

газета

дело

АПРЕЛЬ, 2021 | № 3(108)

**банки |**

Как сервисы Сбера снижают риски бизнесу

4

событие |

Интеллектуальному деловому клубу «Байкальские стратегии» – 5 лет

9-13

**туризм |**

Что нужно сделать, чтобы президент страны пожал вам руку?

14

Сельское хозяйство – драйвер ЭКОНОМИКИ

**Наталья Баркова**

директор Иркутского регионального филиала АО «Россельхозбанк»

| 2

Сельское хозяйство – драйвер экономики

Наталья Баркова, Россельхозбанк – о современных трендах в АПК

В прошлом году – впервые в истории России – экспорт сельхозпродукции сравнялся с импортом. Когда-то убыточная отрасль стала драйвером экономики. По мнению директора Иркутского регионального филиала АО «Россельхозбанк» Натальи Барковой, причина – в новом бизнес-подходе к АПК и мощных инвестициях. Какие плоды дала господдержка? Как изменилась сельхозотрасль, а вместе с ней и главный отраслевой банк? Почему, несмотря на развитие цифровых систем, Россельхозбанк продолжает открывать новые отделения? Зачем идет в отдаленные территории? Что заставляет руководителя Иркутского филиала регулярно бывать «в полях» и верить, что возродить село – реально? Об этом – в нашем интервью.

ГОСПОДДЕРЖКУ НЕ СВЕРНУТ

Наталья Викторовна, в последние годы доходы от экспорта сельхозпродукции превышают аналогичные доходы военно-промышленного комплекса. Что еще, на ваш взгляд, глобально изменилось в отрасли?

– Изменился сам взгляд на сельское хозяйство: всё больше людей относятся к нему как к бизнесу, а не как к хобби. Я знаю много примеров, в том числе в Иркутской области, когда молодые люди начинают заниматься сельским хозяйством с бизнесовым подходом: они порой обходятся без кредитования, грамотно просчитывают инвестиционные проекты, изучают меры господдержки, но в большей степени всё-таки ориентируются на свои силы, и у них многое получается. Безусловно, климатические условия на территории России разные, неравномерное развитие сельского хозяйства очевидно, поэтому в Иркутской области некоторые виды бизнеса в агропромышленном комплексе без субсидий не выживут. Но ещё раз повторю: есть успешные примеры реализации проектов и без существенных мер господдержки. Для меня это показатель того, что всё возможно даже в «зоне высоко рискованного земледелия».

А как же устоявшееся мнение, что в сельское хозяйство сколько ни вкладывай – отдача нулевая?

– Мне кажется, если взять практически любое направление бизнеса и вкладывать средства, не работая над эффективностью, оно будет демонстрировать отрицательный результат.

Ещё один стереотип – все субсидии, вся господдержка достаются крупным участникам рынка, а небольшим хозяйствам никто помогать не хочет. Это действительно так? Или проблема в чём-то другом?

– Мер поддержки на самом деле очень много, другое дело, что о них не все знают. Кстати, министерство сельского хозяйства Иркутской области проводит активную информационную работу в этом направлении.

Господдержка предусмотрена как для малых форм хозяйств, так и для кооперативов. К операции сейчас особое внимание, поскольку она даёт возможность мелким фермерам объединяться, тем самым иметь возможность реализовывать свою продукцию, более качественно вести учёт, планировать финансовую деятельность.

Безусловно, существуют меры поддержки для крупных агрохолдингов. Почему они для них более доступны? Потому что у них более грамотный менеджмент, качественнее организована работа с документами. К сожалению, не все наши фермеры понимают, что правильное ведение отчётности приводит не только к налогообложению, но и даёт больше возможностей для развития – получения субсидий, льготных кредитов и т.д.

Господдержка АПК активно началась в 2015 году, когда внешние санкции заставили правительство задуматься о продовольственной безопасности страны. Сейчас это нарастающий тренд или затухающий? Многие эксперты говорят о сворачивании помощи сельскому хозяйству.

– На текущий момент корректировки мер господдержки связаны с возможностями федерального бюджета, последствия ограничительных мер в 2020 году, к сожалению, сказываются на объемах финансирования. Но государство, на мой взгляд, продолжит поддерживать именно сельское хозяйство как отрасль в целях обеспечения продовольственной безопасности России.



Наталья Баркова, директор Иркутского регионального филиала АО «Россельхозбанк»

Фото А. Федорова

ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ВОЗРОЖДЕНИЯ СЕЛА

А если критически посмотреть на отрасль со стороны банка – какую основную проблему вы видите?

– Успехом развития сельского хозяйства в области может стать комплексный подход к делу. Издано большое количество федеральных законов, есть государственная программа «Комплексное развитие сельских территорий». Нам необходимо обновить концепцию развития сельского хозяйства в Иркутской области с учетом изменений внешней среды, с которыми мы столкнулись в 2020 году, уточнить зоны предполагаемого экономического развития. Когда мы обсуждаем на совместных совещаниях, почему не застраиваются территории в рамках сельской ипотеки, никто не может конкретно ответить на вопрос, какие зоны экономического развития определены у нас в регионе. Все министерства и ведомства имеют планы, но вот общего комплексного подхода нет.

Возродить село – одна из миссий Россельхозбанка. Как финансовое учреждение может это сделать?

– Государство поставило национальную задачу – комплексное развитие сельских территорий, и мы эту задачу реализуем с помощью конкретных инструментов – льготных кредитов для АПК, сельской ипотеки, цифровой платформы для фермеров и т.д. Наша стратегия и миссия – стать «своим банком» для нашего ключевого клиента – АПК. Но хочу отметить, что мы – универсальный банк и работаем со всеми отраслями экономики.

Есть уже какие-то крупные проекты, реализованные в Иркутской области с участием банка, которые помогают возрождать сельское хозяйство?

– Зерносушильный комплекс для предприя-

тия «Куйтунская Нива». В постсоветский период всё, что было связано с хранилищами и логистическими центрами сельхозпродукции, пришло в упадок. Проект «Куйтунской Нивы» стал первым масштабным в этой сфере, в котором мы успешно участвовали.

Сейчас пандемия скорректировала планы аграриев, и мы прогнозируем, что они в ближайшей перспективе будут нацелены на получение в первую очередь оборотных кредитов, а не инвестиционных. Должно пройти время, чтобы сельхозпредприятия восстановились и стабилизировались, поэтому спрос на ивекредиты мы ожидаем либо к концу этого года, либо уже в следующем.

ВСЁ – «СВОЁ»

Сейчас практически все крупные российские банки создают свои экосистемы. Россельхозбанк тоже запускает цифровую экосистему. В чём её суть и отличие от других?

– Да, сельское хозяйство сейчас переходит на рельсы цифровизации. Наш банк очень активно участвует в этом процессе: мы форсированными темпами развиваем онлайн-каналы предоставления услуг и запускаем цифровую экосистему «Своё», которая на одной платформе объединяет различные инновационные сервисы для сельхозпроизводителей, фермеров: «Своё.Фермерство», «Своё.Родное», «Своё.Жильё», «Своё.Время» – для людей старшего поколения и другие. В названии «Своё» заложен посыл, о котором я уже говорила, – стать по-настоящему «своим банком» для представителей агропромышленного комплекса.

Чем конкретно ваша цифровая платформа облегчит жизнь фермерам?

– Во-первых, она полностью бесплатная: никаких комиссий, никакой абонентской платы за регистрацию и пользование.

Во-вторых, она даёт фермерам возможность, не отвлекаясь от основной деятельности, пользоваться современными технологиями для роста бизнеса. Например, «Своё.Фермерство» помогает найти рабочие руки, согласитесь, это очень важно, особенно в период сезонных работ. Также появляется возможность получить квалифицированную ветеринарную помощь, на которую всегда имеется большой спрос, профессионалов в этой сфере на селе не хватает.

На цифровой платформе услуги предоставляются в режиме 24/7, так что задать вопрос можно в любое время суток. Кроме этого, облегчается поиск товаров для сельского хозяйства – кормов, семян, удобрений и т.д.

«Своё.Родное» – это интернет-магазин фермерской продукции. Когда мы начали с этим направлением работать, то выяснили, что у жителей области есть большая потребность в качественных фермерских продуктах, но люди не знают, где их можно приобрести без лишних проблем. При этом фермеры говорят о том, что вынуждены утилизировать часть своей продукции, потому что не знают, где её сбывать.

Как ваша платформа сможет наладить эту коммуникацию?

– Ситуация уже меняется. В Иркутской области первым из подключившихся к цифровой платформе стал кооператив «Иркутский крестьянин», который объединяет более 80 фермеров из разных районов и регионов РФ. Клиент отмечает резкий рост продаж именно посредством цифровой платформы. И это пока первая ласточка.

Сервис «Своё» также позволяет потребителю выбрать район, из которого он хочет получить продукцию: допустим, вы находитесь в Кутулике, нажимаете локацию – и получаете информацию о фермерах, которые могут поставить вам продукцию именно в этом районе. Аналогичные возможности по Иркутску и другим территориям. До конца года на нашей платформе будут зарегистрированы все фермеры Иркутской области – это наша ключевая задача в рамках её продвижения в 2021 году.

Если все сервисы бесплатные, у банка какой интерес?

– Эта платформа – имиджевый и маркетинговый продукт для банка. Мы нацелены на максимально комфортное обслуживание нашего ключевого сегмента – АПК, в том числе уделяя особое внимание малым формам хозяйствования. Поэтому не монетизируем услуги на платформе, а получаем возможность расширения количества и перечня банковских услуг для клиентов.

И нет никаких проблем? Фермеры-то готовы к цифре?

– К сожалению, существует ряд «узких мест», особенно на удалённых территориях – это логистика и доставка продукции от производителя до потребителя. Надо создавать логистические центры. Сейчас мы ищем общие решения с органами государственной власти, министерством сельского хозяйства, предпринимателями.

А зарегистрироваться на платформе «Своё» фермерам помогают наши сотрудники: садимся рядом и вместе проходим этот процесс. Кстати, наличие дополнительных офисов в разных муниципальных образованиях области очень помогает сделать доступными финансовые услуги не только для фермеров, но и для всех жителей удалённых территорий. Мы планируем охватить 100% сельских территорий присутствием банка.

Почему же тогда многие эксперты рынка финансовых услуг называют Россельхозбанк чуть ли не самым консервативным?

– Во многом – по привычке. На самом деле – банк очень сильно меняется. Я пришла сюда работать в 2018 году, и могу сказать, что застала процесс глобальной трансформации банка. Отличаются даже

подходы к работе с клиентами. Мы больше клиентоориентированы и больше стараемся подстроиться под требования клиента и его ожидания.

Конечно, за 20-летний период существования банка были и очень сложные времена: например, на 2014-2015 годы пришелся пик просроченной задолженности по кредитам корпоративных клиентов. Далее был период определённого восстановления, изменений.

Консервативными мы в какой-то мере остаёмся, потому что РСХБ – государственный банк. Мы работаем в рамках реализации государственных задач и отчитываемся за каждый целевой рубль. Потому и бумаг приходится оформлять больше.

КТО ПОСТРОИТ СЕЛЬСКИЙ ДОМ?

Давайте поговорим о сельской ипотеке: для Иркутской области это реальный инструмент создать комфортные условия жизни на селе или с неразвитой инженерной инфраструктурой в сельских поселениях это всего лишь декларация? Ведь сельскую ипотеку можно получить только на недвижимость, к которой уже подведены все коммуникации?

– Не совсем так. Она выдаётся либо на готовое жильё, в котором есть автономное или центральное отопление, водоснабжение, канализация, либо на строительство жилого дома.

В прошлом году, в марте, мы выдали первые кредиты, и в основном наши клиенты приобретали объекты жилья в Иркутском районе в многоэтажных домах, которые попадали под действие программы. С 1 января 2021 года со стороны МСХ РФ было введено ограничение – купить недвижимость по сельской ипотеке можно только в домах до пяти этажей. При этом появилась дополнительная возможность для семейных пар взять ипотеку обоим супругам – по 3 миллиона рублей на каждого, то есть в совокупности 6 млн руб. Это позволяет планировать строительство дома большей площади, более комфортного для проживания. С января 2021 года мы наблюдаем, что жители области переориентировались, спрос с готового жилья сместился на стройку. К нам поступают в большей части заявки на строительство индивидуальных

домов, причём не только из Иркутского района. Подключаются другие территории, даже такие как Тайшетский, Братский районы. 80% кредитов по сельской ипотеке мы сейчас выдаём заёмщикам, проживающим на удалённых территориях, не в Иркутске. Это хорошая тенденция.

А как в территориях решается вопрос с аккредитацией застройщиков? Многие банки отмечают, что это – большая проблема, и Иркутская область вряд ли является исключением.

– Проблематику по подрядчикам мы начали поднимать, когда программа ещё только рекламировалась, – в декабре 2019 года. Мы уже тогда понимали, что этот вопрос рано или поздно встанет, потому что стройка должна вестись не «своими руками», а с привлечением подрядной организации. А какие строители могут быть в отдалённых территориях? Тогда нас не очень услышали на уровне региона, так как это была не первоочередная задача, да и пандемия началась. Но постепенно к теме всё же вернулись.

Мы аккредитовали уже около 20 подрядчиков, в основном это ИП, у которых уже есть опыт строительства малоэтажных домов. В марте собрали всех на семинар-совещание, обсудили, какие у них есть сложности по работе с нами, как с банком, знают ли они особенности, изменения программы по сельской ипотеке. Например, для некоторых из подрядчиков стоп-фактор заключается в том, что финансирование строительства происходит не сразу, а поэтапно, и нужно иметь запас прочности – собственный оборотный капитал. Также мы пригласили на встречу подрядчика, с которым у нас уже есть совместный успешный опыт сдачи домов. Он рассказал коллегам, что ему мешало сначала, в 2020 году, и как можно ускорить работу с нами, например, заранее согласовать типовые проекты застройки домов, проектно-сметную документацию.

Крупные застройщики не проявляют интерес к этой программе?

– К сожалению, для крупных застройщиков рентабельность строительства на отдалённых территориях не очень привлекательная, хотя в рамках комплексного развития сельских территорий они могут получать дополнительное финансирование на инфраструктуру, могут интегрироваться с мерами господдержки и тем самым снизить свои расходы на строительство.

Тем не менее, несмотря на трудности, объём выдачи сельской ипотеки растут?

– Да. В 2020 году Иркутский региональный филиал РСХБ выдал 608 кредитов на общую сумму более полутора миллиардов рублей. В этом году, в январе, было 34 кредита (70 млн руб.), в феврале – 44 (106 млн руб.), в марте – 47 (110 млн руб.). Количество клиентов постоянно растёт.

Кстати, подать заявку по программе сельской ипотеки можно через платформу «Своё.Жильё», документы на кредит мы рассматриваем быстро. Больше времени у заёмщика уходит на поиск дома или участка – порой до полутора-двух месяцев. Основная сложность в этом, но отказы по кредитам, безусловно, тоже есть, в основном по стандартным причинам (кредитная история, судебные иски и пр.).

БАНК С ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ЛИЦОМ

На вашем сайте в последнее время очень часто публикуются аналитические материалы: какие отрасли сельского хозяйства будут развиваться, какие растут быстрее, какие медленнее. Если эту аналитику применить к Иркутской области, как вы считаете, что надо развивать здесь, каким направлениям стоит уделить внимание?

– Этот вопрос мы очень часто обсуждаем с министерством сельского хозяйства региона, поскольку тоже ориентируемся на те отрасли, на которые ведомство направляет меры поддержки. Могу сказать, что в первую очередь речь идёт о животноводстве, но не молочном, а мясном. Региону нужны проекты для развития производства блочного мяса, у нас нет сырья для поставки в детские сады, школы, больницы. Ближайший поставщик – Красноярск.

Второе направление – производство овощей и развитие тепличных комплексов. По нашей оценке, здесь тоже кризисная ситуация. Мы самостоятельно взяли на себя поиск инвестора, чтобы привлечь его на нашу территорию.

А развитие агротуризма – интересное направление для банка? Перспективное?

– Мы уже занимаемся развитием агротуризма, причём в рамках нашей экосистемы «Своё». Любой фермер может на этой платформе рассказать о

себе, о своём бизнесе, чтобы заинтересовать туристов. Сейчас наша задача – найти заинтересованных фермеров, хозяйства которых расположены недалеко от Иркутска и чья инфраструктура готова к приёму гостей. И пока, видимо, именно мы будем выступать в роли туроператора.

Наталья Викторовна, вы часто бываете в полях. Что вас заставляет ездить в отдалённые районы области?

– Выезжая в поля, мы смотрим, как организован производственный процесс у наших клиентов, пытаемся понять, какие финансовые инструменты будут полезнее сельхозбизнесу, фермерам, что нужно знать сотрудникам банка. Пока я не увижу всё это своими глазами, не могу принять объективные решения, внести корректировки в процесс для повышения эффективности.

Наши клиенты в районах могут многого не знать о продуктах банка: приходят, например, за кредитом, мы начинаем выяснять ситуацию и находим другие варианты поддержки бизнеса.

Мы сейчас осваиваем новые для нас территории: Киренск, Усть-Кут, Железногорск-Илимский, Слюдянку, и есть необходимость познакомиться с властью, ключевыми клиентами, найти кадры для банка.

Наш опыт показывает, что всё-таки на отдалённых территориях людям нужно живое общение: как бы их ни вводили в цифровизацию, с ними нужно работать, пояснить, рассказать, а путём онлайн-каналов мы этого не достигнем. Выражение «банк с человеческим лицом» – это именно о Россельхозбанке.

Раз уже заговорили о человеческом, позвольте задать личный вопрос. Вы возглавляете Иркутский филиал Россельхозбанка три года. Что подвигло перейти из крупного универсального банка в специализированный? Не пугала специфика?

– Не пугала, придавала драйва. Всё, что незнакомо, для меня вызывает безусловный интерес. Ранее я не занимала пост первого лица подразделения федерального банка, не руководила таким большим количеством сотрудников – более 300 человек. Это, безусловно, было вызовом. Что касается специфики: как раз то, что я ничего не знала про сельское хозяйство, наверное, и во многом спасало (улыбается).

Наталья Горбань

«Господдержка вывела АПК на мировой уровень»

«Двадцатый год сейчас мы вспоминаем с улыбкой, потому что то, как нас пугали, и то, каким он получился в конечном итоге, – это две большие разницы», – говорит председатель совета директоров агрохолдинга «Саянский бройлер» Владислав Буханов. Апокалиптических сценариев не случилось – и это хорошо.



Как смотрите на 2021 год?

– С оптимизмом. Несмотря на валютные курсы и все сложности. Такая ситуация у всех, во всем мире. Но мы уверенно смотрим в будущее, потому что производим в Приангарье продукты по конкурентным ценам и мировым технологиям.

Некоторые эксперты утверждают, что отрасль сельского хозяйства обласкана государством и, если бы не было господдержки, была бы совсем не та.

– Наверное, правильнее вспомнить 2008 год, когда только заработали национальные проекты. Именно тогда отрасль АПК стала котироваться не как занятость населения, а как бизнес. Ведь в сельском хозяйстве, по мировым стандартам, должно быть занято не более пяти процентов населения, которое должно кормить свою страну. А

в России проживало в сельской местности более 30 процентов! И вроде бы что-то производят для себя, что-то продают, такая самозанятость образца 2008-го. Но после 2014-го всё изменилось.

Что именно?

– Государство сказал, что заходит в технологичные переделы: мало вырастить урожай, надо надлежащим образом его собрать, сохранить и довести до конечного потребителя, и вот тогда, в 2014-м, программы заработали.

Нам повезло, в 2008 году мы вошли в первую часть этой программы и смогли вложиться вместе с государством в высокотехнологичное хранение зерна в Куйтунском районе. Это стало точкой роста «Саянского бройлера». С 2014 года у нас пошли следующие госпрограммы, которые позволяли работать уже по смежным отраслям. Если птицеводство развивалось с 2008 года, то с 2016 года его активно стали догонять свиноводство и растениеводство.

Господдержка, я считаю, позволила нам раскрыть внутренние резервы, которые есть в землях Сибири.

Теперь важно эти резервы сохранить?

– Да. Мы, кстати, совместно с Россельхозбанком запустили проект в 2020-м году и успешно его реализовали, это хранилище и подработка зерна и рапса. Когда коллеги из соседних территорий видят наши высокотехнологичные линии, все говорят, что сегодня это высший уровень хранения и подработки зерновых и зернобобовых. Это позволяет нам в течение года эффективно реализовать урожай по конкурентным ценам. Я уверен, что именно помощь государства помогла вывести отрасль АПК на мировой уровень с точки зрения ведения бизнеса, с точки зрения производительности. Как следствие, растёт заработная плата у тех, кто в этой отрасли задействован.

Системность плюс доступность

В 2020 году агропромышленный комплекс Иркутской области показал рост на 3,1%. Заместитель министра сельского хозяйства региона Наталья Жилкина этому не удивляется, ведь тенденция была заложена задолго до 2020-го: на протяжении последних 5-7 лет правительство принимает системные решения для развития отрасли.



– Основной акцент с 2015 года мы делаем на развитии малых форм хозяйствования, которые занимают долю больше 17% в объеме валовой продукции, – подчеркивает Наталья Жилкина. – Основная, наиболее эффективная часть господдержки имеет инвестиционную составляющую. Длинные деньги государства в первую очередь позволяют обновлять парк сельхозтехники. В результате растёт производительность труда, уменьшаются потери при уборке урожая. Наряду с этим идет строительство новых объектов – молочно-товарных ферм, откормочных площадок. Программа развития мясного скотоводства позволила значительно увеличить производство мяса в регионе. Такую возможность господдержки мы даем всем субъектам предпринимательства, независимо от их принадлежности к малым или средним.

Кроме обновления сельхозтехники, господдержка позволяет решать еще ряд важных задач – выравнивать диспаритет цен, который складывается между промышленными производителями продукции сельского хозяйства и более мелкими фермерами, а также сглаживать ярко выраженную сезонность сельхозработ. Ведь, как правило, средства фермерам нужны на проведение весенне-полевых работ и осенью, когда возникают большие затраты на уборку и закладку на хранение урожая и продукции.

Цифровизация – устойчивый тренд последнего времени. 2020 год лишний раз подчеркнул, насколько важен удаленный формат работы с сельхозтоваропроизводителями.

– Мы буквально два года назад создали цифровую платформу, где у каждого сельхозтоваропроизводителя есть личный кабинет, – отмечает Наталья. – Он позволяет получить всю информацию о мерах поддержки – какие документы принимаются, по каким направлениям и т. д. Задействованы и другие форматы информационного взаимодействия – сайт, мессенджеры. Мы, наверное, были первыми, кто создал через мессенджер общение с сельхозтоваропроизводителями напрямую. Сейчас в нашей группе более 1300 участников, все они могут по любому вопросу обратиться в чат. Отвечает и министр, и я, и все сотрудники министерства.

По словам Натальи, цифровые сервисы можно применять и в других направлениях, например в точном земледелии.

– У любого фермера есть доступ к платформе, где он может узнать, что требуется его полю: какие удобрения, какие семена. Всё это делается для того, чтобы получить наибольший эффект от земли.

Безопасность – главное

Как сервисы экосистемы Сбера помогают бизнесу снижать риски

Пандемия стала испытанием для многих деловых контактов: некоторые недобросовестные контрагенты перестали выполнять свои обязательства, скрывая реальное положение дел в своих компаниях; на рынке активизировались и мошенники. Вопрос безопасности всегда был для бизнеса ключевым, а сейчас важен особенно. Неудивительно, что стратегически настроенный бизнес регионов стал внимательно присматриваться к сервисам, которые помогают минимизировать риски. По словам Оксаны Лобовой, заместителя председателя Байкальского банка Сбербанка, спрос на новые продукты экосистемы Сбера «Риск Блокировки», «Проверка контрагентов», «Рейтинг ЮЛ» заметно вырос в последние месяцы. Реальные истории предпринимателей, воспользовавшихся этими сервисами, – в нашем материале.



Оксана Лобова, заместитель председателя Байкальского банка Сбербанка

Фото А.Федорова

ТОП-3 продуктов экосистемы Сбера, востребованных у бизнеса

1. Риск Блокировки – 449 шт.
2. Сервис проверки контрагентов – 276 шт.
3. Рейтинг ЮЛ – 84 шт.

Данные по количеству сделок с начала 2021 года. Источник: пресс-служба Сбера

Контрагента – на проверку

Индивидуально предпринимателю Александру Саклакову (Чита) сервис Сбера помог в оценке надежности нового контрагента. Ранее работа его предприятия строилась с одними и теми же партнерами: договоры были заключены много лет назад и ежегодно пролонгировались. Однако пандемия внесла свои коррективы.

