

газета

дело

ОКТАБРЬ, 2020 | № 9(103)

проект |

«Такой школы нет нигде»: 10 фактов о «Точке будущего»

4



технологии |

«Адикт»: о цифровых инструментах для решения бизнес-задач

10

медицина |

Юлия Плотникова: о креативных подходах к серьезной проблеме

15



«Оставьте деньги в регионах»

Олег Дерипаска
основатель компании РУСАЛ

| 2

5 | **ЛИЗИНГ**
Инструменты для «большой стройки»

6 | **ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ**
Личный опыт семьи Лопаяевых

13 | **БИЗНЕС**
От обозных мастерских до современного производства

Олег Дерипаска: «Оставьте деньги в регионах»

Зачем российский предприниматель развивает инфраструктуру сибирских городов

«Наболело», – так можно охарактеризовать риторику выступления основателя компании РУСАЛ и Еп+ Олега Дерипаски на III Столыпинском форуме, который прошёл в Санкт-Петербурге в сентябре. На панельной дискуссии «Иммунная система мировой экономики» бизнесмен подверг резкой критике политику Центробанка и российской налоговой системы. Самыми цитируемыми заявлениями известного предпринимателя стали фраза о том, что «Надо прекратить кормить Москву», и его предложение оставлять деньги, которые перечисляются в федеральный бюджет в качестве налогов, в регионах присутствия крупных компаний. «А мы уже сами построим там на эти деньги и больницы, и детские сады, и школы, и бассейны», – пояснил Дерипаска.

«СКОРАЯ ПОМОЩЬ» МЕДИЦИНЕ

Непростую ситуацию в российской экономике сегодня принято объяснять «коронакризисом». И у этого, действительно, есть основания. Пандемия COVID-19 застала врасплох многих: к борьбе с новым вирусом оказались не готовы ни люди, ни компании, ни медицина. Лечебным учреждениям не хватало элементарно средств индивидуальной защиты – респираторов, защитных очков, масок, халатов, перчаток, изолирующих костюмов. А решать проблемы нужно было оперативно – буквально «с колес».

Благотворительный фонд Олега Дерипаски «Вольное дело» одним из первых стал оказывать помощь больницам в Иркутской области, Красноярском крае, Хакасии, Кузбассе – закупил несколько партий средств индивидуальной защиты для больниц. В частности, медучреждения в Иркутске, Братске, Тайшете, Шелехове получили от «Вольного дела» более 450000 средств индивидуальной защиты. Кроме того, фонд передал медицинским учреждениям этих городов четыре современных автомобиля скорой помощи.

О важности мгновенных реакций в фонде знали по опыту борьбы с эпидемией Эбола в 2014-2015 годах. Полученные навыки помогли и весной 2020-го: к коронавирусу в компании РУСАЛ отнеслись как к угрозе международного значения – и действовали соответственно: перевели большую часть сотрудников на удалённый режим работы, обеспечив их средствами связи, а тех, кто остался работать в офисе, обеспечили противовирусными средствами и организовали доставку на работу и домой. Ношение масок на территории промплощадки сделали обязательным: за режимом «одна маска на два часа» строго следили.

ПОРА СТРОИТЬ БОЛЬНИЦЫ

«Скорой» благотворительной помощи, однако, было недостаточно для решения более глобальных проблем. Состояние регионального здравоохранения практически всегда подвергалось критике со стороны населения, при этом на его модернизацию всё равно не хватало средств, даже несмотря на различные нацпроекты. Пандемия COVID-19 только обострила существующие проблемы. И если в областных центрах с наплывом больных ещё как-то были готовы справиться, то в отдалённых районах к пандемии оказались не готовы ни медперсонал, ни оборудование.

Строительство больниц в рамках частно-государственного партнёрства стало одним из выходов из критической ситуации. Так, Олег Дерипаска инициировал строительство семи современных специализированных медицинских центров на Урале и в Сибири, где в основном сосредоточены производственные мощности РУСАЛа.

Весной предприниматель побывал в регионах присутствия компании, в том числе в Иркутской области, – встречался с губернаторами, чтобы оперативно собрать информацию, что нужно



«здесь и сейчас» для борьбы с коронавирусной инфекцией. На встрече с главой Приангарья Игорем Кобзевым обсудили необходимость строительства трёх инфекционных медучреждений в Братске, Тайшете и Шелехове. Инвестором этого проекта выступила компания РУСАЛ.

Сейчас на всех объектах идёт внутренняя отделка и монтаж медицинского оборудования. Корпуса в Братске и Тайшете рассчитаны на 30 мест. В Шелехове стационар разместили на базе бывшей инфекционной больницы площадью 3,5 тыс. кв м, его вместимость – 60 мест. Стоимость шелеховского центра – 499 млн руб., из них 130 млн руб. – затраты на оборудование: компьютерные томографы, аппараты искусственной вентили-

ляции лёгких, УЗИ, ЭКГ и т.д. Практически вся техника закуплена у ведущих мировых производителей.

Кроме этого, все медучреждения полностью оборудуют по последнему слову антивирусной медицины, и они будут максимально безопасны для врачей и пациентов. В зданиях предусмотрены биобоксы для больных пациентов с отдельными входами с улицы и автономной вентиляцией. Через специальные рукава врачи смогут проводить манипуляции, не требующие входа в палаты. Помещения для больных также оборудуют специальными передаточными окнами – в них будет подаваться пища либо лекарственные препараты: непосредственно в окне их дезин-

фицируют ультрафиолетом и только после этого они поступят пациенту либо от пациента.

ИНВЕСТИЦИИ В КАДРЫ

Конечно, в первую очередь новые медучреждения ориентированы на борьбу с распространением коронавируса, но, как только пандемия закончится, их переформируют в высокотехнологические центры иммунологии со специализацией по диагностике сложных заболеваний. По информации областного минздрава, в них будут развиваться отделения пульмонологии, кардиологии, неврологии и реабилитации.

При этом Олег Дерипаска прекрасно осознаёт, что только лишь строительством медцентров решить проблему здравоохранения невозможно. Больница – это не только стены и современное оборудование, но и персонал – квалифицированные кадры, способные на этом оборудовании работать. А их в небольших сибирских городах чаще всего просто нет.

– Вы знаете, как в Братске обстоят дела с пульмонологами? – привел пример на Столыпинском форуме Олег Дерипаска. – 220 тысяч человек в городе, ещё 180 тысяч вокруг, ещё Транссиб, а это примерно 100 тысяч, а там на весь город три пульмонолога. Один из них был болен уже в апреле. Я задаю вопрос – мы сейчас построим три инфекционные больницы в Иркутской области, что дальше?

Поэтому предприниматель выступил ещё с одной инициативой – чтобы крупный бизнес вкладывался в привлечение в сибирские регионы квалифицированных врачей различных специализаций. Инициативу готов поддержать РУСАЛ – помогать медработникам с подъёмными выплатами, доплатами, а также оплачивать им обучение в магистратуре и другие варианты повышения квалификации.

ТУЛУН: ОТКЛИКНУЛИСЬ НА БЕДУ

Строительство медучреждений для борьбы с коронавирусом стало не первой инвестицией Олега Дерипаски в систему здравоохранения региона. В прошлом году РУСАЛ, как и многие другие крупные компании, откликнулся на беду, случившуюся в Тулуне: у компании нет и не было активов на территории города, но такая трагедия чужой не бывает.

Наводнение буквально разрушило инфраструктуру города. Отстраивали «всем миром»: кто-то возводил жильё, кто-то – школы. Благотворительный фонд Олега Дерипаски профинансировал строительство детской поликлиники. Трёхэтажное здание, соответствующее всем современным стандартам, возвели, оснастили и сдали в эксплуатацию меньше чем за год: проект учреждения был создан в декабре 2019 года, к его реализации строители приступили в феврале 2020-го, а в сентябре поликлиника начала принимать пациентов.

В учреждении есть кабинеты компьютерной томографии, ультразвуковой диагностики, клинико-диагностическая лаборатория для гемато-

логического, биохимического и иммунологического исследований крови. Кроме того, работают кабинеты здорового ребёнка, медико-социальной помощи, прививочный и процедурный, а также другие необходимые врачебные кабинеты, есть комната для кормления детей и игровые зоны. Безопасность пациентов обеспечивают наружное и внутреннее видеонаблюдение, охранно-пожарная сигнализация и система пожаротушения. Стоимость новой поликлиники со всем необходимым оборудованием оценивается в 100 млн рублей.

По отзывам работников новой тулунской детской поликлиники, для них такой подарок – настоящая роскошь и «рывок» в медицину будущего. Ведь раньше врачи вели приём малышей, мягко говоря, в стеснённых условиях – в единственном на весь город детском медучреждении, где не хватало помещений для специалистов, где также принимали взрослых пациентов, а часть здания и вовсе находилась в аварийном состоянии.

Как отметил губернатор Игорь Кобзев, побывав в тулунской детской диагностической поликлинике накануне открытия, – это первое специализированное медучреждение, построенное в городе за последние 20 лет. Оно обеспечивает доступность медицинской помощи для 2,5 тыс. маленьких тулунчан и, что особенно важно, – для детей с ограниченными возможностями, потому что и само здание, и все помещения в нём, и прилегающая территория приспособлены для маломобильных пациентов.

Опыт волонтерства пригодился РУСАЛу и Еп+ и во время «разгара» пандемии. В течение двух месяцев добровольцы доставляли на дом пенсионерам – ветеранам своих предприятий – в возрасте 70+ (а это более 10 тысяч человек) продуктовые наборы, чтобы пожилые люди могли соблюдать самоизоляцию.

ЖИЛЬЁ «ПО КАРМАНУ»

Природные катастрофы, эпидемии – жизнь в последние годы преподносит немало неприятных сюрпризов. Но форс-мажоры – не повод откладывать решение текущих острых вопросов. Кризисы приходят и уходят, а базовые потребности остаются неизменными. Например, потребность в жилье. Об этом Олег Дерипаска, в частности, говорил на Столыпинском форуме.

– Я сталкиваюсь с этим в регионах. Люди хотят взять нормальную ипотеку. Почему мы для первички не можем дать 4-5 процентов? Опять какой-то кабелизм. Мы заставляем заемщика брать кредит по высоким ставкам, платить высокие проценты. Для чего? Чтобы он потом не смог съездить отдохнуть? Детей в школу отправить? Это же абсурд, – высказал своё мнение предприниматель.

Пожалуй, у основателя РУСАЛа есть основания для таких резких высказываний. Ещё в 2011 году Олег Дерипаска инициировал на пред-

приятиях актуальную жилищную программу. В соответствии с её условиями, работники брали ипотеку по сниженной ставке, без первого взноса, на 10 лет, и половину ежемесячного платежа за них платила компания. В 2013 г. программу приостановили из-за кризиса – тем, у кого уже был кредит, продолжали его компенсировать, но новых участников не брали.

В 2019 году Олег Владимирович встретился с Рабочими советами сибирских алюминиевых заводов (они были созданы по инициативе сотрудников заводов для продвижения проектов по совершенствованию производственной деятельности и поддержке социальных программ на предприятиях отрасли) и обсудил, в том числе, наболевший жилищный вопрос. Сотрудники говорили о том, что приобрести квартиру очень сложно, сложно накопить первый взнос, сложно платить всю сумму, даже если стабильная зарплата...

В течение нескольких месяцев уже 2020 года, не-

Олег Дерипаска уверен: регионы нуждаются в развитии. Но вкладываться в производство, не инвестируя при этом в социальные проекты – образование, медицину, жилье, экологию – бессмысленно

смотря на очередной экономический кризис и пандемию, жилищная программа была запущена вновь. Условия у неё более чем привлекательные: ставка 6,25%, без первого взноса, рассчитана на 10 лет, половину платежа платит компания. Фактически квартира обходится в полцены. А при наличии материнского капитала – ещё меньше. Сейчас программа работает в пяти городах Сибири: Шелехове, Братске, Тайшете, Красноярске, Ачинске. В планах – расширить географию.

Более того, компания рассматривает возможность самостоятельного строительства жилья. По примеру Тайшета, где строится алюминиевый завод и анодная фабрика, это могут быть целые микрорайоны со своей школой, больницей, детским садом, бассейном и т.д. К тому же, в компании уверены, что жилищная программа мотивирует молодых металлургов продолжать работу на предприятиях РУСАЛа, связав с ними свою профессиональную жизнь.

К 2013 году вложения РУСАЛа в первую программу составили 3,7 млрд долл. Ожидается, что в 2020-м они будут сопоставимыми, или даже больше.

КУЛЬТУРНЫЙ «АНШЛАГ»

Жилье и социальные объекты – не единственное, что важно жителю современного города. Хочется, чтобы при всей развитости производства и социальной инфраструктуры, не остава-

лась без внимания и организация досуга.

В Иркутской области Олега Дерипаску знают не только как успешного предпринимателя, но и как щедрого мецената. Среди многочисленных культурных проектов, которые уже стали визитными карточками региона, есть и те, что зародились по его инициативе. Один из них – Иркутский международный книжный фестиваль, впервые состоявшийся в Иркутске в 2017 году при поддержке благотворительного фонда «Вольное Дело».

Всегда с аншлагом в Иркутске проходят показы авторских спектаклей Школы-студии МХАТ – меценат поддерживает это учебное заведение, помогая, в том числе, организовывать выпускные гастроли, во время которых талантливые студенты старейшего российского театрального вуза и их педагоги приезжают со своими постановками в Сибирь.

В Шелехове Дерипаска поддержал идею реконструкции стадиона «Металлург», которая закончилась в 2019 году и обошлась в 38 млн рублей. Обновлённый спортивный объект теперь может принимать соревнования регионального уровня. Сейчас аналогичная реконструкция идет на стадионе «Металлург» в Братске, затраты уже составили 28 млн руб.

А жители Тулуна предстоящей зимой оценят новую лыжную базу, построенную в городе в рамках программы «На лыжи», которая также была запущена по личной инициативе Олега Дерипаски. База получила необходимый инвентарь для занятий как профессиональных спортсменов, так и любителей. Компания Еп+ приобрела для Детско-юношеской спортивной школы города новый снегоход для подготовки лыжных трасс. Компания также закупила в Австрии 70 комплектов лыж (20 из них – профессионального уровня) для занятий юных спортсменов и организации проката для любителей лыжных прогулок. Общая стоимость переданного оборудования и инвентаря составила 2,4 млн рублей.

Олег Дерипаска был и инициатором волонтерского движения на предприятиях РУСАЛа и Еп+. Особенно проявили себя добровольцы во время «разгара» пандемии: в течение двух месяцев они доставляли на дом пенсионерам – ветеранам своих предприятий – в возрасте 70+ (а это более 10 тысяч человек) продуктовые наборы, чтобы пожилые люди могли соблюдать самоизоляцию.

ПОД ЗЕЛЁНЫМ КРЫЛОМ

Экологические мероприятия – ещё одно из направлений социальной деятельности основателя РУСАЛа. Причём они касаются как непосредственно производственных процессов, так и природоохранных мероприятий.

