

газета

дело

МАРТ, 2021 | № 2(107)

**компании |**

«Выигрывают те бизнесы, у которых есть стратегия»

4

**банки |**

Новый управляющий Иркутского Сбера: о банке и о себе

7

недвижимость |

Вторая очередь поселка «Горизонт»: какие дома возводит застройщик?

9

«Из Иркутской области можно работать со всей Россией»

Елена Ланцова
руководитель «РАФТ ЛИЗИНГ» | 2



10 | **УРОКИ ПАНДЕМИИ**
«Сделайте так, чтобы ваш бизнес вызывал страсть»

11 | **ИНВЕСТИЦИИ**
Как диджитал меняет финансовый мир

12 | **СВОЁ ДЕЛО**
Зачем сибиряк и француз придумали Olkhon Ice Fest?

«Из Иркутской области можно работать со всей Россией»

Елена Ланцова, «РАФТ ЛИЗИНГ», – о стратегической переоценке приоритетов

Несмотря на мировой кризис и пандемию коронавируса, многие бизнес-компании завершили 2020 год даже с лучшими показателями, чем планировали. В их числе – и «РАФТ ЛИЗИНГ». Как обратить в свою пользу глобальные кризисные явления? На какие продукты и кейсы лучше сделать ставку на падающем рынке? А от чего стоит отказаться без сожалений, чтобы быстрее двигаться вперёд? Об этом – в интервью Газеты Дело с руководителем «РАФТ ЛИЗИНГ» Еленой Ланцовой.

ПАДЕНИЕ ПАРАЛЛЕЛЬНО С РОСТОМ

Елена, по информации РА «Эксперт», по итогам 2020 года российский рынок лизинга из-за спада в экономике на фоне пандемии, а также ослабления курса рубля впервые за пять лет упал на 6%. Вас пандемия тоже подкосила?

– В марте прошлого года, когда прилетел «чёрный лебедь» рухнули буквально все прогнозы, остановились инвестиционные проекты, и никто не понимал, сколько времени продлится такая ситуация, и что будет в декабре. Апрель, май и июнь стали самым сложным периодом для отрасли. Но летом напряжение ослабло, и когда мы увидели итоги отрасли за полугодие, то поняли, что одни чего-то испугались, а в целом рынок лизинга за это время даже вырос – в основном, за счёт реструктуризации лизинговых договоров. В общем, мы поняли, что жизнь не остановилась, на рынке есть потребность в услугах лизинга, и надо работать дальше.

В третьем квартале реализация отложенного спроса привела к взрывному оживлению рынка. Но оживились розничные продажи. Сделки корпоративного бизнеса – проекты в авиации, Ж/Д отрасли, судостроении и т.д. – реализоваться не успели. По итогам года 42% российских лизинговых компаний, по данным экспертов, показали отрицательные темпы прироста – даже такие лидеры рынка, как компания ГТЛК (сокращение на 12%), «Сбербанк Лизинг» (-34%), «ВТБ Лизинг» (-10%). Большая же часть игроков с отрицательными темпами роста находилась вне ТОП-20.

У вас так же, как и у большинства игроков, сократился портфель по итогам года?

– Нет, нам удалось наверстать упущенное в 4 квартале, когда за три месяца мы выполнили объём девяти месяцев, перевыполнив в итоге план 2020 года на 25%, а если сравнить с 2019-м – на 40%.

За счёт чего такие цифры?

– Мы достаточно хорошо постарались обозначить своё позиционирование. Мы не стремимся наращивать популярные в лизинге направления: автотранспорт, грузовые перевозки. У нас хорошая доля в этих сегментах, но точки роста видим для себя в тех направлениях, куда конкуренты боятся идти из-за сложностей. Лизинг недвижимости, медоборудования, трансграничные сделки «под ключ» с несколькими поставщиками, приобретение оборудования напрямую у зарубежного производителя – это умеют немногие. Это действительно непросто реализовать и требует высокого профессионализма от команды. В этом и ценность. Наша ценность.

Пандемию сейчас часто называют временем переоценки приоритетов. «РАФТ ЛИЗИНГ» соответствует этому тренду?

– Именно в пандемию мы закрыли свой филиал в Кемеровской области, который открыли буквально в 2019 году. Опыт работы, полученный в условиях самоизоляции, позволил нам осознать: чтобы выходить в другие регионы страны, совсем не обязательно присутствовать там физически.

Автоматизация бизнес-процессов, электронный документооборот, возможность подписывать договоры удалённо, онлайн-встречи с партнёрами стали привычной нормой работы в



Елена Ланцова, руководитель «РАФТ ЛИЗИНГ»

Фото А. Федорова

новых условиях. Это к тому же экономит ресурсы: сейчас не нужно, как раньше, тратить время и деньги на организацию переговоров, перелёты, командировки. Из 286 сделок, заключённых в 2020 году, 84 были подписаны удалённо.

Мы твёрдо усвоили, что компания может находиться в Иркутской области и при этом работать со всей Россией. Благодаря современным технологиям, в 2019-м году у нас появились клиенты из Кировской области, в 2020-м – из Тамбовской. Мы, в принципе, очень плотно работаем сейчас с центральной частью России.

В истории компании были ещё ситуации, о которых вы можете сказать: это была ошибка?

– Наверное, это нельзя назвать ошибкой, скорее – упущенными возможностями: я считаю, что мы слишком много времени – 10 лет – посвятили только Братску, долго работали в небольших объёмах на уровне микробизнеса. Можно было уже после пяти лет смелее двигаться дальше. А нам, чтобы это понять, понадобились бизнес-стратегии, которые пришли и сказали: «Вы засиделись! Пора развиваться».

«ИНОГДА НУЖНО ЛОМАТЬ МОЗГ»

Как пришли к пониманию того, что нужно меняться? Случайно, или кто-то подвёл к этой мысли?

– Вдохновила встреча и личная беседа с управляющим ГК «Институт тренинга – АРБ Про» бизнес-экспертом Сергеем Макшановым в конце 2014 года. Его команда экспертов помогла критично посмотреть на себя со стороны под разными углами. Не скажу, что нам четко по пунктам прописали план действий, и мы четко по нему следовали. Они нас просто выдернули из нашей повседневной рутины, показали, кто мы, как выросли, чего могли бы достичь, что для этого нужно.

Реально удалось добиться того, что было прописано в стратегии, или она осталась просто благими пожеланиями?

– Всё удалось. Результат оказался даже лучше, чем предполагалось. Но нас и предупреждали, что если стратегия будет правильно разработана

и реализована, то результат придет раньше. Так и получилось – раньше на год или даже полтора.

Сейчас вы пишете новую стратегию, и на понимание того, что она нужна, в этот раз понадобилось всего пять лет. Вы стали смелее?

– Да, но сейчас работать с нами сложнее, в этот раз для консультантов не всё так очевидно. Тем не менее, они всё равно ломают нашу структуру мозга, а потом помогают нам её собрать по-новому, исходя из трендов на современном рынке.

Что вас ломает в плане, который бизнес-стратегии предлагают сейчас?

– То, что нужно перестраивать компанию, структуру управления, подходы к работе. Одно дело, когда надо меняться и расти в определённом направлении, другое – если надо думать о какой-то диверсификации. Это очень болезненный процесс.

Сейчас речь идёт о том, что, кроме вертикального развития, должно быть ещё и горизонтальное, и к существующему фундаменту надо добавлять новое основание, которое в дальнейшем придётся поднимать вверх. Но основной вид деятельности – лизинг как инвестиционный инструмент развития производства, промышленности – безусловно, останется.

Все бизнес-консультанты сейчас говорят о том, что в нынешних условиях главная ценность любой компании – её команда. Вы разделяете это мнение или придерживаетесь позиции, что незаменимых нет?

– Наша команда – это моя гордость. Многие сотрудники работают в компании больше десяти лет, многие – от пяти до десяти. В компании нет текучки кадров, и новые сотрудники приходят сюда работать только в связи с расширением штата.

Сейчас в нашей команде 33 человека; когда мы встречаемся с партнёрами и говорим, какой объём инвестиций привлекаем, то видим немного удивленные глаза, что делаем такие объёмы при небольшом количестве сотрудников. И я горжусь каждым из них, потому что уверена, что каждый из них даст фору трём другим.

«НИЧЕГО СТРАШНОГО НЕ ПРОИЗОЙДЁТ»

Мы знаем, что в вашем портфеле всегда была большая доля (50%) сделок с лесной отраслью. Сейчас здесь произошло много изменений: запрет на вывоз круглого леса, тренд на глубокую переработку. При этом многие эксперты и сами лесники считают эти решения неоднозначными, поскольку на нашу доску и фанеру нет достаточного экспортного спроса. Нет опасения, что запрет может отрицательно повлиять на лизинг в лесной отрасли?

– Запрет на вывоз круглого леса – отличная возможность для региона развивать собственную экономику, увеличить налогооблагаемую базу за счёт новых предприятий, способных производить готовую продукцию высокого качества. Например, ту же мебель, которую будут покупать не только в России. Уже сейчас в Иркутске есть компании, пусть и небольшие, которые могут на равных конкурировать с итальянскими производителями.

Кстати, от компаний лесной отрасли ужешёл запрос на покупку дорогостоящего оборудо-

дования импортного производства: линии сортировки пиломатериалов, сушильные камеры, высокотехнологичное дорогостоящее оборудование. Мы готовы поддерживать такие проекты, поскольку можем предоставить услугу по их покупке и доставке «под ключ», минуя посредников, – от контракта напрямую с зарубежными поставщиками до оформления оборудования на таможне. Кстати, лизинговых компаний, предоставляющих такую пакетную услугу, на рынке очень немного.

В одном из своих интервью вы говорили, что у компании с недавнего времени растёт портфель в сельском хозяйстве. Но ведь оно всегда считалось «чёрной дырой» российской экономики. Не боитесь, что инвестиции в сельхозпроизводство могут не оправдаться?

– Действительно, перспективные возможности для лизинга в этом направлении открылись примерно 2-3 года назад, когда государство запустило льготную программу для средних и мелких сельхозпроизводителей, и они увидели преимущества лизинга в сравнении с другими инструментами кредитования дорогостоящей спецтехники и оборудования. Так что, даже если субсидии отменяют в полном объеме, полагаю, ничего страшного не произойдет. Очень многие сельхозпроизводители уже крепко встали на ноги, обросли тем самым «жирком», который позволяет им приобретать в лизинг даже такую технику, которая нужна буквально на одну неделю в году, – чтобы вовремя и без потерь убрать урожай.

Кроме этого, в нашем регионе наряду с избалованными крупными сельхозпроизводителями, которых охотно поддерживают банки, есть предприниматели с горящими глазами, готовые развиваться в этом направлении, но не имеющие достаточных оборотных средств. Более того, они готовы идти по цепочке – от сельского хозяйства к производству продуктов, то есть не просто отгружать сырьё, а заниматься глубокой переработкой. Это вообще современный тренд в любой отрасли – уходить в глубокую переработку. А мы серьёзно настроены поддерживать небольшие компании и делать их средними, а потом – и крупными.

То есть, следуя вашей логике, чтобы экономика «пришла» в лизинг, государство должно поддерживать финансами и другие отрасли?

– Не нужно поддерживать какую-то отдельную отрасль. Нужно стимулировать глубокую переработку, приобретение дорогостоящего оборудования. А будет это лесная отрасль, или пищевая, или сельское хозяйство, не принципиально.

Вся же проблема как раз в том, что высокотехнологичное дорогостоящее оборудование неохотно финансируют и банки, и лизинговые компании. Такое оборудование считается низколиквидным предметом лизинга с большим сроком окупаемости. Под такие проекты необходимы длинные деньги. Вот здесь как раз и необходима поддержка государства.

С 2019 года ваша компания, насколько известно, стала предоставлять услуги лизинга в сфере недвижимости. При этом в прошлом же году, по информации РА «Эксперт», лизинг

недвижимости реально рухнул аж на 95%! Нет желания закрыть это направление?

– Нет. Сделки с недвижимостью – наше конкурентное преимущество, очень немногие лизинговые компании и банки берутся за них. Например, в прошлом году у нас был клиент, которому все отказывали, потому что он приобретал офис у гражданина Китая. Мы рискнули, несмотря на то, что сделка была отягчена многими обстоятельствами. Привлекли консульство КНР, российскую Торгово-Промышленную Палату, переводчиков, нотариусов и т.д. и справились с поставленной задачей за две недели.

Именно эта сделка принесла вам победу в Национальной премии «Лизинговая сделка года 2020»?

– Да, наш проект был признан лучшим в номинации «Недвижимость». Но дело не в наградах. Этот опыт стал для нас качественным скачком в работе, мы вышли на новый экспертный уровень не только в своём регионе. Теперь к нам обращаются клиенты со всей России: мы реализовали сделку во Владивостоке, рассматривали в Екатеринбурге и Москве.

«ОСТАЁМЯ В ИРКУТСКЕ»

Елена, в начале беседы мы говорили об упущенных за 15 лет работы возможностях. А что можно назвать успехом компании?