«Многие поставщики либо приостановили деятельность, либо стали повышать цены, ужесточать условия сотрудничества, – рассказывает Александр. – Менеджер Сбера предложил мне продукт для закрытия риска по поставщикам, у которых могут быть финансовые сложности, т.к. это напрямую влияет на сроки выполнения обязательств – следовательно, мы понесем финансовые потери. К счастью, проверка показала, что такие риски по действующим партнерам отсутствуют. Я смог воспользоваться и дополнительной возможностью поиска новых, а главное, добросовестных и надежных поставщиков. По стоимости предложенной ими продукции существенных отличий не нашли. Зато смогли сэкономить деньги и время на сроках доставки, нашли поставщиков поближе к нашему региону».

Оксана Николаевна, о популярности новой услуги «Проверка контрагента» в Иркутской области говорят цифры – в прошлом году вы получили 263 заявки на подключение к ней, а в этом году почти столько

же, но это только за 1 квартал. В чем причина такого интереса регионального бизнеса?

– Все просто: от благонадежности контрагентов, их финансовых показателей и рисков региональный бизнес сильно зависит. Но не у всех компаний или индивидуальных предпринимателей подчас хватает собственных ресурсов на то, чтобы серьезно и глубоко изучить деятельность

данные партнера Сбера здесь крайне полезны.

Что именно проверяет сервис, как он работает? И от каких реальных рисков может уберечь бизнес клиента?

– «Проверка контрагентов» аккумулирует данные 23 официальных и открытых источников, и, соответственно, с их помощью мы готовы предоставить нашему клиенту полный анализ по деятельности контрагента. Пользователи модуля в онлайн-режиме получают достоверные данные о своих потенциальных или действующих партнерах-контрагентах из ЕГРН: это и юриди-

Многие поставщики либо приостановили деятельность, либо стали повышать цены, ужесточать условия сотрудничества

ческий адрес организации, и период ее деятельности, наличие или отсутствие статуса ликвидации, сведения о деловой репутации руководителей предприятия. Сервис предоставляет и общедоступную, открытую информацию о финансах контрагента: как баланс в его компании, выручка, убытки, есть ли дебиторская задолженность, имеются ли у компании факты арбитражных процессов или банкротства. Будущий партнер может узнать и о наличии выигранных и реализованных госконтрактов у потенциального контрагента, это ведь крайне важно и свидетельствует о надежности и стабильности предприятия. Сервис Сбера отразит и данные о возможном присутствии партнера бизнес-организации в реестре недобросовестных поставщиков, если в его истории деятельности уже были такие факты.

компания, с которой уже связывает бизнес или сотрудничество только на старте. К сожалению, мы знаем много историй, когда потенциально рисковое сотрудничество оборачивалось финансовыми потерями, потерей деловой репутации в том числе. Серьезная комплексная проверка партнера как раз страхует от возможных рисков, и предприниматели, которые к нам уже за этим обратились, понимают, что применение процедуры проверки контрагентов особенно важно. Аналитический подход к выбору потенциальных партнеров, детальная проработка возможных рисков – залог успеха, и особенно важен такой подход для компаний, имеющих большое количество контрагентов. У такого бизнеса всегда есть риск финансовых потерь: контрагент может иметь долги или состоять в реестре недобросовестных поставщиков и т.д. Большие

Антирейтинг для мошенников



Николай Санников, генеральный директор ООО Фирма Сахамедсервис (Якутск), говорит, что

п а н д е м и я застала многих бизнесменов врасплох, и, чтобы остаться на плаву, на изменения им нужно было реагировать быстро. К сожалению, реагировали на ситуацию и мошенники: вводили в заблуждение, предлагать несуществующие услуги, создавать фирмы-однодневки – таких случаев было не мало. Жертвой подобных махинаций чуть было не стала и компания Николая Санникова, занимающаяся торговлей медицинскими товарами.

«Мы нашли нового контрагента, который тогда, казалось, был единственным поставщиком медицинских масок. Подписав договор, выставив счет, сторона ожидала с нашей стороны оплаты. Ничего не подозревая, мы произвели платеж. Банк долго проверял транзакцию, и, когда мы позвонили нашему персональному менеджеру с вопросом «Как быть, ведь контрагент ждет оплату?», оказалось, что «поставщик масок» – компания-однодневка, проводила мошенниче-

ские действия, а банк вовремя среагировал и отклонил платежку. Так, именно «большие данные» Сбера отработали на предупреждение серьезного риска для нашей фирмы. Безусловно, и для нас это был серьезный звонок – да, никто не застрахован от подобных ситуаций, но нашей компании всегда крайне важно было работать с проверенными организациями.

Именно тогда мы и узнали от менеджера Байкальского

Оказалось, что «поставщик масок» – компания-однодневка, а банк вовремя отклонил платежку

банка Сбербанка о новом продукте «Рейтинг ЮЛ», где есть возможность делиться с рейтингом своей компании в СберБизнесе, и транслировать его партнерам, и видеть репутацию других предприятий. Да, услуга эта платная, но и задачу свою выполняет – дает спокойствие и уверенность в поставщиках, уверенность в том, что наша компания больше не попадет в неприятную ситуацию».

Оксана Николаевна, кому вы в первую очередь рекомендовали бы сервис «Рейтинг ЮЛ»?

– В первую очередь – клиентам, которые планируют свой бизнес

расширять, если они ищут новых партнеров, и тем, кто часто участвует в тендерах и нацелен на долгосрочное сотрудничество с банком.

Как складывается рейтинг, что именно входит в это понятие?

– «Рейтинг ЮЛ» – это своего рода актуальная оценка финансового состояния компании от Сбера. Она так же, как и сервис «Проверка контрагентов», основана на данных из 23 открытых источников и уникальных знаний банка о своих клиентах. Для расчета рейтинга в т.ч. используются банковские модели оценки рисков. Совокупность всех этих показателей и выдается клиенту в виде рейтинга

– от 1 до 10. Он доказывает надежность компании и ее финансовую стабильность даже в условиях текущего кризиса. Ну и, кроме того, рейтинг дает компании дополнительные аргументы при заключении договора на условиях отсрочки или предоплаты. Назовем его условно «удостоверением надежности». Этот сервис может стать хорошим помощником и в процессе развития компании, ведь он не только предоставляет аналитику ее текущего состояния, но и дает своевременные рекомендации по улучшению деятельности.

Предупрежден – значит вооружен

Директор ООО «Артимет» Самвел Казарян (Якутск) узнал о новых сервисах экосистемы Сбера от своего персонального менеджера. Больше всего бизнесмена заинтересовал «Риск Блокировки».

«Ранее неоднократно слышал о Ф3-115 и его последствиях, – пояснил Самвел. – После подключения нового сервиса в Сбере убедился и в его простоте, и в его удобстве. «Риск Блокировки» нашему предприятию оперативно помогает предупредить возможные риски, проанализировать наши операции и вовремя оплачивать налоги. Очень помогают и рекомендации, которые направлены на снижение рисков по получению запроса комплаенс. Собираюсь подключить его и на другие свои предприятия».

Оксана Николаевна, «Риск Блокировки» – это тот случай, когда предупрежден – значит вооружен? О чем предупреждает это новое решение Сбера?

– Совершенно верно, этот сервис подобен светофору, который вовремя сигнализирует предприятию о необходимости тех или иных решений. В данном случае, с помощью этого инструмента бизнес-организации получают своевременные уведомления по возможным рискам от санкций контролирующих и надзорных органов. Предупрежден – действуй, любые блокировки ведь очень влияют и на

сами бизнес-процессы, и на деловую репутацию компаний.

Какие именно параметры отслеживает этот «светофор»? Когда включается «красный»?

– «Риск Блокировки» отслеживает ключевые показатели и допустимые границы операций, согласно рекомендациям Банка России. К таким показателям относятся налоговые платежи и снятие наличных, переводы физлицам и остатки на счетах. Стоит отметить, что данный Сервис носит информационный характер и не гарантирует отсутствие запросов и ограничительных мер, предусмотренных требованиями 115-ФЗ, но это хороший инструмент для своевременного реагирования. В этом году к нам уже поступило 449 новых заявок от предприятий Иркутской области на подключение к сервису «Риск Блокировки», он сейчас лидер среди наших новых инструментов, созданных в помощь предпринимательству.

Непростой период пандемии сказался на многих процессах в сегменте экономики, но это как раз тот случай, когда непростая ситуация заставила и мобилизоваться, и применять новые шаги, решения, действия, обратила внимание предпринимательства на новые инструменты ведения бизнеса. Это и есть стратегия бизнес-движения.

Александр Нерадько: «Масштаб строительства Иркутского завода полимеров впечатляет»

Глава Росавиации Александр Нерадько совместно с основателем и председателем совета директоров Иркутской нефтяной компании Николаем Буйновым посетили строительную площадку Иркутского завода полимеров в Усть-Куте.



Руководитель федерального агентства оценил масштабы строительства и вклад компании в развитие территории.

«Спасибо руководству Иркутской нефтяной компании, нам удалось ознакомиться с уже действующими объектами, а также строительством новых проектов. Акционеры не жалеют средств для развития производства, обеспечения комфортной жизни для своих сотрудников, а также местных жителей Усть-Кута. Оказывают помощь в образовании, здравоохранении. Это характеризует компанию как социально ответственную», – отметил Александр Нерадько.

В настоящее время Иркутская нефтяная компания одновременно осуществляет строительство шести крупных производственных объектов, которые впоследствии станут частью единой схемы от добычи и переработки газа до выпуска готовой продукции.

Производственная мощность Иркутского завода полимеров составит 650 тыс. т товарной про-

дукции в год, завод будет обеспечен собственным сырьем. Благодаря вводу в эксплуатацию ИЗП валовой региональный продукт Иркутской области вырастет на 3-4%.

Директор предприятия Елена Ваулина сообщила, что на площадке сейчас ведутся работы по устройству фундаментов. Ввод завода в эксплуатацию запланирован на 2024 год. Будет создано 1500 новых рабочих мест. Для сотрудников завода компания строит новый микрорайон в Усть-Куте.

В рамках визита стороны обсудили и аэропорт Усть-Кута. «Иркутская нефтяная компания в Усть-Куте реализует проект мирового уровня. Сюда приезжают люди со всего мира, и мы заинтересованы, чтобы транспортная инфраструктура соответствовала. Это нужно, прежде всего, местным жителям, рабочим, прибывающим пассажирам. Сейчас здесь инфраструктура 70-х годов, которая никого уже не устраивает. Мы надеемся, что вопрос будет сдвинут с мертвой точки», – отметил Николай Буйнов.

Расчетный счет – бесплатно: весенняя акция для новых клиентов Банка «Приморье»

Банк «Приморье» начинает весеннюю акцию для новых клиентов – юридических лиц и индивидуальных предпринимателей*. В рамках акции до 30 июня 2021 года новые клиенты получают:

- бесплатное открытие счетов в рублях и иностранной валюте и подключение к системе Банк-клиент;
- эквайринг без абонентской платы;
- зарплатный проект без затрат для организации и сотрудников.

– По нашим оценкам, деловая активность понемногу начинает восстанавливаться: открываются новые компании, предприниматели ищут альтернативные варианты для развития бизнеса и минимизации собственных затрат. Мы готовы поддержать этот тренд с помощью нашей акции, – комментирует директор департамента корпоративного бизнеса Банка «Приморье» Антон Сабадаш. – Клиенты, не имеющие счетов в нашем банке на момент обращения, могут абсолютно бесплатно не только открыть расчетные, валютные и карточные счета, но и заключить договоры на услуги эквайринга и зарплатные проекты с бесплатными картами премиального класса на очень выгодных условиях.

Акционное предложение актуально при открытии счетов не только в рублях, но и в 13 видах иностранной валюты. Среди других преимуществ расчетно-кассового обслуживания в Банке «Приморье» – индивидуальная длительность операционного дня, высокая скорость расчетов благодаря развитой сети банков-корреспондентов, начисление процентов на остаток на расчетном счете, удобная и доступная инкассация, широкая сеть банкоматов и терминалов.

Подробная информация об акции для новых клиентов – на сайте Банка «Приморье». Все детали открытия расчетного счета можно уточнить:

В контакт-центре: 8 800 200 20 86 (круглосуточно, звонок бесплатный);

В Отделе обслуживания юридических лиц: +7 (423) 222-32-01;

В Департаменте корпоративного бизнеса: +7 (423) 222-56-83.



Или в ближайшем офисе Банка «Приморье» во всех городах присутствия (г. Владивосток, г. Артём, г. Уссурийск, г. Находка, г. Хабаровск, г. Южно-Сахалинск, г. Иркутск, г. Москва). Иркутский офис Банка «Приморье» расположен по адресу ул. Дзержинского, 20/1.

* В акции могут участвовать клиенты – юридические лица и индивидуальные предприниматели, не имеющие действующих счетов в ПАО АКБ «Приморье».



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

Иркутский Слата Марафон пройдет 27 июня

III Иркутский Международный Слата Марафон состоится в День молодежи – 27 июня, сообщает пресс-служба торговой сети «Слата».



Традиционно забег пройдет по историческому центру города – старт и финиш будут организованы у памятника Александра III. Впервые в этом году мероприятие станет доступным для людей с ограниченными возможностями здоровья.

«Участникам будет предложено преодолеть одну из четырех дистанций – фан-ран 3 км – доступна для основной части бегунов и не требует специальной подготовки. Та же дистанция запланирована для представителей скандинавской ходьбы. Мини-марафон – 10 км, полумарафон – 21 км и настоящий марафон – 42 км – для самых опытных бегунов. Маленькие любители бега смогут пробежать детскую дистанцию, размер которой еще уточняется», – поделилась информацией руководитель Департамента по связям с общественностью ГК «Слата» Яна Абальмова.

Каждый участник забега получит памятную медаль финишера, а дети – сладкие подарки после пересечения финишной черты. Также,

организаторы отметили, что в этом году будет много интересных станций в стартовом городке и яркая развлекательная программа для бегунов и болельщиков.

«Иркутский Международный Слата марафон в этом году будет, безусловно, самым ожидаемым летним спортивным событием для всех иркутян! Вынужденная отмена проведения мероприятия в прошлом году тяжело была воспринята сообществом активных людей Иркутского региона. Поклонников здорового образа жизни становится больше с каждым годом, чему мы очень рады! А то, что праздник планируется на День Молодежи, ставит перед нами дополнительную задачу по привлечению максимального количества участников среди этой возрастной группы для получения максимального количества правильных спортивных эмоций! – прокомментировал rg-директор Марафонов БАМ, представитель оргкомитета организации мероприятия Артём Детьшев.

«Полюс» зарегистрировал дочернюю компанию в Иркутской области

ООО «СЛ Золото» (дочерняя компания ПАО «Полюс») получило регистрацию в городе Бодайбо Иркутской области. Ранее ООО «СЛ Золото» было зарегистрировано в Красноярском крае.

В 2017 году компания получила лицензию на освоение золоторудного месторождения «Сухой Лог» на территории Иркутской области. В 2020 году по инициативе Губернатора Игоря Кобзева была достигнута договоренность с ПАО «Полюс» о перерегистрации компании из Красноярского края в Иркутскую область. 19 марта 2021 года ООО «СЛ Золото» получило регистрацию в городе Бодайбо.

По словам губернатора Иркутской области Игоря Кобзева, привлечение бизнеса в регион – одно из стратегических направлений в разви-

тии экономики Приангарья, которое позволит не только мобилизовать налоги, но и привлечь инвестиции в инфраструктуру.

Золоторудное месторождение «Сухой Лог» находится в Бодайбинском районе, в 850 км северо-восточнее г. Иркутска. Месторождение было открыто в 1961 году и интенсивно исследовалось в 1970-е годы. Ресурсы месторождения составляют 2084 т золота, запасы золота – 1244 т со средним содержанием 2,3 г/т. Месторождение является крупнейшим в России и одним из крупнейших в мире.



Фото из архива компании

Александра Макарова: «Наша цель – поддержка предпринимателей и цифровизация»

По итогам 2020 года кредитный портфель среднего и малого бизнеса ВТБ в Иркутской области вырос на четверть и превысил 26 млрд рублей. Портфель привлеченных средств предпринимателей увеличился на 29% и приблизился к 20 млрд рублей.



«В 2020 году мы сосредоточили свои усилия на поддержке предпринимателей региона и развитии возможностей цифрового обслуживания клиентов. Благодаря этой стратегии и готовности индивидуально решать задачи наших партнеров, мы существенно нарастили кредитный портфель среднего и малого бизнеса в регионе, несмотря на пандемию. Уверена, что наши возможности, в том числе кредитование в рамках программ господдержки, помогут региональному бизнесу сохранить и расширить масштабы деятельности», – отметила Александра Макарова, управляющий ВТБ в Иркутской области.

В 2020 году среднему и малому бизнесу Иркутской области стали доступны новые цифровые продукты ВТБ. Предприниматели региона получили возможность вести бухгалтерию и налоговый учет для ИП, а также решать вопросы, связанные с бухгалтерией, с помощью квалифицированных специалистов в мобильном приложении «Цифра» – в сервисе зарегистрировалось более 2000 предпринимателей. Около 100 торговых точек региона готовы принимать платежи от клиентов через смартфон в приложении «ВТБ Бизнес QR». Также у бизнеса есть возможность дистанционно решать вопросы обслуживания в новом мобильном банке ВТБ Бизнес Lite. Для торгово-сервисных предприятий банк представил устройство «ВТБ-касса», сочетающее в себе функции онлайн-кассы и POS-эквайринга.

Для дополнительной поддержки малого и среднего бизнеса в 2020 году ВТБ запустил информационно-образовательный портал «Ближе к делу», на котором прошли обучение уже 3,3 тысячи предпринимателей Прибайкалья. Портал предлагает курсы и вебинары по различным вопросам развития бизнеса, новости, статьи экспертов с практическими рекомендациями.

В прошедшем году ВТБ продолжил активную работу по реализации программ государственной поддержки среднего и малого бизнеса в Иркутской области. Общий портфель в рамках льготных инструментов превысил 9,3 млрд рублей. Из них 3,9 млрд рублей приходится на программу льготного кредитования МСП Минэкономразвития (Программа 1764). Еще более 1,6 млрд рублей в портфеле занимает кредитование по программе Министерства промышленности и торговли РФ (Постановление Правительства РФ №191). Объем средств помощи производителям сельхозпродукции по итогам года составил около 840 млн рублей (Программа 1528). Около 2,4 млрд рублей портфеля кредитов в рамках госпрограмм приходится на программы поддержки занятости в период пандемии коронавируса.

Игорь Кобзев отметил вклад клуба «Байкальские стратегии» в развитие Приангарья

Игорь Кобзев обсудил возможные форматы взаимодействия с участниками Интеллектуального делового клуба «Байкальские стратегии».



Прежде всего Губернатор поблагодарил членов клуба за активное участие в разработке и обсуждении проекта Стратегии социально-экономического развития Иркутской области до 2036 года.

Участники Интеллектуального делового клуба входят в состав Общественной палаты Иркутской области, участвуют в различных рабочих группах органов власти по вопросам цифровой экономики, высшего образования, поддержки местных товаропроизводителей и др. Нарботки клуба ценны в деятельности областного Правительства. Они могут быть использованы в том числе при подготовке документов стратегического планирования, программ поддержки и развития тех или иных направлений в Иркутской области. В апреле текущего года «Байкальские стратегии» отметят свое пятилетие.

Губернатор выделил участие клуба в разработке проекта «Байкал: Великое озеро Великой страны», создание «Точки кипения – Иркутск»,

проведение форума «Байкальский регион: достижения прошлого. Образы будущего», интенсива «Городские практики», Форсайта Байкальского региона.

– Сегодня перед нами стоит множество вызовов, многие из которых я обозначил две недели назад в своем послании. Это и базовые вопросы развития систем здравоохранения, образования, социальной защиты. Это и вопросы ускоренного восстановления экономики после пандемии. Это и новые для нас задачи комплексного развития отдельных территорий, связанных как с реализацией масштабных проектов, так и с налаживанием эффективной экономической деятельности. Я рассчитываю, что Клуб «Байкальские стратегии» включится в данную работу, – сказал Игорь Кобзев.

По итогам встречи будет сформирован протокол с указанием конкретных договоренностей и ответственных за их реализацию.

«Гранд-Строй» откроет офис продаж в ЖК «SUNCITY»

В компании «Гранд-Строй» идёт активная подготовка к сдаче первой и второй очереди домов в ЖК «SUNCITY» и передаче ключей тем, кто уже приобрёл здесь недвижимость. Но самыми первыми в новый жилой комплекс заедут сотрудники «Гранд-Строя» – в ближайшем будущем компания откроет здесь новый, современный офис продаж.

Как рассказали в компании, непосредственно на месте клиентам офиса покажут жилой комплекс, тематические дворы и, конечно, планировочные решения в шоу-румах. Под них отведён специальный демонстрационный этаж, где можно будет посмотреть всю популярную линейку планировок – одно- двух- и трёхкомнатные квартиры в чистой отделке и с примерами расстановки мебели.

Кроме этого, можно будет «вживую», а не на картинке увидеть, какие интересные дворы сделал застройщик для будущих жильцов. Всего в ЖК «SUNCITY» будет три двора, два уже практически готовы: осталось «нанести» буквально последние штрихи – высадить все запланированные деревья и кустарники. Так, в первом дворе создано пространство из натуральных материалов: деревянные переправы, игровой комплекс «бурелом», брусня, большая песочница в форме корабля. А во втором уже установлены карусели, батут и пергола с навесными качелями.

– Удалённый формат продаж через онлайн-офис также остаётся, но очень часто людям нужно увидеть не виртуальную картинку, а реальную квартиру, как говорится, пощупать всё своими руками, оценить качество строительства и отделки, получить достоверное представление обо всех характеристиках объекта, – говорит генеральный директор ООО СЗ «Гранд-Строй» Екатерина Прядко.

Кстати, о качественных характеристиках ЖК «SUNCITY» и компетентности застройщика клиенты смогут судить по самому офису продаж. Это эффективное помещение, с современной экологичной отделкой, просторное и светлое. Специалисты предложат варианты квартир, а покупатели смогут в удобном конструкторе рас-

ставить мебель. В новом офисе продаж будет удобно клиентам, даже если они придут всей семьей: есть комфортная зона ожидания для взрослых и игровая для детей. Ну, и конечно, вкусный кофе и приятная атмосфера!



Записаться на консультацию можно по телефону +7 (3952) 55-15-15.
Адрес нового офиса продаж: г. Иркутск, ул. Байкальская, 420
Застройщик ООО СЗ «Гранд-Строй».
Проектные декларации на наш.дом.рф

РУСАЛ инвестировал в развитие Сибири более \$6 млрд

За последние годы РУСАЛ реализовал ряд инвестиционных проектов в Сибирском регионе, в которые было вложено более 6 млрд долларов.

На эти цели компания частично направляет дивиденды, полученные от Норникеля, что полностью соответствует позиции основателя РУСАЛа Олега Дерипаска и недавнему посланию президента о необходимости инвестировать средства в России.

Весной 2019 года РУСАЛ запустил первую очередь Богучанского алюминиевого завода в промышленную эксплуатацию на проектной мощности. Завод является частью Богучанского энерго-металлургического объединения (БЭМО) – уникального совместного проекта компаний РУСАЛ и «РусГидро». Бюджет строительства первой серии БоАЗ, мощностью 298 тыс. т в год, составил 1,69 млрд долларов. По итогам 2020 года, капзатраты РУСАЛа составили почти 900 млн долл, значительная часть которых пошла на строительство в Иркутской области Тайшетского алюминиевого завода (выпуск первого металла планируется в 2021 году) и Тайшетской анодной фабрики. Прогноз капзатрат на 2021 год составляет 1-1,1 млрд долл., в том числе на модернизацию Саяногорского алюминиевого завода. Благодаря новым проектам РУСАЛа в Сибири и других регионах,

которые дали мощный импульс для развития смежных отраслей, было создано около 25 тыс. рабочих мест. Отметим, что БоАЗ и ТаАЗ – уникальные для России проекты, которые инициировал Олег Дерипаска.

Прошлой весной РУСАЛ выделил четыре миллиарда рублей на строительство семи медицинских клиник в Хакасии, Иркутской области, Красноярском крае и на Урале. Госпитали, оборудованные самой современной медтехникой, появились в Саяногорске, Ачинске, Богучанах, Братске, Тайшете, Шелехове и Краснотурьинске. Каждый «Центр помощи и спасения» рассчитан на 60-120 койко-мест и стал структурным подразделением городской больницы. На открытии медцентров Олег Дерипаска присутствовал лично.