К примеру, на предприятиях компании, в том числе расположенных в Иркутской области, старые электролизёры перевели на новую технологию «ЭкоСодерберга», внедрили газоочистки собственной разработки, прошли сертификацию по международному стандарту ASI (ответственное отношение к процессу производства алюминия). Этот сертификат означает не только то, что компания производит алюминий высшего качества с соблюдением всех эконоим, но и соблюдает трудовое законодательство, не использует труд детей и нелегальных мигрантов, не ущемляет права женщин и, более того, гарантирует, что все подрядчики тоже работают по таким же принципам. Причём сертификация по стандарту ASI – тоже инициатива Олега Дерипаски: крупнейшие мировые потребители алюминия сейчас уже не будут работать с производителем, у которого нет такого сертификата.

Из экологических инициатив особо стоит отметить соглашение о реализации добровольных проектов в области поглощения парниковых газов, которое в этом году подписали Федеральное агентство лесного хозяйства, правительство Иркутской области и компания РУСАЛ. Документ предусматривает, в частности, посадку около 112 тыс. деревьев на территории области, в Иркутском лесничестве, в течение 2020 года.

Высадка деревьев – часть проекта «Под зелёным крылом», первой в России добровольной инициативы в области поглощения парниковых газов. Компания РУСАЛ реализует проект с 2019 года в Иркутской области и Красноярском крае, где в общей сложности в прошлом году было высажено около 1 миллиона деревьев.

ОСТАВЬТЕ ДЕНЬГИ РЕГИОНАМ

Олег Дерипаска уверен: регионы нуждаются в развитии. Но вкладываться в производство, не инвестируя при этом в социальные проекты – образование, медицину, жилье, экологию – бессмысленно.

На Столыпинском форуме предприниматель сетовал на то, что все финансы сегодня концентрируются «исключительно в Москве, а конкретно – в руках ЦБ, который тратит их на покупку американских долговых бумаг». Он предложил, чтобы вместо отчисления части налогов в бюджет деньги оставались в распоряжении бизнеса, который будет тратить их на социальные нужды.

– Мы загоняем деньги в Москву, затем прячем в стабилизационный фонд, на них покупаем американские облигации и потом расскажем, что у нас резервы 600 млрд долларов. Очень интересно это людям в том же Братске слушать...

Поймите, крупные компании сами готовы строить моногорода. Мы можем построить на эти деньги и больницы, и детские сады, и школу, и бассейн. Давайте оставлять деньги на местах!

Иван Рудых



«Такой школы нет нигде»

10 фактов о «Точке будущего»

«Скажу, наверное, нахально: мы сделали такую школу, какой она должна быть. Не с точки зрения бюджета, а с точки зрения педагогики. Она уникальна и по оснащению, ни в одной школе вы не найдете такого объема возможностей, который есть здесь, в Иркутске», – уверенно заявил на открытии «Точки будущего» руководитель центра разработки образовательных систем «Умная школа» Марк Сартан. Как появилась идея создания «Точки будущего»? Сколько денег потребуется на её ежегодное содержание? Что построят рядом с ней уже в ближайшее время, рассказали организаторы и идейные вдохновители проекта на торжественном открытии 14 сентября.



«Точка будущего» в Иркутске

Фото из архива компании

1. ОБ ИДЕЕ

Инициаторы проекта «Точка будущего» – уроженцы Иркутской области: частный инвестор Альберт Авдолян и генеральный директор Госкорпорации Ростех Сергей Чemezov – рассказали, что идея строительства образовательного комплекса возникла не сразу.

– Первоначально мы хотели построить детский дом, – говорит Сергей Чemezov. – Почему именно здесь? Иркутская область и для меня, и для Альберта – малая родина, где мы жили, учились. Я не понаслышке

знаком с проблемами региона. Сейчас

Для успешной адаптации приемному ребенку нужна среда, где он будет общаться с обычными детьми. Так идея строительства детского дома трансформировалась в строительство грандиозного образовательного комплекса «Точка будущего». Проект реализован на частные средства без привлечения бюджетного финансирования

в области порядка 16,5 тысяч детей, оставшихся без попечения родителей, и это один из самых высоких показателей в стране.

– Но нам хотелось не просто построить детский дом, а постараться решить реально проблемы приемных детей, – добавляет Альберт Авдолян. – Мы заказали исследование, которое показало, что для успешной адаптации приемному ребенку нужен не отдельно построенный детский дом, а необходима среда, где он будет общаться с обычными детьми,

а приемных детей не должно быть больше 15%.

Так идея строительства детского дома трансформировалась в строительство грандиозного образовательного комплекса «Точка будущего». Главная задача проекта – обеспечить детей из разных семей равными возможностями для обучения и развития, помочь детям-сиротам изменить отношение к себе и почувствовать себя равными членами общества.

2. О ВЫБОРЕ МЕСТА

Образовательный комплекс «Точка будущего» построен на 20 га в Иркутске. Площадь всех зданий комплекса составляет около 30 тыс. квадратных метров, кроме того, построено 10 домов, где живут семьи с приемными детьми. По словам организаторов проекта, без помощи и поддержки региональных властей было бы сложно осуществить проект.

– Правительство Иркутской области оказало весомую помощь проекту, был выделен земельный участок на Байкальском тракте, – отметил Сергей Чemezov. – Место интересное, красивое, на берегу Иркутского водохранилища. Это элитный район для всех иркутян, как Рублевка в Москве.

3. О СТРОЙКЕ

Разработкой архитектурного проекта образовательного комплекса

«Точка будущего» занималась датская компания Seba и российская UNK project, победившие на международном конкурсе архитектурных бюро. В тендере, проведенном институтом «Стрелка» совместно с разработчиком образовательной концепции «Умная школа» в 2015 году, приняло участие 20 компаний из 11 стран мира.

– Комплекс построен с учетом мирового опыта строительства современных школ, – рассказали организаторы. – Над проектом работали российские и иностранные специалисты.

Комплекс включает учебные корпуса, расположенные по кругу и объединенные одной общей крышей, объекты для занятий спортом, Центр по социальной и психологической поддержке, дома для семей с приемными детьми.

4. О КВАРТИРАХ ДЛЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ

Стройка проходила непросто, но, благодаря постоянной поддержке и кураторству со стороны региональных и городских властей, всегда находилось решение.

– Не всё было идеально, – признался на открытии «Точки будущего» Альберт Авдолян. – Например, мы поняли, что промахнулись со стоянкой и обратились к руководству области. И сразу нашли отклик, был выделен участок, на котором появится парковка. На этом же участке мы построим квартиры для преподавателей, которые будем давать бесплатно.

В планах также построить новые апартаменты для новых приемных семей. В «Точку будущего» будут приезжать специалисты со всего мира, которые будут делиться опытом, чтобы им было комфортно, они

могли останавливаться рядом со школой, построят гостиницу. Уже сейчас нам поступает много предложений от волонтеров о различных совместных проектах, поэтому гостиница будет востребована.

5. ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОМ ФОНДЕ

Проект реализован на частные средства без привлечения бюджетного финансирования. Общие инвестиции в проект составили более 6 млрд рублей, а ежегодное финансирование составит около 600 млн рублей. Основное обучение на всех этапах программы для каждого ребенка – бесплатное. Отвечая на вопрос журналистов, как сделать систему финансирования подобных проектов устойчивой, не зависящей от внешних обстоятельств, Альберт Авдолян заметил, что именно сейчас прорабатывается этот вопрос.

– Мы рассматриваем несколько моделей, когда благотворительный фонд сам сможет зарабатывать деньги. Я планирую передавать в фонд компании, которыми владею, они генерируют прибыль. Будем набирать эффективных менеджеров для управления бизнесом. В целом, мы создаем такой фонд, который сможет содержать не один такой объект, – уверенно заявил Альберт Авдолян.

6. ОБ УНИКАЛЬНОСТИ ШКОЛЫ

Организаторы называют проект «Точка будущего» уникальным. Образовательный комплекс рассчитан

на одновременное обучение более 1000 детей, при этом площадь всех зданий комплекса составляет около 30 тыс. квадратных метров. В состав комплекса входят детский сад, младшая и старшая школы, спортивный, административный и хозяйственный корпус, бассейн, хоккейное поле, а также центр психологической поддержки. «Точка будущего» укомплектована всей необходимой техникой и мебелью, имеет собственную развитую инфраструктуру. Воспитанникам доступно множество кружков, студий, спортивных секций, помещений для проектной деятельности и консультаций. Архитектурные решения образовательного комплекса позволяют педагогам работать как индивидуально, так и в составе групп.

Ученики «Точки будущего» смогут самостоятельно инициировать проекты, привлекать одноклассников и взрослых для их реализации.

– Я скажу нахально: мы сделали такую школу, какой она должна быть. Не с точки зрения бюджета, а с точки зрения педагогики. Она уникальна по оснащению, вы не найдете ни одной школы с такими возможностями, которые есть здесь. По спорту, по допобразованию, по внеурочке, – рассказал руководитель центра разработки образовательных систем «Умная школа» Марк Сартан. – Как сейчас строят школы? Все нормативы при строительстве школ берутся из экономики, а не из педагогики. На образование никто не смотрит, поэтому получают эти клетушки в школах, эти коробочки. Мы сделали всё по-другому.

Если говорить о поселке для семей с приемными детьми, который стал частью большого образовательного комплекса – это чисто наша идея, такого нет нигде в мире.



Сергей Чемезов, генеральный директор Госкорпорации Ростех; Альберт Авдолян, частный инвестор; Айсен Николаев, глава Республики Саха (Якутия); Игорь Кобзев, губернатор Иркутской области

Фото: А.Климов

7. ОБ УЧИТЕЛЯХ, НАСТАВНИКАХ И ТЬЮТОРАХ

В штате образовательного комплекса более 100 специалистов: преподаватели, психологи, тьюторы – наставники, которые помогут развивать таланты воспитанников. Все преподаватели прошли специальное обучение, вместе с разработчиками концепции жизненного проектирования они подготовили свои

собственные учебные программы.

На вопрос, не означает ли это, что «Точка будущего» просто «пропылесосила» лучшие кадры с местного рынка, отвечают, что, напротив, способствуют развитию рынка и работают как ресурсный центр. С 2018 года в «Точке» прошли обучение 600 педагогов, которые могут использовать новые знания в других школах города и области.

– Очень важно, чтобы на этой базе проходили обучение все учителя региона, – заявил губернатор Иркутской

области Игорь Кобзев на открытии. – В Иркутской области строится много школ, в течение двух лет нам предстоит построить 21 новую школу, поэтому очень важно не только строить, но и сформировать устойчивые педагогические коллективы.

8. ОБ ОТБОРЕ УЧЕНИКОВ

«Точка будущего» рассчитана более чем на тысячу учащихся, однако сей-

час в ней обучается чуть более 600. Это связано с тем, что нужен период адаптации для тестирования всех систем управления.

Несмотря на появившиеся в соцсетях отзывы, что эта школа «не для всех», организаторы опровергают все слухи и домыслы и утверждают, что отбор будущих учеников был абсолютно прозрачен.

– Подать заявление можно онлайн: через форму на сайте точкабудущего.рф. Подать заявку может каждый желающий из Иркутска и Иркутской области. Прием в группы и классы проводится в порядке очереди. Ее сформируют по мере поступления и регистрации заявлений на сайте.

9. О КОТТЕДЖНОМ ПОСЕЛКЕ

На территории «Точки будущего» построен коттеджный поселок, где бесплатное жилье получили 19 семей, воспитывающие в общей сложности 113 приемных детей. Для переезда и обустройства каждой семье из средств фонда выделено по одному миллиону рублей. Самая большая семья (с 11 приемными детьми) получила отдельный коттедж и сертификат на два миллиона рублей.

– Наша задача – помочь ребенку с непростой судьбой адаптировать-

ся к жизни, стать полноправным членом общества, с помощью профессиональных педагогов и наставников осознать себя, определить свою личную жизненную траекторию и вырасти сильной, уверенной в себе личностью, – говорят организаторы.

10. О НОВОЙ «ТОЧКЕ БУДУЩЕГО»

Вдохновители проекта решили не останавливаться на одной «Точке будущего» и заявили, что готовы построить вторую школу.

– Образовательный комплекс «Точка будущего» – это наш уникальный проект, с самого начала создававшийся и развивавшийся в рамках единого цельного замысла. Его задача – научить детей ответственно распоряжаться собственной жизнью.

Мы видим, что у проекта большое будущее, и планируем его максимально развивать. Сегодня было подписано соглашение с главой Якутии Айсеном Николаевым о намерениях строительства точной копии «Точки будущего» в Якутии и реконструкции школы в Кысыл-Сыре, где сосредоточены производственные активы нашей компании ЯТЭК, – сообщил Альберт Авдолян.

Елена Демидова

Лизинг для «большой стройки»

Крупные инвестиционные проекты в Иркутской области, несмотря на пандемию, не останавливались. «Большая стройка» продолжается, особенно активно – на севере региона. Осуществлять проекты компаниям помогают различные финансовые инструменты. Так, представители лесной отрасли, строители, золотодобытчики, недропользователи активно обращаются за лизингом. Павел Арбатский, директор филиала ООО «Лизинговая компания «Дельта» в г. Иркутске, рассказал о возможностях и перспективах продукта.

БЕЗ ОСТАНОВОК И ДЕФОЛТОВ

Павел, 2020 год стал непростым для бизнеса: пандемия, карантин, экономический кризис. Каким образом все это отразилось на лизинговом секторе? Как работала в последние месяцы ваша компания?

– Работа на лизинговом рынке предполагает выстраивание долговременных отношений, поэтому мы разработали ряд компромиссных решений по реструктуризации текущих и новых договоров лизинга для клиентов. В целом, работу по финансированию новых сделок мы не приостанавливали и активно работали по всем отраслям и сегментам с учетом текущей конъюнктуры.

Какие компании обращались в «Дельту» чаще всего?

– В нашем регионе в первую очередь – это представители лесной отрасли, золотодобытчики, нефтесервисные компании. Несмотря на пандемию, все «большие стройки» в регионе продолжились – и спрос на лизинговые продукты оставался высоким.

То есть лизинг интересен, прежде всего, крупным компаниям?

– Не только. К нам обращаются представители самого разного бизнеса – и малого, и среднего, и крупного. Чаще всего нашими клиентами становятся компании, которые расширяют бизнес, обновляют либо наращивают парк оборудования.

Высоким ли был спрос на программы реструктуризации, которые вы предложили во время пандемии?

– Признаться: мы ожидали большего числа обращений от клиентов по реструктуризации текущих условий платежей. Но правильно сформированная политика компании в части



Фото: М.Опарина

принятия рисков по проектам свела их к минимуму. Дефолтных проектов в данный период не было.

Кроме того, «Лизинговая компания «Дельта», являясь участником Объединенной Лизинговой Ассоциации, активно участвует в комитетах по разработке мер поддержки на уровне страны в целом. Мы вносим значительный вклад в формирование текущих нормативных актов, направленных на обеспечение государственной поддержки наиболее пострадавших отраслей и регулярно предлагаем варианты взаимодействия с субъектами лизинга.

ИНТЕРЕС К ЛИЗИНГУ РАСТЕТ

Готов ли лизинговый сектор и ваша компания, в частности, продолжать развитие рынка? Готовы ли к этому клиенты?

