой часто обращаются столичные коллеги – ее стоимость неизмеримо ниже, чем расходы на командировку в наш город, – поясняет эксперт.

«Важен каждый нюанс»

Казалось бы, сфотографировать и отправить материалы может кто угодно: коллега или знакомый. Но лучше, убежден Андрей Изотов, если этим будет заниматься профессиональный юрист – только он обратит внимание на нюансы, которые могут пропустить



люди неквалифицированные.

– Скажем, если в деле будут документы, пришедшие по почте, обычный человек, скорее всего не станет фотографировать конверт – только его содержимое. И тем самым лишит своего доверителя информации, когда документы были отправлены. А это может быть важно, – указывает эксперт.

Вдобавок юрист, отследив все

аспекты дела, может дать консультацию, предложить свою стратегию защиты – это уже следующая ступень взаимоотношений.

– По моему опыту, такое взаимодействие во многих случаях выливается в полноценное сотрудничество, когда мы начинаем представлять интересы клиента в суде, – рассказывает Андрей Изотов.

«Представитель – это эксперт в судебных вопросах»

Но зачем нужен судебный представитель, если у компании имеется свой штатный юрист?

– Штатный юрист работает, как правило, с определенной категорией вопросов, с которой организация сталкивается наиболее часто. И когда ему приходится отстаивать интересы компании в нетипичной для него сфере, он может что-то упустить, – отмечает собеседник.

Скажем, далеко не каждый штатный специалист может обеспечить компании необходимую защиту в узких и сложных вопросах, таких, как например, банкротство, несмотря на то, что свою корпоративную работу он выполняет хорошо.

«Найти защитника на месте выгоднее»

К тому же, напоминает Андрей Изотов, разбирательства могут длиться

месяцами и даже годами, заседания – переноситься по нескольку раз. В таких случаях компании приходится выбирать: тратить огромные суммы на поездки и проживание в другом городе собственного юриста или обратиться к тому, кто возьмет на себя защиту интересов на месте.

– И часто выбирают именно второй вариант. В моем случае это представительство в предпринимательских и гражданских спорах вплоть до вопросов банкротства и наследства. Разумеется, формат сотрудничества регулирует сам клиент – мы можем как следовать в фарватере стратегии, определяемой штатными юристами, так и действовать на свое усмотрение или вырабатывать решения совместно, – резюмирует эксперт.

izotov.site

t.me/izotovAndrei



ВАЖНО

Как правильно выбрать представителя в суде?

– Надо понимать, что не обо всех делах, которые он вел, юрист может рассказать общественности, выложив информацию на сайте или в социальных сетях. Многое можно узнать только в приватной беседе. Поэтому, как правило, после того, как вы собрали сведения о компании или юристе в интернете, лучше пообщаться с ним лично: вживую или онлайн. После этого и у вас сложится мнение о нем как о специалисте, и он сможет донести свое видение ситуации, которую вы хотели бы благополучно разрешить. И только после этого следует принимать решение.

Услуга по ознакомлению с делом, это простой шаг для того, чтобы начать решать какую-то сложную проблему.

Будущие врачи побывали в цехах ИркАЗа в рамках проекта «Открытый завод»

Как оценить шум на производстве? Каковы реальные риски от производственной пыли? И как на большом заводе следят за тем, чтобы каждый рабочий возвращался домой здоровым? Ответы на эти вопросы студенты Иркутского медуниверситета искали не в учебниках, а прямо в цехах Иркутского алюминиевого завода.

Эта экскурсия стала для них ярким переходом от лекций к реальной жизни. Вместо абстрактных схем – огромные электролизеры и шумящие прокатные станы. Вместо гипотетических задач – конкретные рабочие места, где специалисты ежедневно следят за соблюдением норм.

Студенты прошли по основным производственным участкам, увидели, как рождается алюминий, и главное – обратили внимание на детали, невидимые непрофессионалу: мощные системы вентиляции, знаки безопасности на каждом шагу, стенды со средствами индивидуальной защиты. Им рассказали, как организован мониторинг за-

меров воздуха, как контролируется уровень физических факторов и какие меры предпринимаются для минимизации любого вредного воздействия.

«Теперь я гораздо лучше понимаю, с чем нам предстоит работать, – поделился впечатлениями один из студентов. – Видеть технологический процесс вживую бесценно. Это совсем другое дело, чем просто читать о нем».

Такие встречи с производством – важнейший этап в становлении будущего врача-гигиениста, который должен не только знать нормативы, но и чувствовать заводской ритм и его потребности.