– Наверное, узнаваемость бренда «РАФТ ЛИЗИНГ». Но это скорее не успех, а опыт, понимание того, что пока ты сам не придёшь к клиенту,

пока сам не расскажешь о том, что можешь для него сделать, клиент в компанию не обратится. Именно поэтому сейчас уже наше имя работает на компанию. Бренд, вокруг которого сформировалось понимание, что за ним стоит. Клиенты идут к нам сами, потому что знают, какие услуги и с каким качеством они могут получить. С нами готовы сотрудничать крупные финансовые институты: они видят в нас компанию, которая умеет эффективно и качественно оценивать риски тех проектов, которые реализует.

Нам 15 лет, а вот чувствуем мы себя, наверное, как все «подростки», уже старше – лет на 25. При этом у нас много энергии, много амбиций и есть чувство, что только сейчас для нас всё начинается.

Многие успешные региональные компании стремятся покорить Москву или Петербург. Вы ставите перед собой такие цели?

– У нас есть чёткое понимание того, что наш центральный офис будет и дальше находиться в Иркутске. Это наша родина, она даёт нам силы.

Через несколько лет не будете сожалеть о том, что засиделись в Иркутске, как когда-то в Братске?

– Здесь мы будем вести операционную и аналитическую деятельность, но при этом готовы работать с теми, кто проживает не только в Иркутске, но и в других городах России или даже за её пределами, но совпадает с нами идеологически, ценностно. Мы планируем расширение компании и открыты для всего мира.

Наталья Горбань

МНЕНИЕ

«Нужно развивать три-четыре отрасли и быть в них передовыми»

2020 год «встряхнул» экономику и бизнес, заставил по-новому взглянуть на уязвимые места и перспективы развития. Владимир Черкасов, независимый инвестор и автор проекта «Ньютон Финанс», считает, что Иркутской области стоит сосредоточиться на нескольких перспективных отраслях и развивать их – в том числе, с помощью лизинга.

– Я думаю, в нашем регионе нужно развивать три-четыре отрасли экономики и быть в них передовыми и сильными. Например, мы видим, что в области активно развивается фармацевтика, значит, вокруг этого можно ещё строить дополнительные предприятия и производства.

Относительно недорогая электроэнергия позволяет ставить здесь энергоёмкие предприятия – вычислительные и дата-центры, которые могут выполнять заказы для китайских и российских потребителей. Это отрасль, которая на основе возобновляемости может иметь перспективу долгосрочного развития.

У нас есть ещё один сильный ресурс – высшее образование, где можно было бы развивать технические компетенции, химию для фармацевтики, биологию для медицины, биофизику. Для этого требуются лаборатории, экспериментальные центры, и регион вполне может стать местом для их создания. Здесь можно заниматься разработкой идей и поиском экспериментальных решений, а потом продавать эти идеи или разработки.

Ещё одно направление, в котором мы видим перспективы, – это высокотехнологичная медицина, тема очень острая, актуальная, тем более

2020 год показал, что это отрасль, которая, как никакая другая, нуждается в дорогостоящем оборудовании. При этом рынок лизинга здесь очень невелик. И мы видим в ней точки роста и в 2021-м, и в 22-м годах, в том числе по формированию спроса на услуги лизинга.

Кстати, возможно, не все представители медицинского менеджмента знают, что государство отменило НДС по лизингу медицинского оборудования. Теперь нет такого стоп-фактора, как 20-процентная «донакрутка» НДС, и лизинг стал хорошим инструментом для развития материально-технической базы медучреждений.



ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

«Просчитываем свою экономику за счет господдержки»



Александр Копотилев, директор ООО «Молочная река»

– Мы занимаемся молочным производством, и, чтобы быть конкурентоспособными на рынке, должны думать о техническом обеспечении предприятия, приобретать современное оборудо-

вание. Поэтому программа льготного лизинга для сельхозпроизводителей в этом плане для нас – очень комфортный инструмент.

У нас такая политика: даже при наличии средств, мы просчитываем свою экономику за счет господдержки, в том числе за счет лизинга. Ведь речь идет о больших деньгах: вся техника импортная, стоит очень дорого, а мы к тому же зависим от курса доллара и евро. Поэтому, если бы нам не возмещали затраты по лизингу, работать было бы намного проблематичнее.

Так, наше предприятие за счёт льготной программы приобрело тяжёлую сельхозтехнику – пропашные тракторы, которые необходимы для заготовки кормов. В качестве партнёров выбрали «РАФТ ЛИЗИНГ», в первую очередь, из-за того, что они быстро принимают решения. А в нашей отрасли оперативность – «сегодня – заявка, завтра – решение» – один из важнейших факторов успеха.

В дальнейших планах у нас – строительство роботизированной фермы, и мы планируем зайти в этот проект и закрыть его «под ключ» уже к началу зимы этого года. С помощью техники и оборудования, которое мы покупаем в лизинг, наше предприятие закрывает весь цикл производства качественного молока от заготовки кормов до реализации готовой продукции. И это позволяет нам чувствовать себя уверенно даже в кризисное время.

«Лизинг – хорошая альтернатива кредитам»



Виктор Болдаков, генеральный директор ООО «Тимбермаш Байкал»

– 2020 год начинался у всех нас одинаково: мы вошли в год с надеждами на скорое выравнивание ситуации в лесной отрасли, так как стагнацию начали чувствовать ещё с лета 2019 года. Но

в итоге лесная промышленность остановилась из-за коронавируса, и второй квартал 2020 года для нас прошёл очень напряженно.

Очень много техники не было продано, часть спроса откладывалась до лучших времен, «зависла» даже продажа запчастей, так как многие сокращали объёмы ремонтных работ, переносили их на другое время. Тем не менее, мы были уверены, что ситуация рано или поздно выровняется, и, как после любого кризиса, начнется новый подъем экономики. И оказались правы: по мере приближения зимы наши заказчики принимали решение о покупке техники, её обновлении, о ремонте оборудования, необходимого для стабильной работы в течение зимнего сезона. С сентября продажи у нас выровнялись, достигли докризисных уровней, отложенный спрос, о котором мы говорили в апреле-июне, реализовался в сентябре-ноябре и даже в декабре.

В итоге мы закрыли 2020 год с результатами, одними из лучших за 18 лет работы нашей компании. Однозначно, был востребован и лизинг, потому что оборудование для лесной отрасли стоит весьма и весьма значительных средств. Особенно он востребован компаниями, развивающими новое направление, или на этапе стартапа, когда нет достаточных собственных активов, есть дефицит оборотных средств для развития. Лизинг это здоровая и хорошая альтернатива банковским кредитам.

«Оседлать» длинные тренды

Как меняется стратегия «Слаты»

Первый шок от пандемии прошел, но кризис еще не закончился, считают бизнес-эксперт Сергей Макшанов и исполнительный директор торговых сетей «Слата» и «ХлебСоль» Ярослав Шиллер. В условиях неопределенности лучших результатов добиваются бизнесы, которые играют вдолгую, имеют стратегию и опираются на длинные тренды. Об этом шла речь на встречах Сергея Макшанова с иркутским бизнесом, в том числе на стратегической сессии, проведенной экспертом для «Слаты». Газета Дело записала ключевые тезисы.



Ярослав Шиллер, исполнительный директор торговых сетей «Слата» и «ХлебСоль»

Фото из архива компании

ЭТО ЕЩЕ НЕ КРИЗИС

В сложные времена как никогда важны четкая стратегия, с одной стороны, и готовность к трансформациям – с другой. Еще в начале прошлого года на традиционных «Базовых стратегиях» в Иркутске Сергей Макшанов, управляющий ГК «Институт Тренинга – АРБ Про» (г. Санкт-Петербург), говорил об этом с иркутским бизнесом. Уже тогда все понимали, что правила, которые были актуальными до «зачумления», перестанут работать. Однако, по словам эксперта, никто не ожидал, что «по поводу обычной, в общем-то, пандемии начнется массовый психоз огромного масштаба».

На встрече с иркутским бизнес-сообществом в феврале 2021-го эта тема снова оказалась самой «горячей». По мнению Сергея Макшанова, пандемия еще долго будет влиять на мировую

экономику – и толковые бизнесмены успеют на этом заработать. То, что происходит сейчас, – еще не кризис, считает эксперт.

Сергей Макшанов: Как вы думаете, на какую сумму в 2020 году продали масок – обычных, вот таких, как у меня? На 167 миллиардов долларов! А недавно госпожа Меркель сказала, что надо носить не обычные маски, а респираторы FFP2. Их цена – не 30 центов, а 4,8 евро. Это триллионы долларов! Вы думаете, кто-то откажется от такого счастья – возможности на этом заработать? Так что свистопляска будет продолжаться. Посмотрите на фондовый рынок США – его капитализация, то есть количество акций, помноженных на цену, составляет почти три ВВП страны. Это уже даже не пузырь. В какой-то момент инвесторы неизбежно и очень резко развернутся в сторону реальных активов – в сырье, еду. Тогда наступит полноценный отложенный экономиче-

ский кризис. Пессимисты считают, что все очень плохо сейчас, но оптимисты знают: всё только начинается!

ЛЮДИ НЕ ПЕРЕСТАЛИ ЕСТЬ

Продуктовый ритейл считается одним из бенефициаров пандемии. Согласно результатам исследования компании Deloitte, россияне в 2020 году сократили расходы на покупку обуви и одежды (–24%), бытовой техники (–18%), косметики и парфюмерии (–16%). И только продукты питания – в плюсе: 21% россиян увеличили расходы в этой категории. Впрочем, по словам исполнительного директора торговых сетей «Слата» и «ХлебСоль», не все так однозначно.

Ярослав Шиллер: Несмотря на кризис, люди не перестали есть. Но глобальные изменения покупательских

предпочтений коснулись и продуктового ритейла. Их последствия мы сможем оценить только лишь через два-три года, а то и через пять-десять лет. Люди начали перестраиваться: со среднего ценового сегмента перешли на низкий, со среднего+ – на средний. Только те, кто покупали премиальные продукты, не стали зарабатывать меньше.

И, хотя банки рапортуют о росте денежных средств населения на вкладах и счетах до востребования, это вовсе не говорит о росте благосостояния граждан. По мнению Ярослава Шиллера, это скорее признак кризисного времени: люди в условиях неизвестности просто боятся завтрашнего дня и стараются тратить меньше.

Ярослав Шиллер: Состоятельные и богатые люди пользуются инвестиционными инструментами. А для людей, которые живут небогато, самый простой способ позаботиться о своем будущем – это откладывать деньги. Поэто-

му, получив материальную помощь от государства, они, скорее всего, оставят эту сумму в банке или припрятят ее под подушкой.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕН – ВРЕМЕННАЯ МЕРА

Денег в мире действительно стало больше, рассказал Сергей Макшанов. Для поддержания экономики многие страны в 2020 году увеличили эмиссию. Денег напечатали так много, что рост цен был неминуем. Подорожало все: продукты питания, арматура, бензин, недвижимость... Россия тоже не избежала этой участи: все рынки взаимосвязаны, и, если растут мировые цены на сырье, это не может не отражаться на ценах и в нашей стране.

Бороться с инфляцией решено было регулированием цен. Сначала подписали соглашения о предельных оптовых и розничных ценах на сахар и подсолнечное масло. Вслед за этим – на зерно и макаронные изделия. Однако ценовое регулирование, по словам Сергея Макшанова, – лишь временная мера. На коротком промежутке времени она может иметь смысл, и за рубежом есть позитивные примеры, но на длинном – грозит дефицитом.

Сергей Макшанов: К счастью, наша денежная эмиссия не идет ни в какое сравнение с тем, что происходит в развитых странах. Там деньги печатают такими объемами, что избыточную денежную массу можно удалить разве что хирургическим способом. Такие вопросы не решаются одним лишь регулированием цен. Да, сейчас в Евросоюзе вы можете увидеть, что пачка Marlboro стоит 7 евро, а условный ананас – 50 центов. Но это не совсем то регулирование цен, к которому мы привыкли. Деньги, которые платят курильщики, идут на то, чтобы субсидировать уровень цен на фрукты, молочные продукты, которые будут стоить до смешного мало. Но искусственное регулирование цен может быть только временной мерой, чтобы не привести к дефициту.

СТРАТЕГИЯ НЕ МЕНЯЕТСЯ – МЕНЯЕТСЯ ТАКТИКА

Как бы ни менялись правила игры и какой бы ни была ситуация на рынке, бизнесу нужно зарабатывать. Однако делают это сегодня далеко не все: по словам Сергея Макшанова, «значительная часть бизнес-организмов ушла в анабиоз, ждут, что будет дальше. Но ожидание – это не вид деятельности, за него деньги не платят».