– Безусловно. Мы вместе с другими лизингодателями будем и дальше развивать наш сегмент рынка. К этому располагает высокая активность клиентов, например, со стороны тех, кто выиграл тендеры в конце прошлого или начале этого года и теперь несут обязательства по выполнению государственных и крупных коммерческих контрактов.

Повышается интерес к лизингу и у клиентов государственного сектора, а также у компаний, которые в условиях новых реалий смогли оперативно сориентироваться и поменять текущую бизнес-модель, активно задействовав доставку своей продукции, например, рестораны, кафе.

Активность по государственным и коммерческим контрактам в Иркутской области разве не снизилась во время пандемии?

– Нет, не снизилась. Предприятия, у которых сезон совпал с разгаром пандемии и у которых была потребность в технике, в оборотных средствах, по-прежнему обращались к нам, поэтому отмечаю актуальность схемы возвратного лизинга.

На ваш взгляд, программы поддержки и субсидирования могут стать драйвером дальнейшего развития экономики?

– У нас есть большой опыт работы с государственными программами в части поддержки клиентов при приобретении техники в лизинг. Наша компания всегда участвует во всех программах льготного лизинга: субсидирование авансовых платежей на колесную и спецтехнику, входит в ограниченный список лизинговых ком-

паний, которыми осуществляется компенсация части лизинговых платежей, участвует в различных региональных программах субсидирования лизинговых платежей сельхозтехники, подвижного состава, речных судов. В Иркутской области, например, компании часто приобретают с помощью льготного лизинга грузовой, коммерческий транспорт, а также спецтехнику российских производителей.

Но ведь и более сложные виды техники можно приобрести с помощью лизинга?

– Конечно. За 18 лет работы наша компания накопила огромный опыт в организации сделок возвратного лизинга, сделок с речными судами, б/у техникой, недвижимостью, со сложным технологическим оборудованием, требующим монтажа, сделок ВЭД. Кроме того, «Лизинговая компания «Дельта» является активным участником лизинговых сделок с госзаказчиками по 223-ФЗ и 44-ФЗ. Также мы консультируем представителей МСП по финансовой части развития бизнеса. Ведь получение финансирования зачастую требует от компаний недоюжинных способностей и квалифицированных финансистов, которых могут себе позволить немногие. «Лизинговая компания «Дельта» помогает решить задачи клиента быстро, принять решение с учетом нюансов бизнеса, и всегда идет навстречу в решении сложных и нетривиальных задач.

ООО «Лизинговая компания «Дельта»
г. Иркутск, ул. Байкальская, д. 280/1,
БЦ «Актив», 3 этаж
тел.: +7 (3952) 97-80-79
+7 (914) 927-80-79
p.arbat'skiy@lkdelta.ru
lkdelta.ru



«Я в природе, природа во мне»

Как семья Лопаяевых переехала в поселок «Горизонт»

Семья Владимира и Евгении Лопаяевых, создателей известного в Иркутске и за его пределами театра танца ПРОдвижение, — одни из первых жителей поселка «Горизонт» на Байкальском тракте. Супруги с дочерью и сыном переехали в свой новый дом в конце апреля — в разгар карантина — и сразу оценили все преимущества загорода. Корреспондент Газеты Дело отправился в гости к Лопаяевым, чтобы поговорить о жизни на природе, вдохновляющей тишине и удобном формате таунхауса. А еще — прогуляться по берегу Ангары и полюбоваться осенней березовой рощей.

ПУТЬ К МЕЧТЕ

Стремление к уединенной жизни на природе у супругов Лопаяевых было всегда, но путь «за город» растянулся на годы. Начинали, как и многие молодые семьи, со скромной «малосемейки» в 9 «квадратов», потом — расширяли жилплощадь: однокомнатная квартира, «двушка»... Десять лет назад переехали в многоквартирный малоэтажный дом в Молодежном. Покупка таунхауса в «Горизонте» стала финальным шагом к давней мечте.

Евгения: Когда приехали впервые знакомиться с поселком, здесь стоял только наш дом и еще один. Кругом ямы, стройка, грязь... Надо было иметь хорошую фантазию, чтобы представить, что здесь будет, и как-то внутренне прочувствовать: оно или нет. Такое чувство возникло сразу.

Владимир: Березовая роща, близость воды, воздух, простор, свет — здесь своя особая атмосфера. Всегда хотелось этого спокойствия, внутреннего диалога, общения с природой. По утрам я хожу на Ангару купаться — смотрю на город. Он окутан дымкой, его шум, гул ощущаешь. Он живет, гудит, по вечерам светится огнями. Но это все — там, а я — здесь. «Я в природе, природа во мне» — такой у меня теперь девиз.

Евгения: Когда переезжаешь из небольшой квартиры в такое просторное и светлое пространство — счастье переполняет. Весной, когда мы только переехали, я часто по вечерам включала в доме свет, выходила на улицу, садилась на лавочку — и смотрела в окна: это мой дом. Так уютно, спокойно — хорошо.

ВСЕ НУЖНОЕ — РЯДОМ

Помимо «Горизонта», Лопаяевы рассматривали и другие варианты загородного жилья. К итоговому решению, помимо внутреннего голоса, твердившего: «Оно!», подтолкнули и другие факторы: единая архитектура поселка, современные дома с большими панорамными окнами, близость к воде, открытость — жить в «замке» за трехметровым забором совсем не хотелось. Сыграла роль и

«Важно, что в поселке нет и не будет высоких заборов. Когда есть общее пространство, соседи намного добрее, внимательнее друг к другу относятся. И восприятие «дома» меняется: осознаешь своим не только таунхаус, в котором живешь, но и весь поселок целиком»

транспортная доступность поселка, близость социальных объектов.

Владимир: С транспортной доступностью проблем совсем нет: 15-20 минут — и ты в центре города, на работе. Мы обычно едем в Иркутск вечером, когда все, наоборот, возвращаются с работы домой, так что наша полоса на Байкальском тракте совсем свободная.



Семья Лопаяевых: Владимир, Евгения, Аксинья

Фото: А.Зыков

Евгения: Дети до нашего переезда в «Горизонт» уже учились в «Космической» школе в Молодежном. В этом смысле в нашей жизни ничего не изменилось — все по-прежнему рядом. Детей после школы развозят автобусы. До «Горизонта», правда, пока не доезжают, только до «Снегирей» — но это совсем рядом.

ТАУНХАУС — ИДЕАЛЬНОЕ ПОПАДАНИЕ

Выбирая формат загородного жилья, Лопаяевы сознательно остановились на таунхаусе — хотелось не

только обрести все плюсы жизни на природе, но и сохранить привычный уровень городского комфорта. Таунхаус в этом смысле стал идеальным попаданием в потребности. Площадь в 140 «квадратов» подошла идеально: на двух этажах разместилось все необходимое, и обслуживать такое пространство оказалось вполне по силам.

Владимир: Если покупать большой дом с земельным участком — значит, в нем нужно постоянно жить, что-то делать. А у нас здесь и вода центральная, и канализация — городской комфорт. Когда приезжаешь после работы, хочется, чтобы никакие бытовые вопросы тебя не беспокоили.

Евгения: Приусадебный участок у нас есть — небольшой, но нам хватило для садово-огороднических экспериментов (улыбается). Этим летом ели свою редиску, морковку, даже картошку вырастили. И цветы, конечно. Раньше такого опыта взаи-

модействия с землей не было ни у нас, ни у детей — эмоций получили много. На следующий год будем думать над ландшафтным дизайном: газон, беседка, качели...

КОМЬЮНИТИ СОЗДАЕТСЯ «СНИЗУ»

В «Горизонт» переезжают новые жильцы. Во многих таунхаусах и квадрохаусах идет ремонт, работают дизайнеры и строительные бригады. А своя атмосфера, «комьюнити», о важности которого так часто говорят современные застройщики, уже складывается — самым естественным образом.

Евгения: Первая семья заехала в «Горизонт» на несколько месяцев раньше нас. Дети сразу познакомились, дружат, вместе гуляют, на берегу домик какой-то себе устроили. Насто-

щее детство! И у меня голова не болит: знаю, что они в безопасности.

Владимир: Мы с соседями тоже дружно живем. Если возникают какие-то вопросы — обсуждаем. У нас на берегу есть костровое, где можно собраться и решить какие-то бытовые проблемы. Очень ценю прозрачность. Думаю, утраченная с советских времен сплоченность соседей здесь может возродиться опять. Для людей нашего поколения это большая ценность.

Евгения: Важно, что в поселке нет и не будет высоких заборов. Когда есть общее пространство, соседи намного добрее, внимательнее друг к другу относятся. И восприятие «дома» меняется: осознаешь своим не только таунхаус, в котором живешь, но и весь поселок целиком. И за все это пространство несешь ответственность.

ВДОХНОВЕНИЕ МОЖНО ЧЕРПАТЬ ОТОВСЮДУ

Театр танца Владимира Лопаяева ПРОдвижение известен далеко за пределами Иркутска. Творчество требует постоянной подпитки, и жизнь за городом отлично помогает в этом. Звук, пейзажи, ароматы — вдохновение можно черпать буквально отовсюду.

Владимир: Сидишь на лавочку возле дома — смотришь, слушаешь. Летом ночью птицы поют, небо звездное. Воздух, покой. Всегда можно прогуляться до берега, покидать камешки, посмотреть, послушать воду.

Евгения: Она, кстати, шумит! И деревья на ветру шумят. В городе мы всего этого не слышим, не видим, не замечаем: слишком много «мусора» — визуального, звукового. А тут время останавливается — и ты вместе с ним. Это вдохновляет и наполняет.

ПАНДЕМИЯ НЕ СТРАШНА

Переезд за город в разгар пандемии помог Лопаяевым сразу прочувствовать все преимущества жизни на природе. Семье не пришлось проводить 24 часа в сутках в замкнутом пространстве квартиры — можно было гулять, дышать свежим воздухом, наслаждаться весенними пейзажами. И работать — в куда более удобных условиях.

Евгения: Во время пандемии мы вели занятия через Zoom. Бедные ребяташки, кто проводил карантин в городе! В таких стесненных условиях вынуждены были заниматься: кровать, шкаф, стол — все рядом, то ногами уперлись, то руками. А у нас здесь — танцевать не хочу. Мы специально первый этаж оставили максимально свободным, чтобы и гостей принимать можно было, и релативировать, разминаться.

Владимир: А я, наконец, осуществил давнюю мечту — поставил мольберт. Теперь в любой момент можно подойти, дописать-дорисовать что-то. Переключиться, отдохнуть — и пойти дальше.

Интерьер без лишнего шума

Дизайнер Алена Маслакова – о таунхаусе семьи Лопаетых

«Самое приятное – когда ты заканчиваешь интерьер, и он действительно отражает характер заказчиков», – говорит дизайнер Алена Маслакова. В проекте таунхауса семьи Лопаетых это удалось ей в полной мере. Какие пожелания Алена учла в своей работе? Как смогла создать интересный «монокромный» интерьер без ярких цветовых акцентов и деталей?

О ПОЖЕЛАНИЯХ

– Любой проект начинается с обстоятельного разговора с заказчиками. Мы с Евгенией и Владимиром обсудили основные моменты, определили приоритеты. Подключились к обсуждению и дети – в таунхаусе у них впервые появились отдельные комнаты; Акси́нья и Савелий рассказали, какими бы они хотели их видеть.

Главная задача, которую поставили передо мной заказчики, состояла в том, чтобы сохранить легкость, воздух, не загромождать пространство, использовать минимум мебели, отвлекающих внимание деталей, ярких цветовых акцентов. Интерьер без лишнего «шума», в котором можно сконцентрироваться на себе, своем внутреннем мире – вот к чему мы стремились.

О ЦВЕТОВЫХ РЕШЕНИЯХ

– У нас все построено на полутонах: серый, светло-серый, антрацит, черный, белый. Тот самый монокром, свойственный стилю «минимализм», те цвета, которые не отвлекают, не напрягают, дают расслабиться, чувствовать себя спокойно.

Подобных интерьеров заказчики обычно боятся: думают, что без цветовых акцентов, деталей будет скучно. На самом деле, за счет разных форм,



Евгения и Владимир Лопаетых, дизайнер Алена Маслакова

Фото: А.Зыков

игры на тональностях серого, белого, черного можно создавать очень интересные решения. Дополнительную атмосферу – еще более спокойную, уютную – можно создавать и с помощью света – мы использовали разные виды подсветки, в разных ситуациях можно настраивать освещение по-новому,

учитывая свое настроение, состояние.

Работа Владимира и Евгении предполагает много общения, встреч, впечатлений – дома, в таком спокойном интерьере, можно отдохнуть – и головой, и телом. И потом, зачем цвет в интерьере, когда такие огромные панорамные окна? Посмотрел на улицу

– и вот она, палитра! Сейчас, осенью, краски природы особенно хороши.

О ПЛАНИРОВКЕ

– Планировка получилась очень удобная: каждый из 140 «квадратов»

задействован с умом. На втором этаже расположились комнаты Акси́ньи и Савелия с детским санузлом, а также зона родителей. В нее входят спальня, свой санузел, в котором разместилась уютная сауна, и гардеробная – давняя мечта Евгении.

Внизу – дополнительный гостевой санузел, небольшая кладовая, зона кухни и гостиная. Весь первый этаж представляет собой единое пространство – открытое, светлое, просторное. Мы намеренно не стали делать никаких перегородок, коридоров, комнат. Мебели – минимум. Все вещи убраны в скрытые системы хранения. Ничего лишнего. Отдельно стоит сказать и о настоящем дровяном камине. Представьте, как приятно зимним вечером развести огонь и собраться всей семьей!

О РЕЗУЛЬТАТЕ

– Самое приятное – когда ты заканчиваешь интерьер, и он действительно отражает характер заказчиков. Для меня это очень важно – создавать пространства не только красивые, функциональные, удобные, но и такие, которые отражают людей, живущих в них. Чистый интерьер, наполненный воздухом, свежестью, – как раз то, что нужно было творческой семье Лопаетых.



Фото интерьеров: А.Зыков

«Жизнь невозможно остановить»

Антон Кондратьев, генеральный директор ООО УК «Система АМТ», девелопер проекта поселка «Горизонт»:

– Интересно слушать, как жители рассказывают о своих эмоциях от переезда в «Горизонт».

Я тоже хочу поделиться.

Когда в поселке, который мы рисовали, проектировали, строили, появилась жизнь, вся команда пережила новые эмоции. Ребята с гордостью делятся, что решения, предложенные ими, нашли положительный отклик у жителей поселка.

Евгения подняла вопрос по школьному автобусу: проектом предусмотрен остановочный пункт, и в следующем учебном году школьный автобус будет ходить до поселка «Горизонт».



Сейчас мы заканчиваем благоустройство первой очереди. Для нас

важно не только его наличие, но и самое главное – качество. Внутренние дороги в поселке «Горизонт» мы бетонируем, это позволит им быть ровными и долговечными. Благоустройство не ограничивается только дорогами: ведется работа по укладке тротуарной плитки, монтажу уличного освещения.

Также в этом году мы уже ввели одну линейку таунхаусов и готовим к вводу еще две линейки.