образование

Студенты корпоративной группы ИНК приступили к оплачиваемой практике на Иркутском заводе полимеров

Студенты корпоративной группы Иркутской нефтяной компании (ИНК) из Усть-Кута приступили к оплачиваемой производственной практике на Иркутском заводе полимеров.

К стажировке приступили 17 студентов второго курса Усть-Кутского филиала Иркутского колледжа автомобильного транспорта и дорожного строительства (ИКАТиДС), обучающиеся по специальности «слесарь КИПиА». В ходе практики, которая продлится до 21 декабря, будущие специалисты изучат работу аналитического и лабораторного оборудования, а также приборов технического персонала.

Перед началом практики студенты прошли обязательный инструктаж по технике безопасности, получили необходимые средства индивидуальной защиты и были распределены по участкам завода. В завершение обучения им предстоит пройти выпускной экзамен непосредственно на производственной площадке завода.

Учебная программа для корпоративной группы разработана совместно с ИНК и колледжем, и включает специализированные курсы по промышленной безопасности, экологии и корпоративным ценностям. В прошлом году колледж выпустил 22 специалиста, некоторые



образование

успешно трудоустроены на объекты компании.

ИНК формирует новый образовательный кластер для газонефтехимического направления на базе ИКАТиДС, готовясь к официальному запуску программы «Профессионализт» с 1 сентября 2026 года. Уже сейчас ведется подготовка 50 студентов в Усть-Куте и Иркутске.

В рамках партнерства ИНК оказывает колледжу всестороннюю поддержку: планируется оснащение лабораторий и мастерских современным производственным оборудованием, поставка новой техники для направления теплоснабжения в Усть-Кутский

филиал в начале 2026 года, а также создание учебно-производственных комплексов с виртуальными тренажерами. Кроме того, компания приобрела автобус для поездок студентов на практику и содействует благоустройству студенческой зоны отдыха.

Участие в корпоративных группах ИНК и проекте «Профессионализт» предоставляет студентам возможность освоить востребованные профессии в нефтегазовой отрасли и получить гарантированное трудоустройство на одном из ведущих предприятий региона. Инициатива является частью комплексной кадровой программы, реализуемой ИНК с 2018 года.

«Социальный предприниматель – тот, кто помогает решать проблемы»

В Иркутске вручили гранты на 500 тысяч рублей победителям конкурса «Вектор добра»

Шесть проектов из Иркутской области стали победителями в конкурсе грантов для социальных предпринимателей «Вектор добра», который проводит Фонд региональных социальных программ «Наше будущее». Каждый получил грант 500 тысяч рублей на развитие. Как отметила директор Фонда поддержки и развития предпринимательства Иркутской области – Центра «Мой Бизнес» Диляра Окладникова, Иркутская область впервые участвовала в этом конкурсе – и дебют оказался ярким.

«Гранты – это ресурс для масштабирования»



По словам руководителя региональных проектов фонда «Наше будущее» Дениса Богатова, «Вектор добра» придуман для регионов с высоким потенциалом к развитию социального предпринимательства. Ежегодно

для участия в нем выбираются только шесть субъектов РФ. Принимая решение о включении Иркутской области в этот перечень, экспертное сообщество фонда оценивало количество социальных предпринимателей в области, потенциал развития этого направления и заинтересованность региональной власти.

Для Иркутской области этот опыт стал дебютным. И, по словам Диляры Окладниковой, премьера оказалась яркой: региональные предприниматели отправили самое большое количество заявок – более 50. Проекты представляли все сектора социального предпринимательства: экологию, спорт, культуру, социальное обслуживание населения.

– Для малого бизнеса, особенно в социальной сфере, критически важны комплексные меры поддержки. Это и образовательные программы, и консультационное сопровождение, и, безусловно, финансирование. Центр «Мой бизнес» стремится предоставить предпринимателям весь этот арсенал. Гранты – это реальный ресурс для масштабирования проектов, для их большей социальной отдачи, – подчеркнула директор Центра «Мой бизнес».

«Важно поддерживать стремление улучшить среду»

Награждение участников и победителей проходило на площадке Центра «Мой бизнес», организовать церемонию помогал Алексей Русаков с командой Rusakov Team, которую, по словам ведущего, тоже можно считать вполне социальным бизнесом.

