

газета

дело

НОЯБРЬ, 2022 | № 10(126)

недвижимость |

Первый дом
в ЖК «Сибиряков»
сдаётся с
опережением
графика

4

партнёры |

Как компании стать
успешнее, знают
иркутские бизнес-
консультанты

6

технологии |

Как банковская
система защищает
себя от кибератак
и мошенников

10

бизнес |

Элитная оптика
– какие мировые
бренды можно
купить в Иркутске

12

компании |

Как конкурс
профмастерства
повышает престиж
работы водителя

20

15 вопросов губернатору

**Игорь Кобзев**

губернатор Иркутской области

| 2

14 | **ПРО БИЗНЕС**

Как предпринимателю выйти на экспорт

16 | **ЭКОЛОГИЯ**

Лесовосстановление под ключ

22 | **ТУРИЗМ**

На Байкал – на электромобиле

15 вопросов губернатору

Игорь Кобзев – специально для Газеты Дело

Несмотря на серьезное санкционное давление, экономика Иркутской области выдержала его негативные последствия, отметил губернатор Иркутской области Игорь Кобзев в эксклюзивном интервью Газете Дело. Более того, он подчеркнул, что во многих отраслях показатели стабильно демонстрируют положительную динамику: так, по итогам восьми месяцев 2022 года, индекс промышленного производства по сравнению с 2021-м вырос на 4,3%, объем работ в строительстве – на 14,3%, оборот общественного питания – на 18,3%. А что будет дальше? Не поставят ли на паузу важные региональные проекты в газохимии и газификации, авиации и самолетостроении, туризме и дорожном строительстве? Об этом – в нашем материале.

ЧТО ПОЙДЕТ В РОСТ

Игорь Иванович, сейчас в самом разгаре работа над будущим региональным бюджетом. Каков сегодня горизонт планирования – год, два, три? Насколько стабильной видится вам ситуация с налоговыми поступлениями? Ведь события в экономике и реакция на них сейчас происходят молниеносно. Чтобы быть готовым ко всему, бизнес всегда рассматривает несколько вариантов развития: базовый, оптимистичный, пессимистичный. Какие варианты разработаны у регправительства?

– Работа по составлению областного бюджета идет на очередной бюджетный цикл: как и в предыдущие годы, он формируется на трёхлетний период. Такой горизонт планирования позволит обеспечивать стабильность межбюджетных отношений, ориентировать бюджетный процесс на достижение необходимых результатов. При формировании бюджета используется базовый вариант прогноза социально-экономического развития региона, прогноз поступлений собственных доходов на очередной финансовый год планируется с небольшим ростом. Для укрепления бюджетной обеспеченности правительство области проводит постоянный мониторинг и информационное взаимодействие с крупнейшими налогоплательщиками. Уверен, что работать в бесперебойном режиме и обеспечивать стабильные темпы роста большинству предприятий позволят снятие ограничений ведения хозяйственной деятельности, установленных в связи с коронавирусной инфекцией, а также принятые правительством меры по стабилизации экономики и поддержке бизнеса в условиях внешнего санкционного давления.

Понятно, что добыча полезных ископаемых, энергетика, металлургическая промышленность, строительство традиционно были и будут основными драйверами экономики региона. А какие отрасли сейчас можно назвать перспективными, которые могут пойти в рост: например, швейное производство, пищевое, ИТ-услуги? Стоит ли ждать прорывов?

– Среди таких драйверов я бы назвал в первую очередь химическую, газохимическую и фармацевтическую промышленность – в частности отмечу проект иркутского завода «Фармасинтез», который единственный в России выпускает препарат для борьбы с COVID-19. Благодаря запуску этого производства, удалось обеспечить потребность в препарате для всей страны и спасти много человеческих жизней. В ближайшей перспективе завод планирует открыть цех по производству бронхолитиков с объемом производства более 55 млн капсул с порошком для ингаляций. Реализация этих инвестпроектов обеспечивает снижение импортной зависимости и лекарственную безопасность на государственном уровне. Только за последние полгода в Иркутской области общий объем выпуска лекарственных препаратов вырос почти в полтора раза.

Что касается газохимии, то здесь флагманский проект – строительство завода полимеров в Усть-Куте в рамках создания газохимического кластера Иркутской нефтяной компании. Проект не приостановлен, запуск предприятия запланирован на 2024 год, как и заявлялось ранее. Производственная мощность завода составит 650 тыс. тонн товарной продукции в год. Общепотребление полиэтилена в среднем растёт на 5% в год, поэтому производственные мощности завода будут востребованы как на



Игорь Кобзев, губернатор Иркутской области

Фото А. Федорова

внутреннем, так и на внешнем рынке. В целом в отрасли химической промышленности благодаря перспективным проектам к 2026 году мы ожидаем рост объемов производства продукции в 7 раз, более чем на 85 млрд рублей.

Растёт в регионе производство стройматериалов. Вот недавно в Саянске состоялось открытие завода по производству силикатного кирпича. На этой же площадке планируется производство тротуарной плитки. В августе этого года в Тулуне появился новый резидент ТООСЭР, сейчас готовится запуск производства травмобезопасной плитки из вторсырья разных размеров.

Весной был создан Байкальский кластер легкой промышленности. Получилось сформировать по-настоящему активное сообщество, которое на фоне санкций занимает освободившиеся ниши, открывает производственные площадки.

А кто должен быть инициатором открытия новых производств: бизнес, власть, институты господдержки?

– Я считаю, что это должна быть синергия: бизнес, который видит спрос и готов обеспечить предложение, власть, которая готова помочь с анализом ситуации и выявлением перспективных (в том числе с точки зрения государства) ниш, а также институты развития с их системой мер поддержки.

С другой стороны, спрос формирует и государство – это касается, например, экспорта. Его рост – показатель конкурентоспособности региона в целом. Этому направлению мы сейчас уделяем особое внимание. Разработан проект программы развития экспорта в регионе, который занял первое место среди аналогичных документов 15 регионов России – участников программы Школы экспорта Российского экспортного центра.

«ВХОДНОЙ БИЛЕТ» В ЛЕС

Отдельно хочется спросить про лесную отрасль, которая всегда была одной из основных в экономике региона, но сейчас, в связи с санкциями, закрытием европейских рынков сбыта, претерпевает значительные изменения. Каким видится её дальнейшее развитие?

– Лесная отрасль и сейчас не теряет своей актуальности для экономики Иркутской области. В нашем регионе расположено более 70 миллионов гектаров леса, зарегистрировано 1391 предприятие лесопромышленного комплекса: 773 – по лесному хозяйству и лесозаготовке, 618 – по обработке древесины и целлюлозно-бумажной промышленности, в которых занято порядка 33 тыс. человек. В октябре у нас в 29 раз уже прошла традиционная выставка SibWoodExpo, на которой 42 компании из разных регионов России и даже из-за рубежа – несмотря на санкции – представляли передовые технологии и оборудование. Я со многими участниками выставки познакомился, увидел их заинтересованность в сотрудничестве с нашим лесопромышленным комплексом. Кстати, сейчас в регионе реализуется семь приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов с общим объемом инвестиций 115,1 млрд рублей.

После выхода новых деревообрабатывающих производств на проектные мощности увеличится выпуск пиломатериалов, элементов деревянного домостроения, древесно-стружечных плит и другой продукции с добавочной стоимостью, а модернизация действующего производства АО «Группа Илим» позволит к 2024 году увеличить мощности по производству целлюлозы и картона.

А на чём всё-таки отразились санкции?

– В большей степени они затронули пеллетное производство, для которого основным рынком сбыта были европейские страны. В 2021 году на них пришлось 94% (412,2 тыс. т) от общего объёма экспорта пеллет (438,6 тыс. т). На экспорте пиломатериалов и целлюлозно-бумажной продукции санкции отразились незначительно, так как традиционным рынком сбыта для них являются страны азиатского региона. Тем не менее, чтобы поддержать предприятия лесной отрасли, правительство региона решает вопросы по поиску новых зарубежных рынков сбыта, например, Турция, Индия, другие дружественные государства. Кроме этого, много внимания уделяется расширению потребления продукции лесной отрасли на внутреннем рынке. В частности, для поддержки пеллетного производства прорабатывается вопрос перевода части котельных региона на древесное биотопливо: топливные пеллеты, щепу.

Проблема «чёрных лесорубов» не потеряла актуальности?

– В этом направлении с 2018-го по 2022 год нам удалось добиться значительного снижения уровня остроты проблемы. Так, количество незаконных рубок снизилось более чем на 500% – с 2,6 тысяч до 641 факта. Объёмы незаконных рубок сократились более чем на 1000% – с 569 тыс. кубических метров до 68 тыс. кубических метров. Это – результат системной оперативно-профилактической работы министерства лесного комплекса, МВД и Гостехнадзора. Большое значение здесь имеют и современные технологии, которые применяются для выявления и пресечения фактов незаконных рубок, в частности космический мониторинг лесного фонда. Кроме этого, наш регион участвует в эксперименте по непрерывному мониторингу лесного фонда посредством сервиса «Цифровая земля» с использованием данных дистанционного зондирования земли с применением технологий искусственного интеллекта. Эксперимент проходит в Черемховском, Усольском и Заларинском лесничествах. Участие в нём позволяет на новом уровне контролировать целевое использование земель, оценивать их состояние. По спутниковым снимкам можно отследить и зафиксировать появление изменений на лесных участках, что даёт возможность оперативно принимать меры по пресечению незаконных рубок, а также по задержанию лиц, нарушающих лесное законодательство.

Несмотря на то, что наш регион – один из самых лесистых в России, вопросы лесовосстановления, надо понимать, для нас никто не отменял? Особенно сейчас, когда об экологии и ESG-повестке не говорит только ленивый.

– Да, в правительстве области мы формируем сейчас новые подходы и в сфере лесозаготовки, и в сфере лесовосстановления. И одна из основных задач, которую мы ставим перед теми, кто к нам приходит работать в лесной отрасли, – лесовосстановление. Это – «входной билет» для бизнеса, который хочет инвестировать в заготовку и переработку древесины.

Добавлю также, что в сентябре в рамках дней Иркутской области в Совете Федерации мы представили, на мой взгляд, один из самых важных наших лесовосстановительных проектов – лесосеменной центр в Мегете. Документы по нему готовы, заключение госэкспертизы выходит на финишную прямую, и мы будем представлять проект в правительстве РФ, чтобы он вошёл в федеральную адресную инвестиционную программу.

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ,
РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 12+

газета **дело**

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

Главный редактор:
Горбань Н.В.

Выпускающий редактор:
Понамарева Н.Ю.

Выходит 1 раз в месяц
(кроме января)
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».
№10 (126) 04.11.2022 г.
Подписано в печать 01.11.2022 г.
Время подписания в печать
по графику: 18:00, фактическое: 18:00.
Отпечатано в «Облформпечать –
Международный департамент».

Адрес типографии:
664003, Иркутская область,
г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11.
Заказ №10. Тираж 4000 экз.
Газета зарегистрирована
Управлением Федеральной
службы по надзору в сфере
связи, информационных
технологий и массовых
коммуникаций по Иркутской области
19.08.2011 г.

Свидетельство о регистрации
ПИ № ТУ38–00381.
Перепечатка и любое
воспроизведение материалов,
опубликованных в «Газете Дело»,
без согласования с редакцией
не разрешается.
За содержание рекламных
материалов редакция
«Газеты Дело» ответственности
не несёт.

ПРЕЗИДЕНТСКИЙ ПОСЫЛ ДЛЯ БАЙКАЛЬСКА

Последние годы очень много говорится о развитии туризма, но когда видишь, что доля этой отрасли в региональном ВВП меньше одного процента, то понимаешь, что здесь нужны какие-то прорывные проекты – типа Красной Поляны в Сочи. У нас большие надежды возлагаются на Байкальск – как на центр российского экологического туризма. Будет ли у этого города такое же будущее, как у бывшего олимпийского объекта, и от чего это зависит?

– Согласно последним данным Росстата, доля туризма в валовом региональном продукте Иркутской области составляет 2%, это чуть ниже общероссийского показателя. В марте узнаем статистику по итогам 2021 года, думаю, что мы как минимум выйдем на средний уровень по стране. Только в особой экономической зоне «Ворота Байкала» за последний год стало в два раза больше резидентов – с 8 до 16 – с планируемым объёмом инвестиций 16,8 млрд рублей.

Мы с коллегами из минэка и ОЭЗ пересмотрели принципы работы, организовали клиентский офис, в итоге нам удалось привлечь крупных представителей туристического рынка. Сейчас в активной стадии строительства находятся два проекта: по созданию турбазы на 64 места и строительству гостиницы и банного комплекса на 16 мест. Видим, что интерес к ОЭЗ не угасает, поэтому планируем ее расширять, подали заявку в Минэкономразвития России.

Развивать территорию Байкальска надо, конечно, комплексно. Для этого разработан Стратегический мастер-план, он был одобрен в ноябре 2021 года на заседании Градостроительного совета Иркутской области. По итогам этой работы также разработан проект распоряжения правительства Российской Федерации об утверждении Программы социально-экономического развития Байкальского муниципального образования до 2040 года и план мероприятий по её реализации. Сразу отмечу, что сейчас на федеральном уровне идёт активная работа с участием ВЭБ.РФ и депутатов Госдумы по включению мероприятий этой программы в финансирование из федерального бюджета.

Но самое главное – выступая на пленарном заседании Петербургского международного экономического форума 17 июня 2022 года, президент страны Владимир Путин особо отметил задачу по сбережению и сохранению Байкала и реализации уникального проекта комплексного развития Байкальска. В частности, Владимир Владимирович сказал, что город должен стать эталоном рачительного и эколого-ориентированного хозяйствования. Я думаю, этот послы нашего президента будет способствовать тому, чтобы вывести Байкальск на принципиально иной уровень жизни, сделать его визитной карточкой российского экологического туризма.

Центром экотуризма в Байкальске станет молодёжный кампус ЭКО.ЦЕХ, проект которого вошёл в топ-100 лучших идей форума «Сильные идеи для нового времени» как проект общенационального масштаба в сфере экологии. ЭКО.ЦЕХ спланирован как круглогодичный ресурсный и образовательный центр для молодёжи, место генерации идей и реализации «зелёных» проектов. Кампус создаётся и развернёт свою деятельность на территории бывшего БЦБК.

А где ещё, кроме Байкальска, будет развиваться туризм?

– На том же Петербургском международном экономическом форуме было подписано соглашение о развитии туристической инфраструктуры с корпорацией «Туризм.РФ», оно предполагает подготовку мастер-планов трёх ключевых территорий: «Иркутск – Тальцы», «Ольхон», «Байкальск – Выдрино». На их развитие область получит из федерального бюджета более 830 млн рублей. Деньги направим на строительство подъездных автодорог, причального сооружения на Ангаре, а также объектов канализования для инвестпроектов.

ПРОЕКТЫ, КОТОРЫХ ВСЕ ЖДУТ

Хотелось бы более подробно узнать о судьбе ещё некоторых проектов, важных для экономики региона, но которые тоже тормозятся по разным причинам. На какой стадии они находятся и не будут ли отложены? Один из таких проектов – производство МС-21. Когда выйдем на серийный выпуск полностью отечественного самолёта?

– Иркутская область – промышленный регион, и производство – основной драйвер нашей экономики, поэтому развитию промышленности сегодня

уделяется особое внимание. С этой категорией бизнеса работает специально созданный региональный Фонд развития промышленности.

Что касается производства МС-21. Принято решение, что все комплектующие, включая двигатель, бортовое радиоэлектронное оборудование и другие системы, будут производиться в России. Сейчас идёт подготовительная работа, в которой участвует и наш регион. Например, в прошлом году как раз при поддержке Фонда развития промышленности заработала компания «Промтех-Иркутск», которая локализовалась в областном центре и производит кабели и трубопроводы для МС-21.

На VII Восточном экономическом форуме в сентябре этого года было подписано соглашение о намерениях по приобретению самолётов российского производства, которое предусматривает с 2023 по 2030 годы поставку Группе «Аэрофлот» 339 лайнеров, включая 210 производимых в Иркутске МС-21. Поставка первых шести МС-21 планируется с 2024 года. И вы наверняка знаете о том, что для того, чтобы форсировать сроки подготовки производственных площадок к серийному выпуску будущего флагмана нашей гражданской авиации, правительство РФ подписало распоряжение о выделении на эти цели 15 миллиардов рублей. Это решение не только ускорит выпуск самолёта, но и станет драйвером развития смежных производств, в том числе в сфере малого и среднего бизнеса.

Среди «долгоиграющих» проектов можно назвать газификацию региона. Здесь есть движение вперёд?

– «Газпром» начал пусконаладочные работы под нагрузкой на Ковыктинском месторождении и участке «Ковыкта – Чайнда» газопровода «Сила Сибири». В соответствии с планом, они будут введены в эксплуатацию в декабре 2022 года.

Предстоящий запуск Ковыктинского месторождения расширит возможности для газификации потребителей в Жигалово, Киренском и Казачинско-Ленском районах. Это предусмотрено актуализированной программой развития газоснабжения и газификации Иркутской области на 2021-2025 годы. Сейчас «Газпром» проектирует инфраструктуру для потребителей посёлка Жигалово. Прорабатывается также вопрос газификации населения и коммунально-бытовых потребителей Саянска и других муниципальных образований региона.

Вопрос строительства аэропорта в Иркутске на слуху у иркутян много лет, такая притча во языцех. Есть уже какая-то конкретика?

– Как вы знаете, для строительства нового аэропорта подобрана площадка в районе села Позднякова. Министерство обороны России не возражает против размещения там этого объекта. В настоящее время правительство региона проводит предварительные мероприятия по инвентаризации объектов капитального строительства на предполагаемых земельных участках, попадающих в зону застройки будущего аэропорта. В Минтранс России направлен запрос о подтверждении строительства аэропорта на площадке «Позднякова».

Для стабильного развития экономики в принципе большое значение имеют инфраструктурные объекты, особенно в таких регионах, как Иркутская область, где в равной степени важны и авиация, и железная дорога, и автотрасса. Какие новые проекты планируете к реализации в следующем году: аэропорты и дороги регионального значения, мосты? В частности, речь идёт о модернизации дороги «Усть-Кут – Уоян», которую частично закрыли этой осенью из-за распутицы.

– В сфере авиации в следующем году планируется начать реконструкцию аэропортового комплекса Бодайбо. Проектом предусмотрено строительство искусственной взлётно-посадочной полосы вместо действующей сейчас грунтовой. Определён подрядчик для реконструкции аэропорта Братска. Он продолжит работы, начатые предыдущей компанией в 2019 году. Это модернизация взлётно-посадочной полосы, рулѐжных дорожек, перрона, площадки для противообледенительной обработки самолѐтов.

По национальному проекту «Безопасные качественные дороги» в этом году планируется ввести в эксплуатацию 364 км трасс. Разработан план дорожной деятельности на 2022 год и с 2023 по 2027 годы. Главная задача – выполнить поручение президента России: до конца 2027 года привести в нормативное состояние не меньше 85% дорог, входящих в состав опорной сети Российской Федерации и расположенных в Иркутской области. В 2023-2024 годах запланирован капитальный ремонт автомобильной дороги «Усть-Кут – Уоян» на участке со 182 по 192 километр в Казачинско-Ленском районе. Ввести его в эксплуатацию планируется в 2024 году. Этой осенью дорогу размыло из-за дождей, которые шли почти два месяца



Фото пресс-службы

ца. По этой причине было ограничено движение автомобилей массой более 3,5 тонны, так как они разрушают конструкцию дорожной одежды. Движение остального транспорта не прерывалось. На поврежденных участках Дорожная служба Иркутской области провела планировку обочин и проезжей части гравийных дорог на участке с 182 по 192 километр и засыпку просадок дороги на 176 км. На участке с 177 по 192 километр, от п. Магистральный до п. Окунайский, планируют выполнить ремонтно-восстановительные работы по исправлению профиля щебеночных оснований с добавлением нового материала.

Если же говорить в цифрах, то отмечу, что Иркутская область входит в топ-10 регионов страны по объёмам выделенного финансирования в 2022 году по направлению «Безопасные качественные дороги» – более 12 млрд рублей – и в топ-5 субъектов по количеству реализуемых проектов – 127 объектов.

ДИАЛОГ С БИЗНЕСОМ – ПАРТНѐРСКИЙ И КОНСТРУКТИВНЫЙ

Ещё одна тема, о которой хочется спросить вас как высшее должностное лицо исполнительной власти в регионе, – это взаимоотношения власти и малого и среднего бизнеса. Последние год-два местное бизнес-сообщество отмечает, что власть стала больше внимания уделять предпринимателям, прислушиваться к их мнению. Тем не менее, многие говорят о том, что в Иркутской области не самый благоприятный налоговый климат – например, транспортный налог – один из самых максимальных в стране, и выгоднее зарегистрировать юрлицо в соседнем регионе и платить налоги там, чем здесь. Вы наверняка об этом знаете. Как оцениваете такую ситуацию и считаете ли нужным как-то её решать?

– Обратимся к цифрам: по итогам 2021 года средняя сумма по уплате транспортного налога на одно транспортное средство для организаций в целом по Иркутской области составила 7,6 тысячи рублей (ниже, чем в половине субъектов РФ). При этом, например, у наших ближайших соседей – в Красноярском крае – сумма налога к уплате выше. Что касается транспортного налога, который уплачивают физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели, Иркутская область входит в двадцатку регионов с минимальным налогом в расчёте на одно транспортное средство. Также в Иркутской области для субъектов МСП предусмотрены пониженные налоговые ставки по налогу на имущество для торгово-офисной недвижимости (в 2022 году – 1,25%). При этом указанные объекты недвижимости в соседних регионах облагаются по полной ставке, в 2%. И таких примеров немало и по другим налогам.

Здесь надо отметить, что налоговая политика в регионе реализуется с учётом мнения бизнес-сообщества. Например, закон о льготах по

УСН специалисты минэкономразвития готовили с привлечением представителей малого и среднего бизнеса и Законодательного Собрания. Таким же образом мы пересмотрели патентную систему. Весной члены рабочей группы по стабилизации экономики, которая была сформирована в связи с вводом западных санкций, сформировали таблицу необходимых мер поддержки бизнеса. Прошло больше полугода, и я могу сказать, что большую часть предложений удалось реализовать.

Вопрос, который всегда волнует бизнес, – квалифицированные, образованные кадры, они же – «продвинутые» потребители местных услуг: как их растить, как удерживать. И как конкурировать с другими регионами за то, чтобы к нам приезжали.

– В этом направлении у нас идёт планомерная работа. Министерство труда и занятости региона реализует пакет программ, направленных как на подбор необходимых квалифицированных кадров, так и на их переподготовку в соответствии с требованиями предприятий. Также в процессе активно задействованы минэкономразвития и минобразования региона. Безусловно, для того, чтобы молодёжь оставалась жить и работать в Приангарье, необходимо создавать условия, и сегодня в регионе большое внимание уделяется созданию комфортной городской среды, строительству социальных объектов и жилья. Уверен, нам будет что предложить молодёжи как в плане комфортных условий проживания, так и в плане трудоустройства. Иркутская область уже входит в число регионов-лидеров страны по обеспеченности кадрами для инновационной экономики. Этот показатель в стратегически важных научных направлениях говорит, с одной стороны, о правильной политике в вопросах подготовки кадров, с другой стороны – о том, что специалисты приоритетных отраслей остаются работать в регионе. Думаю, что в дальнейшем мы не только сохраним эти результаты, но и поднимемся в рейтинге на более высокие позиции.

Игорь Иванович, и всё-таки, чего, по вашему мнению, не хватает для конструктивного диалога между властью и бизнесом?

– Я бы сказал, что у нас в Иркутской области конструктивный диалог между властью и бизнесом выстроен. Лично для меня это стало очевидно после введения первых западных санкций в марте и по итогам нашей дальнейшей работы с бизнес-сообществом. Оперативно был создан штаб по стабилизации экономики, в работе которого принимают участие представители региональных органов власти, институтов развития бизнеса, руководители крупных предприятий, а также малый и средний бизнес. Каждый вопрос прорабатывался индивидуально. Конечно, нет предела совершенству, но отношения, которые сейчас сложились между правительством Иркутской области и предпринимателями, я смело могу назвать партнѐрскими и конструктивными.