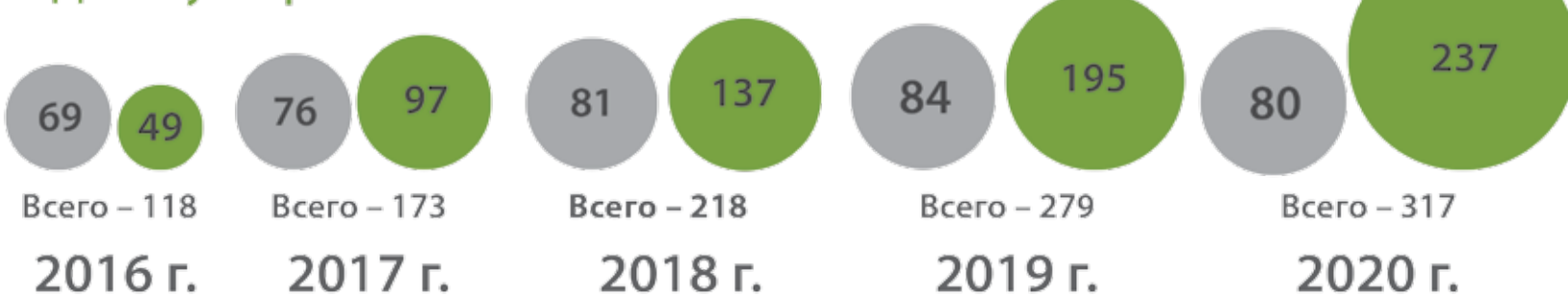
Двигаться и трансформироваться – такой позиции придерживается «Слата». Причем трансформация – совсем не обязательно смена стратегии, подчеркивает Ярослав Шиллер. Многие проекты компании были начаты задолго до пандемии, они были тщательно продуманы, и необходимости отказываться от них нет. Более того, некоторые из них в 2020-м «выстрелили» особенно.

Ярослав Шиллер: Стратегия вырабатывается надолго, как минимум на 3-5 лет, а лучше – еще больше. Мы, например, как и прежде, занимаемся продуктовым ритейлом – это ведь тоже стратегия. При этом «Слата»

Как растет розничная сеть*

● Супермаркеты «Слата»

● Дискаунтеры «ХлебСоль»



*Данные предоставлены пресс-службой компании

постоянно трансформируется, меняет подход к оптимизации процессов. Это важно для сохранения эффективности бизнеса. Очень удачным для нашей компании стал проект по созданию сети дискаунтеров «ХлебСоль». Он был запущен задолго до начала пандемии, а в 2020 году сеть выросла на 22%: было открыто 48 новых магазинов, в том числе в северных городах Иркутской области, где мы раньше не были. Этот проект мы намерены усиливать и дальше.

ДИСКАУНТЕР – МАГАЗИН ДЛЯ ЭКОНОМНЫХ

За рубежом формат продуктовых дискаунтеров – не редкость. Адаптировать его для России начали не так давно, и «Слата» стала одной из первых компаний, кто это сделал. Опыт иркутской торговой сети изучают топ-менеджеры федеральных и региональных продуктовых ритейлеров. Во время пандемии формат дискаунтеров и вовсе стал очень «модным».

Ярослав Шиллер: Я недавно был в Хабаровске, там тоже один из супермаркетов его владельцы реформировали в мягкий дискаунтер: уменьшили ассортимент и цены, изменили выкладку и вместо товарооборота в 2-3 миллиона в месяц стали делать 10 миллионов. Прирост товарооборота в три раза означает, что компания услышала, чего хочет покупатель.

Популярность дискаунтеров связана с возросшей чувствительностью населения к цене. Иногда их даже называют «магазинами для бедных». Но исполнительный директор «ХлебСоли» с таким определением категорически не согласен.

Ярослав Шиллер: Это не магазин для бедных! Это магазин для людей, которые любят экономить. Если вы зайдете в дискаунтер типа Aldi (немецкая сеть магазинов-дискаунтеров, – прим ред.), на парковке вы увидите и Mercedes, и BMW – состоятельные люди не считают стыдным приехать туда за покупками. Если цена на виски Ballantines хороша, почему бы не купить его в дискаунтере?

Дискаунтер экономит на торговых площадях, оборудовании, персонале, поддерживая, однако, единый уровень обслуживания и качества товаров. А вот линейка товаров более узкая по сравнению с торговыми точками других типов. С точки зрения возврата инвестиций, дискаунтер – оптимальный на сегодняшний момент формат.

«СЛАТА» ПОШЛА ЗА МЕСТНЫМИ

«ХлебСоль» как ответ на стремление населения экономить – яркий пример ориентации компании на тренд. «Хотите зарабатывать – садитесь на длинные тренды», – не устает повторять Сергей Макшанов. По его словам, в копилку таких трендов можно добавить товары и услуги для ЗОЖ (продолжительность активной полноценной жизни растет во всем мире), а также создание бизнес-экосистем, в которых каждый партнер получает выгоду. Именно на эти тренды ориентируется «Слата», развивая проекты «Слата – два мира» и проект по сотрудничеству с местными производителями.

Ярослав Шиллер: В «Слате – два мира» ставка сделана на правильное питание, продукты местных фермеров и собственное производство блюд. Изначально мы планировали обновить ряд супермаркетов, расширить в них категорию ЗОЖ, и от этих планов мы не отказываемся. Пандемия несколько притормозила этот проект, тогда мы продумали облегченную с точки зрения инвестиций и стоимости оборудования «Слату – два мира лайт», скорректировали в ней линейку



Сергей Макшанов, управляющий ГК «Институт Тренинга – АРБ Про»

Фото А. Федорова

продуктов, оставили наиболее востребованные позиции, и – продолжили реформатирование магазинов.

Проект по работе с местными производителями усиливает идею «Слаты – два мира». Кроме того, местные продукты на полках – фишка «Слаты», которая отличает ее от федеральных ритейлеров.

Ярослав Шиллер: Некоторые не верили, что проект «пойдет», но мы видим по нему десятикратный – а может быть, и больший – прирост товарооборота. Сотрудничество с местными производителями – один из приоритетных проектов компании. Мы должны жить в максимально хорошем симбиозе с местными производителями. Даже если их производства хватает на пять точек – пусть это будет пять уникальных «Слат», в которых будет представлена продукция этого конкретного фермера.

БУДУЩЕЕ – ЗА СОТРУДНИЧЕСТВОМ

Правильное сотрудничество с торговой сетью – это выгода и для покупателя, и для торговой сети, и для производителя, уверен Ярослав Шиллер. Следуя стратегии и уже являясь крупной региональной компанией, «Слата» готова помогать расти небольшим предпринимателям. Недавно она предложила Сбербанку разработать финансовый инструмент, с помощью которого местные фермеры смогут быстрее пройти путь от производства до продажи в торговой сети. И Сбербанк откликнулся на это предложение.

Ярослав Шиллер: За сотрудничеством – будущее. Именно оно позволяет всем партнерам сделать органичный шаг не на 15%, а в 5 раз больше. Я не могу сказать, что все, что я делаю, – это только ради денег. Это не так. Конечно, в бизнесе деньги очень важны – по ним оценивается эффективность, благодаря им растут возможности. Но по большому счету не важно – большие деньги или маленькие. Важно, чтобы поток был стабильным и растущим.

ПАРИЖ-ДАКАР И ФОРМУЛА-1 – ЭТО РАЗНЫЕ ВЕЩИ

Пандемия заставила ритейлеров пересмотреть свою стратегию не

только в офлайне, но и в дистанционных каналах. COVID-19 придал цифровизации небывалое ускорение.

Сергей Макшанов: За три месяца произошли изменения, которые, по прогнозам, должны были занять десять лет! Что сделали те, кто сориентировался в ситуации? Усилили IT или взяли нужных специалистов в штат. Много ли таких компаний? 15%. Остальные долго думают.

Ярослав Шиллер: Мы серьезно усовершенствовали интернет-доставку в 2020 году, но интернет-продажи пока далеко не на том уровне, на котором хотелось бы. Может быть, это не очень корректное сравнение, но представьте себе водителя, который всю жизнь принимает участие в гонках типа Париж-Дакар. Он лучше всех умеет ездить по бездорожью, но для того, чтобы он достиг каких-то успехов в Формуле-1, ему надо полностью перестроиться. Вот так и мы перестраиваемся. Уже усилили направление IT, скоро будем сотрудничать с Яндекс.Лавкой. Еще я хотел бы, чтобы у нас был настоящий интернет-магазин – маркетплейс, чтобы на севере области предлагать покупателям товары, которые можно купить в Иркутске. Конечно, у нас не Москва или Питер, сибирские города – это немножко другое (улыбается), но здесь тоже есть прогрессивная молодежь и люди, которые не выходят из дома за едой.

ФЕДЕРАЛЫ БЛИЗКО

«Слата» идет на север, а федеральные сети идут к нам. В широком смысле до Иркутска они пока не добрались – открыли единичные магазины, но это вопрос времени, уверен Ярослав Шиллер. По его словам, территория за Уралом – не самый «лакомый кусок», но для компании по ряду весомых причин расширение своего присутствия очень важно.

Сергей Макшанов считает, что, не имея в регионе торговой сети и магазинов у дома, федералы будут заходить в Сибирь более изоцирено.

Сергей Макшанов: Лобовое конкурентное столкновение и развязывание ценовых войн – это самое неадекватное поведение. Но без них не обойдется. На самом деле, в Иркутске открываться особо негде: «Слата» хорошо продумала местоположение своих магазинов, поэтому физически потеснить сибирского ритейлера будет не так просто. Скорее всего, федеральные игроки будут использовать свои штабы в онлайн-торговле и возможность поддерживать самую дорогую часть доставки – «последнюю милю». Вот это реально мало кто умеет делать здесь, в Сибири. Кроме того, у федеральных игроков высокая доля СТМ (товары собственных торговых марок, – прим. ред.).

ЗАКУПОЧНЫЙ СОЮЗ – ЭТО НОВЫЙ УРОВЕНЬ

Впрочем, «не так страшен черт, как его малюют»: противостоять федеральным компаниям можно. По словам Сергея Макшанова, в Европе широко распространена практика, когда региональные игроки объединяются в крупные закупочные союзы. В результате их закупочный потенциал серьезно увеличивается. Переходя в новую весовую категорию, они гораздо легче выдерживают ценовую конкуренцию. Такая работа – другой уровень. В России мало кто пользуется этим решением, потому что договороспособность компаний у нас гораздо ниже. Но «Слата» выбрала именно этот путь.

Ярослав Шиллер: В суровых сибирских условиях мы должны каждый рубль рассматривать с двух сторон, и не всегда мы делаем правильные шаги. Но все же мы стараемся правильно реализовать бизнес, которым занимаемся. Поэтому мы уже работаем над созданием закупочного союза, в который войдут несколько региональных ритейлеров.

РЕГИОНУ НУЖНО ОПРЕДЕЛИТЬСЯ С КУРСОМ

Другой уровень требуется и всему региону, уверен бизнес-эксперт Сергей Макшанов. Лучших результатов всегда добиваются те, кто играет вдолгую, опирается на длинные тренды и имеет свою стратегию. Радует, что таких компаний в Иркутске становится все больше, говорит он. Но было бы здорово пойти дальше.

Сергей Макшанов: Очень хочется, чтобы территория как-то сориентировалась и совместно с госструктурами выбрала свой курс, проработала бизнес-модели, которые позволят ей зарабатывать. Какие-то шаги в этом направлении, безусловно, делаются, но этого недостаточно. Нужно, чтобы в регион приходили мировые производства – тогда будет расти количество рабочих мест, а значит, и НДФЛ. Нужно, чтобы на территории было несколько точек роста населения – тогда, если снижается экспорт, можно жить на внутреннем спросе. Пока из городов Иркутской области растет только Иркутск. В перспективе – Усть-Кут, но этого мало. Экстраординарное время требует экстраординарных действий. Это значит, что руководителю – не важно, компании или региона – иногда нужно отвлекаться от оперативного управления и начинать делать то, что его команда еще не делала и где она может добиться лучших результатов.

Наталья Краз

Как растет совокупный товарооборот («Слата», «ХлебСоль»), тыс. руб.*



*Данные предоставлены пресс-службой компании

«Гранд-Строй»: 16 лет на строительном рынке

150 тысяч квадратных метров жилья и четыре реализованных крупных проекта комплексного освоения территории – таков итог работы иркутской строительной компании «Гранд-Строй» за 16 лет. Своё «совершеннолетие» она отметила в этом году. Сейчас компания строит в Иркутске два новых жилых комплекса и проектирует ещё один.



Как рассказала Газете Дело генеральный директор ООО «СЗ «Гранд-Строй» Екатерина Прядко, в настоящее время идёт активное строительство ЖК «SUNCITY» (ул. Байкальская). Ключи от новых квартир первые новосёлы получают уже во втором квартале 2021 года.

– ЖК «SUNCITY» можно назвать квинтэссенцией компетенций нашей компании, – отмечает Екатерина Прядко. – В этом проекте мы постарались воплотить все современные технические решения и дизайнерские тренды, характерные для жилья комфорт-класса: свободную планировку, интересную планировку, большие окна, тёплые лоджии, общественные пространства в подъездах, тематические дворы.

Своеобразной репликой 1-3 блок-секций «SUNCITY» будет ещё один новый проект «Гранд-Строя» – ЖК «LIFE». Но, как подчёркивает Екатерина Прядко, это всё равно – другая история, потому что «LIFE» находится на дру-

гой территории города, со своим ландшафтом и окружающей средой. «Здесь мы точно придумаем что-то новое. Например, у нас уже есть идеи тематических дворов-парков», – говорит Екатерина Прядко.

Кроме этого, компания – совместно с проектировщиками из Екатеринбурга – работает над новым проектом, который станет продолжением микрорайона «Союз».

– То, что мы видим даже на стадии проектирования, – это абсолютно другой продукт, не похожий ни на один из наших предыдущих объектов. В новом жилом комплексе будут дома разной этажности, в том числе небольшие урбан-виллы, закрытые дворы, а также общественные пространства нового типа, которые, как мне кажется, смогут изменить концепцию всего «Союза». Причём какие-то современные решения и тренды покупатель увидит на иркутском рынке впервые, но совершенно точно оценит новый уровень комфорта и эргономики, – считает генеральный директор «Гранд-Строя».