Сертификаты на 500 тысяч рублей для развития своего проекта получили мастерская по переработке стекла, центр раннего плавания, семейный спортивный клуб, предприятие, которое занимается перевозкой маломобильных граждан, центр дополнительного образования и сеть пансионатов для пожилых людей с проектом отделения дневного пребывания для людей с когнитивными нарушениями.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

«Президентский фонд поддерживает социальные инициативы области»

Олеся Полунина, министр культуры Иркутской области:



– Социальные предприниматели участвуют в культурной жизни нашего региона в разных форматах: это и дополнительное образование, и организация мероприятий, и проведение досуга. Наша задача – сделать так, чтобы их становилось больше, создавать условия для их финансовой устойчивости.

Не всегда мы можем делать это за счет бюджета, но есть и другие эффективные инструменты поддержки. Например, Президентский фонд культурных инициатив. Четверть заявок на конкурс грантов ПФКИ – от социальных предпринимателей. За все годы из 540 миллионов рублей, привлеченных областью из Президентского фонда, 122 миллиона получено именно социальными предпринимателями.

Да, это не самый простой инструмент, поэтому в областной библиотеке им. Молчанова-Сибирского активно работает региональный проектный офис ПФКИ, куда можно обратиться за помощью в оформлении заявки. И конечно, мы заинтересованы в том, чтобы было больше заявок от наших социальных предпринимателей.

«Мы продолжаем дело великих сибирских меценатов»

Андрей Южаков, заместитель председателя правительства Иркутской области:



– Социальное предпринимательство – это та сфера деятельности, которая в ежедневном режиме даёт что-то доброе, хорошее. Очень здорово, что сегодня мы находим возможности поддержать его через грантовые инструменты, посколь-

ку в нынешних условиях развивать такой бизнес становится всё сложнее и сложнее. Более того, будем стремиться к более крупным суммам поддержки.

На этот конкурс было подано более 50 заявок – это значит, что конкуренция в этом направлении очень высокая: здесь и культура, и спорт, и образование. Да это и неудивительно. Можно сказать, что это исторически обусловлено, ведь мы с вами – потомки тех иркутских меценатов, которые в своё время тоже вкладывали в свой город, в свою малую родину, в детей, в будущее. Нам есть куда двигаться, что развивать, что делать вместе.



Фото Центра «Мой бизнес»

– Каждый пятый человек старше 80 лет страдает заболеванием, связанным с нарушениями его когнитивных функций. Это огромная нагрузка на родственников, потому что такому человеку требуется дополнительный уход – а тот, кто за этот уход берётся, оказывается, практически выключен из активной социальной жизни, – рассказала Наталья Майер, руководитель сети пансионатов «Мирра» и автор проекта дневного отделения. – Но не все готовы поместить своих стариков в пансионат надолго. Нас постоянно спрашивали: «Можно ли привести к вам дедушку, бабушку, маму на день – с девяти утра до шести вечера?» – и мы поняли, что такой формат услуг будет очень актуален.

Организаторы призвали не огорчаться тех предпринимателей, кто не вошел в число победителей, отметив высокий уровень проработки проектов.

– Не надо думать, что раз не получилось сейчас, то это конец проекта – все только начинается. Да, конкуренция была огромная, больше чем в других регионах. Но это повод усилить проект, доработать и подать заявки на новый конкурс, в другой фонд. А мы вам в этом поможем, – обратилась к участникам конкурса Диляра Окладникова.

«Социальным предпринимателям нужно стать более заметными»

– Нам важно не только поддержать стремление улучшить среду, но и показать, что социальный

предприниматель – это не тот, кто зарабатывает на проблемах, а тот, кто помогает их решать, – добавил Денис Богатов. – Задача Фонда – наладить взаимодействие предпринимательского сообщества с органами исполнительной власти, сделать социальных предпринимателей более заметными для государства, включить их в существующую инфраструктуру поддержки.

Поэтому на встрече представители социального бизнеса в Иркутской области смогли не только гордиться своими достижениями, но и рассказать о вызовах, с которыми сталкиваются в работе. Руководитель футбольного клуба Дмитрий Ершов обратил внимание на нехватку государственной поддержки негосударственных спортивных секций.

– У нас занимаются ребяташки, в том числе из многодетных семей, и не всегда их родители имеют возможности отправлять детей на выездные соревнования. А это необходимо, если ребенок способный. Мы стараемся помогать со своей стороны, но хотелось бы найти вместе с представителями власти возможные инструменты поддержки, – рассказал он.

Елена Карпухина, руководитель Академии балета «Фузте», и Наталья Сутырина, основатель студии обучения игры на фортепиано для взрослых, рассказали о сложностях с арендой залов для отчетных концертов – ее стоимость неподъемна, а льгот, подобных тем, какими пользуется НКО, для социального бизнеса не предусмотрено.