Наталья Горбань

Фото на обложке: пресс-службы

«Мечтатель» стал реальностью

В ЖК «Сибиряков» с опережением графика сдается первый дом

В ноябре специализированный застройщик «Флагман» вводит в эксплуатацию первый дом в ЖК «Сибиряков» на Верхней Набережной – две блок-секции дома под названием «Мечтатель». Объект бизнес-класса сдается на пять месяцев раньше запланированного срока – дольщики начнут получать ключи от квартир еще до Нового года. Как в целом идет реализация проекта? За счет каких решений удалось ускорить строительство? И стоит ли ждать снижения цен на новостройки в Иркутске, как это происходит сейчас в Москве? Об этом и многом другом в интервью Газете Дело рассказала директор СЗ «Флагман» Ольга Иванова.

ОТ «ПРОМКИ» К БИЗНЕС-КЛАССУ

Ольга, как вы продумывали этот жилой комплекс? Что легло в основу концепции «Сибирякова»?

– Задача проекта – переосмысление некогда промышленной территории, преобразование ее в жилой район. Когда мы приступали к редевелопменту участка, нам было крайне важно определиться, будем ли мы «вписываться» в то, что уже сделано в Лисихе, или возьмем на себя определенную смелость и примем за комплексное его освоение, изменив отношение иркутян к этому району. Мы выбрали второе и начали проект на территории бывшего кирпичного завода. Это достаточно большой – 5,6 га – и фактически последний в Лисихе земельный участок для жилого строительства.

Потребитель сейчас становится более требователен к месту, где он живет, не только к квадратным метрам внутри своей квартиры, но и ко всему, что его окружает: к расположению дома, к местам общего пользования, их отделке и смысловой нагрузке, к благоустройству. У нас была задача найти баланс между всеми группами населения, которые будут жить в «Сибирякове»: между детьми, взрослыми, подростками и пожилыми людьми. И здесь мы использовали возможность, которая дает большой земельный участок. Площадь одного только двора составляет 1,2 гектара. Это закрытая территория без машин, которую мы максимально задействуем под разные сценарии проведения досуга, такой «город в городе».

В проекте четыре дома бизнес-класса по две блок-секции: «Мечтатель», «Искатель», «Созидатель», «Мыслитель», а также административное здание и социальные объекты.

Что такое современный бизнес-класс? Какую недвижимость можно отнести к этой категории?

– Бизнес-класс подразумевает, в первую очередь, повышенный комфорт в самых разных аспектах. По сути, это тот объем задач и вопросов, которые застройщик и его службы снимают с будущего собственника на этапе строительства и дальнейшей эксплуатации – чем их больше, тем выше класс недвижимости. Приватная территория обеспечивает максимальную безопасность для жителей и их детей, просторный паркинг и кладовые с доступом из лифтов позволяют не задумываться, где разместить автомобиль и габаритные вещи. Высокие потолки, панорамные окна и террасы открывают дополнительные возможности для дизайна и зонирования квартиры.

Помимо масштабных решений, мы продумали сотни мелочей, способных облегчить и украсить быт жителей. Начиная от детских туалетов на первых этажах домов и заканчивая «умными» счетчиками, которые сами передают показания в управляющую компанию и контролируют расход ресурсов.

Пандемия, случившаяся в разгар проектирования, внесла изменения в первоначальные замыслы?

– Ковидная история серьезно подкорректировала квартирографию и ряд планировок. В тот момент стало важно даже в небольшой квартире



Ольга Иванова, директор СЗ «Флагман»

Фото А. Федорова

найти место, где можно ненадолго закрыться и «выдохнуть», и мы начали искать дополнительные квадратные метры для уединения. Так в планировках появились теплые, полностью эксплуатируемые балконы и отдельные кабинеты площадью 5–6 «квадратов». Наряду с просторными кухнями-гостиными появились небольшие кухни в 14 кв. м, где тоже, при желании, можно побыть в одиночестве. Мы постарались заложить большое разнообразие планировок, чтобы любой человек в ЖК мог найти сценарий к своему привычному образу жизни или, наоборот, попробовать что-то новое. Например, мастер-спальни с отдельным санузлом, ванной и гардеробной. Такая спальня – это приватное место родителей, где они могут уединиться, пообщаться друг с другом.

Мы предусмотрели и другие сценарии: когда из гостиной есть возможность в разные стороны уйти в спальню, и между комнатами таким образом возникает дополнительная звукоизоляция в виде общего помещения.

Относительно недавно в «Сибирякове» появились квартиры в отделке white box. Что это за формат и насколько он востребован?

– White box – это получистовая отделка квартиры, когда полностью выровнены и оштукатурены стены, выполнена электрическая разводка с учетом возможной мебелировки комнаты. То есть фактически закончены все самые грязные работы, и собственник может сразу переходить к

выбору обоев и предметов интерьера. По сравнению с черновой отделкой такой вариант обходится несколько дороже, но позволяет серьезно сэкономить силы и средства в дальнейшем ремонте. Для покупателей это очевидно, поэтому формат пользуется спросом. В квартире с «белой» отделкой гораздо проще представить остальной дизайн и расстановку мебели и психологически взаимодействовать с ней приятнее, чем с голыми бетонными стенами. Такие квартиры появились в продаже только в сентябре, буквально на вводе в эксплуатацию, поэтому в конце цикла продаж мы предлагаем не остатки в общепринятом смысле, а хороший выбор видовых квартир высокого уровня комфорта.

СКОРОСТЬ НЕ В УЩЕРЬ КАЧЕСТВУ

Вам удалось серьезно сократить срок строительства: вместо марта 2023-го первый этап «Сибирякова» сдается уже сейчас. Почему было принято решение ускориться?

– Это связано с тем, чего больше всего ждут от нас дольщики, а именно – максимально скорой передачи ключей. Поэтому декларируемый срок путем достаточно серьезных технологических и процессных решений был нами оптимизирован, и мы закончили строительство и вводим дом в эксплуатацию уже в этом ноябре.

Когда наступили февральские события, а за ними последовали се-

годняшние, мы поняли, что самое важное, что можем дать дольщикам, – это уверенность в том, что мы строим без остановки. Этим продиктовано еще одно решение – продолжать бетонирование 3–4 блок-секций зимой. Технологически это сложный процесс, который требует серьезной профессиональной подготовки, он более дорогостоящий. Поэтому в случае с первыми блок-секциями мы останавливались на зиму и продолжали работу весной. Сейчас мы понимаем, что людям надо видеть, что дом растет, появляются этажи, идет кирпичная кладка. Они должны быть уверены, что вложили деньги в объект, который меняется каждый день.

Сокращение срока строительства почти на 5 месяцев не сказалось на качестве работ и объеме благоустройства территории?

– Технологически сам процесс строительства никоим образом не изменился. Ускориться удалось за счет оптимизации: все процессы, которые раньше было запараллелили, мы запараллелили. Одновременно на площадке работали до 250 человек, и пока на одном этаже только штукатурили стены, на другом уже монтировали свет, а на третьем укладывали керамогранит. По сравнению с изначальным планом нам пришлось несколько сложнее в контроле и производстве работ, а также в снабжении, потому что одновременно мы заказывали огромное количество позиций, которые, как мы предполагали, нам понадобятся толь-

ко зимой или весной, а они понадобились уже в сентябре.

В части благоустройства блок-секции будут сданы в полном соответствии с планами и рендерами за исключением каких-то объективных моментов: например, клумбы с травами-многолетниками будут высажены весной, чтобы они не замерзли в холодное время года. Малые архитектурные формы во дворах, камин и фонтан в парадных появятся сразу после доставки с завода-изготовителя, к моменту заселения жильцов.

Несмотря на сложный период, на который пришлось строительство и отделка блок-секций, ничего не поменялось в сторону удешевления или ухудшения качества. Все дефицитные импортные материалы либо были заказаны заранее, либо им была найдена замена, не уступающая в надежности.

И САДИК, И САЛОН КРАСОТЫ

Как продвигается процесс создания социальной инфраструктуры в районе?

– В прошлом году мы профинансировали технико-экономическое обоснование для строительства детского сада рядом с «Сибиряковым». На основании этой документации администрация смогла провести аукционный конкурс на проектирование и строительство. Победитель конкурса уже определен, теперь от них зависит срок строительства и ввода в эксплуатацию. То же самое мы сейчас делаем по школе: финансируем технико-экономическое обоснование, чтобы администрация имела возможность включить в программу этот объект и отыграть проектирование и строительство.

Продолжая тему инфраструктуры: есть ли понимание, какие объекты появятся на первых этажах блок-секций, в коммерческих помещениях?

– По коммерческим площадям позиция остается прежней: мы их не продаем, оставляем в собственности учредителей компании. Под контролем застройщика сейчас выбираем арендаторов, которых бы хотели видеть внутри ЖК. В первую очередь это касается тех видов бизнеса, которые отвечают интересам жителей. Это кофейни, мини-маркеты, салоны красоты, медицинские кабинеты, детские игровые комнаты, творческие мастерские.

ДЕШЕВЛЕ НЕ БУДЕТ

В связи с сентябрьскими событиями аналитики отмечают снижение спроса на недвижимость, серьезное сокращение ипотечного рынка. Как выглядит ситуация с вашей стороны?

– Наша компания находится в динамике рынка. Спрос, действительно, упал у всех застройщиков. У нас, наверное, в меньшей степени, потому что первые блок-секции уже на вводе, и люди с меньшей опаской вкладывают деньги в эти квадратные метры. Появилась покупательская осторожность относительно 3–4 блок-секций, у которых степень готовности ниже.

Самые, так скажем, холодные периоды с точки зрения спроса – это конец сентября и начало октября. Сейчас люди, может быть, немного отошли от событий и пытаются планировать будущее или решают «приземлить» имеющиеся накопления. В любом случае снова возникает интерес, и возвращаются те, кто в конце сентября хотел подождать и ставил сделку на паузу.

Эти паузы в сделках связаны с нестабильностью ситуации или с желанием покупателей дождаться снижения стоимости недвижимости?

– Ждать понижения цены, на мой взгляд, странно. Возможно, что кто-то может надеяться, что в кризис цена упадет и квартира станет дешевле на миллион (улыбается). Да, в центральных городах России, где рентабельность составляет сотни процентов, цена довольно заметно откорректировалась в меньшую сторону. Столичные застройщики дают очень хорошие скидки, чтобы привлечь покупателей. Но в Иркутске рентабельность не позволит этого сделать, так как нас очень сильно подпирает себестоимость. По некоторым позициям она серьезно выросла, вплоть до 80%. Поэтому мы, с одной стороны, физически не можем пойти на скидки, а с другой, даже при падающем спросе количество предложений в Иркутске объективно остается очень низким.

Как в таких условиях вы поддерживаете покупателей квартир в ЖК «Сибиряков»? Могут ли они рассчитывать на какие-то специальные условия?

– У каждого человека своя жизненная ситуация. У кого-то есть материнский капитал, у кого-то – первоначальный взнос. Кто-то имеет

возможность в течение года получать бонусы и понимает очередность поступления этих денежных средств. Кто-то подходит под требования субсидированной «семейной» ипотеки. В отделе продаж мы сформировали пул настоящих экспертов, которые могут, задав несколько правильных вопросов, понять, какая из финансовых программ подходит тому или иному покупателю.

Сегодня у нас действует семь финансовых программ по приобретению жилья, в том числе варианты рассрочки и ипотека траншами, когда половина кредита выдается сразу, а еще половина – через год. Соответственно, весь этот год и ежемесячный платеж, и проценты по ипотеке значительно ниже.

На 3–4 блок-секциях мы работаем и в сегменте В2В – по запросам предприятий прорабатываем программы приобретения квартир для сотрудников. Это хороший тренд, когда компании подыскивают жилье для своих работников, и в рамках жилого комплекса изначально закладывается сообщество близких по духу и интересам людей.

■ ПРИВЕТ, СОСЕД!

То есть «Сибиряков» может стать тем редким ЖК, где соседи знают друг друга?

– Во всяком случае, для этого будут созданы все условия. Функцию обще-домовых гостиных возьмут на себя парадные, где тепло, светло и очень красиво. Полукабинетный формат со столиками, в холлах камин и фонтан – все располагает к общению. Познакомиться с соседями можно и на праздниках, организованных управляющей компанией. Разумеется, всех жителей

будут знать консьержи и сотрудники инженерных служб, постоянно присутствующие на территории ЖК. Это тоже составляющие безопасности и комфорта, когда консьержу можно оставить ключи для ребенка, который вернется из школы в обед, или попросить принять посылку. Приятно, когда в доме есть кого пригласить на ужин или на кофе, доверить покормить кошку или просто поздороваться с утра в лифте.

Проектом предусмотрено строительство еще трех этапов в «Сибирякове» – это дома «Искатель», «Созидатель» и «Мыслитель». Как сейчас обстоят дела с ними?

– Мы планировали каждый год запускать строительство нового этапа, и в этих планах ничего не поменялось. Сейчас мы сдаем 1–2 блок-секции и начинаем 5–6. В следующем году рассчитываем закончить 3–4 и начать 7–8. Соответственно, в 2025 году на пло-

щадке должен быть полностью законченный ЖК со всей инфраструктурой, благоустройством и, как мы надеемся, со своей атмосферой и историей.

СИБИРЯКОВ
 жилой комплекс в сердце Сибири

(3952) 200-820
жксибиряков.рф

ООО СЗ «Флагман».
 Проектные декларации на наш.дом.рф



Фото из архива компании

«Начинка» класса премиум

Один из предметов гордости ЖК «Сибиряков» – это премиальные инженерные системы. Подробнее о том, из чего они складываются, рассказывает главный инженер проекта Александр Тюменцев.



– Чем лучше работает инженерная система, тем стабильнее функционирует дом. Нетехнологичные решения приводят к затратам и выходу из строя раньше нормированного срока, поэтому нам было очень важно уделить внимание надежности всех систем. Что такое бизнес-класс? Это не какой-то особый бетон – он вам не даст ощущение комфорта. Мое мнение, как инженера, что бизнес-класс – это надежное оборудование, с которым весь дом будет работать как единый живой организм. Даже самые дорогие механизмы – будь то насос или лифт, окруженные недо-

работанными инженерными решениями, дадут сбой. Поэтому нашей задачей было собрать всю систему бесшовно.

Для ЖК «Сибиряков» мы выбрали максимально надежные комплексные решения, которые прослужат собственникам не один десяток лет. Так, только у насосного оборудования Wilo нормативный срок службы составляет полвека. Мы учли и тот факт, что из-за санкций для части позиций в будущем может быть затруднен поиск расходных материалов или комплектующих, поэтому заменили их на аналогичные по качеству, но более доступные в эксплуатации. Например, вместо лифтов Kone, производитель которых прекратил деятельность в России, остановились на корейских Silver.

У наших домов высокий класс энергоэффективности – В. Нужный уровень тепло- и энергопотребления обеспечивается российскими радиаторами, а также 5-камерными стеклопакетами VEKA. Кстати, на всех наших лоджиях смонтированы распашные окна – тепло- и звукоизоляция у них лучше, чем у раздвижных рам. Что касается радиаторов, то они, помимо всех сертификатов и паспортов качества, дополнительно застрахованы производителем.

В домах реализована система автоматического сбора показаний квартирных счетчиков с последующей оплатой коммунальных услуг через приложение на телефоне. Все данные по количеству потребляемой воды, тепло- и электроэнергии передаются в диспетчерский пункт практи-

чески в режиме реального времени, и жильцам больше не нужно самим передавать показания в разные инстанции. У такой системы есть еще один неочевидный плюс – в случае коммунального инцидента представители управляющей компании по возросшим показателям расхода легко смогут отследить, где именно это произошло, и оперативно принять меры.

Контур безопасности обеспечивает системы охраны, а также система видеонаблюдения, охватывающая весь периметр ЖК. Прямо сейчас установлено уже 68 камер – во дворе, на каждом этаже дома, в лифтовых холлах и в паркинге. Доступ к системе и записям будет у служб охраны, администраторов и, конечно же, жителей. По мере появления новых домов камер станет еще больше.

«Мастхэв» от управляющей компании

Какие услуги необходимы ЖК бизнес-класса?



Управление ЖК высшего класса подразумевает гораздо более широкий спектр услуг, чем требуется в обычном доме. В «Сибирякове» этими вопросами займется УК «Огни Иркутска», созданная СЗ «Флагман» совместно с хорошо известной на Урале группой компаний «Огни». Уральские специалисты управляют комплексами апартаментов и ЖК бизнес-класса с 2014 года и отмечают, что сегодня собственники ждут от сервисных служб круглосуточной доступности и помощи в самых разных аспектах – от организации уборки до выгула домашних животных. Расширяется назначение мест общего пользования – их вполне могут использовать в качестве переговорных, а значит, там должна быть удобная мебель и возможность выйти в интернет. Все это требует от УК максимальной включенности в процесс жизни дома и внимания к сотням самых разных деталей. Директор по развитию УК «Огни Иркутска» Алена Некрасова приводит список услуг, которые наиболее вос-

требованы в современных ЖК бизнес-класса и будут доступны жителям «Мечтателя», помимо стандартного набора.

1. Собственная техническая служба

Когда техническая служба располагается прямо на территории ЖК, срок реагирования на любую заявку от жильцов составляет не более 15 минут. Кроме того, сотрудники такой службы досконально знают объект, все его системы и особенности. Специалисты могут проконсультировать собственников по любому техническому вопросу, а при необходимости привлечь к проблеме застройщика или подрядчиков.

2. Усиленный клининг

Дома бизнес-класса, как правило, отличаются обилием мест общего пользования, требующих постоянного содержания в чистоте. В ЖК «Сибиряков» это большой двор, дизайнерские парадные, холлы с камином и фонтаном. Для поддержания состояния, соответствующего статусу объекта, уборка в таких местах проводится ежедневно, а в холлах первого этажа несколько раз в день. В зону ответственности службы клининга также входит озеленение территории и содер-

жание малых архитектурных форм. По запросу жильцов служба выполняет и уборку квартир.

3. Консьерж-сервис

Обязанности консьержа обычно зависят от класса дома и решения собственников. В домах бизнес-класса в роли консьержа выступают администраторы стойки рецепции, которые не только контролируют пропускной режим, но и принимают корреспонденцию, оплаты за услуги УК, держат связь с городскими коммунальными службами, помогают в житейских ситуациях, когда ребенок забыл дома ключ или курьер привез заказ в неудобное время. Профессиональный консьерж знает в лицо каждого жителя и может поддержать приятную беседу, оставаясь в рамках этичного делового общения.

4. Охрана территории

Безопасность – одна из ключевых ценностей в ЖК бизнес-класса. Поэтому вопросам охраны уделяется особое внимание – и речь здесь идет не только о неприкосновенности периметра, но и об обеспечении порядка и спокойствия на всей территории ЖК. Специалисты службы мониторинга круглосуточно ведут видеонаблде-

ние и контроль всех систем жизнеобеспечения комплекса, программируют карты доступа, организуют парковку в часы пик, следят за погрузочно-разгрузочными работами, реагируют на нарушение установленных правил проживания. Они умеют действовать и во внештатных ситуациях, могут урегулировать возникший конфликт и провести разъяснительную беседу.

5. Цифровые сервисы

Мобильное приложение – еще один удобный инструмент взаимодействия собственника квартиры с управляющей компанией. Чем выше класс дома, тем шире функционал сервиса: через него можно оплатить все услуги, выгрузить квитанции, проверить историю начислений и оплат, отправить заявку в УК, оперативно связаться с нужной службой, оформить пропуск для гостей и курьеров, подключиться к камерам видеонаблюдения в местах общего пользования. Помимо мобильного приложения, для жильцов работает единый контакт-центр «Огни» для приема и обработки любых заявок. Эти сервисы не затрудняют прямое общение собственников с УК: по всем вопросам они также могут обратиться в офис компании.

Юлия Смирнова

Дело в порядке

Как иркутские бизнес-консультанты помогают компаниям Сибири и Дальнего Востока стать успешнее

Случайная встреча придала нужный вектор профессиональному развитию бизнес-консультанта Елены Борнер и ее коллеги кризис-менеджера Алексея Малых. Одного разговора было достаточно, чтобы понять: надо объединиться и «усиливать сильное». Бизнес-партнеры создали Байкальский проектный офис, а затем – Ассоциацию консалтинговых компаний Сибири и Дальнего Востока. Почему кооперация эффективнее конкуренции? Что помогает наводить порядок в бизнес-процессах и головах сотрудников? С какими запросами иркутский бизнес обращается после объявления частичной мобилизации? И почему компании сегодня стремятся инвестировать в производство? Об этом – в нашем материале.

ИДЕАЛЬНЫЙ ТАНДЕМ

Создатели Байкальского проектного офиса – отнюдь не теоретики. За плечами каждого – годы разнообразного профессионального опыта и непростых бизнес-задач.

Елена Борнер 14 лет отработала в банковской сфере. Прошла путь от нишевого специалиста до технолога – руководителя подразделения. За эти годы она успешно возглавляла IT-отдел, настраивала обучающие системы для персонала, оптимизировала бизнес-процессы, занималась бухгалтерией, финансовым планированием и оценкой бизнеса.

«Со временем стало тесно, – говорит Елена. – Растить было некуда: чувство «потолка» наступило довольно быстро. Захотелось работать на себя».

Алексей Малых свой предпринимательский талант проявил еще в шестом классе, смог заработать две маминих зарплаты.

«Прогорел. Продал фотографию Синди Кроуфорд в купальнике сыну директора школы. Вызвали отца, разбомбили мою фотостудию, забрали все деньги», – смеется Алексей.

Но начинающий предприниматель на этом не остановился. Он продолжал идти к цели: учился, набирался опыта. В послужном списке Алексея – работа в крупных финансовых и производственных компаниях не только в России, но и за рубежом – в Белоруссии, Украине, Германии, Монголии, Казахстане.

«В Иркутск я вернулся по приглашению BAIKALSEA Company, затем работал на «Иркутском хлебозаводе». Понял, что люблю производство, но, как только выстраиваю процессы и все начинает работать, – мне становится рутинно. Однажды пришел к руководителю и попросил меня уволить. С тех пор занимаюсь консалтингом».

Своего бизнес-партнера Елена Борнер называет «трабл-шутером» – «устранителем проблем». Алексей с таким определением согласен: «Я вижу все неполадки, начинаю перестраивать процессы и вывожу компанию на положительный результат».

Он сравнивает сложные ситуации в бизнесе с запутанной новогодней гирляндой с перегоревшими лампочками: «Учитывая, что опыта у меня много, я могу эту «гирлянду» сам разобрать, собрать, спаять

Своего бизнес-партнера Елена Борнер называет «трабл-шутером» – «устранителем проблем». Алексей с таким определением согласен: «Я вижу все неполадки, начинаю перестраивать процессы и вывожу компанию на положительный результат»

и научить этому всех остальных».

Если Алексей оценивает бизнес-процессы, то суперсила Елены – в работе с людьми. Она проводит аудит персонала, исследует состояние директора, собственника.

«Если с человеком, который руководит бизнесом, не все в порядке, то



Алексей Малых, Елена Борнер, ассоциация консалтинговых компаний Сибири и Дальнего Востока

Фото А.Федорова

и проект может не получиться, чтобы мы ни делали. Можно даже навредить. Мы приняли решение обезопасить себя от таких результатов и берем в работу не все кейсы».

ОБМЕН С ПРЕВЫШЕНИЕМ

Создатели Байкальского проектного офиса работают с разным бизнесом, независимо от его размера и профиля деятельности: кафе, заводы, медицинские клиники, крупные производства.

«Например, у нас есть клиентка из Ангарска – талантливая девушка, которая делает сувениры из эпоксидной смолы. Она проводила мастер-классы, а мы подсказали ей другой путь: с ее уникальным опытом и изделиями выгоднее уйти в дорогую сувенирку, – рассказывает Алексей. – А есть клиенты, которым мы помогаем перестраивать целые заводы. Недавно, например, вышли

на проект, связанный с производством крепежных изделий: работаем над расширением бизнеса и ниш сбыта».