РУСАЛ (www.rusal.ru) – лидер мировой алюминиевой отрасли, основан в 2000 году бизнесменом Олегом Дерипаска. В 2020 году на долю компании приходилось около 5,8% мирового производства алюминия и 6,5% глинозема. РУСАЛ присутствует в 20 странах мира на 5 континентах. Обыкновенные акции РУСАЛа торгуются на Гонконгской фондовой бирже (торговый код 486) и на Московской бирже (торговый код RUAL).



Хрустальный Парк взял два первых места в общероссийском конкурсе «ТОП ЖК-2021»

В марте в Москве на Российской строительной неделе подвели итоги масштабного конкурса жилых новостроек «ТОП ЖК-2021». Среди его победителей – иркутский загородный микрорайон на Байкальском тракте Хрустальный Парк.

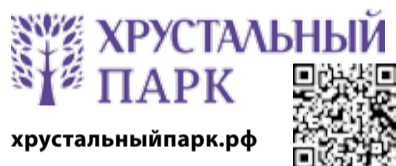
Как рассказала коммерческий директор компании «Хрустальный Девелопмент» Кристина Яковенко, проект загородного микрорайона Хрустальный Парк впервые участвовал в крупном общероссийском градостроительном конкурсе, и сразу занял первые места в двух номинациях. Он стал лучшим в Сибирском Федеральном округе в категории «Малоэтажное жильё», оставив далеко позади два проекта из Новосибирской области, а также взял первую премию в категории «Доступное жильё» в Иркутской области.

Отметим, что конкуренция на конкурсе была очень высокая – в этом году в нём приняли участие 1 346 проектов в 6 федеральных и 155 региональных номинациях от 675 застройщиков из 75 регионов РФ.

В целом же, это не первая крупная победа в портфеле компании. Ранее проект коттеджного посёлка «Хрустальный» стал двукратным победителем национального этапа международного конкурса на звание лучшего реализованного девелоперского проекта FIABCI Prix d'Excellence 2014-2015 в сфере малоэтажного строительства и представлял Российскую Федерацию в Куала-Лумпур в Малайзии, а также получил право представлять Россию на международном этапе конкурса в Панаме в 2016 году. «Хрустальный» был также признан лучшим регио-



нальным проектом в России в рамках конкурса «Поселок года 2017». И это – далеко не все награды, которыми отмечена работа иркутского застройщика как на российском, так и региональном уровне.



Застройщики: ООО «СЗ «Хрустальный парк», ООО «СЗ «ВостСибСтрой Девелопмент». Проектные декларации на наш.дом.рф

СПРАВКА

Организаторами градостроительного конкурса «ТОП ЖК» выступают Российский союз промышленников и предпринимателей, Торгово-промышленная палата РФ, Национальное объединение застройщиков жилья. В определении лучших российских новостроек в конкурсе принимают участие более 400 экспертов в сфере жилищного строительства из большинства регионов России. Оценка каждого жилого комплекса проводится по группам параметров, в числе которых – транспортная доступность, обеспеченность социальной инфраструктурой, архитектура, дворцовые пространства, доступность для маломобильных граждан и многое другое. Большинство параметров для оценки жилых комплексов заимствованы из Стандарта комплексного развития территорий, разработанного Минстроем России и ДОМ.РФ.

«Господдержка.3%»: Сбер в Иркутской области выдал первые льготные займы по новой антикризисной программе

Байкальский банк Сбербанка с 9 марта приступил к выдаче займов по льготной ставке 3% предприятиям и организациям из наименее восстановившихся от коронавируса отраслей: общественного питания, культуры, спорта, туризма, организациям мероприятий досуга и развлечений и др.



По данным на 31 марта 2021 года в Иркутской области в Сбер поступило 242 заявки от регионального бизнеса на сумму 462 млн рублей. 117 заявок в настоящее время уже одобрены, сумма выданных займов по новой антикризисной программе составила 152 млн рублей.

Юлия Кальвина, управляющий Иркутским отделением Сбербанка: «Программа «Господдержка.3%» является продолжением антикризисных мер, которые Сбер реализует с начала пандемии, и стоит отметить эффективность этих предложений. Так, предыдущей программой с льготным кредитованием регионального бизнеса под 2% в Приангарье воспользовались более 2 тысяч предприятий и организаций, банк выдал им займами 2 400 млн рублей. Особенно радует то, что подавляющее большинство заемщиков выполнили условия программы – сохранили численность своих коллективов».

По условиям программы «Господдержка 2%» от уплаты кредита будут полностью или частич-

но освобождаются заемщики, сохранившие к апрелю 2021 года численность своих трудовых коллективов, не менее 80-90% на уровне июня 2020 года.

Новый антикризисный продукт «Господдержка.3%» также направлен на поддержку предприятий из наименее восстановившихся от коронавируса отраслей. По условиям выдачи данного займа работодателям-заемщикам в период действия кредитного договора необходимо сохранить численность персонала на уровне 90%. В течение первых шести месяцев после оформления кредита от заемщика не требуется выплачивать основной долг и проценты, возврат займа необходимо начать в течение последующих шести месяцев (можно – равными долями ежемесячно). Займ выдается на срок не более чем 12 месяцев под 3% годовых.

В программе «Господдержка.3%» могут участвовать предприятия всех форм собственности, с любой численностью персонала, относящиеся к наименее восстановившимся от последствий пандемии отраслям экономики. Срок реализации данного льготного кредитования в Сбербанке продлится до 01 июля 2021 г.

26 марта сотрудники Иркутского отделения Сбербанка приняли участие в вебинаре, организованном на площадке ТПП Восточной Сибири, рассказали предпринимателям Иркутской области об условиях и порядке выдачи займа «Господдержка.3%».

Интервью о реализации антикризисных мер поддержки региональному бизнесу в Иркутской области можно посмотреть здесь:



En+ Group и ИРНИТУ запустили совместный проект «Академия IT»

В технопарке ИРНИТУ состоялась встреча 120 участников первого этапа обучения «Академии IT» с представителями En+ Group в рамках официального открытия программы.

Все участники проекта – студенты второго и третьего курсов ИРНИТУ, получающие образование по IT-специальностям. Программу открыли первые лица ведущего мирового вертикально интегрированного производителя алюминия и электроэнергии En+ Group. Студенты общались с заместителем генерального директора по управлению персоналом En+ Group Натальей Альбрехт, руководителем энергетического бизнеса Михаилом Хардиковым, директором по информационным технологиям Андреем Фаерштейном, генеральным директором En+ Digital Александром Герасименко, а также генеральным директором ИРКАЗа Евгением Рапацевичем.

Представители En+ Group обсудили со студентами ИРНИТУ перспективные профессии будущего, навыки, необходимые для работы на производстве, а также карьерные возможности для молодых специалистов. Студентов-выпускников особенно интересовали вопросы трудоустройства, корпоративные преимущества и условия работы на предприятиях En+ Group. Образовательная программа «Академия IT» – это часть кадровой политики En+ Group, приоритеты которой определил еще основатель компании и общественный деятель Олег Дерипаска.

Программа состоит из трех этапов. Из 120 участников первого этапа только 50 будут допущены к дальнейшему обучению. Им предстоит в течение трёх месяцев решать кейсы и пройти специализированный образовательный курс. «Академия IT» также включает в себя прохождение стажировки на предприятиях En+ Group и трудоустройство в режиме удаленной работы на неполный рабочий день на четвертом курсе. В финал пройдут только 30 самых успешных студентов. После успешного прохождения про-



граммы выпускники будут гарантированно трудоустроены на предприятия энергетического и металлургического сегментов En+ Group.

Наталья Альбрехт, заместитель генерального директора по управлению персоналом En+ Group: «Выявление талантов и подготовка высококвалифицированных кадров – стратегический приоритет Компании. Мы абсолютно уверены в успехе данной программы, ведь «Академия IT» – далеко не первый совместный проект En+ Group с ИРНИТУ. После окончания обучения мы получим уникальных IT-специалистов, чьи знания будут особенно востребованы в энергетике и металлургии. Именно таких специалистов мы будем рады видеть в рядах Группы».

«Год был хороший, хоть и трудный»

Владимир Чернышев о банке «Открытие», росте цен на жилье и IT-трансформации

Кризис 2020 года финансовая система встретила в гораздо более устойчивом состоянии, чем предыдущий кризис 2014 года. Прибыль банковского сектора снизилась всего на 6,2%, а просрочку по платежам, роста которой опасались банкиры, удалось сохранить на приемлемом уровне. Ключевые показатели седьмого по размеру активов российского банка «Открытие» способствуют росту его инвестиционной привлекательности и позволяют уже в текущем году вернуться к вопросу вывода акций кредитного учреждения на фондовый рынок. Владимир Чернышев, управляющий банком «Открытие» в Иркутской области рассказал, с какими сложностями столкнулась его команда в 2020 году и с какими результатами его закончила.



Владимир Чернышев, управляющий банком «Открытие» в Иркутской области

Фото Л. Гулл

НАЧАЛИ КРЕДИТОВАТЬ СТРОИТЕЛЕЙ

У каждой компании на «приборной панели» свой набор показателей, по которым оцениваются результаты. Для банков одними из самых важных являются данные о портфелях кредитов и привлеченных средств. Кредитный портфель банка «Открытие» в Иркутской области вырос по итогам 2020 года на 8% до 10,5 млрд рублей. Портфель привлеченных средств составил 17 млрд рублей. Банк одним из первых на рынке запустил собственные программы поддержки бизнеса, а также предложил своим клиентам 4 программы господдержки МСБ.

– В 2020 году банк «Открытие» начал кредитовать застройщиков, – отметил Владимир Чернышев. – Например, при нашем финансовом участии в Иркутске идет строительство трех жилых домов ЖК «Корица» общей площадью 13 тыс. квадратных метров. Также мы впервые реализовали с крупными корпоративными клиентами форвардные сделки и опционы на хеджирование валютных рисков. Бизнесу это дает возможность планировать свои расходы в валюте, а банку приносит дополнительный доход.

СРЕДСТВА ФИЗИЦ ОСЕДАЮТ НА СЧЕТАХ ЭСКРОУ

У банка «Открытие» – один из самых высоких показателей ликвидности на рынке – 13,9% и рейтинг надежности АА(RU), поэтому в вопросах привлечения средств он может позволить себе не торопиться повышать ставки. При этом база крупных клиентов, размещающих денежные средства в депозиты, выросла в 2020 году в Иркутской области в 2 раза. А физлица, по словам Владимира Чер-

нышева, из-за низких ставок по вкладам по всей стране продолжают перекладывать в инвестпродукты и накопительные счета. Падение остатков на срочных вкладах населения частично компенсируется ростом средств на счетах эскроу. – Всем известно о введении 214-ФЗ, который призван защитить интересы участников долевого строительства жилья. После его введения на счетах эскроу в российских банках были аккумулированы средства в размере 1 трлн. рублей, – рассказал Владимир Чернышев. – Со вводом этого закона банк «Открытие» вошел в топ-4 по работе с застройщиками и занял 4 место в России по ипотечному портфелю.

Банкир пояснил, что аккумуляция средств на счетах эскроу позволяет банку либо снижать ставки по кредитам для застройщиков, либо, если у застройщика достаточно собственных средств для строительства, банк может до 4% годовых снижать ставки по ипотечным кредитам для физлиц, приобретающих у этого застройщика жилье. Подобные совместные программы способствуют росту спроса на ипотеку.

СТРОИТЕЛЕЙ НЕЛЬЗЯ ВИНИТЬ В РОСТЕ ЦЕН

По итогам 2020 года портфель ипотечных кредитов банка «Открытие» в Иркутской области вырос вдвое – до 1,1 млрд рублей. Обладателями собственного жилья благодаря ипотечным программам банка стали 495 семей региона. Пятая часть ипотечных кредитов в регионе была выдана по программам господдержки. Максимальное число кредитов было выдано по программе «Господдержка-2020». Начальная ставка по ней составляла 6,5%, далее она снижалась банком до 5,99%.

– Запуск программ с государствен-

ной поддержкой по ипотеке увеличил спрос на новостройки в период пандемии, – отметил Владимир Чернышев. – Банк «Открытие» в течение всего 2020 года активно аккредитовывал строящиеся жилые комплексы, благодаря чему клиенты смогли рассчитывать на еще более лояльные условия при покупке жилья в новостройках.

Тем, кто планирует купить квартиру в 2021 году с помощью ипотечного кредита, банкир советует не оттягивать этот момент: соотношение между стоимостью жилья и процентной ставкой, судя по всему, недолго будет оставаться на приемлемом уровне.

– Ставки по ипотеке, очевидно, пойдут вверх вслед за движением ключевой ставки, – рассказал Владимир Чернышев. – Также мы ожидаем, что в 2021 году продолжится рост стоимости квадратного метра жилья, из-за которого область не попала в список территорий, где реализация федеральных льготных программ будет продолжена.

Строителей нельзя винить в росте цен, считает банкир, ведь мы живем в рыночных условиях. Увеличился спрос – увеличится и стоимость квадратного метра.

– Кроме того, подорожали и материалы, которые используются в строительстве, – напомнил он. – Например, в январе на 30% вслед за ростом цены на металл подорожала арматура. Она, конечно, не львиную долю занимает в строительстве, но свой вклад вносит. Мы кредитует строителей и видим данные, которые они закладывают в свои модели. Наша инженеринговая служба со своей стороны эти расчеты тоже проверяет.

ПРОСРОЧКУ ПО ЮРЛИЦАМ УДЕРЖАЛИ

С точки зрения финансовых показателей 2020 год был хорошим, и даже отличным для банка «Открытие» в Иркутской области, рассказал Владимир Чернышев. Но банк приложил для

2020 год «взбодрил» всех: когда финансовая «подушка» начинает истощаться, люди берутся за голову и начинают вести учет финансов более грамотно

этого огромные усилия, подчеркнул управляющий.

– Очень непростым был год с точки зрения работы с персоналом: с одной стороны, мы расширили подразделения по работе с картами, с другой – некоторые подразделения были оптимизированы, – рассказал топ-менеджер банка. – С тревогой мы следили за уровнем просрочки по кредитам юрлиц, но нам удалось сохранить показатель на хорошем уровне благодаря серьезной кропотливой работе с клиентами. С некоторыми из них я буквально ругался: «Почему ты не пришел сразу, как только начались проблемы?».

Как рассказал банкир, рефинансировать клиента с просрочкой – это совсем не то же самое, что рефинансировать обычный долг: в случае с просрочкой банку потребуется досоздавать резервы по новому кредиту, это

финансово невыгодно для банка и не лучшим образом отражается на репутации клиента.

– Почему не приходят сразу? Надеются, что ситуация в скором времени разрешится сама, – рассказал Владимир Чернышев. – Кто-то рассчитывает, что ему вот-вот поступит выручка за реализованный товар, кто-то уверен, что в крайнем случае продаст товар по оптовой цене и сумеет рассчитаться вовремя. А потом ситуация выходит из-под контроля: дебиторская задолженность увеличивается со средних значений вдвое, просрочка по ней переваливает за 90 дней, ситуация в отрасли продолжает ухудшаться и проблемы растут как снежный ком. Если компания должна банку, лучше прийти за реструктуризацией сразу. Упадет в этот момент «дебиторка» – отлично, погасишь часть кредита досрочно. Не каждый, к сожалению, это понимает.

ВОЗВРАЩАТЬ ЛЬГОТНЫЕ КРЕДИТЫ ГОСУДАРСТВУ НЕ ПРИДЕТСЯ

Поддержка клиентов была одной из самых важных задач 2020 года. Банк «Открытие» в Иркутской области в условиях пандемии выдал 86 кредитов на сумму 1,7 млрд рублей на поддержку компаний малого и среднего бизнеса. Формы поддержки были разными, рассказал Владимир Чернышев: реструктуризация, кредитные каникулы, кредиты на возобновление деятельности, кредиты на зарплату. Основную долю – порядка 70% – составила программа по переносу погашения основного долга. Очень кстати пришли и программы поддержки, которые предложило государство.

– Предприниматели восприняли их «на ура», – рассказал Владимир Чернышев. – Интерес к федеральным программам был огромен, потому что при соблюдении ряда условий полученные кредиты можно было не возвращать. По реализации этих программ банки отчитывались в правительстве области, и я с гордостью могу сказать, что среди клиентов «Открытия» нет ни одной компании, которая бы нарушила условия. То есть наши

клиенты не будут гасить кредиты, выданные в рамках господдержки. Сейчас запущена федеральная программа поддержки 3.0, и клиенты уже выстраиваются за ней в очередь.

КЛИЕНТЫ АДАПТИРУЮТСЯ

По словам Владимира Чернышева, оценить отлагательный эффект от реструктуризации кредитов пока сложно. Кто-то из предпринимателей уже восстановился и собирается брать кредиты на развитие, а кто-то еще в ситуации встраивания в график. Однако, по словам управляющего банком «Открытие» в Иркутской области, 2020 год «взбодрил» всех: когда финансовая «подушка» начинает истощаться, люди берутся за голову и начинают вести учет более грамотно.

– У нас есть клиенты из ресторанного бизнеса, где в 2020 году было очень сильное падение выручки. За 3-4 месяца некоторые из них разрабатывали программы по развозу продуктов питания и готовых блюд. Сейчас их выручка в основном бизнесе восстановилась, но прекращать развоз продуктов они не собираются, потому что в новом направлении выручка продолжает расти. Есть даже те, кто пытается покупать рестораны, пока цена на них снижена. Это все зависит от предпринимательской жилки.

БАНК АДАПТИРУЕТСЯ ТОЖЕ

В условиях пандемии банки тоже меняли свои бизнес-процессы и продукты. Сотрудники «Открытия», как и их клиенты, занялись доставкой, только они доставляли пластиковые карты, рассказал Владимир Чернышев. В качестве примера банковского продукта, который начал активно развиваться во время пандемии, он привел эквайринг по QR-коду.

– Код пока не очень привычен для клиентов, но с точки зрения комиссий он очень удобен для продавца, – пояснил Владимир Чернышев. – Комиссии изменились и по классическому эквайрингу. Автодилеры не любят, когда клиент оплачивает автомобиль картой, потому что их маржа составляет 3-5% от стоимости автомобиля, а комиссия эквайера – 1,5-2%. Получается, что половину своего дохода они вынуждены отдавать банку. Так вот, у нас появился тариф – в среднем он составляет 1,3%, но не превышает 11 тысяч рублей. Если клиент покупает машину за 2-3 млн рублей, продавец оплатит банку 11 тысяч рублей. Это всего 0,4% от стоимости.

БАНКУ НУЖНЫ IT-ТАЛАНТЫ

Для гибкой перестройки и создания новых сервисов и продуктов банку потребовалась мощная технологическая платформа, и в прошедшем году она была создана. В 2020 году банк «Открытие» получил сразу три награды в сфере информационных технологий, в том числе Единое Фронтальное Решение было признано лучшей цифровой платформой в розничном банке.

– За последние три года под бренд «Открытие» перешли 14 банков, – напомнил Владимир Чернышев. – Это потребовало создания единой цифровой платформы. Единое фронтальное решение – полностью банковская разработка, которая позволяет использовать единый интерфейс для работы со всеми данными о клиенте, что позволяет увеличить скорость и качество обслуживания.

Владимир Чернышев рассказал, что за последние три года банк вложил в IT-трансформацию 43 млрд рублей, в 2021 году планирует инвестировать еще 17,6 млрд рублей и принять на работу более тысячи IT-специалистов.

Наталья Понамарева

событие |

Как изменились «Байкальские стратегии» за 5 лет?

10

образование |

Надо учиться инвестировать в людей

11

биотехнологии |

Ставку надо делать на эко – и биотехнологии

11

урбанистика |

Малыми городами Сибири нужно снова удивиться

12

экономика |

В XVIII-XIX века Иркутск был центром притяжения бизнес идей

13

БАЙКАЛЬСКИЕ СТРАТЕГИИ 2021



Общей идеей развития будущего Байкальского региона объединены 75 участников клуба

«Стратегии живут не на бумаге, а в головах у людей, которые делают дело»

Как клуб «Байкальские стратегии» меняет представления о будущем региона

«Когда в Иркутской области сменился шестой губернатор за 15 лет, стало ясно: нужно что-то делать», – вспоминают создатели интеллектуального делового клуба «Байкальские стратегии». Иначе – очередное обнуление экономической повестки, туманные перспективы и сбегаящая из региона молодежь. Какую альтернативу предложили создатели клуба? Чего удалось достичь «Байкальским стратегиям» за пять лет работы? Эти и другие вопросы мы обсудили с членом Совета клуба Романом Ищенко и председателем клуба Галиной Кузнецкой.



Галина Кузнецкая, председатель клуба «Байкальские стратегии», Роман Ищенко, член Совета клуба

Фото А. Федорова

ОТ КЛАДОВКИ – К СВЕТЛИЦЕ

Иркутская область обладает большими ресурсами и потенциалом, но развивается не так стремительно, как могла бы. Почему? Что не так?

Роман: Во-первых, нужно разобраться, что значит «стремительно» и «не стремительно». Для кого-то регион развивается вполне нормально. И с точки зрения сырьевого освоения все действительно неплохо: Иркутская нефтяная компания – отличный прецедент, мощный даже по меркам страны, «Плюс Золото» начинает освоение, реализуется много других проектов. Но все это пока «первые передель», а хотелось бы, чтобы экономика шла дальше – на уровень интеллектуально емкого продукта, чтобы наш местный региональный интеллект создавал добавленную стоимость, чтобы мы не заимствовали ее снаружи, как сейчас. Чтобы можно было работать в интересных, высокоинтеллектуальных проектах, зарабатывать достойные деньги и жить здесь не хуже, чем в Европе.

Что мы видим на деле, особенно в последние десятилетия? Что народ отсюда уезжает – и это точно признак чего-то нездорового. Если вспомнить историю, то в XIX веке был огромный приток населения сюда. По разным поводам: начиная от «золотой лихорадки», заканчивая Столыпинской реформой. Иркутск рос гигантскими темпами. А сейчас – обратные процессы.

Люди не видят перспектив?

Роман: Мы попытались понять причины. Думаю, что советский проект освоения региона не дотянул социальную компоненту: здесь строили заводы, развивали промышленность – и получилась вроде бы мощная территория, экономика, но жить тут... как-то непонятно: то ли хочется, то ли нет. И как только импульс советских проектов закончился – все поехали обратно. Причем, как говорят старожилы, эти процессы начались уже в 70-х годах. А в 90-е это приобрело уже катастрофический характер.

Мы такую метафору придумали: для центральных регионов Сибирь и Иркутская область, в том числе, – как кладовка в доме. Есть горницы, светлицы, а есть кладовки. Туда ходят, чтобы что-то взять, а потом вернуться в светлицу и там продолжать жить. Здесь получилось так же: люди пришли в Сибирь, чтобы взять ресурсы, а вот сделать эту территорию домом – так за 400 лет и не смогли до конца.

Галина: Когда попадаешь в Европу не в качестве туриста, который ходит по столицам и музеям, а садишься за руль автомобиля и начинаешь ездить по провинции, понимаешь, что не важно, в каком городе ты находишься, какого он размера – уровень жизни одинаковый. А мы – регион достаточно богатый, входящий в десятку по стране, – по уровню жизни не можем приблизиться даже на 100 км к МКАД.

Лозунг нашего клуба: «Стратегии живут не на бумаге, а в головах людей, которые делают дело». Одна из идей, которую нам удалось осуществить, – Лаборатория экономической истории. Когда мы привели школьников

послушать о том, что было на этой территории в XIX веке, дети, которые в немалой степени были настроены на то, чтобы уехать, сказали: «У нас же классно! У нас можно что-то делать и чего-то добиваться!».

Мы хотим стать стартовой площадкой, чтобы это «что-то» делать – и не быть той



Ресурсов всегда не хватает. Искусство в том, чтобы в гигантском объеме задач «нащупать» ключевые точки, совершить проектное действие и получить кумулятивные эффекты

кладовкой, в которую складывают хлам, а стать светлицей для жизни.

ПРИНЦИП ТОЧЕЧНЫХ ВОЗДЕЙСТВИЙ

Если хочешь сделать из кладовки светлицу и хватаешься за всё сразу: за уборку, ремонт, покупку новой мебели – тоже ничего не получится. Важно сосредоточиться на главном и действовать последовательно. Я так понимаю, вы именно в этой логике действовали, когда в концепции развития региона выделили несколько ключевых направлений?

