

газета

# дело

ДЕКАБРЬ, 2020 | № 11(105)

**СОБЫТИЯ |**

БРИФ-2020:  
Как обеспечить  
непрерывность  
бизнеса в условиях  
пандемии

2

**КОМПАНИИ |**

ПГК: «Сейчас  
выигрывает тот, кто  
быстро принимает  
решения»

4

**ИНВЕСТИЦИИ |**

БКС: Наступает год  
Быка. Оправдает  
ли он надежды  
инвесторов?

6

**КОМПАНИИ |**

Железная дорога:  
достойный ответ  
на современные  
вызовы

11

**СВОЕ ДЕЛО |**

«Anetti»:  
антикризисные  
проекты кулинарной  
студии

14



8 | **ИНВЕСТИЦИИ**  
Как заработать на IPO российскому инвестору?

12 | **ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА**  
Экспорт как спасение

16 | **НЕДВИЖИМОСТЬ**  
Загородная жизнь по-новому



# Как сохранить непрерывность бизнеса в условиях пандемии

2020 год многие называют «черным лебедем». Он нарушил все планы, но вместе с тем открыл новые границы и возможности. Лучшие риск-менеджеры России и зарубежные эксперты собрались на форум обсудить, как в условиях пандемии сохранить непрерывность бизнес-процессов компаний и к каким новым рискам готовиться.

## «Избежать рисков невозможно, но можно научиться ими управлять»

В сложной экономической ситуации, вызванной эпидемией коронавируса, вероятность возникновения финансовых, производственных, политических рисков возрастает, это сказывается на стабильной работе компаний, подчеркнул **губернатор Иркутской области Игорь Кобзев:**

– В современном мире растет число катастроф, вызванных изменением климата, стихийными бедствиями, промышленными авариями. Избежать рисков невозможно, но можно научиться ими управлять. Поэтому такие риск-форумы, где риск-менеджеры могут встретиться, обменяться опытом и рассказать представителям бизнес-сообщества о том, какие меры нужно принять, чтобы минимизировать негативные последствия, очень важны. Уверен, что несколько дней, в течение которых на риск-форуме вы сможете обсудить такие важные темы, как обеспечение непрерывности бизнес-процессов в условиях эпидемии, влияние COVID-19 на реализацию инвестиционных проектов, программа оптимизации затрат, помогут найти новые возможности, которые обернутся для бизнеса преимуществами через несколько лет.

## «Мир стал более непредсказуемым»

Байкальский риск-форум, организатором которого является ООО «Иркутская нефтяная компания», объединяет участников самых разных отраслей, он давно вышел за рамки узкопрофессионального делового события. В этом заложена глубокий смысл, считает **Марина Седых, генеральный директор ИНК:**

– События, происходящие в 2020 году, свидетельствуют: мир стал более непредсказуемым. Времена относительной стабильности прошли. В этих условиях базовые знания управления рисками становятся не просто желательными, а жизненно необходимыми. Сегодня каждый из нас – риск-менеджер не только на рабочем месте, но и в быту. Каждому из нас нужно постоянно совершенствоваться. БРИФ – это лекции, мастер-классы профессионалов, практические решения, живой обмен мнениями, это окно возможностей, которым я искренне рекомендую воспользоваться. Я рада, что проект, созданный сотрудниками нашей компании, живет и развивается.

## «Цифровизация бизнеса была проведена принудительно»

Компании, которые не ждали решения местных властей, вели независимый мониторинг ситуации с пандемией в других странах и начали заранее продумывать меры, оказались более подготовленными к кризису, уверен **Юрий Веселов, руководитель направления по непрерывности бизнеса и антикризисному управлению РвС.** Он рассказал, какие уроки из COVID-19 должен извлечь бизнес:

– В целом мы должны признать, что большинство компаний не ожидали риска такого масштаба. Но компании, у которых риск эпидемии был в топе рисков, быстрее развернули планы и справились с меньшим напряжением сил.

– Крайне важным шагом для бизнеса было быстрое создание антикризисных штабов и расширение полномочий сотрудников, отвечающих за непрерывность бизнеса, проведенная цифровизация бизнес-процессов и наличие стратегий восстановления, а также пра-

Ку быть, а вместе с ним мы получили снижение объема добычи на 23%. Тогда мы еще даже не могли предположить и просчитать, какие расходы на пандемию нам предстоят.

В этот момент руководство компании приняло решение ввести режим антикризисного управления. Между этим решением и проведением kickoff meeting прошло буквально три дня. Встречу лично проводил председатель совета директоров компании Николай Буйнов. На неё были приглашены 80 руководи-

тельная программа, рассказал **Вадим Мухутдинов, главный энергетик Иркутской нефтяной компании.**

– Лидерство – это прежде всего умение принимать решения, брать на себя ответственность за свои действия и за работу своей команды. В периоды нестабильности и перемен роль лидеров возрастает многократно, особенно в полевых подразделениях, коллективах цехов, среди людей, несущих долговую трудовую вахту. Поэтому первыми участниками программы стали начальники цехов –

рогому». Носорог – крупное животное, крупный макрориск, он всем виден, но на него не обращают внимания, потому что он на нас не бросается.

– Если посмотреть отчет Всемирного экономического форума по глобальным рискам, распространение инфекционного заболевания всегда входило в топ-10 рисков. Остальные представляют собой по сути 9 «серых носорогов», по отношению к которым мы ничего не делаем в настоящее время, никаких действий не предпринимаем. Через три года наступит более глобальный риск – рецессия, следом – изменение климата, после этого – изменение биоразнообразия, далее наступит нехватка питьевой воды, резкий рост бедности... Нам, профессионалам, надо взять ситуацию под контроль и переосмыслить все. Мы не можем подойти к следующему риску, как подошли к коронавирусу. Мы, риск-менеджеры, любим выделять один риск – находить меры противодействия ему, а нам надо научиться учитывать наступление сразу нескольких рисков. Это важно.

## «Пришло время готовиться к климатическим рискам»

**Владимир Орлов, генеральный директор RiskTЭКонсалт,** обратил внимание участников БРИФа на глобальные экологические и климатические риски, которые, наряду с пандемией, в прошлом году мировым сообществом были отнесены к наиболее значимым.

– О климатических рисках мы говорим 10 лет, о рисках пандемии – 12. Хочется, чтобы в случае реализации климатических рисков мы оказались более готовы к ним, чем к пандемии. Тем более, у нас много национальных проектов, связанных с освоением Арктики, Восточной Сибири, Дальнего Востока. Транспортные коридоры «Япония-Европа», «Северный морской путь», расширение БАМа, «Сила Сибири», проекты по освоению шельфа – у нас целая вереница проектов, расположенных в зоне климатических изменений.

Приведу пример. Из-за того, что Северный Ледовитый океан открылся ото льда, хоть и неактивное северное солнце все равно прогревает воды, это усиливает индукционные процессы, начинают образовываться кучевые облака. Так как ветры у нас дуют на юго-восток, то вся эта воздушная масса идет на Восточную и Центральную Сибирь. К чему это приводит? К тому, что сток по рекам Сибири увеличился, по сравнению с 1900-1970 гг., на 20-40%, местами даже больше. Это означает усиление и увеличение длительности паводков и наводнений.

Елена Демидова



IV Международный Байкальский риск-форум (БРИФ) прошел в онлайн-режиме

Фото из архива компании

вильное выстраивание коммуникаций с персоналом компании, с поставщиками и органами власти. Сейчас мы живем в новом мире. Усилил одной компании по повышению уровня бесперебойности бизнеса уже недостаточно, бизнес сильно зависит от третьих сторон: от поставщиков сырья, энергии, перевозчиков. Поэтому компании должны интересоваться и запрашивать планы бесперебойности у своих поставщиков.

Пандемия заставила ускорить цифровизацию бизнеса. Не секрет, что до коронавируса было много консервативных компаний, которые с трудом внедряли технологии, многие вообще не рассматривали свой бизнес в формате онлайн. Во время пандемии цифровизация бизнеса, по сути, была проведена принудительно.

## «Мы пережили встречу с «черным лебедем»

**Татьяна Молостова, директор по экономике Иркутской нефтяной компании,** рассказала, в каких условиях создавалась антикризисная программа ИНК и благодаря чему удалось преодолеть трудности.

– Помните, как все начиналось? Отпраздновав 8 марта, 9-е мы встретили падением цен на нефть. В это время Москва уже уходила на «удалёнку», европейские страны закрывались на карантин. Предположить тогда, что нас ждёт, мы не могли. За три недели цена на нефть упала на 60%! Спустя три недели стало ясно, что новому ОПЕ-

телей всех уровней и были определены ключевые цели. Сразу обозначили, что газовому бизнесу быть, несмотря ни на что, потому что это долгосрочное развитие компании.

Оперативно был создан антикризисный комитет, который был наделен неограниченными полномочиями для принятия быстрых решений. В то время стояла задача обеспечить слабopоложительную рентабельность бизнеса, максимально растянуть во времени имеющиеся финансовые активы и провести секвестр операционного бюджета на 20%.

За четыре недели была проделана работа, которая обычно требует четыре месяца. Не было необдуманных решений, мы обязательно смотрели, не приведет ли секвестирование к нестабильности бизнеса. Было пересмотрено более 4000 сделок, проведено более 2000 переговоров с контрагентами.

Сейчас уже можно сказать, что ключевыми факторами, которые позволили справиться с ситуацией, стали создание антикризисного комитета, скорость принятия решений и непосредственное участие в антикризисной деятельности первого лица компании.

## «В ИНК запущена программа подготовки лидеров изменений»

В кризисных ситуациях возрастает роль лидеров, лидерских качеств. Для того чтобы помочь сотрудникам развить лидерские качества и стать агентами изменений, в ИНК была запущена специ-

линейные руководители, которые формируют среду в коллективе. Программа подготовки рассчитана на один год.

Каждый участник совместно с наставником и руководителем формирует индивидуальный план развития, который включает в себя проект изменений во вверенном ему коллективе. Роль лидера – очень непростая ноша. Мы искренне верим, что наши сотрудники способны справиться с работой в любых сложных условиях, а реализуемая компанией программа по подготовке лидеров изменений поможет линейным руководителям развивать и реализовывать лидерские качества и получать опыт принятия решений в условиях высокой неопределенности.

## «Пандемия – это не «черный лебедь», а «серый носорог»

Многие задаются вопросом, была ли пандемия «черным лебедем». **Спикер из Австралии Уоррен Блэк** считает, что нет. Правильнее назвать пандемию не «черным лебедем», а «серым носо-

## СПРАВКА

**Международный Байкальский риск-форум (БРИФ)** – первый практический форум по управлению рисками в истории Восточной Сибири и Дальнего Востока. Организатором выступает ООО «Иркутская нефтяная компания».

**IV БРИФ** прошел 16-20 ноября 2020 года в онлайн-режиме. Ключевая тема форума – «Идеальный шторм: опыт преодоления и новые возможности для бизнеса». Участие в БРИФ-2020 приняли победители конкурса «Лидеры России», эксперты из отраслевых объединений и крупных компаний: Газпром нефть, СИБУР, Интер РАО, Северсталь, АЛРОСА, Зарубежнефть, Мегафон, ERG, АсоНефть, Deloitte, KPMG и др.

Фото на обложке (слева – направо, сверху – вниз): Игорь Кобзев, Руслан Салихов, Валерий Яхимович, Наталья Давыдова, Дилра Окладникова, Денис Скороходов, Вадим Мухутдинов, Александра Макарова, Кристина Яковенко, Эдуард Семёнов, Татьяна Молостова, Дмитрий Кузнецов

ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ

газета **дело**

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

**Главный редактор:**  
Горбань Н.В.

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

Выходит 1 раз в месяц  
(кроме января)  
Цена свободная.

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

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

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

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

**WEB-сайт:** www.sia.ru/delo

Набрано и сверстано  
в компьютерном центре  
ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС».  
№ 11(105) 11.12.2020.

Подписано в печать 08.12.2020.

Время подписания в печать  
по графику: 18:00, фактическое: 18:00.

Отпечатано в «Облиформпечать»  
– Международный департамент,  
664003, Иркутская область,  
г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11.  
Заказ № 16. Тираж 4000 экз.

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

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



# БРИФ-2020. Кейс по доставке крупногабаритного оборудования для Иркутского завода полимеров

Иркутский завод полимеров – один из самых масштабных в новейшей истории региона инвестиционных проектов. На заводе будут использоваться передовые технологии производства полимеров и уникальное оборудование, доставка которого на строительную площадку будущего завода была запланирована на лето 2020 года. Несмотря на пандемию коронавируса отгрузку откладывать не стали – помогла тщательная подготовка в течение трех лет, риск-сессия, японский ритуал, и в итоге самый сложный логистический проект завершили раньше срока. О том, как это было, на IV Международном Байкальском риск-форуме рассказали представители Иркутского завода полимеров и Иркутской нефтяной компании.



Евгений Рогов, директор департамента транспортной логистики (слева), Василий Ериклинцев, риск-менеджер ИНК

Фото из архива компании

## ДОСТАВКА – ОТДЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

Иркутский завод полимеров (ИЗП) – логичное продолжение развития газового бизнеса Иркутской нефтяной компании. В процессе добычи нефти выделяется огромное количество попутного природного газа. Содержащийся в нем этан является сырьем для производства полимеров, которые востребованы как на внутреннем, так и на внешних рынках. Именно это послужило предпосылкой для реализации проекта, рассказал Егор Фомин, директор Иркутского завода полимеров. 2020 год – знаковый для завода, поскольку на это время была запланирована доставка оборудования. Логистическая операция была очень сложной, сопряжена с большим количеством рисков, пояснил Евгений Рогов, директор департамента транспортной логистики. Перед компанией стояла задача доставить 46 негабаритных тяжеловесных мест, самое тяжелое из которых – около 600 тонн, а самая длинная позиция – более 82 метров.

– На первом этапе оборудование, произведенное в Японии, Китае и Корее, необходимо было погрузить на океанские суда в южнокорейском порту Масан. Затем груз должен был проследовать в бухту Тикси моря Лаптевых, начиная от Берингова пролива – в сопровождении ледокола атомфлота «Ямал». Перегрузка с океанских судов на речные баржи из-за недостаточной глубины дна в порту Тикси должна была произойти на якорной стоянке в открытом море. Затем предстоял путь в 3500 км по реке Лена до Усть-Кута с промежуточной сменой буксиров в Якутске. По прибытии барж в Усть-Кут оборудование необходимо было выгрузить гусеничными кранами грузоподъемностью 750 тонн на специальные самоходные тележки и балластными тягачами доставить на площадку хранения. Специально для этого проекта требовалось построить причал и участок дороги длиной больше 8 км. По плану доставка должна была занять два месяца, – рассказал Евгений Рогов.

## ОБОРУДОВАНИЕ ТРЕБУЕТ ОСОБОГО ОТНОШЕНИЯ

Оборудование, которое требовалось доставить, – уникальное, отметил Егор Фомин. – Для производства этилена заводу, например,

необходима печь пиролиза, которая работает при температуре от 850 до 900 градусов – в ней расщепляется этан, входящий в состав попутного газа. Еще один крупный элемент оборудования, изготовленный для завода, – это колонна выделения этилена, высота таких колонн может достигать ста метров. Также на Иркутском заводе полимеров будет установлен реактор полимеризации с толщиной стенки более 5 см. Вес одного только реактора составляет более 600 тонн. Кроме тяжелого и крупногабаритного, было изготовлено оборудование, требующее особо бережного отношения при транспортировке. Например, холодный блок для конденсации смеси углеводородов, температура в котором может опускаться до значений порядка минус 160 градусов по Цельсию.

## ДЕТАЛЬНО ПРОРАБОТАЛИ КРИТИЧНЫЕ РИСКИ

Задолго до начала транспортировки сотрудниками ИНК был проведен ряд подготовительных мероприятий, одним из которых стала риск-сессия, пояснил Василий Ериклинцев, риск-менеджер ИНК. По его словам, задача проанализировать риски проекта – стандартная: все сводится к необходимости консолидировать, структурировать имеющуюся информацию и сделать по ней выводы.

– На последнем этапе очень часто происходит пропуск, и те выводы, которые формирует риск-менеджер, не всегда воплощаются в действия, – поделился наблюдениями Василий Ериклинцев. – Дело в том, что результаты и эффективность наших действий зависят от двух факторов: первый – это проработанность плана, а второй – это вовлеченность участников, то есть людей, которые будут непосредственными исполнителями этих планов. Любая из частей данной формулы может привести к обнулению конечного результата. На наш взгляд, эффективным инструментом для анализа рисков проекта является проведение фасилитационной сессии. По ее итогам мы составили список из 18 наиболее критичных рисков – по три на каждый из шести этапов перевозки груза, и детально проработали каждый из них. В результате получили больше 200 предложений: 110 действий по предотвращению рисков, 65 вариантов плана «Б» и 45 возможных действий в случае срабатывания тех или иных индикаторов. Все эти предложения были учтены при построении планов перевозки оборудования. Ду-

маю, всех интересует, учли ли мы COVID-19. Мы рассматривали сценарий с эпидемией в порту или на судне, но в том сценарии, в котором фактически реализовался риск пандемии, – нет, не учли. Поэтому некоторые вопросы пришлось решать уже в оперативном порядке.

## ОСОБЫЙ РИТУАЛ ДЛЯ УСПЕХА ВЫГРУЗКИ

Помимо риск-сессии, ИНК провела дополнительные подготовительные мероприятия. Условиями контракта с компанией, которая проектировала завод, был предусмотрен совместный выбор логистического генерального подрядчика и субисполнителей вторичной перевозки и выгрузки на причале, рассказал Евгений Рогов.

– Генеральным подрядчиком на всех этапах работ был организован дополнительный контроль. Еще до начала навигации весь речной флот был проверен специалистами с богатейшим опытом перевозок. Во время транспортировки ежедневно анализировались сводки по движению как океанских судов, так и речного транспорта, также представители компании очно присутствовали на значимых мероприятиях, начиная от перегрузки в Тикси и заканчивая движением груза на баржах до Усть-Кута. Плюс ко всему были сформированы резервы для плана «Б», а именно заключены резервные договоры и сформирована ресурсная база на случай возникновения тех или иных рисков. Были и неформальные подготовительные мероприятия: наши японские коллеги перед отправкой груза провели специальный ритуал с посыпанием солью и опрыскиванием сака для обеспечения успеха выгрузки, – улыбнулся

Евгений Рогов. – Это тоже возымело свой эффект, потому что по факту проект был закончен удачно, с опережением установленных сроков.

## ЛЕДОВАЯ ОБСТАНОВКА И УРОВЕНЬ ВОДЫ

Пожалуй, одним из самых рискованных этапов из всей перевозки была транспортировка оборудования по Северному морскому пути, считают в ИНК. Ледовая обстановка там позволяет провести работы только в определенные числа июля, и они были проведены день в день.

– Помимо анализа ледовой обстановки, отдельное внимание уделялось анализу уровней воды в реке Лена, – рассказал Евгений Рогов. – Участок от Усть-Кута до Киренска вызывал определенные опасения из-за того, что в 2016 году в реке был зарегистрирован аномально низкий уровень воды. Перед началом транспортировки груза по Лене водолазы обследовали дно, дополнительно были проведены дноуглубительные работы. Нам повезло: уровень воды в реке в текущем году повысился, у нас даже оставался запас времени порядка двух недель. После выгрузки в Усть-Куте оборудование было доставлено на тягачах на площадку хранения, там прошло проверку и приемку.

## НЕ ВСЕ РИСКИ МОЖНО УЧЕСТЬ ЗАРАНЕЕ

Несмотря на то, что проект по доставке оборудования был тщательно проработан, неожиданности все-таки случались, и на них нужно было незамедлительно реагировать, рассказал Евгений Рогов.

– Например, из-за изменения графика доставки грузов на территории завода пришлось оперативно создавать площадки временного хранения: отсыпать их, укладывать плиты и устраивать подъездные пути. Уже на финальном этапе из-за обильных осадков подмыло плиты дороги, по которым должен был двигаться крупногабаритный груз. Эти недостатки были оперативно устранены: рабочие подняли уровень плит за день до того, как по этому пути проехала тяжелая техника.

Что касается коронавируса, действительно, никто не мог предположить, что такое случится. Благо, у нас было время для проведения определенных мероприятий до начала проекта. В частности, все подрядные организации и представители компаний, которые выезжали как в Тикси, так и в Усть-Кут, проходили обязательную двухнедельную обсервацию. Доставка в Тикси осуществлялась заказным чартером, чтобы исключить какие-либо контакты с окружающими. С этой же целью экипажи судов, вплоть до буксирных барж, не имели доступа на причал. Случаи, которые по симптоматике походили на COVID-19, были. Ни один из них не подтвердился, тем не менее, благодаря своевременной изоляции заболевших сотрудников, риски дальнейшего распространения даже ОРВИ были минимизированы.