К любой задаче Елена и Алексей подходят комплексно – под каждый проект подбирают особую команду профессионалов.

«Мы проводим аудит эффективности бизнеса, финансовую оценку бренда, видим все составляющие: где есть просадка, что нужно усилить, – поясняет Елена. – Затем разрабатываем для клиента программу действий. Если понимаем, что только наших компетенций для решения проблем клиента недостаточно, привлекаем других специалистов».

Так, например, было в случае с иркутской туристической компанией. Руководитель обратилась в Байкальский проектный офис с распространенной проблемой: персонала много, а делают мало.

«Мы провели аудит и выявили, что сотрудники делают свою работу и в Excel, и в WhatsApp, и в Telegram, и в Viber, и просто, что называется, на бумажке. А по вечерам садятся и пытаются все свести в 1С, – рассказывает Алексей. – Решение было простым и эффективным: мы нашли специалистов, которые прописали и

настроили CRM-подсистему, соединили ее с сайтом, мессенджерами и 1С. Получился уникальный продукт, заточенный под потребности конкретного бизнеса. И процесс пошел!»

Привлеченные специалисты и объединение усилий позволяют вести любые крупные проекты и оказывать бизнесу реальную помощь.

«Есть такое понятие, как «обмен с превышением»: мы даем больше, чем ждет клиент, – говорит Алексей. – Например, на

Создание Ассоциации консалтинговых компаний Сибири и Дальнего Востока – стало точкой роста. Профессионалы рынка объединяют свои силы. Сейчас в Ассоциацию уже подали заявки более 20 компаний и специалистов разного профиля: юристы, бухгалтеры, финансисты, айтишники, маркетологи и т.д.

днях поступил запрос от буузной на центральном рынке. У ребят такой потенциал! Они используют мясо

высочайшего качества, готовят, как в дорогом ресторане, а продают, как в бюджетной столовой, но об этом в Иркутске мало кто знает. Мы поможем компании оптимизировать затраты и сделать сеть кафе. Наш друг, бренд-технолог Гомбо Зориктуев даст бизнесу новое имя – и мы выпустим его в свет».

ТОЧКА РОСТА

Создание Ассоциации консалтинговых компаний Сибири и Дальнего Востока – стала точкой роста. Профессионалы рынка объединяют свои силы. Сейчас в Ассоциацию уже подали заявки более 20 компаний и специалистов разного профиля: юристы, бухгалтеры, финансисты, айтишники, маркетологи и т.д. «Настоящих бизнес-консультантов, профессионалов, а не инфоцыган, мало, – поясняет Алексей. – Мы поняли, что нужно создать пло-

щадку для объединения специалистов, сильных людей, которые смогут приносить пользу».

География Ассоциации не ограничена одним регионом – проект охватывает территорию от Новосибирска до Владивостока. Это позволяет объединить больше опыта: «Например, Иркутск – промышленно-торговый город, и здесь много хороших маркетологов. В Красноярске – сильные айтишники, процессники. В Новосибирске – промышленники, инженеры, – рассказывает Алексей. – Благодаря Ассоциации, мы можем усиливать друг друга и совместно помогать бизнесу Сибири и Дальнего Востока. Это дает больше возможностей для развития».

В Ассоциации одиннадцать кластеров. В каждый из них Елена и Алексей подбирают группы консультантов по квалификациям: финансы, брендинг, управление персоналом, IT, инжиниринг и так далее.

«Отдельный кластер посвящен ESG. Сегодня на многих предприятиях говорят о важности этой темы, но никто не рассказывает, как это может работать в реальности, какую пользу приносить, – отмечает Алексей. – Мы подсказываем, как можно повысить рентабельность бизнеса, где и на

рентабельность бизнеса, где и на

«Когда у тебя все есть, все отстроено, хочется что-то создать, оставить после себя. И в текущей ситуации эти настроения только усилились. Ниши освободились, у предпринимателей возникло ощущение, что наконец-то можно сделать что-то полезное, значимое самим. Наша задача – помочь им в этом»

чем заработать. Например, есть кафе, рестораны, которые делают картошку фри. И есть компании, которые могут скупать остающийся жир. То есть можно не платить за утилизацию жира, а сдавать его и получать дополнительный заработок на этом».

Ассоциация будет не только помогать компаниям в решении конкретных задач и запросов. В планах – вести активную общественную деятельность, проводить обучающие тренинги, семинары для бизнеса, а также взаимодействовать с властью.

Поставленные цели уже начали реализовывать. Елена и Алексей подали заявку на участие Ассоциации в

экспортном и инвестиционном комитетах регионального минэкономразвития. А также они запланировали первые бизнес-встречи – 17 ноября в Иркутске выступит Алексей Фатеев – предприниматель и антикризисный управляющий с 30-летним опытом работы в чрезвычайных и кризисных ситуациях. Он проведет семинар-практикум. Известный эксперт расскажет предпринимателям, как повысить эффективность компании на 1000% во время кризиса и победить в конкурентной борьбе за сильных и талантливых сотрудников.

«Алексей Фатеев – человек прямой, правдоруб, но он практик, и его советы работают» – говорит Елена Борнер.

КОНКУРЕНЦИЯ И СОТРУДНИЧЕСТВО

Стать членом Ассоциации может не каждый: важны не только профессиональные качества, готовность работать по международным стандартам консалтинга, стандартам ISO, но и схожие ценности.

«До знакомства с Еленой я думал, что этика – это что-то близкое к этикету, – говорит Алексей. – Изучив технологию, увидев, как это происходит на практике, понял: на самом деле это – инструмент выживания. Не делай то, что тебя убьет, не ходи на красный свет. В нашей работе с клиентами – то же самое. Будь честным, выполняй свои обязательства, и тогда бизнес будет тебе благодарен. Эти принципы заложены в Ассоциацию консалтинговых компаний».

«Мы смотрим, с кем мы могли бы разделить проекты, кому могли бы их доверить, – добавляет Елена. – Сначала пригласили в Ассоциацию тех, кого знаем лично, о ком хорошо отзываются. Практика показывает: чем человек сильнее и этичнее, тем легче идет на контакт. Такие партнеры только радуются, что можно объединиться и совместно участвовать в системно значимых проектах, помогая бизнесу, экономике, стране».

Но, как говорит Алексей, не все так радужно. Есть и те, кто приходит и говорит: «Вы наши конкуренты». «Но



Фото А.Федорова

почему? Во-первых, клиентов много. Во-вторых, те компетенции, которые есть у нас и у других компаний, – разные, они не конкурируют, а дополняют друг друга. Места всем хватит, у каждого своя ниша. И если мы усилимся, то принесем больше пользы и себе, и клиенту. Пока это понимают не все».

Недобросовестная конкуренция стала одной из причин создания Ассоциации. Некоммерческая организация решает множество задач: имеет вес в отрасли, задает тренды, дает возможность реализовывать большие стратегические планы.

«ПРОКЛАДЫВАЕМ НОВЫЙ МАРШРУТ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА»

Вызовы 2022 года стали для компаний очередной проверкой на прочность. Кто-то видит в сложившейся ситуации только риски и угрозы, а кто-то – новые возможности и перспективы. Байкальский проектный офис и Ассоциация консалтинговых компаний готовы помочь и первым, и вторым.

Один из ключевых запросов, с которым обращаются клиенты сегодня,

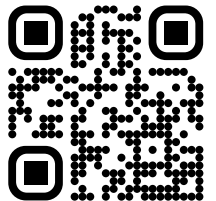
связан с человеческим фактором. «Мобилизация показала важность человеческого ресурса для бизнеса. Многие руководители компаний в растерянности: как справляться с задачами, если выпадают ключевые звенья? Как заменить сотрудников? Как поддержать и мотивировать коллектив? Как собрать команду, которая сможет эффективно работать в любых условиях?»

Байкальский проектный офис организовал учебный класс для руководителей и собственников бизнеса. «Мы занимаемся не только финансовым состоянием компаний, но и самочувствием команды, – говорит Елена. – Коучинговая программа позволяет вывести людей из деструктивных состояний, повысить эмоциональный тон. Мы учим предпринимателей осознанности и ответственности – чтобы человек мог сам создавать свою жизнь и контролировать её и своё окружение».

Второй актуальный запрос – инвестиции. Многие сегодня готовы вкладывать средства в реальное производство, считает Алексей. Все чаще спрашивают не «куда нести деньги», а «как с этими деньгами работать, чтобы они приносили удовольствие и результат».

«Когда у тебя все есть, все отстроено, хочется что-то создать, оставить после себя. И в текущей ситуации эти настроения только усилились. Ниши освободились, у предпринимателей возникло ощущение, что наконец-то можно сделать что-то полезное, значимое самим. Наша задача – помочь им в этом».

Иван Рудых



АССОЦИАЦИЯ
КОНСАЛТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ
СИБИРИ И ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

Тел.: 8 995 054 04 40



АССОЦИАЦИЯ
КОНСАЛТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ
СИБИРИ И ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА



17 НОЯБРЯ 2022 | ИРКУТСК

АЛЕКСЕЙ ФАТЕЕВ

КАК ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОМПАНИИ НА 1000% ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА



FATEEV.CONCOMPAS.RU
8 995 054 04 40

КАК ПОБЕДИТЬ В КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЕ ЗА СИЛЬНЫХ И ТАЛАНТЛИВЫХ СОТРУДНИКОВ

«ВостСибСтрой» завершил строительство здания Четвертого арбитражного апелляционного суда в Чите

Серьезное и знаковое событие для Забайкальского края и для судебной системы сразу четырёх субъектов РФ состоялось в Чите: здесь торжественно открыли новое здание Четвертого арбитражного апелляционного суда. Потребность в его возведении была огромная, ведь в этой инстанции свои интересы отстаивают жители Забайкальского края, Республик Саха (Якутия) и Бурятия, а также Иркутской области. Это самая большая и сложная в географическом плане территория, которая занимает около 5 миллионов кв. км, то есть 27,1% от площади РФ – от границы России с Монголией и до Северного Ледовитого океана.



Потребность в его возведении была огромная, ведь в этой инстанции свои интересы отстаивают жители Забайкальского края, Республик Саха (Якутия) и Бурятия, а также Иркутской области. Это самая большая и сложная в географическом плане территория, которая занимает около 5 миллионов кв. км, то есть 27,1% от площади РФ – от границы России с Монголией и до Северного Ледовитого океана.

Строительство здания суда общей площадью 4 573 кв. м началось в 2019 году по целевой программе «Развитие судебной системы России». Проектно-решительные работы вела иркутская компа-

ния «ВостСибПроект», а строительство – СК «ВостСибСтрой». Оба предприятия входят в Группу компаний «ВостСибСтрой».

– Сегодня это самое современное здание в Сибири и на Дальнем Востоке. Нам удалось это сделать! Заявляю об этом ответственно, поскольку, мы строим много и в разных регионах, – сказал на открытии руководитель ГК «ВостСибСтрой» Виктор Ильичев. – Очень важно, что здесь была слаженная командная работа всех участников процесса реализации проекта. Мне про это все мои коллеги сказали. Здание получилось с высокотехнологичной технической начинкой

– по вентиляции, слабым токам, инженерии. Очень много решений для безопасности и комфорта как сотрудников, так и любых посетителей здания суда. Такого оборудования и программного обеспечения я ещё не встречал на реализуемых нами объектах.

– Здание получилось очень красивым. Надеемся, что оно органично впишется в архитектурный ансамбль города, придаст импульс развитию прилегающих территорий, – отметил на церемонии открытия председатель Четвертого арбитражного апелляционного суда Эрдэм Доржиев. – Строительство нового здания было очень важно, поскольку ранее суд располагался в непригодных помещениях на площади 1300 кв. м, катастрофически не хватало служебных площадей. Сегодня этот вопрос решен. Знаменательно также, что здание суда построено в преддверии десятого юбилейного Всероссийского съезда судей России, который будет значимым событием не только в судебном сообществе, но и по всей стране. Большое всем спасибо за помощь и содействие и за столь великолепный результат.

На открытии суда присутствовало много статусных гостей. Среди них судья Верховного Суда Российской Федерации Елена Борисова, заместитель генерального директора Судебного департамента при Верховном Суде Российской Федерации Александр Паршин, исполняю-

щая обязанности Председателя Арбитражного Суда Восточно-Сибирского округа Ольга Николина, главный федеральный инспектор по Забайкальскому краю Евсей Васильев, заместитель губернатора Забайкальского края Василий Войкин, председатель Законодательного Собрания Забайкальского края Юрий Кон, руководитель администрации Читы Александр Сапожников.

На мероприятии прошла большая церемония награждения. Различными знаками отличия, благодарностями и грамотами были отмечены более 35 человек. Это сотрудники строительной, проектной компании и суда, представители администрации, подрядчики и поставщики. Почетный Знак отличия «За усердие на благо Забайкальского края» был вручен Виктору Ильичеву.

К работе Четвертый арбитражный апелляционный суд в Чите приступил уже 31 октября. А пока сотрудники заезжают в свои кабинеты и изучают новейшие технологии, которыми насыщено здание.

Кстати, внутри здания суда есть комната примирения, и, как отметил Юрий Кон, было бы отлично, чтобы в этой комнате стороны приходили к какому-то согласию, и другие судебные решения уже не принимались.

Интересный факт

Строительство объекта освятили иконы Казанской Божией Матери и Христа Спасителя, найденные строителями на глубине 6 метров при раскопке котлована для фундамента и чудом сохранившиеся в неплохом состоянии. Потому стройку считали благословенной. Сейчас иконы перенесли в музей нового здания суда.



ВТБ начал работать по новым условиям «семейной ипотеки»

Теперь воспользоваться сниженной ставкой могут клиенты, у которых ребенок родится до конца 2023 года. При этом возможность оформить кредит для заёмщиков с детьми продлена до середины 2024 года. Одновременно банк распространил условия «семейной ипотеки» на объекты, построенные индивидуальными предпринимателями.



«Для ВТБ стратегически важно обеспечить доступные условия жилищного кредитования отдельным категориям населения – в первую очередь, клиентам с детьми. «Семейная ипотека» – один из наиболее востребованных инструментов среди наших заемщиков. С момента запуска мы выдали уже более 410 млрд рублей льготных жилищных кредитов, сегодня ее доля среди всех госпрограмм превышает 40%. Решение продлить «семейную ипотеку» и включить в ее периметр заемщиков, у которых ребенок появится в следующем году, позволит большому количеству семей приобрести недвижимость с комфортной финансовой нагрузкой», – прокомментировал вице-президент, заместитель директора департамента розничного бизнеса ВТБ Евгений Дячкин.

Одновременно с расширением списка потенциальных заёмщиков ВТБ пересмотрел перечень объектов, доступных к покупке на льготных условиях у застройщиков-индивидуальных предпринимателей. Теперь клиенты могут получить кредит по «семейной ипотеке» на приобретение не только готового жилого дома, но и квартир и таунхаусов. Аналогичные условия запущены в рамках ипотеки с господдержкой, действующей на рынке с 2020 года.

«Семейная ипотека» доступна по ставке до 6% годовых. Первоначальный взнос по программе составляет 15% от стоимости недвижимости. Максимальная сумма кредита может достигать 12 млн рублей в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области и 6 млн рублей – в остальных регионах. На объекты ряда застройщиков возможно увеличить лимит до 30 и 15 млн рублей соответственно. Условиями «семейной ипотеки» могут воспользоваться в том числе семьи, усыновившие ребенка в сроки, установленные госпрограммой.

ВТБ – один из лидеров российского рынка ипотечного кредитования. За 9 месяцев 2022 года в целом по стране банк оформил около 149 тысяч жилищных кредитов на 678 млрд рублей. Чаще всего в январе-сентябре заемщики оформляли ипотеку в Московском регионе (90 млрд), в Санкт-Петербурге и Ленинградской области (65,8 млрд рублей), в Краснодарском крае (35,6 млрд), в Республике Татарстан (28,8 млрд), а также в Новосибирской области (20 млрд).

Подать заявку на жилищный кредит клиенты могут на сайте ВТБ, в приложении банка для смартфонов на Android, в интернет-версии ВТБ Онлайн, через застройщиков, риелторов и других партнеров, а также в офисах банка.

МегаФон обеспечил туристов из Иркутска связью на Эльбрусе

МегаФон подготовил сеть к началу туристического сезона на Эльбрусе, установив базовую станцию на высоте 3890 м над уровнем моря. Туристы обеспечены голосовой связью и мобильным интернетом на скорости до 75 Мбит/сек.

В этом году самую величественную горную вершину страны захотело увидеть на 24% жителей Иркутской области больше, чем в прошлом. Общий объем мобильного трафика абонентов из региона составил около 176 Гб. Этого достаточно, чтобы поделиться 36 тысячами снимков с красотами Эльбруса в социальных сетях и мессенджерах.

Эльбрус – одна из наиболее популярных туристических точек в России. За год турпоток здесь вырос в полтора раза. Наличие мобильной связи на Эльбрусе – вопрос безопасности и здоровья туристов. Благодаря устойчивой голосовой связи и высокоскоростному мобильному интернету альпинисты и лыжники могут оставаться на связи в любой ситуации.

Новая базовая станция – самый высокогорный объект связи в Восточной Европе. После ее запуска мобильная связь появилась на горнолыжных трассах, а также маршрутах восхождения вплоть до седловины Эльбруса на высоте до 5325 метров. На этой территории расположены мини-гостиницы, где альпинисты проходят акклиматизацию на большой высоте перед штурмом вершины.

Чтобы мобильная сеть работала бесперебойно

в условиях низких температур и сильных ветров, был разработан специальный металлический термобокс, в который специалисты МегаФона поместили базовую станцию. Бокс оснащен климатическим оборудованием и автоматической системой управления – это даёт возможность обеспечить отказоустойчивость инфраструктуры.

«Северный Кавказ – популярное туристическое направление, поэтому мы уделяем большое внимание развитию сети в регионе. Например, в этом году запустили 4G в Сулакском каньоне и заповеднике «Саркым», которые находятся в Дагестане, на склоне Чегет в Кабардино-Балкарии, в посёлке Домбай в Карачаево-Черкессии и во многих других популярных местах. Мобильная связь на Эльбрусе сделает туристический маршрут более безопасным, она необходима не только отдыхающим, но и спасателям в случае чрезвычайных ситуаций», – комментирует Алексей Титов, технический директор МегаФона.

В 2022 году Эльбрус чаще посещали жители Москвы и области – около 35% от туристического потока. Направление пользуется популярностью у туристов из Санкт-Петербурга и Ленинградской области (14%) и из Ставропольского края (4,7%).



Сохранить бизнес

Как государство поддержит предпринимателей в условиях частичной мобилизации

Объявленная 21 сентября частичная мобилизация затронула не только призывников, но и все отрасли экономики России. В сфере бизнеса она сильнее всего бьет по компаниям среднего и малого бизнеса. На какую поддержку могут рассчитывать предприниматели? Комментирует Полина Спесивая, юрист адвокатского бюро «Владимир Рябенко и Партнеры».

Для поддержания стабильности экономики в начале октября Первый заместитель Председателя Правительства России Андрей Белоусов провёл совещание с представителями федеральных органов исполнительной власти и деловых объединений «Опора России», «Деловая Россия» и Торгово-промышленной палаты России. По результатам обсуждений сформирован первый блок мер поддержки бизнеса.

19 октября Совет Федерации одобрил первые поправки в закон «О мобилизационной подготовке и мобилизации в Российской Федерации». Вот что предусматривает первый пакет мер поддержки бизнеса:

1. Возможность военнослужащих сохранить бизнес

Ранее закон запрещал военнослужащему быть собственником бизнеса. Таким образом, до внесения поправок призванные учредители предприятий или ИП невольно становились нарушителями закона.

Отмена запрета позволяет мобилизованным предпринимателям передать свои полномочия по управлению бизнесом другим лицам, это поможет сохранить действующие обязательства и в определенной мере сохранит стабильность гражданского оборота. Граждане перестанут подпадать под общее правило о том, что военнослужащим нельзя заниматься бизнесом лично или через доверенных лиц. Послабление распространяет и на тех, кого мобилизовали с 21 сентября (т.е. до вступления в силу закона).

2. Признание мобилизации обстоятельством непреодолимой силы при исполнении госконтракта

Постановлением Правительства РФ от 15.10.2022 №1838 установлено, что по соглаше-



нию сторон допускается изменение существенных условий контракта, заключенного до 1 января 2023 года для обеспечения федеральных нужд, если при исполнении такого контракта возникли не зависящие от сторон контракта обстоятельства, влекущие невозможность его исполнения в связи с мобилизацией в Российской Федерации.

Начисленные и неуплаченные суммы неустоек по контракту будут списаны, если обязательства по контракту не были исполнены в полном объеме в связи с мобилизацией, а лица, которые не смогли обеспечить исполнение контракта из-за мобилизации, не будут включаться в реестр недобросовестных поставщиков.

3. Пролонгация лицензий

Мобилизованный предприниматель в случае непродления лицензии получает право на ее автоматическую пролонгацию по аналогии с механиз-

мом, который работал в пандемию. Подготовкой постановления займется Минэкономразвития.

4. Налоговые меры поддержки

Мера, утвержденная Постановлением № 1874 от 20 октября 2022 года, по возможности переноса сроков уплаты налоговых и иных платежей для подпавших под мобилизацию предпринимателей, которые продолжают вести бизнес. В то же время после окончания мобилизации предприниматель может столкнуться с огромной задолженностью, сроки оплаты которой в настоящее время не определены, так как отсрочка распространяется только на период мобилизации.

5. Преференции по договорам для малого бизнеса

В случае призыва по мобилизации ИП или единственного учредителя, выполняющего функции генерального директора, компания не сможет своевременно исполнять обязательства по кредитным договорам и займам. Правительство предлагает использовать в этом случае механизм «кредитных каникул».

Проект Закона № 209496-8 об особенностях исполнения обязательств по кредитным договорам и займам ООО, где единственный участник выполняет функции генерального директора предусматривает, что заемщики-ООО могут потребовать от банков или некредитных финансовых организаций (НФО) приостановить выплаты по кредитам либо займам. Для этого нужны такие обстоятельства (одновременно): в компании с 21 сентября по данным ЕГРЮЛ один участник – единственный исполнительный орган; его призвали на военную службу по мобилизации; ООО заключило с банком или НФО договор кредита или займа (в т.ч. ипотечный) до дня мобилизации участника.

Обратиться к кредитору разрешили, пока действует договор, но не позже 31 декабря 2023

года. Приостановить допускают на срок мобилизации и плюс 90 дней после ее отмены.

Также мобилизованных предпринимателей освободят от начисления неустойки (штрафы, пени), например, за невозврат кредита или займа.

6. Отсрочка для решения оргвопросов

Согласно изменениям, вступившим в силу 20 октября в закон «О мобилизационной подготовке и мобилизации в Российской Федерации», лицам, которых призывают на военную службу по мобилизации, предоставят 5 рабочих дней, чтобы решить организационные вопросы ведения бизнеса, в том числе через доверенных лиц. Призывная комиссия по мобилизации предоставит время ИП, учредителям (участникам) юрлиц и единоличным исполнительным органам. Принятие Закона № 404-ФЗ позволит мобилизованным собственникам сохранить предприятие, в том числе рабочие места для трудоустроенных у них работников. Предполагается, что после вступления в силу поправок в 31-ФЗ Минюст и Минобороны выпустят отдельные разъяснения о том, как получить отсрочку в семь дней.

Многие из анонсированных мер пока нормативно не проработаны детально, что затрудняет их применение предпринимателями. Риском предположить, что в перспективе законодатель распространит меры на все договорные и административные отношения без исключения и даст возможность предпринимателям полностью или частично освободиться от ответственности за неисполнение обязательств, которое было вызвано мобилизацией.

ВЛАДИМИР РЯБЕНКО
АВКАТЫ-ПАРТНЕРЫ
Иркутск, мкр. Ершовский, 26А, оф. 402
8 (3952) 550-666
riabenko.ru

Россельхозбанк подписал соглашение о сотрудничестве с АККОР Иркутской области

Россельхозбанк и Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов (АККОР) Иркутской области на площадке выставки «Агропромышленная неделя» подписали соглашение о сотрудничестве. Подписи под документом поставили директор Иркутского филиала Россельхозбанка Наталья Баркова и председатель региональной АККОР Вячеслав Лизин.