Также компания активно занимается развитием социальной инфраструктуры микрорайона «Союз», в том числе, вопросами строительства автодороги, школы, детсада.

– Мы с оптимизмом смотрим в будущее, – констатирует Екатерина Прядко. – У компании есть планы развития и несколько площадок под застройку на ближайшие пять лет. Мы активно следим за развитием земельного фонда в регионе: для нас важно иметь прозрачное понимание процесса вовлечения земель в строительство жилья, и мы готовы в нём участвовать. Наша компания находится в постоянном процессе анализа, реагирования и изменения под рынок, под потребительские предпочтения, анализирует работу других компаний и корректирует свою нишу.

ООО СЗ «Гранд-Строй». Проектные декларации на наш.дом.рф

Французская компания поставит оборудование для очистки сточных вод Иркутского завода полимеров

Французская компания SUEZ подписала договор поставки оборудования для очистки сточных вод для Иркутского завода полимеров.



Подразделение Water Technologies and Solutions SUEZ поставит технологию очистки сточных вод с использованием мембранного биореактора, реверсивного электролиза и выпариванием с термической рекомпрессией пара. Данные технологии позволят заводу достичь почти нулевого сброса жидких отходов и внедрить максимальное повторное использование воды, тем самым ограничивая негативное воздействие завода на окружающую среду. Процесс очистки сточных вод позволит Иркутскому заводу полимеров соответствовать национальным нормам, в том числе требованиям по сбросу сточных вод в рыбохозяйственные водоемы, которые являются одними из самых строгих в мире. «Этот проект демонстрирует ценность нашего широкого портфеля и то, как правильное сочетание передовых технологий может помочь клиенту достичь своих уникальных целей, – сказал Петр Судиловский, вице-президент и коммерческий директор SUEZ Water Technologies and

Solutions по региону Западная/Восточная Европа и Россия/СНГ». После введения в эксплуатацию очистные сооружения будут обрабатывать общий максимальный проектный поток сточных вод – 400 м³/ч.

«При строительстве и дальнейшей эксплуатации завода будут задействованы передовые технологии и оборудование ведущих мировых производителей, – отметил директор Иркутского завода полимеров Егор Фомин. – Благодаря нашим партнерам, в том числе компании SUEZ, мы намерены создать в Восточной Сибири высокотехнологичное безопасное производство по глубокой переработке углеводородного сырья». Строительство Иркутского завода полимеров осуществляется Иркутской нефтяной компанией в рамках поэтапной реализации масштабного газового проекта, включающего создание системы добычи, подготовки, транспорта и переработки природного и попутного нефтяного газа своих месторождений.

ВТБ с начала года увеличил продажи автокредитов в Иркутской области в 1,5 раза

ВТБ нарастил продажи автокредитов в Иркутской области в январе и феврале 2021 года до 155 млн рублей. В сравнении с аналогичным периодом прошлого года выдачи банка выросли 1,5 раза.

В целом по итогам января-февраля 2021 года на российском рынке автокредитования объем выдачи кредитов может достигнуть 124,5 млрд рублей. Согласно данным автобизнеса ВТБ, рост по сравнению с первыми двумя месяцами прошлого года составит примерно 20%. В марте, по оценкам экспертов банка, рынок продолжит расти по отношению к февралю на 5-6%.

«В феврале рынок автокредитования продолжил расти и уже опережает показатели продаж до пандемии. Во многом на это повлиял отложенный спрос населения – многие клиенты ждали возобновления программы господдержки с января этого года. ВТБ по итогам текущего февраля предоставил жителям России на покупку машин 7,9 тысячи кредитов на сумму более 8 млрд рублей, что на 13% больше, чем в январе, и на 61% превышает показатель февраля 2020 г. Общий объем выданных кредитов с начала года превысил 15 млрд рублей», – отметил Владимир Высоцкий, начальник управления организации продаж автокредитов – вице-президент ВТБ.

По словам Владимира Высоцкого, на показатели роста автокредитования в России влияют несколько факторов.

– Во-первых, в текущем году благодаря вакцинации не ожидается нового локдауна, поэтому массовой остановки продаж и дефицита машин у дилеров не будет. Второй, не менее важный фактор – мы рассчитываем на продленные госпрограммы. В-третьих, положительная динамика будет зависеть от предложений банков по кредитам на подержанные автомобили и, как следствие, увеличение спроса на машины данного сегмента, – подчеркнул он.

Четвертым фактором, по словам эксперта, может стать цифровизация автокредитования. По прогнозам банка, в 2021 году каждая третья заявка в ВТБ будет подана онлайн. Это становится возможным благодаря запуску удобных цифровых сервисов одобрения и выдачи автокредита

(без посещения офиса банка), а также переводу процесса покупки автомобиля за счет кредита полностью в онлайн.

Самый большой объем выданных автокредитов в январе и феврале отмечается в Москве и Московской области (4,7 млрд рублей), Санкт-Петербурге и Ленобласти (1,5 млрд рублей), Краснодарском крае (619 млн рублей), Республике Татарстан (542 млн рублей) и Республике Башкортостан (447 млн рублей).

Общий размер среднего чека по кредиту в ВТБ на автомобиль в феврале 2021 года вырос в сравнении с прошлым февралем на 27%, превысив 1 млн рублей. По количеству оформленных автокредитов самыми популярными марками у клиентов являются LADA, Hyundai, KIA, Volkswagen и Skoda.



На набережной Якоби в Иркутске построят уникальную детскую площадку

En+ Group установит инновационную детскую площадку в Иркутске на набережной Якоби стоимостью 17 миллионов рублей.

Проект площадки разработан в концепции PlayHub. Она включает игровое пространство для детей разного возраста и зону отдыха для взрослых. На обширной территории площадью 1600 м² свободно разместятся площадка для игр с песком, качели, зона скалодрома, арт-объекты и инновационное игровое пространство. Все оборудование будет изготовлено немецкой компанией SIK-Holz, ведущим мировым производителем детских площадок. Проекты компании представлены по всему миру: в Германии, Франции, Японии. Следуя принципам устойчивого развития, для своего проекта En+ Group выбрала наиболее экологичные материалы – например, древесину Робиния, которая отличается высокопрочностью и не требует дополнительной химической защиты.

Установка детской площадки, а также ее передача властям города запланирована на лето 2021 года. В настоящее время уже завершается разработка и согласование проектной документации на благоустройство и производство игрового оборудования. Помимо расходов по приобретению и монтажу оборудования, En+ Group берет на себя обустройство безопасного покрытия площадки и установку освещения территории.

Вера Курочкина, заместитель генерального директора En+ Group: «Забота о подрастающем поколении – важный компонент социальной политики любого бизнеса. En+ Group всегда активно участвует в развитии регионов присутствия. На регулярной основе мы запускаем проекты поддержки как для сотрудников наших предприятий, так и для всех жителей. С целью повышения качества жизни компания инвестирует в строительство спортивной инфраструктуры, образовательных, детских и медицинских учреждений, а в последнее время – и жилых микрорайонов. En+ Group организовал инициативный основателем компании проект «На Лыжи!», является спонсором ХК «Бай-

кал-Энергия, ведет волонтерский проект «360», выступает организатором грантового экологического конкурса. В 2020 году мы профинансировали приобретение детских комплексов в Черемховском районе Иркутской области, построили современный спортивно-игровой комплекс в Усть-Илимске. Детские площадки мы построили в Красноярске, Братске, Саяногорске, Ачинске. Надеюсь, что и новая площадка станет частью популярной рекреационной зоны отдыха на Иркутском водохранилище и центром притяжения всего города».

Напомним, компания En+ Group в рамках реализации программы развития общественных пространств построила осенью 2020 г. в Усть-Илимске современный детский спортивно-игровой комплекс за 5 млн руб. Это первая большая и современная детская спортивно-игровая площадка в городе. Стратегия на улучшение качества жизни городов, где присутствуют предприятия компании, в свое время была инициирована ее основателем Олегом Дерипаской.

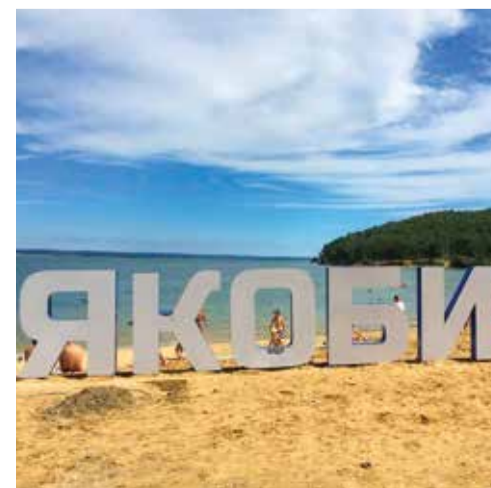


Фото из открытых источников

«Мы заряжены на изменения»

Новый управляющий Иркутского Сбера – о себе и о банке

В Иркутском отделении Сбербанка – новый управляющий. Юлия Кальвина переехала в Сибирь 5 лет назад из Оренбурга и возглавляла блок «Розничный бизнес и сеть продаж» в Байкальском банке. Вступив в новую должность, Юлия встретила с региональными журналистами и рассказала, как ей помогает в банковском деле опыт предпринимательства и преподавания, объяснила, почему будущее – за ESG-стратегией и «зеленым» финансированием бизнеса, поделилась, как адаптируется к постоянным изменениям и каково это – руководить уже не банком, а экосистемой.

О ВОЗВРАЩЕНИИ В СИБИРЬ

В команде Сбера Юлия Кальвина – 12 лет. С 2012 по 2015 годы работала заместителем управляющего Оренбургского отделения Сбербанка, а в августе 2015-го была переведена в Иркутск, в Байкальский банк Сбербанка, на должность заместителя председателя – руководителя блока «Розничный бизнес и сеть продаж».

Переезд в Сибирь стал для Юлии не освоением новой территории, а в некотором роде возвращением к истокам. До 12 лет Юлия жила с семьей в Иркутской области: отец работал геологом, участвовал в открытии Верхнечонского нефтяного месторождения. Потом семья много переезжала, пока не осела, наконец, в Оренбурге.

Юлия Кальвина: Мне кажется, в Иркутской области я жила дольше всего. Поэтому, когда мне предложили позицию заместителя председателя Байкальского банка – сразу согласилась. Я очень люблю Иркутск, искренне люблю Байкал, люблю сибиряков – и с удовольствием сюда вернулась. С радостью я приняла и предложение возглавить Иркутское отделение Сбера: захотелось вернуться к клиентам, работать на территории. Такая работа – более осязаемая, приятная для меня.

О СБЕРБАНКЕ В ИРКУТСКЕ

По словам Юлии Кальвиной, у Сбербанка в Иркутской области – очень сильные позиции. Доля на рынке как физических лиц, так и юридических – одна из самых высоких в стране. Но потенциала для развития – много.

Юлия Кальвина: Стратегия банка меняется. Наше движение в сторону экосистемы будет нарастать. Как руководитель отделения, вижу свою роль, прежде всего, как главного HR: у нас 2500 сотрудников, со всеми нужно заниматься, развивать, делать эффективными. Кроме этого, как главный представитель банка на территории, я буду вести коммуникации с администрацией, органами власти, стану главным клиент-менеджером для бизнеса.

Особую важность вижу и в развитии цифровых технологий: Сбер выиграл тендеры по реализации цифровых решений на уровне правительства. Мы будем рады помогать решать вопросы не только юридическим лицам, но и государству. В этом направлении моя роль не только просветительская, но и объединяющая. Сейчас в Сбербанке огромное количество дочерних обществ, реализующих различные цифровые решения. Соединить их в рамках региона – достаточно серьезная задача.

О ESG-СТРАТЕГИИ

Отдельным направлением работы Иркутского отделения Сбербанка под руководством Юлии Кальвиной станет реализация ESG-стратегии, предполагающей экологическую, социальную, корпоративную ответственность. ESG-повестка направлена на всех: клиентов, сотрудников, акционеров, инвесторов, общество и государство – и включает в себя абсолютно разные

направления, прежде всего, связанные с бизнесом. Это и управление рисками, и вопросы, связанные с экологией, инклюзией, ответственными закупками, минимизацией собственного воздействия на окружающую среду – как организации в целом, так и каждого ее сотрудника.

Юлия Кальвина: Сбер сегодня больше, чем банк: в своей работе он выполняет и социальную функцию. Мне кажется, этот серьезный посыл сейчас актуален для многих: забота о людях, о нашей планете, о том, чтобы объединить предпринимателей, общество, правительство. Недавно мэром

корпоративных клиентов, понять, кто как влияет своим производством на экологию. Если предприятие активно внедряет высокие уровни переработки, снижает загрязнение окружающей среды, то мы будем давать скидку в процентах на кредитование.

ОБ АКЦИИ «ПОСАДИ ДЕРЕВО»

«Зелеными» кредитами помощь природе не ограничится. Весной Сбер проведет в Иркутске акцию «Посади дерево». Локаций ожидается несколько:



Юлия Кальвина, управляющий Иркутским отделением ПАО Сбербанк

Фото А. Федорова

Иркутска Руслан Болотов на встрече с бизнес-сообществом города тоже говорил о том, что чувствуется потребность изменения отношения этих сфер.