Активно ведется работа по муниципальной дороге до поселка «Горизонт». Мы планируем в этом сезоне провести работы по ремонту дороги, реализовать их первый этап. Полностью весь проект по ремонту дороги до поселка будет завершен в 2021 году.

Конечно, в этом году большие последствия для всех имели пандемия и последующий карантин.

С одной стороны, люди по новому посмотрели на свое жилье. Выяснилось, что к функциям сна, приема пищи, гигиены нужно добавить новые: обучение, работу, спорт, личное пространство. На своем опыте могу сказать, что проводить карантин за городом на собственной веранде гораздо комфортнее, чем в городе в четырех стенах. Интерес к рынку загородной недвижимости однозначно вырос!

С другой стороны, закрытые предприятия и падение доходов негативно отразились на покупательском спросе. Выручили льготные программы ипотечного кредитова-

ния: ипотека с господдержкой (6%), детская ипотека (5,9%) и, конечно, сельская ипотека (2,7%).

В этом году мы все в первый раз прошли путь карантина и пандемии, для себя я вынес одну важную вещь: жизнь невозможно остановить. Несмотря ни на что, люди рождаются, учатся, создают семьи, строят дома и занимаются театром.

GORIZONT
ПОСЕЛОК-ПАРК



(3952) 96-35-09
gorizont-park.ru
Управляющая компания
«Система АМТ»
Проектные декларации
на сайте наш.дом.рф

Сбер – больше, чем банк

В конце сентября Сбербанк провел «Сбер Конф» – полуторачасовое телевизионное шоу с элементами AR для многомиллионной аудитории, на котором рассказал о самой масштабной за всю свою историю трансформации. В мероприятии приняли участие топ-менеджеры Сбербанка, включая Президента-Председателя Правления Германа Грефа, и звезды шоу-бизнеса.



В ходе конференции Сбер впервые представил: **Новый бренд Сбер** – бренд вселенной своих сервисов. **Салют** – первое в мире семейство из трех виртуальных ассистентов (Сбер, Джой и Афина), которые поддержат разговор и смогут решить целый ряд повседневных задач. **Smart Market** – маркетплейс навыков виртуальных ассистентов семейства Салют, а также инструменты создания этих навыков, их продвижения и монетизации. **SberBox** – мультимедийную ТВ-приставку-медиаплеер, которая превращает телевизор в центр развлечений, позволяет смотреть огромное количество ТВ-каналов, фильмов и сериалов, слушать музыку, играть в игры на большом экране. **SberPortal** – первый в России мультимедийный умный экран с премиальной акустикой и AI-камерой с широкоугольной оптикой, способной снимать в 4K сенсорным, голосовым и жестовым управлением. **СберЗвук**

– музыкальный стриминговый сервис, который дает пользователям Сбера доступ к 40 млн треков в высоком качестве. **СберДиск** – новое облачное файловое хранилище для физических лиц. **SberPay** – инновационный платежный сервис. **СберКласс** – персонализированная школьная цифровая платформа, которая помогает учителям использовать интерактивные и авторские образовательные модули и автоматизировать рутинные операции, позволяя больше времени уделять обучению и развитию детей. **СберПрайм** – семейство подписок на сервисы экосистемы.

Новый офис Сбера – это пространство, наполненное заботой о клиентах и новыми технологиями. В нем можно получить не только финансовые продукты, но и доступ к продуктам и сервисам экосистемы. **Новые банкоматы Сбера** – уникальные устройства для самообслуживания клиентов, не имеющие аналогов в мире.

«Слата» открыла новый супермаркет в Иркутске

Торговая сеть «Слата» продолжает реконструкцию и обновление работающих супермаркетов по концепции «Слата-light», а также открывает новые. 25 сентября распахнул свои двери новый супермаркет «Слата-light» в ЖК «Рекорд» на Синюшиной горе.

«Мы открыли по счету 81-ю «Слату», это абсолютно новый магазин площадью 638 м² с прекрасной планировкой, новым дизайном и оборудованием, с кассами самообслуживания и большой витриной хлебобулочных изделий. Традиционно, на протяжении первых трех дней с открытия мы выдаем фреш-карту за каждую покупку на сумму от 1000 рублей. Также в день открытия покупатели на полках могли впервые найти зеленые коробочки-сюрпризы с цифрой «18» – именно в этом году сеть «Слата» отметит свое совершеннолетие. При покупке коробочки всего за 49,99 руб., покупатель ждет сладкий подарок с сюрпризом внутри», – рассказала руководитель отдела по связям с общественностью Яна Абальмова.

В день открытия организаторы подготовили праздничную программу для детей. Дети рисовали свою эко-сумку, играли в «Ну, погоди!», получали сладкую вату и участвовали во многих других развлечениях. Чуть позже стар-

товала программа для взрослых. А для тех, кто пришел в одежде зеленого цвета, – компания приготовила поощрительные призы.

Иркутские супермаркеты, работающие в новой концепции, расположены по адресам: Первомайский, 54, Байкальская, 202/5, Байкальская, 293/7, Сибирская, 24, Волжская, 15, Ивана Франко, 2, Бульвар Рябикова, 21/5. Супермаркеты в новой концепции работают также в Шелехове: Спутник, 21 км. Култукского тракта и в Ангарске, в 92 квартале.

Торговая сеть «Слата» (входит в группу компаний «Слата») – лидер рынка розничной торговли Иркутской области, и одна из крупных торговых сетей Сибири и Дальнего Востока. Образована в 2002 году. ГК «Слата» развивает две торговые сети: супермаркеты «Слата» и дискаунтеры «ХлебСоль», а также интернет-магазин slata.online. На сентябрь 2020 года в группу компаний входили 81 супермаркет «Слата», 226 дискаунтеров «ХлебСоль» и 1 даркстор.



Директор по экономике ИНК Татьяна Молостова победила в федеральном конкурсе «Лидеры России»

Директор по экономике ООО «Иркутская нефтяная компания» Татьяна Молостова стала победителем всероссийского конкурса управленцев «Лидеры России 2020» – флагманского проекта президентской платформы «Россия – страна возможностей».

7 сентября в подмосковном Солнечногорске состоялся суперфинал конкурса, на котором были названы имена 106 победителей. Большинство суперфиналистов представляли сферу образования, IT, науки и финансового сектора. Все суперфиналисты уже получили сертификаты на обучение в любом из российских вузов, а победители смогут получить себе наставников из числа ведущих государственных деятелей страны и руководителей крупных корпораций и бизнеса.

По мнению Татьяны Молостовой, «полученные лидерские навыки можно применять в любой сфере, будь то управление бизнесом, организация проектной работы или госслужба. Одной из базовых жизненных ценностей для меня является непрерывное саморазвитие. Поэтому и образовательный грант я намерена потратить на получение дополнительного образования в сфере бизнеса и управления».

По словам председателя правительства РФ Михаила Мишустина, «конкурс «Лидеры России» привлек много талантливых управленцев, а его итоги оказались очень результативными. Поддержка конкурса на самом высоком уровне доказывает, что именно люди, именно человеческий капитал – это главный приоритет, жизненно необходимый для динамичного развития нашей страны».

Конкурс «Лидеры России» проводится ежегодно с 2017 года. Его целью является поиск наиболее талантливых управленцев, которые в будущем смогут претендовать на высокие должности во властных структурах и крупных компаниях. Изначально на участие в конкурсе в 2020 году поступило 233,8 тыс. заявок, из которых к дистанционному тестированию были допущены 91,4 тыс. человек. По итогам всех заочных испытаний в полуфиналы в восьми федеральных округах вышли 3,4 тыс. участников, в финал прошли 300 человек.



рах и крупных компаниях. Изначально на участие в конкурсе в 2020 году поступило 233,8 тыс. заявок, из которых к дистанционному тестированию были допущены 91,4 тыс. человек. По итогам всех заочных испытаний в полуфиналы в восьми федеральных округах вышли 3,4 тыс. участников, в финал прошли 300 человек.

Россельхозбанк вручил награду победителю конкурса «Лучший сельскохозяйственный проект»

Семейное крестьянско-фермерское хозяйство Заларинского района Иркутской области одержало победу в номинации «Лучший сельскохозяйственный проект» национальной премии «Бизнес-Успех».



В сентябре, в рамках всероссийского форума для предпринимателей «Территория бизнеса – Территория жизни», состоялся финальный тур и награждение победителей национальной премии «Бизнес-Успех». В номинации «Лучший сельскохозяйственный проект» экспертным жюри был определен победитель – КФХ Смаль Ростислав Ярославович, семейная ферма, основанная в 2015 году.

«Мы всегда занимались сельским хозяйством. Сначала был крупнорогатый скот и свиньи, затем начали расширяться и приобрели поля, где посадили зерновые культуры. По сравнению с именитыми сельхозтоваропроизводителями, мы представляем собой небольшое хозяйство, но упорно движемся вперед и с каждым шагом видим определенные достижения», – сказала Людмила Смаль, представительница успешной фермерской семьи.

В торжественной обстановке директор Иркутского филиала АО «Россельхозбанк» Наталья

Баркова вручила победителю награду, главный символ премии «Бизнес-Успех», – статуэтку «Золотой домкрат», а также именной сертификат на льготное банковское обслуживание в Россельхозбанке.

«Я хотела бы отметить, что само по себе предпринимательство требует больших трудозатрат ежедневно, а в сфере сельского хозяйства – вдвойне. Это непростая, но в тоже время очень нужная и интересная отрасль. Россельхозбанк, как опорный банк АПК, оказывает максимальное содействие и поддержку малым формам хозяйствования. 2020 год обязательно войдет в историю, за период самоизоляции мы все оценили насколько значимой и важной является работа на земле, наличие подсобного хозяйства и фермерских продуктов. Россельхозбанк, со своей стороны, готов поддерживать, помогать и реализовывать новые бизнес-идеи», – отметила в поздравительной речи директор Иркутского РСХБ Наталья Баркова.

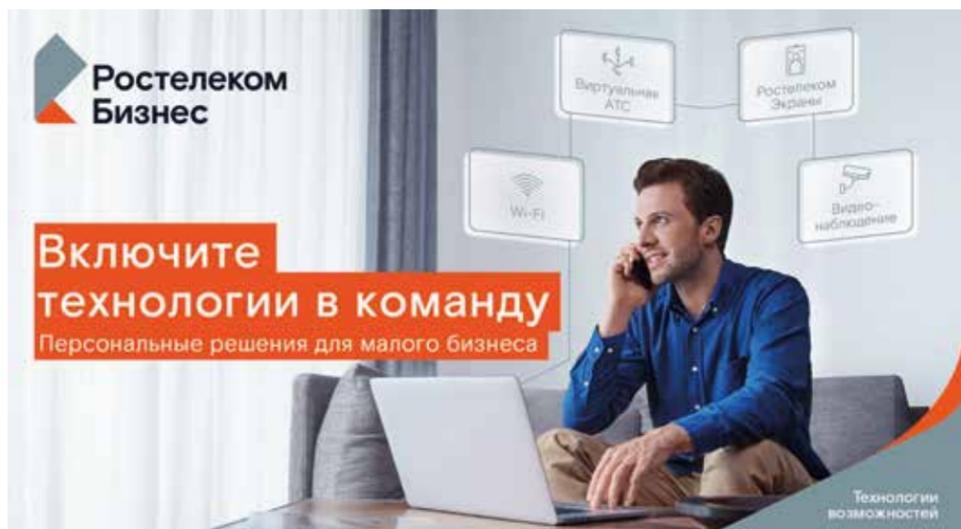
Новые технологии возможностей от «Ростелекома» для сибирского бизнеса

Компания «Ростелеком» предлагает предпринимателям Сибири воспользоваться персональными предложениями, которые позволят им выйти на новый этап развития.

Это в том числе касается услуг «Виртуальная АТС», «Видеонаблюдение», «Ростелеком Экраны», а также Wi-Fi для бизнеса и ТВ для гостиниц. «Использование цифровых технологий “Ростелекома” дает предпринимателям больше возможностей для эффективной работы и развития бизнеса. Это в том числе касается контроля, информационной безопасности, организации оперативных коммуникаций и продвижения товаров или услуг на рынке для конкретной целевой аудитории, – уточнил Николай Зенин, вице-президент – директор макрорегионального филиала «Сибирь» ПАО «Ростелеком». – Важно и то, что наши сервисы отличаются высокой надежностью, потому что они проверены на практике».

Виртуальная АТС позволяет работать удаленно и быть на связи с клиентами. Wi-Fi для бизнеса дает возможность организовать высокоско-

ростной доступ в интернет. Видеонаблюдение позволит быть в курсе того, что происходит на складе или в торговом зале, а услуга видеоаналитики поможет проанализировать передвижение посетителей в магазине самообслуживания или проконтролировать производственный цикл предприятия. Платформа «Ростелеком Экраны» поможет запустить рекламные кампании и централизованно управлять контентом, одновременно размещая информацию о доступных услугах или акциях в различных точках. ТВ для гостиниц позволит постояльцам не только смотреть привычные программы, но и подключать дополнительные пакеты каналов или брать фильмы в прокат с оплатой при выселении. Кроме того, этот сервис поможет экономить на печати справочных материалов: информацию можно показывать на телевизорах в номере.



Акция «Зелёная волна» прошла в Братске при поддержке РУСАЛа

В братском Парке металлургов в сентябре завершились основные работы по реконструкции, и на специально предусмотренных для этого местах волонтеры посадили молодые деревья, сообщила Братская студия телевидения.

– Наши акции поддерживает Братский алюминиевый завод, чему мы очень рады. И особенно приятно, что всегда наши акции поддерживают ребята из Молодёжного совета БрАЗа, за что им огромное спасибо, – говорит Ольга Шалимова, директор Братского подразделения Центра социальных программ РУСАЛа.

Акцию «Зелёная волна» поддержат в 11 городах. Ее главная цель – делать зелеными, комфортными и привлекательными популярные

места отдыха горожан. Ловить волну вслед за Братском будут в Саяногорске, Ачинске, Красноярске, на Урале и в Волгограде.

В завершение «Зеленой волны» сотрудники ЦСП вручили волонтерам благодарственные письма с подписью генерального директора компании РУСАЛ и подарки самым активным участникам акции «Время помогать». Она проходила в Братске весной, в период самоизоляции. Тогда поддержку от компании получили более тысячи пенсионеров БрАЗа.



ВТБ в Иркутской области на четверть увеличил выдачу ипотеки в августе

В августе 2020 года ВТБ в Иркутской области выдал более 500 ипотечных кредитов на сумму свыше одного млрд рублей, нарастив объем продаж на четверть по сравнению с августом 2019 г. Всего по итогам восьми месяцев жители региона оформили в ВТБ более 3700 жилищных кредитов на 7,8 млрд рублей, что в 1,5 раза превышает показатели за январь-август прошлого года.

Вместо традиционного спада активности клиентов в июне-августе в этом году выдачи жилищных кредитов банка в Иркутской области выросли на 51% по сравнению с летом прошлого года. Рост объема продаж во многом был обеспечен снижением ставок по ипотечным программам ВТБ до 7,4%. Банк улучшил ценовые условия 5 августа.