Соглашение предусматривает совершенствование условий получения кредитов крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, создаваемыми ими сельскохозяйственными потребительскими кооперативами, а также совместную разработку предложений по расширению и совершенствованию механизмов государственной поддержки малого агробизнеса, что является значимой предпосылкой для укрепления АПК в целом. Документ предполагает совместную деятельность в рамках реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 года № 717, и других программ/подпрограмм.

Глава АККОР Иркутской области отметил, что подписание соглашения – это закономерный итог уже выстроенной и плодотворной совместной работы с банком, которая реализуется давно и показывает эффективные результаты.

«С Россельхозбанком мы работаем давно, и уже совместно реализовали несколько проектов. Сегодня подписали официальное соглашение о сотрудничестве, которое предполагает масштабную работу, особенно в плане дальнейшего развития и поддержки сельхозтоваропроизводителей



Фото из архива компании

Иркутской области. По сути, начало этой работе положено задолго до сегодняшнего мероприятия – мы взаимодействуем с банком на постоянной основе. Уверен, что наше дальнейшее сотрудничество обеспечит рост и развитие фермерского движения на тер-

ритории Приангарья. Более того, в ноябре мы приглашены на расширенное совещание под руководством Председателя Правления Россельхозбанка в формате ВКС, где сможем обсудить вопросы совместной работы», – рассказал Вячеслав Лизин.

Подписание соглашения стало итогом рабочей встречи в рамках круглого стола на тему «Ключевые факторы роста эффективности сельскохозяйственного производства, проблемы, пути решения, потенциал развития». На встрече директор Иркутского

РСХБ рассказала о возможностях цифровой платформы банка, преимуществах и удобных сервисах экосистемы «Свое», где собраны все специализированные услуги и предложения для сельхозтоваропроизводителей.

«Безусловно соглашение с АККОР предполагает масштабную и планомерную работу. У нас единая цель – развитие агропромышленного комплекса на территории региона. Большим подспорьем для фермеров стала наша цифровая экосистема «Свое», которая помогает аграриям в повышении эффективности бизнеса. На платформах экосистемы представлены практически все услуги: например, фермеры могут получить консультацию по ветеринарии, по подбору персонала, приобрести технику, семена, а на специализированном маркетплейсе реализовать свою продукцию. Аграрии уже оценили сервис, тем более, подключение к платформе бесплатное», – сказала Наталья Баркова.

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

От DDoS-атаки до телефонного звонка

Какими технологиями пользуются мошенники и что им противостоит

Кибератаки и мошенничества с применением современных технологий – реальные угрозы сегодняшнего дня в сфере финансов. С одной стороны, под ударом преступников – банковские системы в целом, с другой – личные средства граждан. По оценкам аналитиков, количество киберпосягательств на безопасность российского финансового сектора, госорганов и бизнеса с конца февраля этого года выросло более чем в 20 раз, и не все структуры выдержали такой натиск. Растут и мошеннические действия по отношению к физлицам. При этом никто не застрахован от подобных попыток: ни простые граждане, ни банковские служащие, ни представители правоохранительных органов. Как специалисты решают проблемы киберугроз и кибербезопасности? Какие новые мошеннические схемы появились в последнее время в арсенале преступников? И какие современные технологии эффективно им противостоят? Читайте об этом в нашем материале.



Фото А.Федорова

БАНКИ УСТОЯЛИ В КИБЕРВОЙНЕ



Разговор экспертов правоохранительных органов и банковской сферы о кибербезопасности, защите граждан от мошенничества, финансовой и цифровой грамотности в формате

круглого стола прошёл в Иркутске в Сбере. Как отметил председатель Байкальского банка Сбербанка Александр Абрамкин, эта тема с каждым днём становится всё более актуальной, технологический прогресс и внешний фон, в котором мы сейчас живём, подталкивают киберпреступников к совершенствованию своих технологий.

Для понимания масштаба проблемы Александр Абрамкин назвал цифры, которые значительно отличаются от тех, что были ещё год назад.

– Под ударом киберпреступников оказались госорганы, финансовый сектор, авиа и газовые компании, в общем, весь спектр основных отраслей. Буквально за месяц кибератакам подверглись около 90 крупнейших российских компаний и без ущерба не обошлось. При этом Александр Абрамкин заверил, что финансовый сектор и банки справились с ситуацией, так как у них высокий уровень защиты. Тем не менее, попытки «положить» систему не прекращаются.

– За третий квартал этого года количество кибератак только на Сбер превысило 450 тысяч. Для сравнения – за последние пять лет в целом, на Сбербанк было зафиксировано 350 тысяч атак, – проинформировал председатель Байкальского банка Сбербанка.

Александр Абрамкин также рассказал, что созданный в Сбере центр кибербезопасности в режиме реального времени анализирует события, происходящие в киберпространстве, и полученные данные позволяют утверждать, что сейчас идёт реальная масштабная кибервойна в целом с Россией, поскольку в кибердействиях против нашей страны одновременно участвуют более 100 тысяч человек. А в целом задейство-

вано около 300 тысяч подготовленных специалистов из разных стран, использующих современные технологические разработки.

РОССИЙСКОЕ ПО КАК ГАРАНТ БЕЗОПАСНОСТИ

О том, как Сбер противостоит киберпосягательствам и защищает своих клиентов, более подробно проинформировал заместитель председателя Байкальского банка Сбербанка Дмитрий Жоров. Он отметил, что, несмотря на все «ажитажные» DDoS-атаки киберпреступники ни разу не смогли пробить даже первый, из трех имеющихся, контуров защиты безопасности банка.



– С точки зрения зашифрованности, безопасности всех данных, которые хранятся на наших ресурсах, Сбер можно считать наиболее защищенной компанией в России, – прокомментировал Дмитрий Жоров

и подчеркнул, что в рамках широкомасштабного перехода на отечественные сертификаты, Сбер уже перевёл свой сайт на сертификаты шифрования, выпущенные Национальным удостоверяющим центром Минцифры России. Это полностью обеспечивает независимость банка от иностранных ресурсов, которая существовала буквально до сентября этого года. Для безопасного доступа к веб-версии сайта эксперт рекомендует скачать и установить сертификаты Минцифры, что можно сделать бесплатно на портале Госуслуг или на сайте Сбербанка.

– Мы занимаемся импортозамещением не только для того, чтобы просто перейти на отечественные разработки, в том числе программного обеспечения, но и понимая, что мы живём в условиях кибервойны, – также добавил Дмитрий Жоров. – Поэтому, чтобы сохранить инфраструктуру, очень важно иметь отечественные разработки, в частности для банкоматов. Часть наших банкоматов уже переведена на российское ПО, к 1 января 2023 года на отечественное

программное обеспечение мы переведём 30% всего парка банкоматов Сбера. Кроме того, с 1 января 2025 года на объектах критической инфраструктуры, к которым в том числе традиционно относится и Сбер, в соответствии с указом президента страны, в принципе запрещается использовать любые иностранные программные решения.

Дмитрий Жоров обратил внимание участников круглого стола, что в последнее время среди киберрисков набирает обороты такой тренд, как киберпротесты. Это аналог точно таких же протестов, как в реальной жизни, то есть происходящих на улице, но только онлайн. Протестующие в сети нарушают работу сайтов, активно спамят, высказывают свою позицию и при этом используют мошеннические методы для того, чтобы воспользоваться лазейками в корпоративных сетях.

– Бороться с такими преступлениями в одиночку просто невозможно. Противостоят им можно только объединившись вместе с различными структурами и используя все знания, опыт, аналитические данные и современные технологии, – подытожил Дмитрий Жоров.

МОШЕННИКИ РЕАГИРУЮТ НА ВСЁ МГНОВЕННО

Вторая проблема, которая требует объединения усилий разных структур, – мошенничество по отношению к физическим лицам. Здесь преступники систематически совершенствуют свои методы работы, широко используя и искусственный интеллект и психологические методы воздействия.

Мошенники очень оперативно «откликаются» на все события, происходящие в обществе. Например, в феврале они воспользовались нестабильной ситуацией на фондовом рынке, а сразу после 21 сентября, в связи с объявленной частичной мобилизацией, стали предлагать гражданам призывного возраста получить «белый» военный билет или справку о непригодности к военной службе.

Как рассказали представители правоохранительных органов, потенциальных жертв

преступники ищут в соцсетях и тематических стихийных каналах в мессенджерах, посвящённых выезду из страны. В течение двух суток мошенники обещают обеспечить регистрацию в военкомате, занесение данных в определенную базу, а также изготовление необходимых для пересечения границы документов и их передачу в любую точку России курьером или заказным письмом. От клиента требуются примерно 30 тысяч рублей, фотография и ксерокопия страниц паспорта. После того, как мошенники это получают, на связь больше не выходят, а клиент теряет и деньги, и компрометирует свои персональные данные, которые потом могут использоваться в других мошеннических схемах.

Традиционно, среди множества мошеннических схем в топе наиболее распространенных – «звонок службы безопасности банка», «покупка, продажа и оказание услуг на различных интернет-площадках», а также истории из серии «родственник попал в беду».

По информации начальника управления уголовного розыска ГУ МВД РФ по Иркутской области, полковника полиции Андрея Жбанова, за 9 месяцев 2022 года в нашем регионе зарегистрировано 5 272



преступления, совершённых с использованием информационных, телекоммуникационных технологий. Это меньше, чем в прошлом – тогда их было зарегистрировано 6 300. Снижение правоохранители объясняют тем, что после начала СВО телефонные мошенничества в отношении граждан свелись фактически к нулю, и такая ситуация продолжалась примерно полтора месяца. Но потом этот вид преступлений стал снова набирать обороты, причём с динамикой роста 20%.

Кстати, от противоправных действий со стороны мошенников никто не застрахован. О том, что им звонили якобы представители службы безопасности банка, Следственного комитета, уголовного розыска и других структур, рассказали и Александр Абрамкин, и Дмитрий Жоров, и Андрей Жбанов. Чтобы не попасться на

«удочку» преступников, эксперты советуют ни на минуту не терять бдительности, не торопиться принимать каких-либо решений, связанных с переводом денежных средств на «безопасные» счета, перепроверять полученную информацию. А лучше всего – прервать разговор.

ТЕХНОЛОГИИ БЕЗОПАСНОСТИ НЕ СТОЯТ НА МЕСТЕ

Что ещё помогает предотвратить мошенничество в отношении физических лиц? Как рассказал Дмитрий Жоров, у Сбера разработана специальная система фрод-мониторинга – платформа «Антифрод», которая по определённым алгоритмам контролирует все операции, проводимые в режиме онлайн. Это касается и банкоматов, и торговых операций, и колл-центров – в целом, анализируется более 15 миллиардов операций. Так, за 9 месяцев этого года фрод-мониторинг Сбера помог предотвратить мошенничества на 116 миллиардов рублей.

– Если система не может идентифицировать операцию, то тогда клиенту звонит оператор, чтобы уточнить его действия. Звонок идёт с номера 900. Есть примеры, когда операторы колл-центров дистанционно понимали, что человек находится под воздействием мошенников, и останавливали операцию, – прокомментировал Дмитрий Жоров.

Обезопасить себя клиент Сбера может и с помощью бесплатных сервисов, которые доступны на сайте Сбера или в мобильном приложении СберБанк Онлайн. Один из них – проверка входящих звонков, подключив который, можно видеть номера, помеченные красным или жёлтым значком и не брать трубку (кстати, такой функции нет у некоторых интернет мессенджеров, чем активно пользуются мошенники).

Важный сервис – особенно для людей старшего возраста – подключение официально зарегистрированного помощника, из числа близких людей, который будет осуществлять дополнительный контроль онлайн переводов клиента, но без возможности самостоятельно проводить какие-то действия по счетам.

Так же в приложении СберБанк Онлайн и на сайте банка есть канал, на который можно подписаться и узнавать о новых способах мошенничества и борьбы с ними.

– Очень большое внимание мы уделяем развитию цифровой и финансовой грамотности, – отметил Дмитрий Жоров. – На сайте Сбера есть раздел «Стопфейк», где регулярно публикуются различные фейки, касающиеся финансовой сферы, и их опровержения. Мы участвуем в совместных мероприятиях с прокуратурой Иркутской области, ГУ МВД РФ по Иркутской области, размещаем в клиентских залах информацию о профилактике киберпреступлений, проводим обучение сотрудников. Результат – предотвращённые снятия различных денежных сумм до 3 млн рублей. Отмечу, что очень активно здесь работает наша филиальная сеть, в частности – в Тулуне.

КРЕАТИВНАЯ ПРОФИЛАКТИКА ОТ ПРАВООХРАНИТЕЛЕЙ



Особый акцент на профилактике сделал начальник управления экономической безопасности ГУ МВД Иркутской области, полковник полиции Павел Герасимов. Он в частности

рассказал о креативном опыте иркутских полицейских по информированию населения о мошенничествах:

– Мы разместили информацию на упаковках молока. Производитель выпустил партию в количестве пять тысяч упаковок, и за неделю молоко в таких необычных упаковках было продано. Ноу-хау получило хороший отклик, центральный аппарат МВД очень заинтересовался таким нестандартным методом, поэтому будем его использовать в дальнейшем. Думаю, для многих маркетологов это хороший повод поработать с нами, потому что такая продукция действительно привлекала внимание и пользовалась успехом.

По словам Павла Герасимова, в прошлом году правоохранители Иркутской области подготовили почти полторы тысячи тематических материалов, сняли около 70 видеороликов с участием как потерпевших от действий мошенников, так подозреваемых, освещали уже расследованные уголовные дела. Так же сотрудники МВД проводят встречи с водителями такси, которые часто оказываются втянутыми в мошенническую схему «родственник попал в беду», не подозревая этого.

– В результате таких встреч, когда один из водителей оказался в подобной ситуации, он сообщил в полицию и предотвратил преступление. Даже ради одного такого случая есть смысл проводить планомерную профилактическую работу, – подчеркнул полковник полиции.

Недавно Сбер сделал еще один шаг в этом направлении: запустил «Кибрарий» – первую и самую подробную библиотеку знаний для повышения уровня киберграмотности граждан России. Этот онлайн-ресурс поможет людям подробнее узнать о киберугрозах, схемах мошенничества, защитить свои сбережения и конфиденциальные данные от киберпреступников.

Наталья Горбань

СТАТИСТИКА

В 2022 году полицейские раскрыли 225 фактов мошенничества с использованием информационно-телекоммуникационных технологий, что почти на 75% больше аналогичного периода прошлого года: в прошлом году таких фактов было всего 129.

Установлено 92 преступника, причастных к совершению дистанционных мошенничеств, почти в два раза больше чем в прошлом году (55).

Сумма причиненного ущерба от действий мошенников, связанных с использованием IT технологий, в текущем году составила 772 миллиона 805 тысяч 379 рублей, в прошлом цифра составляла 521 миллион 916 тысяч 438 рублей, рост составил почти 50%.

Сумма возмещенного ущерба по окончании уголовных дел в этом году составила 8,5 миллионов, в прошлом году правоохранители возместили пострадавшим 2,5 миллиона рублей.

Новости MetaEstate



Девелоперская компания MetaEstate продолжает реализацию загородных проектов на Байкальском тракте. В новом коттеджном поселке премиум-класса «Кандинский» идет строительство первой улицы. В поселке «Патроны Парк» – продолжается благоустройство.

В «Кандинском» строят первую улицу



Поселок с современной архитектурой «Кандинский» на 34 км Байкальского тракта – новый проект MetaEstate. Первую улицу-галерею девелопер спроектировал и начал возводить в этом году: сейчас 14 из 20 домов находятся уже на этапе строительства кровли. Целиком show-street будет готова к сентябрю следующего года. Как говорит руководитель проекта Дмитрий Кузнецов, поклонников смелой архитектуры, желающих переехать в концептуальный поселок, немало: на конец октября в «Кандинском» забронировано четыре участка, один – продан.

В «Патроны Парке» завершают благоустройство



В «Патроны Парке» на 19 км Байкальского тракта уже сдано 122 дома, на разных этапах строительства находятся 46 домов (работы продолжатся вплоть до первых серьезных морозов), еще 13 коттеджей появятся в 2023-м. «В этом году мы начали работу над парком, спроектировали детскую площадку, часть элементов успеем построить осенью, – рассказывает Дмитрий Кузнецов. – В следующем году продолжим работы по благоустройству – как частных территорий, так и всего поселка. Несмотря на кризисы, мы работаем в прежнем режиме и срок окончания всего проекта – 2023 год – не сдвигаем».

По словам Дмитрия, в «Патроны Парк» уже переехали 45 семей. Комфортную жизнь в поселке обеспечивает специально созданная сервисная компания. С ноября в «Патроны Парке» заработает также ТСН. «Проект близится к завершению. Сейчас в продаже есть шесть готовых коттеджей, – добавляет руководитель проекта. – Аккредитация в Россельхозбанке, Сбербанке и банке ДОМ.РФ позволяет приобрести загородный дом с использованием ипотечного кредита».



metaestate.ru

Объектом рекламы являются подрядные работы на строительство домов

Сбер финансирует строительство второй очереди ЖК «Семья» в Иркутске

Иркутское отделение Сбербанка приняло участие в торжественном открытии двора жилого концепт-парка «Семья». Договор на проектное финансирование второй очереди строительства ЖК «Семья» между Сбером и ООО Специализированный застройщик «Жилстрой» на сумму 870 млн рублей был заключен в августе 2020 года.



Жилой концепт-парк «Семья» расположен в Октябрьском районе, в границах улиц Пискунова, Ядринцева и Красноярской. Комплекс предусматривает 4 очереди строительства, 9 блок-секций этажностью 9/19 и площадью 90 тыс. кв. м, подземный паркинг, двор-парк без машин. На сегодняшний день введены в эксплуатацию 4 блок-секции общей площадью 31 тыс.

кв. м на 553 квартиры.

Строительство первой очереди было завершено в 2019 году, второй очереди – в 2022 году. Запланировано строительство третьей и четвертой очередей.

Особенность ЖК «Семья» – огромный зеленый концепт-парк, общей площадью 13 тыс.кв.м расположенный во дворе комплек-

са. Большая часть парка – 55% – планируется к озеленению, уже готовы детская игровая площадка, велослужбы, маршруты для прогулок, пергола с качелями и поляна для отдыха.

Юлия Кальвина, управляющий Иркутским отделением Сбербанка:

– Жилой комплекс «Семья» отвечает современным требованиям и потребностям жителей города, его строительство – новый большой шаг в развитии города. Это наш первый проект с ООО Специализированный застройщик «Жилстрой», впереди – новые проекты и рассмотрение заявки на финансирование следующей очереди.

На мероприятии состоялось подписание соглашения между Иркутским отделением Сбербанка и ООО СЗ «Жилстрой» о сотрудничестве в сфере ESG. Соглашение предусматривает взаимодействие в части снижения экологических рисков и выбросов вредных веществ, увеличения доли отходов, направленных на утилизацию, предотвращения травматизма и заболеваемости персонала, обмена лучшими практиками в области ESG и устойчивого развития.

Александра Завгородняя, генеральный директор ООО СЗ «Жилстрой»:

– Мы рады партнерству со Сбером теперь и в еще одной важной сфере – сфере экологических ценностей и социальной ответственности. ЖК «Семья» становится точкой притяжения неравнодушных людей, которые хотят, чтобы жизнь горожан изменилась в лучшую сторону. Надеемся, что наше сотрудничество будет долгим и плодотворным.

Волонтеры Сбера провели на мероприятии конкурсы для детей и взрослых на тему ESG-привычек. Жители «Семьи» узнали основы сортировки отходов. Простые конкурсы помогли закрепить правила экологического образа жизни.

Очки как искусство

8 фактов про первый бутик оптики OCULARIA

Очки, представленные в этом бутике, можно считать не только предметом для коррекции зрения или защиты глаз от внешних воздействий. Они сродни эксклюзивным ювелирным украшениям и уникальным произведениям искусства, которые можно передавать по наследству. Они – вне времени. И в то же время, эти очки – на пике современности, их носят звёзды шоу-бизнеса и кино, молодые и дерзкие селебрити, мировые политики. И теперь за брендами, которые они выбирают: Gucci, Saint Laurent, Chrome Hearts, Dita, Bentley, Zilli, Maybach – не надо ехать в Европу или Москву. Их можно купить в бутике оптики middle и luxury сегмента OCULARIA, который открылся в Иркутске 15 октября. О витринах без стёкол и замков, о ЗОЖ для глаз и крутых брендах, которые даже не рекламируются, Газете Дело рассказал генеральный директор сети клиник и оптик «Центр зрения» Антон Гарбарчук.

Факт 1. Только эксклюзивные бренды и коллекции

– Нам есть чем удивить изысканную публику Иркутска, и для этого не надо никуда ехать – ни в столицу, ни за границу, – уверяет Антон Гарбарчук. По его словам, в OCULARIA представлены бренды, которых не было в Иркутске.

– Наше абсолютное достижение – оправы и солнцезащитные очки Chrome Hearts. Основатели бренда – семейная пара байкеров и поклонников рока, которые начинали с производства кожаной одежды, а сейчас также делают очки. Это абсолютно ручная работа, на изготовление одного заушника уходит до пяти месяцев, для них используются только натуральные материалы и дорогие металлы. Этим брендом человек может подчеркнуть свою абсолютную уникальность.

При этом компания нигде не рекламируется, у неё нет вывесок на магазинах, но поклонники бренда отлично знают её фирменный элемент в виде креста и по нему распознают любимый бренд. Его, кстати, нельзя продавать через Интернет, нельзя открыто анонсировать стоимость, примерять очки можно только в авторизованном бутике. Чтобы получить право продавать Chrome Hearts, нужно выполнить довольно жёсткие условия: очки должны стоять с определёнными брендами, нужно выдержать соответствующую стилистику, выполнить определённую выкладку. Мы выполнили все требования, и OCULARIA стала 52-м авторизованным представителем этого бренда в России и 251-м в мире. Этим можно гордиться.

Также новинками для Иркутска можно считать такие представленные в OCULARIA luxury бренды, как Linda Farrow, Dita, названный в честь актрисы и модели Диты фон Тиз, Longines и Omega, известные также как часовые бренды. Некоторые оправы этих компаний можно смело отнести к произведениям искусства или уникальным украшениям и передавать их по наследству.

Кроме этого, мы заключили эксклюзивные соглашения с официальными российскими представителями Gucci, Balenciaga, Tom Ford, Saint Laurent и другими брендами, коллекции которых изготавливаются лично для нас, причём намного раньше их официального выхода.

И жемчужиной коллекции OCULARIA я бы назвал стенд-эксклюзив, на котором представлены такие элитные мировые бренды, как Bentley, Zilli, Maybach, которые, на мой взгляд, не нуждаются в представлении.

Факт 2. Только подлинные экземпляры в единственном числе

– Все оправы и очки в luxury коллекции OCULARIA представлены в единственном экземпляре, при этом каждый из них имеет все декларации, сертификаты и паспорта, подтверждающие его подлинность, – говорит Антон. – Мы дорожим своей репутацией. Я лично участвую в отборе каждой позиции, здесь нет ни одной оправы или очков, которые не прошли бы через мои руки.

Кроме этого, у каждого экземпляра есть уникальный футляр, который тоже можно считать произведением искусства. Причём футляры из женских коллекций дамы могут использовать как эксклюзивные сумочки или клатчи.

Факт 3. Никаких витрин, замков, границ

– В первую очередь, в работе для нас важны комфорт и удобство наших пациентов, покупателей, поэтому, несмотря на ценность некоторых экземпляров, мы сделали в бутике совершенно открытую витрину со свободным доступом – здесь нет никаких стёкол, замков, ограничений. Никаких границ, – сделал акцент Антон. – Мы решили убрать все ограничения, чтобы клиенты могли свободно трогать, примерять и выбирать любые оправы, любой ценовой категории.