Роман: Есть принцип точечных воздействий. Мы понимаем, что редко когда бывает много ресурсов: кадровых, финансовых. Искусство стратегического поиска и действия заключается в том, чтобы в гигантском объеме задач, ситуаций, потенциал-

ных работ «нащупать» ключевые точки – совершить проектное действие по принципу иглоукалывания и получить кумулятивные эффекты. И это очень непростая задача. Мы выделили четыре отраслевых направления: цифра, промтех, биотех, урбанистика – и два опорных, образование и предпринимательство.

Галина: В 2017 году на Форсайте Байкальского региона было озвучено 29 проектов, и ключевые направления родились, выкристаллизовались из них. Как у нас в клубе любят говорить, у каждого проекта должно быть «ФИО», то есть человек, который будет его реализовывать. Есть люди – проект живет, нет людей – идея так и остается идеей. Важна готовность потратить не один год своей жизни на реализацию задуманного.

Для того чтобы люди жили проектами, у них должна быть нормальная среда обитания. Какие бы мы шикарные идеи ни рождали, если у нас нет достойной среды, это становится нереализуемым: хочется сбегать. А мы хотели бы, чтобы люди не покидали Иркутскую область, а жили, работали, поднимали регион.

Правильно я понимаю, что и другие направления развития Байкальского региона – если за ними будут стоять люди – возможны?

Роман: Конечно, наши ставки не исключают всего остального: жизнь богаче и шире, но они символизируют точки концентрации усилий. Слово «стратегия» пришло из военной

терминологии: невозможно прорваться одновременно по всей линии фронта, нужно сконцентрировать ресурсы, сделать

«пробой» – и в него уже двигаться, разворачивать наступление. Здесь – тот же принцип.

ВРЕМЯ ТЕСТИРОВАТЬ ГИПОТЕЗЫ

«Стратегии живут не на бумаге, а в головах у людей, которые делают дело» – в этом главный посыл клуба. Свою концепцию развития Байкальского региона вы впервые представили в 2018 году. За прошедшие три года что конкретно удалось сделать, перенести с бумаги в реальность?

Роман: С моей точки зрения, сейчас идет период тестирования наших гипотез. Мы тогда, в 2018-м, осознанно написали, что это гипотезы, а не законченные стратегии. Они требуют проверки практикой, конкретными проектами.

Галина: Возьмем, например, на-

правление урбанистики. Когда мы в 2017 году поднимали тему сейсмобезопасности домов 335 серии, на тот момент она не нашла поддержки. Прошло три года, и практика показала, что вода камень точит. Во-первых, жизнь добавила своих обстоятельств под названием землетрясения, которые не понравились никому. А вторых, эта тема, выйдя за пределы Форсайта, дошла уже до федерального уровня, и сейчас разговор о том, что это должно делаться, идет там.

Роман: Есть примеры, когда на площадке «Байкальских стратегий» родились новые бизнесы. Так, например, сошлась команда «предприниматель – ученый – инженер»: Евгений Гришкевич и Серафима Тужилина с проектом «Вдохновение» встретились в клубе с Максимом Тимофеевым и сейчас создают новую серию косметических средств на основе активных веществ, выделенных из байкальских водорослей.

Еще один пример – в сфере образования. Мы сформулировали концепцию «Байкальского образовательного маневра», планируем в этом году сделать это одним из фокусов наших усилий. Мы исходим из того, что Байкал – уникальная рекреация, сюда с удовольствием едут люди любого уровня, из любой точки мира. И это наше удивительное конкурентное преимущество, которое пока мы мало используем. Наша идея в том, чтобы создать на Байкале образовательные площадки международного уровня.

Галина: Если взять статистику по ЕГЭ детей из Иркутска и, допустим, из Центральной России, то выясняется, что наши дети не конкурентны по сравнению с теми, кто учится в Москве или Петербурге. Наши дети хуже? Нет. У нас они нередко более мотивированные, более живые, но лишены каких-то возможностей, которые предоставляет центральная часть страны – и финансовых, и образовательных. Если мы вкладываемся в образование сегодня, то мы формируем тот слой, который что-то будет делать здесь завтра.

УЧИМСЯ РАЗГОВАРИВАТЬ

Что еще изменилось в регионе за пять лет работы клуба? Какими переменами гордитесь?

Роман: Рождение стратегии региона – это не разовый процесс: собрались на конференцию, обсудили – и радостно побежали делать. Иногда людям нужно несколько лет, чтобы образ будущего сформировался. Но мы видим, что он начинает складываться, что люди, казалось бы, никакого отношения не имеющие к нашим мероприятиям, вдруг начинают разговаривать на том же языке и трансли-



ровать примерно те же идеи. Это удивительный эффект. Но ради этого, во многом, клуб и задумывался – чтобы у нас появилось общее видение возможного движения.

К сожалению, советская плановая экономика лишила людей права на самостоятельное стратегирование в сфере экономики. Был Госплан – и он решал все. Пока эта функция – даже личного стратегирования – не восстановилась. Это культурная вещь, она формируется поколениями. Сейчас мы находимся на старте процесса. 30 лет прошло – и только сейчас люди

начали думать о будущем, обсуждать и планировать на длинные периоды.

Галина: Помимо того, что мы разучились смотреть в будущее и находить это общее будущее для всех, выяснилось, что мы разучились и разговаривать друг другом, договариваться. Клуб стал той площадкой, где люди начали вести диалог. Мы все разные. У всех свое мнение, мы спорим иногда до хрипоты, но, тем не менее, это позволяет создавать то, что поможет региону двигаться дальше. У региона должна выстроиться четкая стратегия. Чтобы не было так: через несколько

лет власть сменилась – кругом марш, и пошли в другую сторону. Нет, если экономическая повестка сформирована, если путь намечен, то нужно по этому пути идти, держать рамку. Иначе ничего невозможно сделать.

Какие задачи ставите перед клубом на следующие пять лет?

Роман: Одна из главных, но непростых – институционализировать процесс работы клуба, чтобы все работало не на воле каких-то конкретных людей, а приняло формы самостоятельной организационной динамики. Здесь, конечно, встает вопрос

выращивания кадров. Деятельность такого типа – специфическая. Это не бизнес, не госуправление. Что нам приходится делать? Шивать между собой огромное количество людей, проектов, систем – как на региональном, так и на федеральном, мировом уровнях. Подготовить менеджеров, которые будут в состоянии удерживать материи такой сложности, – это огромная работа. Если мы за следующие пять лет сумеем подготовить организационную машину, которая сможет двигаться и двигать, это будет большой победой.

«Мы делаем одно важное дело»



Игорь Кобзев,
губернатор
Иркутской области

Созданный как сообщество активных и неравнодушных людей, предстателей науки, общества и бизнеса, сегодня интеллектуальный деловой клуб «Байкальские стратегии» объединяет более 70 профессионалов и экспертов по самым различным направлениям деятельности. За пять лет организация приняла участие в разработке и реализации многих проектов, таких как «Форсайт АСИ на Байкале», «Точка кипения», «Байкал: Великое озеро Великой страны» и др. Не остались в стороне члены клуба и от обсуждения стратегии социально-экономического развития Иркутской области.

Благодарю вас за активное участие в жизни региона, личный вклад каждого в экономику и социальную сферу Приангарья. Вместе с вами мы делаем одно важное дело – работаем на благо Иркутской области. От души желаю членам клуба новых успехов и достижений, воплощения в жизнь намеченных планов и программ, реализации интересных проектов и удачи во всех ваших начинаниях!

«Нет мощной системы образования – нет причины оставаться»

Развитие региона невозможно без развития образования, уверены в клубе «Байкальские стратегии». В чем его главные проблемы сегодня? Как и зачем менять систему? Почему не обойтись без инвестиций в человеческий капитал? Об этом рассказывает Михаил Просекин, руководитель лаборатории развития научно-инженерного творчества, кандидат физико-математических наук, один из разработчиков методологии проекта «Кванториум», руководитель двух профилей Олимпиады НТИ, основатель EdTech компании.

– Современным иркутским школьникам предстоит конкурировать вовсе не с одноклассниками, а с «300 млн образованных индусов, которые будут говорить на нескольких языках, программировать и очень хотят завоевать мир». Для меня это самая большая проблема и главный вызов: я не верю в то, что останутся защищенные области региональной экономики, не верю, что останется региональное образование. Если образование остается обслуживающей отраслью, оно точно умирает, проигрывая тому образованию, которое является самостоятельной областью деятельности, самостоятельной областью экономики, областью внимания региона, общества, власти.

Большая часть экономики сегодня продолжает формироваться в очень крупных городах. Их немного: несколько в Северной Америке, несколько в Европе и Азии. Впрямую с этим соревноваться бессмысленно, да и не



нужно. Если в Иркутске будет жить 30 млн человек, то мы потеряем почти все достоинства, которые у нас есть, и не приобретем ничего в противовес Москве, Лос-Анджелесу, Шанхаю. Здесь нужен другой путь. И этот путь – образование.

Я уверен: образование как система – это единственная возможность противостояния мировым финансовым

центрам. Сейчас мы наблюдаем рост образовательных инструментов, причем самых разных: дистанционных и очных, явных и неявных, длинных и коротких. По разным оценкам, они сейчас находятся в том же состоянии, в котором поисковые системы для интернета находились в конце 90-х годов. Впереди – безумный рост.

Вся природа «новой экономики» – это принципы инвестирования в людей. Что мы делаем сейчас в образовательных системах? Мы не инвестируем в людей, у нас нет такого ключевого фокуса в принципе, и это означает, что образование не является самостоятельной отраслью деятельности. А значит – не конкурентоспособно ни на глобальном уровне, ни в плане обслуживания собственной экономики. Пока у нас не случится смены парадигмы на уровне управления, пока мы не начнем инвестировать так, чтобы человек, занимающийся образованием, принимая решения о переходе,

например, в IT-сферу, имел минимальную финансовую дельту, все будет очень плохо. Если ставить некоторую предельную задачу, то это она – инвестировать.

Важно понимать, что качество образования и качество человеческого капитала будет влиять на все параметры экономики любого региона. А от параметров экономики будет зависеть доступ к среде, к биотехнологиям, к биомедицине, просто к ритму жизни. Нет мощной системы образования на месте – нет причины оставаться.

Образование в современном мире – это не то, что раз и навсегда спускается сверху вниз. Это в огромной степени выбор регионального сообщества из достаточно большого многообразия. И это очень важная активная субъектная позиция регионального сообщества, региональной администрации, жителей. Клуб «Байкальские стратегии» эту позицию собирает.

«Наша общая цель – развитие бизнеса»



Алексей Соболев,
управляющий офисом
Торгово-промышленной
палаты Восточной Сибири

– Пять лет «Байкальские стратегии» с успехом объединяют топ-менеджеров и владельцев бизнеса, политиков и общественных деятелей науки, культуры и искусства. За это время клуб привнес в жизнь каждого из его участников множество ярких событий, встреч, интересных бизнес-идей, расширил круг делового и дружеского общения, помог в налаживании межрегиональных и международных связей, познакомил с интереснейшими событиями в экономической жизни нашего региона и всей страны. А интеллектуальное пространство для коллективной работы бизнеса, власти и общества «Точка кипения – Иркутск», организованное клубом, бесспорно, является одним из самых успешных инновационных интеллектуальных проектов Восточной Сибири.

Ценно, что нас с вами объединяют общие цели, консолидация усилий и координация действий, направленных на развитие бизнеса. Убежден, что и в дальнейшем взаимодействие «Байкальских стратегий» и Торгово-промышленной палаты Восточной Сибири будет плодотворным в сфере объединения деловых кругов, защиты интересов предпринимателей и формирования благоприятного делового климата в Приангарье!

«Технологическая отсталость может привести к коллапсу государств»

«Когда мы говорим о перспективах будущего Иркутской области, нельзя опираться только на то, что когда-то, в прошлом веке, было «хребтом» экономики региона», – заявляет член интеллектуального делового клуба «Байкальские стратегии», директор НИИ биологии Иркутского госуниверситета Максим Тимофеев. По его убеждению, ставку надо делать на новые стратегические направления, и одно из них – эко и биотехнологии, в первую очередь, связанные с Байкалом.



Есть совершенно очевидные перспективы того, чем регион может оперировать сейчас, что может представлять и что конкурентно в международной повестке.

– Очевидно, что это – экология, Байкал, климат, космические иссле-

дования, которые проводят в регионе в том числе и благодаря нашим мегаустановкам, – говорит ученый. – Также очевидно, что это – восточная повестка, которую никто никогда не отменит. Я думаю, сейчас, в эпоху пандемии, мы все являемся свидетелями того, как в нашей жизни необходимы биотехнологии, что неуважительное и недостаточное внимание к этой теме может стоить огромных денег, более того, способно привести к экономическому коллапсу целые государства.

В начале 2020 года мы получили большую поддержку от Минобрнауки на создание биотехнологической лаборатории, которая должна стать ядром Центра исследований и разработок на базе НИИ биологии ИГУ. Нам выдан карт-бланш на три года, чтобы сделать на Байкале то, чего

ещё никто не делал. Мы получили здание в центре города, которое при поддержке университета и частных инвесторов превращаем в так называемый биотрон – большую установку, где будут моделироваться разные климатические условия и всевозможные варианты среды обитания. Будем культивировать здесь разные группы организмов с полезными свойствами, создавать биоресурсную коллекцию байкальских организмов и ресурсный центр для будущих биотехнологических разработок.

Я считаю, что наш НИИ биологии – одна из самых динамично развивающихся структур в стране в этом направлении, а запрос на возможность приехать к нам и поработать гораздо выше, чем в любой другой организации региона, даже связанной с бизнесом и нефтью.

Мы всегда открыты для тех, кто хочет поддержать развитие науки, образования, а также экономического, культурного и интеллектуального ресурса – будь это региональная власть или представители бизнес-элиты. Например, у нас сейчас в работе небольшой тестовый проект с лабораторией байкальской косметики «Вдохновение» – разрабатываем новую линейку косметических препаратов на основе наших оригинальных решений по использованию байкальских водорослей и биологически активных соединений, которые они продуцируют. У частных инвесторов есть интерес к проектам в области переработки отходов, и мы тоже многого добились в этом направлении. Кроме этого, ведём интересные работы по разработке линейки специальных биочипов и оптических микросенсоров, у которых нет аналогов в мире.

2018

- ✓ **Февраль 2018 г.** Презентация Клуба на «Российском инвестиционном форуме» в Сочи
- ✓ **24.02.2018 г.** Забег русских троек на Ангаре
- ✓ **20-21.04.2018 г.** Открытие «Точки кипения – Иркутск»
- ✓ **14.06.2018 г.** Круглый стол по энерготарифам в Иркутской области.
- ✓ **30.08.2018 г.** Публикация доклада «Концепция развития Байкальского региона: ключевые гипотезы и ставки».

ТОЧКА КИПЕНИЯ
Иркутск

КЛУБ "БАЙКАЛЬСКИЕ СТРАТЕГИИ":
СТАВКИ, ЭКСПЕРИМЕНТЫ, РЕЗУЛЬТАТЫ

- ✓ **05.12.2018 г.** Первые «Стратегические чтения – 2018». Презентация «Концепция развития Байкальского региона».
- ✓ **22.12.2018 г.** Круглый стол «Концепция природоохранного законодательства о Байкале: развилки выборов».

Baikal strategies

«Благоустройство – это не просто плитка и фонарь»



Александра Козак,
руководитель проектов
ООО «Агентство развития территорий
«Градостроительная школа»

– Иркутская область, как и все российские регионы, развивается сейчас по федеральной повестке, в рамках нацпроектов, и мы со стороны клуба

«Байкальские стратегии» стараемся вовлечь в эти процессы через разные мероприятия, которые способствуют контакту между федеральными организациями и нашим регионом.

Мы приглашали в Иркутск Агентство стратегических инициатив (АСИ), совместно с которым провели мероприятие «Городские выходные», где заявили доступную и понятную для всех тему – единая набережная Иркутска. Если проследить результат, то спустя полгода на этой теме перестали просто хайпить. Об этом начали говорить и мэр города, и предприниматели, и жители, которые, мне кажется, стали более осознанно понимать, что можно заявить о своих правах не только на скверы и дворы, но и на что-то более значимое.

Совместно с консалтинговым бюро «Стрелка» (Москва) провели в Иркут-

ске образовательную программу «Городские практики» по комплексному развитию территорий. Продолжением стало участие в федеральных конкурсах – всероссийский конкурс на создание туристско-рекреационных кластеров и развитие экотуризма в России, Rurban Creative Lab программа по преобразованию территорий в креативные кластеры и других, которые дали понять, что командная работа, независимо от предпринимательской деятельности, политических убеждений или общественной организации, в которой задействованы участники команды, очень много значит для региона. Мы продолжим идти в этом направлении и считаем, что развитие не всегда показывается в КРП и в цифрах. Сейчас наиболее ценен человеческий фактор, люди, готовые в регионе бороться за свое светлое будущее.

Очень активно, благодаря Всероссийскому конкурсу лучших проектов создания комфортной городской среды в малых городах и исторических поселениях, в этот процесс включаются и небольшие областные города, подтягивая уровень качества своей жизни. От клуба «Байкальские стратегии» наши представители участвовали в подобных конкурсах по развитию Усолья-Сибирского Черемхово, Байкальска, Зимы, Усть-Куга. Эти конкурсы не просто про благоустройство, они развивают компетенции административных работников в сфере управления своим городом, дают более широкое представление, что не только ливневка и уборка снега – те вещи, на которые стоит обращать внимание, а есть ещё социальные факторы, которые невозможно решить только за счёт пенсии, страхования,

медицинского обслуживания. Городская среда сегодня приобретает более широкое значение, чем просто плитка и фонарь.

И ещё очень важна сегодня тема внутреннего туризма, особенно из-за закрытия границ. Города пытаются привлечь к себе внимание разными способами, и мы работаем над тем, чтобы выявить идентичность наших сибирских городов, их уникальность. Я думаю, это следующий этап, когда мы начнем уважать не только столичные города регионов, а поймём, что их окружение – малые города – тоже жемчужины, которыми нужно снова удивиться и вдохновиться. В этом направлении работают и Усолье-Сибирское, и Байкальск, да и в Зиме вдохновились туристическим потенциалом. Это сложные процессы, происходящие не быстро, но мы идём в эту сторону.

«Если стратегию создаёт только власть, она не всегда отвечает интересам человека»



Юрий Курин,
президент Фонда сохранения памяти и развития наследия первого губернатора Иркутской области Ю. А. Ножикова

Создавая клуб «Байкальские стратегии», мы преследовали цель, что-

бы в разработке стратегии развития Иркутской области, в ее обсуждении и реализации принимали участие не только чиновники правительства, не только депутаты Законодательного собрания, но и как можно больше людей разного возраста, социального статуса, рода занятий, профессий. Мы намеревались вовлечь в разработку стратегии гражданское общество: студентов, аспирантов, ученых, молодых предпринимателей, состоявшихся бизнесменов, журналистов, общественников.

Идеально было бы так: стратегия области складывается из стратегии области развития конкретного человека, семьи, школы, где учатся дети, предприятия, где работают родители, города, где все они живут. И вот из всех

этих стратегий – от малой к большой – и должна складываться глобальная стратегия развития Иркутской области. Задача, конечно, трудновыполнимая, технологически сложная, но зато и результат будет другой. Тогда вовлеченность всех в жизнь региона будет чрезвычайно высокой. А если такие документы разрабатываются только органами государственной власти, это не всегда соответствует интересам конкретного человека.

Кроме того, создавая клуб, мы хотели разрабатывать и обсуждать стратегию развития не только Иркутской области, но и Республики Бурятия. Учитывая, что озеро Байкал охватывается этими двумя регионами, и стратегия должна быть цельной, включающей в себя и водную поверх-

ность Байкала и прилегающие к нему территории. И я считаю, что отчасти нам удаётся воплощать этот замысел. В результате работы клуба, взаимодействие двух регионов стало более тесным.

Если говорить о пяти годах работы клуба, то можно отметить, что он состоялся: стратегия разрабатывается, на его площадке сформировалось много «ядерных» групп, инициативных команд, которые родили интересные проекты. Часть этих проектов уже стала реальностью нашей жизни и меняет облик региона. Например, разработанный в клубе проект «Великое озеро Великой страны» был частично положительно воспринят и нашей областной властью и властью РФ, появились определенные поручения президента

страны, правительственные постановления, связанные с туризмом, экологией, ликвидацией отходов вредных производств. И вот еще один пример: один из самых активных членов клуба – Анатолий Казакевич, предприниматель, сделавший много интересных туристических проектов в регионе, – был на встрече с Владимиром Путиным и получил от него персональную благодарность и поручение. Это отрядный факт.

Удачно получилось, что учреждение клуба «Байкальские стратегии» совпало по времени с созданием Агентства стратегических инициатив о продвижении новых проектов, и клуб принял активное участие в организации коворкинг-центра «Точка кипения – Иркутск» как площадки АСИ.

«Битва за IT-ресурсы идет на всех фронтах»



Ирина Шевцова,
генеральный директор ГК «Форус»

Процесс цифровизации мировой экономики идет уже не первый год, и Россия, по словам Ирины Шевцовой, переживает на эти рельсы достаточно мобильно. Оцифровывать бизнес-процессы так или иначе начали все компании, но в первую очередь – крупный и средний бизнес.

– Спрос на внедрение крупных IT-проектов огромен, – говорит она. – Производственные предприятия, в отличие от малого и микробизнеса, имели подушку безопасности, у них переход на «удаленку» привел к необходимости увеличить количество процессов, кото-

рые бы делались без участия человека. Тем более государство поощряет такие шаги. Например, если компания «идет в цифру», то она может получить на эти цели льготный кредит от Фонда развития промышленности. Деньги возвратные, но ставка весьма комфортная.

На «цифровые рельсы» активно встает не только крупный бизнес, но и госорганы. По словам Ирины Шевцовой, проекты по цифровизации областных бюджетных предприятий сейчас запущены более чем в 60 регионах страны, и Иркутская область была первым таким регионом.

– Это был наш проект, – рассказала Ирина. – С 2014 по 2016 год мы переводили бюджетные предприятия области «в облако». Экономия средств для бюджета получилась огромная. Судите сами: если раньше каждая организация покупала себе 1С и содержала свой штат специалистов, то теперь к программе все подключаются удаленно, а поддержка осуществляется централизованно.

Благодаря огромному спросу на услуги, IT-компаниям легко могли бы удаивать и утраивать обороты, если бы не дефицит квалифицированных кадров.

Мы давным-давно поняли, что надо

работать с вузами, иначе останемся без кадров. Поэтому мы берем студентов на практику, сами читаем в вузах курсы и ведем магистратуру. У нас есть даже международная магистратура для Монголии и Вьетнама. Но все равно иркутский рынок IT-персонала очень мал.

Основная проблема, по словам Ирины Шевцовой, в том, что для подготовки специалистов нужного уровня требуется много времени.

– Те, кто способен делать крупные проекты – это люди с пяти- или даже десятилетним опытом. Ни о каких одном-двух годах подготовки речь не идет.

Решая вопрос с кадрами, крупные IT-компании идут на сотрудничество с маленькими региональными игроками, а также просят коллег поделиться специалистами, если те находятся в межпроектном простое.

– Небольшим IT-компаниям очень много в стране, но прямого доступа к крупным проектам у них нет, – пояснила Ирина Шевцова. – Не потому, что они маленькие – просто они никогда не выполняли проектов требуемого уровня сложности. Зато условия контрактов не запрещают исполнителю привлекать специалистов на субподряд, что мы и делаем. По такой схеме мы работаем и

в других городах: иркутяне реализуют основную часть проекта, а затем «местные» специалисты его сопровождают.

«Удаленка» весь рынок труда поставила «с ног на голову», и IT-специалистов это касается в первую очередь. С одной стороны стало не важно, из какого города ты работаешь, с другой – «ядро» компании должно быть местным, уверена Ирина Шевцова, потому что в современных системах управление основной упор делается на управление по ценностям и формирование правильной корпоративной культуры. Все это создается сначала в офисах, а уже потом транслируется в онлайн.

Проблема с кадрами в регионах – не приговор, уверена Ирина Шевцова. По ее словам, кроме «повышения качества жизни» решением может стать создание на территории области ресурсных центров.

– Нужна площадка, на которой IT-специалисты разных территорий могли бы встречаться, устраивать нетворкинг. Чтобы студенты знали, что они не только учатся в «крутом» вузе, но что здесь все время происходят международные тусовки, – тогда это будет стимулом оставаться в Иркутске.