Эта проблема общая: как было отмечено на встрече, представители власти иногда склонны противопоставлять социальное предпринимательство деятельности некоммерческих организаций. «Однако НКО точно так же может заниматься предпринимательством, если это прописано в уставе. А предприниматель вкладывает прибыль в свое же дело, то есть продолжает работать над решением социальной проблемы. В чем же разница?» – прозвучало в ходе обсуждения.

«Потенциал этого сектора велик»

Надо отметить, что потенциал социального предпринимательства в Иркутской области велик. Хотя официально в реестре социальных предпринимателей пока всего 108 субъектов бизнеса, в реальности малых предприятий и ИП, работающих в этом направлении, по оценке фонда «Наше будущее», не менее 3000, и Минэкономразвития Иркутской области с этим согласно.

Но почему предприниматели не заявляют о своём статусе? Может быть, они не знают, что такой реестр вообще есть? А может быть, не понимают, что им даст этот статус? Между тем, как резюмировали участники встречи, если таких предприятий будет хотя бы тысяча – органы власти будут относиться к ним уже совершенно по-другому, как к формирующемуся сектору, который действительно решает какие-то проблемы.

Рушан Сахбиев: «Сегодня без технологий искусственного интеллекта развитие регионов невозможno»

В Иркутске впервые на площадке Сбера прошел масштабный форум «Цифровой Байкал». Представители власти, науки, бизнеса и креативных индустрий обсудили вопросы цифрового развития региона.

Важной темой стало улучшение качества жизни в Иркутской области, создание условий для молодых людей и их работы в современных направлениях, формирование площадок для образования и диалога. Губернатор призвал власти взаимодействовать с бизнес-сообществом, образовательными и научными центрами для разработки совместных проектов, поиска оптимальных решений для всех сфер жизни.

Центральным событием стала пленарная сессия «Цифровое развитие региона. Слагаемые успеха», которую открыли губернатор Иркутской области Игорь Кобзев и председатель Байкальского банка Сбера Рушан Сахбиев.

«Технологии искусственного интеллекта сегодня стали ключевыми, и без них уже сложно обойтись. Иркутская область уверенно движется к статусу цифрового региона. Форум станет экспертизой площадкой, для обсуждения вопросов цифровизации регионов, технологических трендов и эффективных бизнес-кейсов. Мы создаем и развиваем технологии, направленные на повышение качества жизни жителей региона, развития бизнеса и государственных сервисов», – подчеркнул Рушан Сахбиев.

«Региону цифровые решения необходимы для анализа перспектив развития различных отраслей и экономики в целом, прогнозирования налоговой отдачи и пополнения доходной части бюджета. Все эти темы нам необходимо

обсуждать совместно с бизнесом, с разработчиками программных решений. Я благодарен Рушану Флоровичу, всей команде Сбера за то, что вы предлагаете в государственном управлении цифровые технологии, которые позволят региону быть конкурентоспособным и эффективным. Поэтому форум «Цифровой Байкал» необходим. Думаю, он должен стать ежегодным», – отметил Игорь Кобзев, губернатор Иркутской области.

На форуме была организована работа 10 локаций цифровых сервисов, среди которых наибольший интерес вызвали:

- GigaDoc – медицинский ассистент на базе AI, который по видео лица оценивает состояние здоровья человека;
- Умное кольцо Sber – помогает человеку мониторить жизненно важные показатели, предоставляя точную информацию о самочувствии круглосуточно;
- Умная камера здоровья – технологичное решение для удаленного мониторинга состояния человека;
- Нейросети Сбера GigaChat и Kandinsky;
- SaluteRPA – надежный и производительный инструмент роботизации бизнес-процессов.

Особенностью Форума, по словам участников, стала возможность обсудить ИИ-технологии и предложить идеи и решения, как с помощью искусственного интеллекта качественно улучшить жизнь в регионе.



CLEVENT

13 ФЕВРАЛЯ

БАЗОВЫЕ СТРАТЕГИИ

2026

БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИЯ
для собственников и руководителей компаний

ВЫ УЗНАЕТЕ,
на что ориентироваться при планировании следующего года, что предпринять для роста, какие успешные решения есть на рынке и какие угрозы поджидает российский бизнес

В начале каждого года мы традиционно собираем первых лиц компаний, чтобы подвести итоги очередного периода, спланировать будущее, предложить рабочие стратегии, модели и инструменты для управления и развития бизнеса. Структура бизнес-конференции проверена временем – от общего к частному, от глобальной экономики к точечным решениям на уровне подразделений компаний.