Антон Гарбарчук, генеральный директор сети клиник и оптик «Центр зрения»

Фото А. Федорова

Это абсолютно европейский формат работы с клиентами, витрины и закрытый доступ – уже позавчерашний день. Для Иркутска такой подход, конечно, ноу-хау, но моё основное бизнес-правило: либо выделяйся, либо уходи.

Но, тем не менее, мы тщательно проработали вопросы безопасности – у нас работают системы «Антивор», видеонаблюдения, помещение оборудовано кнопками быстрого реагирования.

Факт 4. Уровень коллекции не снизится

– В начале 2022 года мы хорошо отработали по закупкам, и наш ассортимент по некоторым позициям уникальных брендов оптики сейчас даже больше, чем в московском ЦУМе, – отметил Антон. – Мы максимально заполнили свои склады, и это всё – новинки сезона 2022-2023.

Мы также уже отобрали по некоторым брен-

“
Сейчас в Европе один из трендов в офтальмологии – защита глаз от вредного воздействия окружающей среды. При этом современные технологии позволяют заботиться о глазах даже при 100-процентном зрении

дам коллекции следующего года. Конечно, сейчас это происходило в удалённом формате, но партнёры заверяют, что все оправы и очки будут люксового качества.

Кроме этого, часть брендов, с которыми у нас сложились партнёрские отношения, осталась на нашем рынке.

Факт 5. OCULARIA – оптика мировых трендов

– Сейчас в Европе один из трендов в офтальмологии – защита глаз от вредного воздействия окружающей среды, – сделал акцент Антон. – У нас в стране в целом и в Иркутске в частности, многие люди придерживаются ЗОЖ, активно занимаются своим телом, следят за питанием, а о глазах почему-то забывают, и вспоминают, только когда начинаются проблемы со зрением. При этом современные технологии позволяют заботиться о глазах даже при 100-процентном зрении. Есть модели очков с уникальными линзами, которые обеспечивают комфорт и одновременно защищают глаза сразу от нескольких факторов риска: вредного синего света, компьютерного излучения, ультрафиолета, фар встречных авто.

Защита глаз – это сегодняшняя фишка многих мировых компаний, которая будет в топе и в 2023 году. В нашем бутике OCULARIA очки с такими линзами и в безупречных оправках представлены от бренда Saint Laurent, Tom Ford, Gucci, For Art's Sake и многих других.

Факт 6. Линзы только от германской компании Carl Zeiss

– В изготовлении линз для очков мы работаем только с Германией: у нас подписано соглашение с компанией Carl Zeiss, которая в прошлом году отметила 175-летний юбилей и является миро-

вым лидером на рынке оптики и офтальмологии.

Мы получаем от компании очень большую поддержку, за нами закреплён отдельный специалист – компетентный врач-офтальмолог, имеющий колоссальный опыт, который приезжает к нам в Иркутск, проводит обучение, мы со своей стороны принимаем участие в различных – очных и онлайн – конференциях. Такие партнёрские отношения дорогого стоят и позволяют нам держать руку на пульсе новых технологических тенденций, в нашем распоряжении самые передовые немецкие разработки, в том числе, касающиеся современных полимерных линз.

Так, благодаря просветляющим покрытиям, которые наносятся на полимерные линзы Carl Zeiss, их кристальность не имеет границ. Кроме того, они очень лёгкие, а современные технологии позволяют убирать у них поля искажений, что особенно важно при больших диоптриях. Благодаря нашему партнёрству с Carl Zeiss, у нас также есть уникальная возможность делать эти линзы под определённую оправу, под определённый индивидуальный рецепт.

Отмечу, что у нас есть как бюджетные линзы, в пределах 700 рублей за штуку, так и более высокого ценового диапазона. Понятно, что чем выше стоимость, тем выше степень защиты самой линзы от неблагоприятных воздействий, и такие линзы позволяют решить любую задачу, связанную с коррекцией зрения и защитой глаз.

Факт 7. Особое отношение к VIP-клиентам

– Для особых клиентов, обладателей самого высокого статуса в нашем клубе мы предусмотрели специальный кабинет. Здесь они смогут в спокойной, доверительной обстановке решить все вопросы, связанные с выбором оправы или солнцезащитных очков, – рассказал Антон. – Кроме этого, у нас существует отличная программа лояльности, которая предусматривает по некоторым позициям до 20% скидки, причём сразу же с первой покупки.

Факт 8. Команда, которая хочет и может быть первой

– Если наши клиенты пришли в OCULARIA за очками для зрения, им быстро сделают диагностику на самом современном оборудовании и подберут характеристики линз. Все оптиметристы у нас – специалисты с медицинским образованием, – рассказал Антон. – Очки изготовим в собственной мастерской, в которой работают профессионалы с большим опытом, прошедшие специальное обучение по работе с линзами Carl Zeiss.

У нас в компании собралась команда людей, которые хотят и могут быть первыми.

Мы ведь не просто продаём оправы и очки, мы хотим, чтобы это доставляло человеку радость, чтобы ему было комфортно, удобно, чтобы он вообще забывал, что у него на лице очки.

Наталья Горбань

ИНТЕРЕСНЫЙ ФАКТ

Бутик оптики middle и luxury сегмента OCULARIA, по словам Антона Гарбарчук, – это естественное продолжение оптики «Центр Зрения», которая присутствует на рынке с 2020 года. Здесь представлены оправы для взрослых и детей огромного количества известных мировых лидеров оптики и офтальмологии от бюджетной до средней ценовой категории. И именно здесь был впервые «протестирован» формат открытого доступа буквально ко всей коллекции.

OCULARIA и «Центр Зрения» – это общее пространство, для удобства клиентов условно разделённое на три зала, чтобы, переходя из одного зала в другой, человек мог выбрать именно ту оправу, которая его устроит на все 100 процентов – от бюджетного варианта до люкса.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Ocularia

BOUOTIQUE OPTIKA

ОЧКИ КАК ИСКУССТВО



СКИДКА -10%*
ПО ПРОМОКОДУ «ДЕЛО»

Ядринцева, 92 ☎ 707-404
ocularia.ru



*Акция действует до 15 декабря 2022 г. Подробности уточняйте в салоне оптики.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

«Экспортная продукция улучшает ассортимент в своей стране»

Участие предпринимателей из Иркутской области в 14 международных выставках, организация 5 реверсных бизнес-миссий... Фонд поддержки и развития предпринимательства Иркутской области Центр «Мой бизнес» помогает местным предпринимателям в развитии бизнеса за пределами нашего и других регионов. Более полусотни предпринимателей в 2022 году впервые заключили экспортные контракты с партнерами из Беларуси, Таджикистана, Узбекистана, Киргизии, Казахстана, Вьетнама, республики Бангладеш, ОАЭ, Китая, Монголии. Общая сумма поддержанного экспорта в результате составила порядка 20 млн долл США. Как получить услуги, расширить собственный бизнес и выйти на новые рынки? Как найти зарубежных партнеров? Об этом рассказала директор Фонда Центр «Мой бизнес» Диляра Окладникова.

Для предпринимателей, которые планируют выйти на экспорт, Центр «Мой бизнес», оказывает массу полезных услуг, облегчающих этот путь. Основные – услуга по сопровождению экспортного контракта, по содействию в поиске и подборе иностранного покупателя, по организации и проведению международных бизнес-миссий. Кроме того, Центр «Мой бизнес» обеспечивает участие субъектов малого и среднего предпринимательства в акселерационных программах по развитию экспортной деятельности, содействует в приведении продукции или производственного процесса в соответствие с обязательными требованиями, предъявляемыми на внешних рынках для экспорта товаров – сертификации, необходимых разрешений. А еще в этом году запустил новую услугу – организацию транспортировки продукции на внешние рынки.

– Для развития экспортной деятельности мы содействуем практически во всем. Я всегда за то, чтобы любой бизнес приходил к экспорту. Для чего это нужно? В первую очередь для нас самих, для улучшения нашей жизни. Таким образом мы помогаем предпринимателям производить продукцию, которая будет соответствовать мировым стандартам, – убеждена Диляра Окладникова. – В 2022 году в Центре «Мой бизнес» прирост клиентской базы по направлению поддержки экспорта составил более 50%. Расширение клиентской базы остается основной задачей. Популяризация государственной поддержки, предоставление услуги и сопровождение клиента от заявки до момента отгрузки товара через границу позволяет обеспечить стабильную динамику экспорта в регионе. Из общего количества предоставленных услуг самыми востребованными и дающими наибольший эффект являются содействие в выставках, экспертное сопровождение и организация бизнес-миссий.

БИЗНЕС-МИССИЯ ВЫПОЛНИМА

Помимо участия наших предпринимателей в международных выставочно-ярмарочных мероприятиях, проходящих в Российской Федерации и за рубежом, Центр «Мой бизнес» организует реверсные бизнес-миссии – прием иностранной делегации на территории нашего региона, организует бизнес-встречи и продвижение местной продукции на экспорт.

– Центр «Мой бизнес» оказывает комплексную поддержку субъектам малого и среднего бизнеса, в том числе – экспортно-ориентированным предприятиям, помогая им выйти на новые рынки сбыта. Мы развиваем взаимодействие с ближайшими



Диляра Окладникова, директор Центра «Мой бизнес»

Фото А. Федорова

нашими соседями. В этом году уже вторая реверсная бизнес-миссия с Монголией. Также Иркутск посетили представители Ирана, Таджикистана и Узбекистана – всего в этом году организовано пять реверсных бизнес-миссий, – отметила директор Центра «Мой Бизнес» Диляра Окладникова.

МОНГОЛИЯ. В рамках второй бизнес-миссии восемь монгольских компаний провели b2b-переговоры. Более 50 предпринимателей Иркутской области, представляющих сельскохозяйственную и туристическую сферы, проявили интерес к сотрудничеству с монгольскими партнерами.

По итогам заключено шесть контрактов на поставки из Иркутской области в Монголию ингредиентов для производства колбасных изделий и мясных полуфабрикатов, моющих средств, кормовых добавок для животных, питьевой воды и напитков, ореховых снеков, а также фермерской продукции: сыров, творога и прочего. Подписано соглашение о намерениях по поставкам в Монголию рыбы и рыбных снеков.

Еще одно соглашение о намерениях и три контракта заключено в сфере

туризма. Компании двух стран планируют совместно организовывать экскурсионные и образовательные туры, в том числе для школьников.

– Экспорт – показатель конкурентоспособности региона. Правительством Иркутской области данному направлению уделяется особое внимание. Проводятся обучающие мероприятия для бизнеса, в пилотном режиме запускаются экспортные лоты «товар-страна», когда под конкретную продукцию подбирается государство, где эта продукция будет востребована. Также мы помогаем предпринимателям презентовать себя – на выставках, ярмарках и в рамках бизнес-миссий. Такая комплексная работа постепенно дает свои плоды – за шесть месяцев экспорт предприятий Приангарья во все страны-партнеры по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос на 30%, а экспорт наших товаров в Монголию – почти в два раза, – говорит заместитель министра экономического развития и промышленности Иркутской области Марина Петрова.

В ведомстве отмечают, что в 2021 году экспорт товаров Иркутской области в Монголию составил 83,1 млн

долларов, увеличившись по сравнению с 2020 годом на 31,1%. За первые шесть месяцев 2022 года этот показатель вырос почти на 99,5% по сравнению с первым полугодием предыдущего года.

УЗБЕКИСТАН. Визит реверсной бизнес-миссии из Узбекистана – результат полугодовой подготовительной работы.

– Мы выбрали перспективные отрасли и выявили, что нужно для их интеграции. Гости также познакомилась с туристическим потенциалом и историей региона. Наша задача – развивать предпринимательский потенциал и создать максимально комфортные условия для сотрудничества, проводить межведомственную работу и работу с предпринимательским сообществом, – продолжает директор Центра «Мой бизнес» Диляра Окладникова.

На встрече с предпринимательским сообществом региона гости рассказали о развитии в Республике строительной отрасли, опыте возведения сейсмостойких зданий. Также они выразили заинтересованность в сотрудничестве по вопросам производства биологически активных добавок и закупки необходимого для этого сырья. Есть планы и по налаживанию взаимодействия с местными производителями минеральной воды, растительного масла, травяного чая, кондитерских изделий, переработанной рыбной продукции. Узбекистан заинтересован в поставках в Приангарье плодовоовощной продукции, создании совместных производств по переработке и консервированию овощей и фруктов и в сфере глубокой переработки древесины. Кстати, ООО «АДС-ЛАБ», занимающееся изготовлением лабораторного медицинского оборудования, с бизнес-миссией посетило в этом году Республику Узбекистан и заключило контракт.

– Республика Узбекистан остается одним из основных торговых партнеров Иркутской области среди стран СНГ. В 2021 году внешнеторговый товарооборот региона с Узбекистаном составил около 79 млн долларов. В первом полугодии текущего года наблюдается увеличение данного показателя по сравнению с аналогичным периодом прошлого года почти в три раза. Рост связан с экспортными поставками оборудования и изделий из древесины, а также импортом продуктов питания. В нашем регионе созданы все условия для комфортного ведения бизнеса иностранными партнерами. Мы заинтересованы в увеличении доли Узбекистана во внешнеторговом обороте Иркутской области, – отметил первый заместитель Председателя Правительства Иркутской области Руслан Ситников.

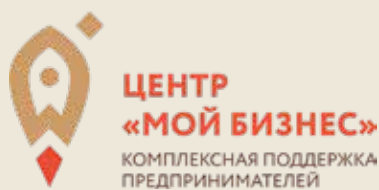
ИРАН. Меморандум о сотрудничестве в сфере туризма положил начало взаимодействию с иранскими предпринимателями – более сорока плодотворных переговоров состоялось между коммерческими компаниями, заключено первое соглашение о сотрудничестве. Цель прибытия иранских компаний – знакомство с туристическим потенциалом Приангарья, поиск поставщиков товаров и услуг по направлениям: туристические услуги, пиломатериалы (в том числе глубокой переработки), тяжелое машиностроение (горная промышленность), а также поиск партнеров для импорта продукции и услуг местных производителей и поставщиков.

УЧИТЬСЯ ЭКСПОРТИРОВАТЬ

11 компаний Иркутской области прошли обучение по федеральной программе «Экспортный форсаж», разработанной Школой экспорта Российского экспортного центра и реализуемой совместно с Центром «Мой бизнес». За три месяца изучили программу из шести модулей. Цель участия в программе – заключение участниками акселерации новых экспортных контрактов по истечении 12 месяцев с даты вхождения в акселерационную программу. При поддержке тренеров и наставников компании-участники готовят команды специалистов по экспорту, разрабатывают несколько планов выхода на иностранные рынки, выполняют поиск и проводят переговоры с потенциальными партнерами, заключают экспортные контракты. В процессе прохождения обучения за каждой компанией закрепляется сертифицированный наставник, который проводит индивидуальные консультации по вопросам внешнеэкономической деятельности.

А еще в Иркутске запущен первый поток комплексной программы «Мини-МВА» с классическим набором дисциплин МВА в сочетании со специфическими блоками по экспорту на зарубежные рынки. В нем приняло участие семь компаний региона, за два месяца освоили пять модулей. Программа призвана стать драйвером роста экспорта компаний, позволяя опытным экспортерам подготовить бизнес-план по увеличению объема выручки от экспортной деятельности и определить пути укрепления позиций на экспортных рынках. В рамках обучения участники совершенствовали свои знания в области анализа готовности предприятия к наращиванию экспорта, проведению бизнес-разведки и изучали инструменты создания ценностного предложения для зарубежных клиентов.

Как получить услуги: информация для потенциальных и действующих экспортеров



1

Отправить заявку на сайте или позвонить по тел.: +7 (3952) 202-102 (вн. 203, 206)

2

Заполнить анкету и отправить специалисту

3

Получить поддержку



export38.com

Облачное видеонаблюдение набирает популярность у бизнеса Приангарья

Пожалуй, самыми насущными вопросами иркутского бизнеса, по мнению экспертов, сегодня стали оптимизация и безопасность, именно эти вызовы стали триггерами для внедрения новых технологических решений. Так, одним из часто используемых сервисов у предпринимателей Иркутской области в этом году является система видеонаблюдения, а ее альтернативным решением стал сервис облачного видеонаблюдения, которое помогает компаниям развиваться и при этом значительно экономить ресурсы. О том, как грамотно построенная система видеонаблюдения может решить широкий спектр задач бизнеса, рассказал директор МТС в Иркутской области Константин Зимин.

В ФОКУСЕ ВНИМАНИЯ – БЕЗОПАСНОСТЬ

По нашим данным, предприниматели Приангарья в два раза чаще стали использовать систему видеонаблюдения. В сфере розничной торговли это и вовсе стало трендом. Спрос на цифровой продукт за три квартала 2022 года вырос почти вдвое по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, – рассказал Константин Зимин, директор МТС в Иркутской области.

– Рост спроса был отмечен на системы умного видеонаблюдения с целью круглосуточного мониторинга территорий объектов и обеспечения безопасности компаний Приангарья. Среди предприятий, которые воспользовались услугой видеонаблюдения, 30% – компании в сфере логистики и производства, а 70% от общего количества устройств приобрели компании в сфере ритейла и торговли. Это не удивительно: видеонаблюдение действительно помогает оценивать и повышать качество работы персонала и способно обеспечить комфорт и защищенность посетителей.

ВИДЕО В ОБЛАКЕ: ЛЕГЧЕ И НАДЕЖНЕЕ

Установка системы видеонаблюдения помогает бизнесу решать насущные задачи, но этим потенциал решения не исчерпывается. Перенос части функционала в облако дает возможность запустить круглосуточный мониторинг на любом объекте быстро, при минимуме оборудования и затрат.

– Сервис облачного видеонаблюдения представляет собой гибкое «коробочное» решение, – пояснил Константин Зимин. – Оно может быть организовано в сжатые сроки после поступления запроса от клиента. Это очень удобно и доступно для бизнеса любого масштаба, пользователю не нужно приобретать дорогостоящее оборудование. Достаточно лишь иметь доступ в сеть, IP-камеру, ПК или смартфон.

Как рассказал эксперт, сервер и другое сложное оборудование МТС берет на себя: видеоизображение в формате HD/FullHD обрабатывается и сохраняется в дата-центрах компании, которые гарантируют еще и дополнительную безопасность видеоархива, исключая риск утраты записанного видеоизображения из-за сбоев, пожаров или действий злоумышленников.

– Ключевые плюсы облачного решения – это гибкость настройки, мобильность и экономичность, – подчеркнул Константин Зимин. – При расширении системы, например, при добавлении новых камер, клиенту не потребуется покупать необходимое оборудование. При переезде достаточно перевезти камеры и заново подключиться к облачному хранилищу. Обновлением программного обеспечения и решением разных технических вопросов занимаются специалисты МТС. Стоимость обслуживания включена в абонентскую плату.

ТЕПЕРЬ И С АНАЛИТИКОЙ

Системы видеонаблюдения стремительно эволюционируют, реагируя на запросы пользователей. Функционал камер, например, позволяет развернуть систему аналитики для оптимизации



бизнес-процессов. Такие решения с недавних пор доступны и иркутскому бизнесу.

– Видеоаналитика позволяет, к примеру, подсчитать количество посетителей и составить карты перемещения людей по торговым залам, а в случае чрезвычайного происшествия – оперативно выявить правонарушителей, – рассказал Константин Зимин. – С помощью видеоаналитики контролируется соблюдение техники безопасности на предприятии, на производстве ведется автоматический подсчет готовой продукции, выходящей с конвейера, анализируется пассажиропоток на транспорте. В Иркутске такие решения появились летом 2022 года и сейчас активно тестируются.

РЕШЕНИЕ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ЛЮБОГО МАСШТАБА

По словам эксперта, интерес к интеллектуальному видеонаблюдению проявляется во многих регионах страны и исходит не только от бизнес-структур. Так, в конце августа в Воронежской области МТС запустила сервис облачного видеонаблюдения на территории особой экономической зоны «Центр». С помощью круглосуточного видеомониторинга контролируются строительные работы на всей территории Таможенного терминала, возводимого в ОЭЗ.

До конца 2022 года МТС реализует в «Центре» проект по организации интеллектуальной системы видеонаблюдения, состоящей из 155 умных IP-камер и 170 вибродатчиков охраны периметра. Умные приборы позволяют обеспечить соблюдение правил таможенного контроля и сохранности грузов на площадках промпредприятий ОЭЗ, а также ускорить процесс прохождения таможенного контроля.

– Подобные решения существенно повышают инвестиционную привлекательность территории и становятся особенно актуальными в текущей экономической ситуации, когда из-за санкций и закрытия границ нарушена выстроенная система логистики оборудования и технологий, – подчеркнул Константин Зимин. – Поддержание собственной IT-инфраструктуры, не говоря уже о модернизации и расширении, требует огромных затрат времени и средств. В этих условиях готовые надежные, гибкие и экономичные решения становятся серьезным подспорьем для организаций любого масштаба.

Наталья Понамарева

В Приангарье при поддержке Фонда развития промышленности реализуют инвестпроект на 700 миллионов рублей

Модернизация производства пиломатериалов пониженной влажности поможет создать 50 новых рабочих мест в Казачинско-Ленском районе.

Наблюдательный совет Фонда развития промышленности Иркутской области одобрил заявку компании «Магистраль транзит» на льготное финансирование для реализации крупного инвестиционного проекта – расширения производства пиломатериалов пониженной влажности. Общая стоимость проекта превышает 700 миллионов рублей. Заёмные 83 миллиона предприятие планирует направить на приобретение котельного оборудования, которое будет обеспечивать работу сушильного комплекса.

«Для Правительства области важна поддержка таких проектов, поскольку лесная отрасль существенно зависела от экспортных контрактов. И, пока логистические цепочки перенастраиваются, необходимо пользоваться моментом и модернизировать производство, следуя поручениям Президента касательно развития лесного комплекса. В них, в частности, определён

приоритет для проектов, ориентированных на внедрение глубокой переработки древесины», – говорит глава Наблюдательного совета Фонда развития промышленности Иркутской области, первый заместитель председателя Правительства региона Руслан Ситников.

Проект подавался по совместной программе федерального ФРП и регионального Фонда «Проекты развития». Согласно её условиям, финансирование займа происходит по формуле «70 на 30»: 70% – из средств федерального ФРП, 30% – из средств Фонда развития промышленности субъекта. Заем выдается на 5 лет под 1% годовых. При этом котельное оборудование, на покупку которого намерены направить заёмные средства, – будет произведено в Иркутской области.

Прогнозируемый объём ежегодного выпуска готовой продукции глубокой переработки после модернизации производства вырастет почти в два раза – с 6 тысяч кубических метров в 2023 году до 11 тысяч кубометров в 2027 году.

«Использование современного высокотехнологического оборудования часто не требует существенного расширения численности штата, но в рамках данного проекта будет создано 50 новых рабочих мест – для Казачинско-Ленского района это существенная цифра. Таким образом, участие ФРП имеет не только экономический, но и положительный социальный эффект», – подчёркивает директор Фонда развития промышленности Иркутской области Яна Шевченко.

Компания «Магистраль транзит» также является участником национального проекта «Производительность труда», за реализацию которого на территории Иркутской области отвечает обособленное подразделение ФРП – Региональный центр компетенций.

Более 1,4 млрд рублей инвестировала En+ Group в развитие тепловых сетей Братска

Российский холдинг En+ Group завершил работы по переводу теплоснабжения с Галачинской котельной на ТЭЦ-6 в Братске, рассказали Газете Дело в компании.



За три года компания инвестировала в проект более 1,4 млрд рублей собственных средств. Галачинская котельная в Братске была остановлена в октябре. В настоящее время тепло и горячая вода подается в дома жителей центральной части города напрямую от ТЭЦ-6, которая является более эффективным, надёжным и экологичным источником теплоснабжения: за счет эффективной загрузки котлов ТЭЦ-6 объём сжигаемого топлива существенно уменьшился.

Перед закрытием Галачинской котельной в центральном районе Братска проведена модернизация системы теплоснабжения: заменены 6,5 км магистральных подземных теплосетей на трубопроводы большего диаметра, построены новые тепловые сети и две современные насосные станции на улицах Мира и Комсомольской. Забота об экологии – один из основных принципов компании, заложенный еще основателем холдинга Олегом Дерипаской.