Как член клуба «Байкальские стратегии» и представитель комитета по

цифровой экономике при Торгово-промышленной палате Восточной Сибири, Ирина Шевцова знает, что на уровне региональных властей уже обсуждается проект по созданию в Иркутске ресурсного центра Сколково. Планируется также, что 1 июля в Иркутской области появится министерство цифрового развития.

– Байкал – это наша козырная карта, – говорит Ирина, – но мы хотим, чтобы регион славился не только нефтью и газом, лесом и чистой пресной водой, но и развитым IT-кластером, который оказывает услуги на экспорт.

В создании на территории региона ресурсных центров крупных компаний есть минус, рассказала Ирина Шевцова. Он в том, что цены на услуги региональных специалистов начнут стремиться к московским.

– Крупные игроки точно так же бьются за ресурсы. Войдя в наш регион, они составят нам конкуренцию. С другой стороны, они, безусловно, повысят качество IT-специалистов и у нас тоже выбор станет больше. Иркутск так же, как и Москва, надеется собрать лучших ребят на территории от Урала до Дальнего Востока. Битва за ресурсы идет на всех фронтах.

Иркутский фронт

✓ **25.01.2019 г.** Конференция «Безопасность и качество городской среды: вызовы текущего состояния в Иркутске и тренды урбанизации»

✓ **04.02.2019 г.** Старт проекта «Иркутский фронт: историческое наследие для будущих лидеров»

✓ **07.04-28.09.2020 г.** Серия общественных слушаний по готовности городов Иркутск, Ангарск, Шелехов, Усолье-Сибирское к чрезвычайным ситуациям.

✓ **28.05.2019 г.** Общественные слушания «Стратегия пространственного развития России до 2025 года и Иркутская область».

✓ **27.06.2019 г.** Пресс-конференция по границам Прибайкальского национального парка и делу С.Н. Копылова.

✓ **30.09.2019 г.** Митинг в защиту Мэра Ольханского района С.Н. Копылова в Иркутске.

✓ **10.12.2019 г.** Вторые «Стратегические чтения – 2019». Презентация докладов «Иркутский фронт: история пассионарного действия» и «Байкал: ловушка для мировых процессов».

2020

✓ **01.07.2020 г.** Старт проекта «Русский Морган. Историческая реконструкция «Династия Вторых» - от бедного ямщика до самого богатого предпринимателя Российской Империи».

✓ **01.07.2020 г.** Старт проекта «Лидер 2030. Иркутский проектный офис для молодых лидеров».

✓ **07.09.2020 г.** 3-летие «Форсайта Байкальского региона»

«Правильная стратегия позволит региону выделиться»



Михаил Винокуров,
доктор экономических наук, профессор,
бывший ректор БГУЭП (сейчас БГУ)

– В последнее время Иркутская область вообще развивается очень медленно. Это результат общей государственной политики, и один регион вряд ли существенно что-то может изменить. Но, тем не менее, правильно выбранная стратегия в конкретном субъекте может позволить ему выделиться среди других субъектов России более высокими или качественными темпами развития.

Я хочу сказать, что Иркутская область находится в довольно сложной ситуации. Во-первых, мы очень далеко от рынков сбыта. Кроме этого, наш регион – малонаселённый, наши соседи – тоже малонаселённые, то

есть рынок потребителей конечной продукции значительно меньше, чем в густонаселённых районах. А один из главных двигателей развития – это потребление. Во-вторых, мы значительно удалены от портов, которые позволяют более активно вести внешнюю торговлю. И на восток, и на запад, и на север – от нас одинаково далеко. То есть мы оторваны от конечных пунктов реализации продукции на экспорт.

Исходя из этих двух трудностей, нам нужно искать стратегию развития наших преимуществ. В чём они? В первую очередь в том, что заложили ещё в 50-е годы прошлого столетия, – в высоком энергетическом потенциале. А энергетика сейчас – один из основных компонентов себестоимости в некоторых отраслях. Поэтому здесь нужно размещать энергоёмкие производства. Но уже не алюминиевые заводы, как это было раньше: с точки зрения 70-х годов, их можно рассматривать как прогресс, с точки зрения нынешней и новейших технологий – это отсталость, низкая доля перерабатываемого продукта, на который тратится огромное количество электроэнергии. А при том ценообразовании, которое сейчас сложилось, от производства алюминия в нашей области остаётся мизерная часть прибыли. К тому же эта полусырьевая

отрасль чрезвычайно портит экологию и требует огромных вложений в экологические программы.

Необходимо модернизировать лесной комплекс. Доля глубокой переработки здесь очень низкая и эффективность производства крайне мала. В 2020 г. лесопромышленный комплекс дал в консолидированный бюджет области всего от 4 до 6%, в то время как в СССР налоги от ЛПК составляли около четверти областного бюджета. И ещё один пример: в Финляндии доля круглого леса всего 1%, а в Приангарье – 60%. Поэтому наша главная задача – углубление переработки леса. Надо построить как минимум два лесоперерабатывающих комплекса с производством не только целлюлозы, но и белой бумаги, а также значительно увеличить производство фанеры, мебели, плит. Это в разы усилит экспортный потенциал области, а для внутреннего рынка можно развивать производство актуальных сборных домов.

И третий фактор, на мой взгляд, это развитие химической и нефтехимической отрасли. В нашей области добывают около 16-17 млн т нефти – 3% от всей добычи в России, а это значительный ресурс. Однако всё сырьё уходит в транзитные трубопроводы: нефть – в ВСТО, газ – в «Силу Сибири». Хотя область край-

не нуждается в собственных газе и нефти. Кстати, если когда-то её качали в Ангарск из Башкирии, то сейчас – из Западной Сибири, и она получается для нас очень дорогой. Области надо бороться за то, чтобы перекачивать нефть с собственных месторождений в Ангарск. Тогда она и обойдётся дешевле, и повысит производительность на АНХК. То же самое надо сказать и о газе. Причем наш газ насыщен ценными примесями, которые дадут резкий толчок к развитию технологического производства в Саянске и Ангарске. К примеру, огромные прибыли может принести одна только сепарация гелия, доля которого в нашем газе самая высокая в России. Области надо бороться за то, чтобы протянуть газопровод с Ковыкты до Саянска и Ангарска, тем более что 100 км уже лежит до Жигалово. Газификацию области нужно довести с 6% хотя бы до 40%.

И хотя у нас очень централизованная страна и стратегические решения принимаются только в Центре, я считаю, что сидеть сложа руки тоже нельзя. Надо бороться за концепцию развития области. Надо, чтобы региональная власть совместно с клубом «Байкальские стратегии» отстаивали точку зрения на перспективы развития нашего региона.

«Байкальские стратегии» – это команда профессионалов»



Антон Григоров,
старший вице-президент ВЭБ.РФ

Поздравляю клуб «Байкальские стратегии» с первым юбилеем, с 5-летием!

За это время вам удалось собрать сплочённую команду профессионалов, членов клуба, определить наиболее важные на сегодняшний день направления развития для региона, провести много качественных и полезных мероприятий.

Желаю вам дальнейшего роста, усиления команды и компетенций клуба, смелых идей и их реального воплощения!

«Успех клуба – в росте предпринимательского сообщества»



Юрий Перельгин,
главный инженер «Ленспротор»

Есть такое социологическое наблюдение, что за последние 20 лет в нашей стране предпринимателей, вернее количество желающих и их стать предпринимателями, уменьшилось с 10-11% до 3%. Это, конечно, удручающий факт, особенно на фоне того, что количество желающих открыть свое дело и стать предпринимателем, например, в таких странах, как США, – 60%. Люди «заточены» на предприимчивость, именно те, кто обладают предпринимательскими качествами создают экономическое богатство, следят за изменениями и внедряют научные разработки в производство и в жизнь.

Желаю интеллектуальному деловому клубу «Байкальские стратегии» внести свою лепту в то, чтобы этот предпринимательский слой становился толще, чтобы количество предпринимателей в Иркутске, Иркутской области и в Сибири становилось больше относительно центральных районов страны. И если на этом поприще вы добьётесь хотя бы небольших успехов – это будет очень здорово. Поздравляю с юбилеем!

«Надо наладить общение с законодательной властью»



Марина Григорьева,
председатель комитета по предпринимательству в сфере туристской, курортно-рекреационной и гостиничной деятельности ТПП ВС

– Инвестиционный климат в регионе определяется в первую очередь

Байкалом, а мы знаем насколько сейчас всё печально: недавно было объявлено, что самая привлекательная часть побережья озера – это федеральная собственность. По всей вероятности, у региона в ближайшее время не останется ни полномочий, ни управленческих возможностей влиять на развитие территорий и на жизнь местного населения. Поэтому люди отсюда просто уезжают.

Все те двадцать лет, которые я живу здесь, я вижу, что у власти в приоритете крупный бизнес и социальная сфера, и очень мало внимания уделяется предпринимательству. У нас очень сильный фискальный аппарат и мощные надзорные органы. Порой кажется, что их задача – выжать из предпринимателей как мож-

но больше. Бизнесу нужны разъяснительные мероприятия, конференции, семинары.

К сожалению, долгое время в Иркутской области была чехарда с губернаторами, а когда нет четкой команды и преемственности, каждый управленец видит развитие территории по-своему. В таких условиях задача «сделать регион краше» не решить.

При этом в отличие от исполнительной власти, законодательная крепка и статична. Процентом 70% депутатских кресел были заняты 15-20 лет назад. Именно эти люди определяют политику развития региона и утверждают бюджет, но контакт с ним не налажен. С исполнительной властью встречаются все: и Торгово-Промыш-

ленная палата Восточной Сибири, и «Деловая Россия», и «Опора России». И очень мало мы разговариваем с депутатами.

Клуб «Байкальские стратегии» становится с каждым годом все более важной и значимой структурой, ему удается собирать лучшие умы и неравнодушных, любящих регион людей. А задача Совета клуба – донести до исполнительной и законодательной власти идеи развития региона и заручиться поддержкой в их реализации. Нужно сделать так, чтобы исполнительная и законодательная власти слышали, о чем говорят члены клуба, какие стратегии живут в головах людей, которые объединились именно для того, чтобы сделать жизнь в регионе лучше.

«Иркутская область должна чтить свои традиции»



Алексей Петров,
участник Лаборатории экономической истории

– Надо сказать, что Иркутская область должна чтить свои традиции – именно исторические традиции, поскольку XVIII-XIX века это было то время, когда Иркутск был центром притяжения различных бизнес-идей и политических решений. И, конечно, когда сейчас мы говорим о стратегиях в XXI веке, мы не можем не говорить о том, что было раньше. И то, чем занимается клуб «Байкальские стратегии», мне очень симпатично, потому что его участники поднимают большой исторический пласт развития Иркутска как центра делового сотрудничества, как центра зарождения мно-

гих интересных бизнес-проектов – с участием государства либо с участием международных корпораций. Это мы говорим про предпринимательское сообщество или купцов и про Российско-Американскую компанию. И, конечно, все эти идеи и ценности нужно больше продвигать. Чем мы и занимаемся в рамках наших проектов.

Экспертных мнений много не бывает, уверен Алексей Петров: к ним обязательно стоит прислушиваться.

– Что может сделать клуб? Во-первых, это, конечно, хорошая экспертная площадка. Собираются люди с разными мнениями, с разными взгля-

дами, но их объединяет одна идея – поддержка хороших проектов в регионе и, соответственно, развитие Иркутской области. Мне кажется, что сейчас экспертных мнений очень не хватает и клуб может в этом помочь. Второе – здесь есть люди, которые занимаются и прикладными проектами. Это проекты в области образования, естественных наук, медицины. Поэтому мне кажется, что чем больше будет людей вокруг «Байкальских стратегий», тем больше будет и интересных проектов в регионе. Надо обязательно поддерживать такие начинания.

Полные версии всех материалов читайте на сайте SIA.RU



городские практики

Русский Морган

2030 ЛИДЕР
ИРКУТСКИЙ ПРОЕКТНЫЙ ОФИС

23.09 - 9.10.2020 г. Интенсив «Городские практики» в Иркутске.

27.10.2020 г. Круглый стол по проекту «Русская Америка».

26.11.2020 г. Итоговая конференция Проекта «Иркутский фронт»: историческое наследие для будущих лидеров».

при поддержке
ФОНДА
ПРЕЗИДЕНТСКИХ
ГРАНТОВ

2021

Февраль-март 2021 г. Международный зимний градостроительный университет.

16 апреля 2021 г. 6-летие Интеллектуального делового клуба «Байкальские стратегии»



Международный Байкальский Зимний Градостроительный Университет

- ОБРАЗОВАНИЕ
- ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
- УРБАНИСТИКА
- ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА
- БИОТЕХНОЛОГИИ
- ИНЖЕНЕРИЯ

Мастер гостеприимства

Что нужно сделать, чтобы президент страны пожал вам руку?

Далеко не каждому, даже очень известному, россиянину удаётся лично рассказать президенту страны о своих, пусть и масштабных, проектах. Иркутскому предпринимателю и путешественнику Анатолию Казакевичу удалось. Правда, для этого ему нужно было победить в конкурсе «Мастера гостеприимства», доказав, что проект туристической экосистемы «Сфера Байкала» – лучший более чем из 20 тысяч заявок со всей России! Какую реальную пользу принесёт предпринимательскому сообществу встреча с Владимиром Путиным? Что такое – группа компаний «Сфера Байкала»? Чего больше в сфере гостеприимства – бизнеса или энтузиазма? И почему современного предпринимателя вдохновляет пример иркутских купцов позапрошлого века? Анатолий ответил Газете Дело на эти и многие другие вопросы.



Анатолий Казакевич, иркутский предприниматель и путешественник

Фото А. Федорова

ВСТРЕЧА С ПРОДОЛЖЕНИЕМ

Анатолий, чем запомнилась встреча с главой государства? Я, например, слышала, что у него очень тяжёлый взгляд, который сложно выдержать.

– Встреча прошла в рамках заседания наблюдательного совета АНО «Россия – страна возможностей». Эта организация с помощью большого количества конкурсов по разным направлениям («Мастера гостеприимства» – один из них) выявляет талантливых и неравнодушных людей, чтобы поддержать их, по-

наших туристических проектах, но и обозначил два проблемных вопроса: первый – барьеры для предпринимателей, и второй – поддержка молодёжного и детского туризма в стране. По первому вопросу он предложил изложить всё более детально в письме, а по второму – уже 29 марта на заседании правительства РФ премьер-министр Мишустин дал поручения соответствующим ведомствам. Так что работа началась и там, и у нас: мы провели стратегическую сессию, в которой принимали участие около 50 предпринимателей и представителей власти Иркутской области и Бурятии: обсудили предложения президенту, и сейчас наша задача – с помощью юристов грамотно их сформулировать.

вития туризма на Байкале: очистные сооружения, дороги, набережные, причальные сооружения и прочее. Это большой исчерпывающий список, который мы прорабатываем уже больше десяти лет.

А с точки зрения инвестиций в турпроекты, никакие внешние финансовые вливания не нужны по одной простой причине: когда люди, живущие в регионе, сами вкладываются в его развитие – это более устойчивая структура, чем когда это делают внешние инвесторы. К примеру, постройте крупная иностранная компания отель на 300 номеров, куда будут идти основные налоговые отчисления? Региону? Нет. Кто будет работать в этом отеле, местные? Не факт. Тогда какой экономический смысл от этого? А когда вкладываются местные предприниматели, они обеспечивают работой себя, людей, которые живут рядом, платят налоги в местную казну. Это один момент. Второй момент связан с экологией. Мы здесь живём и любим свой край, потому что это наш дом, и мы заинтересованы в будущем. Когда приходит внешний инвестор с одним желанием – просто «срубить» денег, у него вопросы экологии не стоят, потому что ему не важно, каким будет будущее нашего региона через 20-30 лет.

А вы можете привести пример, в какие проекты готовы вкладываться предприниматели Иркутской области?

– Это уже многие существующие реализованные проекты парков в Иркутске и Ангарске, в которые за последние несколько лет инвестировано уже более 400 млн рублей и развитие продолжается. Из перспектив-

ных и масштабных проектов – у нас есть крупный проект «Байкальский квартал», который мы планируем реализовать в Байкальске и на который необходимо почти 5 миллиардов рублей частных инвестиций. Но эти деньги есть в регионе. Есть достаточное количество предпринимателей – из нефтедобывающей, строительной и других отраслей, – которые готовы вкладываться в этот проект. Но Байкальску нужна сопутствующая инфраструктура, потому что без пирсов, благоустройства территории, обустройства объектов показа ничего не получится. Ну, построим мы на каком-то ограниченном участке «город-сад», а если вокруг разруха, то он не сработает. Нужно всё делать комплексно, и это возможно только в рамках государственно-частного партнёрства.

«ВСЕ ПРОЕКТЫ – КАК ПАЗЛЫ ОДНОЙ КАРТИНКИ»

На Байкале сейчас реализуется несколько крупных экологически-туристических проектов – от Сбера, от Еп+ и ВЭБ. Какие-то шаги принимают власти. У вас свой комплексный инвестиционный проект развития туризма в Байкальском регионе – «Сфера Байкала». Как они соотносятся между собой?

– Ни один из этих проектов не дублирует друг друга. Развитие территории – это, на мой взгляд, несколько слоёв работы совершенно разного уровня, которую могут реализовывать разные организации и разные люди.

Безусловно, есть государственные задачи, и на их решение направлены все действия ВЭБ.РФ. Он заказал мастер-план по Байкальску, который захватывает и территорию особой экономической зоны, и муниципалитет, и прилегающие земли. Такую работу не может сделать даже субъект Федерации, не то что предприниматели. ВЭБ, как госструктура, также берёт на себя финансирование благоустройства Байкальска, инвестиции в реконструкцию БЦБК, утилизацию отходов комбината и т.д.

Второй важнейший слой – кредитование и финансовая поддержка проектов, чем занимается Сбер. Самостоятельно он не реализует туристические проекты, его задача – предоставление кредитов малому и среднему бизнесу, который занимается туризмом и сопутствующими услугами на байкальской территории. Сбер отчасти взял на себя функцию модератора по развитию туризма в целом, и это супер, что такой ресурс включился в процесс развития региона.

Роль же группы компаний «Сфера Байкала» – создание туристических сервисов на участках, которые можно использовать в коммерческих целях. Это развлечения, питание, спорт, услуги размещения, мероприятия и другие.

И это вообще отдельный «слой», в который могут включаться и другие компании, и более того – уже включаются. К примеру, в регион готова зайти крупная федеральная структура, которая занимается водными круизами. У неё есть намерение организовать регулярную перевозку пассажиров водным транспортом (суда на воздушных подушках от 40 мест), в том числе по маршруту Иркутск – Листвянка – Байкальск.

Все эти проекты – как пазлы, которые собираются в общую картинку, и каждый в ней выполняет свою роль. И роль малого бизнеса здесь ключевая: к примеру, услуги бани крупный бизнес не умеет организовывать, частный владелец сможет обеспечить лучше сервис. Наша задача найти профессионалов каждого дела и создать все условия для развития бизнеса партнёра.

«Сфера Байкала» – это 12 проектов. Расскажите коротко, какие из них уже реально работают?

– Всё началось в 2007 году с туроператора «Байкалов» – компании, которая специализируется на организации индивидуальных путешествий с максимальным качеством отдыха по территории всего Байкала – как в Иркутской области, так и в Бурятии.

Второй проект – спорт-парк «Поляна», которым я занялся в 2012 году. Земельный участок (с момента обращения в администрацию) получили в аренду сроком на 20 лет в 2014-м, тогда же согласовали план благоустройства, летом 2015-го появились первые объекты.

В 2016-м стартовал третий проект – парк-набережная «Солнечная дорога». Сейчас мы реализовали его пятую часть. А весь проект – это 2,5 километра пешеходных дорожек с инфраструктурой и благоустройством 26 га от водно-спортивного комплекса «Солнечный» до пристани «Ракета». Срок аренды этого участка – 35 лет.

Многие знают наш проект экспедиции «Байкал - Аляска: путь сибирских

С точки зрения инвестиций в турпроекты, никакие внешние финансовые вливания не нужны по одной простой причине: когда люди, живущие в регионе, сами вкладываются в его развитие – это более устойчивая структура, чем когда это делают внешние инвесторы

мочь реализовать им свои проекты, направленные на развитие страны. И наш разговор с Путиным был максимально дружелюбным. В конце встречи он всем участникам пожал руку.

Я не могу сказать, что у Владимира Владимировича жесткий взгляд, но он у него невероятно глубокий – ощущение, что смотрит прямо внутрь тебя. Энергетика просто мощнейшая.

Как вы думаете, какую практическую пользу будет иметь это событие?

– Я верю нашему президенту. 26 марта я не только рассказал ему о

купцов». За три летних сезона 2017-2019 годов мы уже прошли на надувном парусном катамаране от Байкала до Аляски 15 000 км – даже президент удивился, как это нам удалось их преодолеть на таком плавсредстве. Проект будет развиваться дальше: в этом году планируем экспедицию через Байкал, Селенгу по Амуру на Шантарские острова и обратно.

Экспедиция масштабировалась из общественного проекта в создание инфраструктуры в городе – строительство тематического парк-отеля «Байкал - Аляска», который будет представлять собой два корпуса из временных сооружений. Каждый номер в отеле мы планируем посвятить конкретной точке на маршруте экспедиции и таким образом дать гостям возможность совершить собственное мини-географическое путешествие по пути от Байкала к Аляске – по Лене, Охотскому морю, вдоль Камчатки и Чукотки, Алеутских островов, Радьяка до Ситки – бывшей столицы Русской Америки. Инвесторы могут приобретать гостиничный модуль, земельный участок под которым предоставляется в субаренду. Договор регистрируется в ФРС. Прогноз окупаемости – 5 лет, и это выгоднее, чем доходность от квартир. По первому корпусу уже забронировано 65% номеров – в Иркутске много людей, которые готовы вкладывать 1-3 млн руб. в объекты с быстрой окупаемостью. И каждого из инвесторов также мотивирует понимание того, что большая часть их денег идет на улучшение города.

«Байкальский квартал» – ещё один важный, крупный и амбициозный проект, о котором я уже говорил. Готовим к открытию историко-тематический парк развлечений «Острог» в Ангарске, в ближайшем времени стартует проект «Ангара-парк» в Иркутске – рядом с «Поляной». В прошлом году мы сделали мастер-план, согласовали его с администрацией города, если всё будет хорошо – надеюсь, в следующем году начнётся благоустройство. По задумке это будет ландшафтный дендропарк, где все развлечения и услуги сосредоточены в закрытых помещениях, чтобы работать в круглогодичном формате. Мои дети – их у меня трое – говорят, что им нужны какие-то необычные сооружения, в которых было бы тепло зимой. Вроде бы прописные истины, но в нашем климате тёплое общественное пространство особенно важно, да и коммерчески оно эффективнее.

Правильно ли понимать, что инвесторы, заходя в ваши проекты, вкладываются в некапитальное строительство?

– Все мы хотим отдыхать у воды, и это нормально. Но все рекреационные зоны и парки находятся в водоохранной зоне, а здесь строительство капитальных сооружений запрещено. Мы неоднократно обсуждали с нашими архитекторами вопрос временных сооружений, в частности тех, что были построены в Иркутске 20-30 лет назад: их 100-процентно пора снести, потому что мир уже другой. А каким будет мир ещё через 20 лет? Будет ли тогда актуально то, что мы построим сейчас? Не факт. Тем более – мир становится более динамичным, молодежь старается уйти от собственности в шеринговую экономику. К тому же, схема работы с временными сооружениями, с точки зрения законодательства, во многом проще в плане и разрешительной документации, и требований к объекту. Хотя как компания, у которой в регионе одна из самых больших практик по временным сооружениям, мы видим в этом вопросе много неоднозначности. Поэтому на эту тему мы вместе с Агентством Стратегических Инициатив РФ, общественным представителем которого я являюсь в Иркутске, тоже прорабатываем предложения для президента по улучшению делового климата и законодательства. Измене-

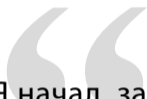
ния в законе – очень сложный вопрос, потому что даже одна запятая влияет на массу процессов по всей стране, и тут важно не махать шашкой, а делать всё очень аккуратно.

«ЦЕЛЬ У НАС ОДНА – РАЗВИТИЕ РЕГИОНА»

Что самое сложное в таких больших и разноплановых проектах, как «Сфера Байкала», где представлен и туризм, и гостиничный бизнес, и парки отдыха, и развлечения? Как вы всё это увязываете?