Наталья Понамарева



## СПРАВКА

**Иркутский завод полимеров (ИЗП)** – самый сложный технологический объект по производству продукта с высокой добавленной стоимостью – полиэтилена, будет расположен в окрестностях города Усть-Кута на севере Иркутской области. Ввод завода в эксплуатацию, запланированный на 2024 год, – кульминация «газового проекта» ИНК, направленного на освоение и переработку газовых запасов месторождений компании. На ИЗП будут использованы передовые технологии по производству этилена. Мощность завода позволит производить 650 тысяч тонн полиэтилена в год. Общий объем инвестиций на реализацию данного проекта – более 200 млрд рублей, из которых на сегодняшний момент уже освоено более 34 млрд рублей. Основные рынки сбыта продукции – страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Часть продукции компания будет отправлять в Европу, часть – продавать на внутреннем рынке. На этапе эксплуатации завода будет создано более 1200 новых рабочих мест, на этапе строительства планируется привлечение до 10-12 тысяч человек в пиковый период.



# «Сейчас выигрывает тот, кто быстро принимает решения»

Многие отрасли во время пандемии просели, потеряв своих потребителей; компаниям пришлось пересматривать производственные планы, чтобы остаться на плаву. В этих условиях Иркутский филиал Первой грузовой компании (ПГК) – одного из крупнейших российских железнодорожных операторов – усилил работу по оптимизации логистики и разработке решений, которые позволили партнерам сократить расходы на перевозку грузов. По словам директора подразделения Валерия Яхимовича, это принесло свои плоды: в конце года филиал планирует даже нарастить погрузку по сравнению с 2019 годом. В интервью Газете Дело руководитель оценил текущую ситуацию в регионе, рассказал об изменениях в железнодорожной отрасли и о том, что грузоперевозками теперь можно управлять даже из дома.

## ПРОМЫШЛЕННОСТЬ НЕ ВПАДАЕТ В УНЫНИЕ

**Валерий Владимирович, как отразилась ситуация с пандемией на железнодорожных грузоперевозках в регионе? Как на этом фоне чувствует себя филиал?**

– Год выдался непростым. По итогам января-сентября 2020 года погрузка на сети РЖД оказалась на 3,6% меньше показателя аналогичного периода прошлого года. Тем не менее, на четвертый квартал прогнозы аналитиков оптимистичные. Возможно, удастся достичь показателей 2019 года. На Восточно-Сибирской железной дороге за 9 месяцев 2020 года погрузка снизилась на 5,9%. На Забайкальской дороге – выросла на 3,8%.

Что касается филиала, нам удалось нарастить погрузку по ряду номенклатур, несмотря на сложную рыночную конъюнктуру. Например, благодаря усилению адресной работы, в 5 раз приросла погрузка в полувагонах, до 1,4 млн тонн грузов. Это стало возможным за счет роста погрузки угля, металлолома, огнеупоров и строительных материалов. Объем перевозок в крытых вагонах сопоставим с уровнем 2019 года. Рост показали такие сегменты, как целлюлозно-бумажная продукция, зерно, строительные грузы, химикаты и сода.

**В начале 2020 года ситуация была другой или спад в экономике не повлиял на погрузку ПГК в Восточной Сибири?**

– В первом и начале второго квартала было достаточно серьезное падение погрузки по некоторым грузам. Например, существенно снизилась перевозка нефтеналивных грузов в цистернах. Частично это было обусловлено снижением поставки нефтепродуктов с Ангарской нефтехимической компании (АНХК) в Китай. Предприятие приступило к реализации плановой ремонтной программы. Сейчас ситуация лучше. Завод в Ангарске завершил все ремонты и увеличил количество заявок на погрузку.

**Снизилась ли объем перевозок по другим видам грузов и подвижному составу из-за пандемии?**

– Небольшое снижение наблюдаем в сегменте платформ, но это связано с сокращением спроса на спотовые (сделки на условиях немедленной поставки, – прим. ред) перевозки. Однако в целом ситуацию в филиале считаем стабильной. Во-первых, ядро нашей грузовой базы – сервисные контракты с крупными предприятиями. В ряде случаев эти стратегические партнеры даже увеличили объемы погрузки к началу третьего квартала. Во-вторых, мы постоянно на связи со всеми нашими клиентами: от флагманов промышленности до представителей малого бизнеса, предлагаем им различные решения по оптимизации логистики, конкурентные цены и гибкие условия расчета. Все это помогает поддерживать объемы погрузки. Например, за 9 месяцев 2020 года филиал перевез 57,2 тыс. тонн зерновой продукции в крытых вагонах, что на 74% выше уровня прошлого года. Погрузка строительных грузов в крытых вагонах выросла на 22%, до 66,3 тыс. тонн.

**Можете привести примеры таких компаний в Иркутской области?**

– Конечно. Среди стратегических партнеров – Группа «ИЛИМ». Ежемесячно мы перевозим 1,3 тысячи вагонов целлюлозы, бумаги и картона из Братска и Усть-Илимска – это 75% от общего объема перевозок клиента. Стабильны также перевозки других наших партнеров – «Руссоли», «Тыретского солерудника» и «Лесресурса». Плотно сотрудничаем с «КНАУФ ГИПС БАЙКАЛ». Перечислять, на самом деле, можно долго.

**Куда предприятия направляют свои грузы? Повлияла ли пандемия на экспортные отправки?**

– Приросли внутренние перевозки – на 11%, до 2,5 млн тонн. Экспортные остались без изменений по отношению к 9 месяцам прошлого года – 2,7 млн тонн.

Главным драйвером внутрироссийских пере-



Валерий Яхимович, директор Иркутского филиала ПГК

Фото из архива компании

возок стал уголь. Основной объем пришелся на «Русский Уголь», чья продукция следует на Благовещенскую ТЭЦ и амурские предприятия. Другие угледобывающие компании, ранее ориентированные на Китай, сейчас активно расширяют присутствие на внутренних рынках. Мы им в этом помогаем. В частности, чтобы вагоны с грузом не простаивали, помогаем партнерам выстроить эффективную логистику и оперативно организуем перевозки продукции с предприятий Забайкальского края и Восточной Сибири грузополучателям в этих же регионах.

Среди экспортных отправок филиала существенный объем приходится также на целлюлозно-бумажную продукцию Группы «ИЛИМ». На втором месте после целлюлозы – pellets. Практически 100% объема этого груза идет в Западную Европу.

## В ВЫИГРЫШЕ ГРУЗОТРАНСПОРТИСТЫ

**Долгое время на рынке железнодорожных грузоперевозок наблюдался дефицит вагонов, изменилась ли эта ситуация из-за пандемии?**

– Да, ситуация изменилась. Если раньше грузовладельцам приходилось ждать отдельные виды подвижного состава, то теперь, напротив, вагоны не обеспечены грузом. Критичная ситуация сложилась в сегменте полувагонов. Профицит в этом сегменте составляет 60 тыс. единиц. Всего же, по оценке РЖД, на рынке порядка 150 тысяч единиц подвижного состава отставлены от движения. В борьбе за клиентов многие операторы снизили стоимость перевозки. Но это самая простая и ожидаемая мера. В ПГК постоянно работают с клиентами и РЖД над развитием технологий движения поездов и ускорением оборота вагонов. Это выгодно всем. Мы повышаем эффективность работы парка, клиенты оптимизируют транспортные расходы, перевозчик снижает нагрузку на сеть.

**Иркутский филиал ПГК последние несколько лет увеличивает долю сервисных контрактов. Позволяет ли это оставаться устойчивым во время кризиса?**

– Безусловно, сервисные контракты гарантируют определенные объемы погрузки. Однако мы нацелены на развитие отношений и с компаниями из сегментов малого и среднего бизнеса. На мой взгляд, именно диверсифицированный клиентский портфель обеспечит филиалу и ПГК в целом устойчивое развитие, даже в кризисные годы.

## УДАЛЕНКА СБЛИЖАЕТ

**Расскажите про ваш опыт организации работы во время пандемии.**

– Компания одной из первых перевела коллектив на дистанционную работу. Начиная со второго квартала в офис приходило не более 5-10% сотрудников. Рабочие места в филиале организованы по принципу «один человек в кабинете». Все соблюдают социальную дистанцию, носят маски и перчатки. Сейчас, при необходимости, доставляем сотрудников служебным транспортом, а тех, у кого наблюдаются признаки ОРВИ, тестируем на коронавирус за счет компании и просим оставаться дома. Тестирование проводится также в плановом порядке. Сегодня в офисе трудятся порядка 30% сотрудников, но, в связи с ухудшением эпидемиологической ситуации в регионе, планируем пересмотреть количество людей, одновременно присутствующих в здании. Отмечу, что люди из группы риска переведены на домашний режим работы до конца года.

**Насколько качественно можно управлять грузоперевозками из дома?**

– Поначалу у нас были опасения, но, на мой взгляд, все прошло успешно. Работники IT оперативно организовали удаленные рабочие места, чем оказали всему коллективу огромную помощь. Более того, нам удалось сохранить привычный режим планерок и совещаний, которые проходят в достаточно комфортном онлайн-режиме. С нашими партнерами мы и вовсе на связи 24 часа – переписываемся по почте и в мессенджерах, созваниваемся по телефону или Скайпу. К слову, в компании регулярно проводится опрос удовлетворенности клиентов, и он показывает, что качество и скорость обратной связи от наших сотрудников растут.

## СУТКИ НА РАЗМЫШЛЕНИЕ – РОСКОШЬ

**ПГК давно начала переход на цифровые рельсы, и, очевидно, пандемия лишь ускорила этот процесс. Как изменились сервисы для клиентов в 2020 году?**

– Прежде всего, пандемия подтолкнула нас к ускорению перехода на электронную цифровую подпись (ЭЦП). В самом начале года этим способом было подписано примерно 10% от общего количества договоров, сегодня – порядка 50%. Также мы пересмотрели сам процесс

подписания контрактов и более чем в два раза сократили количество документов, необходимых для заключения соглашения с партнером. Ускорению взаимодействия с клиентами в ПГК в целом уделяется много внимания. Сегодня это важно еще и потому, что при профиците вагонов выигрывает тот, кто умеет принимать решения быстро. Еще вчера после звонка клиента у нас были сутки на размышление, сегодня это непоколебимая роскошь.

**В прошлом году компания запустила сервис «Мобильный репортер». В чем его польза для клиентов и для вас?**

– Сервис ускоряет забравку вагонов и подачу клиенту замены. Партнер осматривает подвижной состав после выгрузки и, если обнаруживает неисправности, фотографирует их и через приложение отправляет нам. Это сообщение сразу же приходит всем причастным. Менеджер оперативно связывается с клиентом, чтобы уточнить детали и договориться о подаче другого вагона. Мы очень признательны клиентам, которые таким образом дают нам обратную связь и способствуют улучшению нашего сервиса.

**На Дне клиента в прошлом году вы рассказывали, что нашли способ повысить эффективность парка, организовав замкнутые маршруты. Это решение актуально сегодня?**

– Логистические схемы, связанные с ускорением рейсов, – ключевые драйверы в этом году. Такие решения позволяют обеспечивать клиентов подвижным составом в полном объеме и в срок. Например, для Благовещенской ТЭЦ мы перевозим уголь со станции Екатеринославка на станцию Благовещенск. Объем перевозок в месяц составляет 170 тыс. тонн. В стандартных условиях потребовалось бы около 2,5 тыс. вагонов. Однако для отправки этого же объема по кольцевому маршруту достаточно пятой части парка. На кольце работают около 500 единиц подвижного состава – загружаются, следуют в пункт назначения без переработки, разгружаются и возвращаются к клиенту под новую погрузку.

Второй пример – замкнутая доставка целлюлозно-бумажной продукции в крытых вагонах. Подвижной состав следует через погранпереходы в Китай и Монголию, а после возвращается обратно на станции погрузки. В результате клиент гарантированно обеспечен нужным парком.

## ГРУЗ ИДЕТ НА ВОСТОК

**Если посмотреть на рынок грузоперевозок в целом, каких изменений стоит ждать после пандемии?**

– В 2020 году мы увидели рост спроса на доставку грузов в восточном направлении – угля, целлюлозы, цветных металлов. Пока инфраструктура РЖД на Востоке перегружена. Однако развитие Байкало-Амурской и Транссибирской магистралей является приоритетом не только для руководства РЖД, но и российского правительства, поэтому возможностей для движения поездов станет больше. Потенциал грузовой базы, на мой взгляд, хороший.

**Пересматривает ли ПГК свои цели, поставленные до эпидемии? Какие точки роста вы видите для себя на ближайший год?**

– Ситуация с коронавирусом и последовавший кризис ускорили наше развитие. Мы твердо следуем стратегии-2023, нацеленной на усиление конкурентоспособности и лидерство по эффективности. На ближайший год среди ключевых задач филиала – привлечение новых партнеров и усиление сотрудничества с имеющимися, развитие сервиса и услуг, увеличение объема погрузки и улучшение эксплуатационных показателей парка. Для нас важно быть полезными для клиентов.

Наталья Понамарева



## «Отправляем продукцию Группы «ИЛИМ» по всему миру»

«Финтранс ГЛ» – основной оператор Группы «ИЛИМ». Компания имеет обширную сеть партнеров и представительств в управлениях железных дорог, морских портах России, Европы, Китая, Южной Кореи. О том, с какими вызовами компания столкнулась на фоне экономического кризиса, что изменилось в доставке целлюлозно-бумажной продукции в связи с пандемией COVID-19, Газете Дело рассказал Вадим Шишковский, директор Иркутского представительства «Финтранс ГЛ».

### ВЫХОД МОЖНО НАЙТИ ВСЕГДА

Продукция Группы «Илим», лидера целлюлозно-бумажной промышленности России, отправляется преимущественно на экспорт: груз следует в порты Дальнего Востока, через станцию Наушки – в Монголию, а также через пограничные переходы Достык, Забайкальск, Гродеково – в КНР. Поэтому компания одной из первых почувствовала влияние пандемии коронавируса, говорит Вадим Шишковский.

– В КНР проблемы, связанные с эпидемией коронавируса, начались в конце прошлого года. Все это время производство целлюлозно-бумажной продукции на комбинатах Группы «Илим» не прекращалось, отгрузка продукции по заключенным контрактам продолжалась. Китайские железные дороги груз принимали, но

заводы, расположенные в наиболее пострадавшей от COVID-19 провинции Хубэй, были остановлены практически на три месяца. Закупки новых партий целлюлозы сдвинулись до момента выработки запасов. Замедление товарооборота с КНР привело к дефициту линейных контейнеров, возникли проблемы на стыковых станциях, потребовалось изменение направлений доставки груза и привлечение новых покупателей в других регионах КНР. На этом фоне производилась отправка части грузов в крытых вагонах с перетаркой в контейнеры на площадках портов Дальнего Востока.

### ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ НУЖНО РЕШАТЬ

К концу 2022 года в рамках проекта «Большой Усть-Илимск» Группа «ИЛИМ» планирует запустить новый

завод по производству картона мощностью 600 тыс. тонн. Для исключения узких мест в логистической сети была начата программа развития подъездных путей в Братске и Усть-Илимске. В рамках программы по развитию путевого хозяйства станций Братск и Усть-Илимск компания увеличивает парк вагонов для вывоза продукции, рассказал Вадим Шишковский.

– Мы работаем с парком вагонов разных собственников и имеем собственный подвижной состав. С Первой грузовой компанией плодотворно работаем с первых дней основания. В 2019 году, после довольно длительного этапа подготовки, заключили трехгодовой сервисный контракт. Суть такого договора в том, что партнер гарантированно обеспечивает подачу порожних крытых вагонов и вывоз 75% продукции комбинатов в своем подвижном составе. Остальной объем продукции мы вывозим в основном собственным парком.



### КАЧЕСТВО ВАГОНОВ КРИТИЧНО

Работа по сервисному контракту – ответственная задача для ПГК, специфика груза требует защиты от осадков и пыли, непрерывное про-

изводство – жесткого выполнения графика подсыла вагона, а также технического состояния подвижного состава, соответствующего требованиям РЖД и Улан-Баторской железной дороги.

– Мы заинтересованы в том, чтобы подвижной состав был готов под погрузку вовремя и со своей стороны готовы помогать партнеру. Например, на наших подъездных путях обустроены пункты подготовки, где мы сами осуществляем небольшие ремонты. Для нас важно также, чтобы оператор быстро реагировал на возникающие проблемы, заменял колесные пары, проводил сложный ремонт и ремонт полов вагона. Коллектив ПГК прекрасно знает и свой парк, и наши потребности, поэтому проблемы решаются максимально быстро. Особую благодарность за это выражаем директору Иркутского филиала Валерию Яхимовичу.

## «У нас есть год, чтобы найти решение по круглому лесу»

Компания «Лесресурс» занимается заготовкой и переработкой леса в Иркутской области и Красноярском крае, выпускает пиловочник, пиломатериалы, брикеты и топливные пеллеты. Большая часть пиломатериалов идет на экспорт в Японию, топливные пеллеты – в Европу. Иосиф Раткевич, директор ООО «Лесресурс», рассказал в интервью Газете Дело, как коронакризис отразился на спросе на продукцию компании и как предприятие выстраивает свою логистику на фоне происходящих изменений.



### ЭКСПОРТНЫЕ ПОСТАВКИ УСТОЯЛИ

Производственные мощности предприятий, входящих в Группу компаний

«Лесресурс-Русфорест», сосредоточены на севере Иркутской области, продукция идет на экспорт на Восток и в Европу. Объем экспортных поставок этой весной из-за коронавируса практически не снизился, рассказал Иосиф Раткевич, но избежать падения цен не удалось.

– Одно из перспективных направлений нашего бизнеса – производство топливных пеллет, которые востребованы в Европе. Однако основная выручка формируется за счет продажи пиломатериалов в Японию. С ключевым покупателем в этой стране мы работаем уже больше двадцати лет. В марте из-за пандемии коронавируса количество домов, которые вводились в Японии, уменьшилось на 20% по сравнению с прошлым годом. Соответственно, сократился спрос на российские пиломатериалы, снизилась цена на продукцию. Объемы

поставок нам удалось сохранить благодаря долгосрочным контрактам с покупателями.

Руководитель рассчитывает, что ситуация на рынке выровняется к лету следующего года. Иосиф Раткевич отметил, что уже видит определенные изменения в лучшую сторону.

Помимо пандемии, еще одним негативным фактором на рынке лесной промышленности в этом году стал грядущий запрет на вывоз из страны круглого леса. Иосиф Раткевич считает, что у компании еще есть время на проработку решения этого вопроса, и на ее деятельности ограничение не должно отразиться.

– На рынке круглого пиловочника мы реализуем в пределах 5-7% от всего объема заготовленного сырья, все остальное перерабатываем сами. Тем не менее, из-за запрета экспорта круглого леса перед нами встал вопрос

переработки низкосортной древесины. Наша техника предназначена для работы с качественным лесом. Скорее всего, установим дополнительное лесопильное оборудование для низкосортной древесины. В любом случае, подходящее решение найдем. У нас есть еще год, чтобы подготовиться к введению запрета.

### СТАВКА НА ЛОГИСТИКУ

Свою продукцию покупателям «Лесресурс» отправляет по железной дороге. Пиломатериалы – в контейнерах, пеллеты – в крытых вагонах. Практически весь объем пеллет перевозит Первая грузовая компания (ПГК). В доставке экспортных грузов надежный оператор очень важен, от него в

немалой степени зависит соблюдение условий заключенных контрактов.

– Почти весь объем своей продукции на европейский рынок – 90% – мы возим в крытых вагонах ПГК. «Лесресурс» уже много лет плотно работает с компанией, потому что это удобно и выгодно. За последние годы оператор обновил парк вагонов: сейчас зачастую под погрузку приходит абсолютно новый подвижной состав. Это важно для нас. Кроме того, компания взяла курс на цифровизацию. Наши бухгалтеры и финансисты подтверждают, что документооборот стал проще, вопросы решаются быстро. Нравится, что есть приложение «Мобильный репортер» для контроля качества крытого подвижного состава. Проблем у нас не возникало, но хорошо, что оно есть, это облегчает клиентам связь с менеджерами.

## «Мы все бьемся за ускорение оборота вагонов»

Компания «РН-Транс» – дочернее предприятие Роснефти, занимается организацией перевозок нефтеналивных грузов: бензина, дизельного топлива, мазута, керосина – всей продукции нефтеперерабатывающих заводов материнской компании. О том, как «РН-Транс» справляется с переходом на «удаленку», и о взаимодействии с Первой грузовой компанией (ПГК), которую привлекает к перевозке своих грузов, Газете Дело рассказал Юрий Кузнецов, директор филиала АО «РН-Транс» в г. Ангарске.