ПО ИТОГАМ КОНФЕРЕНЦИИ
ВЫ ПОЛУЧИТЕ ИНФОРМАЦИЮ, ЧТОБЫ

ОЦЕНИТЬ ПЕРСПЕКТИВЫ
рынков, продуктов и клиентских групп, с которыми работает ваша компания

ОБОСНОВАТЬ ВЫБОР
направлений для инвестирования и для сокращения затрат

РАССТАВИТЬ ПРИОРИТЕТЫ
и сформировать свой план на 2026+

Сергей Макшанов и Роман Колосов
Ведущие

АРБ ПРО

clevent.ru

8 800 600 6280

14 ФЕВРАЛЯ

Роман Колосов
практикум

от информации к действию:

практические навыки стратегического анализа

• Руководитель направления «Стратегическое планирование» в АРБ Про, заместитель директора АРБ Про
• Заместитель директора АРБ Про
• Руководитель проекта Infocean
ежегодно проводит 10-12 проектов по разработке стратегий для компаний различных отраслей, от стартапов до лидеров рынка.

НА ПРОГРАММЕ ЗА ОДИН ДЕНЬ УЧАСТИКИ:

• Получат алгоритм, как провести анализ рынка для разработки стратегии своей компании, где найти данные, и что делать, если данных не хватает или совсем нет

• Изучат примеры анализа нескольких рынков, в т.ч. для производственных и для сервисных компаний, из 5-6 разных отраслей, с «заземлением» на ситуации участников

• Научатся, как посчитать свой рынок, и применять анализ рынка для принятия стратегических решений в своем бизнесе

• Поймут, как ориентироваться в рынке, выбирать «самое вкусное», предсказывать тренды, находить рост даже на падающих рынках

• Получат инструменты для выбора будущей стратегии из нескольких альтернатив

clevent.ru

8 800 600 6280

12+

«Газпром» и Иркутская область подписали программу газификации на 2026-2030 годы

В Санкт-Петербурге состоялась рабочая встреча председателя правления ПАО «Газпром» Алексея Миллера с губернатором Иркутской области Игорем Кобзевым. В ходе встречи стороны обсудили программу развития газоснабжения и газификации региона на период с 2026 по 2030 год, предусматривающую конкретные мероприятия и сроки их выполнения.

Программа включает газификацию населенных пунктов в Жигаловском, Киренском и Казачинско-Ленском районах.

Источником газа выступит Ковыктинское месторождение – опорное для Иркутского центра газодобычи, созданного «Газпромом». Будет продолжена реализация совместного с «Иркутской нефтяной компанией» проекта по газификации города Усть-Кута.

Игорь Кобзев сообщил о достигнутых результатах, отметив, что потребление газа в Приангарье за четыре года в целом увеличилось на 7,3%. В Братске по итогам 2024 года благодаря переводу 926 домовладений на газовое отопление и закупке экологического транспорта выбросы загрязняющих веществ снизились на 14,7% по сравнению с уровнем 2017 года.

– Газификация Иркутской области – это стратегическая задача для региона. Люди ждут газ, и мы, со своей стороны, готовы



взять на себя подготовку потребителей: подключение внутридомовых сетей, реконструкцию котельных. Строительство газораспределительных сетей – зона ответственности Единого оператора газификации, – сказал губернатор.

ВТБ заявил о масштабной трансформации розничного бизнеса в 2026 году

ВТБ объявил о планах фундаментально изменить подход к розничному бизнесу, сделав ставку на гиперперсонализацию, развитие цифровых сервисов и интеграцию партнерских программ, рассказала первый заместитель президента-председателя правления банка Ольга Скоробогатова.

«Мы намерены трансформировать нашу бизнес-модель, сделав ее более персонализированной, с акцентом на конкретные потребности клиента. Второй фокус – это цифровые сервисы: от полного обновления нашего онлайн-банка до расширения направлений для международных переводов. Кроме того, мы будем активнее развивать партнерские проекты. Клиенты ВТБ будут чувствовать преимущества не только классического банкинга, но и выгоду от нашего сотрудничества с крупнейшими компаниями России», – отметила Скоробогатова.

Эти инициативы будут реализовываться на фоне значительного роста клиентской базы. По данным на текущий момент, число активных розничных клиентов ВТБ впервые



превысило 30 миллионов человек, причем только с начала 2025 года банк привлек более 6 миллионов новых пользователей. Дополнительный импульс росту придали присоединение более 2 миллионов клиентов

также экс-РНКБ и начавшийся осенью перевод клиентов Почта Банка.