– На самом деле сфера деятельности у нас одна – это развитие территории через развитие туризма. Все наши проекты направлены на то, чтобы сделать привлекательнее Иркутск, улучшить качество жизни горожан.

Предприниматели разные, конечно, но, я считаю, когда каждый профессионал и занимается своим делом, и при этом все друг друга дополняют, тогда и появляется что-то большее, качественное. К примеру, в парке «Поляна» у нас есть партнер в лице Федерации волейбольного спорта Иркутска, которая постоянно обеспечивает наполнение площадок, проводит турниры, в общем работает со знанием дела. Мог быть другой сценарий – мы бы сами разровняли волейбольную площадку и поручили администратору выдавать в аренду сетку и мяч. Что интереснее – когда этим занимается



Я начал заниматься парками, потому что хочу, чтобы Иркутск был современным городом с качественными местами отдыха. Развитие парков – очень сложный процесс, но он меня мотивирует

компания-профессионал или работа просто для галочки? И так с каждым из 15 объектов в «Поляне».

Какие принципы управления и организационной структуры заложены в ваши проекты? Существует ли коллегиальный орган принятия решений?

– Мы предоставляем вполне конкретные услуги, в данном случае это оформление субаренды земельного участка, проектирование и согласование проектов, их продвижение. Большая часть проектов находится в управлении предпринимателей, некоторыми мы управляем самостоятельно, а инвестор получает пассивный доход. По каждому парку есть управляющая компания, но все решения по развитию каждой территории принимаются коллегиально. Примерно раз в квартал мы встречаемся с резидентами, чтобы обсудить какие-то предложения, утвердить планы. Бывают и спорные моменты, и разные мнения, но в итоге принимается более взвешенное решение. Такая общая деятельность обязательно нужна, потому что помогает решать многие вопросы, даже с точки зрения оптимизации затрат: ведь 15 человек это делают лучше, чем один.

ЧЕМ ПРИВЛЕЧЬ ТУРИСТА В ИРКУТСК

Почему вы занимаетесь в основном проектами в Иркутске, а не на Байкале?

– Дело в том, что стратегически наиболее эффективно и выгодно, чтобы турист проводил большее количество ночей в Иркутске, а не на берегу Байкала, потому что основная нагрузка на экологию происходит именно в момент ночевки: туалеты, души, ужины-завтраки, стирка и прочее. Массово жить можно только там, где есть инфраструктура, нельзя жить долго в местах, где нежная экосистема. Лучшее из Иркутска съездить на два дня на Ольхон и вернуться в город, потом отсюда отправиться на Шумак, потом в Байкальск или Мамай, потом день

провести на КБЖД. Тогда мы сможем снять рекреационную нагрузку с Байкала, которая растёт и будет расти дальше. Но «оттянуть» трафик можно, только чем-то заинтересовав туристов в Иркутске. А он для наших гостей пока мало привлекателен.

На ваш взгляд, почему?

– В Иркутске очень мало общественных пространств. Городу нужна единая набережная, и у нас есть проект кольцевого маршрута, который соединяет «Поляну» и Якоби, проходит через плотину ГЭС (у Еп+ есть проект её благоустройства), выходит на «Солнечную дорогу», затем на Лисихинскую набережную, в исторический центр города и на Академический мост. Это примерно 15-20 км, которые мы сами «детально» ногами прошли. Объём работы по благоустройству – огромный, но это нужно делать, многое даже и на общественных началах. Важна цель – чтобы в итоге в Иркутске сформировались комфортные условия и для гостей, и для местных жителей. Потому что если рассчитывать только на въездной трафик – будут убытки в межсезонье.

Помимо этого в Иркутске нужны современные объекты показа, а наши музеи, например, не дотягивают до международного уровня. И мы продвигаем эту тему, пытаемся реализовать две основные инициативы: по реконструкции старейшего в мире ледокола «Ангара», на которую требуется примерно 140 млн руб., и по музею Русской Америки в здании на улице Сурикова, 24, которому более двухсот лет. Совмест-

БЦБК и на курорт мирового уровня совсем не похож. Поэтому требования к его благоустройству должны быть существенно выше, чем даже к центру Иркутска, так как уровень комфорта в Байкальске должен удовлетворить гостя, который, условно говоря, выбирает между Байкалом и Норвегией.

А по ООПТ сейчас идёт работа в Минприроды РФ и в нашем нацпарке, и прогнозируется, что с осени этого года нацпарк сможет законно предоставлять земельные участки в аренду для ведения какой-то хозяйственной деятельности и для размещения временных сооружений. Здесь ведь серьезнейшей проблемой остаётся то, что все поселения на берегах Байкала сейчас входят в границы нацпарка, а все разрешения на строительство объектов, которые были выданы муниципалитетами, по сути признаны незаконными. Насколько я знаю, вынесено больше 50 судебных решений по Иркутской области о сносе гостиничных объектов, зачастую хороших.

Не хотите об этом тоже написать Путину?

– Пишем. И готовим предложения по улучшению процедур и требований.

Второй важнейший вопрос, который мы однозначно внесём в письмо президенту, – организация очистных сооружений на Байкале. По существующему законодательству, чтобы осуществлять сброс стоков в Байкал, их нужно очищать до состояния дистиллированной воды. Подобные технологии существуют в мире, но они безумно дорогие (цена очистки – около 10 руб. за 1 л). В итоге их никто не устанавливает. При этом есть оборудование, которое при правильном использовании очищает стоки до 98%, и есть заключения специалистов, что это не вредит экосистеме Байкала.

Пока же у нас получается, что выгребную яму на берегу Байкала ты можешь выкопать, а построить очистное сооружение – нет. А возить ЖБО нереально, никто не будет это делать, потому что очень далеко. Все фекалии будут в кусты сливать, как сейчас часто и происходит. Ещё вариант – не менять закон, а предоставить федеральное финансирование на вывоз ЖБО и ТБО с удалённых территорий с учётом экологических ограничений. И мы предлагаем решение проблемы именно в таких двух вариантах

«И ГОРЫ СВЕРНУТЬ, И ОКЕАНЫ ПЕРЕЙТИ»

А почему вы делаете ставку на парки? Этим, по идее, должен заниматься муниципалитет, а у вас предпринимательские проекты, частные инвестиции, коммерческий интерес.

– Да всё просто на самом деле. Я начал этим заниматься, потому что

мне хочется, чтобы Иркутск был современным городом с качественными местами отдыха. Я знаю примерно бюджет Иркутска, он крохотный, к сожалению. Мне эта работа нравится, я получаю от неё огромное удовлетворение. К примеру, «Поляна» была заброшенным пустырем, мы привели это место в порядок, создали инфраструктуру, проводим мероприятия. Несколько тысяч детей и взрослых теперь здесь отдыхают. Наверное, это больше всего меня мотивирует, потому что развитие парков – очень сложный процесс, заниматься торговлей, к примеру, в разы проще и коммерчески более эффективнее.

Вы верите, что группой предпринимателей можно горы свернуть?

– И горы свернуть, и океаны перейти – все что угодно можно сделать, если люди сильные. Вопрос в целях. Если у людей цель – развитие региона, конечно, да. И большим объединением предпринимателей можно сделать больше, нежели отдельной какой-то крупной финансовой структурой.

Анатолій, вы часто говорите, что вас вдохновляет пример иркутских купцов прошлых столетий. Хотите так же, как они, прославиться в веках?

– Такой цели у меня нет. Меня привлекает не слава, а амбициозные проекты. Если говорить о купцах, я внимательно изучал, как они вели свою деятельность: по сути они делали девелоперские проекты. Когда говорят, что Аляска была наша, это не совсем точно: на её территории Российско-Американской компании принадлежали отдельные объекты, под строительство которых купцы выкупили земли у местных жителей. Выражаясь современным языком, купцы делали логистические пункты для обеспечения добычи пушнины и организации хранения и транспортировки товара. По большому счету на тот момент это было одно из крупнейших коммерческих предприятий в мире. Поэтому, если мы сможем выйти со своими проектами на международный уровень – условно говоря, построить на Аляске парк «Поляна» с отелем «Байкал - Аляска» и рекламировать американцам Байкальский регион, чтобы они приезжали сюда, – это будет прекрасно. Почему нет? Но, у России пока сложные политические отношения с США, и там намного сложнее вести бизнес, чем у нас. Так что это – в дальней перспективе.

Наталья Горбань



Проект решена парк-отеля «Байкал-Аляска»

Байкальский Институт БРИКС: образование будущего

Как Дмитрий Савкин строит «Кембридж на Байкале»

«Экологический инжиниринг и чистая энергетика», «Устойчивая инновационная экономика», «Журналистика и коммуникативные технологии», «Международный бизнес», «Искусственный интеллект» – все это не перечень модных терминов, а названия действующих образовательных программ в Байкальском институте БРИКС. Новый образовательный проект был запущен в ИрНТУ четыре года назад. Сегодня здесь учатся 300 студентов, 70% из которых – иностранцы. Как удастся экспортировать образование за рубеж? Почему престижное образование возможно не только в столицах? И какие навыки нужно осваивать сегодня, чтобы быть конкурентным через 10 лет? Об этом мы поговорили с директором Байкальского института БРИКС Дмитрием Савкиным.



Дмитрий Савкин, директор Байкальского института БРИКС

Фото из архива компании

Кстати, первые преподаватели в институте были как раз из стран БРИКС – россияне, индийцы, китайцы. Сейчас география педагогического состава значительно шире. Всего в Байкальском институте БРИКС работают 44 штатных преподавателя из 8 стран мира, и у всех есть опыт работы в зарубежных вузах и корпорациях

«ЗЕЛЕНАЯ» ЭКОНОМИКА И ИНЖИНИРИНГ

Идеология Байкальского института БРИКС связана с устойчивым развитием: эта идея пронизывает все образовательные программы. В 2017 году руководители проекта провели масштабное маркетинговое исследование, изучив, что конкретно требуется бизнесу и экономике, в том числе азиатской. Оказалось, что «в топе» экология, возобновляемая энергетика и, разумеется, квалифицированные кадры, владеющие навыками будущего. Полученные данные легли в основу образовательной программы нового института.

АЛЬТЕРНАТИВА МОСКВЕ

Дмитрий Савкин убежден: для многих иркутян учеба в Байкальском институте БРИКС может стать хорошей альтернативой столичным вузам.

«Родители часто не разбираются, куда отправляют своих детей, – объясняет он. – Если хорошо учатся – в МГУ или Высшую Школу Экономики. А если не дотягивают по результатам ЕГЭ – поступают в московские или питерские вузы среднего или низкого уровня. Лишь бы в столицу. И это, конечно, не всегда оправданно, потому что в конечном итоге дети не получают того, что они могли бы получить, обучаясь здесь».

По его словам, ключевое преимущество Байкальского института БРИКС в том, что студенты обучаются на английском языке, lingua franca мирового общения, получая универсальные в своей специализации знания, с которыми они смогут впоследствии работать как в России, так и за рубежом.

«Второй важный момент – интернациональный преподавательский состав. Студенты не становятся заложниками российской образовательной парадигмы, они видят разные точки зрения, разные ценности: американские, австралийские, индийские, вьетнамские, иранские. Это очень важно», – добавляет Дмитрий.

ДВОЙНОЙ ДИПЛОМ И СТАЖИРОВКИ

Обучение в Байкальском институте БРИКС платное. Базовая ставка – 200 тысяч рублей в год. На некоторых программах, требующих лабораторного оборудования, – 220 тысяч. Но, как говорит Дмитрий, вуз делает скидки – от 20 до 60%, в зависимости от набранных при поступлении баллов: «Мы стараемся поддерживать талантливых студентов. Поощряем высокие баллы, дополнительные достижения, например, победы в олимпиадах».

Итогом обучения по ряду программ становится получение двух дипломов, один из которых – диплом иностранного университета-партнера. Помимо этого, в Байкальском институте БРИКС развита система академической мобильности за рубежом: часть учебного плана студенты могут освоить в течение семестра или года в иностранном университете – в Германии, Франции, Польше, Республике Корея, Китае и других государствах.

«Чаще всего, это пакет дисциплин, которые студенты хотели бы освоить за рубежом для конструирования себя как уникального специалиста на глобальном рынке труда, – поясняет директор БИ БРИКС. – Например, эколог четыре года учится здесь, а потом едет в Германию, чтобы изучать экологическую экономику. Так он становится не просто экологом, а уникальным специалистом, умеющим

еще и оценивать риски, экономический ущерб».

Прохождение зарубежной стажировки поддерживается финансово: Университет выделяет специальный безвозмездный грант в размере 60 тысяч рублей для всех студентов. Эти деньги можно потратить на перелет, оформление страховки и визы.

КЕМБРИДЖ НА БАЙКАЛЕ

Единого бренда российского образования в мире нет, поэтому за рубежом, кроме стран СНГ, мало что знают об обучении в России. По словам Дмитрия Савкина, строить «Кембридж на Байкале» непросто: в 2017-м, помимо маркетинга института за рубежом, приходилось широко освещать преимущества обучения в России в целом. «Наших иностранных студентов привлекает, в первую очередь, Байкал – о нем знают как о месте экологически чистом, священном. Это помогает в маркетинге».

Теперь главная задача состоит в том, чтобы доказать, что наше образование достойно того, чтобы носить имя Байкала. По мнению Дмитрия, среди иностранцев эту мысль уже удалось заронить: многие оценили необходимость и уникальность образования в БРИКСе. Сейчас важно убедить в ценности и перспективах обучения на Байкале и россиян.

«Раньше в Иркутске не существовало образовательных гринфилд-проектов, дающих студентам специальности, ориентированные на будущее. Но запрос на актуальные и качественные знания созрел. Важно, чтобы вчерашние школьники не уезжали в столицы, а учились в Иркутске и развивали свой город и регион», – говорит директор БИ БРИКС.

Елена Демидова

ЛИЧНЫЙ ВЫЗОВ

Образование на английском языке, уникальные специальности, заграничные стажировки и развитие soft skills – Байкальский институт БРИКС стал по-настоящему прорывным проектом на иркутском рынке высшего образования, ничего подобного в городе еще не было.

Во главе нового образовательного комплекса – молодой амбициозный руководитель, кандидат политических наук Дмитрий Савкин. За его плечами – учеба на факультете международных отношений и юридического факультете Санкт-Петербургского государственного университета, работа в СПбГУ, Высшей Школе Экономики, РАНХиГС и ведущих вузах Китая.

В Иркутск Дмитрий приехал в 2017 году по приглашению ректора Ир-

НТУ – чтобы создать здесь проект мирового уровня, сибирский «гринфилд», работающий на перспективу и предлагающий абитуриентам профессии будущего. «Для меня это, конечно, личный вызов – личный проект, который я начал вообще с нуля», – признается директор БИ БРИКС.

По его словам, идея создания образовательного проекта мирового уровня на Байкале возникла в аппарате правительства РФ. Там же придумали и запоминающееся название. «Идея БРИКС объединяет развивающиеся страны, это альтернативный «полос силы» и перспективное направление развития России, которое привлекает федеральную повестку, – говорит Дмитрий. – Чтобы здесь, в удаленном от Москвы регионе, эту повестку сохранять и, возможно, привлекать ресурсы из центра, было предложено такое название».

6 навыков XXI века

По прогнозам экспертов, уже через 10 лет до 30% рабочей силы заменит искусственный интеллект. Какие профессиональные навыки нужно развивать сегодня, чтобы в будущем не остаться без работы и составить конкуренцию роботам? Об этом знают преподаватели БИ БРИКС – и именно этому учат своих студентов.

1. Soft skills

В современном мире цикл существования отдельной профессии всё больше сокращается. Главная задача любого профессионала – знать, когда и как ему необходимо будет усовершенствовать свои навыки. Soft skills – самые важные для профессий будущего навыки, связанные с умением мыслить критически, отделяя важное от неважного, анализировать тексты, цифровую и визуальную информацию, структурировать и презентовать материал. Soft skills важны и в инженерии, и в гуманитарных профессиях, и в бизнесе.

2. Английский язык

Раньше знание иностранного языка было элитарным, теперь оно стало базовым. Связь с глобальным миром есть в любой профессии: все передовые разработки и научные статьи публикуются на английском языке, почти любая успешная компания нацелена не только на внутренние, но и на внешние рынки. Следовательно, есть необходимость в коммуникациях с коллегами из-за рубежа – как письменных, так и устных.

3. Умение анализировать

Умение анализировать – это способность детально рассматривать

феномены и процессы в мире, видеть причинно-следственные связи между явлениями и, следовательно, прогнозировать тренды. Аналитические способности важны в любой сфере деятельности. Мы живем в мире, в котором существует огромное количество данных, и умение вычленять взаимосвязи – важный навык.

4. Умение сотрудничать

Умение сотрудничать – это умение слушать, слышать, говорить по делу, делиться идеями и обоснованно критиковать. А еще – способность принимать критику, отказываться от своей идеи и соглашаться с аль-

тернативной, если она оправдана. Сотрудничество ведет к появлению интересного для всех участников результата. Этот навык особенно важен в бизнесе, потому что сотрудничество – хороший способ поиска и поддержки взаимного интереса между партнерами, возможность совместно сделать хороший проект, с которым в одиночку не справиться.

5. Креативность

Быть креативным – значит нестандартно мыслить, творчески подходить к решению задач. Проявлять креативность в технической сфере сложнее, чем в гуманитарной и творческой. В техническом поле много инструкций

и регламентов, за пределы которых мы не выходим. Но в рамках этих проектов можно придумать что-то новое, внедрить новые инструменты, которые позволят сократить время и стоимость работы.

6. Адаптивность

Адаптивность – это способность реагировать на изменения, которые в современном мире стремительно происходят почти во всех сферах, особенно в информационной и технологической. Чем быстрее человек сможет адаптироваться и принять изменения как на психологическом уровне, так и на уровне навыков, тем лучше он сможет выполнять свои задачи.

Попали в запретную зону

Центр Иркутска стал санитарной территорией аэропорта

Бомбой замедленного действия стал для Иркутска приказ Росавиации № 421-п, в соответствии с которым на территории города установлена приаэродромная санитарная зона, где запрещено строительство жилья и социальных объектов. В её границы попадает более 50% площади областного центра и еще 12 муниципальных образований Иркутской области.



ГЛАДКО БЫЛО НА БУМАГЕ

«Полгорода придётся снести?», «Весь Октябрьский и Правобережный округа, а также часть левого берега Ангары нужно будет выселить?», «Иркутску подписали «смертный» приговор?» – чего только не пишут в соцсетях по поводу документа, который был принят на основании федерального закона № 135-ФЗ, утвержденного ещё в 2017 году.

Закон предписывал усовершенствовать порядок установления и использования приаэродромной территории (ПАТ) и санитарно-защитной зоны (СЗЗ), определив для этого семь подзон. Для каждой – свои правила, запреты и ограничения. В соответствии с законом, в 2019 компания «ИЖИЦА» из Ижевска успешно выполнила «Комплексную работу по установлению границ приаэродромной территории и утверждению проекта решения об установлении приаэродромной территории Аэродрома г. Иркутск» (документ есть в открытом доступе). В документе даны подробные географические координаты всех зон, номера кадастровых кварталов и муниципальных образований, попадающих на территорию подзоны, приведены схемы.

В седьмую подзону было включено больше половины города – в основном, Октябрьский и Правобережный округа, а также муниципальные образования в Иркутском районе: Парфёновка, Малая Топка, Дзержинск, Пивовариха, Плишкино, п. Первомайский, Молодежный, Новая Разводная, Патроны, Новолисиха, Новогрудинина. Здесь, как предписывает СанПиН, из-за превышения уровня шумового и электромагнитного воздействий, а также концентраций загрязняющих веществ в атмосферном воздухе запрещается размещать жилую застройку, объекты образовательного и медицинского назначения, организации отдыха детей и их оздоровления, работающие круглосуточно; зоны для ведения дачного хозяйства и садоводства.

Именно по этому поводу в Иркутске сейчас и ломаются копья на разных площадках: от социальных сетей до депутатских слушаний.

«ГОРОД СЕЙЧАС ОБЕЗДВИЖЕН»

Почему в 2019 году принятое решение о границах приаэродромной территории и санитарно-защитной зоны Иркутского аэропорта ни у кого не вызвало вопросов, а в марте 2021-го ситуация вдруг обрела формат катастрофы? Четкого ответа на этот вопрос ни у кого нет, но, как считает депутат Думы Иркутска Максим Девичкин, проблема обозначилась после того, как в

феврале этого года Росавиация поставила приаэродромную санитарную зону вокруг иркутского аэропорта на кадастр.

– Зоны сейчас отображаются на кадастровых картах в интернете, в связи с чем власть и обратила на это внимание, – прокомментировал Газете Дело Максим Девичкин. – А это означает, что на этой территории срываются все бюджетные программы, проекты по национальным программам, инвестиционные соглашения – в частности, в рамках того же развития застроенных территорий. У нас есть компания, которая по РЗТ расселяет дома в седьмой подзоне. Что застройщику дальше с этой территорией делать? Идти в суд с иском к администрации Иркутска о возмещении потерь и утерянной выгоды?

Невозможность строительства различных объектов в самых востребованных как у застройщиков, так и у горожан районах Иркутска экстренно обсудили в Думе Иркутска

– Сейчас город обездвижен. Мы готовим изменения в бюджет, уже запроектированы детские сады, школы, а реализовать эти планы не сможем. Сейчас требуется вмешательство всех уровней власти, заинтересованных лиц, чтобы изменить границы и уменьшить территорию строгих ограничений, – прокомментировал спикер городской Думы Евгений Стекачев.

БИТЬ ВО ВСЕ КОЛОКОЛА

Ситуация, действительно, сложная но не безнадежная. Во-первых, несмотря на то, что Росавиация поставила СЗЗ на кадастр, аналогичные действия ещё не произвёл Росреестр. Сколько времени может уйти у ведомства на эти технические действия, по словам заместителя генерального директора по корпоративному управлению и кадровой политике АО «Международный Аэропорт Иркутск» Петра Беликова, спрогнозировать сложно: это может быть неделя, а может – несколько месяцев. Поэтому действовать надо быстро.

Во-вторых, в Государственной Думе РФ сейчас обсуждаются поправки в 135-ФЗ, которые должны смягчить нормативы, определённые для седьмой подзоны по уровню шумового и электромагнитного воздействий и концентрации загрязняющих веществ в воздухе.

– Аэропорт планирует в ближайшее время провести аукцион на выбор организации, которая разработает проект изменений границ приаэродромной зоны. Благодаря этому она может значительно уменьшиться, но участки, которые расположены близко к аэропорту, как, например,

ИВВАИУ из нее все же не выйдут, – пояснил Петр Беликов.

Однако, по мнению Максима Девичкина, четыре месяца, которые Аэропорт определяет для внесения изменений в существующий проект, – это весьма оптимистичный прогноз.

– Думаю, что работа займет год-полтора. Тем временем кадастровая работа над зоной, захватывающей 56% Иркутска, уже идёт. Поэтому необходимо приложить все усилия к тому, чтобы приостановить её, пока не будут сформированы новые границы, а для этого – всеми возможными средствами привлечь внимание к этой проблеме, потому что чем активнее будет информационная повестка, тем активнее будет действовать власть, чтобы решить эту проблему. Шансы изменить ситуацию в нашу пользу есть, – сказал Максим Девичкин.

ГУБЕРНАТОР НА СВЯЗИ

Проблему формирования приаэродромной территории губернатор Иркутской области обсудил с главой Росавиации Александром Нерадько, который по странному стечению обстоятельств прилетел в Иркутск с деловым визитом в конце марта. По словам федерального чиновника, сложности с установкой ПАТ есть не только в Иркутске, поэтому в ближайшее время в законодательство внесут изменения. Одно из них – участие органов местной власти в формировании седьмой подзоны и переходный период. Поправки и единую методику установления границ ПАТ для населённых пунктов всей страны готовит и Роспотребнадзор. Документ должен быть готов к 1 июня.

Кроме этого, Кобзев и Нерадько затронули много лет не теряющий актуальности вопрос переноса действующего аэропорта Иркутска за черту города. Александр Нерадько сообщил, что строительство может быть включено в перечень проектов транспортной инфраструктуры, предлагаемых к реализации на 2025-2030 годы. По оценкам Росавиации, строительство аэродрома, в состав которого входят взлётно-посадочная полоса, рулежные дорожки, места стоянок воздушных судов, очистные сооружения, оценивается в 53 млрд руб., и такие работы финансируются за счёт федерального бюджета. А для строительства аэропортового комплекса – в соответствии с указом президента РФ – необходимо привлечь не менее 20 млрд руб. инвестиций. Кроме этого средства потребуются на прокладку коммуникаций, строительство дорог.