### ОБЪЕМЫ ПЕРЕВОЗКИ НЕ УПАЛИ

«РН-Транс» организует перевозку продукции с нефтеперерабатывающих заводов, в том числе с Ангарской нефтехимической компании. Во время пандемии ни объемы, ни направления перевозки грузов не изменились, некоторые неудобства компании создала лишь «удаленка».

– Мы покрываем своей продукцией рынки от Красноярского края и до Дальнего Востока, около 40% общего объема продукции идет на экспорт, – рассказал Юрий Кузнецов. – Когда началась пандемия, мы опасались падения погрузки, но этого не случилось: объемы совсем немного снизились в апреле, а к лету, наоборот, спрос на нефтепродукты возрос. Первое время было непро-

сто наладить все бизнес-процессы в условиях удаленной работы. Многие вопросы приходилось решать дистанционно, что не очень удобно. Конечно, мы организовали удаленные рабочие места и специальный график выхода людей на работу. Главную задачу – обеспечить функционал – решили успешно. Поэтому сейчас, когда началась вторая волна заболеваемости коронавирусом, мы готовы к вызову.

### ПОДГОТОВКА ВАГОНОВ – ПО ГОСТУ

Помимо собственных вагонов, «РН-Транс» привлекает для перевозки подвижной состав железнодорожных операторов, обеспечивая своевременный вывоз нефтеналивных грузов в полном объеме. Сотрудни-



чать с ПГК предприятие начало еще в 2008 году, сейчас между партнерами заключен сервисный контракт. Он дает определенные преимущества, например, отсрочку платежей, отмену штрафов за сверхнормативный

простой вагонов под погрузкой или выгрузкой и другие возможности.

– Мы пользуемся и цистернами, и крытыми вагонами оператора. В них возем масла и полимерную продукцию. Качеством подвижного состава довольны. У нас бизнес такой: подготовка осуществляется по ГОСТу, поэтому каждый вагон должен ему соответствовать, качество просто не может быть хуже или лучше. ПГК знает эти требования и всегда выполняет их.

### СКОРОСТЬ И КАЧЕСТВО В ОДНОМ ФЛАКОНЕ

ПГК использует цифровые решения, чтобы ускорять и улучшать бизнес-процессы, совершенствует технологии доставки грузов и всегда

остается на связи с партнерами. Клиенты ценят это.

– ПГК постоянно предлагает логистические решения, которые позволяют ускорить оборот вагонов, погрузку и доставку в целом, уменьшить простои. Чем меньше вагон стоит и больше едет, тем больше прибыли он приносит, тем меньше на доставку тратит грузовладелец. Это выгодно всем. Например, в прошлом году оператор маршрутизировал отправку порожних цистерн из Находки в Иркутскую область под погрузку нашей продукции, в результате оборот вагона ускорился более чем на сутки. У нас давние партнерские отношения, и я вижу четкую ориентированность руководства Иркутского филиала компании на клиента: им можно в любое время позвонить и все вопросы решить. Они всегда готовы прийти на помощь.



# 2021: наступает год Быка

## Оправдает ли он надежды инвесторов?

Кризисный 2020 год далеко не для всех стал временем потерь. В ситуации с коронавирусом есть и выигравшие, фондовый рынок – в их числе. Ждать ли «бычьего» тренда в 2021 году? Почему, несмотря на волатильность рынка, в 2020-м число новых инвесторов росло рекордными темпами? Как ускоренная пандемией цифровизация изменила финансовую сторону жизни? Подводим итоги года и обсуждаем перспективы вместе с управляющим офисом «БКС Мир инвестиций»<sup>1</sup> в Иркутске Эдуардом Семёновым.



Эдуард Семенов, управляющий офисом «БКС Мир инвестиций» в Иркутске

Фото: А. Федорова

### цифрами – насколько активен переток вкладчиков на фондовый рынок?

– Давайте посмотрим данные Центробанка<sup>3</sup>. За октябрь объем срочных депозитов физических лиц в России сократился на 469 млрд рублей, а с начала 2020 года – на 1,154 триллиона рублей.

#### Впечатляет!

– Да, отток с депозитов растет, у людей все больше мотивации к инвестированию. Акции привлекают многих: потенциальная доходность не ограничена, а принцип работы инструмента понятен. А многие облигации дают не только надёжность аналогично депозиту, но плюс к ставке. Для более прогрессивных людей существуют и комплексные решения. Однозначно, люди поняли, что депозиты – не панацея.

### Не испугала ли бывших вкладчиков в этом году волатильность фондового рынка?

– Мы объясняем, что акции могут генерировать прибыль на длинных сроках, а на коротких из-за волатильности доходность может разочаровать. Поэтому и рекомендуем добавлять к акциям более консервативные решения, например, облигации или паевые фонды, работающие с облигациями. А можно поступить еще проще – приобрести структурный продукт<sup>4</sup> с защитой капитала.

Вообще работа с инвестором всегда начинается с анкетирования: нам нужно понимать инвестпрофиль клиента. К тому же, государство ввело ограничения на часть инструментов: для того чтобы инвестору был доступен абсолютно весь рынок, он должен быть квалифицированным. Новичкам мы начнем предложение с самых консервативных инструментов. Но в первую очередь, все будет зависеть от инвестпрофиля человека, суммы вложений, от сроков, на которые он хочет разместить деньги, и от тех доходностей, на которые ориентируется. Причем мы будем предлагать именно портфель из различных инструментов, под разные сроки, с разной валютой, чтобы провести всеобъемлющую диверсификацию.

## ИНВЕСТИЦИИ В СМАРТФОНЕ

### Некоторые эксперты в качестве заметных трендов 2020 года называют рост интереса российских инвесторов к иностранным активам. Так ли это?

– Интерес, конечно, проявлялся – особенно, когда рубль начинал резко терять в стоимости. Так было, например, в марте, после того как сорвалась сделка ОПЕК и началась девальвация рубля. И, хотя мы своим клиентам всегда говорим о том, что часть средств нужно хранить в валютных инструментах, многие начинают вспоминать о наших рекомендациях «задним числом».

### Вы рекомендуете именно ценные бумаги покупать, не просто валюту?

– Конечно. Мы не сторонники стратегии «поменять валюту и просто держать под матрасом». С финансовой точки зрения – это нерационально. Тут еще и ставки по валютным вкладам стали почти нулевыми. Кроме того, и доллар, и евро, и другие валюты, несмотря на то что по сравнению с рублем выглядят более стабильно, тоже имеют тенденцию к инфляции. Скажем, на доллар 2000 года можно было купить больше товаров / услуг, чем на доллар 2020-го. Чтобы это компенсировать, нужны вложения.

Самый простой вариант – облигации, номинированные в валюте. Менее чувствительным к риску клиентам мы бы предложили вкладываться в акции иностранных эмитентов. Если не хочется разбираться в акциях – есть валютный паевой фонд. БКС предоставляет и такую возможность. Мы предоставляем доступ на Санкт-Петербургскую биржу, и на Московской бирже есть валютные инструменты: все можно без проблем купить и сделать это с помощью приложения в смартфоне.

### Какими трендами запомнился 2020 год вам?

– Один из самых ярких – активное развитие удаленных решений. Тем более финансовых.

Мобильные приложения давно пришли в нашу жизнь, и уже никуда не уйдут, и именно в 2020 году это стало особенно актуальным. Сейчас среди бизнесменов бытует мнение: не так страшно потерять паспорт, как мобильный телефон. В том числе могу судить и по себе: у меня, например, в смартфоне половина жизни. Пандемия очень ускорила цифровизацию.

### Что нового появилось в этом году в мобильном приложении БКС?

– Расскажу о нововведении для начинающих инвесторов: в приложении появился специальный режим «Легкие инвестиции». Он помогает получить первичные знания и опыт биржевой торговли с помощью игровых технологий. Интерфейс режима создан в стиле игры «Монополия». Есть разные разделы: «Обучение» транслирует Stories<sup>5</sup> с полезной информацией об инвестициях, «Портфель» дает знания о видах ценных бумаг. Молодое поколение любит геймификацию.

### Формат игровой, а деньги реальные?

– Конечно. Рекомендуется начинать с минимального стартового капитала для инвестиций, к примеру, с 1000 рублей. Но мы максимально обезопасили начинающего инвестора от потерь и рисков, ограничили список инструментов и площадок. Доступны только наиболее ликвидные акции и облигации Московской и Санкт-Петербургской бирж, нет торговли «с плечом» и «коротких» продаж.

### Фондовый рынок сегодня предлагает инвесторам множество решений. Какие продукты сейчас наиболее востребованы у клиентов БКС и почему?

– Многим хочется получить инструменты, дающие больше возможностей и учитывающие рыночные риски. Особенно, если рынок долгое время находится в боковике или, наоборот, попал в затяжной период повышенной волатильности. Такие инструменты на рынке есть, например, структурные продукты, многие из которых предусматривают полную защиту капитала.

Наша компания активно работает над созданием таких продуктов. Они, во-первых, дают возможность снизить риск потерь, а во-вторых, повышают вероятность получения инвестором запланированной целевой прибыли. Такой продукт всегда имеет некий базовый актив – будь то активы нефтяных компаний, золото, валюта или акции разработчиков вакцины от COVID-19, а также четкий срок, например, 6 месяцев. Можно верить в идею и инвестировать в нее, а можно вкладываться в структурные продукты, которые просто имеют стопроцентную защиту капитала.

### События 2020 года подтвердили известную истину: прогнозы – дело неблагодарное. И все же: чего вы ждете от нового года? Какие отрасли будут привлекательны для инвесторов?

– Есть тенденции, которые явно сохраняются. Например, вполне можно повторить свои прогнозы последних лет: все, что связано с технологиями, будет расти. Также мы говорили: «население в мире в развитых странах стареет, новые болезни появляются – медицинская отрасль будет интересна в любом случае». Что мы видели в 2020 году? Все компании, которые начали производить вакцины от коронавируса, выросли в цене. Эта тенденция тоже продолжится. Будет, скорее всего, расти и сельское хозяйство. В этой отрасли есть некая цикличность, но в принципе, пока население Земли увеличивается, спрос на продукты будет расти тоже.

В целом же мы ждем от нового года стабилизации и улучшения ситуации с пандемией в стране и в мире. В этом случае – если, конечно, не произойдет никаких геополитических шоков, – российский рынок акций может достичь новых рекордных высот. К тому же по китайскому гороскопу 2021 – год Быка, будем надеяться, что он принесет на рынки надежный «бычий» тренд.



БКС Мир инвестиций  
г. Иркутск, ул. Свердлова, 43а  
8 800 500-55-45

## ДЕПОЗИТЫ – НЕ ПАНАЦЕЯ

Эдуард, в ситуации с пандемией часто ищут «бенефициаров». Кто проиграл, кто выиграл?

– Коронавирус затронул практически все сегменты нашей жизни. Очень много компаний столкнулись с трудностями. В первую очередь, это фирмы, работающие с населением напрямую, такие как кафе/рестораны, также связанные с предоставлением сервисных услуг. Но среди проигравших я бы особо отметил авиаперевозчиков. Коронакризис и меры, предотвращающие распространение вируса, привели к тому, что перемещение людей между странами, регионами резко сократилось. Также это ударило и по туристическому бизнесу. Эти две отрасли сжались из-за пандемии радикально сильно.

В выигрыше, безусловно, оказались технологии, особенно компании, связанные с развлечениями: IVI.RU, Netflix и другие. Находясь дома, люди стали потреблять больше контента. На работу нельзя, уехать ты никуда не можешь, выйти из дома тоже – но жить как-то надо. Люди стали чаще обращаться к цифровым платформам. Выиграли и производители техники, и компании, которые занимаются облачными технологиями. Одним словом, все, что связано с сетью, выросло.

### Фондовый рынок тоже оказался в числе «бенефициаров». Почему?

– Спрос на инвестиции стал расти задолго до коронавируса. Ставки по вкладам снижались год от года: люди искали альтернативу. Пандемия просто выступила «катализатором» этого процесса.

В условиях самоизоляции у людей появилось время обратить внимание на инвестиции. К тому же, у большинства инвестиционных компаний уже были мобильные приложения – доступ к фондовому рынку оказался простым и близким. Никуда не надо идти, ничего не надо делать: вот мой

телефон, где мне доступно абсолютно все, в том числе возможность инвестирования.

### То есть основной рост спроса был весной?

– Первый всплеск интереса к фондовому рынку мы заметили в самые напряженные дни – в апреле-мае. Тогда было много запросов от новых инвесторов. Когда режим ограничений сняли, этот интерес не угас, остался на довольно высоком уровне.

Второй всплеск был осенью: если год назад ежемесячный приток клиентов на Мосбирже<sup>2</sup> составлял порядка 200-300 тысяч, то осенью 2020-го эта цифра увеличилась до 600-700 тысяч новых счетов в месяц.

### С чем это связано?

– Здесь большую роль сыграли низкие ставки на банковском рынке и изменения в законодательстве, связанные с НДФЛ с 2021 года. Предположим, человек привык к двузначной цифре доходности – пусть это будет даже 10% годовых, но банки дают ему только 5%, к тому же, если мы говорим о крупных суммах, этот доход будет еще и облагаться налогом. «Выпадающие» доходы надо каким-то образом компенсировать. Выход может быть только один – альтернативные банковскому вкладу вложения, инвестиции.

### Почему не другие варианты? Недвижимость, например?

– Можно и нужно, конечно, вкладываться и в другие активы, но в большинстве случаев будет страдать ликвидность. Та же недвижимость: невозможно купить квартиру, землю – и через два часа продать. Процедура займет, как минимум, от двух недель до месяца. Так что фондовый рынок является одним из самых ликвидных, прозрачных инструментов.

### Сейчас доходность по банковским вкладам уже на исторических минимумах, при этом некоторые эксперты прогнозируют дальнейшее падение ставок. Можете поделиться



## Газпромбанк открыл новый дополнительный офис в Иркутске

В Иркутске по адресу: ул. Ядринцева, 1/6 открылся новый дополнительный офис Газпромбанка. Теперь воспользоваться услугами банка жители города могут в двух отделениях.



Расширение сети операционных офисов является одним из направлений масштабного проекта по трансформации бизнес-модели Газпромбанка. В приоритете – не только постоянное совершенствование продуктовой линейки, но и повышение качества клиентского сервиса. Стратегия трансформации сочетает в себе цифровизацию и переход на дистанционное обслуживание, с одной стороны, и модернизацию действующих и открытие новых офисов банка в регионах, с другой.

В открывшемся офисе Газпромбанка постоянные и новые клиенты при поддержке опытных консультантов смогут подобрать для себя нужный финансовый продукт на наиболее выгодных условиях. К примеру, заказать дебетовую или кредитную карту с «умным» кэш-бэком, который начисляется автоматически в максимальной категории трат, открыть нако-

пительный счет с гибкой процентной ставкой, зависящей от суммы пополнения, или оформить потребительский или ипотечный кредит на привлекательных условиях.

«Пандемия внесла серьезные коррективы в векторы развития многих сфер экономики, в том числе банковской, сделав цифровые каналы коммуникаций и обслуживания приоритетными и наиболее предпочтительными. Однако для многих людей очень важной остается возможность лично получить подробную информацию по интересующим их банковским продуктам и услугам у менеджеров банка в живом общении. Именно поэтому мы продолжаем развивать сеть наших офисов в регионах Сибири. Мы рады видеть наших клиентов в новых офисах банка», – отметил Вячеслав Неупокоев, директор по развитию бизнеса в Иркутской области филиала Газпромбанка «Восточно-Сибирский».

## Михаил Мишустин и Игорь Кобзев поздравили Иркутскую нефтяную компанию с 20-летием

Иркутская нефтяная компания (ИНК) является одним из крупнейших независимых производителей углеводородного сырья в России. Компания и аффилированные с ней юридические лица (группа компаний ИНК) занимаются геологическим изучением, разведкой и добычей углеводородного сырья на месторождениях и участках недр в Восточной Сибири – в Иркутской области, Республике Саха (Якутия) и Красноярском крае. В ноябре 2020 года ИНК отпраздновала свое 20-летие.

Глава правительства России Михаил Мишустин отметил: «За эти годы вы многого достигли, прошли большой путь – от небольшой компании до крупного нефтяного холдинга. Год от года «Иркутская нефтяная компания» динамично развивается, осваивает новые месторождения, внедряет инновационные решения в интенсификацию добычи, совершенствует политику в сфере экологии. Благодаря активному международному сотрудничеству ИНК с европейскими и азиатскими компаниями реализуются масштабные инфраструктурные проекты, строятся современные заводы.

Важно, что проекты «Иркутской нефтяной компании» дают необходимый импульс развитию северных городов, обеспечивают экономи-

ческий рост Восточной Сибири. И, конечно, меняют жизнь людей к лучшему. Здесь создаются новые рабочие места, строятся дороги, дома, медицинские учреждения, школы и детские сады».

Иркутскую нефтяную компанию с юбилеем поздравил также Губернатор Иркутской области Игорь Кобзев. «Иркутская нефтяная – гордость региона, – подчеркнул он, – это процветающий, растущий бизнес. Лидер нефтегазовой отрасли Восточной Сибири, организация федерального масштаба. ИНК – это крупные налоговые поступления в бюджет региона, более девяти тысяч рабочих мест, множество благотворительных проектов, а также социально-ответственный бизнес». Глава региона пожелал компании процветания, успехов и движения только вперед.



## Впервые в Иркутской области пройдет конкурс «Предпринимательский прорыв года»

Иркутский центр «Мой бизнес» и Банк «Открытие» приглашают представителей малого и среднего бизнеса принять участие в конкурсе «Предпринимательский прорыв года». «Пусть о вашем деле узнает ещё больше нужной вам аудитории», – призывают организаторы.

«Любой кризис, будь то 1998, 2008, 2014 или 2020, – это время новых возможностей, – уверена Дилара Окладникова, руководитель Центра «Мой бизнес» в Иркутске. – Меняются обстоятельства, меняются рынки, и всегда есть и будут люди, которые не сидят сложа руки. Они много работают. Это герои нашего времени. Именно для них мы, совместно со стратегическим партнером конкурса – Банком «Открытие», и проводим конкурс «Предпринимательский прорыв года».

«Банк всегда поддерживает предпринимателей в их непростой деятельности, – говорит Владимир Чернышев, управляющий Банком «Открытие» в Иркутской области. – Многие из них, глядя на происходящее, понимают, что старые методы уже не работают, важно меняться. Развитие малого и среднего бизнеса является приоритетным направлением для банка, поэтому мы готовы помогать предпринимателям самых разных отраслей и способствовать развитию всего бизнеса Иркутской области».

**Участники конкурса могут подать заявки сразу по двум номинациям:**

- Социальное предпринимательство;
- Производственный бизнес;

- Успешный старт;
- Деловая женщина.

**Конкурс проходит с 4 до 25 декабря 2020 года:**  
1 этап (заочный): прием заявок – с 4 по 18 декабря 2020 года;

2 этап (очный): конкурсные процедуры и торжественное онлайн награждение – с 18 декабря по 25 декабря 2020 года.

Церемония награждения победителей состоится 25 декабря, событие будет приурочено к годовщине открытия центра «Мой Бизнес» в Иркутске.

Приглашаем всех желающих заявить о своем бизнесе! Участие в конкурсе могут принять предприниматели, зарегистрированные на территории Иркутской области, независимо от формы собственности бизнеса: ООО, ИП, а также самозанятые. Подайте заявку на участие до 18 декабря 2020 года на сайте Центра [www.mb38.ru](http://www.mb38.ru). По вопросам участия и заполнения заявок звоните: (3952) 202-102 (Центр «Мой бизнес»). Подробная информация о конкурсе: [mb38.ru/predprinimatelskiy-proryv-goda.php](http://mb38.ru/predprinimatelskiy-proryv-goda.php)



## Сбер представил Стратегию развития до 2023 года

Во время двухдневного Investor Day Сбера топ-менеджеры компании представили стратегию на ближайшие три года. Как отметил Президент Сбербанка Герман Греф, основные задачи Стратегии 2020 решены, что позволяет организации перейти к следующему этапу развития.



Сбер за три года стратегии выполнил главную цель и стал технологической компанией, а благодаря инвестициям в развитие технологий и своей экосистеме сделал свои сервисы удобными и передовыми в мире. Сохранив лидирующие позиции во всех основных сегментах финансового рынка РФ, расширил своё присутствие за его пределами и вошёл практически во все цифровые индустрии, и теперь компании Группы могут покрыть все конечные потребности клиентов. При этом не просто цифровизируя отдельные продукты или сервисы, а трансформируя целые рынки и создавая новые.