ОБ ЭКО-ПРОЕКТАХ И «ЗЕЛЕНОМ» ФИНАНСИРОВАНИИ

Экологическими вопросами Сбербанк занимается не один год. Количество «бесбумажных» направлений в банке растет с каждым годом: все процессы, которые можно провести электронным способом, реализуются именно так.

Юлия Кальвина: Мы уже реализовали сбор батареек, участвовали в сборе мусора на Байкале. Сейчас устанавливаем везде раздельный сбор мусора. Кроме того, будем думать о том, как этот мусор перерабатывать. Из бумаги, например, уже делаем ручки.

Кроме таких точечных мер, Сбер разрабатывает и большую комплексную программу – «зеленое» финансирование бизнеса. По мнению управляющего Иркутским отделением банка, эта программа будет еще более важна для позитивного воздействия на экологию.

Юлия Кальвина: Мы хотим разработать экологический индекс, по которому сможем оценить наших

ко: в Свердловском, Октябрьском районах. В дальнейшем банк намерен инициировать еще несколько зеленых территорий – например, возродить Вознесенский парк на пересечении улиц Трилиссера, Партизанской, Байкальской.

Юлия Кальвина: В этом году мы делали необычные поздравления нашим корпоративным клиентам – дарили сертификаты на личное дерево, которое они смогут посадить во время акции. И я была очень удивлена, как руководители компаний реагировали: все сказали, что придут, и обязательно с детьми. Это здорово.

ОБ ИРКУТСКИХ ВКЛАДЧИКАХ

Несмотря на все изменения и работу в парадигме экосистемы, Сбер все-таки остается банком, оказывая вполне классические банковские услуги. Многие состоятельные жители Иркутской области, например, хранят свои сбережения на вкладах в Сбербанке. Общий объем средств вкладчиков в Иркутской области сейчас достигает 213 млрд рублей.

Юлия Кальвина: В Иркутске есть обеспеченные люди. Помню, когда приехала в 2015-м, мне бросилось в глаза количество дорогих машин.

Найти на дороге «Жигули», «Ладу», «Ниву» – это надо постараться. Поэтому с точки зрения платежеспособности все неплохо. По вкладам у нас очень высокая доля рынка – первое место среди других территориальных отделений Сбера.

В этом году, как ни странно, мы увидели прирост на наших вкладных счетах – я имею в виду не только вклады как таковые, но и остатки на текущих счетах – почти 11%. Во время кризиса 2014-го, если помните, все было иначе: люди выносили деньги из банкоматов сумками. Население, видимо, уже устало от кризисов, пере-

О КРЕДИТНОЙ АКТИВНОСТИ

Интересуются иркутяне и кредитными продуктами Сбера. Абсолютным хитом последнего времени стала ипотека: спрос вырос на 46%. Субсидированная ставка 6,1% привлекла очень многих – кредиты брали и на вторичное жилье, и на новостройки. Банк, в свою очередь, обеспечивал проектным финансированием застройщиков.

Юлия Кальвина: Ориентация на застройщиков – это тоже наша стратегия, у нас в портфеле достаточно много строительных компаний, и их активность в 2021 году тоже ожидается высокой. Спрос на жилье есть, и серьезный, поэтому я думаю, что нас ждут хорошие темпы строительства. Не знаю, сколько времени продлится господдержка, но пока льготная ипотека есть и ставка низкая, это будет подогревать желание клиентов купить жилье.

Что касается объема выданных потребительских кредитов, то он тоже вырос, причем достаточно неплохо – на 22%. Весну мы провели в жестком локдауне – спрос на потребительское кредитование упал, потом ожил, затем опять снизился. Но в декабре мы увидели, что активность все-таки есть.

О ГОТОВНОСТИ УЧИТЬСЯ И МЕНЯТЬСЯ

Руководить отделением банка, который постоянно развивается, Юлии Кальвиной помогает умение адаптироваться, учиться, любопытство и интерес к новому. В копилке знаний управляющего – 2 MBA, владение двумя языками, опыт предпринимательства и преподавательской деятельности.

Юлия Кальвина: Я учусь всю жизнь и надеюсь продолжать эту историю, потому что я человек любопытный, меня действительно очень многие темы затягивают. А сейчас есть все возможности для развития: пандемия дала толчок огромному количеству различных онлайн-программ, можно слушать лекции самых известных в мире профессоров, не выходя из дома или офиса.

В юности я училась в Санкт-Петербургском государственном университете по специальности «экономист-международник», выучила английский и немецкий. Затем окончила аспирантуру в Оренбурге по направлению «нефтяная промышленность», 10 лет преподавала на кафедре мировой экономики, параллельно возглавляла финансовый отдел крупной нефтяной компании. Затем, уже работая в Сбербанке, поучаствовала в двух программах MBA. Сейчас прохожу обучение в банке по цифровизации.

Я люблю изменения. Мне кажется, в Сбере невозможно работать, если человек не адаптивен к изменениям. У нас их такое количество, что, если человек консервативный, с большим уровнем риска, беспокойства, он просто не сможет работать. Мы все всегда заряжены на что-то новое.

Иван Рудых

В СберБанк Онлайн появился первый инструмент для ответственных инвестиций

Сбер Управление Активами вывел в мобильное приложение СберБанк Онлайн стратегию доверительного управления «Ответственные инвестиции». Это первый инвестиционный инструмент, которые позволяет пользователям мобильного приложения вложиться в акции российских компаний, которые отвечают принципам ответственного инвестирования ESG.



Ответственное инвестирование набирает популярность по всему миру. Так, в 2020 году общемировые вложения частных инвесторов в ESG-фонды достигли своего пика: в августе стоимость активов таких фондов превысила 100 млрд долларов. В России этот тренд ещё только набирает обороты, но любой клиент СберБанк Онлайн уже имеет возможность внести свой вклад в улучшение экологии и снижение социального неравенства. Тем более что сделать это очень просто и выгодно — всего за пару кликов в смартфоне от 10 тысяч рублей без комиссий за «вход» и «выход».

Игорь Мамонтов Вице-президент, директор дивизиона «Инвестиции и накопления» Сбербанка: С помощью стратегии клиенты могут вложиться в акции компаний, обладающих достаточной ликвидностью и высоким потенциалом роста и следующих принципам ESG (Environmental, Social, Governance — экология, социальная ответственность, корпоративное управление), основанным на защите экологии,

добросовестном отношении с сотрудниками и клиентами и правильном корпоративном управлении. Дивиденды реинвестируются по мере поступления.

Для стратегии рассчитаны три возможных сценария доходности*: позитивный, нейтральный и негативный. Из них наиболее вероятен нейтральный. Так, доходность в случае реализации нейтрального сценария составит +22,3% в рублях, позитивного +39,8%, а негативного +6,5%. Инвестирование осуществляется путём приобретения инвестиционных паёв ПИФ под управлением Сбер Управление Активами.

Чтобы вложиться в новую стратегию, в главном меню СберБанк Онлайн нужно нажать на знак «+» в разделе «Инвестиции и пенсии» и выбрать раздел «Стратегии доверительного управления».

*Сценарии среднегодовой доходности рассчитаны по историческим значениям цен активов из портфеля стратегии и/или индексов, с которыми осуществляется сравнение результатов управления ПИФ в портфеле стратегии, а также индексов, которым следуют биржевые ПИФ из портфеля стратегии, за 5 лет при условии инвестирования в стратегию не менее чем на 3 года. Для расчёта нейтрального сценария используется среднее значение доходности из всех возможных значений на заданном временном горизонте; для расчёта позитивного сценария — 10% лучших показателей доходности; для расчёта негативного сценария — 10% худших показателей доходности. Приведённые выше сценарии доходности не могут рассматриваться как гарантия или ориентир доходности вложения средств в соответствии с предлагаемой инвестиционной стратегией. Сценарии рассчитаны с учетом комиссий управляющей компании.

Услуга доверительного управления предоставляется АО «Сбер Управление Активами» (100%-ная дочерняя компания ПАО Сбербанк), АО «Сбер Управление Активами» зарегистрировано Московской регистрационной палатой 1 апреля 1996 года. Лицензия ФКЦБ России на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами № 21-000-1-00010 от 12 сентября 1996 года. Лицензия ФКЦБ России № 045-06044-001000 от 7 июня 2002 года на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами.

Ознакомьтесь с условиями управления активами, получите сведения об АО «Сбер Управление Активами» и иную необходимую информацию заинтересованные лица до заключения договора доверительного управления могут по адресу: 121170, г. Москва, ул. Поклонная, дом 3, корп. 1, этаж 20, на сайте <https://www.sber-am.ru>, по телефону: +7 (495) 258-05-34. Инвестиции сопряжены с риском. Государство, ПАО Сбербанк, АО «Сбер Управление Активами» не гарантируют получения дохода от доверительного управления. Денежные средства, передаваемые в доверительное управление, не подлежат страхованию в соответствии с ФЗ от 23.12.2003 № 177-ФЗ. Результаты деятельности управляющего по управлению ценными бумагами в прошлом не определяют доходы учредителя управления в будущем. Прежде чем принять решение об инвестировании, необходимо внимательно ознакомиться с договором доверительного управления и декларацией о рисках.

«Слата» расширила линейку продукции собственного производства

В первый день весны в торговой сети «Слата» в продаже появились цветные пельмени. Ранее покупателям были предложены пироги, супы и фастфуд. Компания объявила об обновлении линейки продукции собственного производства.

На сегодняшний день ТС «Слата» ежедневно отгружает более 15 тонн готовой продукции собственного производства в свои супермаркеты. Ассортимент представлен 350 наименованиями в 80 супермаркетах, а также в интернет-магазине сети.

— Собственное производство всегда позволяет предлагать покупателям свежую продукцию. У жителей Иркутска особой популярностью пользуются кулинарные и хлебобулочные изделия. В топе — классический «Оливье с колбасой», «Сельдь под шубой», «Морковь по-корейски», хлеб, булочки домашние, но и так называемые новинки стали вызывать все больший интерес. Покупатель готов пробовать новые вкусы или желает видеть на витринах забытое «старое», — подчеркивается в сообщении компании.



Чтобы выявить новые потребности, компания проводит регулярные опросы покупателей.

— Именно так, с помощью опросов, мы выявили, что в продаже не хватает пирогов, — рассказала главный технолог ТС «Слата» Марина Острасть. — С 10 февраля в любом супермаркете «Слата» можно приобрести пироги с яблоками, брусничкой, вишней, клубничкой, творогом, капустой, картофелем и курицей.

Еще одной яркой новинкой этой весны стали цветные пельмени, в состав которых входит говядина, куриное филе, соль, черный перец и репчатый лук. Что же касается цветного теста, его яркости технологи добились с помощью натуральных пищевых красителей.

«Продукты легкого приготовления» сегодня популярны в сети — спрос на полуфабрикаты и готовую кулинарию уже сформирован среди покупателей. В супермаркетах «Слата» линейка полуфабрикатов в оболочке из теста представлена 8 видами пельменей и 4 видами вареников. Наиболее популярные в продаже — пельмени «Домашние». В сети надеются, что яркие, по-настоящему весенние пельмешки придутся по вкусу не только детям, но и всей семье.

Если говорить о трендах, то в сети отмечают, что интерес к популярному направлению Food to go будет только набирать обороты. Активный рост продаж показывают сэндвичи, гамбургеры, пицца. В семи супермаркетах в тестовом режиме запущены в продажу жареные блюда в панировке и упакованные в эко-коробочки: крылышки по-китайски, кальмары в кляре, курица «Бомбей», картофель фри. Еще одной востребованной категорией является продукция направления «здоровое питание»: запеканки, блюда из творога, каши. В ближайшем будущем собственное производство «Слаты» начнет выпуск маринованных овощей в индивидуальной упаковке.

Почти миллиард рублей направил РУСАЛ на благотворительность в Братске в 2020 году

Рекордные 923 миллиона рублей направила компания РУСАЛ в Братске на благотворительность в 2020 году. Об этом рассказал управляющий директор БРАЗа Евгений Зенкин на встрече с представителями Законодательного собрания Иркутской области.

В ходе рабочего визита группа парламентариев посетила градообразующие предприятия, в том числе и Братский алюминиевый завод.

Большая часть средств израсходована на антиковидные мероприятия. Так, строительство и оснащение медицинского центра по лечению внебольничной пневмонии обошлось в 405 миллионов. Напомним, центр возведен на улице Курчатова за рекордные полгода, начал работать в конце ноября. На открытии присутствовал промышленник и общественный деятель Олег Дерипаска, которому принадлежит идея появления таких учреждений в семи городах России. Кроме того, благотворительные деньги РУСАЛа пошли на выполнение обязательств в рамках

социально-экономического партнёрства с городом: отдых детей в санаториях, благоустройство парка Металлургов и других городских объектов.

Братский алюминиевый завод (БРАЗ) ОК РУСАЛ — один из крупнейших в мире производителей и экспортеров первичного алюминия. Производственная мощность завода составляет порядка 1 млн тонн. Первый пусковой комплекс завода введен в эксплуатацию в 1966 году. За время работы БРАЗа на его мощностях получено более 40 млн тонн алюминия. Завод сертифицирован на соответствие стандартам ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001.