Основой для трансформации служат уже достигнутые цифровые результаты: ежемесячная аудитория онлайн-банка составляет свыше 27 миллионов клиентов, а география выездного сервиса за год удвоилась, охватив потенциально 126 миллионов человек.

Банк также укрепляет ключевые продуктовые направления. В программу «Семейного банка» ВТБ сейчас вовлечены более 6,8 млн клиентов, а число вкладчиков достигло 10 миллионов. Также банк расширяет линейку зарплатных программ, которыми уже пользуются более 10 миллионов клиентов и популяризирует альтернативные методы платежей, такие как Pay-сервис и биометрию.

Эн+ провел первый благотворительный квартирник в Ангарске

Собранные средства направили в Общественный фонд «Семьи детям». Сотрудники энергохолдинга уверены: чтобы изменить мир, надо начинать с себя – быть добре.

Более 60 человек приняли участие в организованном компанией Эн+ благотворительном выступлении. И круг выбранных произведений был необычайно широк: от стихов собственного сочинения до всем известных песен о Родине. Главным же событием вечера стало выступление известной в Приангарье группы «Камчатка FM», которая исполнила кавер-версии знаменитых хитов.

В ходе мероприятия было собрано более 30 тыс. рублей, которые уже перечислены в общественный Фонд «Семьи детям». На эти деньги в помещении фонда обустроят кухню, чтобы воспитанники могли комфортно заниматься кулинарией, чувствуя тепло домашнего уюта.

«Программа корпоративного волонтерства «Помогать просто» в компании Эн+ развивается уже не первый год. Радостно видеть, что волонтеров становится всё больше, а мероприятия – регулярными. Это по-настоящему согревает наши сердца», – рассказала организатор мероприятия, менеджер программы корпоративного волонтерства «Помогать просто» Мария Мироновская.

«Спасибо вам – добрым, энергичным, настоящим. Спасибо всем, кто поддерживает наши проекты и помогает сиротам Иркутской области. От всей души – благодарим», – сказала директор благотворительного фонда «Семьи детям» Анна Садовская.

Ежегодно энергохолдинг Эн+ реализует десятки социальных инициатив, которые направлены на поддержку и развитие городов ответ-



ственности. Основатель энергохолдинга Олег Дерипаска не раз говорил о важности волонтер-

ских программ. Их цель остается неизменной уже много лет: просто помогать людям.

Утилизационный сбор: новые правила расчета с 1 декабря 2025 года

Правительство скорректировало расчет сбора. При определении его размера плательщикам нужно использовать новые коэффициенты по легковым автомобилям с двигателем внутреннего сгорания, электромобилям и гибридам. Подробнее в обзоре.

Что изменили в порядке расчета сбора

Новшества затрагивают транспорт категории М1 – легковые автомобили.

Базовая ставка прежняя – 20 тыс. руб. А вот коэффициент зависит не только от объема двигателя и возраста, как сейчас, но и от мощности. Как основу для детализации ставок и для новых, и для бывших в эксплуатации автомобилей определили шаг мощности около 22,07 кВт. Это примерно 30 л. с. Верхний предел установили для транспорта мощностью свыше 367,76 кВт (примерно 500 л. с.).

Новые ставки применяют при расчете с 1 декабря 2025 года.

ФНС пояснила: с этой даты при заполнении расчета утилизационного сбора (до внесения изменений в форму) по строке 120 «Полная масса (тонн)» раздела 3 нужно указывать мощность транспорта в кВт.

Примеры расчета сбора по старым и новым правилам

Для примера возьмем 4 новых легковых автомобилей с двигателем внутреннего сгорания объемом:

- 1 395 куб. см (мощность 150 л. с. – 110,325 кВт) – автомобиль А;
- 1 600 куб. см (мощность 257 л. с. – 189,023 кВт) – автомобиль Б;
- 2 500 куб. см (мощность 260 л. с. – 191,23 кВт) – автомобиль В;
- 5 600 куб. см (мощность 320 л. с. – 235,36 кВт) – автомобиль Г.