Сбер реализовал свою технологическую стратегию, запустив суперсовременную облачную платформу Platform V и сам создаёт уникальные технологические продукты для рынка (SberCloud, семейство голосовых ассистентов, девайсы). Компания провела одно из самых масштабных agile-преобразований в мире, в рамках которого изменила свой подход к разработке продуктов и создала, по сути, новый производственный

процесс. Также благодаря продвинутой системе риск-менеджмента и быстрой реакции команды, несмотря на пандемию, Сбер выполнил свои обещания по дивидендам и выплатил более одного триллиона рублей дивидендов за три года.

Главная цель Стратегии 2023 Сбера – стать доверенным помощником и навигатором в меняющемся мире: помогать человеку, бизнесу и стране стабильно развиваться благодаря построению полностью интегрированной экосистемы, которая работает по формуле 2+2=5.

– Стратегия 2023 является логическим продолжением той стратегии, которую мы утвердили три года назад. В новой стратегии мы уделим особое внимание построению лучшего бесшовного клиентского опыта и формированию уникального предложения для клиента. Мы смотрим на наши бизнес-направления не как на отдельные активы, а как на интегрированную бизнес-модель – Экосистему, – заявил Герман Греф, президент, председатель правления Сбербанка.

**мой бизнес Конкурс «Предпринимательский прорыв года»**

Впервые Центр "Мой Бизнес. Иркутск" собирает предпринимателей Иркутской области, чтобы сказать "Спасибо!" за труд и вклад в развитие области, за предпринимательский ПРОРЫВ в это непростое время.



# Как российский инвестор может заработать на IPO?

В октябре россияне забрали с банковских депозитов 469 миллиардов рублей. Граждан перестали устраивать низкие ставки по депозитам, и они стали искать способы более выгодного вложения денег. Большинство относительно обеспеченных соотечественников традиционно вложились в недвижимость. Этому поспособствовали и вера граждан в инвестиции в квадратные метры, и государственная программа льготной ипотеки. Однако прослеживается и другая тенденция. Все больше россиян открывают для себя возможности фондового рынка.



Вадим Остапенко, директор ИК «Фридом Финанс» в Иркутске

Фото А. Федорова

По данным Московской биржи, в октябре брокерские счета завели более 736 тысяч человек, что стало максимальным месячным показателем за всю историю. А по итогам ноября общее число инвесторов-физических лиц превысило 8 миллионов человек.

Хорошо ли это? Ведь биржа – это риск. На самом деле, диверсифицированный портфель с надежными инструментами может дать хорошую доходность, значительно превышающую ставки по вкладам и накопительным счетам. Главное – не

мент, который обладает высокой степенью риска и требует значительных вложений, однако может принести инвестору значительную прибыль, рассказал Вадим Остапенко, директор ИК «Фридом Финанс» в Иркутске. Это IPO.

## ПОЙМАТЬ КОМПАНИИ НА СТАРТЕ

IPO (Initial Public Offering) – первичное размещение акций на фондовом рынке. Компания, вышедшая

После удачного IPO цены акций могут увеличиться в несколько раз. Одни инвесторы сразу же фиксируют прибыль, другие предпочитают держать бумаги компаний-дебютантов в портфеле, ожидая последующего роста и дивидендов.

В последние годы на рынке наблюдается настоящий бум IPO. Даже в 2020 году в условиях пандемии и карантина на американские биржи вышли свыше двух сотен компаний. Многие из них привлекли существенно больше денег, чем ожидалось. Один из последних примеров – российский онлайн-ритейлер Ozon, акции которого в первый день торгов на бирже Nasdaq взлетели на 40%.

До конца года ожидается еще несколько интересных размещений. В первую очередь, это Airbnb – сервис для краткосрочной аренды частного жилья по всему миру. С момента основания платформа обслужила более 825 млн гостей. По неофициальным данным, объем размещения на IPO может составить до \$3 млрд. Еще одна потенциально интересная компания DoorDash – один из крупнейших поставщиков еды в США. Платформа сотрудничает с 390 тысячами точек общепита и обслуживает 18 млн потребителей. По предварительным данным, сервис оценивается в \$16 млрд. На биржу также планируют выйти онлайн-ритейлер ContextLogic, игровая платформа Roblox, разработчик ПО для корпоративного искусственного интеллекта С3.ai, биржевой стартап Robinhood и другие интересные компании. Эти IPO рекомендованы

аналитиками ИК «Фридом Финанс» для участия, то есть покупка акций этих компаний может принести хорошую доходность уже в первые месяцы.

## КАК ДОБАВИТЬ IPO В ПОРТФЕЛЬ ИНВЕСТОРА?

Главный аргумент противников IPO – «Вдруг я вложу свои деньги, а стоимость акций упадет?» Контраргумент – «Вдруг вы не вложите деньги, а стоимость акций взлетит?» Чтобы не страдать от синдрома упущенной выгоды, надо вкладываться сразу в несколько компаний, чтобы неудачи отдельных эмитентов не повлияли на общий рост вашего портфеля. Это и есть диверсификация. Однако постоянно отслеживать выход компаний на биржу, подавать отдельные заявки и вкладывать несколько тысяч долларов – это сложно и дорого.

Инвестиционная компания «Фридом Финанс» совместно с УК «Восток-Запад» вывели на биржу уникальный на российском рынке инструмент – закрытый ПИФ «Фонд первичных размещений», бумаги которого можно приобрести за рубли на Московской бирже (ЗПИФ ФПР) и доллары на Санкт-Петербургской (тикер FIPO). Покупая этот фонд, инвестор «резервирует» возможность участвовать в самых перспективных размещениях на международных рынках.

В состав фонда по алгоритму, составленному экспертами ИК «Фридом

Финанс», отбираются самые перспективные компании, проводящие IPO. В 2020 году брокер рекомендовал участие своим клиентам уже более чем в 60 размещениях, а в целом предлагает доступ к IPO на иностранных рынках с 2012 года. Через три месяца после IPO фонд продает акции и участвует в новых размещениях. Таким образом один фонд закрывает в портфеле любого инвестора сектор IPO.

## В ЧЕМ ПРЕИМУЩЕСТВА ИНВЕСТИРОВАНИЯ В IPO ЧЕРЕЗ ЗПИФ ФПР?

### • Доступность для квалифицированных и неквалифицированных инвесторов

Российское законодательство не позволяет участвовать в IPO людям без статуса «квала», то есть специального образования, большого опыта торговли на бирже или 6 млн рублей на счете. Приобрести паи фонда может любой инвестор, даже если он открыл брокерский счет пару часов назад и в его портфеле нет ни одной ценной бумаги.

### • Цена

Прямое участие в IPO – довольно дорогое мероприятие. Вход обычно начинается с \$2000. Пай ЗПИФ ФПР стоит на бирже меньше 2000 рублей. Участвуя в IPO через фонд, инвестор экономит на комиссионных сборах, так как ему не нужно платить при подаче каждой заявки на очередное размещение.

### • Сокращение рисков

Рынок знает истории как удачных, так и провальных размещений. Инвестиции в ПИФ – это диверсификация вложений. Даже если упадет цена какой-то отдельной акции, стоимость бумаг фонда вырастет или, по крайней мере, не станет значительно ниже за счет успеха IPO других компаний. К тому же профессионалам виднее, в какие компании стоит инвестировать. По статистике, 80% инвестиционных идей ИК «Фридом Финанс» принесли клиентам компании средний доход около 50% в первые три месяца после IPO.

В октябре ЗПИФ ФПР стал самым торгуемым на Московской бирже. Стоимость бумаг фонда с июля выросла больше чем в два раза, а средний дневной объем торгов превысил 400 млн рублей.

Котировки, структура активов и другая актуальная информация ежедневно обновляется на сайте фонда [pifs.ffin.ru](http://pifs.ffin.ru).

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](mailto:irkutsk@ffin.ru)



В последние годы на рынке наблюдается настоящий бум IPO. Даже в 2020 году в условиях пандемии и карантина на американские биржи вышли свыше двух сотен компаний. Один из последних примеров – российский онлайн-ритейлер Ozon, акции которого в первый день торгов на бирже Nasdaq взлетели на 40%

забывать о том, что чем больше доходность, тем выше вероятность потерять деньги.

Многие брокеры предлагают своим клиентам пройти риск-профиль, чтобы они выбрали подходящие себе инструменты. Есть консервативные – облигации федерального займа и корпоративные облигации; с большей степенью риска – высокодоходные облигации, акции, а также фонды, следующие за каким-либо индексом; с высокой степенью риска – фьючерсы и опционы. Существует инстру-

на биржу, становится публичной, ее акции можно покупать и продавать. Многие эмитенты, нарастив хорошую прибыль, платят дивиденды своим акционерам. Большинство корпораций, чья продукция мы пользуемся ежедневно – от Visa и Mastercard до Apple и Microsoft, – торгуются на бирже. Все они когда-то впервые выходили на биржу и подавали заявки на IPO, а теперь их акциями владеют тысячи человек, а котировки выросли в несколько раз от стартовой цены.



## «Слата» установила «Ёлки добра»

До 20 декабря 2020 года в более чем 40 супермаркетах «Слата» установлены новогодние елки, украшенные открытками с пожеланиями Деду Морозу от более 1000 ребятишек из детских домов Иркутской области. Акция проходит при поддержке Иркутского областного отделения Российского детского фонда.



**Галина Родина, председатель ИОО «Российский детский фонд»:** В рамках программы «Новогодне-рождественская благотворительная декада», с поддержкой бизнес-партнёров, Детский фонд ежегодно устраивал праздники тысячам ребятишек Приангарья. Проходили спектакли, концерты, игровые программы и, конечно, вручение подарков. К сожалению, в этом году мы не можем пригласить детей на сказочные спектакли в иркутские театры, но приложим все усилия, чтобы как можно больше детей получили сладкие подарки и добрые пожелания в новогодние дни. Очень надеюсь, что к акции «Ёлка добра» присоединятся многие покупатели сети магазинов «Слата».

Поверьте, это нужно, это важно! Потому что, какие бы потрясения ни происходили, дети всегда ждут чуда в Новый год. Я признательна компании «Слата» за решение организовать благотворительную акцию «Ёлка добра» и поддержать нас.

**Яна Абальмова, руководитель пресс-службы ГК «Слата»:** 2020 год еще раз заставил всех посмотреть на истинные ценности, на важность семьи, проявление заботы, доброты и любви. Помогать ближнему и тем, кто нуждается в нашей помощи, – это личное желание каждого. Компания «Слата» на протяжении 18 лет оказывает помощь особо нуждающимся и малоимущим, работает с благотворительными фондами, общественными организациями и школами-интернатами. Дополнительно в этом году, совместно с движением #МЫВМЕСТЕ мы установили «Тележки добра» в супермаркетах: из-за распространения коронавирусной инфекции многие семьи оказались в трудном положении, и мы оказывали поддержку нуждающимся в виде продуктовых наборов. Также мы поддержали «Службу крови 38» в запуске стимулирующей акции для привлечения доноров тромбоцитов и передали 100 подарков для поддержки медицинских работников. Горячие обеды, упакованные в одноразовые контейнеры, доставляются прямо к дверям больниц. И акция «Ёлка добра» – это наша инициатива, чтобы помочь детям – воспитанникам детских домов поверить в чудеса и осуществить новогодние мечты!

Любой желающий сможет присоединиться к проекту и стать персональным новогодним волшебником для ребенка, который очень этого ждет. Для этого необходимо будет взять с елки любую понравившуюся открытку, купить подарок и передать его в «Слату».

## Совкомбанк открыл в Иркутске региональный Центр обслуживания корпоративных клиентов

Официальное открытие состоялось 23 ноября. Новый офис расположен по адресу: ул. Байкальская, 104.



Подразделение малого бизнеса, которое давно существует в Совкомбанке, удовлетворяет потребности клиентов малого и микробизнеса. Новое отделение делает доступным в нашем регионе весь продуктовый ряд банка, нацеленный на предприятия с выручкой от 100 миллионов рублей в год, рассказал Дмитрий Шилов, управляющий по Иркутской области, Республике Бурятия и Забайкальскому краю ПАО «Совкомбанк».

– На иркутском рынке бизнесу Совкомбанк может предложить полный спектр кредитных и депозитных, расчетно-кассовых, инвестиционно-банковских и платежных услуг для всех клиентов: от индивидуальных предпринимателей до крупнейших корпораций. Сейчас мы начали работать на активное привлечение клиентов. Скажу больше – лично у меня

есть опыт и управления, и развития бизнеса, поэтому я хорошо понимаю потребности корпоративных клиентов, их цели, задачи и требования. Когда ты чуть острее чувствуешь потребность клиента, гораздо легче выйти на взаимовыгодные условия сделки, – уверен Дмитрий Шилов.

В новом офисе, который работает с 9:00 до 18:00 с понедельника по пятницу, есть все необходимое для работы: операционный зал, где можно решить вопрос по текущей деятельности, касса для клиентов, производящих инкассацию и снимающих наличные на корпоративные нужды, удобная переговорная комната и комната для подписания сделок. Банкомат и устройство самоинкассации тоже установлены в новом офисе. Сразу перед банком расположена просторная парковка.

## Сбербанк и РУСАЛ объявили о реализации ESG-стратегии

Сбербанк и компания РУСАЛ заключили соглашение о сотрудничестве в сфере защиты окружающей среды, социальной ответственности и корпоративного управления (Environment, Social and Governance, ESG). Стороны договорились о совместной работе по достижению Целей ООН в области устойчивого развития. О подписании соглашения было объявлено в ходе совместного саммита Сбербанка и Института Адама Смита «Металлы и горная промышленность России и СНГ 2020».

Сбербанк будет оказывать РУСАЛу консультационную и информационную поддержку в области устойчивого развития, в том числе в отношении существующих практик и возможных инструментов финансирования «зеленых» и социальных проектов компании, а также в части влияния стратегии устойчивого развития на публичные корпоративные ESG-рейтинги.

**Анатолий Попов, заместитель Председателя Правления Сбербанка:** «РУСАЛ – это один из мировых лидеров в производстве алюминия и одна из самых ответственных компаний с точки зрения минимизации своего углеродного следа. ESG-повестка становится отдельным вектором нашего сотрудничества. Реализация указанных в соглашении задач внесёт существенный вклад в сохранение окружающей сре-

ды для будущих поколений, совершенствование корпоративного управления и социальной ответственности крупного бизнеса. Уверен, что подписание этого документа является знаковым событием не только для Сбербанка и РУСАЛа, но и для развития «зелёной» экономики в целом».

**Олег Мухамедишин, директор по стратегии, развитию бизнеса и финансовым рынкам РУСАЛа:** «Инвестиции в «зеленые» проекты и соблюдение ESG-принципов – магистральные направления в работе нашей компании. Мы уверены, что соглашение со Сбербанком будет способствовать не только динамичному экономическому развитию компании, но и усилению социальных и экологических аспектов нашей деятельности».



## Бизнес в Иркутской области начал принимать оплату через приложение ВТБ Бизнес QR

С момента запуска мобильного приложения ВТБ Бизнес QR для среднего и малого бизнеса в сентябре, к нему подключились 36 компаний в Иркутской области. Оплату за товары и услуги предприниматели принимают с помощью QR-кода через Систему быстрых платежей (СБП) с низкой комиссией, без карт и терминалов.

К сервису уже подключились точки торговли различными товарами: одеждой, продовольствием, промтоварами и товарами для дома, строительными материалами, автоаксессуарами, мебелью, а также компании, предоставляющие услуги в сфере туризма, обучения, индустрии красоты, гостиничного бизнеса, недвижимости и грузоперевозок.

Для приема платежей по QR-коду предпринимателям необходимо иметь расчетный счет в банке ВТБ и установить на свой смартфон бесплатное приложение «ВТБ Бизнес QR», никакого дополнительного оборудования не требуется. Начать принимать платежи можно практически моментально – спустя несколько минут после регистрации в приложении.

Для ИП, которые являются самозанятыми, функционал сервиса дополнительно позволяет формировать и отправлять покупателю чек, вести учет доходов от безналичных и наличных операций, создавать квитанции для уплаты налогов.

Для генерации QR-кода в приложении необходимо ввести сумму и назначение платежа. В чеке можно указать несколько позиций. Покупатель считывает код и производит оплату в мобильном приложении своего банка. Статус платежа сразу отображается в «ВТБ Бизнес QR», а зачисление на расчетный счет происходит в течение 15 секунд.

Приложение полностью бесплатное – комиссия взимается только за проведение операций, ее размер фиксирован и составляет 0,4% или 0,7%, в зависимости от вида деятельности.

Директор ООО «Кристалл» Олег Самаров рассказал: «Мы, как и любой бизнес в текущих условиях, ищем возможности экономии затрат



таким образом, чтобы не страдали наши клиенты. Решающим фактором в пользу подключения «ВТБ Бизнес QR» стало то, что такая форма работы имеет низкую комиссию за прием платежей и требует только установки бесплатного приложения на смартфон. К тому же, внедрение современных способов оплаты позволяет нам идти в ногу со временем».

«ВТБ развивает сервисы, которые облегчают ведение бизнеса и снижают временные и материальные затраты предпринимателей. Теперь для расчетов можно использовать не только привычный эквайринг, но и мобильный сервис, для которого достаточно иметь расчетный счет в банке и установить мобильное приложение на смартфон. Уверены, что покупатели будут охотно использовать возможность оплаты через Систему быстрых платежей, а предприниматели – получать дополнительное преимущество и экономию», – отметила управляющий ВТБ в Иркутской области Александра Макарова.

Более подробную информацию можно получить в офисах обслуживания юридических лиц и на сайте [qr.vtb.ru](http://qr.vtb.ru). Скачать мобильное приложение можно в App Store или Google Play.



# «Изменились, адаптировались и продолжаем двигаться дальше»

Банковская сфера одной из первых начала работу с пострадавшими от COVID-19 и стала посредником между государством и региональным бизнесом. О том, как строится работа банка во время нарастающей волны пандемии, о трендах этого года мы поговорили с управляющим ВТБ в Иркутской области Александрой Макаровой.

## ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ – СОХРАНИТЬ БИЗНЕС

**Что вы поняли для себя за этот год?**

– Гибкость, готовность включаться в решение сложных задач – это основные принципы, с которыми мы вошли в пандемию. Конечно, ВТБ крупный, серьезный и сложный механизм, но мы были готовы меняться и перестраивать свою работу. Это позволило вместе с клиентами преодолевать трудности, предоставить поддержку, оправдать доверие действующих партнеров и обрести новых. Мы с самого начала понимали, какое влияние окажет вынужденный режим ограничений на деятельность региональных предприятий, и предложили возможности для реструктуризации кредитов клиентов и другие меры поддержки. Одновременно менялись подходы к работе – максимум услуг и сервисов переводились в режим онлайн.

**Для какого сегмента бизнеса – малого и среднего или крупного – влияние пандемии оказалось тяжелее всего?**

– Справедливо говорить и о масштабе, и о виде деятельности бизнеса. Конечно, в первую очередь поддержка потребовалась сфере услуг, как это и было определено государством. Пострадали туризм, общепит, гостиницы, грузовые перевозки, розничная торговля в специализированных магазинах, фитнес-клубы, стоматологии. Предпочтений не оказывали никому, помогали всем, кто обращался – действующим, новым клиентам, самого разного профиля деятельности. Помимо этого, помощь была оказана и социально значимым предприятиям: пассажирским перевозкам, аэропортам, аптекам, санаториям и домам культуры, детским дошкольным учреждениям, школам искусств, театрам и многим другим.

По государственным программам, направленным на помощь среднему и малому бизнесу в период пандемии COVID-19, подписано более 420 кредитных соглашений на сумму 2,2 млрд рублей по программе кредитования на возобновление деятельности (Программе №696), 56 соглашений на 152 млн рублей по программе на выплату



Александра Макарова, управляющий ВТБ в Иркутской области

Фото А.Федорова

было необходимо, мы сразу же меняли структуру задолженности и график платежей. Основная цель была в том, чтобы в первую очередь сохранить бизнес заемщиков. Могу сказать, что не всем сегодня легко, но бизнес наших клиентов устойчив, никто не вышел на просрочку.

## СТАТЬ КЛИЕНТОМ ЗА ОДИН ВИЗИТ В ОФИС

**Как пандемия отразилась на бизнес-показателях банка в регионе?**

– Кредитный портфель ВТБ в Иркутской области по итогам 9 месяцев увеличился на 12% и составил 87,8 млрд рублей. Портфель привлеченных средств на 1 октября 2020 года вырос на 16% до 127,5 млрд рублей.

Объем поддержки заемщиков-физических лиц и региональных предприятий в рамках программ помощи пострадавшим от COVID-19 достиг 11,1 млрд рублей.