Семь тысяч клиентов «Ростелекома» перешли на электронные счета

Практически семь тысяч бизнес-клиентов «Ростелекома» в Иркутской области перешли на подписание бухгалтерских документов электронной подписью к февралю 2021 года. Это позволило организациям сделать оперативным взаимодействие с компанией.

Вся процедура электронного документооборота (ЭДО) занимает несколько минут. Стороны получают комплект цифровых оригиналов, которые имеют юридическую силу. Если у юрлица нет цифровой подписи, которая применяется и для сдачи отчетности в налоговую службу, то «Ростелеком» поможет ее получить.

«Сегодня бумажные СМИ, документы и деньги постепенно выходят из оборота, — отметил директор по работе с корпоративным и государственным сегментами Иркутского филиала ПАО «Ростелеком» Александр Бощенко. — Внедрение ЭДО экономит личное время и пространство каждого клиента. Альтернативный способ доставки счетов и проведение платежей через интернет абоненты компании особенно оценили в период пандемии коронавирусной инфекции. За это время большая часть предприятий и организаций перешла на удаленный режим работы».

«Мы внедрили электронный документооборот больше года назад. Сейчас обмениваться цифровыми платежками готовы менее половины наших партнеров. И все же их число заметно выросло за 2020 год, — комментирует директор ООО «РЦ ИНФОРМРЕСУРС» Евгений Перов.

— Выгода от ЭДО очевидна для обеих сторон — экономятся и деньги, и очень серьезное количество времени, которое бессмысленно тратилось на очереди в почтовых отделениях и автомобильных пробках при доставке корреспонденции курьерами».

Электронный способ обмена информацией сохраняет конфиденциальность персональных данных. Состояние счета можно проверить, находясь в любом регионе страны или за рубежом. С помощью электронного документооборота клиент решает задачи внутреннего делопроизводства и обмена информацией с контрагентами. Движение документации обеспечивают операторы ЭДО, аккредитованные Федеральной налоговой службой России.

Для работы с электронными документами необходимо заключить дополнительное соглашение. Это легко сделать, подписав его своей цифровой подписью в личном кабинете на одном из сайтов: <https://sbis.ru/> или <https://www.diadoc.ru/>. Оформить допсоглашение можно и в офисах обслуживания клиентов «Ростелекома» либо у персонального менеджера, а также по телефону 8 800 200 30 00.



Будущее – за жителями

В «Горизонте» началась вторая очередь строительства

Дети играют в ледовом городке, взрослые поздравляют с новосельем очередного соседа, кто-то расчищает каток на заливе, кто-то спешит на лыжную прогулку – в поселке «Горизонт» на Байкальском тракте уже вовсю кипит жизнь. В прошлом году девелопер ввел в эксплуатацию все дома первой очереди, в 2021-м – приступил ко второй, заключительной. О том, как концепция «поселка, из которого не хочется уезжать на выходные», становится реальностью, мы поговорили с генеральным директором УК «Система АМТ» Антоном Кондратьевым.



Антон Кондратьев, генеральный директор УК «Система АМТ»

Фото А. Федорова

АМТ» следует с первых дней реализации проекта. Сейчас в «Горизонте» началось возведение домов второй очереди, но жильцы первой уже пользуются асфальтированными дорогами, тротуарами, освещением. В их части поселка все готово для нормальной, комфортной жизни.

Антон Кондратьев: В 2020 году мы полностью завершили благоустройство первой очереди. Учитывая особенности грунта, приняли решение использовать бетон: под асфальтом на всех дорогах у нас бетонное основание, эта технология применяется на автобанах. Практически сезон дороги отработали – пока никаких замечаний нет.

В 2021 году мы собираемся благоустроить ту часть набережной, где расположатся детские площадки. Уже выполнены все земляные работы, береговые укрепления. Планировка готова – как только грунты позволят, мы выйдем на финишную отделку этой части набережной. Полностью набережная – со спортивной площадкой, беговой дорожкой, беседками, террасой, пикниковой зоной, оборудованным спуском для водной техники – будет благоустроена в 2022 году, после завершения строительства домов у береговой линии.

втором и третьем, с возможностью пользоваться эксплуатируемой кровлей.

Таунхаусов тоже осталось лишь несколько, разных видов: есть небольшие, без гаража, площадью 136 кв. м, есть двухуровневые, с гаражом на один автомобиль, площадью 163 кв.м и трехуровневые, 212 кв. м, с большим гаражом на две машины. Этого формата тоже больше не будет. Вторая очередь целиком будет состоять из квадрохаусов – домов на четырех хозяев площадью 210-311 кв. м, с более просторными земельными участками и высоким уровнем приватности.

ИПОТЕКА ДОСТУПНА

Купить жилье в «Горизонте» можно, воспользовавшись ипотечным кредитом. Девелопер работает по всем существующим льготным программам. Особой популярностью пользуется сельская ипотека под 2,7% и, конечно, ипотека с господдержкой под 6%, которая будет действительна до 1 июля.

Антон Кондратьев: Ипотека – очень хорошее подспорье для людей. По новым условиям сельской ипотеки, если пара состоит в официальном браке, и оба – и муж, и жена – имеют работу, то каждый может получить до трех миллионов рублей на один и тот же объект. В итоге можно получить до 6 миллионов – а это достаточно серьезная сумма.

Объект при этом должен быть введен в течение 180 дней. Но у нас с этим проблем нет: мы сегодня продаем уже готовое жилье. Во-первых, это более привлекательно для клиентов: они приезжают и видят свой дом, а не чертеж на бумаге или котлован, и могут сделать ремонт и переехать за город гораздо быстрее. Во-вторых, 2020 год показал, что произойти может что угодно, это более безопасно для покупателей, с точки зрения обязательств и рисков.

ДОМА ВТОРОЙ ОЧЕРЕДИ

Вторая очередь строительства уже в самом разгаре. Фундаменты на береговой линии были залиты еще в прошлом году, сейчас уже возведены первые этажи будущих домов – квадрохаусов от 210 до 311 кв. м. Таунхаусов и многоквартирных домов с земельными участками и эксплуатируемыми кровлями, так полюбившихся покупателям, в «Горизонте» больше строить не будут. Так что если хочется именно их – стоит поторопиться: в первой очереди осталось несколько единичных объектов.

Антон Кондратьев: Мы строим разноформатное жилье, и у многих складывается впечатление, что можно подождать и купить таунхаус или квартиру позже, но это не так: таких форматов во второй очереди просто нет. А они, как показала практика, очень востребованные: во втором многоквартирном доме, например, уже продано 60% квартир. Интересуют покупатели как квартиры на первом этаже, со своим небольшим земельным участком, так и на

школьного автобуса. Он будет забирать ребят, которые учатся в «Космической» школе в Молодежном.

Антон Кондратьев: В поселке мы создаем возможности для досуга детей. Сейчас, зимой, устроили ледовый городок, ребятишкам нравится. Уже летом появятся две детские площадки на набережной: одна для детей постарше, вторая – для малышей. В каждом возрасте – свои игры и интересы, ребятам комфортно находиться среди сверстников. Площадки будут расположены недалеко друг от друга, чтобы родителям было видно и старших детей, и младших.

БЛАГОУСТРОЙСТВО В ПРИОРИТЕТЕ

Создавать благоустройство параллельно стройке – принцип, которому УК «Система

ДОМ – ВСЬ ПОСЕЛОК

«Поселок, из которого не хочется уезжать на выходные» – такой концепции изначально придерживался девелопер проекта. Сегодня эти слова становятся реальностью: в «Горизонте» появляются всё новые жильцы. Через два года строительство поселка завершится, но УК «Система АМТ» нисколько не переживает за его будущее. В «Горизонте» сложилась теплая, добрососедская атмосфера, и каждый житель воспринимает домом не только свою квартиру, таунхаус или квадрохаус, но и весь поселок в целом.

Антон Кондратьев: Наши жители прекрасно понимают, что поселок – это общий продукт и результат. Мы, как девелоперы, строим дома, обеспечиваем центральные инженерные сети, благоустройство, организуем работу управляющей компании – это наши обязательства, но налаживание быта, атмосфера, сообщество, традиции – в первую очередь, за жильцами.

Радостно видеть, что наша концепция и идея нашла отклик в душах людей. Наши жители не только очень активные, ведущие здоровый образ жизни, но и очень инициативные, неравнодушные люди. Еще летом на берегу оборудовали себе костровое – собирались по вечерам, пели песни под гитару, разговаривали. Дети от таких вечеров всегда в восторге. Зимой, когда замерз лед на заливе, жильцы сами сделали каток, ухаживают за ним, чистят.

Все это радует, потому что мы, девелоперы, не можем, да и не должны заставлять людей делать что-то, но мы можем предусмотреть и создать саму возможность. Можно сделать сколько угодно общественных пространств – но если людям это неинтересно, площади будут пустовать. А у наших жильцов всегда есть идеи: например, в просторных холлах, которые мы сделали в многоквартирных домах, кто-то планирует проводить праздники, а кто-то хочет заниматься живописью с детьми.

ПОСЕЛОК ДЛЯ ДЕТЕЙ

Детей в «Горизонте» много: большинство покупателей – люди семейные. В Новый год Дед Мороз раздал в поселке уже больше 80 детских подарков. В следующем году адресатов у волшебника будет еще больше – как дошколят, так и школьников.

Девелопер свою задачу видит, в том числе, в организации доступа детей к необходимой социальной инфраструктуре. Уже в середине марта в «Горизонте» появится остановочный пункт для



Фото из архива компании

GORIZONT
поселок-парк



(3952) 96-35-09. gorizont-park.ru
Управляющая компания
«Система АМТ»

Проектные декларации на сайте наш.дом.рф

«Сделайте так, чтобы ваш бизнес вызывал страсть»

8 советов предпринимателям от Сергея Макшанова

В 2020 году многие компании с удивлением обнаружили, что от их услуг клиент может легко отказаться. Для некоторых этот шок оказался последним. «Даже крупные бизнесы подчас бредут без стратегии, – удивляется управляющий ГК «Институт Тренинга – АРБ Про» Сергей Макшанов. – Но если в спокойные времена позиция «Нас невозможно сбить с пути – нам все равно, куда идти» могла сойти за смелость, то во время чумы с ней явно пора заканчивать». На традиционных «Базовых стратегиях» в феврале эксперт дал несколько советов иркутскому бизнесу.



Сергей Макшанов, управляющий ГК «Институт Тренинга – АРБ Про»

Фото А. Федорова

1. «СРОЧНО ДИВЕРСИФИЦИРУЙТЕСЬ»

В 2020 году потребительские предпочтения резко изменились. Спрос на товары практически не пострадал, а на услуги либо тотально упал, либо в разы вырос. Компании разделились на три группы: первая – достаточно большая – те, кто вдруг обнаружили, что клиент может жить без них месяцами, а то и кварталами.

– Срочно диверсифицируйтесь, – говорит им Сергей Макшанов. – Если ваш бизнес на 100% сориентирован на услуги – диверсификация необходима. Не чума, так еще что-то случится. Контактные сервисы страдают в первую очередь. И, как показал 2020 год, два отеля и пять ресторанов – это не диверсификация!

2. «ИЩИТЕ ОСТРУЮ ПОТРЕБНОСТЬ УЗКОЙ АУДИТОРИИ»

«Бизнес-поголовье» сократилось в 2020 году, грустно шутит Сергей Макшанов. Тем не менее, большинству компаний удалось остаться «на плаву». Невостребованными оказались отдельные позиции их ассортиментной линейки, при этом на остальные товары и услуги остался живой спрос. Чтобы заработать в 2021 году, нужно действовать экстраординарно, говорит Сергей Макшанов: в рынке всегда есть ряд работающих решений, которые компания еще не применяет.

– Экстраординарная ситуация предполагает, что мы начинаем делать то, чего никто до нас не делал или – более мягкий вариант – то, чего не делала раньше наша команда. Если у вас не было e-commerce, значит, надо создать её, это и будет для вас экстраординарным действием. Очень важно искать острую потребность узкой аудитории. «Узкая» совсем не означает, что она маленькая, – обращает внимание эксперт. – Посмотрите, уже даже квартиры начали продавать онлайн, сделав показ дистанционным. И эта тема «зашла»

покупателям, потому что не наездишься на просмотры.

3. «СДЕЛАЙТЕ ТАК, ЧТОБЫ МЫСЛЬ О РАССТАВАНИИ С ВАМИ ВЫЗЫВАЛА ОБМОРОК»

Счастливая третья группа – это доставщики «последней мили», компании в сфере IT, вся фарма – их понесло на волне спроса. Их эксперт призывает не бронзоветь. Стать нужными для всех: для клиентов, для сотрудников, для поставщиков – такой вызов стоит в 2021 году перед любой компанией.

– Увеличивайте LTV (прибыль, которую принесёт клиент за все время сотрудничества с компанией, – прим. ред.), – напоминает Сергей Макшанов. – Если с вами работают непрерывно – значит, вы полезны. Когда компания говорит, что 180 компаний работают с ней непрерывно 25 лет, хочется их обнять и сказать: «Какие вы молодцы!». Если же к вам пришел клиент, купил арматуру и исчез в толще времени, значит в вашей арматуре нет никакого очарования, и польза от неё мало осязаема. Это повод удариться оземь всей команде. Нужно сделать так, чтобы ваш бизнес вызывал страсть. А мысль о расставании – обморок. То же самое с партнерами и сотрудниками. Если первые «генерят дебиторку», а вторые разбегаются от вас, как тараканы, надо задуматься, почему так. Люди – не идиоты, от хорошего не отказываются.