Наталья Горбань

МНЕНИЯ

«Иркутск будет парализован»

Михаил Сигал,
генеральный директор ГК «Восток Центр Иркутск»:



Утверждение ограничений подобного масштаба на столь обширной территории приведет к крайне негативным последствиям. Не просто остановится строительство жилых домов, многоэтажных и индивидуальных, школ, детских садов, других объектов социальной инфраструктуры. Иркутск будет парализован в своем развитии. Речь идет о безусловном ущемлении прав не абстрактных жителей города, а конкретных людей, нас, иркутян. Аэропорт построен для людей, а не люди для аэропорта.

Сейчас нахожусь в командировке в Екатеринбурге, здесь подобная же ситуация, есть риск срыва Универсиады. Проблема имеет всероссийский масштаб. Думаю, разумность восторжествует, все стороны, убрал амбиции, примут взвешенное решение. А для нас, иркутян, это еще один повод решить вопрос с переносом аэропорта за черту города, на это время приостановив действие ограничений с седьмой приаэродромной зоной.

«Недвижимость будет в дефиците»

Екатерина Прядко,
генеральный директор ООО СЗ «Гранд-Строй»:



Первое, к чему может привести введение санитарной зоны аэропорта, – это невозможность строительства на этой территории, особенно в подзоне

7, в которую, действительно, попадает большая часть города. Соответственно, у застройщиков будут срывы в реализации строительных проектов, они не смогут возводить жилые дома, продавать квартиры. Снизится объем строительства и ввода жилья, что приведет к дефициту на рынке недвижимости. Дефицит предложения, естественно, будет способствовать повышению цен. Квартиры в тех домах, которые продолжают строиться, будут расти в цене.

Что касается объектов компании «Гранд-Строй»: на ЖК «SunCity» разрешение на строительство было получено в 2019 году, соответственно, под новые требования эта площадка не попадает, мы спокойно достраиваем и сдаем эти дома. Наш новый проект – ЖК «Life» – не попадает в седьмую подзону, мы также можем продолжать строительство.

«Вопрос просто не проработан»

Евгений Стекачев,
председатель Думы Иркутска:



Вопрос с переселением не стоит. Всё, что уже построено, остаётся, нельзя строить новое. Если сейчас школы переполнены и дети учатся там в три смены, то пусть так и учатся и получают негативное воздействие от самолётов. А вот построить новую школу, куда перейдут те же дети и будут получать знания в более комфортных условиях, – нельзя. И в этом смысле у документа Росавиации о границах санитарно-защитной зоны негативного воздействия от летательных аппаратов логики нет, и говорит о том, что вопрос просто не проработан.

«Перейдите от слов к делу»

Как получить грант на экопроект

«Беречь природу», «сохранять Байкал» – подобные фразы, хоть и набили оскомину, а говорят о важном. Но как перейти от разговоров к делу, от идей – к реальным проектам? Для многих экоактивистов таким толчком становится получение грантовой поддержки. Насколько сложно получить деньги на свою идею? Стоит ли бояться отчетности? Мы поговорили с двумя активистами, которые прошли этот путь.

История 1. «Сохраним водные объекты Байкала»



О проекте: В 2019 году в Байкальске реки Харлахта и Солзан вышли из берегов: паводок разрушил несколько мостов, подмыл десятки домов и изме-

нил русла рек, а вместе с ними – привычные маршруты для отдыха. Как быть? За дело взялся Максим Истомин. Он подал на грантовый конкурс

En+ Group волонтерский проект «Сохраним водные объекты Байкала». Основной идеей стало создание на основе снимков с квадрокоптера актуальной

карты русел рек Байкальска, которая смогла бы помочь проложить новые безопасные маршруты для прогулок и сбора ягод, грибов, лекарственных трав.

Но это – еще не все. Получив финансовую поддержку проекта – 237 тысяч рублей, Максим Истомин, ученики школы № 11 Байкальска и студенты БТОТиС очистили от мусора береговую линию Харлахты и Солзана; обустроили вдоль рек четыре зоны отдыха информационными стендами, скамейками, столиками и костровищами; разработали и распространили листовку о проекте с правилами поведения на природе; провели фотовыставку «Сохраним реки нашего детства» и эксквест «Путешествие по рекам Слюдянского района»; организовали конференцию о раздельном сборе отходов и переработке вторсырья.

Максим Истомин: Участие в грантовом конкурсе дало, прежде всего, бесценный опыт: как в работе с документацией, так и в общении со СМИ. До этого я участвовал в других проектах – как исполнитель, а не руководитель, и могу сказать, что участие в проекте En+ Group отличается тем, что есть поддержка проекта со стороны

СМИ. Интерес был большой, я дал 5-7 интервью, это огромный бонус.

Думаю, если бы не грант, этот проект не был бы реализован. Нужен был финансовый ресурс, толчок, чтобы можно было это сделать. Его дал En+ Group. Квадрокоптер, который мы получили по гранту, и сейчас не стоит без дела: мы снимаем фильмы о Байкальске, показываем город с высоты птичьего полета. Отзывы положительные: никто давно не видел, как выглядит город сверху. Также снимаем отдельные объекты, учимся делать трехмерные объекты, например, снимаем памятники – будем использовать это в дальнейшем.

Что бы я посоветовал тем, кто сомневается, подавать ли заявку на грант, кто не пробовал или боится сложностей? Я считаю, документации бояться не стоит. Все просто, понятно, есть кураторы, они всегда готовы помочь, все делают оперативно, простые вопросы можно решить по одному звонку. Нужно просто встать с пятой точки, сдвинуться и участвовать, а дальше все пойдет своим чередом. Мне это дало огромный толчок. В этом году мы участвуем в конкурсе снова: получив положительный опыт, решили продолжать начатое.

История 2. «Живые Берега Байкала»



О проекте: Размещение информационных материалов в наиболее посещаемых территориях озера Байкал (остров Огой, Малое море, камень Черского, памятники Орел, Бродяга) стало основной целью проекта «Живые Берега Байкала». В нем приняли участие 150 гидов – они помогли разработать информационные материалы на русском и английском языках о редких растениях и животных, уникальных памятниках археологии, формах ландшафта, бережном отношении к озеру. К проекту подключились туристические базы и гостиницы региона.

Проект получил грантовую поддержку En+ Group в 2020 году. В результате был создан информационный интернет-ресурс, на который можно перейти по QR-кодам, разработано и установлено 60 стендов, размещены памятки в гостиницах, турбазах, кафе и сувенирных магазинах, созданы новые принципы и правила поведения на Байкале.

Татьяна Постникова: Байкал прекрасен, единственное, что мы можем дать – это наше бережное отношение и желание его сохранить. Как гиды, я и мои коллеги видим, что туристический поток растет, антропогенная нагрузка все больше. Один из важных способов решения этой проблемы – создание инфраструктуры. Например, проблему «желтых гротов» можно решить с помощью установки туалетов. Но не только. Важно и просвещение, объяснение элементарных правил экоэтикета.

Мы начали эту работу еще до получения гранта: своими силами установили таблички на льду с просьбой не ломать ледовые напески, не мусорить, не превращать гроты в туалеты – нам показалось это действенным. В этом году мы, заручившись поддержкой, продолжили работу – установили такие же таблички в большем количестве точек, более профессиональные и интересные. Параллельно появляются своды правил поведения на Байкале – не только в зимний период, но и в летний: на машинах, на ресепшнах гостиниц, в сувенирных магазинах, чтобы эта информация «преследовала» человека, куда бы он ни пошел, чтобы она постоянно была на глазах. В этом году это оказалось очень кстати. В связи с пандемией поток туристов на зимний Байкал значительно возрос, Instagram блогеров пестрит фото с Байкала, и часто в ракурсе мы видим свои информационные стенды. То есть они работают не только на тех, кто уже приехал, но и на тех, кто собирается посетить Байкал.

Грант, конечно, очень помог. Да, мы и без поддержки вели бы эту работу, но не в таком масштабе и не так легко, потому что были бы стеснены в финансах. А теперь у нас есть возможность сделать это на средства грантодателя. Второе, что ценно, – это одобрение самой идеи. Для меня это было очень важно. Иногда сомневаешься: прав я или не прав, может быть, это никому не нужно? Когда организация получает грант, заявку оценивают очень серьезные эксперты. Я знаю тех, кто оценивал нашу заявку, это очень уважаемые для меня люди, мне ценно их мнение. Если мы выиграли, значит они согласны и поддерживают меня – это вдохновляет.

Новым участникам конкурса советую здраво оценивать свои силы и возможности, но при этом ставить высокую цель. В процессе написания заявки аморфная идея приобретает очертания. Грант – это возможность превратить в некотором смысле идеалистическое начинание в проект, который будет реализован. У тебя может быть много идей, желаний, но когда тебе дают деньги: «Делай!» – и ты должен за них отчитаться, это становится реальностью. Переход от слов к делу.

Больше заявок – больше грантов

В 2021 году на конкурс экологических проектов компании En+ Group поступило 150 заявок. Это почти вдвое больше, чем в 2020 году. Число заявок выросло вместе с расширением географии конкурса: если раньше в нем участвовали Иркутск, Байкальск, Усть-Илимск и Дивногорск, то в этот раз добавились Ангарск, Миасс и Нижний Новгород. Увеличился и размер грантового фонда. В 2021 году он составит 10 000 000 рублей, а сумма запрашиваемого гранта – от 300 000 до 500 000 рублей.

Конкурс экологических проектов – новое направление в рамках комплексной программы En+ Group «Мир со знаком плюс», которую общественный деятель Олег Дерипаска, основатель компании, инициировал еще в 2011 году. Она направлена на защиту озера Байкал и иных водных экосистем от неблагоприятных экологических воздействий. Программа реализуется с 2011 года, в нее входят экологические, научные и просветительские проекты.

Компания окажет финансовую поддержку лучшим проектам в области сохранения водных экосистем и биоразнообразия, поддержания экологического баланса природных территорий. Конкурс в 2021 году, как и прежде, реализуется в 4 номинациях: «Местная инициатива» (проекты развития волонтерских практик), «Передавая опыт» (проекты в сфере экопросвещения), «Объединяя ресурсы» (для социальных и экологических предпринимателей), «Наука и Практика» (для научных сообществ).

Заявки, поступившие на экспертизу в этом году, – самые разные. Например, Прибайкальский

национальный парк предложил проект «Редкие виды Прибайкалья», предусматривающий создание двух микрорезерватов редких краснокнижных видов – монгольской жабы и узорчатого полоза на острове Ольхон. Журнал «Сибирячок» собирается провести Школу юного эколога «Экодемия Сибирячка» и познакомить ребят 5-12 лет с растительным и животным миром Байкала в форме увлекательного путешествия с героями журнала. Предприниматель Никита Россов намерен заняться экологизацией деятельности сыроварни «Миллаша» в Иркутском районе – установить танкер для хранения сыровотки, остающейся после варки сыра, и раздавать ее фермерам для откорма животных, не допуская ее попадания в почву, сточные воды и реку Куду, впадающую в Ангару.

Как отмечают организаторы грантового конкурса, среди участников в этом году – немало победителей прошлого года: «Наша цель по развитию в регионах присутствия компании En+ Group новых экологических инициатив с долгосрочным эффектом приобретает отчетливые реальные очертания».

Экспертная комиссия уже приступила к рассмотрению заявок. Итоги будут объявлены на сайте проекта 2021.enplus-grant.ru до 17 мая. Реализовать свои инициативы победители должны будут с 1 июня 2021 года по 1 июня 2022-го.

Подробности об условиях участия в грантовом конкурсе можно найти на сайте. Там же размещены обучающие вебинары для грантополучателей – о том, как подготовить заявку, составить бюджет проекта и т.д.

Иван Рудых



Где самые активные экоактивисты?

В 2021 году на грантовый конкурс En+ Group поступило рекордное количество заявок – 150. Пятерка самых активных городов выглядит так:

1. Иркутск – 43 заявки;
2. Нижний Новгород – 29 заявок;
3. Дивногорск – 13 заявок;
4. Ангарск – 11 заявок;
5. Миасс – 10 заявок.

«Предприятиям нужны собственные сети 5G»

В начале марта 2021 года компания МТС запустила первую в России пользовательскую сеть 5G. Пилотный проект реализуется в Москве, об этом в своем инстаграм-аккаунте сообщил Владислав Божеев, директор филиала МТС в Иркутской области. По его словам, первые пользователи сети смогут почувствовать разницу при видеотрансляциях в UHD-качестве, использовании AR/VR-сервисов и облачных игр. Однако сегодня сеть «пятого поколения» в первую очередь актуальна для бизнеса и благоустройства городской среды. Так называемые частные промышленные сети 5G позволяют автоматизировать производство, что делают уже многие крупные предприятия по всей России. Подробнее о том, какие возможности дают компаниям сети 5G, – в нашем материале.



Владислав Божеев, директор филиала МТС в Иркутской области

Фото из архива компании

5G – ЭТО СКОРОСТЬ

В марте 2021 МТС совместно с компаниями Motorola и Qualcomm Technologies, Inc., достигли в пилотной сети 5G на флагманском смартфоне Motorola edge+ скорости загрузки данных свыше 4 Гбит/сек, рекордной среди коммерческих смартфонов, представленных в продаже в России и странах Европы.

В 2020 году был поставлен рекорд скорости передачи данных с помощью технологий 5G. Согласно отчёту Ericsson, она достигла 4,3 Гбит/с, что эквивалентно загрузке одного часа 4К-контента (видео супервысокой четкости, – прим. ред.) всего за 14 секунд.

Такие показатели открывают путь к ком-

паний. В перспективе 2030 года PwC оценивает вклад технологий 5G в мировой ВВП в €1,3 трлн.

БИЗНЕСУ НУЖНЫ СВОИ СЕТИ

Основной драйвер роста спроса на решения 5G – корпоративный и государственный секторы, считают эксперты. По их словам, необходимости покрывать сетями 5G всю территорию России пока нет. Достаточно развернуть такую сеть на конкретных предприятиях или локальных территориях.

– Технологии 5G – это перспективная платформа, позволяющая вывести на новый уровень отрасли, в которых Россия имеет преимущества, – уверен Владислав Божеев. – Автоматизация и цифровизация предприятий, занимающихся добычей нефти и газа, повышает производительность и безопасность труда. Специфика бизнеса этих компаний – работа в сложных условиях в отдаленных районах с ограниченным покрытием сотовой связью, что особенно актуально для Иркутской области. Поэтому предприятиям нужны собственные сети – с высокими скоростями, качественной защитой передаваемых данных и эффективным энергопотреблением.

мерческому использованию качественно новых видеосервисов, платформ виртуальной и дополненной реальности, систем корпоративного класса.

– Технология 5G способна обеспечить многократный рост скорости передачи данных в сети, минимальную задержку и высочайшую плотность подключений, – пояснил Владислав Божеев. – В отличие от технологий 3G и 4G, ориентированных преимущественно на смартфоны и планшеты, 5G предназначена для гораздо более широкого применения, в первую очередь для автоматизации производства, в частности, для добычи полезных ископаемых, промышленности, оптимизации работы на заводах.

По словам Владислава, в целом технология 5G будет способствовать развитию всех сфер жизни – медицины, транспорта, критически важной инфраструктуры сферы образования и развле-

чения, аварийного оповещения, диспетчеризации, позиционирования и автономного управления горнорудной техникой – погрузочно-разгрузочными машинами и шахтными локомотивами, – пояснил Владислав Божеев. – Сеть будет интегрирована с существующими системами связи и ИТ-инфраструктуры шахты. Это повысит безопасность работы людей в шахтах и существенно снизит риски возникновения внештатных ситуаций.

НАЧАТЬ МОЖНО НА 4G

Сети 5G могут быть развернуты и на базе сетей LTE, как в вышеупомянутом проекте с ЕВРАЗом. Списывать со счетов связь четвертого и третьего поколения преждевременно, говорят эксперты. По их словам, эта технология

будет оставаться доминирующей в ближайшие годы, ведь ее возможности не исчерпаны, а операторы постоянно улучшают качество сетей 4G – их емкость и скорость передачи данных в них растут.

– Для создания собственных корпоративных сетей подходит технология 4G, – считает Владислав Божеев, – а в перспективе ее можно будет модернизировать до уровня 5G. Так, в марте прошлого года МТС и компания Ericsson успешно протестировали технологию динамического перераспределения частотного ресурса между сетями 4G и 5G NR, которая дает возможность быстро и при невысоких затратах развернуть широкое покрытие в стандарте 5G на существующей 4G-инфраструктуре.

Например, в начале года МТС развернула первую в России коммерческую 5G-ready сеть на месторождении группы «Полиметалл» – одного из крупнейших мировых производителей золота и серебра.

– Данная 5G-ready коммерческая сеть нужна для мониторинга и управления критическими процессами на удаленном месторождении в непростых географических и погодных условиях, – пояснил Владислав Божеев. – В беспроводную сеть будут интегрированы внутренняя сеть IP-телефонии, мобильные устройства сотрудников, системы горнорудной диспетчеризации, позиционирования, удаленного и автоматизированного управления различными объектами: экскаваторами, буровыми станками, измерительными устройствами, автоматизированными системами пожаротушения и видеомониторинга. Помимо оптимизации производственных процессов, запуск решений повысит уровень промышленной безопасности. Выделенная технологическая сеть 5G-ready на первом этапе будет работать в стандарте LTE с возможностью быстрого перехода на стандарт 5G.

Стратегия компании на ближайшие несколько лет предусматривает разработку и развертывание фрагментов сетей 5G в рамках пилотных зон и коммерческих кластеров в регионах России, рассказал Владислав Божеев. По его словам, в Иркутске тоже есть компании, готовые к инновациям, которые повысят их конкурентоспособность.

– Мы видим интерес к сети 5G и решениям на ее основе со стороны бизнеса в Иркутской области, – говорит он. – Используя возможности сетей 5G, производственные компании планируют не только повысить эффективность бизнеса, но и обезопасить сотрудников, работающих в сложных условиях, а также уменьшить экологические последствия своей деятельности.

Наталья Краз



Бахтовый поселок компании «Полиметалл» в Якутии

Фото из архива компании

От полуфабриката – к дому «под тапочки»

Как коммерческое партнерство помогает Meta_Estate создавать дома нового уровня

На Байкальском тракте продолжается строительство поселка «Патроны Парк». Девелопер проекта сегодня предлагает заказчикам не только возвести загородный дом, но и полностью обустроить его. Meta_Estate объединила профессионалов из разных сфер – от инженерии до отделки – и взяла на себя всю ответственность за конечный результат. Такая партнерская схема позволяет вести эти работы быстрее, качественнее и без переделок. Руководитель проекта «Патроны Парк» Дмитрий Кузнецов рассказал Газете Дело о плюсах кооперации.



РАБОТАТЬ С ЛУЧШИМИ

Партнерский подход к работе над созданием домов сложился у команды проекта «Патроны Парк» исторически: загородное жилье – продукт сложный и многогранный. Построить стены и крышу – лишь полдела. Дальше возникают новые задачи: инженерные системы, отделка, благоустройство территории...

Дмитрий Кузнецов: Заказчики с самого начала строительства «Патроны Парк» приходили и спрашивали: «Кого бы вы нам порекомендовали, чтобы сделать отделку и инженерные системы? Может быть, сами возьмётся?». Но нельзя быть профессионалом во всем. В партнерстве усилиться гораздо проще: не начинать направление с нуля, а привлечь тех, кто давно в этом бизнесе и реально профи. Найти лучшего – и с ним договориться.

Так мы начали искать партнеров, которым могли бы довериться и передать наши дома. Это компании с большим опытом работы, зарекомендовавшие себя на рынке, готовые работать с нами в связке, делать свое дело быстро, качественно, честно, не «кошмаря» клиента, понимая и разделяя нашу концепцию и философию.

За главное направление – девелопмент – в коммерческом партнерстве отвечает Meta_Estate, являясь агрегатором. Все наши партнеры – самостоятельные юрлица или предприниматели. Они делают свою работу не только для нас, но в «Патроны Парке» представляют наш бренд и предлагают тот продукт, который максимально отвечает требованиям наших заказчиков.

ПРОЗРАЧНО И ПОНЯТНО

Одна из главных идей партнерства состояла в том, чтобы унифицировать работу, сделать ее быстрее и прозрачнее для клиентов, предложить заказчикам максимально комфортное и адекватное решение за разумные деньги. При таком подходе логистика процессов оптимально выстроена, все

чае ошибок и неисправностей и во все почти невозможно: каждый будет перекладывать ответственность на другого. Устранять проблемы в итоге придется заказчику, тратя не только дополнительные средства, но и нервы.

Дмитрий Кузнецов: Знаете, как бывает, когда один пришел и установил водопровод, другой – залил стяжку, третий сделал пол, четвертый поставил дверь – и где-то что-то протекает. То ли когда дверь ставили, что-то просверлили, то ли когда пол монтировали, допустили ошибку – спросить не с кого, виноватого не найдешь. В итоге – и переделки, и сорванные сроки...

В нашем случае у клиента об этом голова не болит. Не важно, где была допущена ошибка: в строительстве или в отделке – за все отвечает девелопер Meta_Estate. Когда любая гарантийная и постгарантийная ответственность лежит на одном исполнителе, заказчику это очень удобно.

Впрочем, подобных ситуаций у нас не возникало. Компании-партнеры работают в связке, по отстроенной технологии. Если мы заходим на объект, то делаем его целиком: все технологические цепочки увязаны, последовательность работ прописана, график поступления материалов известен. Ребята, которые занимаются инженерными системами, и отделочники, работая вместе не над первым объектом, легко находят общий язык и выполняют задачу сообща, решая технические вопросы между собой. Все заинтересованы в качественном результате.

НА СВЯЗИ АРХИТЕКТОР

Коммуникация клиента с Meta_Estate идет в режиме «одного окна»:

заказчик работает в первую очередь с архитектором, который, как никто другой, заинтересован в точном воплощении своих задумок и в том, чтобы дом, который строится по его проекту, был максимально качественным. Архитектор ведет заказчика от проекта, включающего весь комплекс работ: инженерные системы, эргономику, отделку – до итогового результата, контролируя работу всех подрядчиков. Каждый этап работ отдельно согласуется с клиентом. Но, конечно, у него всегда есть свобода выбрать и другого исполнителя на конкретное направление.

Компании-партнеры работают в связке, по отстроенной технологии. Если мы заходим на объект, то делаем его целиком. Когда любая гарантийная и постгарантийная ответственность лежит на одном исполнителе, заказчику это очень удобно

Дмитрий Кузнецов: В теории, у заказчика есть право на любом этапе остановиться и сказать: «Спасибо, дальше я работаю без вас». Но таких случаев не было. А вот обратных примеров очень много: «Сделали инженерку – сделайте, пожалуйста, и отделку. А может, и благоустройство территории сможете?» Когда подрядчик хорошо делает работу и ты ему доверяешь, хочешь продолжать сотрудничество, получая то же соотношение цены и качества.

НОВЫЙ ПРОДУКТ

Коммерческое партнерство компаний-профессионалов позволяет Meta_Estate формировать загород-

ный продукт совсем иного качества – максимально отвечающий требованиям заказчиков не только с точки зрения внешнего вида поселка, его архитектурной концепции, но и с точки зрения внутреннего наполнения домов.

Дмитрий Кузнецов: Мы знаем наших заказчиков, знаем дома, которые строим, философию, которую закладываем в поселок – и наши партнеры разделяют наши ценности. Продукт получается более целостный: поселок не только внешне, концептуально выглядит гармонично, но и наполнение домов становится более совершенным: инженерные системы – энергоэффективными, интерьер – качественным, экологичным. Философия поселка начинает работать на всех уровнях.

Не секрет, что во всем мире, в Европе, в Америке, люди покупают готовые дома, меблированные, с отделкой, инженерией – никто не думает о том, какую технологию применить, какие поставить трубы. Человек покупает готовый, понятный продукт. Наша задача – постепенно прийти к тому, чтобы и наш продукт стал целостным, законченным, комплексным, чтобы ничего в нем не надо было после доделывать, переделывать.

Не полуфабрикатом, как когда-то, когда мы строили, условно, только коробку дома, а дальше каждый сам делал то, что считал нужным, а домом «под тапочки»: заезжай – и живи.