Важно, что портфель кредитов среднему и малому бизнесу вырос за это время существенно, на 18%. Сказалась и наша готовность работать с массовыми обращениями клиентов, вести разъяснительную работу по условиям господдержки, построить непрерывный процесс выделения средств региональному бизнесу. Это позволило

Многим компаниям, работающим с зарубежными партнерами, в сложившейся ситуации потребовалась помощь в адаптации внешнеторговых контрактов. ВТБ один из немногих банков в Иркутской области, где работают штатные специалисты, которые могут помочь в любой нестандартной ситуации

зарплат (Программе №422). Также банк реструктурировал действующие кредиты клиентов в рамках государственных и собственных программ на 4,3 млрд рублей. Общий объем поддержки регионального бизнеса за 9 месяцев превысил 6,6 млрд рублей.

**Тему проблемных банковских кредитов, которые могут выйти на просрочку, поднимают регулярно с апреля-мая 2020. По вашим наблюдениям, это проблема актуальная для иркутских клиентов ВТБ?**

– Практически всем, для кого это

новой поддержки бизнеса, введенными до того, как в нашей жизни появился COVID-19. Кредитный портфель таких кредитов в рамках «допандемийных» госпрограмм вырос в 2,8 раза и достиг 5 млрд рублей. Количественное преимущество у «Программы 1764». С января по август мы подписали более 30 соглашений на сумму 3,3 млрд рублей. Средства направлены компаниями на пополнение оборотных средств и развитие деятельности, в том числе на инвестиционные цели. Отраслевая принадлежность компаний, которые заключили соглашения по «Программе 1764», – добыча полезных ископаемых, сельское хозяйство, розничная торговля строительными материалами и другие.

Сегодня мы рассматриваем ряд инвестиционных проектов в сфере золотодобычи, фармации, сельского хозяйства. Жизнь продолжается.

ВТБ активно работает с застройщиками по схеме проектного финансирования строительства жилых домов в рамках 214-ФЗ с использованием счетов эскроу. Новая система контроля затрат исключает возможность нецелевого расходования денежных средств будущих жильцов. Для населения это возможность снизить риски при покупке жилья, поскольку банк выступает гарантом сохранения средств. Для застройщиков преимущество в том, что в течение срока действия кредита можно существенно снизить ставку по кредитованию стройки при увеличении объема средств дольщиков на эскроу-счетах. Ставка по кредиту застройщика автоматически пересчитывается ежемесячно.

Еще один знаковый проект этого года – кредит в рамках программы Министрства промышленности и торговли РФ (Постановление Правительства РФ №191). Средства в размере 2 млрд рублей АО «Фармасинтез-Норд» направит на строительство научно-производственного комплекса в Санкт-Петербурге.

## РЕАЛИЗОВАЛИ ВСЕ ЗАПЛАНИРОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ

**А если не говорить о кредитной поддержке, поведение бизнеса меняется?**

– Одно из наших традиционно сильных направлений – сотрудничество с участниками внешнеэкономической деятельности. Конечно, мы отметили чувствительность бизнеса к курсовой разнице. Если раньше клиенты при покупке валюты не так активно отслеживали курс, который менялся лишь несколько раз в день, то сейчас особо актуальными стали решения, позволяющие получать лучшие рыночные котировки в режиме реального времени по индивидуальному курсу напрямую в интернет-банке: «Конверсия Онлайн» и «Click&Trade», которые позволяют самостоятельно отслеживать наиболее выгодный момент покупки валюты и проводить сделку по счетам за пару минут. Интересно, что в момент высокой волатильности курсов покупки валюты занимались даже компании, не имеющие в структуре ВЭД, таким образом бизнес сохранял свои денежные ресурсы. Увеличился и интерес к услуге хеджирования для защиты от негативных последствий колебания курсов валют.

Кроме того, многим компаниям, ра-

ботающим с зарубежными партнерами, в сложившейся ситуации международной изоляции, частичного закрытия границ и появления новых барьеров для бизнеса, потребовалась помощь в адаптации внешнеторговых контрактов. С этой задачей успешно справились наши персональные эксперты валютного контроля, знающие все особенности региона. К слову, ВТБ один из немногих банков в Иркутской области, где работают 4 штатных специалиста, которые всегда могут помочь, проконсультировать по любым вопросам валютного контроля, правильно структурировать контракт, помочь в любой нестандартной ситуации.

**Перевод обслуживания в онлайн стал трендом этого года. Как ВТБ движется в этом направлении?**

– Мы еще в прошлом году приняли стратегию усиления цифрового развития. С точки зрения сегмента СМБ появилось несколько принципиально новых возможностей. Банк запустил мобильную онлайн-бухгалтерию «Цифра», она позволяет предпринимателям дистанционно решать все вопросы бухгалтерского и налогового учета. Кроме этого, ВТБ масштабировал для всех клиентов среднего и малого бизнеса новое мобильное приложение «ВТБ Бизнес QR», которое позволяет с низкой комиссией принимать платежи с2b по QR-коду через Систему быстрых платежей (СБП), при этом карты и терминалы не требуются. На текущий момент к нему подключились 36 компаний в Иркутской области. Это точки торговли различными товарами: одеждой, продовольствием, промтоварами и товарами для дома, строительными материалами, автоаксессуарами, мебелью, а также компаниями, предоставляющие услуги в сфере туризма, обучения, индустрии красоты, гостиничного бизнеса, недвижимости и грузоперевозок.

**Недавно ВТБ полностью провел апгрейд приложения ВТБ Онлайн. Какие новые функции оказались вам интереснее всего?**

– Здесь я все же предлагаю пообщаться каждому, чтобы составить свое мнение. ВТБ-Онлайн теперь можно настраивать так, как удобно пользователю: можно выбрать, как будут отображаться карты и счета – списком или в виде привычной «карусели», какую информацию нужно вывести на главный экран, а какую скрыть. В приложении было учтено множество мнений реальных клиентов ВТБ Онлайн, внедрено более 50 новых функций. Но самое главное, что оно стало вдвое быстрее, безопаснее и дружелюбнее для пользователей.

**Для вас в пандемию динамика рабочего процесса, количество событий снизились?**

– Совершенно точно нет. Мы изменились, сгруппировались, очень быстро адаптировались и продолжаем двигаться дальше: предлагать новые продукты и сервисы, поддерживать бизнес и население региона, создавать возможности для роста экономики. Что касается мероприятий – да, по большей части они сместились в онлайн, но мы реализовали все запланированные проекты: открыли два новых офиса в Иркутске, поддержали иркутский этап Национальной премии «Бизнес Успех» и, самое главное, провели акцию «Мир без слез» для маленьких пациентов городской Ивано-Матренинской детской клинической больницы.



# Железная дорога: достойный ответ на современные вызовы

Современная экономическая ситуация диктует всем участникам рынка новые правила ведения бизнеса – не останавливая производственную деятельность, предприятия адаптируются под требования времени: активно внедряют цифровые технологии, новые стандарты безопасности и онлайн-сервисы. В Иркутской области одной из таких компаний является филиал ОАО «РЖД» – Восточно-Сибирская железная дорога. В непростых условиях она мобильно и быстро перестроилась под новые вызовы и сохранила устойчивую работу. Более того, ВСЖД не отказывается и не замораживает свои многочисленные социальные проекты.

## «ЖИЛИЩНЫЙ» ВКЛАД В РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

В числе социальных обязательств железнодорожников одно из основных – помощь жителям Тулуна и Нижнеудинска, пострадавшим от наводнения летом 2019 года. С первых же дней стихийного бедствия ВСЖД оказывают значительную поддержку региональной и местной власти в ликвидации последствий чрезвычайной ситуации, в том числе – в восстановлении жилого фонда и социальных объектов.

17 октября железнодорожники торжественно передали в собственность администрации Тулуна два многоквартирных дома, которые были построены со значительным опережением графика: возводить их начали в феврале 2020 года, а сдать в эксплуатацию планировали в 2021-м. Новостройки отвечают всем современным требованиям комфортного жилья: они оборудованы лифтами (хотя это пятиэтажные здания) и подъёмниками для маломобильных людей, во всех квартирах – а их в каждом доме 25 – сделан чистовой ремонт, установлены электроплиты и даже нагреватели, чтобы у жильцов не было проблем с горячей водой. Кроме этого, проведено благоустройство придомовых территорий, есть спортивные площадки.



Жители Тулуна уже получили ключи от новых квартир в домах, которые построило ОАО «РЖД»

Фото из архива компании

Суммарные инвестиции ОАО «РЖД» в жилые объекты в пострадавших городах составляют около 650 млн рублей. Помимо этого, на паритетных условиях, совместно с правительством Иркутской области железнодорожники участвуют в строительстве школы на 1275 мест в новом микрорайоне Тулуна «Березовая Роща»

Так что темпы строительства никак не отразились на его качестве.

Ключи от новых квартир тулунчанам, в том числе работникам социальной сферы – врачам, учителям – вручили губернатор Иркутской области Игорь Кобзев и начальник ВСЖД Василий Фролов.

– На таких ответственных компаниях, как Российские железные дороги, держится наш мир, их помощь в восстановлении нашего города – неоценимый вклад в его дальнейшее существование, будущее развитие, – считает вице-мэр городского округа – руководитель аппарата администрации Тулуна Елена Абрамова.

Еще два дома – в Тулуне и Нижнеудинске – компания строит для своих сотрудников, они будут сданы до конца этого года. По информации Василия Фролова, суммарные инвестиции ОАО «РЖД» в жилые объекты в пострадавших городах составляют около 650 млн рублей. Помимо этого, на паритетных условиях, совместно с правительством Иркутской области железнодорожники участвуют в строительстве школы на 1275 мест в новом микрорайоне Тулуна «Березовая Роща». Современное учебное заведение должно принять учеников в новом учебном году – в сентябре 2021

года. РЖД уже выделило на строительство 300 млн руб., еще 587 млн руб. инвестор перечислит в следующем году – это половина стоимости объекта.

Кроме этого, РЖД частично профинансирует расходы на строительство жилого дома для сотрудников Нижнеудинской районной больницы, модернизацию стадиона в Нижнеудинске и благоустройство парковой зоны на территории 19-й школы в Тулуне. На эти цели запланировано 90 млн руб.

Для своих сотрудников компания строит жильё не только в Нижнеудинске и Тулуне. В этом году новенькие пятиэтажки поднялись и на станциях Новая Чара, Таксимо, Вихоревка, Коршуниха-Ангарская, Северобайкальск. В компании отмечают, что в целом – с начала реализации концепции жилищной политики в ОАО «РЖД» в 2005 году – более 2 тысяч железнодорожников, проживающих в Иркутской области и Республике Бурятия, смогли улучшить свои жилищные условия благодаря корпоративной поддержке.

## ОПЕРАТИВНОЕ «ВКЛЮЧЕНИЕ»

Так же оперативно, как в ликвидации последствий наводнения, железнодорожники включились в борьбу с распространением новой коронавирусной инфекции.

В первую очередь были приняты меры для обеспечения безопасности сотрудников компании и пассажиров. На вокзалах и в поездах регулярно проводят дезинфекцию, появились антисептики и социальная разметка, организовали регулярное информирование о необходимости носить маски и соблюдать социальную дистанцию, часть сотрудников перевели на уда-

лённый режим работы, организовали строгий контроль за соблюдением масочного режима на предприятии. Затраты ВСЖД на выполнение необходимых требований превысили 370 миллионов рублей.

Но самое главное, что ведомственные учреждения здравоохранения, входящие в состав сети учреждений «РЖД-Медицина», очень быстро модернизировали свои технические возможности. Уже в первые дни пандемии COVID-19 на базе дорожной клинической больницы в Иркутске была открыта ПЦР-лаборатория, где исследуют биологический материал (мазок из зева и носа) на наличие Covid-19. Загружена она на полную мощность – выполняет до 2 тысяч исследований в сутки, а всего с момента запуска исследовано более 200 тысяч проб. Опытные медицинские специалисты производят забор материала у работников железной дороги, медицинского персонала, сотрудников предприятий непрерывного цикла (домов-интернатов, реабилитационных центров) и других жителей региона.

В июне дорожная клиническая больница начала проводить тестирование на наличие антител к новой коронавирусной инфекции. Для организации этой работы в границах Восточно-Сибирской магистрали действуют пять стационарных пунктов забора, работают выездные бригады. Сдать подобный анализ также могут не только работники железнодорожного транспорта.

Кроме того, для выявления пневмонии, вызванной новой коронавирусной инфекцией, клиническая больница на станции Иркутск-Пассажирский использует современный аппарат МСКТ. Высокоточное исследование проводится в т.ч. среди граждан Иркутской области. С момента ухудшения эпидемической обстановки в регионе проверили свое здоровье больше тысячи человек.

Как отмечают в министерстве здравоохранения Иркутской области, врачи и средний медицинский персонал дорожной больницы оказывали помощь своим коллегам в отдаленных

районах Иркутской области, а на время репрофилирования больниц областного центра под ковидные госпитали, стационар дорожной клинической больницы осуществлял прием плановых пациентов, проживающих в Иркутске и Иркутском районе, с различными заболеваниями. Экстренная помощь была оказана 4,5 тысячам жителей.

## ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ

Вопросы экологии, защиты окружающей среды сейчас одни из самых актуальных, поэтому закономерно, что в 2020 году РЖД и ВСЖД совместно с правительствами Иркутской области и Республики Бурятия, Минприроды РФ и общественными организациями особое внимание уделяли Байкалу.

Так, в августе прави-

Сбережение уникальных природных объектов Байкальской природной территории – забота не только хозяйствующих субъектов, но и всего населения региона. Поэтому к проведению рейдов по соблюдению санитарных правил и норм железнодорожники готовы активно привлекать общественность – местных экологов, волонтеров

тельство Приангарья и ОАО «РЖД» подписали меморандум о взаимодействии в сфере природопользования и охраны окружающей среды. В развитие этого документа был согласован план дополнительных мероприятий в центральной экологической зоне Байкальской природной территории. А в октябре ОАО «РЖД» и Министерство природных ресурсов и экологии РФ подписали соглашение о совместных действиях, которые должны сохранить экологию зоны Байкала не только в ходе модернизации БАМа и Транссиба, но и обеспечить сбережение флоры и фауны при их дальнейшей эксплуатации.

Прежде всего, соглашение предполагает создание информационно-аналитической платформы видеофиксации, сбора, обработки и анализа результатов экологического мониторинга, а также интеграцию этой платформы в единую систему контроля при проведении работ в Байкальской экологической зоне.

По словам начальника ВСЖД Василия Фролова, в рамках строительства и реконструкции объектов инфраструктуры, которые требуются для увеличения пропускной способности БАМа и Транссиба, на Байкальской природной территории запланированы 144 объекта, из них в стадии реализации – 34. На 53 объекта получены положительные заключения государственной экологической и государственной технической экспертизы.

Работы по модернизации БАМа и Транссиба спланированы таким образом, чтобы минимизировать экологическое воздействие на Байкальскую природную территорию. Например, железнодорожники высадят в зоне работ в пять раз больше деревьев, чем будет вырублено. В рамках мероприятий по охране атмосферного воздуха в центральной экологической зоне озера запланирован перевод 14 пунктов обогрева путевых рабочих с отопительных печей на электроэнергию. Для защиты водных ресурсов будут построены и модернизированы действующие очистные сооружения.

Планируется также установить контейнеры для раздельного сбора мусора на десяти станциях и остановочных пунктах Кругобайкальской железной дороги и на станциях БАМа и Транссиба, расположенных на Байкальской природной территории, на которых будут проходить работы.

Однако необходимо помнить, что сбережение уникальных природных объектов является заботой не только хозяйствующих субъектов, но и всего населения региона. Поэтому необходимо и проведение рейдов по соблюдению санитарных правил и норм, к которым железнодорожники готовы активно привлекать общественность – местных экологов, волонтеров.

– Мне понравилось, что представители железной дороги демонстрируют открытость своих планов, и не просто заявили, что будут что-то делать, а изначально у общественников, что мы считаем нужным предпринять для охраны Байкала, – прокомментировала председатель Иркутского отделения Всероссийского общества охраны природы (ВООП), заслуженный эколог РФ Вера Шлёнова. – Это совершенно другой уровень общения бизнеса и общественности. В частности при поддержке Центра охраны окружающей среды ВСЖД с начала 2021 года у Иркутского отделения ВООП запланированы регулярные рейды с целью контроля выполнения запланированных мероприятий на Байкальской природной территории.



# Экспорт как спасение

Пандемия коронавируса нанесла серьезный ущерб мировой и российской экономике, эксперты все чаще говорят о рецессии. Однако фраза «кризис – это время возможностей» находит свое подтверждение и в этот раз. Мы побеседовали с директором фонда «Центр поддержки предпринимательства Иркутской области» Натальей Давыдовой о том, как иркутский бизнес продвигает свои товары при содействии регионального Центра поддержки экспорта.



Наталья Давыдова, директор фонда «Центр поддержки предпринимательства Иркутской области»

**Наталья Анатольевна, как такое непростое направление, как внешнеэкономическая деятельность, может помочь бизнесу в без того сложный период, связанный с пандемией?**

Любой кризис – это время возможностей, и этот – не исключение. Прежде всего, это означает, что сейчас есть время для развития, для того, чтобы адаптировать свой бизнес к новым условиям – а это и цифровизация, и различные онлайн-форматы работы – выполнить необходимые для ВЭД подготовительные мероприятия. И структура нашего фонда, Центр поддержки экспорта, оказывает поддержку малым и средним предприятиям Иркутской области, предоставляя услуги и инструменты для продвижения товаров регионального производства за пределы России.

Например, мы оказываем содействие в сертификации, регистрации торгового знака. Это достаточно длительный процесс, и время, когда какая-то часть бизнеса поставлена на «стоп», можно посвятить этой задаче. Также ЦПЭ может помочь предпринимателю найти иностранного партнера – встречаются ситуации, когда продукт, не столь востребованный на российском рынке, пользуется популярностью в другой стране, например, в Казахстане или Китае.

**Ранее одним из основных направлений работы Центра поддержки экспорта были бизнес-миссии и выставки. Коронавирус «отменил» такие мероприятия, но стал спусковым крючком для развития новых трендов. Что заменило международные выставки?**

Если раньше, действительно, бизнес-партнеры находили друг друга в живом общении на выставках, то сегодня этот процесс «переехал» в интернет – ведь жизнь не остановилась, всем по-прежнему нужны товары и услуги. Аналогом выставок

и выдадут заключение, что вот в таких-то странах есть смысл продавать этот товар, а в таких-то нет.

**Во сколько такая услуга обойдется предпринимателю?**

Маркетинговое исследование у нас проводится при финансировании 20/80, то есть 80% платит Фонд поддержки предпринимательства, Центр поддержки экспорта, а 20% – получатель услуги. Сумма зависит от того, какие страны исследуются. Если, например, предпринимателю нужны страны СНГ, он заплатит за исследование из своих средств около 40 тысяч рублей.

Эта услуга достаточно популярна, потому что по ее результатам происходит поиск партнера – с нашей помощью, либо предприниматель сам может найти заинтересованного в его товаре контрагента, например, торговые сети. Еще один инструмент поддержки – создание сайтов на иностранных языках или добавление раздела на соответствующем языке на уже существующий сайт. Самые популярные языки, конечно, это английский и китайский, но мы помогаем делать сайты и на немецком, и на португальском, и на испанском языках. Кроме того, специалисты ЦПЭ могут помочь в составлении контракта на иностранном языке.

**Какие сферы экономики сегодня представляют иркутские экспортеры? Это исключительно товаропроизводители, или услуги также продвигаются на зарубежных рынках?**

В основном, конечно, это производители – фармацевтической, пищевой продукции, бижутерии, различной аппаратуры. Есть компания, которая производит аксессуары для автомобилей из пластика – она отгружает свой товар во многие страны, ее продукция уже добралась и до Европы, и до Бразилии. Очень популярны наши БАДы из дикоросов, например, препараты из дигидрокверцетина – буквально недавно компания «Технологии ДКВ» заключила контракт с Казахстаном о поставках своей продукции. Это, кстати, успешный пример того, как в разгар пандемии компания, которая ранее не занималась ВЭД, обратилась в ЦПЭ для поиска зарубежного

партнера – и нашла его удивительно быстро, буквально через две недели после оказания услуги.

Об экспорте услуг мы заговорили совсем недавно, это направление только развивается. Но у нас уже есть опыт работы с туристической компанией, которая успешно организует VIP-туры на Байкал. Сейчас, конечно, у них все далеко не так хорошо с экспортом, но они работают – это та компания, которая, как говорится, готовит сани летом, потому что, когда все откроется – у них уже будет все готово. У них есть хороший, привлекательный сайт, и они его до-

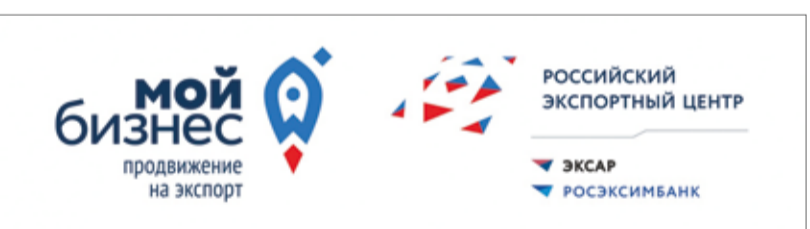
конкурса становятся организации и индивидуальные предприниматели, которые достигли наибольших успехов в экспорте несельскохозяйственных товаров, работ, услуг, а также результатов интеллектуальной деятельности. Победители первого регионального этапа теперь смогут участвовать в федеральном конкурсе экспортеров со всей России.