Новые ставки позволили заемщикам активнее переводить в ВТБ свои ипотечные кредиты из других банков. Если в августе 2019 г. доля сделок по рефинансированию в ВТБ составляла около 19%, то в последнем летнем месяце этого года она приблизилась к 40%. Всего с начала года программой воспользовались более 1000 заемщиков на сумму 1,97 млрд рублей.

В рамках «Ипотеки с господдержкой 2020» ВТБ провел более 270 сделок на 645 млн рублей. Банк продолжает политику снижения ставок. Так, с 17 сентября ставка по программе льготного ипотечного кредитования снижена на 0,4 п.п. до 6,1%. Ранее банк снизил размер первоначального взноса в рамках «Ипотеки с господдержкой 2020» который, на текущий момент составляет 15%. Максимальная сумма кредита на покупку жилья в новостройках Иркутской области и других регионах составляет 6 млн рублей; в Москве, Санкт-Петербурге, Московской и Ленинградской областях – 12 млн рублей. Кредит можно оформить на срок до 30 лет.

«Ипотека продолжает набирать обороты благодаря комфортным условиям и широкому спектру инструментов льготной поддержки заемщиков в рамках госпрограмм. Мы со своей стороны



продолжаем предлагать жителям области все возможности для улучшения жилищных условий. Уверена, что до конца этого года многие из иркутских семей смогут ими воспользоваться», – прокомментировала управляющий ВТБ в Иркутской области Александра Макарова.

Зарплата на карту Росбанка: удобно, безопасно и выгодно

Росбанк предлагает клиентам оформить зарплатную карту и получить доступ к специальным условиям кредитования и программам привилегий банка. Зарплатная карта Росбанка – это карта #МожноВСЁ с кешбэком, travel-бонусами, повышенной ставкой на остаток по #МожноСЧЕТу, возможностью снимать наличные без комиссии в банкоматах любых банков, а также удобным мобильным приложением и интернет-банком.

Ежедневно оплачивая покупки зарплатной картой #МожноВСЁ можно получать кэшбэк до 10% или копить travel-бонусы, чтобы частично или полностью оплатить ж/д, авиабилеты или проживание в отеле.

Пакет банковских услуг, в котором открывается зарплатная карта, позволяет открыть 2 бесплатные дополнительные пластиковые карты и 2 цифровые.

Пластиковые карты можно оформить на членов своей семьи, чтобы переводить им средства без комиссии через мобильное приложение РОСБАНК Онлайн, открывать и пополнять счета (как рублевые, так и валютные), тем самым упростив ведение семейного бюджета и ежедневную финансовую рутину. А цифровые карты – использовать для оплаты покупок в интернете.

Все эти преимущества, а также специальные условия по всем кредитным продуктам, доступные только зарплатным клиентам банка, можно получить, просто переводя ежемесячно зарплату в Росбанк.

«Для клиентов, получающих зарплату на карты Росбанка, существуют определенные привилегии, так как банк поддерживает стремление к долгосрочному сотрудничеству, – отмечает директор территориального офиса Росбанка в Иркутске Иртегова Юлия. – Например, мы предлагаем сниженную ставку по кредитным программам, в том числе ипотечным, и повышенную ставку по сберегательному счету».



Кроме того, клиенты, получающие зарплату на зарплатную карту #МожноВСЁ, могут без комиссии снимать наличные в любых банкоматах и переводить деньги на карты других банков по номеру телефона через Систему быстрых платежей.

Для того, чтобы стать зарплатным клиентом, достаточно оформить карту #МожноВСЁ и переводить на нее свою заработную плату с карты любого банка без комиссии через РОСБАНК Онлайн. Если вы выбрали перевод зарплат от вашего работодателя, необходимо заполнить заявление и передать его в бухгалтерию вашей компании.

По всем возникающим вопросам можно обратиться к специалистам банка по телефону 8 800 200 54 34 (звонок бесплатный в регионах присутствия банка).

Полные правила программы #МожноВСЁ размещены на сайте можновсе.рф.

Диджитал для бизнеса

Как «Адикт» помогает компаниям развиваться в цифровой среде

Еще совсем недавно компании обращались в диджитал-агентства с просьбами разработать сайт: «У всех есть, нам тоже нужно». Сегодня уровень и глубина запросов – совсем иные. Цифровые инструменты – больше не дань моде, а способ решать конкретные бизнес-задачи. Антон Паймышев, директор иркутской компании «Адикт», рассказал Газете Дело о том, что сегодня помогает компаниям комфортно чувствовать себя в цифровом пространстве, есть ли у IT на Байкале шансы на успех и сможет ли Иркутск стать центром развития искусственного интеллекта.

1. О ДИДЖИТАЛ-АГЕНТСТВЕ

Информационные технологии прочно вошли в нашу жизнь. Цифровизация коснулась буквально всех процессов, любого бизнеса. Уверенно чувствовать себя в цифровой среде и развиваться компаниям помогают современные диджитал-агентства.

Антон Паймышев: Наша задача – сделать пребывание бизнеса в цифровой среде комфортным, разработать стратегию по присутствию бренда в интернете. Во-первых, предложить инструменты, позволяющие компании эффективно работать в диджитале: это может быть посадочная страница, интернет-магазин, корпоративный сайт, мобильное приложение, интранет-система... Во-вторых, обеспечить продвижение по различным каналам – от поисковых систем до соцсетей.

Диджитал-агентство – некий симбиоз IT-компании и рекламного агентства: мы работаем со смыслами, с разработкой и в то же время не забываем о тех, для кого мы это делаем. Как донести ключевые мысли и идеи до целевой аудитории, как измерить свои действия и понять, что было сделано правильно, а что нет, какие внести корректировки, чтобы в будущем сработать еще лучше? Вот основные наши задачи.

2. О ЗАПРОСАХ КЛИЕНТОВ

10-15 лет назад клиенты, как правило, обращались просто за сайтами: «У всех есть, я тоже хочу». Компании, которые продолжают мыслить такими категориями, в Иркутске по-прежнему есть, но их становится все меньше.

Антон Паймышев: Осознанность и глубина запроса растут. Все понимают, что диджитал – это уже далеко не игрушка, не тренд, не мода, а инструмент для решения бизнес-задач. Ко всему, что есть в интернете, компании начинают подходить с этой точки зрения: как это может помочь в продажах, продвижении, узнавании бренда? Нет задачи «сделать как у всех», каждый стремится сделать для себя, в соответствии со своими запросами. Если раньше больше важна была «обертка», то теперь клиенты приходят с содержанием – и на него уже «нанизывают» какие-то услуги.



Антон Паймышев, «Адикт»

Фото: А. Климов

3. О КРАСОТЕ И ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ

Про «обертку», тем не менее, тоже никто не забывает. Не секрет, что большую часть информации человек воспринимает глазами, поэтому дизайну уделяется большое внимание.

Антон Паймышев: Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать, а первое впечатление дважды не произведешь. Если дизайн плохой, если он не вызывает эмпатии, отклика у целевой аудитории – продажи будут идти хуже. Есть и вторая составляющая – интерфейс, функциональность. Важно думать не только о том, чтобы все было красиво и вызывало «вау-эффект», но и о том, чтобы этим инструментом было удобно пользоваться, чтобы человек мог выполнить свою задачу. Здесь можно провести аналогию с мерчендайзингом: товары на полках в магазинах расставляют так, что невозможно пройти по всем этим лабиринтам, не купив чего-нибудь. Дизайнеры и проектировщики выполняют ту же

задачу – выстраивают в цифровом мире путь, проходя по которому, человек легко реализует цели, заложенные в стратегии компании.

4. О КОМПЛЕКСНОМ ПОДХОДЕ

Свою историю компания «Адикт» начала 12 лет назад как веб-студия, занимавшаяся созданием сайтов. Со временем, однако, клиентам этого стало недостаточно: довольные работой специалистов, они стали обращаться с просьбами сделать для них продвижение, рекламу.

Антон Паймышев: Изначально мы не брались за задачи, в которых не сильны, например, рекламу. Однако позже пришло осознание, что без опыта того, как созданный нами продукт будет продвигаться и привлекать пользователей, нам не удастся сделать его таким, как нужно. Мы стали учиться, применяя знания сначала в своей работе, а позже – предлагая отдельные услуги для клиентов. Так мы начали наращивать новые компетенции внутри компании. Это позволило клиентам работать с нами комплексно по нескольким направлениям. Сейчас, например, мы активно развиваем направление таргетированной рекламы и SMM. Думаю, что в ближайшее время в этой сфере у нас будет такая сильная же компетенция, как и в остальных.

Комплексный подход позволяет нам видеть всю картину целиком и понимать, какое из решений для клиента будет наиболее эффективным – подбирать, предлагать варианты и грамотно, со знанием дела аргументировать свой выбор.

5. О РЕБРЕНДИНГЕ

Иногда требуется еще более глубокая работа: так, одним из популярных запросов в последнее время становится ребрендинг. Владельцы компаний понимают, что разработанный 10-15 лет назад дизайн устарел – и морально, и физически, нужно обновляться.

Антон Паймышев: Обновление фирменного стиля – это комплекс работ. Мало разработать новый логотип – нужно чтобы все – и в офлайне, и в онлайн – было в единой концепции. Чтобы все – начиная от подписи в письме, заканчивая презентациями, которые компания рассылает своим клиентам и партнерам,

Среди клиентов «Адикт» – далеко не только иркутские компании. Диджитал-агентство работает и с федеральным и зарубежным бизнесом: Mail.Ru, «Газпром», «Леруа Мерлен», Сбербанк, En+ Group, Valio

было выполнено в едином стиле. Каналов коммуникации становится все больше, важно, чтобы твоя айдентика и все, что ты делаешь в диджитале, было связано воедино. Клиентов, которые мыслят комплексно, а не отдельными спонтанными потребностями бизнеса, становится все больше.

6. О ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Тренд последних лет – цифровая трансформация компаний. Очень многие бизнес-процессы вполне могут быть оцифрованы и автоматизи-

рованы. Это позволяет бизнесу оптимизировать свои ресурсы, увеличить скорость работы и начать меньше тратить и больше зарабатывать.

Антон Паймышев: Цифровая трансформация – точка роста любого бизнеса. Один из недавних наших кейсов в этой области – с Иркутской нефтяной компанией. Мы полностью оцифровали два здания нового офиса ИНК, сделали интерактивную карту всех помещений, с расстановкой столов, расположением сотрудников. Это позволило быстро и безболезненно осуществить переезд сотрудников в новые бизнес-центры: он сначала состоялся виртуально, а затем – в реальности. Теперь в любой момент можно посмотреть, где находится тот или иной специалист, какие столы заняты, а какие нет, нужно ли покупать новую мебель. Инвентаризация тоже стала цифровой и наглядной. Планируется тиражировать этот опыт на другие подразделения и города присутствия компании. Представьте, какая экономия ресурсов!

7. О СИНЕРГИИ И ЦЕННОСТИ ВРЕМЕНИ

В работе с каждым клиентом для команды «Адикт» важна синергия. Специалисты диджитал-агентства ищут контакт с заказчиком, ту точку, в которой интересы и взгляды пересекаются.

Антон Паймышев: Если такая точка есть – вокруг нее можно наращивать эффективное сотрудничество. Если нет – иногда проще расстаться.

Чем лучше мы с клиентом понимаем друг друга, чем взрослее подходим к работе, тем быстрее и лучше реализуется проект. Время – деньги. Это главный посыл.

8. О КАДРАХ И СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

«Мы – это люди. Наш основной капитал и основная ценность – это не компьютеры, не мебель и не офис, а люди. Какие люди, такая и компания и наоборот», – говорится в «Простых правилах» диджитал-агентства «Адикт». Сегодня в штате компании трудится более 30 человек, и каждый из них – профессионал в своем деле.

Антон Паймышев: Мы сторонники разделения функций. Вместо одного, даже топового специалиста, загруженного несколькими ролями и задачами, гораздо эффективнее справляется команда: каждый занимается своим делом, несет ответственность за свой результат. Составы команд постоянно меняются, и это еще лучше сплачивает коллектив. Новички общаются с опытными специалистами, быстрее вникают в рабочий процесс. Опытным ребятам полезна «новая кровь» – это всегда свежие идеи и заразительный энту-

СПРАВКА

Диджитал-агентство «Адикт» работает с 2008 года.

Среди клиентов – «Иркутская нефтяная компания», «Деловая сеть – Иркутск», «ИрАэро», «Иргиредмет», «Сибавиастрой», «Востсибуголь», Mail.Ru, «Газпром», «Леруа Мерлен», Сбербанк, En+ Group, Valio.

В 2018 году «Рейтинг Рунета» включил «Адикт» в десятку лучших агентств Сибири в области SEO и контекстной рекламы. Также компания заняла 3 место в сотне наиболее быстрорастущих агентств ежегодного рейтинга Digital-Прорыв от Ruward. В 2019 году агентство вошло в топ-50 лучших веб-студий страны по версии крупнейшего русскоязычного аналитического IT-агентства Tagline и завоевало 17 наград на крупнейшем в Восточной Европе конкурсе диджитал-проектов Tagline Awards.

«Адикт» участвует в формировании регионального IT-сообщества. С 2017 года проводит конференцию «Байкал Диджитал Дэйз», в 2019 году в ней приняли участие 700 человек.

зиазм. В итоге мы получаем заряженную энергией команду вместо одного изурнованного многостаночника.

Мы уделяем развитию очень большое внимание: следим, чтобы каждый сотрудник не только качественно выполнял свою работу, но и за тем, чтобы каждый новый проект он делал лучше. Для этого он должен профессионально расти, общаться, обучаться. Мы покупаем различные курсы, проводим мероприятия – как внутренние, так и внешние, например, «Байкал Диджитал Дэйз». Процесс обучения непрерывен. Появилось свободное время – специалист тратит его на самообразование, изучает новые технологии, узнает новые тренды. Это «вшито» в ДНК компании, в корпоративную культуру.

9. О МАСШТАБЕ МЫШЛЕНИЯ

Среди клиентов «Адикт» – далеко не только иркутские компании. Диджитал-агентство работает и с федеральным и зарубежным бизнесом: Mail.Ru, «Газпром», «Леруа Мерлен», Сбербанк, En+ Group, Valio. В цифровом мире географические границы не имеют значения.

Антон Паймышев: Для многих иркутских компаний, причем не только в нашей сфере, рынок – профессиональный, кадровый – сосредоточен только в городе, редко у кого выходит за пределы. Зона мировоззрения, мироощущения зачастую довольно узкая. У нас же изначальный посыл в том, что наши

конкуренты – не иркутяне, а самые топовые российские и мировые компании, до которых, казалось бы, еще расти и расти.

И мы растем: смотрим на то, что делают зарубежные студии, читаем статьи специалистов на английском языке – и понимаем, что мир гораздо шире. Образ мышления становится таким, что опыт черпаешь буквально отовсюду. Это очень помогает – и с точки зрения развития компании, и с точки зрения работы с клиентами. Приходит заказчик из Москвы или США – и у тебя нет с ним «культурной пропасти», ты можешь разговаривать с ним на равных, на одном языке.