4. «СТАНЬТЕ ЭКОСИСТЕМОЙ»

Расти и приносить всем своим партнерам пользу свойственно экосистемным бизнесам. Благодаря этому они становятся игроками №1 на рынке. Бизнес-экосистема – это система, где все друг другу нужны и все получают бенефиты, объяснил Сергей Макшанов. По его словам, сделать шаг к экосистеме могут даже небольшие

компании – для этого им нужно собирать вокруг себя сообщества.

– Биологическая экосистема построена на равновесии, где каждый ест того, кого ему предназначено. А в бизнес-экосистеме все получают выгоды: маленькие производители «забиваются под крыло» крупного игрока, у которого есть развёрнутая инфраструктура, он, в свою очередь может предоставить своим клиентам более широкий набор товаров и услуг, и всем от этого хорошо.

5. «ПОКАЗЫВАЙТЕ ВАШИХ ПРОФИ»

Польза экосистемы еще и в том, что информировать своих клиентов о новом товаре или услуге можно, нажав буквально одну кнопку. В здоровом бизнесе цена информирования клиентов постоянно снижается, говорит Сергей Макшанов. Достигайте новой известности, чтобы было проще выходить к клиентам с новыми предложениями, советует он.

– Есть ли в вашей компании достойные профессионалы, про которых можно сказать: «Этот человек свое дело знает»? Скорее всего, есть, иначе бы ваш бизнес долго не просуществовал. А знают ли ваши клиенты о том, что в вашей компании есть такие люди? И в чём заключается их профессионализм? Или вы их держите «под паранджой», как Гюльчатай? Я напоминаю: в топ-3 источников доверия на первом месте – отраслевые эксперты. Таких людей надо показывать. Архитекторов, конструкторов, инженеров, дизайнеров, прорабов. Но не в советском стиле «Маша сегодня намолотила...» – покажите ее как человека. Это поможет вашей компании выйти на уровень новой известности.

6. «ИЩИТЕ ТЕХ, КТО МОЖЕТ ПОКАЗАТЬ ЗВЕЗДЫ НА ФЮЗЕЛЯЖЕ»

Хорошая команда – критически важный ресурс любой компании, потому что плохая за-

губит любую хорошую идею. Пришло время поднять планку по найму, говорит Сергей Макшанов. Надо убрать принцип «так сойдет» и увеличить количество просматриваемых людей. Очень важно, чтобы в компанию ежегодно приходила молодежь, которая только стартует в профессии: без «свежей крови» можно подорвать бизнес, уверен он.

– Персонал – это наше всё. Ситуация взбаламутила народ: началось движение, возникли новеллы, которых не было в девятнадцатом году. Первая из них – взрывной спрос на топов. Какой топ-менеджмент сейчас востребован? Тот, который может показать звезды на фюзеляже. То есть не просто коммерческий директор, а тот, кто может вывести компанию в 62 новых страны, например. На втором месте, конечно, программисты. Их выкашивали с рынка крупнейшие компании. Но в этой профессии есть среднее образование, то есть поискать нужных ребят можно в колледжах.

Есть и другие места – skillbox, skillfactory – там можно подучить своих сотрудников, подсказал эксперт. По его мнению, группа собственных программистов должна быть в любой компании, потому что проектная автоматизация ушла в историю.

7. «ВЫПРЫГИВАЙТЕ, ПОКА НЕ СВАРИЛИСЬ»

Даже если компания работает с прибылью, это не повод почитать на лаврах. Всем знаком образ лягушки, которая спокойно сидит в горячей воде, пока не сварится, привел пример Сергей Макшанов. Он назвал признаки, которые помогут понять, что пора «выпрыгивать», пока ситуация не стала фатальной. К ним относятся падающая несколько лет подряд отрасль, снижение маржинальности бизнеса, низкая платежеспособность клиентов и низкая важность для них продуктов компании.

– Логика такая: мы [Россия] отстаём, мир летит дальше. И это повод вернуться для любого бизнеса. Исходя из уважения к самим себе и своему труду, если угодно. Вы знаете, что период окончательной половой зрелости бизнеса – это выручка в миллиард евро. Даже если вы считаете, что у вас хорошая динамика – пересчитывайте свои результаты по курсу конвертируемой валюты, чтобы видеть реальную картину.

8. «ВЫДЕРНИТЕ СОБСТВЕННИКА ИЗ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ»

Больше всех в успехах бизнеса заинтересован его владелец. Плохо, когда он совсем не участвует в жизни компании, но и постоянно быть погруженным в оперативное управление – ошибка, говорит Сергей Макшанов.

– Собственник и акционеры в 2021 году должны заняться тем, чего в их бизнесе ещё нет: найти возможности для сдвига стратегии в экосистемную бизнес-модель, собрать людей в сообщество, сформировать онлайн-инфраструктуру. Пора выбрать: медленно и незаметно снижать своё влияние либо принимать решения, которые доступны, и которых достаточно много.

«Базовые стратегии» – ежегодное бизнес-событие, место встречи собственников, акционеров, ТОП-менеджеров компаний, ведущих бизнес на территории России. Спикеры – руководитель и ведущие специалисты группы компаний «Институт Тренинга – АРБ Про».

Компания разрабатывает стратегии развития для собственников бизнеса, а также проводит открытые программы «Стратегическое управление в условиях изменений». Организатор мероприятий в Иркутске – «Байкальский Центр Тренинга».

Наталья Понамарева

Как брокер «Фридом Финанс» становится экосистемой

Диджитализация дает преимущество брокерским компаниям, входящим в крупные экосистемы. Но нишевые игроки тоже способны создавать собственные экосистемы, доказывает ИК «Фридом Финанс».

Freedom Holding Corp. – международный инвестиционный холдинг с филиалами в России, Казахстане, Узбекистане, Киргизии, Украине, Германии и на Кипре. Акции холдинга с 2019 года торгуются на американской фондовой бирже Nasdaq. Это единственный брокер из СНГ, получивший там листинг. FRHC специализируется на предоставлении клиентам из стран присутствия прямого доступа к торгам в США. Но, как рассказывает глава Freedom Holding Corp. Тимур Турлов, для успешного развития бизнеса сейчас недостаточно быть лидером только в своей области, в своей нише.

Инвестиционная компания «Фридом Финанс», российская часть холдинга, входит в число пяти крупнейших брокеров по объему предоставляемого доступа к рынку ценных бумаг США среди розничных клиентов. Компания была основана в Москве в 2008 году, а в 2012 уже стала акционерным обществом. Дочерняя структура Freedom Holding Corp. в Казахстане появилась в 2013 году, а сейчас уже является лучшим институциональным брокером и банком в стране.

По итогам 2020 года количество клиентов холдинга достигло 229 тыс. (+72% год к году), из них активных – 68 тыс. (+84% год к году). В третьем квартале 2021 финансового года, который совпадает с четвертым кварталом 2020 года, выручка FRHC достигла \$100 млн, увеличившись на 239% год к году. Чистая прибыль за период вдвое превысила всю прибыль за 2020 фингод (\$42 млн). За прошедший год акции эмитента выросли в 3,5 раза – с \$14,51 до \$51,31, а капитализация превысила \$3 млрд.

БОЛЬШИЕ КОМПАНИИ РАСТУТ БЫСТРЕЕ

В эпоху цифровизации создатели эффективных технологий получают очень быстрый рост аудитории. В свою очередь, большие экосистемы, которые сумели добиться доверия клиентов, достаточно легко начинают внедрять новые продукты. Диджитализация меняет мир быстро и достаточно безвозвратно, отмечает Турлов.



Тимур Турлов, генеральный директор ИК «Фридом Финанс»

Фото из архива компании

Быть большим становится очень выгодно в этом мире, говорит глава Freedom Holding Corp. Индекс Nasdaq 100 растет быстрее S&P 500, а последний – быстрее Russell 2000 (индекс фондового рынка компаний малой капитализации). Чем крупнее компания, тем быстрее они растут и более прибыльными являются. Говоря о конкурентах Freedom Finance, Турлов напомнил, что брокеры, входящие в экосистемы крупных банков, будут создавать новые продукты, уже имея миллионы клиентов.

Ключевая задача «Фридом Финанса» сейчас во всех регионах присутствия – «обратить банковскими подразделениями и построить эффективный расчетный инвестиционный банк, который будет делать качественные платежные сервисы для своих клиентов, будет выполнять роль инвестиционного банка и организатора облигационных займов, сможет сделать интересные продукты по финансированию расчетов для своих клиентов». Турлов добавляет: «Мы будем свою IT-систему и маркетинговую компетенцию, силу бренда распространять на другие части финансового рынка».

Банк «Фридом Финанс» пополнил состав Freedom Holding Corp. в 2015 году. С 1990 года кредитная

организация работала под вывеской «Охабанк». Сегодня по всей стране функционирует 27 отделений. Организация является участником Московской биржи, системы страхования вкладов, Московской международной валютной ассоциации, а также НАУ-ФОР. В 2019 году ЦБ РФ внес Банк «Фридом Финанс» в единый реестр инвестиционных советников.

В 2020 году, несмотря на ограничения из-за пандемии COVID-19, банк продемонстрировал позитивную динамику. За 11 месяцев 2020 года Банк «Фридом Финанс» нарастил объем чистых активов более чем в два раза: на 1 декабря они достигли 11,5 млрд рублей. В октябре Банк «Фридом Финанс» увеличил размер уставного капитала на 907,4 млн рублей, до 1,4 млрд рублей. Среди продуктов банка – кэшбэк акциями Apple, Facebook, Tesla, Nvidia, Freedom Holding Corp. и др. Акции можно продать в любой момент и получить дополнительную прибыль.

В структуру холдинга в 2020 году также вошел казахстанский банк «Kassa Nova». Сумма сделки составила \$52,9 млн. Сейчас он переименован в «Банк Фридом Финанс Казахстан».

Чтобы не стать жертвой конкуренции со стороны крупного банка, компании необходимо самой создать

такой банк в каждой стране присутствия. Развивая розничный бизнес и страхование, Freedom Holding Corp. в рамках экосистемы сможет предлагать клиенту полный спектр услуг.

ОБ УНИКАЛЬНЫХ ПРОДУКТАХ

Уже сейчас клиентам «Фридом Финанс» доступны небанальные финансовые продукты. Например, в Казахстане была запущена страховка автомобиля по Индивидуальному идентификационному номеру и госномеру автомобиля. Там же еще в начале пандемии COVID-19 можно было приобрести страховку от коронавируса, премия по которой выплачивается в случае госпитализации или смерти.

Следуя принципу «крутой продукт – везде крутой продукт», компания запустила в стране по российскому образцу брокерскую карту, привязанную к брокерскому счету. Средний оборот по «Карте инвестора» выше в пять раз, чем, к примеру, по средней карте в Казахстане. У российских инвесторов она уже давно пользуется популярностью.

Сейчас в Казахстане «Фридом Финанс» прорабатывает еще один продукт – цифровую ипотеку. Ее идея, рассказывает Тимур Турлов, в том, что почти все ипотечные кредиты выдаются «на стандартные квартиры в стандартных домах в стандартных районах, где цены известны». То есть роль оценщика сможет выполнять компьютер, сравнивая цены на похожие объекты. Также автоматизировать можно процесс проверки документов, чистоты сделки, зарегистрированных в квартире. Благодаря цифровой ипотеке, в одном приложении можно будет купить в кредит квартиру на первичном или вторичном рынке, в том числе – с использованием государственных программ поддержки.

Но, так как «Банк Фридом Финанс Казахстан» не может кредитовать на триллионы тенге, через несколько месяцев стабильных выплат от заемщиков пул ипотечных кредитов возможно секьюритизировать – «упаковать в облигационный выпуск и продать на бирже» с разницей ставок около 1,5%.

Инвесторы будут получать практически весь поток платежей, которые будут приходиться по этим ипотечным кредитам. Такие облигации получат высокий кредитный рейтинг, выше рейтинга банка. Как правило, фонды с большим удовольствием покупают такие пулы закладных. Такой же продукт возможен с автокредитами.

Еще одной интересной стратегической идеей Турлов назвал желание сделать «бесшовную» торговлю – чтобы клиент мог из приложения брокера покупать и продавать бумаги на любой доступной бирже, выбирая лучшее предложение, а не только, к примеру, Nasdaq или Санкт-Петербургскую биржу. «Весь банк должен жить в кармане – виртуальная карта и мобильное приложение, где можно управлять всеми счетами и оформлять ипотечный и автокредит. Дать там же инвестиции, страхование», – поделился планами развития Тимур Турлов.

ИК «Фридом Финанс» уже вывела на рынок успешные паевые инвестиционные фонды: БПИФ «Лидеры технологий» и ЗПИФ «Фонд первичных размещений». В первый входят акции десяти компаний – лидеров с точки зрения устойчивости и потенциала роста с листингом в США. Купив пай фонда на Московской бирже, за одну сделку можно стать акционером Apple, Microsoft, Facebook, Netflix и других.