**Конец года – традиционное время говорить об итогах. Какие результаты работы ЦПЭ в 2020 году вы можете отметить?**

Даже предварительные итоги говорят о том, что ЦПЭ работает эффективно. В 2018 году, когда наш центр начал работу, на международных рынках вышло только 4 иркутских предпринимателя. В этом году их уже 29. Еще более впечатляюще выглядит общая сумма контрактов компаний, которые начали экспорти-

ровать свою продукцию при поддержке ЦПЭ – в 2018 году она составила 164,9 тысяч долларов, а в 2020 – 19 миллионов долларов! Иркутские экспортеры с нашей помощью работают с партнерами из десяти стран мира, в том числе Вьетнама, Китая, Венгрии, Германии, Пакистана, Хорватии. Мы уверенно смотрим в будущее и готовы помочь тем, кто производит свои товары и оказывает услуги в Иркутской области, для развития своего бизнеса и региона в целом.

Евгения Скарднева



Сотрудники Центра поддержки экспорта фонда «Центр поддержки предпринимательства Иркутской области»

Фото из архива компании



# Время действовать

Кризис, спровоцированный пандемией коронавируса, стимулирует предпринимателей искать новые пути развития бизнеса, адаптироваться к меняющимся условиям. Банки, в свою очередь, разрабатывают для клиентов новые пакеты предложений. О том, как изменились кредитные предпочтения компаний малого бизнеса, а также сервисы банка, Газете Дело рассказала Юлия Иртегова, директор территориального офиса «Байкальский» ПАО «Росбанка».

## ПРОАКТИВНЫЙ ПОДХОД

Весной 2020 года одной из популярных мер поддержки стали кредитные каникулы, рассказала Юлия Иртегова. По ее словам, в банк обращались предприниматели не только из пострадавших отраслей: многие в ситуации неопределенности решили перестраховаться.

С самого начала коронакризиса мы старались действовать проактивно, участвовали в программах господдержки и вводили собственные программы помощи клиентам. Несмотря на сложности, нам удалось выработать оптимальную стратегию и найти компромисс с нашими клиентами.

Предприятия в основном обращались за кредитами на поддержание текущей деятельности: закрыть кассовые разрывы, выплатить зарплату, рассчитаться с контрагентами, оплатить налоги... Речь шла о выживании. Мы шли навстречу всем клиентам, рассматривали каждый случай индивидуально, подбирая наиболее подходящую программу. А для предпринимателей, столкнувшихся из-за пандемии с оттоком клиентов, мы в апреле отменили ежемесячную плату за ведение расчетных счетов в рублях и долларах. Также до 1 мая компании малого и среднего бизнеса из таких отраслей как общепит, искусство, спорт, развлечения, частная медицина, организация конференций и выставок, образовательные услуги, недовольственная розница могли поменять пакет услуг на более дешевый без какой-либо комиссии со стороны банка.

## ВЫРОС СПРОС НА КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

По словам Юлии Иртеговой, сегодня большинство клиентов уже вернулись с кредитных каникул и вошли в привычный график платежей. Кроме того, компании стали вновь интересоваться инвестиционным кредитованием, в частности, коммерческой ипотекой.

В начале пандемии многие предприниматели столкнулись со сложностями во взаимоотношениях

с арендодателями и приняли для себя решение, что для них выгоднее будет приобрести недвижимость в собственность. На данный момент у нас уже есть реализованные сделки по коммерческой ипотеке и еще ряд сделок – на рассмотрении. Мы считаем, что это очень хороший сигнал: у бизнеса появилась уверенность в себе, своем финансовом благополучии и в завтрашнем дне. Вновь стали востребованы овердрафты – это более быстрое кредитование на оборотные цели. Многие предприниматели вернулись к этому инструменту. Рост интереса к нему мы связываем с тем, что за последнее время очень упростилась процедура его получения. Так, в Росбанке есть возможность получить овердрафт всего по одному документу. Кроме того, мы очень быстро можем утвердить кредитный лимит по официальной отчетности. Бизнесом востребован также лизинг, есть клиенты, которые обращаются за факторингом. Думаю, эта тенденция сохранится.

## РАЗРАБОТАЛИ СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Кризис – это время развития не только для компаний, но и для банков, которые пересматривают свои подходы к работе и продуктовые линейки, уверена Юлия Иртегова. В июне Росбанк запустил авансовую систему оплаты пакетов расчетно-кассового обслуживания, которая позволяет клиентам сэкономить на РКО до 25% в год. Эта опция доступна абсолютно всем клиентам, независимо от отрасли.

Мы на этом не остановились: проанализировали потребности предпринимателей и поняли, что наполнение пакетов должно быть более индивидуальным. И вот, начиная с 15 сентября, были запущены новые пакетные предложения, которые позволяют клиенту по той же стоимости, что и раньше, получить больший набор услуг для своего бизнеса. В новой линейке услуг для всех клиентов отсутствует плата за открытие расчетного счета, предусмотрено бесплатное подключение и использование мобильного и интернет-банка, платежи внутри банка и в бюджет. Установлены оптималь-



Юлия Иртегова, директор территориального офиса «Байкальский» ПАО «Росбанк»

Фото А.Федорова

ные лимиты на переводы физическим лицам без комиссии, при этом внутри Росбанка клиенты смогут переводить средства более выгодно. Кроме того, владельцы пакетов смогут выпустить бизнес-карту без комиссии и бесплатно вносить рублевые денежные средства на счет компании через банкоматы Росбанка с функцией приема наличных. Также мы разработали для компаний малого бизнеса ряд специальных предложений, ознакомиться с которыми можно на сайте. Например, в рамках новых пакетов у нас была запущена опция ВЭД, которая позволяет экономить как на операциях по

внешнеэкономической деятельности, так и на консультациях.

## МОБИЛЬНЫЙ БАНК ПОДКЛЮЧАЮТ 80% КЛИЕНТОВ

Режим самоизоляции мотивировал банки сделать более функциональными и удобными каналы коммуникации и сервисы для клиентов. Юлия Иртегова подчеркнула, что банк готов говорить с клиентом постоянно и в том формате, который удобен ему: иногда проще написать, а иногда лучше решить вопрос, по-

говорив со специалистом по телефону. Поэтому, подключая клиенту мобильное приложение, банк также подключает его к услуге «Бизнес поддержка» – это отдельная выделенная телефонная линия для юридических лиц.

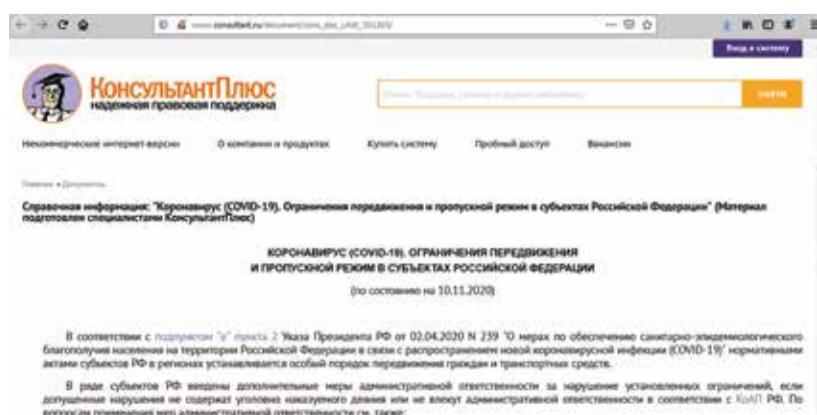
Росбанк давно развивает цифровые решения для клиентов, и события нынешней весны еще раз подтвердили: мы делаем это не зря. В период самоизоляции клиенты смогли полноценно использовать дистанционные возможности. Например, банковское приложение «Росбанк.Малый бизнес» позволяет управлять основными финансовыми потоками в режиме 24/7 без привязки к офису, оно адаптировано под любые устройства. При заполнении платежа система подскажет клиенту, как правильно заполнить поля платежного поручения, а некоторые поля заполнит вместо него. Если клиент ведет несколько бизнесов, то для удобства и оперативности есть функция «Мультиклиент» – одному пользователю можно подключить доступ к нескольким организациям в одном окне. Так, если пользователь – бухгалтер, обслуживающий несколько организаций, для проведения платежей он один раз заходит в систему и делает платежи от выбранной организации. Мобильное приложение нужно для оперативных дел, чтобы иметь возможность из любой точки планеты, «на бегу» совершить самые необходимые операции. Плюс мобильного приложения – в простоте и доступности. В классическом интернет-банке клиенту нужно зарегистрировать сертификат безопасности, потом продлевать его, а в мобильном приложении все гораздо проще, поэтому его подключают более 80% клиентов, которые открывают расчетные счета в банке. А активно используют его в дальнейшем более 70%.

Также для клиентов актуальны юридическая поддержка, онлайн-бухгалтерия и тому подобные услуги. В рамках банковских пакетов услуг они, как правило, обходятся бизнесу дешевле. Мы переходим на этап, когда банк перестает для бизнеса быть просто расчетным партнером, а становится неким центром для получения самых разных услуг.

Наталья Краз

# Ограничения в субъектах РФ в связи пандемией – в справке КонсультантПлюс

В связи с ухудшением эпидемической обстановки во многих регионах вводятся новые ограничения. Посмотреть, какие ограничения сейчас действуют в конкретном регионе, можно в системе КонсультантПлюс – в справочном материале «Коронавирус (COVID-19). Ограничения передвижения и пропускной режим в субъектах Российской Федерации».



В справке есть информация по всем регионам России: Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Ленинградская область, Краснодарский край, Ставропольский край, Воронежская, Ивановская, Иркутская, Кемеровская, Омская области и др.

По каждому региону дается описание введенных мер и ссылка на нормативные акты.

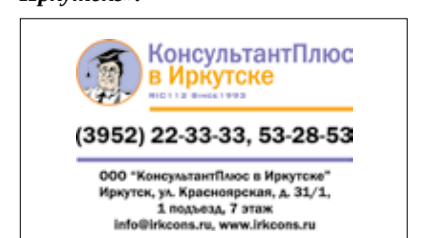
Для поиска материала в системе КонсультантПлюс перейдите со стартовой страницы во вкладку «Справочная информация» – в рубрику

«Антикризисные меры в субъектах Российской Федерации» или используйте быстрый поиск. Запрос: ограничения в субъектах.

В открытом доступе справку можно найти по QR-коду:



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





# «Ставим паруса и движемся вперёд»

## Антикризисные проекты кулинарной студии «Anetti»

О временах, когда всё вокруг меняется кардинальным образом, существует множество мудрых высказываний. Одно из них: «Когда дует ветер перемен, надо ставить не стены, а паруса». Основательница популярной в Иркутске кулинарной студии «Anetti» Анна Логинова и её деловой партнёр Наталья Селенкова не просто ставят паруса, но ещё и сами их надувают, пытаясь угадать направление ветра. Газете Дело Анна и Наталья рассказали о последних новациях в проекте кулинарной студии, о том, какую бизнес-идею они впервые реализуют на рынке продуктового ритейла в Иркутске, и почему не боятся конкуренции.

### «НА ПЕЧИ НЕ СИДЕЛИ»

**Бизнесы, которые связаны с общественным питанием и организацией досуга, считаются одними из самых пострадавших от пандемии COVID-19. Как коронакризис повлиял на ваш проект?**

**Анна:** Несмотря на то, что кулинарные мастер-классы в «Anetti» не проводятся с апреля, мы, образно говоря, не сидели на печи. Хотя многие мне советовали переждать это непонятное время, снизить деловую активность. Но переживание не для нас. Вместе с Натальей Селенковой мы приняли решение не останавливаться – ставить паруса и пытаться понять, куда ветер дует, если надо, самим их надувать, чтобы двигаться вперёд. Пусть даже без компаса и в ночи.

**Получается, полагались в основном на интуицию? Помогает она в предпринимательстве справиться с непростой ситуацией?**

**Анна:** Большая вера в то, что мы делаем, помогает. И многочисленные идеи, которые мы генерируем. От каких-то решений отказываемся, потому что, скажем так, они не согласуются с душой и умом. Например, когда в апреле закрыли кулинарную студию, мы планировали организовать доставку готовых обедов: разработали стратегию, рекламную кампанию, но не было внутреннего ощущения, что это – «наше».

Тогда же, в апреле, с одной из пекарен Иркутска делали пасхальные куличи под брендом «Anetti» для наших подписчиков в Instagram, и в процессе этой работы у меня созрела идея, что в пекарне можно продавать готовую мясную и овощную продукцию: различные рулеты, паштеты, заливное, печёночные тортики. Потому что когда покупаешь свежеспеченный хлеб, заплатить ещё 200-300 рублей за мясной деликатес не слишком накладно, но при этом у вас уже есть готовый и вкусный ужин. Идея сработала, и так зародился наш проект «Кулинарная лавка Anetti». И мы очень благодарны собственникам пекарни, которые оценили эту идею и помогли нам в тот момент, когда всё рушилось, и иркутянам, поддержавшим нас и рублём, и своими постами в социальных сетях. Особо хотим поблагодарить Виктора и Ольгу Бронштейн, коллектив галереи, которые поддерживают студию «Anetti» в сложные пандемийные времена.

**В чём ещё кроется секрет успеха проекта «Кулинарная лавка»?**

**Анна:** В том, что в лавке представлена мясная продукция, приготовление которой занимает достаточно много времени, а им располагает далеко не каждая хозяйка. Мы же любим и умеем это делать на высоком качественном уровне, и таким образом, с одной стороны, помогаем хозяйкам решить вопрос, чем накормить семью или удивить гостей, а с другой, выручаем тех, кто не привык ходить в гости с пустыми руками. Раньше это были конфеты и букеты, а сейчас вы станете самым желанным гостем на вечеринке, если принесёте качественную и вкусную еду, приготовленную по рецептам шеф-поваров.



Наталья Селенкова, Анна Логинова презентуют новый проект «Умный холодильник «Точка вкуса»

Фото из личного архива

Мы сами едим всё, что продаём, и наши маленькие дети тоже это едят. Поэтому качество для нас – основа основ. И знаете, я лично кайфую, когда ем наши мясные изделия. Единственный минус продуктов – короткий срок годности, потому что всё готовится из натуральных ингредиентов, без консервантов и т.п.

**Наталья:** При этом мы не относимся к этому проекту как к хобби: кулинарная лавка – это серьёзное производство, в котором отточены все процессы, разработаны программа, технологии, рецептура, налажен учёт.

### ХОЛОДИЛЬНИК «НА ДОВЕРИИ»

**Какие ещё новые идеи удалось воплотить?**

**Наталья:** Мы также стали изучать, что происходит в целом на рынке продуктового ритейла, и обратили внимание на то, что в Москве набирает популярность тема «умных холодильников», в которых у покупателя есть полный доступ к товарам. Особенно актуальной она стала в период пандемии, потому что это – бесконтактная продажа продуктов питания, то есть без продавца.

И мы решили, почему бы и нам не попробовать? Это ведь нормальная схема, когда ты берёшь за основу то, что делает сильная компания, и адаптируешь её опыт под себя. Чтобы запустить проект, привлекли финансы инвестора, который поверил в наш бизнес-план.

К тому же «умный холодильник» – это дополнительная точка роста для нашей кулинарной лавки и возможность всё-таки развивать такое направление, как горячие обеды, ланч-боксы.

**Но ведь во многих магазинах, точках общественного питания стоит такое оборудование, которое ты можешь сам открыть, взять там контейнер с порционной**

**едой, правда, рассчитаться за него придётся на кассе. В чём заключается бесконтактная продажа, и какие ещё есть преимущества у «умного холодильника»?**

**Наталья:** Главные преимущества – автономность и мобильность. Такой холодильник можно поставить в любом месте: офисе, учебном заведении, бизнес-центре, даже в подъезде жилого многоэтажного дома: человек может спуститься из квартиры и взять то, что ему надо – работает холодильник круглые сутки.

Выглядит он как домашний холодильник, только с прозрачной дверцей. Чтобы им пользоваться, надо скачать приложение b.rau, к которому обязательно привязывается банковская карта и номер мобильного телефона. Когда вы подходите к холодильнику, он вас идентифицирует и открывается. Ещё один из плюсов и отличие от обычного вендинга (торговли через

автоматы) – можно взять еду с полки, рассмотреть её, прочитать состав, выбрать то, что понравилось, и самостоятельно сканировать товар, и только после этого произвести оплату.

**То есть всё основывается на честности покупателей?**

**Наталья:** Конечно, в первую очередь всех интересует вопрос доверия. Есть несколько вариантов защиты, кроме привязки банковской карты и номера телефона. Каждая сессия покупки записывается установленной в холодильник камерой. Записи просматриваются, и если вдруг увидим, что кто-то не заплатил, то по времени открытия холодильника сможем вычислить забывчивого человека. Пока таких случаев не было. Офисы – это здания с ограниченным входом, а сотрудникам нарушать закон не выгодно, чтобы не портить репутацию в коллективе. И у нас есть возможность списать стоимость товара с карты са-

мостоятельно. Но мы надеемся, что до этого не дойдёт.

**А чем еда в «умном холодильнике» отличается от той, что можно купить в обычных автоматах, которые стоят в некоторых офисах?**

**Наталья:** Основное отличие «умного холодильника» от остального вендинга в том, что в нём продаются не сэндвичи длительного срока хранения. Здесь – свежая «ресторанская» еда, у неё короткий срок хранения, и съест её нужно сегодня.

Вообще в сфере питания много нюансов, которые требуют неукоснительного соблюдения стандартов качества, санитарных норм, товарного соседства и т.д. У нас для этого есть необходимый опыт и компетенции.

**Кто готовит еду для ваших холодильников?**

**Наталья:** Частично – кулинарная студия «Anetti», частично – ресторан, с которым мы сотрудничаем, чтобы поддержать более широкую линейку продукции. В будущем планируем перейти полностью на собственное производство, но, я думаю, что партнёры у нас в любом случае останутся, потому что одна из идей холодильника – как раз разнообразие.

### ПЕРВЫЕ В ИРКУТСКЕ

**Я правильно понимаю, что вы – первые, кто реализует эту идею в нашем городе?**

**Наталья:** Такой формат вендинга пока развивается только в Москве, Новосибирске. Да, в Иркутске – мы первые.

**Где вы уже установили эту чудо-технику?**

**Анна:** Наши холодильники под брендом «Точка вкуса» стоят в основном в закрытых офисах, совсем недавно появились и с открытым доступом в БЦ «Сотня» по ул. Декабрьских Событий. Самый первый мы установили в БЦ «Взлётка» рядом с авиазаводом. Очень символично, на наш взгляд. К тому же это была просто мистическая история: когда мы пришли договариваться об аренде, представитель арендодателя рассказала, что долго думала, как организовать питание заводчан,

## Новогоднее предложение от «Anetti»



Кулинарная студия предлагает иркутянам подарочные наборы, в которые входит практически вся линейка готовой мясной продукции под брендом «Кулинарная лавка Anetti». «Мы уверены, что в компаниях – в офисах – обязательно будут какие-то новогодние праздники (обеда, ужины), поздравления сотрудников, партнёров. Наши подарочные наборы – это хорошее решение для праздничного стола и презентов. Конфетами сейчас никого не удивишь, а качественные и вкусные продукты – очень актуальное решение», – считают Анна Логинова и Наталья Селенкова.





потому что для кафе нужно приобрести специальное оборудование, соблюсти много других условий. Накануне она обсуждала эту тему со своей сестрой, которая живёт в Москве, и от неё узнала, что в столице набирают популярность «умные холодильники». И буквально на следующий день пришли мы со своим предложением.

**Почему именно к ним пошли?**

**Наталья:** Решили начать с крупных, устойчивых предприятий, которые будут работать при любой экономике. Кроме идеи вкусно накормить людей, для нас это ещё и серьёзный бизнес, и мы должны просчитывать рентабельность, окупаемость, риски, и т.д.

Также мы начинаем сотрудничать с магазинами, которые, например, не хотят «замораживаться» с дополнительной логистикой, заводят к себе молочку или нас как кулинарную лавку, но для их клиентов это было бы интересно. И тут возникает такая коллаборация, когда магазины, ничего особо не предпринимая, получают дополнительный ассортимент, соответственно, дополнительный трафик покупателей и увеличивают средний чек. Выигрывают от этого все – и покупатели, и продавец, и мы как производители.