Михаил Хардинов, руководитель энергетического бизнеса En+ Group:

– Этот значимый для города проект выполнен компанией за счет собственных средств, без привлечения кредитов или государственных субси-

дий. Мы не снижаем темпы модернизации и продолжаем улучшать наши предприятия. В Братске компания построила современные насосные станции: эффективные, надежные. Они были спроектированы так, чтобы при компактном расположении обеспечить теплом все районы. Важно также, что перевод теплоснабжения домов на ТЭЦ-6 никак не влияет на тарифы для горожан.

Сергей Серебренников, мэр Братска:

– Братск – северный город. Для нас очень важно стабильное и гарантированное теплоснабжение. Центральная часть города ранее отапливалась Галачинской котельной и ТЭЦ-6. Сегодня мощности станции высвободились, и это позволило ей одной обеспечивать весь город. Нам комфортно работать с En+ Group, все работы проводятся профессионально и стабильно. Сегодня все районы города обеспечены теплом.

Благодаря проведенным работам энергетикам En+ Group удалось не только повысить надежность теплоснабжения, но и увеличить КПД котлов ТЭЦ-6. Основная часть коллектива котельной в связи с ее закрытием была заблаговременно переведена в другие подразделения энергетического бизнеса En+ Group в Братске.



«В сфере лесовосстановления нужно не конкурировать, а сотрудничать» – Ксения Геевская, «Сибирская лесовосстановительная компания»

«Сибирская лесовосстановительная компания» завершила очередной аграрный сезон – третий по счету, начиная с 2019 года, и самый продуктивный. За март-октябрь специалисты питомника вырастили 4 млн сеянцев сосны, ели и лиственницы. Уже в следующем году этот показатель планируется удвоить за счет строительства новых теплиц, совершенствования оборудования и внедрения природных технологий стимулирования роста. Как Новая Зеландия вдохновила иркутян на создание питомника, зачем агрономам разбираться в математике и почему в сфере лесовосстановления сотрудничество эффективнее конкуренции, – в рассказе директора «СЛК» Ксении Геевской.

НОВОЗЕЛАНДСКИЙ ОПЫТ ДЛЯ СИБИРСКОЙ ТАЙГИ

– О том, что лесовосстановление может быть бизнесом, мы с мужем задумались после поездки в Новую Зеландию в 2019 году. Именно там впервые увидели необычный лес с ровными рядами деревьев одного роста. Оказалось, что он посажен искусственно, и таких лесов у них много – небольшое государство является мировым лидером по интенсивному лесовыращиванию и поставкам древесины. России же, со всеми ее таежными богатствами, остро не хватает квалифицированных услуг по лесовосстановлению – ежегодно страна теряет 1,6 млн га экологически ценных пород, а общая площадь лесов, требующих восстановления, превышает 35 млн га. Желание что-то изменить в этой ситуации привело нас к созданию «Сибирской лесовосстановительной компании» – частного питомника хвойных деревьев.

От идеи до первого посева прошло 9 месяцев – наш старт пришелся на разгар пандемии. Несмотря на все сложности, было ощущение, что мы идем в правильном направлении, и нам везет. Например, в скважинах, вырытых для полива, оказался идеальный pH для сеянцев и оптимальное сочетание микро- и макроэлементов – и это в центре промышленного Шелехова! В итоге план первого сезона мы выполнили на 120% – вырастили 1,7 млн сеянцев. В следующем году объем увеличился до 2,5 млн, а в 2022-м «СЛК» вышла на цифру в 4 млн и расширила географию деятельности на Магадан



и Красноярский край. В 2023-м мы планируем вырастить 8 млн сеянцев – это объем, сопоставимый с показателями крупнейших российских питомников в Татарстане, Архангельской области, Хабаровске.

ОТ РЕГЛАМЕНТА К ПАТЕНТУ

– У себя в теплицах мы выращиваем сеянцы только с закрытой корневой системой. У них

изначально более мощные корни, они лучше приживаются и быстрее растут. Но вырастить и подготовить их к посадке в грунт значительно сложнее, чем сеянцы с открытой корневой системой, любое отступление от технологии может испортить партию. Нам сразу было понятно, что идти по наитию здесь не получится, поэтому первые полгода я составляла технологические карты, в которых фиксировала знайевый актив нашего технолога. И сейчас у нас есть регламенты практически на все процессы в питомнике. Это позволяет быстро обучать людей – мы «погружаем» человека в профессию за 45 дней. Инструкции и регламенты, каким бы занудством они ни казались, помогают передавать знания быстро и безошибочно.

К подбору сотрудников подходим так же скрупулезно – чтобы нанять десять человек, проводим кадровый конкурс среди 200 претендентов. Многие отсеиваются на этапе тематического тестирования. Агрономия – это очень точная наука, и от того, насколько человек понимает математику и может делать расчеты площади, пропорций, процентов, во многом зависит конечный результат. Да, такая система требует много времени и денег, но дает потрясающий эффект в виде высокопрофессиональной команды.

Помимо работы со знаниями, очень много внимания уделяем инновациям – в первую очередь, связанным со способами лесопосадки. Так, в этом году мы получили патент на посадочное устройство, разработанное инженером «СЛК» специально для сеянцев с закрытой кор-

невой системой. Как все гениальное, оно устроено очень просто и помогает даже неспециалистам быстро и грамотно посадить будущий лес.

ОБЩЕЕ ДЕЛО

– Уже третий сезон мы работаем как комплексная компания – проводим лесовосстановление «под ключ». В основном мы сотрудничаем с крупными федеральными компаниями, которые всегда ставят сложные задачи при сжатых сроках. Такие проекты невозможно вести в одиночку.

Сейчас нам интересно сотрудничество с другими питомниками и лесовосстановителями. Мы уже работаем с двумя питомниками в Иркутской области, делимся знаниями, обучаем, ведем полностью процесс выращивания, чтобы они уже в первый год достигали проектных результатов, и готовы расширять партнерскую сеть. В нашей сфере нужно не конкурировать, а сотрудничать – у нас ведь одно общее дело.

Юлия Смирнова



siblescompany.ru



Юго-Западный – эконом-класс с функционалом комфорта Жильцам нового дома в микрорайоне досрочно вручили ключи от квартир

Прошлым летом в микрорайоне Юго-Западный в Иркутске стартовало строительство второй очереди девятиэтажных домов эконом-класса. И вот меньше чем через 1,5 года первые жильцы новостройки уже получили ключи от своих квартир. Причём для них это была самая настоящая неожиданность – по документам сдача дома планировалась только в декабре. За счёт чего удалось завершить строительство на 2,5 месяца раньше срока? Что понравилось собственникам жилья? И как микрорайон будет развиваться дальше? Ответы на эти вопросы – в репортаже Наталии Горбань.

«ПЕРВОЕ ЖИЛЬЁ ДЛЯ МОЛОДЁЖИ»

В июле 2021 года я побывала на строительной площадке в Юго-Западном на символической закладке первого камня новой серии девятиэтажек, а в октябре 2022-го не могла поверить, что это – то же самое место. Настолько сильно здесь всё изменилось – от общей панорамы до благоустройства прилегающей к новостройке территории – за небольшой, в общем-то, срок.

Как рассказал на торжественном мероприятии по случаю сдачи объекта основатель ГК «ВостСибСтрой» Виктор Ильичёв, большие изменения этой территории только начались, в планах компании построить здесь около 400 тыс кв. м жилья.

– Проект масштабный и очень важен и для нас, и для горожан как пример комплексной застройки территории, – отметил Виктор Ильичёв. – Ранее мы построили здесь детский сад и школу на 1275 мест, в которые сразу же смогут ходить дети из новых домов, сделали внутриквартальные дороги. Кроме этого, у нас в планах строительство ещё двух детских садов – на 240 и 350 мест, а также парка для жителей микрорайона. Сейчас мы досрочно – на 2,5 месяца раньше – ввели в эксплуатацию дом на 231 квартиру. Для нас это хороший показатель. На рынке мы работаем давно, и важно не потерять наш стиль работы, но при этом вдохнуть в бренд нашей компании и какие-то новые нотки, новую жизнь.



Фото А. Федорова

По словам Виктора Ильичёва, то жильё, которое сейчас возводит компания, можно считать для неё новым этапом. Несмотря на то, что в соответствии с ценовой категорией застройщик относит новые дома к эконом-классу, по своему функционалу они не уступают современному комфорт-классу. Здесь есть дворы без машин со спортивными сооружениями, беговыми дорожками, а также игровыми площадками для детей младшего возраста. Продумана безбарьерная среда, включающая сквозные подъезды от уровня земли, на первом этаже предусмотрены помещения для хранения велосипедов и колясок, лапомочная, а на каждом

этаже – помещения, оборудованные системой дымоудаления.

Такая недвижимость сегодня востребованна на рынке, – отметил Виктор Ильичёв. – Стоимость квадратного метра здесь ниже примерно на 30–40%, чем в центре города, при высокой обеспеченности новыми, современными объектами соцкультбыта. Поэтому, у нас как покупали здесь квартиры, так и продолжают покупать, так как это предложение для потребителей, представляющих основную часть нашего населения. Причём для многих наших покупателей, как правило, жильё в Юго-Западном – первое, поэтому здесь много молодых семейных пар.

«КАК БУДТО ДЛЯ НАС СТРОИЛИ»

Именно такая молодая семья была среди тех жильцов, кому Виктор Ильичёв лично вручил ключи от новой квартиры. Как оказался двор без машин, и Оксаны Васильевых, их семилетней дочери Алины и собаки Кекса, это действительно первая собственная трёхкомнатная квартира. Пока они живут в съёмном жильё.

На вопрос, почему выбрали именно этот микрорайон, Константин ответил, что они с женой смотрели и другие варианты, но они не соответствовали той сумме, которой располагала семья. А здесь одним из определяющих факторов для покупки стал двор без машин, в котором ребёнок может безопасно гулять без родителей, наличие спортплощадки. Кроме этого, рядом школа, детсад, новая поликлиника.

Кстати, на вручение ключей ребята специально пришли со своей собакой – чтобы протестировать лапомочную.

– Как будто специально для нас строили, – прокомментировали они результаты тест-драйва.

«СПАСИБО, ЧТО ПОВЕРИЛИ В ПРОЕКТ»

Рассказывая о Юго-Западном, Виктор Ильичёв сделал акцент на том, что каркас домов в микрорайоне выполнен из сборного железобетона 120-й серии, производства завода «Сибвиастрой»,

который компания «ВостСибСтрой» приобрела в прошлом году.

– У сборного железобетона есть много преимуществ. В частности, эта технология даёт минимум мокрых процессов, строители могут возводить каркас здания и зимой, и летом с одной и той же скоростью. Железобетонные изделия, которые изготавливаются на заводе, проходят жёсткий контроль качества, на площадке они только монтируются, что исключает риск заморозки бетона. Кроме того, благодаря заводскому производству конструкций, в готовых квартирах не нарушается геометрия стен, а это значительно упрощает процесс внутренней отделки для жильцов, – со знанием дела пояснил Виктор Ильичёв.

Кроме этого, он отметил, что все квартиры в сданном доме, а среди них 50% – однокомнатные, 35% – двухкомнатные, 15% – трёхкомнатные, по своей планировке получились удобные и уютные.

– Это заслуга всей нашей компании: проектировщиков, строителей. Кстати, работа на объекте шла в две, а в период сдачи в три смены, круглосуточно. В общей сложности на стройке было занято до 500 человек, – поделился Виктор Ильичёв и поблагодарил не только коллег, которые участвовали в возведении объекта, но и всех покупателей недвижимости за то, что они выбрали этот проект, поверили в него.

Юго-Западный
микрорайон

Застройщик: ООО СЗ ВОСТСИБСТРОЙ-М, проектная декларация: наш.дом.рф. Сайт: юго-западный.рф

Корпоративов не будет?

Три альтернативы новогоднему банкету

Две трети российских компаний, планировавших новогодние корпоративы, решили не проводить их в этом году, сообщил «Коммерсант»: одни считают, что сейчас не время для шумных вечеринок, другие руководствуются соображениями экономии, сокращая все непрофильные расходы. Иркутский бизнес, по словам Натальи Борисенко, руководителя направления «Аврора Кейтеринг», пока осторожен в планах, однако оставлять рабочие коллективы совсем без праздника не готов. Тем более, что альтернативы традиционным дорогостоящим банкетам есть.



«Новый год – особенный праздник: с ним мы всегда связываем надежды на лучшее. Собираемся за общим столом, подводим итоги, строим планы, загадываем желания, мечтаем... Даже в самые тяжелые периоды в истории страны этот праздник оставался одним из самых важных и любимых», – говорит Наталья Борисенко.

По ее словам, в этом году многие компании

планируют отказаться от проведения новогодних корпоративов. Однако возможности кейтеринга не ограничиваются традиционными банкетами, есть и другие – менее затратные и масштабные – форматы выездного ресторанного обслуживания, позволяющие поздравить и порадовать коллег и партнеров.

1. Фуршет

Преимущества: Более экономичный, чем банкет, формат. Требуется меньшее число официантов для обслуживания. Не используются стулья и кресла. Место проведения не имеет значения.

Наталья: Фуршет – выигрышный формат для праздничного мероприятия: непринужденная

атмосфера, стильная подача закусок и напитков, специальная сервировка, декор... Если мероприятие небольшое и заказчик готов обойтись своими силами, можно выбрать формат «Фуршет без обслуживания». В этом случае мы привозим мебель, посуду, закуски, напитки, сервируем столы, но не обслуживаем гостей. Это позволяет существенно сэкономить: не секрет, что одна из наиболее затратных статей в кейтеринге – это работа персонала.

2. Прием-коктейль

Преимущества: При дефиците пространства позволяет принять большее количество гостей. Создает светскую атмосферу. Отсутствуют фуршетные линии: закуски и напитки гостям подают официанты на блюдах и подносах.

Наталья: Прием-коктейль – еще менее продолжительный и затратный формат. Прост в организации. Позволяет задействовать меньшую, чем при фуршете, площадь, идеально подходит для празднования Нового года в офисе. Официанты разносят закуски и угощают гостей, уделяя внимание каждому. Мы гарантируем бережное отношение к имуществу площадки: обеспечиваем аккуратный заезд и вывоз оборудования, своевременный демонтаж.

3. Доставка готовых блюд

Преимущества: Экономия на мебели, посуде, сервировке и обслуживании. Возможность брендирования фуршетных боксов – размещения логотипа компании, новогоднего поздравления.

Наталья: Мы можем подготовить брендированные коробки с угощениями для каждого человека и доставить их индивидуально (такой формат был популярен во время пандемии и

онлайн-мероприятий) или привезти фуршетные боксы с различными закусками на весь коллектив. Если компания хочет сэкономить, но при этом заказать не пиццу или суши, а более красивые и элегантные закуски, то это – идеальный вариант. Позволяет сохранить эстетику фуршета и организовать мини-праздник своими силами.

КСТАТИ

К Новому году – новое меню



Руслан Бронников, шеф-повар «Аврора Кейтеринг»:

– Традиционно к Новому году мы готовим обновление меню: предлагаем любимые всеми новогодние закуски:

оливье, сельдь под шубой в фуршетной подаче, канапе с красной икрой, добавляем горячие алкогольные напитки: глинтвейн, пунш, грог. В сервировке используем новогодний декор: елочные игрушки, ароматную хвою. Благодаря этим атрибутам столы смотрятся празднично, создается новогодняя атмосфера.



+7(914)8-994-559. кейтеринг-иркутск.рф



Сотрудницы ИркаЗа вышли в финал премии «Талантливая женщина в добывающей отрасли – 2022»

Торжественное награждение 100 самых талантливых девушек из 28 компаний России и Казахстана прошло в Москве в Общественной Палате РФ. Мероприятие проводится уже во второй раз и считается одним из ярких событий отрасли.

В номинации «Наставник года» в финалисты вышли Юлия Скалкина и Наталья Кочерегина, сотрудницы Иркутского алюминиевого завода. Как говорят заводчанки, они вывели для себя единую формулу успеха – это творческий подход к решению задач, накопленные знания и профессиональное развитие в различных областях.

Юлия Скалкина, лауреат премии в номинации «Выбор жюри», руководитель направления Дирекции по персоналу ИркаЗа:

– Всегда очень волнительно и ответственно присутствовать на мероприятиях такого масштаба. Приятно, что мою работу в профессиональной и общественной жизни завода оценили по достоинству. Главной неожиданностью было узнать, что я вошла в список 15 финалисток, которые удостоились приза «Выбор жюри».

Наталья Кочерегина, финалист премии в номинации «Наставник года», мастер участка контроля продукции и сырья ИркаЗа:

– Такие награды всегда мотивируют трудиться и достигать новых результатов. Проведение подобных мероприятий очень важно, так как они повышают престиж женщин, работающих в промышленных отраслях. Поздравляю всех финалисток и от всей души хочу пожелать не сбавлять обороты!

Цель премии «Талантливая женщина в добывающей отрасли» – отметить достижения профессионалов, которые внесли значительный вклад в развитие отраслей, ведут активную социальную деятельность, а также являются примером для коллег. В этом году было подано более 400 заявок участниц из горнодобывающей, металлургической, обрабатывающей и других смежных отраслей.

Диана Биктагирова



В Усть-Куте врачи Ивано-Матренинской больницы осмотрели 700 детей при поддержке Фонда Марины Седых и ИНК

Специалисты Ивано-Матренинской детской клинической больницы провели медицинское обследование 700 детей. С 2020 года программу «Здоровье-детям» реализует Благотворительный фонд Марины Седых, учрежденный руководством Иркутской нефтяной компании.

К Усть-Кутской детской поликлинике прикреплено 12 тыс. пациентов. В течение трех дней лор, офтальмолог, хирург, травматолог, а также врачи педиатрического профиля: педиатр, невролог, гастроэнтеролог осматривали детей и давали подробные консультации родителям по здоровью, питанию, физической нагрузке и медикаментозной коррекции.

– Благотворительный фонд Марины Седых активно оказывает поддержку территориям присутствия ИНК, при этом в приоритете остается адресная помощь детям. Программа «Здоровье – детям» реализуется в Усть-Кутском районе третий год подряд, совместно с врачами Ивано-Матренинской больницы. Подобные осмотры – это хорошая возможность для семей из отдаленных территорий получить консультацию специалистов из областного центра, без временных и материальных трат. Данная программа будет действовать и в будущем, – подчеркнула директор фонда Лариса Богдалова.

По словам заместителя главного врача по медицинской части Ивано-Матренинской больницы Татьяны Бельковой, поток желающих пройти медосмотр был очень большой – специалисты осматривали по 150-200 детей в день.

– Несмотря на то, что это уже наш третий визит, потребность в консультациях узких



специалистов высокая, и она, наверное, не скоро исчезнет. Такие десанты – реальная помощь населению и общей системе здравоохранения. Благодаря выездным приемам мы видим, какая ситуация с состоянием здоровья детей складывается в отдаленных районах области, и можем её корректировать, – отметила Татьяна Белькова.

По результатам исследований 70 пациентам показана госпитализация в Иркутск. В рамках благотворительной программы «Здоровье – детям» Фонд Марины Седых готов взять на себя расходы по проезду до места лечения и обратно несовершеннолетнего пациента и его сопровождающего (действует для малоимущих, многодетных семей, семей с детьми с ОВЗ, семей с одним родителем, опекунов детей).

Время есть

Как работает фуд-холл в «Цветном парке» на Байкальской

2022 год стал временем перемен для «Цветного парка» на Байкальской. Собственник торгового центра решил на реконцепцию, в рамках нового видения была проведена ротация арендаторов, в общих зонах применены дизайнерские решения с использованием натуральных, экологических материалов, перепланирована зона первого этажа, где появилось много новых готовых блюд. В смелом эксперименте приняли участие кондитерская La Tarte, бурратошная «Сыр в масле», кафе корейской и азиатской кухни Kimchi, сеть суши-магазинов «Суши-точка», фуд-корнер «Где крылья». Сбылись ли ожидания резидентов от проекта? Довольны ли они количеством и качеством трафика? Что уже пришлось изменить в работе заведений? Об этом – в нашем материале.

La Tarte: «Открыли бизнес вопреки»

Создатели сети кондитерских-кофеен La Tarte – в бизнесе не новички: занимались недвижимостью, фармацевтикой, однако о том, что однажды запустят собственное кондитерское производство, и подумать не могли. К старту семейного дела в новом направлении подтолкнула... пандемия. Тогда стало ясно: откладывать новые задумки на завтра нельзя, ведь «завтра» может и не быть. Так появилась сеть La Tarte, где все сделано «как для себя»: любимые десерты, качественные продукты, продуманный дизайн. В «Цветном парке» решили открыть миксовый вариант гастробара/кондитерской/кофейни.



ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС

Мысль создать свое дело в новом направлении возникла давно. Хотелось начать красивую семейную историю – легенду, которую можно будет продолжать, дописывать, передавая из поколения в поколение. Постепенно рождался образ бизнеса – связанный с чем-то вкусным, качественным, настоящим, произведенным в нашем регионе.

Реализовать задуманное подтолкнула пандемия. «Всех закрыли, жизнь притормозилась, ощущение потерянности и страха, – вспоминает управляющая La Tarte Мария Першуткина. – Каждый день узнаешь, что у того или другого знакомого ушли близкие люди, и понимаешь: другого шанса, возможно, не предоставится. Неизвестно, будет ли «завтра», есть только «здесь и сейчас».

И вот к концу 2020 года были уже сформулированы: концепция, основной посыл, про-

дукт, целевая аудитория, локация кофеен, где планировалась реализация; даже уже прошли начальное обучение, договорились с будущим шеф-кондитером (другом семьи) и готовились к открытию цеха.

Однако в начале января 2021-го, после семейного ужина в честь Рождества, вся команда проекта, от мала до велика, заболела ковидом.

«Мой муж попал в реанимацию с цитокиновым штормом, прогнозы – неутешительные, но мы были настроены жить, планировать, думать о будущем, – говорит владелица бизнеса. – Решили открыть организацию на супруга – мне казалось, что нужно сделать это без отлагательств. В больнице в тот момент действовала «красная зона», лично общаться было нельзя. Мы положили заявление на открытие ИП в полотенце и отправили через передачу. Подписанную бумагу муж бросил из окна – я поймала. Так все и началось – не благодаря, а вопреки».

СЧАСТЬЕ ПРОИЗВОДСТВА

Еще несколько лет назад создатели La Tarte и представить не могли, что займутся бизнесом, связанным с производством продуктов питания сроком жизни один день. На старте предприниматели проработали множество бизнес-концепций, начиная с формата «купи-продай», для которого не нужны ни цех, ни технологические карты, ни дорогостоящее производственное оборудование. «Мы даже уже вели переговоры с поставщиками, но, чем больше мозговых семейных штурмов проводили, тем больше склонялись к собственному кондитерскому производству», – говорит Мария.

Причин было несколько: во-первых, на витрину попадает то, что больше всего любит

твоя семья; во-вторых, ты можешь гарантировать в 8 утра и в нужном количестве наличие свежей выпечки, которая готовилась всю ночь и выпекалась на заре; в-третьих, есть возможность оперативно реагировать на отзывы гостей, вносить изменения в технологические карты, вводить новые позиции; в-четвертых, качественный продукт может появиться только из качественного сырья, без технологий удешевления, без использования заменителей, усилителей, консервантов, а гарантировать ты это можешь только в том случае, если делаешь сам.

«Но самое главное – производить, творить, особенно, когда ты попадаешь в сердце, и тебе пишут или говорят: «Мы ничего вкуснее не ели», «Ваш круассан просто божественен», «Я теперь не представляю жизни без вашего меренгового рулета с маракуйей» – это такое счастье и ощущение своей нужности в обществе! В этот момент понимаешь: все не зря!»