10. О ПЕРСПЕКТИВАХ ИТ НА БАЙКАЛЕ

Информационные технологии вполне могли бы стать точкой роста для Иркутской области. Дешевая электроэнергия, хорошая прибайкальская экология и талантливые специалисты



Информационные технологии могли бы стать точкой роста для Иркутской области. Географическая удаленность иркутского IT-рынка от Запада дает определенные преимущества: мы можем эффективно сотрудничать с Азией

са. Но без поддержки властей и продуманной стратегии в этом деле не обойтись.



Фото: А. Климов

Антон Паймышев: Географическая удаленность иркутского IT-рынка от Запада дает определенные преимущества: мы можем эффективно сотрудничать с Азией и независимо

создавать что-то свое. Не ощущать давления перегруженной digital-сферы и следовать не навязанным сообществом, а собственным целям и ориентирам.

Например, можно заняться подготовкой аутсорс-специалистов, программистов. У нас примерно один часовой пояс с Китаем, Япо-

нией, Австралией, Новой Зеландией – наши специалисты могли бы аутсорсить разработку, техподдержку, обслуживая компании в Азии, помогая в том числе американским компаниям.

Вторая точка роста – машинное обучение, искусственный интеллект. За этим будущее. Чтобы выйти вперед, ты должен либо очень быстро бежать, либо перепрыгивать. Искусственный интеллект – то, что позволит не догонять кого-то, а в одночасье выйти в лидеры. Если в течение 5-10 лет целенаправленно готовить специалистов по этому направлению, так и будет. Конкуренция в стране пока невысокая, кадров мало.

Я считаю, развитие IT на Байкале возможно, если не расплывать инвестиции повсюду, а сосредоточиться на отдельных направлениях: проводить мероприятия, приглашать мировых экспертов, покупать курсы для университетов – тогда вырастет поколение профессионалов, и у Иркутска будут все шансы стать центром развития искусственного интеллекта, передовых технологий.



сайт: adict.ru
телефон: 48-57-38

АДИКТ

«Умный дом» под ключ

Покупателей жилья интересует уже не только качество строительства и доступность инфраструктуры, но и сервис. «Умный дом» становится решением, к которому все чаще прибегают застройщики, чтобы увеличить ценность своего предложения. Оцифровка не только отдельной квартиры, но сразу жилого комплекса или коттеджного поселка становится трендом на рынке недвижимости. О том, какие цифровые решения профессиональным участникам рынка может предложить телеком, рассказал директор МТС в Иркутской области Владислав Божеев.



НОВОСЕЛЫ ГОТОВЫ ПЛАТИТЬ ЗА SMART HOME

По самым скромным оценкам аналитиков, мировой рынок устройств, систем и услуг в области «умного дома» каждый год будет прирастать в среднем на 17%. А к 2023 году количество семей, которые пользуются смарт-технологиями, приблизится к 300 миллионам. В России в 2018 году насчитывалось более 900 000 домов (1,7% от общего числа), в которых использовались интеллектуальные системы контроля и управления. По информации компании Discovery Research Group, сегодня 47% покупателей жилья проявляют интерес к системам Smart Home, а 32% готовы за них платить.

Сфера недвижимости в последнее время является одним из лидеров по востребованно-

сти цифровых продуктов, – говорит Владислав Божеев. – По словам застройщиков, все больше покупателей жилья интересуются не только качеством строительства и доступностью инфраструктуры, но и наличием в домах счетчиков с возможностью дистанционной передачи показаний, видеонаблюдения на территории, умных парковок со шлагбаумом, пропускающих только жителей конкретного подъезда, и других элементов «умного дома». Мы, в свою очередь, предлагаем комплексное решение для этих задач и помогаем застройщикам вывести сервис на новый уровень.

С МОБИЛЬНЫМ ПРИЛОЖЕНИЕМ ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ

В коттеджах возможности «умного дома» становятся практически неограниченными. Кроме сервисного обслуживания жилья, интеллектуальные системы помогают оптимизировать нагрев воды бойлерами, организовать автоматический полив на участке и многое другое. А управлять грамотно настроенной интеллектуальной системой не сложнее, чем телевизором или кондиционером.

– Внедрение единой платформы по управлению жилыми комплексами позволяет упростить сервисное обслуживание коттеджей, автоматизирует оплату коммунальных услуг и делает коммуникации между жителями и администрацией поселка более эффективными, – говорит Владислав Божеев. – Один из свежих примеров – «оцифровка» коттеджного поселка премиум-класса «Моя Ильинка» в Самарской области. Подобные технологические решения разрабатываются на базе облачного цифрового сервиса МТС Vdome. Они представляют собой общую

систему администрирования жилого комплекса и мобильное приложение для жителей. С его помощью можно оплачивать счета и подавать заявки на вызов мастеров. А чат с представителями администрации сервисной компании удобен, в первую очередь, владельцам коттеджей, которые не проживают в поселке постоянно и дистанционно решают вопросы, связанные с обслуживанием и безопасностью жилья, – говорит Владислав Божеев.

«УМНЫЙ ДОМ» СОКРАЩАЕТ РАСХОДЫ УК

Комплексное внедрение современных цифровых систем не только делает более комфортным быт, но и помогает сократить расходы управляющей компании на ручной сбор и обработку данных. Эффект от таких проектов виден уже на первых этапах реализации, говорят в управляющих компаниях. По словам их представителей, благодаря автоматическому учету энергоресурсов, процесс выставления счетов, на который раньше уходило несколько дней, ускорился в несколько раз.

– Как правило, на первом этапе проекта МТС автоматизирует сбор показаний счетчиков воды и электроэнергии и выставление счетов жильцам, – рассказал Владислав Божеев. – Данные с приборов учета всех видов коммунальных ресурсов через облачную платформу МТС поступают в биллинг управляющей компании, где автоматически формируется счет. Весь процесс реализуется без вмешательства человека, что в разы сокращает время обработки данных и выставления счетов по сравнению с традиционным способом. Сервис также позволяет значительно сократить число споров между жителями и

управляющей компанией, так как исключает ошибки «ручного ввода».

NB-IOT ОБЕСПЕЧИТ СТАБИЛЬНУЮ СВЯЗЬ

Данные со счетчиков могут передаваться и по сети 2G, но оптимальным решением для интернета вещей является сеть NB-IoT, специально разработанная для сегмента ЖКХ, недвижимости и умного города. МТС – единственная компания, у которой такая сеть развернута в нескольких регионах, включая Иркутскую область.

– NB-IoT обеспечивает более высокое, по сравнению с традиционными мобильными сетями, проникновение сигнала и энергоэффективность, – напоминает Владислав Божеев. – Это гарантирует, что счетчики, которые устанавливаются в труднодоступных для сетей 2G, 3G и 4G местах, например, в закрытых щитках в подъездах и подвалах, будут обеспечены стабильной связью, а менять батарею в устройствах не потребуются до окончания срока поверки. Сегодня только около пяти процентов российских управляющих компаний применяют цифровые решения для управления многоквартирными домами, однако мы ожидаем, что темпы роста этого рынка будут сравнимы с темпами роста розничной торговли устройствами для «умного дома» – порядка 20-30% в год. Застройщик, внедряя цифровые решения, увеличивает привлекательность, а значит и стоимость жилья, управляющая компания значительно упрощает операционные процессы, а жители получают современный, комфортный и безопасный дом и возможность решать все возникающие вопросы через смартфон.

Наталья Пономарева

Инвестировать в иностранные ценные бумаги просто с ИК «Фридом Финанс»

Многие инвесторы, которые только начинают вкладывать свои средства на российском рынке, задаются вопросом, могут ли они также стать участниками зарубежных рынков. Прежде всего, внимание инвесторов привлекает американский рынок. Инвестиционная компания «Фридом Финанс» открывает инвесторам американский фондовый рынок.



Фото: М.Опарина

АМЕРИКАНСКИЙ РЫНОК ДРУЖЕЛЮБЕН

ИК «Фридом Финанс» является «дочкой» публичного американского холдинга Freedom Holding Corp. и обладает более чем десятилетним опытом работы в сфере американского и российского фондовых рынков. Клиентам ИК «Фридом Финанс» до-

ступно участие в торгах на многих известных зарубежных биржах, не только на таких легендарных американских площадках, как Nasdaq, NYSE, AMEX, но и других, в том числе LSE.

Американский фондовый рынок обращает на себя внимание, поскольку является наиболее развитым и крупным. По мнению территориального директора ИК «Фридом Финанс»

в Иркутске Вадима Остапенко, американский рынок достаточно дружелюбен для начинающих инвесторов и структурирован. А для российского инвестора он удобен по многим параметрам, в том числе по времени: активная фаза торгов начинается в 16:30 по московскому времени и заканчивается в 23:00, при переходе на зимнее время начало и окончание торгов смещаются на час позже.

РЫНОК США ПОНЯТЕН И ПРОЗРАЧЕН

Фондовый рынок США достаточно понятен и прозрачен. Здесь давно существует культура инвестирования, тщательно разработано законодательство, надежно защищены права инвестора, компании каждые три месяца публикуют свою отчетность, в том числе на сайте SEC. В период квартальных отчетов около 90% эмитентов из состава индекса S&P500 отчитываются о своих результатах. По традиции отчетность публикуется после окончания основной торговой сессии, так как ее результаты могут вызвать серьезные колебания котировок на рынке.

Кроме того, американский рынок привлекателен и тем, что эмитенты в США стараются не прерывать цикл выплаты дивидендов. Более того, в Штатах считается хорошим тоном повышать дивиденды из года в год. В числе таких компаний Coca-Cola, Exxon Mobil, Pfizer, AT&T. Их акции можно приобрести в онлайн-магазине Freedom24.

ЛОКОМОТИВ РЫНКА – ИТ-СЕКТОР

Сейчас в России очень популярен ПИФ, аналог американского ETF. Преимущество ПИФов, по словам Вадима Остапенко, состоит в том, что вы покупаете готовый портфель, в который уже входят несколько акций, число которых зависит от фонда. Локомотивом американского рынка является ИТ-сектор. И акции таких технологиче-

ских гигантов, как Amazon, Microsoft, Facebook по отдельности стоят очень дорого, а покупая ПИФ, вы получаете уже набор акций. Например, в структуру ИПИФ «Лидеры восстановления» как раз входят акции этих эмитентов. ИПИФ торгуется на Санкт-Петербургской бирже, его маркетмейкером выступает ИК «Фридом Финанс».

«Сейчас США переживают бум IPO, например, только за сентябрь состоялось уже 10 первичных публичных размещений, – говорит Вадим Остапенко. – IPO привлекательны тем, что дают колоссальную доходность, однако это довольно рискованные инвестиции. Для того, чтобы снизить эти риски, а также предоставить доступ российскому розничному инвестору к иностранным IPO, мы вывели на Московскую и Санкт-Петербургскую биржи (стали маркетмейкером) ЗПИФ «Фонд первичных размещений». Покупая этот ПИФ, вы получаете готовый портфель акций эмитентов, впервые выходящих на фондовый рынок. При этом можете сэкономить на комиссиях, так как платите только один раз за покупку фонда, а не за акции по отдельности. Сегодня ЗПИФ «Фонд первичных размещений» – самый торгуемый фонд в России. Спрос на его паи неуклонно растет темпами, превышающими рост его активов».

Детальную информацию о продуктах компании можно получить в офисе или по телефону. Офис ИК «Фридом Финанс» в Иркутске: ул. Киевская, д. 2. (вход с ул. Карла Маркса); Тел.: +7 (3952) 79-99-02; E-mail: irkutsk@ffin.ru



ООО ИК «Фридом Финанс» (ОГРН 1107746963785, 123112, Москва, 1-й Красногвардейский проезд, дом 15, офис 18.02). Лицензия №045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности, срок действия лицензии не ограничен. Данная статья представляет собой справочно-информационный материал и не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией. Финансовые инструменты либо операции, упомянутые в данной статье, могут не соответствовать Вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям). В информации, представленной в данной статье, не принимаются во внимание Ваши личные инвестиционные цели, финансовые условия или нужды. Определение соответствия финансового инструмента либо операции инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и уровню допустимого риска является вашей задачей. ООО ИК «Фридом Финанс» не несет ответственности за возможные убытки инвестора в случае совершения операций либо инвестирования в финансовые инструменты, упомянутые в данной статье, и не рекомендует использовать данную статью в качестве единственного источника информации при принятии инвестиционных решений. Данная статья не является предложением инвестировать в акции иностранных компаний. ООО ИК «Фридом Финанс» не гарантирует и не обещает в будущем эффективность деятельности (доходность вложений), стабильность доходов или издержек. ООО ИК «Фридом Финанс» оказывает услуги заключения расчетов фьючерсных форвардных контрактов, базовым активом которых могут являться инструменты, размещаемые на торгах иностранных организаторов торгов, согласно пункту 4 Указания Банка России от 16.02.2015 N 3565-У «О видах производных финансовых инструментов» в Порядке оказания услуг по заключению договоров, являющихся производными финансовыми инструментами (Приложение №5 к Регламенту обслуживания Клиентов ООО ИК «Фридом Финанс», далее – Порядок) и в соответствии со Стандартами условиями форвардного контракта на цену иностранного финансового инструмента (Тип «IPO») (Приложение №2 к Порядку). Паспорт финансового инструмента размещен на сайте в сети интернет по адресу: ffin.ru/services/broker/pass.php. Риски, связанные с финансовым инструментом форвардный контракт на цену иностранного финансового инструмента, не подлежат страхованию в соответствии с Федеральным законом от 23 декабря 2003 года № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации».

С чего начинается личный успех?

В 2020 году в Фонд президентских грантов на развитие гражданского общества было подано 20 393 проекта со всех регионов России. По итогам независимой экспертизы, финансовую поддержку получили только 4 419. Среди них и инновационный комплексный образовательный проект «#УСПЕШНЫЕМЫ», разработанный педагогическим коллективом Частного общеобразовательного учреждения «Средняя школа Леонова» Иркутска. В чём суть проекта, на реализацию которого Фонд выделил 2,6 млн руб., Газете Дело рассказала президент учебного заведения Ирина Покровская.

– Современная школа должна дать ребёнку не только хорошие знания, но и помочь ему стать успешной личностью, – уверена Ирина Алексеевна. – И у нас для этого есть все возможности и инструменты, в том числе, проектное обучение, которое побуждает ребят к познанию нового, развивает их креативные качества, эмоциональный интеллект, и формирует личностные качества. На это нацелен и наш проект, название которого говорит само за себя, – «#УСПЕШНЫЕМЫ».

В рамках проекта планируются масштабные образовательные мероприятия регионального и федерального уровней: творческие мастерские и марафоны, лектории и конкурсы, фестивали и ярмарки, научно-практические конференции и курсы. Все события разработаны с учётом реалий сегодняшнего дня – как очном формате, так и в формате онлайн.