**Анна:** Бизнес-центрам мы помогаем решить немаловажный вопрос в диалоге с будущими и действующими арендаторами: где офисные сотрудни-

ки будут обедать качественной, здоровой едой, по приемлемым ценам и с приятным бонусом – блюдами ресторанного уровня. Люди могут взять наш обед за две минуты, не ждать официанта или стоять в очереди в магазине. Зато в сэкономленное время они могут спокойно прогуляться в свое удовольствие.

Такие же холодильники мы можем поставить и в жилых домах.

Вообще мы открыты к сотрудничеству и готовы рассмотреть все предложения.

**«О КОНКУРЕНТАХ НЕ ДУМАЕМ»**

**Вы не боитесь конкуренции?**

**Анна:** Нет, и никогда не боялась. Мне часто говорят, что схема работы нашей кулинарной студии всем понятна, а значит, её легко повторить. Да, понятна, но... Даже у двух хозяек, которым ты дашь рецептуру борща, получится свой борщ. Так же и здесь – у каждого конкурента будет что-то своё. Да и если в эту сторону думать, то можно вообще ничего не делать.

**Наталья:** Пандемно многие воспринимают как сложный период с точки зрения и коммуникаций, и бизнеса, но, как бы это ни звучало избыточно, кризис – реально время возможностей. Мы эту возможность увидели, воплотили в проектах «Кулинарная



Фото из личного архива

**За десять лет работы в «Anetti» сложилось понимание качественного продукта, которым хочется поделиться с гостями**

лавка» и «Точка вкуса» и за полгода убедились, что всё делаем правильно.

**Анна:** Конечно, мы не можем конкурировать с действующими крупными производителями сейчас. За 10 лет работы в «Anetti» уже сложилось понимание качественного продукта, которым хочется поделиться с гостями. У нас вкус немного избалованный, и поэтому мы не можем положить в контейнер что-то невысокого качества.

**Какие-то ещё интересные проекты планируете внедрять, ставить новые паруса?**

**Анна:** Что будет дальше, трудно сказать, потому что ещё в марте никто не знал, что произойдёт в апреле. Ещё в марте для студии было пиковое время, когда собралась «команда мечты», мы спланировали деятельность с туристами, постоянными гостями, обновили детские мероприятия, построили большие планы по совместной работе с французскими шеф-поварами: написали программу кулинарных курсов на год вперёд. Представляете, вы говорите, что ходите на кулинарные курсы к французским шеф-поварам? Красиво, впечатляет, не правда ли?

Сейчас фокус расширился и наша задача – укрепить и не потерять все наши ценности, которые мы нарабатывали за время существования кулинарной студии «Anetti». Поставить на ноги два проекта: «Кулинарную лавку» и «Точку вкуса». Это, по сути, стартапы, в которые мы пока только вкладываемся. Но, наверное, дух предпринимательства в этом и состоит, чтобы искать возможности, ставить паруса и двигаться вперёд.

Наталья Горбань

# «Нужно действовать и развиваться!»

## Диляра Окладникова – о конкурсе «Предпринимательский прорыв года»

В условиях изменяющейся реальности 2020 года Диляра Окладникова, руководитель Центра «Мой бизнес» в Иркутске, уверена, что, кроме финансовой поддержки бизнеса, важно общественное признание предпринимателей, которые не побоялись меняться и стартовать с новыми идеями. Она рассказала Газете Дело, как будет организован конкурс «Предпринимательский прорыв года», который приурочен к первой годовщине Центра «Мой бизнес».



**Диляра, почему в это непростое время вы решили организовать конкурс «Предпринимательский прорыв года»?**

– Время действительно сложное. И именно по принципу «вопреки» многие предприниматели в нашем регионе трудятся не покладая рук. Нам очень хочется показать с помощью этого конкурса, насколько они талантливы и предприимчивы, а также зарядить других примером того, что нужно действовать, продумывать новые решения, стартовать, переупаковываться и развиваться.

**Разве локдаун, пандемия и различные ограничения могут способствовать предпринимательскому прорыву?**

– Любой кризис, будь то 1998, 2008, 2014 или 2020 – это время новых возможностей. Меняются обстоятельства, меняются рынки, и всегда есть и будут люди, которые не сидят сложа

руки. Они много работают. Это герои нашего времени. Именно для них мы, совместно со стратегическим партнером конкурса – «Банком «Открытие»», и проводим «Предпринимательский прорыв года».

Голосование проходит прямо на сайте Центра «Мой бизнес» mb38.ru. В основу голосования положено народное мнение, то есть сами люди, которые являются лояльными потребителями – адептами этих брендов, будут голосовать за предпринимателей и их продукты или услуги.

**Вашу инициативу по проведению конкурса поддержал Банк «Открытие». С чем это связано?**

– Развитие малого и среднего бизнеса является приоритетным направлением для банка, он помогает предпринимателям самых разных отраслей и тем самым способствует развитию всего бизнеса Иркутской области. Банк «Открытие» готовит специальный приз, который будет сюрпризом. И этот сюрприз будет вручен при подведении итогов конкурса 25 декабря 2020 года.

**Наверняка многие скажут: лучше бы помогли деньгами...**

– Вы знаете, сегодня реализуется много разных государственных льготных программ кредитования, которые доводятся через финансовые организации. Но мы считаем, что, помимо финансовой поддержки, важно и признание со стороны общества. Наша задача – максимально популяризовать людей, которые были предприимчивыми в 2020 году на территории нашего региона. Кстати, главные призы будут с финансовым контекстом.

**Почему были предложены четыре номинации – «Социальное предпринимательство», «Производственный бизнес», «Успешный старт», «Деловая женщина»?**

– Все виды предпринимательской деятельности требуют внимания. Но мы выбрали те, которые, во-первых, являются наиболее актуальными для региона, а во-вторых, требуют популяризации. При этом участник конкурса имеет право подать заявку сразу по двум номинациям.

**Расскажите, как будет происходить награждение победителей?**

– 25 декабря 2020 будут подведены итоги конкурса «Предпринимательский прорыв года». Всего будет определено четыре победителя, по одному в каждой номинации. Призы получат не только победители в каждой номи-

нации, но и все участники конкурса! Концертная программа, торжественная церемония награждения – вот что ждёт не только участников и победителей конкурса, но и всех желающих зрителей, так как награждение пройдет в онлайн формате – самом подходящем в текущей эпидемической обстановке.

Приглашаем всех желающих заявить

о своем бизнесе! Участие в конкурсе могут принять предприниматели, зарегистрированные на территории Иркутской области, независимо от формы собственности бизнеса: ООО, ИП, а также самозанятые.



**СПРАВКА**

Конкурс «Предпринимательский прорыв года» пройдет с 4 до 25 декабря 2020 года, организатором является Центр «Мой бизнес» в городе Иркутске. Стратегический партнер конкурса – ПАО «Банк «Открытие». Церемония награждения победителей состоится 25 декабря 2020 года. Подайте заявку на участие до 18 декабря 2020 года на сайте Центра mb38.ru. По вопросам участия и заполнения заявок звоните: (3952) 202-102 (Центр «Мой бизнес»)

Конкурс «Предпринимательский прорыв года»

открытие  
Банк для бизнеса

### Номинации конкурса

**Социальное предпринимательство**

**Производственный бизнес**

**Успешный старт**

**Деловая женщина**



# «Хрустальный парк»: загородная жизнь по-новому

Кристина Яковенко – о ключевых итогах 2020 года и планах на будущее

Уходящий год стал для бизнеса временем не только вызовов, но и развития. Компания «Хрустальный Девелопмент» продолжает строить на Байкальском тракте пригородный микрорайон «Хрустальный парк», предлагая покупателям квартиры разных форматов и городской уровень комфорта. Как изменился спрос на загородное жилье в 2020-м? Чем хороша работа по счетам эскроу? Что изменили новые правила? И почему сейчас так важно «бежать в два раза быстрее»? Кристина Яковенко, коммерческий директор компании «Хрустальный Девелопмент», рассказала о ключевых итогах года.

## 1. РАЗВИТИЕ ВОПРЕКИ КОРОНАКРИЗИСУ

Компания «Хрустальный Девелопмент», известная иркутянам как автор многих коттеджных поселков, продолжает реализацию масштабного проекта на Байкальском тракте. Микрорайон «Хрустальный парк», в составе которого запланировано 15 жилых кварталов, становится полноценным мини-городом – с центральными инженерными сетями, благоустройством, собственной социальной инфраструктурой, большими парковыми территориями и развитым комьюнити. Уже построены четыре квартала, сдан детский сад, введена в эксплуатацию линейка коммерческих объектов рядом с въездом в микрорайон.

Трудности, вызванные пандемией: дефицит рабочих рук на строительных площадках, перевод офиса на удаленный формат работы – не смогли нарушить планы компании, более того – подтолкнули к нестандартным решениям и развитию.

**Кристина:** Мы понимаем: даже в такой год нельзя останавливаться ни на минуту, нельзя просто «прижаться» и оптимизироваться, надо «бежать в два раза быстрее», делать больше, чем раньше. Поэтому мы выбираем развитие: не только увеличили штат инженеров, проектировщиков, расширили отдел продаж, готовим новые кварталы.

Наше главное достижение в 2020 году – это создание уникального продукта в малоэтажном строительстве, который соответствует всем современным требованиям законодательства, безопасности и комфорта проживания. Речь идет о «Французском квартале». И главное, что мы создали не просто один новый квартал, мы заложили основу для дальнейшего развития всего микрорайона «Хрустальный парк».

Да, в 2020 году из-за пандемии и ограничений мы, к большому огорчению, смогли гораздо меньше поработать с сообществом, с организацией традиционных праздников, мероприятий – нам было важно в первую очередь обеспечить безопасность жителей. Но всю эту нерастратенную энергию мы направили на внутреннее развитие. Модернизируем жилые форматы, работаем над благоустройством: каждый новый квартал в «Хрустальном парке» отличается от предыдущего. Сегодня мы смотрим на шаг вперед, думаем уже даже не про следующие очереди, а про те, что появятся к концу 2021 года.

## 2. РАБОТА ПО 214-ФЗ

Девелопер возводит малоэтажное жилье: таунхаусы, квадрохаусы, дуплексы. С 2020 года объекты, которые по своей сути являются квартирами в малоэтажных домах, вошли под действие обновленного федерального закона № 214 «О долевом строительстве»: «Хрустальный» начал работать по новым правилам.

С недавнего времени этот процесс также стал подконтролен Стройнадзору: проект теперь должен проходить техническую экспертизу. Новые правила потребовали от застройщика немалых изменений: в домах во «Французском квартале», например,



Кристина Яковенко, коммерческий директор компании «Хрустальный Девелопмент»

Фото из личного архива

появились подъезды и лифты. Тем не менее, опыт строительства по эскроу оказался крайне позитивным не только для покупателей, получивших дополнительные гарантии, но и для самого девелопера.

**Кристина:** Мы одни из первых во всей стране перешли на эскроу-счета в секторе малоэтажного строительства. Мы получили проектное финансирование, поддержку Сбербанка. Сейчас готовим документацию для следующих очередей: «Хрустальный парк» будет развиваться по 214-ФЗ и далее, для этого уже есть все договоренности с банком. От проектного финансирования видим для себя безусловные плюсы. Например, квартал «Финский-2», который мы начали строить по эскроу, уже практически догнал по стройке «Финский-1», хотя разница между началом строительства – год. Представьте, насколько быстро начинает работать застройщик, когда получает стабильное банковское финансирование!

## 3. ВЫБОР И РАЗНООБРАЗИЕ

В 2020 году девелопер смог строить не только быстрее, но и больше – завершая предыдущие проекты и активно работая над новыми: был сдан «Чешский квартал», завершается строительство «Финского-1» и «Финского-2», активно идет строительство «Французского квартала», готовятся к запуску новые очереди.

**Кристина:** У покупателей сегодня – большой выбор таунхаусов, квадрохаусов, дуплексов в «Хрустальном парке». Можно приобрести почти готовое жилье в классическом формате, по старым ценам и со скидками в «Финском квартале-2» – и переехать за город в ближайшие месяцы. Можно вложиться в покупку квартиры в модернизированном «Французском квартале», срок сдачи которого – конец следующего года. А можно дождаться весны – и увидеть новые очереди, правда, как и «Французский квартал», – уже по более высоким ценам: новые нормы, которым мы обязаны следовать с 2020 года, потребовали качественного изменения продукта, что, разумеется, сказывается на себестоимости строительства и конечной цене.

## 4. РЕСТАЙЛИНГ БЕСТСЕЛЛЕРА

Безусловный хит продаж в «Хрустальном парке» – дуплексы. Не секрет, что в городе сейчас есть проблема с большими квартирами в новостройках: непросто найти качественную трехкомнатную квартиру с грамотным планировочным решением и по доступной цене. Загород дает большие возможности для семей с детьми: конечно, дом за 6 млн рублей в организованном поселке с полноценной инфраструктурой и центральными сетями не построить и не купить, но двухуровневую квартиру в пригородном микрорайоне, где дети смогут ходить в садик, школу – можно.

Готовые дуплексы в «Хрустальном парке» давно пользуются заслуженным спросом: формат очень удобен для семей с детьми. Жилое пространство в дуплексе можно осваивать поэтапно: сначала семья живет на основном этаже, а потом – по мере необходимости, утепляет мансарду, увеличивая, таким образом, жилплощадь почти в два раза. В декабре купить дуплекс с мансардой общей площадью 136 кв.м в «Финском-2» можно со скидкой – за 5,49 млн рублей. Сдача квартала планируется в ближайшее время.

**Кристина:** В 2020 году мы провели немало изменений. Обновили квадрохаусы – теперь в домах не 8, а 10 квартир, с популярными площадями до 55 кв.м. Во «Французском квартале» добавились форматы по 36 кв.м – их немного, но такие квартиры хорошо подходят для одиноких, пожилых или переселенцев. В самих домах тоже масса изменений: добавилось количество окон, колясочные, придомовые дворики, красивые парадные с интерьером, в подъездах – красивые большие зеркала. В таких домах есть даже специальные подъемники для маломобильных групп населения, чтобы удобно добираться до квартир на втором этаже.

Изменения коснулись и нашего «бестселлера» – дуплексов, особенно в двухуровневых квартирах, где мы ушли от внешних лестниц. Нам удалось сохранить ключевые преимущества: свободную планировку, возможность сделать до четырех комнат, помимо просторной (около 30 кв.м) кухни-гостиной и двух полноценных санузлов. Помимо мансарды, в дуплексах второго этажа появилась еще и терраса. Можно устроить барбекю, встретить рассвет, можно спокойно отдыхать, наблюдая, как ребенок играет на детской площадке. Обновленные дуплексы получили массу преимуществ и сильно выигрывают перед городской квартирой и по бюджету, и по комфорту, и по планировочным решениям.

Впрочем, изменения коснулись не только домов, но и окружения. Во «Французском квартале» количество озеленения, парковых территорий у дома увеличилось почти в два раза. Кроме того, мы создали двор без машин: парковки теперь не у окон, а на расстоянии 10 метров.

## 5. ВЫСОКИЙ СПРОС

Продолжительная весенняя самоизоляция заставила даже убежденных горожан посмотреть в сторону загорода. Подстегнули спрос и предложенные правительством меры поддержки: семейная и сельская ипотека. Доступные кредиты привлекли на рынок и инвесторов, которые активно вкладывали деньги в загородную недвижимость.

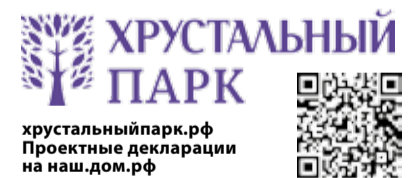
**Кристина:** Решение правительства о продлении льготной семейной ипотеки до июля следующего года, в целом, расслабило рынок. И это, конечно, неоспоримый плюс для нашего формата – ведь мы, прежде всего, строим для семей.

Уверена, спрос на загород будет расти и дальше, причем именно на проекты нового формата, такие как «Хрустальный парк» – автономный мини-город, где люди могут полноценно жить, развиваться, отдыхать – гулять, ходить по магазинам, встречаться с друзьями в кафе, заниматься спортом на свежем воздухе. Можно даже открыть офис рядом с домом, создать свой бизнес, работать и жить рядом.

Мы видим: государство нацелено на то, чтобы развивать загородное строительство. Все понимают: концентрация в городах – тупиковый путь. Надеемся, что меры поддержки коснутся не только ипотеки, но и развития социальной инфраструктуры. Ведь загород интересен только в том случае, когда рядом есть школа, детский сад, магазин, спортклуб и т.д. Без этого семья не будет готова к покупке загородного жилья, даже под 2,7%.

Мы в «Хрустальном парке» работаем в этом направлении. Введены в эксплуатацию коммерческие площадки: первые владельцы скоро откроют свои бизнесы. Построен детский сад, в проекте также есть общеобразовательная школа, школа искусств с актовым залом, второй детский сад, выделен участок под торговый центр.

Действительно, из-за пандемии, мы не все смогли показать, но многое проработали за закрытыми дверями девелоперской группы. И сейчас готовы к 2021 году во всеоружии, чтобы создавать жилье нового уровня комфорта и развиваться с новыми силами «Хрустальный парк», существующие кварталы, всю территорию. Надеемся, что в 2021 году будет уделено больше внимания «мирным» вопросам, и все социальные объекты в партнерстве с муниципалитетом, районом и областным правительством будут реализованы.



ХрустальныйПарк.рф  
Проектные декларации  
на наш.дом.рф



ООО СЗ «Хрустальный парк» Проектная декларация на сайте наш.дом.рф

Фото из архива компании



# Взгляд в будущее

## Что будет с Россией и миром в ближайшие десятилетия

Футурологическая конференция «Futurum 2050-2100. Взгляд в будущее: Иркутск. Россия. Мир. Вселенная» прошла в онлайн-формате в конце ноября. Семь известных спикеров – российские футурологи, писатель-фантаст, журналисты, философы – выступили перед 350 участниками конференции из Иркутска, Красноярска, Братска, Москвы, Варшавы. Организатор мероприятия – торговая сеть «Слата» – считает, что именно такой профессиональный и творческий союз экспертов позволяет по-настоящему комплексно и нетривиально взглянуть на будущее России и мира в ближайшие 100 лет.



### «После коронавируса мы столкнемся с эффектом радости и бедности»

**Кирилл Игнатьев, российский бизнесмен, футуролог, председатель совета директоров ГК «Русские инвестиции»,** провел виртуальный тур в будущее. Он напомнил, что футурология – наука о прогнозировании будущего – сильно изменилась за полвека. В современном мире футурологи выполняют функцию трендвотчеров, их обязательно надо слушать, чтоб не пропустить новые тренды, но их идеи может быть опасно реализовывать прямо сейчас, потому что есть риск выйти с продуктом, до которого рынок еще не созрел. Достаточно иметь их в виду и чуть поворачивать в нужную сторону.

– Ключевые риски сейчас – это болезни, экология и глобальные катастрофы. Нам они кажутся менее реальными, но именно они могут сильно изменить нашу жизнь.

Мы предполагаем, что в течение всего следующего года мы будем бороться с коронавирусом, серьезная глобальная победа произойдет, скорее всего, только в 2022 году. Затем, как после любой войны, а коронавирус похож на войну, мы столкнемся с эффектом радости и бедности. Радость от того, что коронавирус победили, а бедность от того, что много потеряли во время эпидемии – денег и возможностей. Эта рецессия окажется долгой.

Что же нас ждет в более далёком будущем? Несколько лет назад у международных футурологов была популярна концепция технологической сингулярности. Ее суть в том, что в какой-то момент машинные возможности искусственного интеллекта сильно превзойдут возможности человека, и мир станет машиноцентричным. Но эти риски не оправдались. Сегодня реалистичнее выглядит образ постцифровой экономики как антропонимика, то есть наоборот, мир, ориентированный на человека, его

здоровье, долголетие и комфорт. А машины, хотя и превзойдут человека, но они будут ему служить. Если сейчас в приоритете цифровая экономика, то возникает вопрос, что будет в приоритете дальше? Я считаю, что именно в областях, ориентированных на человека, мы можем искать образ будущих компаний-миллиардеров, так называемых будущих «единорогов». Они постепенно будут выигрывать у компаний, которые создали цифровую инфраструктуру и сейчас выступают в роли победителей – это Google, Yandex, Amazon.

Мы ждем, что в будущем появится, например, постоянный мониторинг здоровья человека с оповещением и предупреждением, персонализированная умная еда, технология регулирования сна, человеческого настроения, репродукция органов человека.