НЕ КОНКУРЕНЦИЯ, А СИНЕРГИЯ

В 2021 году кондитерские открылись на Депутатской и Ржанова. Вскоре поступило предложение открыть кафе на первом этаже «Цветного парка». Идею запуска фуд-зоны в торговом центре создатели La Tarte оценили очень позитивно: «У многих иркутян есть потребность в понятной, вкусной, качественной еде, которую можно взять с собой или перекусить здесь. Нам кажется, этот сегмент не очень развит: формат «с собой» чаще бывает представлен вредной едой. «Цветной парк» собрал на своей площадке совсем другое предложение. При этом мы друг другу не конкуренты, потому что представляем абсолютно разные направления. Сегодня вы хотите пиццу, завтра – роллы, послезавтра вам

нужен кофе и круассан. В итоге получается отличная синергия».

На успех фуд-зоны в торговом центре на Байкальской, по мнению Марии Першуткиной, работает и то, что в Октябрьском районе высокая концентрация покупателей класса «средний» и «средний плюс». В «Цветном парке» таких покупателей большинство: это жители Солнечного, Байкальского тракта. При этом надо понимать, что у такой аудитории высокие требования к сервису, качеству продукта, атмосфере, и она понимает, что правильный круассан не может стоить 20 рублей – просто потому, что его себестоимость в разы больше. Если ты идешь в эту нишу, ты должен соответствовать той планке, которую себе поставил».

НЕ ТОЛЬКО СЛАДКОЕ

В «Цветном парке», в отличие от других локаций, кафе La Tarte работает в полноформатном режиме – с посадочными местами и открытой кухней: можно наблюдать процесс приготовления разных блюд, причем не только сладких. «Нам было важно представить авторскую кухню с тонкими настройками, – говорит Мария. – Бренд-шефа мы нашли по индивидуальному почерку, который сразу чувствуется в любом заведении, и всё совпало. Мы не используем никаких промышленных полуфабрикатов: если это малосольная форель, то собственного посола, если это буженина, то мы ее сами маринуем в разных специях, выдерживаем и запекаем».

В La Tarte на Байкальской, помимо кондитерской витрины, представлена большая выкладка круассанов. Это предложение появилось в меню в ответ на запросы посетителей. Хиты продаж – круассан с малосольной форелью, бужениной, шоколадный, с яблоком, лимонным курдом. Выпекаются круассаны прямо на месте, иногда и два раза в день. «Расстоечный шкаф, пароконвектомат установлены прямо в зоне видимости гостей; аромат и свежая румяная корочка золотистого круассана не могут оставить равнодушным никого, так и было задумано», – улыбается Мария.

ПРОГНОЗЫ СБЫЛИСЬ

Несмотря на то, что проект кондитерской стартовал в эпоху пандемии, а открытие точки в «Цветном парке» весной 2022-го совпало с новыми потрясениями, все бизнес-прогнозы предпринимателей сбылись – даже более чем. «Секрет прост: что бы ни происходило, ты всегда можешь позволить себе остановиться на несколько минут, взять любимый горячий кофе, ароматный хрустящий круассан и отключиться от всех проблем, мысленно улетев на планету спокойствия и удовольствия, – говорит Мария. – Эти несколько минут дают и нам, и нашим гостям силы идти дальше».

Начинающим предпринимателям создатели La Tarte советуют ничего не бояться и никого не слушать. «80% окружения – возможно, даже мама, папа или супруг – будут крутить пальцем у виска, говорить: «Ты прогоришь! Все уже открыто, куда ты?!», но нужно понимать, что шансов на успех в разы больше, если вы попробуете. А если так и не решитесь, то это 100% провал. Не нужно бояться поражения: в любом случае, это опыт, и он станет очередной ступенькой к будущему неминуемому успеху».



Фото А.Федорова

Kimchi: «Тестируем новый формат»

Бренд Kimchi хорошо известен иркутянам. Семейный бизнес Михаила и Ирины Ан работает в нашем городе с 2014 года. До недавнего времени сеть корейских и азиатских кафе включала два заведения – на Марата и на Горной – и службу доставки. В ТЦ «Цветной парк» на Байкальской команда проекта решила попробовать абсолютно новый формат «возьми с собой» – корнер Kimchi LITE.



НОВЫЙ ФОРМАТ

О формате корнера создатели Kimchi начали задумываться не так давно: предложение «Цветного парка» стать одним из резидентов новой фуд-зоны пришлось как нельзя кстати. Предприниматели с энтузиазмом пошли на смелый эксперимент и запустили точку самовывоза Kimchi LITE.

Меню корнера отличается от основного формата: в нем представлены блюда корейского и азиатского стритфуда. «Здесь же мы запустили традиционный корейский десерт – вафли в виде рыбки «Пуноппан», которые очень понравились нашим гостям. При этом мы оставили хиты, которые любят наши гости: пибимпап, губажоу, том ям. Позиционирование такое, что можно забрать ресторанный еду очень быстро, – поясняет Ирина. – Заполняем витрину, но разбирают блюда мгновенно: в торговом центре довольно высокая проходимость и оборачиваемость. Также у нас есть открытая кухня, на которой видно, как готовят повара, многие гости любят за этим наблюдать. У нас можно заказать

еду заранее на сайте, и, пока гость едет, мы все приготовим и упакуем, чтобы ему не пришлось ждать. Все это делается для удобства наших гостей».

Большой пешеходный и автомобильный трафик стал одним из главных доводов в пользу размещения новой точки именно в ТЦ «Цветной парк» на Байкальской. «Здесь и спальный район, и большая проезжая трасса: люди едут и на другой берег, и на Шириямова, и в Солнечный, и на Байкальский тракт. Плюс, большая парковка, чем не может похвастаться центр города».

УДАЛОСЬ ДОГОВОРИТЬСЯ

Собственнику торгового центра – департаменту управления недвижимостью ТС «Слата» – пришлось значительно перестроить первый этаж под нужды и потребности общепита. Вентиляция, канализация, выделенные мощности – многое было сделано для того, чтобы резиденты фуд-зоны чувствовали себя комфортно и могли реализовать свои бизнес-идеи.

«Технически открыть точку в новом формате оказалось не так сложно, как представлялось, – делится Ирина. – Споры с арендодателем возникли в большей степени по визуалу: у собственника было свое представление о внешнем виде пространства, а тут появились мы – каждый со своей концепцией и видением. Но все получилось, удалось договориться. Все точки получились разные, но по-своему интересные».

На такое же продуктивное сотрудничество арендатор рассчитывает и в дальнейшем: «Хотелось бы большей маркетинговой активности со стороны ТЦ. Например, можно разместить вывеску на фасаде. Байкальская – большая проезжая улица с гигантским трафиком. Люди едут по ней каждый день, и многие даже не знают, не видят, что здесь, в «Цветном парке», появилась фуд-зона».

ВСЕ ИДЕТ ПЛАНУ

Первыми результатами работы в торговом центре команда Kimchi довольна. «Мы идем по плану окупаемости, – говорит Ирина. – Продолжаем тестировать новый формат, подумываем о запуске подобных точек в других торговых центрах. В Корее развита культура стритфуда, нам интересно развивать это направление: чтобы блюда отличались от обычной корейской кухни в кафе, чтобы можно было взять их с собой и пойти».

В нынешнее «турбулентное» время мы предпочитаем не паниковать и заниматься развитием: проводим обучение для сотрудников, проводим сплавивающие мероприятия, чтобы у ребят было понимание, что мы – команда, и в любые бури лучше держаться вместе».

Апгрейт меню в Kimchi LITE идет уже сейчас: на смену «фундаментальным» блюдам приходят более быстрые способы приготовления и удобная для покупателей упаковка. «Прорабатываем также обеды – поняли, что гости в них нуждаются. Рядом с торговым центром оказалось много фирм, офисных центров, люди приезжают обедать, им хочется разнообразия».

Развитие формата корнера – не единственный план создателей Kimchi. Сейчас предприниматели работают над созданием франшизы. Первую точку с франчайзи хотят запустить и протестировать в Иркутской области уже в начале следующего года. «Мы постоянно направлены на улучшение, много учимся, работаем с командой, и все, что делаем – делаем с душой. Это одна из причин нашего успеха».



Фото А.Федорова

«Сыр в масле»: «Пришлось меняться»

«Сыр в масле» – «младший брат» торгово-производственной компании «Иркутский сыроварЪ». В бурратошной готовят пиццу, пасту и другие блюда, используя сыры местного производства. Бурратошная и фуд-корнер «Где крылья» в «Цветном парке» стали для предпринимателя Кирилла Рыкова и экспериментом, и вызовом. Новый формат потребовал значительных изменений – в меню, технологиях, позиционировании.



ЗАХОТЕЛОСЬ РАЗВИТИЯ

«Сыр в масле» – проект, зародившийся на заре «Иркутского сыровара». Имея за плечами богатый опыт в сфере общепита – и как шеф-повар, и как управляющий заведениями, – Кирилл предложил своим друзьям – основателям производства – открыть бурратошную.

«100% нашего меню – это сыры собственного производства. В «Иркутском сыроваре» большая линейка, которую можно использовать в блюдах итальянской кухни: это и пицца, и паста, и запеченный камамбер, и множество других гастрономических историй, которые мы стремимся донести до нашего гостя. Для любого шеф-повара работать с таким продуктом – счастье».

Бизнес-идея оказалась успешной: кафе на Пискунова и на Академической быстро привлекли ценителей качественного продукта и демократичной атмосферы. Летом прошлого года стало ясно: пора развиваться дальше, пробовать что-то

новое. Кирилл начал поиски места под новую бурратошную, и предложение открыть «Сыр в масле» в «Цветном парке» в формате «еда с собой» показалось ему весьма заманчивым.

«Это интересное место – с точки зрения наличия микрорайонов, жилых комплексов, наполнения транспортных улиц, развязок, того трафика, который я сам видел, неоднократно посещая ранее этот торговый центр, – говорит Кирилл. – Хорошая парковка, платежеспособная публика – все сошлось».

ИЗМЕНИЛИ МНОГОЕ

Как признается предприниматель, переход в формат фуд-зоны с таким «крафтовым» предложением, как у «Сыра в масле», оказался весьма непростым. «У нас есть бренд, который хорошо известен в городе и работает. 70% текущих продаж в «Цветном парке» – наша постоянная аудитория. Но есть и другие посетители торгового центра – и здесь нужен более агрессивный маркетинг с точки зрения визуала: важно сразу захватить внимание».

Второй аспект, который приходится учитывать, – скорость выполнения заказов. Золотое правило подобных форматов – «Здесь и сейчас». «Важна быстрая отдача и понятная коммуникация с гостем. Если в других заведениях у нас меню распечатано на пергаменте, то здесь оно выглядит совсем иначе: яркое, интерактивное, позволяющее быстро сориентироваться и сделать выбор».

Для нового концепта пришлось изменить и сам продукт: пицца стала меньше по размеру, что позволило, сохранив качество, снизить цену для покупателя. На смену салатам, популярным в бурратошных классического формата, пришли закуски в пите: стратателла с помидорами, рост-

бифы и запеченные овощи подаются в лепешках, которые удобно брать с собой. «Нужно перестраиваться под того гостя, который здесь есть, работать с ним», – поясняет Кирилл.

НАЙТИ ВЫХОД

В соседях по фуд-зоне создатель «Сыра в масле» конкурентов не видит. Наоборот, такая коллаборация всем на руку: покупателям важно разнообразие. Выиграл от создания такого пространства и сам «Цветной парк»: «Однозначно, это лучше, чем было раньше: красиво, глаз радуется, – говорит Кирилл. – Можно не ехать в

центр города: торговый центр районного масштаба становится точкой притяжения. Это здорово».

Несмотря на все трудности, о решении попробовать новый формат предприниматель не жалеет. «Говорить об окупаемости проекта пока рано: прошло только шесть месяцев, для общепита это не срок. Рентабельность в нашей отрасли, увы, становится с каждым годом все ниже: себестоимость, налоги, зарплаты растут, а прибыль уменьшается. Но бизнес – это такой организм, который должен найти выход из любой ситуации. Это – главная задача предпринимателя».

Иван Рудых



Фото А.Федорова

Компания возможностей

Как конкурс профессионального мастерства поднимает престиж работы водителя

Как отметить профессиональный праздник так, чтобы это событие стало доброй многолетней традицией компании и ежегодно собирало на одной площадке сотрудников буквально со всей России – от Владивостока до Мурманска? Таким опытом могут поделиться в группе компаний СКА, где в этом году накануне Дня работников автомобильного транспорта уже в 11-й раз прошёл корпоративный конкурс федерального масштаба «Профмастер». «Самая большая ценность любого предприятия – это люди, а в нашей компании главные люди – это водители. Поэтому именно они – главные герои этого дня и мероприятия», – отметил на празднике генеральный директор группы компаний СКА Борис Сидоров. В чем заключается цель конкурса и что он даёт каждому участнику, а также компании в целом, – читайте в нашем материале.



Команды-победители конкурса

Фото А.Федорова

«МЫ НЕ СТОИМ НА МЕСТЕ»



Как рассказал Газете Дело Борис Сидоров, впервые конкурс «Профмастер» был организован в Иркутске в 2011 году, и по 2015-й включительно он проходил между командами одного – Иркут-

ского – регионального подразделения: сначала лучших водителей отбирали в автоколоннах, а потом формировались команды от участков.

– Соревнования проходили между командами и в личном зачёте: водителям нужно было показать своё мастерство, правильно и без ошибок выполнив определённые маневры, – уточнил Борис Валентинович и добавил, что каждый раз мероприятие проводили в разных городах и за пять лет оно «побывало» в Иркутске, Улан-Удэ, Северобайкальске и Тайшетте.

В 2015 году компания значительно выросла и расширила территорию своего присутствия в других регионах России, где были образованы новые подразделения: Дальневосточное, Северо-Западное, Северо-Кавказское. В связи с этим в 2016 году масштабировался и конкурс: как по количеству участников, так и по количеству этапов. В частности, организаторы приняли решение расширить практическую составляющую соревнований и включить в неё конкурс капитанов, а также добавить теоретическую часть на знание правил дорожного движения.

Первый федеральный конкурс «Профмастер» состоялся в 2016 году в Иркутске, в 2017-м он прошёл во Владивостоке (Дальневосточное региональное подразделение). В 2018-м конкурс принял Краснодар (Северо-Кавказское региональное подразделение), в 2019-м это был Санкт-Петербург (Северо-Западное региональное подразделение).

В 2020-м из-за пандемии ковида федеральный финал пришлось отменить, но отборочные этапы в региональных подразделениях тем не менее были проведены.

Юбилейный, десятый конкурс в 2021 году «вернулся» в Иркутск – зрелищное мероприятие состоялось на берегу залива Якоби. Местом проведения соревнований «Профмастер-2022» также стала столица Восточной Сибири, а его основной идеей – будущее компании.

– Транспортная компания СКА никогда не стоит на месте. Мы нацелены на дальнейшее успешное развитие, и можно смело сказать, что каждый наш сотрудник своим трудом создаёт будущее компании. Именно поэтому мы и решили посвятить конкурс «Профмастер-2022» теме будущего, – пояснил Борис Сидоров.

«ОЧЕНЬ НУЖНОЕ И ВАЖНОЕ ДЕЛО»

Пока одна половина участников конкурса состязалась в филигранности фигурного вождения на небольшой площадке в районе Верхней Набережной, а другая демонстрировала членам жюри знания теории, мы поговорили с генеральным директором компании не только об истории, но и о целях «Профмастера».

– Такие мероприятия, как конкурсы профмастерства, – очень нужное и важное дело, потому что, чтобы стать настоящим профессионалом – в нашем случае водителем, – необходимо иметь большой опыт, при этом регулярно обновлять свои знания, поскольку все технические средства, в том числе автомобили, с каждым годом усложняются, – ответил Борис Сидоров на вопрос, в чём главный смысл мероприятия.

– Если человек отучился, получил права категории В и уже считает себя водителем, то это не совсем правильный подход, так как на самом

деле без хороших знаний и практических навыков очень сложно сейчас водить и современные большегрузные автомобили, и автопоезда длиной 20-24 метра, и пассажирский транспорт.

Плюс к этому растёт насыщенность наших дорог, так как увеличивается автомобильный парк, а трассы становятся всё более скоростными, и, как следствие, ужесточаются требования к безопасности дорожного движения.

Поэтому главная цель конкурса «Профмастер» заключается в том, чтобы повысить квалификацию наших водителей, привить им стремление к безопасной езде, к соблюдению правил дорожного движения. Я думаю, такая популяризация профессионального роста позволяет участникам конкурса не только самим двигаться в правильном направлении, но и вести за собой своих товарищей.

«ЖЕЛАЮЩИЕ УЧАСТВОВАТЬ В КОНКУРСЕ ЕСТЬ ВСЕГДА»

Ещё один вопрос, который мы обсудили с генеральным директором, – в чём секрет долголетия конкурса «Профмастер»?

– Я был свидетелем всех одиннадцати конкурсов и самым определяющим считаю первый из них – он прошёл на хорошем уровне, заинтересовал водителей своей неформальностью и достойными по тем временам призами – качественной бытовой техникой. Люди увидели, что есть ради чего участвовать в мероприятии, появился соревновательный дух, – прокомментировал Борис Валентинович.

Ещё большую заинтересованность, по его словам, коллектив стал проявлять, когда в 2016 году к иркутскому подразделению присоединились подразделения из других регионов: статус мероприятия тогда вырос до федерального, а кроме

того, был значительно увеличен призовой фонд. Главной наградой для победителя в личном зачёте стал автомобиль «Лада Гранта», также среди призов появились денежные сертификаты на путешествие на крупную сумму, сертификаты на покупку бытовой техники различного номинала. К тому же организаторы конкурса каждый год добавляют в список наряд что-то новое, креативное – как подчеркнул генеральный директор, заданную планку уже нельзя понижать.

– Так что коллектив ждёт это мероприятие, желающие в нём участвовать есть всегда, водители серьёзно готовятся ко всем этапам, стремятся побеждать в региональных этапах, чтобы выйти в федеральный финал. Ведь даже просто факт поездки на финальные соревнования – уже приз для многих наших водителей, особенно для тех, кто живёт в небольших городках, таких, к примеру, как Зима, Ачинск, Кандакаша и другие, потому что далеко не каждый из них когда-нибудь приехал бы на Байкал, побывал во Владивостоке, увидел Санкт-Петербург.

«КОМПАНИЯ ПОВЕРНУТА ЛИЦОМ К ЛЮДЯМ»



Своеобразным подтверждением этого тезиса генерального директора стала команда из Северо-Кавказского подразделения. Все её представители: три бра-

вых парня в кубанках и их капитан Елена Коробкова – единственная женщина вообще среди всех участников «Профмастера-2022» – в этом году впервые участвовали не только в федеральном этапе конкурса, но даже и в региональном.

– Мы всей командой первый раз приехали в Иркутск, впервые увидели Байкал, получили море положительных эмоций и от города, и от Ангары, и от озера: мысленно его обняли, водой байкальской умылись, а ещё родным своим по видеосвязи показали, чтобы они тоже увидели, какое это красивое место, – поделилась своими впечатлениями с Газетой Дело Елена, которая также является начальником автоколонны города Тихорецка в Краснодарском крае.

Кроме этого, она отметила хорошую организацию мероприятия и то, с каким вниманием на предприятии относятся к персоналу:

– Сама компания повернута к людям не вполборота и тем более не спиной, а лицом – на все 100%. Во всём ощущается поддержка руководства. Особенно мы это почувствовали, когда только начинали работать в СКА. Очень много внимания в первую очередь уделяется водителям, потому что это – основной персонал, который приносит прибыль компании. А люди у нас работают отличные, в том числе молодёжь – грамотные, добросовестные, всегда готовые прийти на помощь. И кстати, мы очень гордимся тем, что Северо-Кавказское региональное подразделение – самое многонациональное в группе компаний СКА: в него входят Чеченская республика, Республика Дагестан, Ростовская область, Краснодарский край, Республика Адыгея, Северная Осетия, Ингушетия, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкесия.

«КОНКУРС СКРЕПЛЯЕТ БОЛЬШУЮ КОМАНДУ СКА»

Особый акцент во время нашего разговора Борис Сидоров сделал на том, что, несмотря на непростую экономическую ситуацию, в СКА решили не прерывать сложившуюся традицию по проведению «Профмастера»:

– Да, сейчас многие компании сокращают свои социальные программы, отказываются от корпоративных праздников, чтобы сэкономить средства. Но мы считаем, что скупой платит дважды. За счёт компании мы собрали в Иркутске людей буквально со всей России – от Владивостока до Карелии и Мурманска, подготовили для победителей и призёров дорожные призы, включая автомобиль. Как показывает наша практика, те вложения, которые мы делаем в людей, окупаются сторицей и позволяют нам держать высокий уровень профессионализма и квалификации водительского состава, безаварийной работы, а также повышают престиж водительского труда.

Кроме этого, по убеждению генерального директора, такие корпоративные события поддерживают дух сотрудников, скрепляют большую команду СКА, особенно в наше непростое время. – Важно, что люди из разных регионов знакомятся друг с другом, между ними завязываются дружеские отношения, они продолжают общаться в дальнейшем, что, безусловно, сплачивает наш коллектив. Поэтому мы планируем и дальше проводить этот конкурс, чтобы команда СКА только крепла, – заверил Борис Сидоров.

«БУДУЩЕ КОМПАНИИ – В МОЛОДЁЖИ»



О том, что «Профмастер» объединяет компанию, говорил и технический директор СКА, а также председатель оргкомитета конкурса Вячеслав Немтинов:

– Успешная компания сильна единством. А у нашей компании очень большая география, и поэтому особенно важно, чтобы хоть раз в год мы собирались все вместе, обменивались опытом, знаниями, демонстрировали своё профессиональное мастерство.

Он также рассказал о том, что в этом году организаторы сделали упор на концепцию конкурса «Будущее развитие компании», поскольку компания находится сейчас на очень важном этапе: она входит в свой очередной десятилетний цикл развития. Поэтому конкурс – это, с одной стороны, своего рода определённый итог предыдущей работы команды СКА, а с другой – заявка на будущее.

О нацеленности на будущее развитие красноречиво говорил и состав участников конкурса. В основном это были молодые люди, по словам Вячеслава Немтинова, – кадровый потенциал компании.

– Они активны, амбициозны, обладают достаточным опытом – прошли отборочные соревнования в своих региональных подразделениях и готовы на федеральном уровне доказать, что являются лучшими из лучших в своём деле, – отметил он. – Со своей стороны, компания предоставляет моло-



Александр Зобнин, победитель конкурса «Профмастер-2022»

Фото А.Федорова

дёжи прекрасные возможности для дальнейшего развития и профессионального роста: мы систематически обновляем свой автопарк, ежегодно покупаем сотни единиц новой техники, кроме того, активно участвуем во всех государственных программах и мероприятиях, направленных на поддержку автотранспортной отрасли. Также наша компания развивается в других направлениях: в IT, эксплуатации, сфере технического обслуживания подвижного состава. И везде требуются молодые кадры, которые будут двигать компанию вперёд, повышая её конкурентоспособность и увеличивая долю участия в рынке.

«КТО ХОЧЕТ, ТОТ ДОБЬЁТСЯ»



В том, что ГК СКА – это компания возможностей, абсолютно убеждён Сергей Храткевич – и.о. директора Восточно-Сибирского регионального подразделения, самый молодой в компании топ-менеджер такого уровня.

В компании Сергей работает немногим больше 10 лет. Пришёл сюда после Иркутского политеха, где получил специальность инженера по организации автомобильных перевозок. Трудную деятельность начал с должности контрольного механика в одном из гаражей иркутского участка. Сейчас руководит самым большим подразделением СКА, в которое входит 34 автоколонны в Иркутской области, Бурятии и Красноярском крае. Считает, что для своего возраста сделал очень хорошую карьеру.

– Конкурс «Профмастер» организован как раз для водительского состава, то есть именно для тех, на чьём профессионализме держится предприятие. И в этом, на мой взгляд, заключается главная ценность компании: что она таким образом поддерживает своих нынешних работников и в то же время привлекает новые кадры, – поделился своими мыслями Сергей. – А люди нам всегда нужны, особенно молодые кадры. Конечно, вечернему студенту сложно сразу занять какую-то лидирующую позицию в компании, везде нужен опыт, знания, определённая квалификация. И мы, в отличие от других, готовы брать выпускников вузов, обучать их в соответствии со спецификой и задачами предприятия. И я личным примером подтверждаю, что молодёжь может сделать в нашей компании хорошую карьеру.