Участвовать в проекте будет интересно всем – от дошкольников до выпускников 11-х классов, и даже родителям, потому что авторы разработали программу для каждой целе-



вой аудитории. Например, для обучающихся начальной школы и воспитанников детских

садов запланированы мастерская «#Россыпи эмоций» и несколько конкурсов – на лучший рисунок «Портретная галерея эмоций» и на лучшую сказку (рассказ, стихотворение). Для 5-8-классников – мастерская «#Учиться по правилам и без», онлайн-марафон «Напиши свою книгу приключений» и онлайн-фестиваль лучших подкастов. Старшеклассникам предлагают поучаствовать в работе мастерской «#Мой выбор», в конкурсе проектов «Алгоритм достижений личной стратегии развития» и онлайн-ярмарке профессий. Итоги проекта подведут на международной научно-практической онлайн-конференции и онлайн-курсах для работников образования. А для родителей организаторы проведут онлайн-лекторий по вопросам развития эмоционального интеллекта у детей. А ещё каждый участник сможет опубликовать свою работу в электронных изданиях: «#Учись учиться по правилам и без»; «#Большая книга эмоций»; «#Портретная галерея эмоций».

– Стать «командой» проекта могут воспи-

танники детских садов и их родители, обучающиеся 1-11 классов образовательных организаций различного типа, учителя любых предметных областей, и все, кому интересны вопросы развития эмоционального интеллекта детей, проблемы «обучения без принуждения» и особенности формирования навыков будущего в школе, – уточнила Ирина Покровская.

Проект «#УСПЕШНЫЕМЫ» реализуется с 1 октября 2020 года. С условиями участия можно ознакомиться на информационном портале poetyhsibiri.rf.

Наталья Горбань



ФОНД ПРЕЗИДЕНТСКИХ ГРАНТОВ

ИЗТМ – опыт и прогресс

За свою более чем столетнюю историю Иркутский завод тяжелого машиностроения прошел путь от обозной мастерской до уникального предприятия, выпускающего оборудование для ключевых отраслей недропользования. Благодаря его вкладу в поставки вооружения на фронт в годы Великой Отечественной войны, в июле 2020 года Иркутск получил почетное звание Города трудовой доблести. Сегодня ИЗТМ – это сочетание богатого опыта производства сложного оборудования и эффективного использования современных технологий.

ОТ ДВУКОЛОК ДО МИНОМЕТОВ

В январе 1907 года в Иркутске начала работать обозная мастерская – ее перевезли из Харбина, где она обеспечивала нужды армии во время русско-японской войны. Предприятие выпускало патронные двуколки, хозяйственные походные кухни, лазаретные линейки, парные повозки. Именно с этого небольшого по современным меркам производства началась история Иркутского завода тяжелого машиностроения. В 1912 году к мастерской присоединили частный чугунолитейный завод Ханева.

После установления советской власти в Иркутске обозные мастерские передали из военного ведомства в губернский совет народного хозяйства и переориентировали на выпуск сельхозинвентаря. Однако в

минометы. У станков при этом стояли в большинстве своем женщины и дети – ведь 520 заводчан ушли в самом начале войны защищать Родину. За 1942-1943 годы ИЗТМ обеспечил оборудованием 52 мартеновские печи, 31 коксовую батарею, в 1944-1945 годах он снабжал оборудованием освобожденные районы Украины, шахты Донбасса. К концу войны производственные мощности выросли в полтора раза, завод освоил выпуск легированных сталей, горячий прокат меди.

ЗАВОД СЕГОДНЯ И ЗАВТРА

В послевоенное время ИЗТМ вернулся к производству оборудования для горно-обогатительной и золотодобывающей промышленности, а также цветной и черной металлургии. Это направление предприятие сохраняет по сей день. Оборудование под маркой

завода работает более чем в 20 странах мира на производственных площадках таких компаний, как ОАО «ГМК «Норильский никель», ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ООО «ЕвразХолдинг», Объединенная компания РУСАЛ, АК Алроса, ОАО «Лензолото», ОАО «Сусуманзолото», ОАО «Мечел», ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат», ОАО «Северсталь». Большая доля продукции ИЗТМ – оборудование уникальное, которое не выпускается крупными партиями, а напротив, разрабатывается для каждого конкретного заказчика с учетом его потребностей и особенностей отрасли. Поэтому сфера деятельности предприятия охватывает весь цикл создания таких продуктов, включая внедрение в производственную цепочку заказчика, выбор технологий, пуско-наладочные работы, гарантийное обслуживание и обучение персо-

нала заказчика. В настоящее время, благодаря этой стратегии, мощности завода позволяют изготавливать продукцию на 1,5 млрд рублей в год.

Производительность труда при этом в три раза превышает показатели советского времени. Это произошло за счет повышения эффективности работы, внедрения новых технологий, автоматизации производственных процессов. Сегодня ИЗТМ отличает искусство сочетать современные технологии и наработанный более чем за сто лет опыт, сохраняя при этом высокое качество и надежность выпускаемого оборудования. Такой подход позволяет решать сложные задачи – например, производить огромные машины в несколько десятков тонн, которыми можно управлять с локального пульта. Находясь в самом сердце Иркутска, завод отвечает на все требования времени – вредное литейное производство вынесено за пределы города, а высвободившаяся территория получила новую жизнь, став частью комфортной деловой среды.

Летопись завода тяжелого машиностроения – с обозных мастерских начала XX века до современности представлена на выставке в Музее истории города Иркутска, которая открылась ко Дню машиностроителя. Там можно познакомиться с архивными материалами, макетами изготовленного оборудования, а также фотографиями, которые отражают заводской дух, быт заводчан и все значимые этапы истории предприятия. Акцент на выставке сделан на работу ИЗТМ во время Великой Отечественной войны – можно увидеть лица тех людей, кто помогал стране победить, благодаря труду которых уже в новейшее время Иркутск получил почетное звание Города трудовой доблести.

Евгения Скарעדнева



Литейный цех



Круглошлифовальный станок



Транспортёр галечный для драги 250 ДМ



Спираль тяжелого классификатора



Строительство заводоуправления, Дома культуры, поликлиники

Фото из архива компании

Фотографии из архива компании

«Низкие доходы населения – мина замедленного действия»

Во втором квартале 2020 года спад в глобальной экономике оказался не таким глубоким, как ожидали аналитики, рассказала Наталия Орлова, главный экономист Альфа-Банка, на вебинаре «Макроэкономический прогноз: жизнь после пандемии». Это не означает, что настрой аналитиков по поводу следующих нескольких лет стал более оптимистичным. Коронакризис, по ее словам, не принес бизнесу новых возможностей, а ожидаемый рост скорее будет техническим восстановлением. Тем не менее, инвесторы будут чувствовать себя достаточно комфортно, считает эксперт.

АПОКАЛИПТИЧЕСКИЕ ПРОГНОЗЫ НЕ СБЫЛИСЬ

По словам Наталии Орловой, в ряде секторов мировой экономики ситуация до сих пор остается достаточно сложной. Но в целом апокалиптические прогнозы не сбылись.

– В апреле многие аналитики говорили, что спад в экономике составит 20-30%, было очень страшно, бизнес готовился к худшему. Безусловно, есть страны, такие как Испания, в которых спад экономической активности во втором квартале 2020 года превысил 20%. При этом мы видим, что есть и другие примеры. Китай, например, за второй квартал показал рост в размере трех с небольшим процентов. Это существенно ниже традиционных китайских показателей роста, тем не менее, на фоне других стран это хороший результат. Спад экономической активности в США составил лишь 9,5%: в значительной степени, благодаря очень большой экономической поддержке со стороны американского правительства. Россия тоже выглядит относительно неплохо: спад нашей экономики во втором квартале составил 8,5%.

РОССИЙСКИЕ ТУРИСТЫ ПОДДЕРЖАЛИ ЭКОНОМИКУ

По словам Наталии Орловой, экономика России выходит из коронакризиса по китайскому сценарию, хотя и имеет свои особенности.

– Китайская экономика первая вошла в коронавирусный кризис и первая выходит из него. Наши показатели близки к китайским, поэтому мы можем ориентироваться на их траекторию восстановления. Потребление в Китае на горизонте пяти месяцев после карантина все еще находится в минусе.

Российский оборот розничной торговли в моменте падал глубже, но в июле показатель немного улучшился. Это связано с тем, что российские туристы, которые обычно уезжают и тратят средства за рубежом, в этом году остались отдыхать в России. По промышленности ситуация чуть менее однозначная: с одной стороны, в обработке тоже происходит восстановление, но добыча в силу внешних обстоятельств в виде сделки ОПЕК+ ограничивает темпы восстановления промышленности. Такая ситуация сохранится как минимум до конца года.

ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ НИЖЕ УРОВНЯ 2013 ГОДА

Самая большая проблема российской экономики заключается в том, что у нас возврат к траектории роста сочетается с дальнейшим обеднением населения, говорит Наталия Орлова.

– Мы видим очень разительный контраст с американской ситуацией: благодаря огромным пакетам поддержки американского правительства, реальные располагаемые доходы населения в США выросли на 12%. У нас во втором квартале было падение на 8%. Это был не самый плохой показатель из прогнозных, но он означает, что к 2021 году уровень располагаемых доходов населения будет на 15% ниже уровня 2013 года. Провал в доходах населения является очень сильным фактором и резким тормозом для роста экономики. Я бы сказала, что это мина замедленного действия. Крайне сложно говорить о том, что в таких условиях мы сможем войти в фазу догоняющего роста.

НЕТ ПОВОДА ДЛЯ УЖЕСТОЧЕНИЯ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ

Восстановление спроса ведет за собой увеличение темпов инфляции, напоминает Наталия Орлова. Игроки на финансовых рынках волнуются, не заставит ли это центральные банки ужесточить монетарную политику.

– Нынешней весной не только ФРС, но и другие центральные банки увеличили поддержку экономики, и это создало с одной стороны позитивные ожидания для финансовых рынков, а с другой – ожидания роста инфляции. На данный момент риск повышения ключевой ставки не очень существенный: на ежегодной конференции центральных банков глава ФРС Джером Пауэлл сказал, что ведомство теперь будет таргетировать не точечную двухпроцентную инфляцию, а ее среднее значение. Это очень хороший знак. Данным комментарием ФРС, по сути, дала обязательство, что их ключевая ставка останется низкой в течение достаточно длительного времени. Рынки ожидают, что низкие ставки сохранятся до 2024 года.

НЕКРУПНЫМ БАНКАМ СТАНОВИТСЯ ВСЕ ТРУДНЕЕ

Низкие ставки – благо не для всех. Например, банкам в такой среде становится работать все



Фото: А. Федоров

сложнее. В целом это контекст неблагоприятный в первую очередь для малых банков, поэтому консолидация на банковском рынке будет продолжаться, считает Наталия Орлова.

– Сейчас в банковском секторе действуют очень большие поблажки от ЦБ РФ, поэтому в моменте снижение маржинальности банковского бизнеса не страшно. Однако условия скоро придется ужесточать: специальные меры поддержки фактически заставляют банки вести не настоящий банковский бизнес, а все время рассчитывать на ЦБ. Это несет серьезные риски в долгосрочном периоде и может закончиться банковским кризисом. Проблема в том, что контекст низких ставок продлится несколько лет. В какой-то момент это может заставить собственников ряда банков принять решение о том, чтобы уйти из этого бизнеса.

ИНВЕСТОРЫ БУДУТ ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ ОПТИМИСТИЧНО

В экономике происходят структурные изменения, и многие компании еще не восстановились после коронакризиса, тем не менее глобальные фондовые индексы растут. Наталия Орлова считает, что причина тому – в росте балансов центральных банков.

– История роста глобальных индексов сейчас – это история инфляции активов. Это не совсем фундаментальная история, капитала становится

очень много, потому что балансы центральных банков растут. При этом, конечно, в реальном секторе ситуация не то что кризисная – мировая экономика находится в ситуации структурного изменения. Я не уверена, что в этих условиях имеет смысл сопоставлять показатели динамики рынка и прибыли компаний. Мне кажется, важнее сейчас то, что деньги будут приходить в мировую экономику. Инвесторы будут чувствовать себя достаточно оптимистично, поэтому если на горизонте следующих месяцев рост глобальных рынков продолжится, то, возможно, и российский рынок присоединится к этой траектории.

ПОБЕДА ТРАМПА БУДЕТ ОЗНАЧАТЬ СЦЕНАРИЙ СИЛЬНОГО ДОЛЛАРА

Что касается инвестиций в валюту, Наталия Орлова считает, что курс крепче, чем 70 рублей за доллар – интересная возможность нарастить валютную позицию. Интервал 70-75 рублей за доллар достаточно равновесный, и в нем трудно рекомендовать какие-то действия, а курс слабее 75 рублей за доллар – это возможность фиксировать прибыль.

– По доллару сейчас много вопросов, его динамика в ближайший год, а может быть, и несколько лет будет определяться ноябрьскими президентскими выборами в США. Я бы сказала, что контекст этих выборов такой: победа Трампа будет означать сценарий сильного доллара, то есть рынки будут чувствовать себя неуверенно, и начнется бегство в защитные активы, что мы уже видели в предыдущие годы. Победа Байдена будет означать сценарий слабого доллара, поскольку Байден у рынков ассоциируется с возвратом к глобализированной экономике и со снижением рисков торговых войн. Победа Байдена может нести также существенный риск повышения налоговой нагрузки на компании в США, и тогда это заставит капитал искать более интересные активы для инвестирования вне американской экономики. То есть, исход президентских выборов – это серьезная развилка, поэтому ждем ноября.

Наталия Орлова считает также, что инвесторам стоит обратить внимание на евро.

– Я сторонница того, что евро имеет хорошие шансы на укрепление. Курс евро периодически находился под страхом развала Еврозоны, а сейчас появилась консолидированная позиция стран, которые создали фонд экономической помощи в объеме 750 млрд евро. Это дает большие надежды по поводу дальнейшей судьбы валюты.

Наталия Пономарева

Опубликован новый порядок оформления и выдачи больничных

Новый порядок выдачи и оформления листков нетрудоспособности начнет действовать с 14 декабря. Установлены правила и для электронных больничных. Расскажем о главных новшествах, касающихся работы специалиста по кадрам.

Оформление электронного больничного

Если работник на момент наступления временной нетрудоспособности или отпуска по беременности и родам занят в разных организациях, ему могут оформить несколько бумажных

больничных или один электронный. Во втором случае сотрудник должен будет сообщить номер электронного документа каждому работодателю.

Необязательно продлевать листок нетрудоспособности в том виде, в котором он открыт. Работник сможет

получить бумажный больничный после оформления электронного, и наоборот.

Исправление ошибки в электронном больничном

Если работодатель ошибся при заполнении электронного больничного, придется вносить изменения и повторно направлять их в ФСС. При этом нужно пояснить, из-за чего возникли правки. Их нужно заверить усиленными квалифицированными ЭП главного бухгалтера и руководителя.

Карантинный больничный

В случае введения ограничительных мероприятий (карантина) сотруднику, попавшему под ограничения, выдадут листок нетрудоспособности

на весь период изоляции или отстранения от работы.