В 20-е годы появится новый рынок труда. Цифровая репутация, то, как человек себя ведет в социальных сетях, станет важнее анкетных данных в резюме. В 20-е годы будет все больше электромобилей, появится моментальный перевод с других языков. Скорее всего, в конце 20-х мы откажемся от наличных. В это же время мы ожидаем крупный кризис экономики старой модели. Ждём обострения конкуренции между городами. Выигрывать будут те, где комфортнее жить.

В 30-е годы жду беспилотный транспорт, мы будем полноценно им пользоваться. Электромобили будут проезжать без подзарядки 1000 км. В 30-е произойдет глобальная переориентация людей с собственного на арендованное жильё.

### «Прогнозы фантастов иногда оказываются достаточно точными»

Известный **писатель-фантаст Сергей Лукьяненко** считает, что опираться на фантастику в плане социальных прогнозов, конечно, можно.

Фантасты часто угадывают и угадывают многое, хотя они не знают причин тех или иных явлений.

– В СССР любая попытка фантастов прогнозировать будущее упиралась в идеологию, поэтому советская фантастика в плане прогнозирования сильно тормозила. Но после того как Советский союз распался, у фантастов стало больше вариантов предсказывать будущее.

Например, в 90-е годы негативные сценарии предрекали, что Россия перестанет существовать или распадется на много мелких государств. Или, наоборот, превратится в супермощное государство, интересно, что данными утопиями страдали фантасты западных стран.

В начале 2000-х наступило более комфортное и спокойное время, многие его вспоминают с ностальгией, и фантасты стали активнее исследовать будущее. Сосредоточились на технических прорывах, кибербанке, взаимодействии людей в виртуальном мире. То, как мы сейчас общаемся во время онлайн-конференции, было описано фантастами 20 лет назад.

Конечно, есть и несовпадения. Например, появление мобильного телефона никто из фантастов описать не смог. Опять же, что с появлением смартфонов кардинально изменится наша жизнь, тоже никто не предсказал. Никто из них не мог представить, что люди сами будут оповещать всех желающих о всех своих действиях в социальных сетях. Мы оказались в обществе виртуальной реальности, криптовалют и тотального контроля. Достаточно вспомнить Китай, где появилась оценка социальной значимости человека. За поведение выставляются баллы, они суммируются, от этого зависит его продвижение по службе. Все это произошло, но мы, фантасты, ожидали, что это произойдет в результате резкого изменения или катаклизма. А оно пришло в нашу жизнь тихо и спокойно.

Что касается эпидемий, фантасты

их предсказывали много. Всё это выглядело апокалиптически: вымершие города, зомби, бродящие по улицам. Хорошо, что действительность выглядит иначе. Тем не менее, нельзя не признать, что общество из-за пандемии переживает колоссальный кризис, меняются все модели поведения, это тревожно.

### «Механизм узкой специализации стран рухнет в одночасье»

Известный интеллектуал, **политический консультант и журналист Анатолий Вассерман** считает, что причина великой депрессии, которую мы переживаем с 2008 года, кроется в снижении производительности труда.

– Считается, что разделение труда всегда повышает его производительность. Но это далеко не всегда так. Разделение труда во многих случаях повышает производительность только до определенного предела, а потом она, наоборот, начинает снижаться.

Нынешняя глобальная система разделения труда, основанная на узкой специализации целого ряда стран, очень заметно снижает производительность труда. Каждая страна слишком сложна и обширна, чтобы ее можно было специализировать на 2-3 видах деятельности. По мере узкой специализации большая часть живущих в этих странах оказывается неработающими, и производительность труда падает. Это является причиной великой депрессии, которую мы переживаем с 2008 года. Кто-то может со мной поспорить. По бухгалтерии, по финансам было несколько периодов, когда падение приостанавливалось, но, если сравнивать в натуральных показателях, видно, что мы переживаем период многолетнего непрерывного падения. Трампа, кстати, избрали за обещания, что он демонтирует этот механизм узкой специализации стран. Но то, как его отстраняют от должности, показывает, что в мире есть много

структур, извлекающих выгоду из общего ущерба. Это означает, что система продержится еще долго. Но потом рухнет в одночасье с серьезными последствиями для большей части мира. Нашу страну это заденет в меньшей степени, потому что у нас разнообразие собственного производства. Кроме того, Россия активно участвует в создании индийско-китайского рынка. Когда этот рынок удастся создать, он будет самодостаточным.



### «Надо расширить сознание и не бояться ошибаться, чтобы поговорить о будущем»

Сейчас большая часть конференций, проводимых в любой отрасли, чаще опирается на аналитику – что случилось вчера, как люди или бизнес реагировали на те или иные события и, исходя из этого, выстраивается планирование и тренды. Но, по мнению **Ярослава Шиллера, исполнительного директора розничной сети «Слата»**, этого явно недостаточно.

– Когда мы планируем будущее в среднесрочном или долгосрочном периодах и опираемся на прошлое, мы никогда не найдем нового истинного нетривиального пути. Привязываясь к прошлому, мы будем бояться повторения ошибок, а это уже заставляет нас узко и ограниченно мыслить.

Нужна смелость, чтобы убирать чувство страха перед тем, что на данный момент может казаться безумным и нереальным, не имеющим к «сейчас» никакого отношения. Со спикерами конференции мы можем поговорить о будущем по-настоящему. Расширить сознание. Смело посмотреть в будущее, и что именно нас ждет!

Надеюсь, что это перейдет в цикл разговоров о будущем, рассуждения, которые можно «посадить» на бизнес, на социальную среду, примерить на себя в разрезе, что было вчера и что видим сейчас. Цель конференции – расширять границы мышления и сознания, не бояться ошибаться, думать о тех вещах, которые кажутся в данный момент нереальными, не сдаваться. В мышлении будущего нет границ, а в повседневной работе мы часто используем наработанные связи, мозг привыкает работать по шаблонам, тем самым мы ограничиваем свой ресурс, ставим рамки себе и держим сознание в клетке. Надеюсь, наши сотрудники, партнеры, студенты – слушатели конференции, смогли подзарядиться от таких людей, получить инсайты, увидеть свои возможности и тот глубокий потенциал, который скрыт в каждом.



# Три «Э» современного дома

## Как изменились представления людей об идеальном жилье

Современный загородный дом перестал быть «родовым гнездом», говорят специалисты девелоперской компании Meta\_Estate: жизнь становится динамичнее, на первый план выходят комфорт проживания «здесь и сейчас» и ликвидность недвижимости. Что еще изменилось в восприятии жилья? Газета Дело попросила руководителя Meta\_Estate Дмитрия Кузнецова рассказать о формуле современного частного дома.

### ЭРГОНОМИЧНОСТЬ

Многоэтажные «дворцы» уходят в прошлое. Загородный дом больше не является «родовым гнездом»: дети предпочитают жить отдельно от родителей, новое поколение более мобильно и не стремится «привязываться к месту». Развитие социальных сервисов решает и проблему досуга: можно не собирать гостей у себя дома, а встретиться с друзьями в кафе, ресторане, спорт-клубе или спа.

**Дмитрий:** Снижение этажности, уменьшение общей площади и оптимизация во всех сегментах рынка – главные на сегодня тенденции. В то же время в современном доме важны пространство, «воздух», объём. Чтобы добиться эффекта большого пространства при оптимальном размере дома, важны грамотные планировки, стремление к эргономике, мультизадачности и функциональности.

Решения есть разные: можно объединить пространства кухни, столовой и гостиной, в которой каминная и мультимедиа-зона тоже будут объединены; кабинет может трансформироваться в гостевую; гардеробные становятся проходными, а техническое помещение можно совместить



- лестница – гораздо более энергозатратный способ коммуникации по сравнению с коридором;

- оптимизировать пространство можно эффективнее, если не пытаться приватное пространство

второго этажа совместить размером с парадными первыми. В одноэтажном доме приватные зоны могут быть как больше, так и меньше парадных, а главное – их геометрия независима;

- в одноэтажном доме можно

обеспечить выход на участок или террасу практически из любого помещения;

- одноэтажный дом более энергоэффективен за счёт большего пятна касания с грунтом.

### ЭКОЛОГИЧНОСТЬ

Вторая не менее важная черта современного дома – экологичность, во всех смыслах этого слова: от выбора места строительства до ответственности за воздействие на экологию планеты.

**Дмитрий:** Потребность в экологичности жилья сформировалась довольно давно. Безусловно, причиной стало глобальное ухудшение экологии практически на всей планете.

не «фонят»: важно, чтобы и при их производстве воздействие на окружающую среду было минимальным.

### ЭНЕРГО-ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Третий тренд, тесно связанный с экологией, – энергоэффективность. Сегодня этой задачей занимаются и крупные мировые производители строительных материалов, оконных систем, климатического оборудования, и целые институты «пассивного» дома. Во многих странах уже действуют стандарты энергоэффективности, и правительства активно поддерживают собственников, инвестирующих в энергоэффективность своего дома. В Финляндии, например, практически вымерла технология строительства домов из клееного бруса: они просто не соответствуют современным стандартам теплоизоляции.

**Дмитрий:** Энергоэффективность – это долгосрочный тренд, влияние которого будет усиливаться с каждым годом. Чтобы дом, который мы строим сегодня, не устарел морально, не вышел из моды и не потерял в стоимости уже завтра, он должен соответствовать стандартам энергоэффективности, актуальным через 20 лет.

Может показаться, что за прогрессом не угонишься, и то, что актуально сегодня, точно устареет уже завтра, но это не так. Строительство – наверное, самая консервативная и

инертная отрасль экономики. Однако именно сейчас произошёл технологический скачок. Архитектурные решения, утеплители, отопительное и климатическое оборудование, оконные, фасадные и кровельные системы – практически все элементы частного дома поднялись на новую ступень эволюции.

Развитие, конечно, будет продолжаться – плавно улучшая каждый элемент, добавляя новые возможности управления и т.п. Концепция же «Энергоэффективного дома» сформирована, понятно, к чему стремиться, и перечень инструментов достижения цели очень широк. При этом подавляющее большинство домов, которые строятся сегодня, – это по-прежнему дома из прошлого века.

Возможно, причина в том, что в нашем регионе, при очень низкой (пока) стоимости электроэнергии, понимание необходимости дополнительных затрат на энергоэффективность – это вопрос именно экологической ответственности и стремления к совершенству своего современного дома. К этому нужно прийти.

Тем не менее, такой запрос у иркутян уже есть – и мы готовы ответить на него, предложив заказчикам комплекс конструктивных и инженерных решений, максимально надёжных и эффективных в Сибири, – пакет «Энергоэффективный дом».

*Продолжение темы – в следующем номере Газеты Дело.*

«Строительство – наверное, самая консервативная и инертная отрасль экономики. Однако именно сейчас произошёл технологический скачок. Архитектурные решения, утеплители, отопительное и климатическое оборудование, оконные, фасадные и кровельные системы – практически все элементы частного дома поднялись на новую ступень эволюции»

с постирочной. Количество спален сокращается, но появляются мастер-спальни, в которых интегрированы приватный санузел и гардеробная, а иногда и кабинет или медиа-зона. Таким образом, главная спальня становится похожа на номер в шикарной гостинице.

Современный дом стремится к одному этажу. Думаю, это влияние скандинавской минималистичной архитектуры. Дома небольшой площади (до 200 кв. м) сделать выразительными в два этажа довольно сложно, а лаконичные современные дома в один этаж так понравились покупателям, что даже архитектура больших премиальных вилл и особняков стала преимущественно одноэтажной.

У этого есть и объективные причины:

## ПАКЕТ «Энергоэффективный дом»

– это комплекс инженерных решений, состоящий из 5 ступеней:



ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВСЕХ 5 СТУПЕНЕЙ ПОЗВОЛЯЕТ ДОСТИЧЬ МАКСИМАЛЬНОГО ЭФФЕКТА

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

### В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 04.12.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	88,17	90,35	78,92	78,96	56,19
1 комн. панель	100,66	90,86	84,42	84,68	67,98
2 комн. кирпич	93,88	87,33	74,25	73,77	58,48
2 комн. панель	94,79	85,18	73,87	72,29	58,39
3 комн. кирпич	94,57	84,44	70,90	66,26	51,50
3 комн. панель	62,39	78,89	66,88	59,79	58,70
Средняя стоимость	91,42	88,11	76,85	69,57	55,62

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 04.12.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	48,91	-	33,92	38,46	-
склад (аренда)	-	0,35	0,29	0,30	0,24
магазин (продажа)	92,82	68,26	40,58	50,48	41,89
магазин (аренда)	0,99	0,65	0,70	0,49	0,42
офис (продажа)	81,51	66,14	40,08	53,87	41,97
офис (аренда)	0,85	0,68	0,49	0,50	0,47

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 04.12.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	95,01	76,00	-	98,61	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2020 года	-	92,07	66,33	-	44,29
Срок сдачи - 1 полугодие 2021 года	-	68,16	-	65,73	59,55
Срок сдачи - 2 полугодие 2021 года и позже	-	84,57	85,48	-	59,93
Средняя стоимость	95,01	83,7	77,27	83,66	58,88

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



# Технологии на службе у города

## Как цифровизация помогает с вывозом мусора

Объемы мусора в мире, стране и в регионах увеличиваются лавинообразно: отходов становится все больше, состав их усложняется, а действовавшие ранее методы утилизации устаревают. В Иркутской области в свете планов по развитию внутреннего туризма вопросы экологии и защиты окружающей среды стали настолько актуальны, что к решению задач в сфере природопользования активно начали подключаться крупные предприятия и общественные организации. Им на помощь готовы прийти операторы связи. Цифровизация городских процессов позволяет сделать работу более эффективной, уверен Владислав Божеев, директор МТС в Иркутской области. О том, какие решения в этой области предлагает телеком, он рассказал Газете Дело.



### КОНТЕЙНЕР ВКЛЮЧАЕТ «КРАСНЫЙ» СИГНАЛ

Умные города будущего невозможны без активного внедрения технологий в сфере бытовых отходов. По оценкам экспертов, в России ежегодно образуется 60 млн тонн твердых бытовых отходов, при этом 40-60% из них – ценное сырье, пригодное для дальнейшей переработки. К сожалению, перерабатывается пока лишь 6-7% мусора, но эту долю можно увеличить с помощью новых технологий. Национальный проект «Экология», опубликованный на сайте правительства, предусматривает, что к 2024 году доля

отходов, направленных на утилизацию, должна достичь 36%. Этой цифры вполне реально добиться с помощью систем автоматической сортировки и распознавания отходов.

– В мире уже широко используются умные контейнеры, мусоросборники и мусоровозы, – рассказал Владислав Божеев. – Так, в Нью-Йорке мусорные баки оснащены встроенным прессом, для их питания используется солнечная энергия. А специальные датчики передают коммунальным службам информацию о том, что контейнер полностью заполнен и его необходимо забрать. Подобные системы позволяют сократить расходы на сбор мусора до 40%. Аналогичные системы используются в Германии, где на утилизацию направляется до 40% отходов. В Берлине установлены умные контейнеры со специальными датчиками, которые следят за их загрузкой. Если контейнер заполняется на две трети, загорается желтый свет, а как только контейнер заполняется на 90%, он включает «красный» сигнал и отправляет уведомление в диспетчерскую.

### НА РЫНКЕ – ТЕХНОЛОГИЧНЫЕ КОМПАНИИ

В России с «пещерным веком» в области обращения с отходами призвана покончить начавшаяся в январе 2019 года «мусорная реформа». Тогда большинство российских регионов перешли на новую систему обращения с отходами, согласно

которой за сбор, транспортировку, обработку, утилизацию, обезвреживание и захоронение мусора отвечают региональные операторы. Этот рынок сразу привлек внимание технологических компаний, которые начали разрабатывать проекты по цифровизации управления вывозом бытовых отходов.

– Пилотный проект цифровизации сбора бытовых отходов был реализован в 2019 году в Самарской области, после этого были запущены более сложные коммерческие проекты, – рассказал Владислав Божеев. – МТС уже несколько лет реализует проекты в сегменте умного города, и мы видим, что цифровые решения по работе с твердыми коммунальными отходами – одни из самых востребованных. Они позволяют жителям получить чистый город и прозрачные тарифы, региональному оператору – снизить расходы, обеспечить прозрачность расчетов с подрядчиками, а администрации – улучшить экологию и качество городской среды. Создание и запуск полноценной платформы для контроля за вывозом ТКО – если мы говорим о запуске на существующей инфраструктуре – занимает несколько недель, а затраты на ее обслуживание составляют всего порядка 140 тысяч рублей в месяц.

### РАЗВОРАЧИВАЕТСЯ НА СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ

В 2020 году комплексные проекты по цифровизации вывоза и утилизации бытовых отходов

были реализованы уже в нескольких регионах России. При поддержке Российского экологического общества компания МТС запустила программу цифровизации работы с отходами в Орловской и Сахалинской областях, рассказал Владислав Божеев.

– Решение упорядочивает работу с твердыми коммунальными отходами в регионе: составляет график вывоза мусора на основе данных о наполненности контейнеров, контролирует своевременность и качество уборки территории, автоматизирует формирование счетов, заключение договоров и расчеты с подрядчиками. Использование такой системы позволяет обеспечить своевременный и качественный вывоз мусора и прозрачную тарификацию. Контроль за вывозом отходов осуществляется при помощи датчиков ГЛОНАСС и мобильного приложения, через которое водитель отправляет фотоотчет о проделанной работе или причинах, которые не позволяют вывезти мусор с указанной точки. Система может быть использована как для раздельного сбора мусора, так и для контроля строительных и промышленных отходов. Решение работает в двух направлениях, – уточнил Владислав Божеев, – прямо сейчас оно позволяет не допускать образования несанкционированных свалок, а в перспективе дает возможность прогнозировать нагрузку на полигоны и мусороперерабатывающие заводы.

Наталья Понамарева

## classified |

**НЕДВИЖИМОСТЬ**  
БАЙКАЛЬСКИЙ РЕГИОН  
**REALTY.IRK.RU**

**ДОБАВИТЬ ОБЪЕКТ**

**КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ**

**ARR** Агентство Регионального Развития

**Только от собственников**  
**Без комиссии**

**688-174**  
www.arrpro.ru

**АРЕНДА / ПРОДАЖА**

**Ростелеком**

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ» РЕАЛИЗУЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ в Иркутской области

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

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

<p><b>г. Усолье-Сибирское</b></p> <p>пр-т Комсомольский, 128</p> <p><b>НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ</b> Общая площадь 2681,93 кв. м в подвале, 1, 2, 3 этажах с земельным участком площадью 921 кв. м. <b>19 799 000 руб.</b></p>	<p><b>г. Братск</b></p> <p>ж.р. Энергетик, ул. Гиндина, 6</p> <p><b>НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ</b> Площадь 3765,3 кв. м в цоколе, на 1, 2, 3 этажах, чердаке, с земельным участком площадью 3521,25 кв. м. <b>20 893 552,5 руб.</b></p>	<p><b>г. Братск</b></p> <p>ж. р. Гидростроитель</p> <p><b>НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ</b> Ул. Енисейская, 50. Общей площадью 3 860,7 кв. м в подвале, 1, 2, 3, 4 этажах с земельным участком площадью 4635 кв. м. <b>20 908 100 руб.</b></p>	<p><b>г. Усть-Илимск</b></p> <p>ул. 50 лет ВЛКСМ, 16а</p> <p><b>НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ</b> Площадь 2493,2 кв. м на 1, 2, 3 этажах с земельным участком 2205 кв. м. <b>11 331 900 руб.</b></p>
<p><b>д. Малая Еланка</b></p> <p>Иркутский р-н</p> <p><b>ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА</b> 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. <b>4 302 606 руб.</b></p>	<p><b>г. Алзатай</b></p> <p>ул. Механизаторская, 26</p> <p><b>НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ</b> Нижнеудинский район, 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 106,00 кв. м с земельным участком. <b>186 890 руб.</b></p>	<p><b>р.п. Атагай</b></p> <p>ул. Победы, 19</p> <p><b>НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ</b> Нижнеудинский район, 1-этажное кирп. нежилое здание гаража площадью 81,6 кв. м с зем. участком площадью 866 кв. м. <b>126 983 руб.</b></p>	<p><b>д. Булюшкина</b></p> <p>Тулунский р-н</p> <p><b>ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА</b> Монтерский домик из бруса 98,8 кв. м, дизельная – кирпичное здание 132,4 кв. м, земельный участок 9947 кв. м (в аренде). <b>441 580 руб.</b></p>





**ПАТРОНЫ ПАРК**

# С НОВЫМ ГОДОМ! С НОВЫМ ДОМОМ!

- Байкальский тракт **19 км.**
- **300 м.** до залива
- **15 мин.** до города
- Закрытая охраняемая территория
- **Асфальтированные дороги**

- **Городская канализация**
- **Сельский тариф** на электричество
- Центральное **водоснабжение**
- **Интернет** 100 Мбит/сек

**PATRONIPARK.RU**



**62-01-01**