Кто хочет, тот добьётся, а если есть сомнения, надо сделать так, чтобы их снять, уверен Сергей. Кроме этого, он отметил, что на предприятии созданы хорошие условия для старта: белая зарплата, дополнительная медстраховка, конкурентная зарплата, есть возможность работать на новой современной технике.

– Сейчас компания расширяется, укрупняется, и нам требуется всё больше профессионалов. Например, часть работ мы производим на се-

веробайкальском участке второй ветки БАМа, и там нужно оперативно и качественно выполнить задачу в сложных северных условиях, а специализация водителя сейчас, к сожалению, теряет свою популярность. Все переходят на роботов, всё тяжелее становится найти водителя-профи, который бы отлично знал конструкцию подвижного состава, правила ПДД, умел качественно и ответственно подойти к своей работе. Да и робот не всегда может справиться с теми задачами и условиями, с которыми справляется человек. И одна из лучших возможностей популяризировать интересную профессию – как раз и есть конкурс профмастерства.

«ПУТЬ К УСПЕХУ НЕ БЫВАЕТ БЕЗ ТРУДНОСТЕЙ»



С этим утверждением согласен ещё один молодой сотрудник СКА – Дмитрий Рогузин. В прошлом году он был на конкурсе зрителем и болельщиком, в этом выступал уже в роли капитана команды Северо-Восточного подразделения.

Причём – самого молодого капитана.

К слову, в компании Дмитрий работает не так давно, около года. Но при этом стремительно стартовал по карьерной лестнице: устроился водителем, поработал пару недель и заявил свою кандидатуру на освободившуюся должность механика, так как позволяло образование. Прошёл все процедуры согласования и был утверждён руководителем.

– Естественно, опыта у меня никакого не было, но спасибо всем, что в меня поверили, поддержали и многому научили, – рассказал Дмитрий нашему изданию и отметил, что его как студента-заочника всегда без проблем отпускали в учебные отпуска, оплачивали эти дни и т.д.

Кстати, на должности простого механика молодой человек не остановился: через полгода сделал следующий шаг по карьерной лестнице – сейчас он работает уже старшим механиком Иркутской автоколонны. Признётся, что поначалу, конечно, было трудно, так как подчинённые и старше, и опытнее его, но постепенно набрался опыта, и сейчас уже общается с коллегами на равных. И тот факт, что именно Дмитрия выбрали капитаном команды, в которой все участники чуть ли не вдвое старше, – подтверждает, что в коллективе его уважают.

– Год назад я даже не предполагал, что устроюсь на работу в СКА, пришёл сюда по рекомендации друга, а теперь уже и сам рекомендую тем, у кого есть желание поработать в хорошей компании и получить полезный профессиональный опыт, идти именно в СКА. Да, как и во многих компаниях, здесь есть свои трудности, которые нужно будет преодолеть, но, в принципе, какой путь к успеху бывает без трудностей? К этому нужно быть готовым, – подытожил Дмитрий.

«ТЕРПЕНИЕ И ТРУД ВСЕГДА ВОЗНАГРАЖДАЮТСЯ»

Эмоциональной кульминацией и самой яркой частью конкурса «Профмастер-2022», конечно же, стало награждение победителей, призёров и многих других участников мероприятия, в том числе – болельщиков. В общем, никто не остался без подарков.

В командном зачёте первое место заняли водители Северо-Восточного подразделения, второе и третье места на пьедестале почёта досталось коллегам победителей из Северо-Западного и Северо-Кавказского подразделений соответственно. Команде дальневосточников вручили приз «За волю к победе».

Единственная женщина-капитан получила приз зрительских симпатий – всех болельщиков впечатлил характер Екатерины, который она проявила в непростом конкурсе капитанов. Далеко не каждая автоледи сможет без достаточного опыта сделать на автомобиле с механической коробкой передач восьмёрку задним ходом и таким же образом заехать в воображаемый гараж, не задев не единого колёшка. А Екатерина справилась с заданием – пусть не так лихо, как капитаны-мужчины, но без штрафных очков.

А победителем в личном зачёте и по единоголосному решению жюри стал водитель Восточно-Сибирского подразделения Александр Зобнин, который работает в СКА 13 лет. Кроме звания самого лучшего профессионала, он собрал ещё и другие награды: был признан лучшим в знании теории, а также самым преданным работником компании.

– Я уже третий раз участвую в «Профмастере», и этот опыт в том числе помог мне в этом году занять первое место. Как говорится, терпение и труд всегда вознаграждаются, – коротко прокомментировал свою победу Александр Домой – в зиму – победитель уехал на новом автомобиле «Лада-Гранта».

Закрывая 11-й конкурс «Профмастер», генеральный директор ГК СКА отметил, что без автотранспорта не обходится ни одна сфера экономики, это – связующее звено между всеми отраслями. Он всегда будет востребован, а значит, будет востребована и актуальна профессия водителя.

– Поэтому мы будем уделять ещё больше внимания нашим сотрудникам и их развитию, – заверил Борис Сидоров и объявил, что следующий федеральный финал конкурса «Профмастер» обязательно состоится в 2023 году.

Наталья Горбань

На Байкал – на электромобиле!

На пути к Малому Морю открыли новые ЭЭС

Знаковое событие состоялось в октябре в Прибайкалье: на пути к Малому Морю компания En+ Group открыла новые ЭЭС. Теперь инфраструктурой для электромобилей обеспечены все три ключевых направления на Байкал. Владельцы «электричек» могут легко добираться до озера, преодолевая большие расстояния и не боясь остаться без заряда. Власти региона намерены поддержать бизнес в стремлении развивать эко-тренды – войти в федеральную программу, получить субсидии и активнее развивать сеть электрозаправок в Прибайкалье.



Фото А. Федорова

ЭЛЕКТРОКАРЫ НА БАЙКАЛЕ

Три новых ЭЭС открылись по дороге на Байкал. Расположены они в поселке Усть-Ордынский, Баяндае и Еланцах. Таким образом, инфраструктуру для электротранспорта построили на всех наиболее популярных направлениях на Байкал: Листвянка, Байкальск, Малое Море-Ольхон. Еще одна станция заработала в тестовом режиме в Шелехове. Так что сеть зарядных станций российского холдинга En+ Group в регионе теперь насчитывает 13 пунктов.

Мощность станции в Усть-Ордынском составляет 50 кВт, в Баяндае и Еланцах – по 100 кВт. Что немаловажно для автолюбителей, там одновременно могут обслуживаться по две машины в режиме быстрой зарядки. Для заполнения на 80% аккумулятора самого популярного электромобиля региона Nissan Leaf потребует примерно 20 минут.



– Сегодня мы расширяем свою сеть до 13 электростанций, – подчеркнул на открытии станции в Усть-Ордынском **руководитель энергетического бизнеса En+ Group Михаил Хардигов**. – Заняться об окружающей среде, мы развиваем экологический туризм. Электростанциями мы охватили три ключевых направления на Байкал: Листвянка, Байкальск, Малое Море. Мы развиваем нашу сеть с прицелом на жителей и на туристов. Устойчивое развитие, частью которого является бережное отношение к окружающей среде, лежит в основе работы нашей компании. Мы обладаем всеми возможностями для надежного и бесперебойного электроснабжения объектов зарядной инфраструктуры и надеемся, что развитие сети зарядных станций для электромобилей в Иркутской области даст дополнительный импульс к более экологичному поведению, экстраполируя его с использования «зеленых» видов транспорта на все бытовые привычки.

Принципы бережного отношения к окружающей среде заложены в ESG-стратегии компании, которую сформулировал еще основатель холдинга Олег Дерипаска.

Польза от проекта электрозаправок в Иркутской области очевидна: уровень вредных выбросов снизится, а владельцы электрокаров смогут путешествовать без проблем и экономить на путешествиях. Заправка на ЭЭС по пути на Ольхон будет стоить порядка 650-700 рублей – примерно в два раза ниже стоимости затраченного на этот же маршрут бензина.

НАВСТРЕЧУ ЗАПРОСАМ

Выбор мест для установки электрозаправок не был случайным: и жители Усть-Ордынского, и иркутяне давно просили установить им такую станцию по пути на Малое Море.



– Как координатор проекта «Чистая страна», я рад появлению электрозаправочных станций, – отметил **Кузьма Алдаров, заместитель председателя Законодательного Собрания Иркутской области, депутат Усть-Ордынского бурятского округа**. – Безусловно, компания En+ Group много делает для экологической чистоты региона, экологического воспитания и просвещения жителей. Эта трасса выбрана не случайно: по ней большой поток туристов движется на Байкал и летом, и зимой. Поэтому создание таких электростанций в Усть-Орде, Баяндае, Еланцах необходимо и логично. Парламентарии Законодательного Собрания двумя руками поддерживают идею вхождения компании в федеральную программу по субсидированию затрат на создание ЭЭС и выступают с ходатайством, чтобы пилотный проект начал реализовываться уже в следующем году.



Руководство региона заинтересовано в сотрудничестве с энергетическим бизнесом и поддерживает «зеленые» инициативы компании, призванные сохранить природные богатства Приангарья.

– Для нас важно открытие таких заправочных пунктов, так как в Приангарье эксплуатируется 10% всего электротранспорта России, – сказал **заместитель председателя Правительства Иркутской области Георгий Кузьмин**. – В Правительстве РФ отдают приоритет развитию сетей таких заправок. Иркутская область попала в пилотный проект. Мы направили документы для получения субсидии на развитие инфраструктуры для электротранспорта в 2024 году. Но сейчас прорабатываем вопрос, чтобы субсидирование началось раньше, уже в 2023 году. Губернатор Игорь Кобзев дал поручение Правительству проработать вопрос с Минэкономразвития РФ. Надеюсь, что в следующем году получим субсидию на строительство новых станций в Иркутской области. И

это даст возможность всё большему числу путешественников на электрокарах ехать на Байкал, не причиняя вреда природе.

Не секрет, что поток туристов на Байкал и Ольхон растет с каждым годом. Это ставит перед туристической отраслью все новые вызовы.

– Перед нами стоит много задач, касающихся снижения антропогенной нагрузки на природу, – констатировал временно замещающий должность руководителя Агентства по туризму Иркутской области **Денис Илев**. –

Сегодня все три основных направления на Байкал оснащены точками для зарядки электромобилей. Такие пункты помогают туристам внести свой вклад в дело сохранения природы и приближения региона к «зеленой» повестке.

«ПОКА ЭТО ИМИДЖЕВЫЙ ПРОЕКТ»

После официального открытия ЭЭС журналисты пообщались с Михаилом Хардиговым, спросив, какова экономика проекта, как выбираются места для установки электрозаправок, почему сеть строится именно в Приангарье.

– Иркутская область – наш базовый регион, здесь наши сети, генерация, сбыт. И мы понимаем, что нам и развивать здесь инфраструктуру. Как выбираем место для ЭЭС? Есть два критерия: если эта зарядная станция для путешественников, мы ставим ее рядом с трассой, рядом с АЗС. Не будем же мы ее ставить в чистом поле, тянуть отдельную линию электропередачи. Если электрозаправка размещается в городе, то ставим ее рядом с жилыми комплексами, трансформаторными подстанциями, на автозаправках вблизи от основных магистралей, – прокомментировал Михаил Хардигов.

Он уверен, что количество электромобилей будет расти, а значит, востребованность таких зарядок будет увеличиваться, но пока с точки зрения экономики сеть электрозаправок для компании – это не бизнес, а больше имиджевый проект.

– Но нам он важен с точки зрения экологичности: выбросы от электромобилей ниже, чем у классических автомобилей, – пояснил Михаил Хардигов. – Инвестиции компании в проект составили 45 млн рублей. Есть станции, которые уже вышли на окупаемость, они расположены в городе и там постоянно заряжаются электромобили. В Иркутске, например, активно электрозаправками пользуются таксисты, владельцы Leaf, это позволяет им экономить на топливе в 2-2,5 раза.

Если говорить о заправках в Усть-Ордынском округе, то это история больше для развития туризма и работа на перспективу. Именно здесь

могут помочь федеральные субсидии, считает Михаил Хардигов.

Он уверен, что субсидии позволят в дальнейшем развивать сеть ЭЭС в Иркутской области более активно. Кстати, до конца этого года En+ Group планирует запустить ещё пять станций: в микрорайоне Ново-Ленино в Иркутске, вблизи федеральных трасс в Черемховском и Усольском районах, а также в Тулуне и Братске. Кроме того, первая станция энергохолдинга будет установлена в аэропорту Красноярска.

Елена Белова

МНЕНИЯ

Потребители – за

Газета Дело обратилась к владельцам электромобилей и попросила оценить открытие новых заправок на пути к Байкалу.



Евгений Горбачев, генеральный директор автоцентра «Чистая энергия»:

– Мы приветствуем открытие новых зарядных станций En+ Group. У нас у всех – электрокары, мы любим на них путешествовать. И теперь, благодаря развитию инфраструктуры на популярных туристических направлениях, мы можем это делать более комфортно.



Максим Барышников, заместитель генерального директора девелоперской группы «Хрустальный»:

– Открытие новых заправок очень сильно расширяет возможности для дальних поездок на электромобиле. В Иркутске самый массовый электромобиль – это Nissan Leaf, и теперь для их владельцев появилась возможность поездок на Малое Море. Я уверен, это позитивно повлияет на рынок электромобилей в Иркутске.



Игорь Льгов, юрист:

– Конечно, новая инфраструктура, которую развивает En+ Group, упрощает жизнь владельцам электрокаров. У нашей семьи есть опыт такой зарядки в Листвянке, но это всего лишь 70 км от Иркутска. Что касается заправок, которые находятся от города на расстоянии больше 100 км, они особенно нужны. Ведь чтобы добраться до Байкала, нам подчас требуется преодолевать 200-260 км. Три новые заправки позволяют сделать это даже зимой. Здорово! На мой взгляд, такой ЭЭС сейчас не хватает только на Аршане.

Могу сказать по своему опыту, что чаще всего я заряжаюсь именно за городом, но и заправки, которые есть в Иркутске, также нужны. Потому что иногда, например, поехал в Ангарск – и тебе не хватает заряда, нужно где-то подзарядиться. И, кстати, это выгодно. За два года я потратил на заправках всего 2000 рублей. Для владельцев обычных машин такие цифры кажутся нереальными.

По моему мнению, заправки En+ Group – самые удобные. Есть приключение, в котором видно – работает ли эта заправка, занята ли она. Можно спланировать свое путешествие и ехать не «наобум». Известно, что зарядка занимает значительное время. Летом меньше, зимой больше. Так, например, в Култук, пока мы обедали, наша машина заряжалась. Это очень удобно. А на новых ЭЭС, слышал, можно заряжать за полчаса-час одновременно две машины. До этого на заправках мог быстро заряжаться только один автомобиль. Поэтому дорога на Байкал – на МРС, в Култук, Слюдянку, Байкальск – теперь для нас будет комфортна.

О каких изменениях нужно знать гражданам в IV квартале 2022 года

На остаток года выпадают новшества для автовладельцев, получателей детских и социальных выплат. Позже обычного проведут осенний призыв. Упростят постановку на учет в налоговой и обращение за медпомощью по ОМС. Подробнее об этих и других изменениях читайте в обзоре.

С 1 октября

ОСАГО

Страхователей обяжут письменно сообщать в страховую о смене собственника автомобиля. Исключение – случаи, когда страхователь досрочно прекратил договор ОСАГО.

Если владелец автомобиля сначала покупает полис ОСАГО, а после получает госномер в ГИБДД, сообщать его в страховую теперь нужно не во всех случаях. Указали исключение: когда страховая сама узнала номер из автоматизированной информационной системы ОСАГО и проинформировала об этом владельца.

Отменили обязанность водителей записывать в извещении о ДТП фамилии и адреса очевидцев.

Раньше с результатами осмотра или экспертизы автомобиля потерпевшего знакомили, если он письменно заявил об этом. Теперь страховая обязана делать это в любом случае. Закрепили 3 способа ознакомления: по электронной почте, через личный кабинет страхователя ОСАГО, в офисе страховой компании. Выбор за потерпевшим.

Документ: Указание Банка России от 24.12.2021 № 6038-У.

Детские выплаты

Стали применять новое правило о ежемесячной выплате на ребенка от 8 до 17 лет. Если заявление подали с 1 октября, выплату дают с того месяца, в котором ребенку исполнилось 8. Условие: между днем рождения и днем обращения за выплатой не больше 6 месяцев. В остальных случаях платят с месяца подачи заявления.

Документ: Постановление Правительства РФ от 09.04.2022 № 630.

Индексация окладов

На 4% повысили оклады:

- военнослужащим (контрактникам и призывникам);
- ряду правоохранителей (сотрудникам нацгвардии, органов внутренних дел и др.);
- адвокатам, которые участвуют в уголовных делах по назначению дознавателя, следователя или суда;
- отдельным преподавателям и научным работникам в сфере юриспруденции.

Документы: Постановление Правительства РФ от 21.04.2022 № 719; Постановление Правительства РФ от 29.06.2022 № 1161; Постановление Правительства РФ от 15.08.2022 № 1413.

С 26 октября

Выплаты на карты «Мир»

В перечень выплат, которые зачисляются на карты «Мир», добавят:

- выплаты по Закону о социальной помощи;
- субсидии на оплату услуг ЖКХ;
- компенсации расходов на жилье и коммунальные услуги;
- ежегодную выплату почетным донорам.

Документ: Постановление Правительства РФ от 23.07.2022 № 1317.

С 31 октября

Выплата пенсионных накоплений

Заявления на единовременную выплату разрешат подавать в том числе через МФЦ и Госуслуги. Обра-

титься за выплатой с письменного согласия сотрудника сможет его работодатель.

Документ: Постановление Правительства РФ от 17.11.2021 № 1969.

С 1 ноября

Призыв

В этом году призыв граждан на срочную военную службу начнется на месяц позже обычного. Он продлится до 31 декабря.

Документ: Указ Президента РФ от 30.09.2022 № 691.

С 1 декабря

ИНН

Физлица смогут использовать Госуслуги для постановки на учет в налоговой. Заявление нужно будет подписать не квалифицированной ЭП, сертификат ключа проверки которой создали и используют в инфраструктуре оказания электронных услуг.

Свидетельство о постановке на учет можно будет получить тоже через Госуслуги.

Документ: Федеральный закон от 28.05.2022 № 151-ФЗ.

ОМС

При обращении за медпомощью (кроме экстренной) застрахованные получат право выбирать, что предъявить: полис ОМС или документ, удостоверяющий личность. Для детей до 14 лет вместо полиса можно будет показать свидетельство о рождении.

Документ: Федеральный закон от 06.12.2021 № 405-ФЗ.

31 декабря

Принудительное выселение

Истекает срок, когда действует рекомендация ЦБ РФ приостановить выселение должников из жилья, на которое ранее обратили взыскание. Она касается кредитных и микрофинансовых организаций, кредитных потребительских и жилищных накопительных кооперативов.

Документ: Информационное сообщение Банка России от 02.03.2022.

Скидка на госпошлины

Подходит к концу срок, в течение которого физлица при подаче заявлений через Госуслуги получают 30% скидку на госпошлины.

Документ: Федеральный закон от 21.07.2014 № 221-ФЗ.

Тел.: (3952) 22-33-33, 53-28-53.

E-mail: info@irkcons.ru.

Сайт: www.irkcons.ru.

Присоединяйтесь! Новости, анонсы, обзоры от КонсультантПлюс. Сообщество в Viber



КонсультантПлюс в Иркутске
 (3952) 22-33-33, 53-28-53
 ООО "КонсультантПлюс в Иркутске"
 Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/1,
 1 подъезд, 7 этаж
 info@irkcons.ru, www.irkcons.ru

иркутский деловой портал

SIA.RU

Размещение новостей на SIA.RU и в Газете Дело

☎ (3952) 701-300, 701-302, 701-303, 701-304

У НАС ЕСТЬ
 Арендатор/Покупатель на вашу коммерческую недвижимость!

РБН
 Регион Бизнес Недвижимость

Продадим/Сдадим ваш объект по максимальной рыночной цене

☎ 688-174
 www.rbnpro.ru

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 28.10.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	138,11	126,63	107,33	104,11	87,71
1 комн. панель	128,57	123,37	106,03	112,91	92
2 комн. кирпич	135,27	111,68	100,36	95,76	81,55
2 комн. панель	117,3	112,66	98,85	95,62	83,01
3 комн. кирпич	116,03	108,16	96,82	104,73	79,97
3 комн. панель	75,81	108,16	90,46	91,47	78,19
Средняя стоимость	127,68	120,8	103,31	102,69	86,33

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 28.10.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	36,67	-	45,45	36	45
склад (аренда)	0,33	0,56	0,3	0,2	0,31
магазин (продажа)	85,47	81,03	61,73	53,99	51,02
магазин (аренда)	0,86	0,77	0,72	0,63	0,6
офис (продажа)	81,9	76,53	62,4	62,39	50,88
офис (аренда)	0,84	0,77	0,63	0,61	0,61

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 28.10.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	102,43	145,16	152,25	138,09	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2022 года	-	-	106,37	-	106,19
Срок сдачи - 1 полугодие 2023 года	-	163,02	95,36	-	89,54
Срок сдачи - 2 полугодие 2023 года и позже	-	126,58	114,89	121,24	95,54
Средняя стоимость	102,43	148,59	118,46	126,05	95,77

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

Ростелеком

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ» РЕАЛИЗУЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ в Иркутской области

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

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

АРЕНДА
 г. Иркутск

ул. Пролетарская, 12

ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
 Помещения в центре города площадью 50 кв. м, расположенные на 1 этаже здания.
 Арендная плата: 720 руб./кв. м с НДС
 тел. 89501076691

ПРОДАЖА
 г. Иркутск

мкр. Университетский, 54а

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
 АТС - 36, 2-этажное панельно-кирпичное с подвалом, площадью 1710,7 кв. м с земельным участком площадью 2707 кв. м.
 44 819 000 руб.

г. Ангарск

92 квартал, д. 16

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
 Общая площадь 514,2 кв. м на 1 эт., в подвале одноэтажного здания и склад площадью 46,2 кв. м. Участок 891 кв. м в долгосрочной аренде.
 10 000 000 руб.

г. Алзатай

ул. Механизаторская, 26

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
 Нижнеудинский район, 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 106,00 кв. м с земельным участком.
 93 445 руб.

г. Ангарск

85 квартал, д. 8

ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
 Помещения площадью от 20 до 60 кв. м, расположенные на 2, 3, 4 этажах здания.
 Арендная плата: 550 руб./кв. м с НДС.
 тел. 89501076691

г. Усолье-Сибирское

пр-т Комсомольский, 128

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ
 Общая площадь 2681,93 кв. м в подвале, 1, 2, 3 этажах с земельным участком площадью 921 кв. м.
 16 829 150 руб.

г. Ангарск

59 квартал, д. 21

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
 Общая площадь 315 кв. м на 1, 2 этажах и подвале двухэтажного здания с земельным участком 221 кв. м.
 5 000 000 руб.

р.п. Атагай

ул. Механизаторская, 26

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
 Нижнеудинский район, 1-этажное кирп. нежилое здание гаража площадью 81,6 кв. м с зем. участком площадью 866 кв. м.
 76 190 руб.



ПАТРОНЫ ПАРК

Ваш дом в сосновом лесу

Байкальский тракт, 19 км.
Закрытый поселок
Городская канализация
Парк 2 Га

В продаже 6 готовых домов!
Срок окончания реализации
проекта 2023 год



 **62-01-01**
«Патроны Парк»



Kandinsky

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

Ваш загородный дом



Современная архитектура
Байкальский тракт, 34 км.
Закрытый поселок
На берегу залива
ИЖС

Продажа первой улицы 20 домов
Готовность – осень 2023 г.



 **72-01-01**
«Кандинский»

**MetaEstate**

Комплексное
развитие территорий

www.metaestate.ru

Объектом рекламы являются подрядные работы на строительство домов