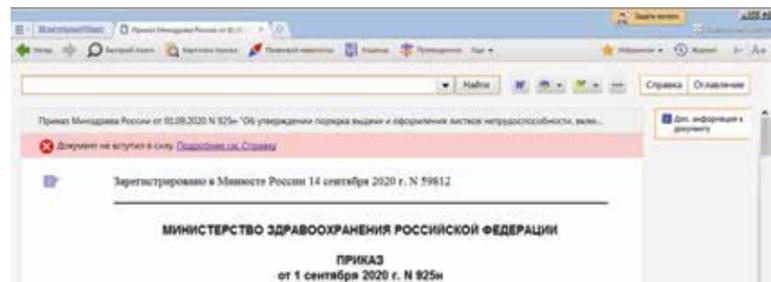
Сейчас выдают карантинный больничный тем, кто контактировал с инфекционными больными или выявлен как бактерионоситель.

За работниками оставили возможность получить больничный по уходу за ребенком в возрасте до 7 лет, числящимся в дошкольной образовательной организации, либо за недееспособным членом семьи. Документ выдадут, если ввели карантин в организации, которую эти лица посещают или в которой находятся.

Документ: Приказ Минздрава России от 01.09.2020 № 925н «Об утверждении порядка выдачи и оформления

листков нетрудоспособности, включая порядок формирования листков нетрудоспособности в форме электронного документа» (Зарегистрировано в Минюсте России 14.09.2020 № 59812).

Подробную информацию о возможностях системы КонсультантПлюс можно узнать в сервисном центре ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».



Не скучно – о ВИЧ

Креативные подходы к серьёзной проблеме

Из почти 2,5 млн жителей Иркутской области более 30 тыс. человек живут с вирусом иммунодефицита (ВИЧ). Причём, по статистике, далеко не все из них ведут асоциальный образ жизни, как принято считать в обществе. Почти половина ВИЧ-инфицированных – люди вполне благополучные, имеющие семьи, работающие. Более того, очень многие из них – успешные и состоявшиеся в жизни, профессии, бизнесе. И таких, по оценке главного врача Иркутского областного центра по профилактике и борьбе со СПИД и инфекционными заболеваниями Юлии Плотниковой, с каждым годом становится всё больше. Почему так происходит? Кто и как противостоит распространению болезни в нашем регионе? Чего достиг Центр СПИД в своей работе? Об этом Юлия Плотникова рассказала Газете Дело.

ПРЕОДОЛЕВАЯ СОПРОТИВЛЕНИЕ

Юлия Кимовна, вы руководите Центром СПИД уже десять лет. Чего удалось достичь за эти годы?

– Первая задача, которую я должна была решить как руководитель – завершить строительство нового здания Центра. В 2013 году, практически через 20 лет после начала стройки, его сдали в эксплуатацию. Мы вдохнули в это здание жизнь, сделали Центр одним из лучших в нашей системе.

Кроме того, создали новый формат ВИЧ-службы в Иркутской области, которая сегодня оказывает пациентам комплексные услуги: не только медицинские, как это было раньше, но и медико-социальные, психологические, юридические. Важным считаю и то, что в 2019 году была создана самостоятельная областная межведомственная комиссия по профилактике и противодействию распространению ВИЧ-инфекции. Раньше она была в составе других различных комиссий – по борьбе с онкологическими заболеваниями, с туберкулёзом, с ИППП – и это размывало весь её смысл. Сейчас это площадка, на которой собраны и представители правительства региона, и медицинское сообщество, и наука, и волонтеры. И если говорить о профилактике ВИЧ-инфекции, то нам удалось принципиально изменить формат этой работы, сделать её активной, нескудной, интересной.

Раньше профилактика ограничивалась в основном буклетами и брошюрами, разноплановыми и несистемными. В последние годы мы реализуем мероприятия, которые отвечают запросам общества, акцентируют внимание на проблеме – яркие, зрелищные, которые цепляют людей, заставляют их задуматься. Такие, например, как Всероссийская акция «Тест на ВИЧ: Экспедиция 2020», которая прошла в Иркутске в августе, как проект «Интерактивная выставка «Чувствуй лучше» по профилактике ВИЧ-инфекции с приложением дополненной реальности», 3D-мэппинг – проецирование 3D изображений на любые объёмные, рельефные объекты, которое никто до нас в медицине не делал. Это регулярные выездные профилактические мероприятия в школах, вузах, ссузах, на предприятиях, различные интеллектуальные квизы, информационные мероприятия на радио, телевидении.

Нам впервые удалось запустить видеоролики перед сеансами в кинотеатрах, хотя это было нелегко – каждый наш шаг в этом направлении встречал невероятное сопротивление. Владельцам кинотеатров было непонятно, зачем в их заведениях крутить ролики по теме ВИЧ. Но это сопротивление удалось переломить, пошли отзывы, есть резонанс, и это приятно.

Да, ваши креативные акции и массовые мероприятия сейчас на слуху, о них пишут и их обсуждают в соцсетях. А как обстоят дела с диагностикой заболевания, на каком оборудовании вы работаете?

– Мы создали суперсовременную лабораторию, оснащённую по последнему слову техники. Это даже не российский, а мировой уровень. У нас работают автоматизированные и роботизированные приборы, которые сводят к минимуму человеческий фактор. Прежде чем врач поставит диагноз, тесты перепроверяются трижды на системах трёх разных производителей, потом делается подтверждающий тест. Это целый алгоритм, который мы никогда не нарушаем. Отсюда – надёжность результатов и их достоверность.

Кроме этого, приборный парк позволяет нам делать анализы не только на ВИЧ, но и по другим социально-значимым заболеваниям: вирусным гепатитам, ковидной инфекции, а также проводить высокотехнологичные исследования иммунной системы. Проводим исследование печени на аппарате фиброскан.

Жители области уже оценили эти возможности, и сейчас в Центр приходят не только, чтобы узнать свой ВИЧ-статус, но и по другим вопросам, связанным со здоровьем. Люди нам доверяют, их поток из года в год нарастает, и я понимаю, что для нас это посыл расширять спектр услуг. В частности, наш Центр одним из первых стал заниматься диагностикой коронавируса, и сейчас мы делаем до 1000 анализов в сутки. Компетентные специалисты проверили наши условия, результаты наших исследований, и нас сделали референс-центром в отношении диагностики ковидной инфекции.

То есть людей уже не пугает аббревиатура СПИД в названии учреждения?

– Сейчас уже практически нет. Кроме того, сарафанное радио работает.

КОМАНДА НОВОЙ ГЕНЕРАЦИИ

Высокотехнологичное оборудование – это, конечно, здорово. Но на нём и работать должны высококвалифицированные специалисты. Ваше учреждение испытывает проблемы с кадрами?

– Создать квалифицированную команду единомышленников – всегда сложно. Это должны быть не просто умные, профессионально хорошо подготовленные люди. Это должны быть люди особые, жертвенные, потому что работать с ВИЧ-инфекцией непросто. И ещё мне очень хотелось, чтобы это была современная команда новой генерации, не похожая ни на поликлиническую, ни на статисти-

борье с социально значимыми инфекционными заболеваниями.

- Центр является клинической базой ИГМАПО по обучению врачей по вопросам ВИЧ-инфекции и туберкулеза, сочетанной патологии.

- В 2019 г. открыто отделение материнства и детства, а в 2018-м было создано пространство для раскрытия диагноза детям и подросткам – специальный интерактивный кабинет «Открытый МИР». Его работа направлена на оказание медико-психологической помощи и поддержку детей и подростков, живущих с ВИЧ, их родителей и/или опекунов.



Фото из архива компании

онарную. Такие команды я видела у наших зарубежных коллег, видела, как они работают, и хотела такой опыт внедрить у нас. Я собирала коллектив по крупницам, привлекала из других городов.

Сейчас я горжусь своей командой. Мне доставляет удовольствие приходить на работу, находиться здесь, и я вижу обратную связь от коллег, что тоже очень приятно.

Кроме того, мы привлекаем много молодых специалистов, а ведь раньше сюда никто не шёл работать, это было не престижно. Но сейчас престиж специальности поднят на новый уровень, для работников существуют различные социальные гарантии, в том числе оплата обучения.

И каковы результаты работы вашей команды?

– У нас в стране с 2017 года существует Государственная стратегия (ГС) противодействия распространению ВИЧ-инфекции, и по итогам 2019 года нам удалось достичь её основных показателей. В частности: 86% больных находятся на диспансерном наблюдении (критерий ГС – 84,7), 67,7% – получают антиретровирусную терапию (критерий ГС – 52, у нас – 90,1). Профилактика передачи ВИЧ от матери ребёнку (ППМР) во время беременности составляет 94,8% (критерий ГС – 94), ППМР во время родов – 97,4% (критерий ГС – 94,5), ППМР новорожденному – 100% (критерий ГС – 99,8).

В 2012-2017 годах был также выполнен Указ президента РФ о перинатальной профилактике, в соответствии с которым мы снизили показатель передачи ВИЧ-инфекции от матери ребёнку до 2 процентов. Сейчас эта цифра стремится к 1,5 процентам. А когда я пришла работать в Центр, этот показатель составлял 8-8,9%.

И это – результат колоссального труда всех медиков региона.

НИКТО НЕ ДОЛЖЕН УМИРАТЬ ОТ СПИДА

Юлия Кимовна, но ведь существует устоявшееся мнение, что с ВИЧ-инфекцией невозможно нормально жить. Это действительно так?

– Нет. Сегодня никто не должен умирать от СПИДа, и для этого есть все возможности. Современная антиретровирусная терапия высокоэффективна, она и позволяет прожить долгую

полноценную жизнь, ничем не отличающую от жизни любого другого человека. Я бы даже сказала больше: поскольку наши пациенты получают комплексную медицинскую помощь, регулярно проходят диспансеризацию, с ними работают специалисты разного профиля: ЛОР, офтальмолог, психиатр-нарколог, фтизиатр, терапевт, невролог, дерматовенеролог, гинеколог, психолог, клинический фармаколог, то качество жизни у них может быть даже в чём-то выше, чем у обычного человека.

Таких Центров, как в Иркутске, в России мало, и если человек не пришёл сюда, чтобы бесплатно получить всю необходимую диагностику, диспансеризацию, все необходимые исследования, значит, он так относится к своему здоровью.

Сейчас много говорят о том, что ВИЧ – это болезнь не только людей, ведущих асоциальный образ жизни. Он стал характерен для благополучных граждан, успешных и состоявшихся в жизни, в том числе в бизнесе. Почему так происходит?

– Естественный путь передачи для этого вируса – половой. Но Россия всегда шла своим путём, и так сложилось, что в нашей стране эпидемия ВИЧ-инфекции наложилась на уже бушующую эпидемию наркомании. А дальше от этих людей вирус передавался уже своим обычным половым путём. Сейчас 86% передачи ВИЧ – половой путь, любые незащищённые контакты.

Но жизнь остановить нельзя, ситуации могут быть абсолютно разные, и осуждать никого нельзя. К сожалению, у нас слабо развита сексуальная культура, и средствами защиты часто пользуются только для того, чтобы предохраняться от беременности. Поэтому и происходят такие случаи, когда человек – не важно, мужчина или женщина, – съездив на курорт, забывает о своем мимолётном романе, а через пять лет сдаёт по какой-то надобности кровь и видит шокирующий результат. А у человека – прекрасная семья, дети...

Доверие, безусловно, важно. Но пользоваться средствами защиты надо. И проверяться на ВИЧ нужно ежегодно, а в случае возникновения каких-то рискованных ситуаций – ещё чаще. Пока люди будут жить половой жизнью, у нас будет ВИЧ. До тех пор, пока не найдут вакцину.

Наталья Горбань

Интересные факты

- Центр СПИД – организатор научно-практических конференций «Байкальский форум», который стал брендом учреждения и Иркутской области в целом и который посещают признанные лидеры мнения – специалисты России и мира.
- По итогам 2017 года Центр был признан лучшим в России, главный врач получила Диплом I степени.
- Дважды – в 2018 и 2019 годах – Центр побеждал во Всероссийском открытом конкурсе «Здоровье нации».
- У центра есть второе название - Иркутский областной центр по профилактике и

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

**Актуальные предложения
по продаже и аренде
недвижимости
всегда на сайте
REALTY.IRK.RU**

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

- Новостройки Иркутска и области
- Вторичное жилье
- Коттеджи
- Коммерческая недвижимость
- Земельные участки

classified |



Ростелеком

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
РЕАЛИЗУЕТ
НЕДВИЖИМОСТЬ
в Иркутской области

г. Усть-Илимск



ул. 50 лет ВЛКСМ, 16а

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ

Площадь 2493,2 кв. м на 1, 2, 3 этажах с земельным участком 2205 кв. м.

11 331 900 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.

24 580 650 руб.

г. Братск



ж. р. Гидростроитель

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

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

20 908 100 руб.

г. Алзамай



ул. Механизаторская, 26

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ

Нижнеудинский район, 1-этажное 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.

д. Булюшкина



Тулунский р-н

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА

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

441 580 руб.

д. Малая Еланка



Иркутский р-н

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА

Здание склада 569,9 кв. м, здание склада 931,1 кв м, дизельная 131 кв. м, котельная 52 кв м, монтерский домик 107,6 кв м, земельный участок 29 600 кв. м в аренде.

4 302 606 руб.

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

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



Агентство
Регионального
Развития

Федеральная сеть консультантов по коммерческой недвижимости

**Коммерческая недвижимость
только от собственников без комиссии**

АРЕНДА / ПРОДАЖА ☎ **688-174**
www.arrpro.ru

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 25.09.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	98,17	84,26	69,66	72,68	59,04
1 комн. панель	87,88	82,88	78,42	95,95	59,64
2 комн. кирпич	82,57	81,02	68,04	71,95	56,57
2 комн. панель	82,56	79,06	68,5	62,1	56,25
3 комн. кирпич	88,89	79,12	65,77	67,38	54,39
3 комн. панель	74,85	73,64	62,41	59,4	56,84
Средняя стоимость	86,39	83,41	70,82	66,76	57,83

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 25.09.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	95,25	83,58	56,17	80,1	-
Срок сдачи – 2 полугодие 2020 года	-	85,84	69,38	-	44,29
Срок сдачи – 1 полугодие 2021 года	-	64,85	-	58,1	59,55
Срок сдачи – 2 полугодие 2021 года и позже	-	79,19	80,85	-	59,93
Средняя стоимость	95,25	80,08	69,95	72,54	58,88

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 25.09.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	33,15	-	32,03	41,54	35,68
склад (аренда)	-	0,35	0,26	0,30	0,22
магазин (продажа)	87,03	57,61	42,23	60,32	38,98
магазин (аренда)	0,93	0,71	0,67	0,51	0,46
офис (продажа)	75,41	59,00	40,87	59,20	39,41
офис (аренда)	0,82	0,69	0,57	0,46	0,46

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

Новостройки Иркутска

Продажа квартир через счета эскроу

ЖК «Sun City» (дома 1, 2, 3, 4)



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

ЖК «Восход» (б/с 1-4)



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

ЖК «Скандинавия» (б/с 1.1, 1.2, 1.3)



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

ЖК «BOTANICA» (дома 1-3)



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

ЖК «Семья» (б/с 3,4)



Расположение: Октябрьский район, ул. Пискунова
Этажность: 20
Количество квартир: 320
Площадь: 17870 кв. м
Срок сдачи: 2 кв. 2022
Застройщик: Жилстрой

ЖК «Гранд-Парк» (б/с 2.1, 2.2, 2.3)



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

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