Коэффициент расчета суммы сбора в 2025 году:

	До 1 декабря 2025 года	С 1 декабря 2025 года
Автомобиль А	33,37	33,37
Автомобиль Б	33,37	47,6
Автомобиль В	93,77	105
Автомобиль Г	137,11	155,3

Расчет сбора:

	Сумма сбора до 1 декабря 2025 года	Сумма сбора с 1 декабря 2025 года	Увеличение
Авто-мобиль А	20 000 x 33,37 = 667 400	20 000 x 33,37 = 667 400	0
Авто-мобиль Б	20 000 x 33,37 = 667 400	20 000 x 47,6 = 952 000	+ 42,64%
Авто-мобиль В	20 000 x 93,77 = 1 875 400	20 000 x 105 = 2 100 000	+ 11,98%
Авто-мобиль Г	20 000 x 137,11 = 2 742 200	20 000 x 155,3 = 3 106 000	+ 13,27%

Как видно из таблицы, для автомобиля с небольшим объемом двигателя и небольшой мощностью размер сбора не вырастет. Для транспорта с большим объемом двигателя и большой мощностью рост суммы сбора незначительный. Наибольший рост – для автомобиля с большой мощностью и небольшим объемом двигателя.

Наибольший рост сбора для новых электромобилей и гибридов затрагивает автомобили мощностью от 205,95 кВт. Для них ввели коэффициент 152. Сейчас коэффициент единый, без учета градации по мощности двигателя – 33,37. Таким образом, вместо 667 400 руб. сбор составит 3 040 000 руб.

Документ: Постановление Правительства РФ от 01.11.2025 № 1713



10 секретов хорошего отдыха на Байкале

«Сегодня многие считают Байкал дорогим направлением для отдыха. Тем не менее, сюда вполне реально съездить за разумные деньги без ущерба качеству», уверена опытный гид Татьяна Бройдо. В преддверие зимнего сезона она дала несколько советов, как отдохнуть на Байкале при ограниченном бюджете.



Шаманка, Байкал

Фото: И. Мерзляков

1. Планируйте поездку заранее

«Любое путешествие начинается с покупки авиабилетов. Билеты по адекватным ценам живут недолго, так что распродажи – ваш лучший помощник. Правило «чем раньше, тем дешевле» работает безотказно. Отелей, транспорта, гидов и прочего это тоже касается, хотя и в меньшей степени», – подчеркивает Татьяна Бройдо.

2. Путешествуйте компанией

«Групповые туры всегда обходятся дешевле индивидуальных. Если речь идет об аренде хибуса, джипов, бани, выездного обеда и т.д., то их цена не зависит от того, будете вы там один или вас будет 10 человек. Делите расходы – получаете также красоту Байкала, но в разы выгоднее».

3. Не переплачивайте за жильё

«Правда жизни в большинстве туров на Байкал такова, что вы всё равно будете уходить из отеля рано, а возвращаться поздно и только поспать. Зачем при таком раскладе снимать отель за 10-15-20 тысяч рублей в сутки?» На том же Ольхоне, говорит Татьяна, есть проверенные варианты от

3000 рублей за благоустроенный номер с завтраком.

4. Не загружайте программу слишком плотно

«Это распространённая ошибка туристов. Один свободный день порой дарит больше впечатлений, чем три дня в режиме «багги – минивэн – джип – баня – прорубь – аэропорт». Баланс – ключ к настоящему отдыху».

5. Выбирайте альтернативные активности

«Аренда хибуса стоит от 10 тысяч рублей в час, а прокат коньков – всего 500-600 рублей в день. Катание на коньках по Байкалу – одна из самых атмосферных зимних забав. Те же гроты, тот же лёд, только в своём ритме, без шума, без толпы и без железных монстров, ревущих над ухом».

6. Бронируйте сборные экскурсии

«Например, та же легендарная Бухта Песчаная в индивидуальном формате выходит дорого. А вот в составе сборной группы – вполне приемлемо. И такие варианты есть почти на всех популярных направлениях».

7. Выбирайте правильные даты

«Избегайте высокого сезона. В это время не только цены растут, но и ощущается дефицит номеров в оте-

лях. Лучшее время для зимнего отдыха – весь декабрь, январь и первые десять дней февраля».

8. Комбинируйте виды транспорта

«Персональный трансфер «от двери до двери» нужен далеко не всегда. Индивидуальный трансфер на Ольхон стоит минимум 10 тысяч рублей, тогда как маршрутка – всего 1800 рублей. Туристический поезд по Кругобайкальской железной дороге стоит 9 тысяч рублей, а электричка по тому же маршруту – менее 300 рублей».

9. Ешьте там, где питаются местные

«Рестораны с красивым видом часто держат московские ценники, но на Байкале полно простых кафе с достойным меню. Чего только стоят ватрушки с творогом в легендарном кафетерии в посёлке Большие Коты. А какие там щи! И самое главное – аутентично».