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



Объектом рекламы являются подрядные работы на строительство индивидуальных жилых домов в поселке «Патроны Парк»

Пакет стимулов от Байдена

Американцы инвестируют правительственные выплаты в рынок акций

Президент США Джо Байден утвердил в марте пакет стимулирования экономики на фоне пандемии COVID-19 объемом \$1,9 трлн. Самая главная его часть – социальная – включает чеки на \$1400 большинству американцев и повышение федерального пособия по безработице. Большая часть этих денег окажется на фондовом рынке – так же граждане распорядились чеками на \$1800, полученными в прошлом году в начале пандемии. О том, как эти вливания повлияют на фондовые рынки, рассказывает Вадим Остапенко, директор филиала ИК «Фридом Финанс» в Иркутске.

Опрос японского инвестиционного банка Mizuho Securities показал, что около \$40 миллиардов из выделенных в марте 2021 года \$380 миллиардов на прямые выплаты американцам могут быть инвестированы в акции и криптовалюты. Каждый второй из пяти участников опроса ответил, что планирует инвестировать по крайней мере часть выплат в акции.

Оценка Deutsche Bank выше: приток средств на американский фондовый рынок за счет выплат может составить до \$170 млрд. Причем больше всех готовы инвестировать люди в возрасте от 25 до 34 лет, с доходом от \$100 тыс. в год и имеющими менее одного года опыта в инвестициях.

Некоторые эксперты предостерегают, что множество новичков на рынке могут сделать его еще более непредсказуемым. Ярким примером служит волна шорт-сквизов, начавшаяся в январе 2021-го с роста акций продавца видеоигр GameStop (NYSE: GME) в несколько раз. Пользователи Reddit покупали бумаги GME и еще нескольких эмитентов, против которых хэдж-фонды выставляли больше всего шортов (то есть рассчитывали, что котировки упадут).

С другой стороны, на большинстве финансовых инструментов эти аномальные колебания не отразились. Особенно это касается надежных с точки зрения фундаментального анализа акций.

НОВЫЕ ТРАТЫ ГОСУДАРСТВА

Нужно отметить, что Байден может вскоре объявить о новом пакете объемом \$3 трлн для инвестиций в инфраструктуру. Ожидается, что в него войдут меры по переходу на альтернативные источники энергии и улучшению конкурентоспособности США в мире, почти \$1 трлн инвестиций в инфраструктуру (дороги, мосты, порты, все необходимое для электромобилей), средства для развития сети 5G.

Общий объем пакета может приблизиться к \$4 трлн, если будут продлены действующие льготы, введенные из-за пандемии COVID-19, или введены налоговые льготы и кредиты для населения с невысокими доходами.

Министр финансов США Джанет Йеллен заявила, что для финансирова-



Вадим Остапенко, директор филиала ИК «Фридом Финанс» в Иркутске

Фото А. Федорова

ния инфраструктурного пакета правительственных расходов президент рассматривает возможность изменения налогового кодекса. Йеллен отметила, что Байден не будет «предлагать политику, которая наносит ущерб малому бизнесу или американцам».

Все эти вливания наполняют экономику и финансовые рынки ликвидностью, и уровень в 4000 пунктов по индексу S&P 500 выглядит, по мнению аналитиков ИК «Фридом Финанс», вполне достижимым уже в ближайшие недели.

РОССИЯНЕ И ИНОСТРАННЫЕ БУМАГИ

Почему для российских инвесторов важно, на что американцы потратят полученные от правительства доллары? Наши соотечественники всё активнее интересуются фондовым рынком США, свидетельству-

ют данные торговых площадок. На Московской бирже в феврале 2021 года самыми популярными среди иностранных бумаг стали акции Tesla (TSLA), Alibaba (BABA), Apple (AAPL), Pfizer (PFE) и Boeing (BA). На Мосбирже торги акциями крупных компаний с листингом в США, входящих в индекс S&P 500, начались 24 августа 2020 года. Сейчас инвесторам доступны 87 акций и депозитарных расписок, к концу 2021 года торговая площадка планирует допустить к торгам более 250 новых иностранных бумаг.

По данным Санкт-Петербургской биржи, объем торгов иностранными ценными бумагами в 2020 году увеличился в 30 раз, до 242 млрд рублей. Январь и февраль 2021 года также были очень успешными – показатель вырос на 14,2% и 11,3% месяц к месяцу соответственно. Топ-5 самых популярных акций здесь немного отличается: Tesla, Virgin Galactic Holdings, Alibaba, Apple и Amazon (AMZN).

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИДЕИ НА РЫНКЕ США

Эксперты «Фридом Финанс» рекомендуют инвестировать не только в популярные бумаги, но и искать на рынке доходные идеи среди менее известных акций: General Electric, Verizon, NortonLifeLock, Pure Storage и Wells Fargo.

GENERAL ELECTRIC (GE)

Американский промышленный гигант, выпускающий широкую линейку продукции в подсегментах энергетического оборудования, возобновляемая энергетика, авиация и здравоохранение. Важно, что эмитент последовательно избавляется от непрофильных активов и повышает уровень цифровизации рабочих процессов. Также поможет котировкам то, что General Electric относится к циклическим компаниям и акциям «роста» – обе категории ожидает приток средств.

Целевая цена от ИК «Фридом Финанс» по акциям General Electric – \$15,3, рекомендация – покупать.

VERIZON (VZ)

Телекоммуникационная компания, предоставляющая услуги проводной и беспроводной связи и доступ в интернет. Эмитент приобрел С-полосу частот (3,4 до 8 ГГц) для связи 5G, что может частично сократить дефицит частот по сравнению с ключевыми конкурентами. При этом Verizon не планирует повышать стоимость сервисов 5G, а сможет наращивать долю пользователей безлимитным тарифом. Преимуществом компании аналитики также считают устойчивый рост дивидендной доходности – с 2011 года величина выплаты на акцию выросла на 26,7%.

Целевая цена – \$64, акции также рекомендуют к покупке.

NORTONLIFELOCK (NLOK)

Поставщик ПО и услуг для обеспечения кибербезопасности. У

компании сильные квартальные результаты, демонстрирующие ускорение роста. Она сохраняет потенциал дальнейшего улучшения финансовых показателей благодаря высокой востребованности решений для кибербезопасности и увеличению числа источников угроз.

Целевая цена – \$26,36, рекомендация – покупать.

PURE STORAGE INC. (PSTG)

Один из ведущих поставщиков аппаратных и программных продуктов для хранения данных на базе массивов памяти «All flash». Pure Storage может оказаться в числе бенефициаров вакцинации, что будет стимулировать восстановление ИТ-расходов. Также важно, что эмитент прошел нижнюю точку бизнес-цикла – отчет за 4 квартал 2020 года оказался лучше прогнозов компании и рынка.

Целевая цена по акциям Pure Storage, по расчетам экспертов «Фридом Финанс», \$27,13, рекомендация – покупать бумаги свой портфель.

WELLS FARGO (WFC)

Третий по размеру активов банк США, который выдает кредиты, выпускает дебетовые карты и оказывает инвестиционные услуги. По мнению аналитиков, среднесрочные факторы роста – это восстановление экономической активности и рост спроса на кредиты. В связи с этим также позитивна сосредоточенность на банковском кредитовании как часть стратегии эмитента по повышению маржинальности операций.

Аналитики также рекомендуют рассмотреть эти бумаги для включения в инвестиционный портфель. Целевая цена по акциям банка на уровне \$42.

Подробнее об инвестициях в рынок акций можно узнать в филиале ИК «Фридом Финанс» по адресу: 664003, г. Иркутск, ул. Киевская, д. 2. (вход с ул. Карла Маркса).

Тел.: +7 (3952) 79-99-02 (доб. 845)

E-mail: irkutsk@ffin.ru



ООО ИК «Фридом Финанс», ОГРН 1107746963785, г. Москва, 1-й Красногвардейский проезд, д. 15, 18 этаж, офис 18.02, Лицензия № 045-13561-10000 на осуществление брокерской деятельности, срок действия лицензии не ограничен. Информация в данной статье не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, упомянутые финансовые инструменты или операции, могут не соответствовать вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям), в приведенной информации не принимаются во внимание ваши личные инвестиционные цели, финансовые условия или нужды.

ОАО «Союзавтоматстром»

Вид экономической деятельности: аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом

665806, Иркутская обл., г. Ангарск, мкр. Майск, ул. Тельмана, 21

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2020 г. (тыс. руб.)

АКТИВ	код показателя	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110			
Результаты исследований и разработок	1120			
Нематериальные поисковые активы	1130			
Материальные поисковые активы	1140			
Основные средства	1150	4 656	4 243	4 426
Доходные вложения в материальные ценности	1160			
Финансовые вложения (за исключением денег)	1170			
Отложенные налоговые активы	1180			
Прочие внеоборотные активы	1190			
Итого по разделу I	1100	4 656	4 243	4 426
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	1	8	213
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
Дебиторская задолженность	1230	3 034	2 244	1 731
Финансовые вложения (за исключением денег и эквивалентов)	1240			
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	419	8	10
Прочие оборотные активы	1260			
Итого по разделу II	1200	2 464	2 260	1 960
БАЛАНС	1600	7 120	6 503	6 386

ПАССИВ	код показателя	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	2	2	2
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
Переоценочный запас	1330	6 917	6 917	6 917
Добавочный капитал (без переоценки)	1340			
Резервный капитал	1350			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	(1 229)	(1 376)	(1 427)
Итого по разделу III	1300	6 790	5 593	5 492
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410			
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Оценочные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400			
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510			
Кредиторская задолженность	1520	330	960	894
Доходы будущих периодов	1530			
Оценочные обязательства	1540			
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	330	960	894
БАЛАНС	1700	7 120	6 503	6 386

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2020 г. (тыс. руб.)

Наименование показателя	код показателя	За январь-декабрь 2020 г.	За январь-декабрь 2019 г.
Выручка	2110	2 371	6 135
Себестоимость продаж	2120	(8010)	(8 161)
Валовая прибыль (убыток)	2130	4 961	2 519
Коммерческие расходы	2140		
Управленческие расходы	2220	(2 224)	(2 224)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	2 225	295
Доходы от участия в других организациях	2310		
Проценты к получению	2320		
Проценты к уплате	2330		
Прочие доходы	2340		
Прочие расходы	2350	(232)	(229)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1 993	66
Текущий налог на прибыль	2410	(399)	(14)
Итого: текущий налог на прибыль	2411	(398)	(14)
отложенный налог на прибыль	2412	(51)	(51)
Изменение отложенных налоговых активов	2450		
Прочее	2460	(1)	(1)
Чистая прибыль (убыток)	2400	1 593	91
СПРАВОЧНО:			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
Совокупный финансовый результат периода	2500	1 593	91
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Аудитор: ООО Аудиторская фирма «Аудит», 665824, Иркутская обл., г. Ангарск, 206 кв-л, д. 3, оф. 210. Тел. (3955) 54-22-49. ОГРН 1023800524032. Член СРО аудиторов Ассоциация «Содружество». ОГРН 12006106255. По мнению аудитора, годовая бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение Открытого акционерного общества «Союзавтоматстром» по состоянию на 31 декабря 2020 года, финансовые результаты его деятельности и движение денежных средств за 2020 год в соответствии с правилами составления бухгалтерской отчетности, установленными в Российской Федерации.

Руководитель Г.И. Никаноров

АО «Ангарская птицефабрика»

Вид экономической деятельности: разведение сельскохозяйственной птицы

665814, Иркутская область, городской округ Ангарское, г. Ангарск, Второй промышленный массив тер., 40 кв-л, стр. 4, помещ.1

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2020 г. (тыс. руб.)

АКТИВ	код	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110			
Результаты исследований и разработок	1120			
Нематериальные поисковые активы	1130			
Материальные поисковые активы	1140			
Основные средства	1150	964524	789343	737555
Доходные вложения в материальные ценности	1160			
Финансовые вложения	1170	2700	2700	2700
Отложенные налоговые активы	1180			
Прочие внеоборотные активы	1190	89675	251076	166486
Итого по разделу I	1100	1056899	1043119	906741
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1210	212566	217312	152892
Заласы	1220	323		
Дебиторская задолженность	1230	76687	65470	138598
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	419709	316479	355236
Прочие оборотные активы	1260	616		
Итого по разделу II	1200	709901	599261	646726
БАЛАНС	1600	1766800	1642380	1553467

ПАССИВ	код	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	595	595	595
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-)	(-)	(-)
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	83486	83818	83884
Резервный капитал	1360	86	86	86
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1058217	993160	988823
Итого по разделу III	1300	1142384	1077639	1073388
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	170854	160876	87359
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Оценочные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400	170854	160876	87359
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	400000	325000	325000
Кредиторская задолженность	1520	41807	69797	57651
Доходы будущих периодов	1530			
Оценочные обязательства	1540	11755	9048	10069
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	453562	403845	392720
БАЛАНС	1700	1766800	1642380	1553467

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2020 г. (тыс. руб.)

Наименование показателя	код	За январь-декабрь 2020 г.	За январь-декабрь 2019 г.
Выручка	2110	1244870	918839
Себестоимость продаж	2120	1143194	918457
Валовая прибыль (убыток)	2100	101676	382
Коммерческие расходы	2210	40856	(-)
Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	60820	382
Доходы от участия в других организациях	2310		
Проценты к получению	2320	17910	19493
Проценты к уплате	2330	8416	5218
Прочие доходы	2340	8558	2744
Прочие расходы	2350	14315	13166
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	64557	3935
Текущий налог на прибыль	2410		
В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
Изменение отложенных налоговых активов	2450		
Прочее	2460		
Чистая прибыль (убыток)	2400	64557	3935
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включающий в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	500	402
Совокупный финансовый результат периода	2500	65057	4337
СПРАВочно:			
Валовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Аудитор: ООО Аудиторская фирма «Аудит». 665824, Иркутская область, г. Ангарск, 206 кв-л, д. 3, оф. 210. Тел.: 8(3955)54-22-49. Член СРО аудиторов Ассоциация «Содружество». ОРНЗ 12006106255. ОГРН 1023800524032. По мнению аудитора, годовая бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение АО «Ангарская птицефабрика» по состоянию на 31 декабря 2020 года, финансовые результаты его деятельности и движение денежных средств за 2020 год в соответствии с правилами составления бухгалтерской отчетности, установленными в Российской Федерации.

Руководитель Баймашева Т.И.

ОАО «Байкалкварцсамоцветы»

Вид экономической деятельности: добыча драгоценных и полудрагоценных камней, кроме алмазов

664519, Иркутская обл., Иркутский р-н, с. Смоленщина, ул. Трудовая, д. 6

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2020 г. (тыс. руб.)

АКТИВ	код	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110			
Результаты исследований и разработок	1120			
Нематериальные поисковые активы	1130			
Материальные поисковые активы	1140			
Основные средства	1150	36 652	42 401	29 085
Доходные вложения в материальные ценности	1160			
Финансовые вложения	1170			
Отложенные налоговые активы	1180			
Прочие внеоборотные активы	1190			
Итого по разделу I	1100	36 652	42 403	29 085
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Заласы	1210	196 417	176 204	150 724
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	2 334	83	327
Дебиторская задолженность	1230	27 033	20 171	19 516
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			20 000
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	21 041	11 850	8 810
Прочие оборотные активы	1260	63	520	50
Итого по разделу II	1200	246 898	208 828	199 427
БАЛАНС	1600	283 541	251 231	228 512

ПАССИВ	код	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.
III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	24 000	24 000	24 000
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360	1 200	1 200	
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	112 711	122 314	86 705
Итого по разделу III	1300	137 911	147 514	110 705
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410			
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Оценочные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400			
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	30	820	5 500
Кредиторская задолженность	1520	145 600	102 897	112 307
Доходы будущих периодов	1530			
Оценочные обязательства	1540			
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	145 630	103 717	117 807
БАЛАНС	1700	283 541	251 231	228 512

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2020 г. (тыс. руб.)

Наименование показателя	код	За январь-декабрь 2020 г.	За январь-декабрь 2019 г.
Выручка	2110	185 328	225 470
Себестоимость продаж	2120	(28 097)	(25 016)
Валовая прибыль (убыток)	2100	157 231	200 454
Коммерческие расходы	2210	(2 139)	(1 334)
Управленческие расходы	2220	(143 166)	(131 332)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	11 926	67 788
Доходы от участия в других организациях	2310		
Проценты к получению	2320		
Проценты к уплате	2330		
Прочие доходы	2340	2 580	3 310
Прочие расходы	2350	(24 108)	(23 080)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(9 602)	48 018
Текущий налог на прибыль	2410		(9 604)
В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
Изменение отложенных налоговых активов	2450		
Прочее	2460		
Чистая прибыль (убыток)	2400	(9 602)	(1 605)
СПРАВочно:			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включающий в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
Совокупный финансовый результат периода	2500	(9 602)	36 809
Валовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Аудитор: ООО «Аудит-Гарант». 107078, г. Москва, ул. Маши Порываевой, д. 7, стр. А, пом. 21. ОГРН 1023801758199. Член саморегулируемой организации аудиторов «Содружество». ОРНЗ 11606072962. По мнению аудитора, бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных аспектах финансовое положение Открытого акционерного общества «Байкалкварцсамоцветы» по состоянию на 31 декабря 2020 года, финансовые результаты его деятельности и движение денежных средств за 2020 год в соответствии с правилами составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, установленными в Российской Федерации.

Руководитель Камошин А.В.

Евгений ЖИГИЛИЙ

Живой тренинг в Иркутске!

21

мая

СЛОЖНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ:

ВЫХОДИ ВТОРЫМ, ПРИХОДИ ПЕРВЫМ

Для кого семинар?

для всех, кто участвует в переговорах, работает с людьми, проводит встречи и продает товары, услуги и идеи на любом уровне, как в бизнесе, так при любой административной работе.

Для любых сотрудников, обеспечивающих работу бизнеса, проводящих переговоры, как внутри компании, так и вне её.

Иркутск

50-03-94

bct.irk.ru

БАЙКАЛЬСКИЙ
ЦЕНТР
ТРЕНИНГА

8 800 600 62 80

classified |

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
РЕАЛИЗУЕТ
НЕДВИЖИМОСТЬ
в Иркутской области



г. Братск

ж. р. Гидростроитель

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
Ул. Енисейская, 50. Общей площадью 3 860,7 кв. м в подвале, 1, 2, 3, 4 этажах с земельным участком площадью 4635 кв. м.

18 817 290 руб.

г. Братск

ж.р. Энергетик, ул. Гиндина, 6

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ
Площадь 3765,3 кв. м в цоколе, на 1, 2, 3 этажах, чердаке, с земельным участком площадью 3521,25 кв. м.

20 893 552,5 руб.

г. Усолье-Сибирское

пр-т Комсомольский, 128

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
Общая площадь 2681,93 кв. м в подвале, 1, 2, 3 этажах с земельным участком площадью 921 кв. м.

19 799 000 руб.

г. Алзамай

ул. Механизаторская, 26

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

186 890 руб.

р.п. Атагай

ул. Победы, 19

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

126 983 руб.

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

Адрес: г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав

Продаю участок!
Слюдянский район, с. Тибельты

Земельный участок 7,6 га на 33 км дороги «Култук-Монды» (дорога на Аршан), правая сторона, 100 м от реки Иркут (выше уровня реки на 15 м, подтопление исключено). В собственности.

3,8 млн руб. **(3952) 624-454**

Сдаем офисы! Центр города!
ул. Ленина, 6, скв. Кирова

Собственник сдает помещения от 20 кв м в здании рядом с областной администрацией. Парковка. Возможность размещения световой вывески на фасаде.

34-22-39, 34-31-83

БЕТОН НА ВЕКА **САС СИБАВИАСТРОЙ**

БЕЗ ЗОЛЫ И ШЛАКА

500-360

WWW.SHOP.SIBAVIASTROY.RU

Реклама недвижимости в Газете Дело – тел. (3952) 701-303

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 02.04.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	109,86	98,71	87,78	83,07	65,5
1 комн. панель	119,35	98,11	94,65	82,75	73,97
2 комн. кирпич	96,43	93,79	79,71	82,91	67,74
2 комн. панель	94,97	93,03	83,3	77,97	67,87
3 комн. кирпич	107,15	88,9	88,54	69,66	68,33
3 комн. панель	79,65	83,93	76,49	73,77	66,96
Средняя стоимость	96,59	95,83	87,2	75,71	64,83

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 02.04.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	48,91	70,31	40,74	38,46	55,45
склад (аренда)	-	0,35	0,37	0,29	0,21
магазин (продажа)	94,91	64,5	43,94	46,35	48,87
магазин (аренда)	0,96	0,68	0,56	0,43	0,52
офис (продажа)	85,54	64,49	45,67	54,74	45,88
офис (аренда)	0,84	0,67	0,5	0,45	0,48

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 02.04.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	89,95	90,43	65	98,8	-
Срок сдачи - 1 полугодие 2021 года	-	100,36	-	64,41	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2021 года	-	89,39	85,2	80,69	57,02
2022 год и позже	-	102,56	95,55	76,83	65,58
Средняя стоимость	89,95	97,18	87,24	87,23	61,3

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

Памятка по расчету пособий в КонсультантПлюс

Наименование	В 2021	В 2020 году	В 2019 году	В 2018 году
МРОТ	с 01.01 - 12792 руб.	с 01.01 - 12130 руб.	с 01.01 - 11280 руб.	с 01.01 - 9489 руб. с 01.05 - 11163 руб.
Предельная величина базы для начисления страховых взносов в ФСС	966000 руб.	912000 руб.	865000 руб.	815000 руб.
Предельная величина среднего дневного заработка	2434,25 руб.	2301,37 руб.	2150,08 руб.	2017,81 руб.
Размер минимального среднего дневного заработка	с 01.01 - 420,56 руб.	с 01.01 - 398,79 руб.	с 01.01 - 370,85 руб.	с 01.01 - 311,97 руб. с 01.05 - 367,00 руб.
Ежемесячные пособия женщинам, вставшим на учет в ранние сроки беременности	до 31.01 - 675,15 руб. с 01.02 - 708,25 руб.	до 31.01 - 655,49 руб. с 01.02 - 675,15 руб.	до 31.01 - 628,47 руб. с 01.02 - 655,49 руб.	до 31.01 - 613,14 руб. с 01.02 - 628,47 руб.
Минимальный размер пособия по беременности и родам (140 дней)	с 01.01 - 58878,40 руб.	с 01.01 - 55830,60 руб.	с 01.01 - 51919 руб.	с 01.01 - 43675,80 руб. с 01.05 - 51380,00 руб.
Максимальный размер пособия по беременности и	340795 руб.	322191,80 руб.	301095,20 руб.	282493,40 руб.

Все основные показатели для расчета пособий вы найдете в справочном материале «Пособия и их расчетные данные на 2018-2021 годы». Размер МРОТ и минимального среднего дневного заработка, минимальный размер пособия по беременности и родам, единовременное пособие при рождении ребенка, минимальный и максимальный размеры ежемесячного пособия по уходу за ребенком до 1,5 лет, размер предельной величины базы для начисления страховых взносов в ФСС и др.

Материал будет полезен всем бухгалтерам как памятка для расчета выплат сотрудникам.

Даны размеры не только в текущем году, но и в предыдущие 3 года (начиная с 2018 г.).

Чтобы найти справку в системе КонсультантПлюс, введите поисковый запрос: пособия и их расчетные данные.

Рассчитать отпускные, больничные, детские и другие пособия помогут Готовые решения в системе КонсультантПлюс. Чтобы найти нужный

материал, введите интересующий вопрос в поисковой строке.

Получить подробную информацию о возможностях системы КонсультантПлюс и бесплатный пробный доступ можно в сервисном центре ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».

КонсультантПлюс в Иркутске
RUC 112 SINCE 1993

(3952) 22-33-33, 53-28-53

ООО «КонсультантПлюс в Иркутске»
Иркутск, ул. Красная, д. 31/1,
1 подъезд, 7 этаж
info@irkcons.ru, www.irkcons.ru

ICONA

ИНТЕРЬЕРНЫЙ САЛОН

- Салон Icona 500 м² дизайна
- Официальный представитель ведущих фабрик Европы
- Профессиональный шоу-рум для работы с интерьерными проектами
- Мебель, кухни, гардеробные, светильники, аксессуары
- Гарантия качества и сервисное обслуживание



Poliform ROLE BENZ Minotti GAGGENAU FLOS FLUXFORM B&B ITALIA Rimadesio DRAENERT moooi visionnaire MAXALTO cattelan italia
FENDI Gallotti&Radice de Sede vitra. snaldero Artemide THE HUMAN LIGHT.

SClassic
ЦЕНТР ДИЗАЙНА

Иркутск, ул. Окт. Революции, 1/2
тел.: 258-258 www.sclassic.ru