10. Не гоняйтесь за самыми раскрученными локациями

«Зимний Байкал – это не только Ольхон, бухта Песчаная и метановые пузыри в Большом Голоустном. Есть множество мест с великолепным льдом, где туристов значительно меньше, а цены ниже: Култук, Слюдянка, Бугульдайка, Малое море со стороны материка, а также восточный берег. Главное – знать, когда туда приезжать. Эффект «вау» гарантирован, а бюджет останется в рамках».

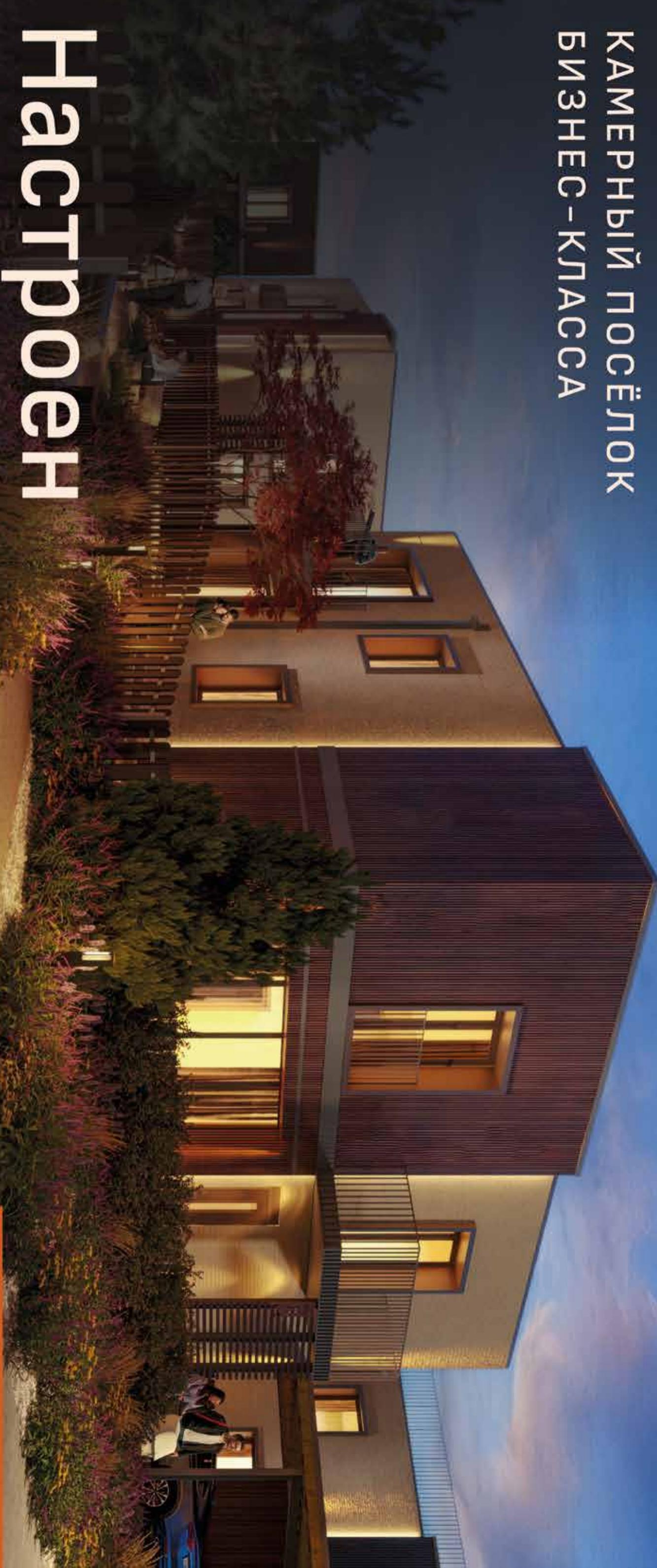
GRAND SPA

БАЙКАЛ СЕЗОНЫ

СОГРЕВАЕМ ТЕЛО
ПРОБУЖДАЕМ СЕРДЦЕ

RODINA GRAND SPA
НИКОЛАЯ ГАВРИЛОВА, СТР. 2
793-793

Настроен на жизнь



Готовые дома

КАМЕРТОН

КАМЕРНЫЙ ПОСЁЛОК
БИЗНЕС-КЛАССА

15 км
Байкальского
тракта

Собственная
набережная

+7 (3952)
98-88-98