«Фонд первичных размещений» торгуется не только на Мосбирже (там его стоимость с начала торгов выросла на 380%, до 3,2 тыс. руб.), но и на Санкт-Петербургской и Казахстанской биржах, где котируется в долларах. По формализованной стратегии в него включаются IPO на торговых площадках США самых перспективных компаний. Сейчас владельцы паев фонда являются акционерами 29 компаний.

Подробнее об инвестициях в рынок акций можно узнать в филиале ИК «Фридом Финанс» в по адресу: 664003, г. Иркутск, ул. Киевская, д. 2. (вход с ул. Карла Маркса). Тел.: +7 (3952) 79-99-02 (доб. 845) E-mail: irkutsk@fin.ru



Годовая бухгалтерская отчетность с системой КонсультантПлюс

Не позднее 31 марта 2021 г. нужно сдать годовую бухгалтерскую отчетность за 2020 год. Подготовить отчетность коммерческим организациям помогут новые материалы в системе КонсультантПлюс:

- практические пособия по бухгалтерской отчетности;
- образцы заполнения форм;
- готовые решения с ответами на вопросы по отчетности;
- книги и статьи;
- справочная информация.

Подготовка отчетности коммерческих организаций

- «Практическое пособие по годовой бухгалтерской отчетности – 2020» рассмотрен порядок заполнения;
- бухгалтерского баланса;
- отчета о финансовых результатах;
- отчета об изменениях капитала;
- отчета о движении денежных средств;
- пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Также есть информация о заполнении упрощенных форм бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах. Их могут представлять малые предприятия.

Проверить правильность заполнения отчетности поможет раздел «Взаимосвязка показателей». Он содержит таблицы соответствия показателей всех форм бухгалтерской отчетности.

С 2021 г. организации обязаны учитывать запасы по новым правилам. Тем организациям, которые приняли решение уже в 2020 г. начать применять требования ФСБУ 5/2019 «Запасы», обязательные к применению с отчетности за 2021 год, рекомендуем «Практическое пособие по составлению промежуточной бухгалтерской отчетности в 2021 г.».

Быстро перейти к информации по годовой отчетности в КонсультантПлюс можно, указав в поисковой строке интересующий вопрос, например: бухгалтерский баланс 2020.

Готовые решения по бухгалтерской отчетности

Ответы на конкретные вопросы по подготовке бухгалтерской отчетности специалисты найдут в Готовых решениях, например:

- «Как сдать бухгалтерскую отчетность в налоговый орган и орган статистики»;
- «Как отражать в бухгалтерской отчетности курсовые разницы и денежные потоки в иностранной валюте»;
- «Как отражать кредиторскую задолженность в бухгалтерской отчетности»;
- «Как отражать дебиторскую задолженность в бухгалтерской отчетности» и др.

Для организаций, которые начали досрочно применять ФСБУ 25/2018 и ФСБУ 5/2019, могут быть полезны Готовые решения:

- «Как при применении ФСБУ 25/2018 отражать в бухгалтерском учете и отчетности операционную аренду»;

- «Как при применении ФСБУ 25/2018 отражать в бухгалтерском учете и отчетности неоперационную (финансовую) аренду»;

- «Как при применении ФСБУ 5/2019 «Запасы» раскрывать информацию в отчетности».

Для поиска информации укажите в запросе интересующий вопрос и выберите Готовое решение из списка.

Книги по годовой отчетности

- В КонсультантПлюс включены популярные книги по отчетности:
- «Годовой отчет 2020» (Т.Л. Крутякова);
- «Годовой отчет 2020» (под общ. ред. В.И. Мещерякова);
- «Годовой отчет. Бухгалтерская отчетность коммерческих организаций - 2020» (под общ. ред. Ю.А. Васильева);
- «Годовой отчет. Упрощенная система налогообложения – 2020» (под общ. ред. Ю.А. Васильева) и др.


Чтобы найти книгу, укажите в запросе ее название и автора.

Актуальные формы и справочная информация

Бухгалтеры всегда могут уточнить сроки сдачи отчетности в «Календаре бухгалтера», скачать актуальные формы отчетности в формате Word и Excel и получить другую справочную информацию, которая может потребоваться.

Найти нужные сведения можно, задав соответствующий запрос в Быстром поиске.

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



КонсультантПлюс в Иркутске
800 111 0000

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

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

Ольхонское притяжение

Казалось бы, что общего между островом Ольхон на Байкале и Францией? И тем не менее общее есть – это фестиваль Olkhon Ice Fest, который организовали руководитель туристической компании «Ольхон Скай» Семён Майор и французский меценат Филипп Дютей. Почему бывший нефтяник из Красноярска перебрался на Байкал и стал заниматься туристическим бизнесом? Как нашли друг друга сибиряк и француз? В чём заключается идея и «сакральный» смысл Olkhon Ice Fest? И с какими трудностями приходится сталкиваться его организаторам? Об этом Семён Майор рассказал Газете Дело.



Семён и Карина Майор

Фото из личного архива

С ЧЕГО ВСЁ НАЧИНАЛОСЬ

Ещё лет десять назад Семён Майор ничего не знал про остров Ольхон: жил в Красноярском крае, работал в крупной нефтедобывающей компании на севере региона. Но в 2012 году решил поставить карьеру нефтяника на паузу.

– Вахты за Полярным кругом – это довольно своеобразный стиль жизни. Решил: хватит, пора отдохнуть, пересмотреть направление деятельности. Случайно попал на Ольхон, о котором до этого момента ничего не знал, и захотел остаться. Свою роль сыграли не только свежий воздух и потрясающие пейзажи, но и возможности для развития бизнеса, самореализации. Да ещё и с будущей супругой здесь познакомился.

Вместе с женой Семён с 2013 года и занимается туристическим бизнесом: они организуют однодневные экскурсии по Ольхону для российских и иностранных гостей, а также авторские туры в Бурятию. По словам предпринимателя, основной акцент они делают на трёх-четырёхдневные туры на Ольхон, но и на премиальные туристические услуги спрос тоже есть.

– Самый «крутой» тур мы делали для трёх туристов из Германии: организовали недельный круиз по Байкалу с посещением Ольхона и заповедника в Бурятии, – рассказал Семён. – Гости были в восторге.

Кстати, по его мнению, именно Ольхон может стать точкой, которая свяжет популярные туристические маршруты Иркутской области и Республики Бурятия.

– Какие места в Бурятии на слуху у массового туриста? Конечно, Чивыркуйский залив и Баргузинская долина. От Ольхона до них – рукой подать. Но сейчас люди вынуждены либо делать большой крюк через Улан-Удэ, либо нанимать транспорт в частном порядке. Такое решение сильно бьёт по карману даже среднего туриста, не говоря уже о массовом, – рассуждает предприниматель. – Поэтому можно было бы разработать совместный проект по организации регулярных круглогодичных рейсов от Ольхона до Усть-Баргузина. Только представьте: например, летом, вместо утомительных переездов – несколько часов

на быстроходном катере, и ты уже наслаждаешься красотами Бурятии. Да и зимой такой маршрут был бы не менее востребован.

При этом Семён отмечает, что наши соседи проявляют завидную активность в вопросах развития туротрасли. И не только на своей территории: в частности, власти Бурятии заинтересовались мероприятием, которое уже можно назвать визитной карточкой компании «Ольхон Скай», – международным фестивалем Olkhon Ice Fest.

И ЛЁД, И СПОРТ, И КУЛЬТУРА

Пару лет назад Семён Майор решил всерьёз заняться развитием событийного туризма на Ольхоне. И так случилось, что в этом желании его поддержал... гражданин Франции Филипп Дютей, который до этого был частым гостем на Ольхоне и настолько полюбил это место, что загорелся идеей организовать здесь масштабное красивое мероприятие.

– Филипп приезжал на Ольхон восемь или девять раз, по большей части зимой или в межсезонье, – рассказал Семён Майор. – Не думаю, что я был первым, с кем он обсуждал идею ледового фестиваля, просто у меня уже был опыт строительства небольшого ледового городка. Мы разговорились об этом и решили: проекту быть.

Первый Olkhon Ice Fest прошёл в феврале 2020 года и стал одним из ярких туристических событий, внимание к нему проявили не только ледовые мастера – среди гостей фестиваля был даже скульптор с мировым именем Даши Намдаков. Об ольхонском фестивале узнали и на федеральном уровне – это был единственный проект из Иркутской области, который вышел в финал девятой Национальной премии RUSSIAN EVENT AWARDS и занял первое место в номинации «Лучшее туристическое событие в сфере культуры».

Ключевым событием фестиваля, конечно же, считается конкурс ледовых скульптур, который проходит на льду Байкала с вовлечением природного ландшафта, то есть резчики создают свои произведения не только из ледяных блоков, но и используют наплески байкальской воды, замёрзшие на прибрежных скалах.

Помимо этого в программу Olkhon Ice Fest входят выступления творческих коллективов и спортивные мероприятия. Это сделано неспроста: по убеждению организаторов, арт-направление и концертная программа стратегически усиливают друг друга.

– Ледовые скульптуры – это мировой уровень мастеров-резчиков. Культурная и спортивная часть – местный колорит. В выигрыше все: скульпторы получают признание и знакомятся с местной культурой, а творческие и спортивные коллективы, местные жители и гости острова получают возможность увидеть настоящие шедевры.

В феврале 2021 года Olkhon Ice Fest прошёл второй раз. Хотя из-за пандемии коронавируса и закрытых границ мог и не состояться. Но ситуацию спасли российские путешественники и жители Иркутской области – на даты фестиваля, по словам Семёна, были забронированы почти все местные гостиницы.

– Ольхон даже в сложные времена даёт возможности для заработка, – отмечает предприниматель. – К примеру, если говорить о финансовых результатах турсезона 2020, то, несмотря на пандемию коронавируса, они не сильно отличаются от предыдущих лет. Пик пандемии пришёлся на межсезонье, когда и так достаточно тихо из-за распутицы. В начале июля карантинные меры ослабили, из Центральной России возобновились полёты, да и иркутяне поехали, поэтому летний сезон, хотя и сместился с середины июня на конец месяца, был достаточно активным. Люди засиделись дома, и как только появилась такая возможность, поехали отдыхать. А программа с кэшбэком, которую приняло правительство, позволила продлить туристический сезон до начала сентября.

ФЕСТИВАЛЮ НУЖНЫ ПАРТНЁРЫ

Тем не менее, провести масштабное культурное мероприятие, на которое приезжают сотни участников и гостей, – сродни подвигу. Особенно

если делать это исключительно за счёт собственных средств, без финансовой поддержки государства или многочисленных спонсоров. Руководитель «Ольхон Скай» понимает это, как никто другой.

– Olkhon Ice Fest организован на частные средства, существенную лепту вносит партнёр нашей компании и мой друг – продюсер фестиваля Филипп Дютей, – говорит Семён Майор. – Спонсоры к новым, нераскрученным мероприятиям относятся осторожно, в этом году сложностей добавила пандемия, но мы надеемся, что на третий-четвертый год фестиваль выйдет на самоокупаемость.

Кроме этого, Семён надеется заручиться поддержкой как спонсоров, так и госструктур.

– Мы работаем над привлечением в проект новых партнёров, возможно, у нас появится и государственная под-

держка. Начало уже положено: если в прошлом году мы организовали всё мероприятие своими силами, то нынче культурную программу полностью взяла на себя администрация Ольхонского района, и всё получилось отлично.

Чем более масштабное мероприятие, тем больше деталей приходится учитывать. Семён рассказал, что в прошлом году посетители ледового городка платили за вход символическую сумму, которая шла на охрану площадки и оплату услуг по вывозу ЖБО. В этом году вход сделали свободным, и все расходы полностью легли на организаторов.

– Инфраструктура требует тщательного внимания, и в следующий раз мы обязательно учтем все нюансы,

которые были этой зимой, – заверил Семён Майор.

МИРОВЫЕ АМБИЦИИ

Желание и цели у руководителя туристической компании и организатора Olkhon Ice Fest – весьма амбициозные: не просто сделать фестиваль традиционным, а вывести его на уровень достояния страны. Более того, он уверен, что событие способно в перспективе сформировать позитивный имидж Сибири в глазах европейцев, у которых наши края до сих пор ассоциируются с ГУЛАГом и медведями в ушанках.

– И ещё один аспект: люди приезают сюда, видят красивую природу, но неужели всё, что мы можем, – это использовать только рекреационные ресурсы? – рассуждает Семён Майор. – Поэтому на нашем празднике мы решили показать, что, кроме красивей-

ших пейзажей, у нас есть и талантливые мастера, и богатая русская и бурятская культура. В прошлом году про Olkhon Ice Fest рассказали Euronews и Associated Press. Если эта картинка будет и дальше транслироваться в Европу, у людей

постепенно сложится другой имидж Сибири и Байкала.

Семён Майор считает, что территории не помешает и более четкое позиционирование.

– Все местные знают, что Байкальск – это про горные лыжи, в Листвянке есть обсерватория, а Ольхон – место с сильной энергетикой, которое притягивает творческих людей. Почему бы нам не продвигать Ольхон как центр творчества?

Сделать остров центром притяжения творческих людей со всего мира – музыкантов, фотографов хореографов – мечтает и партнёр ольхонского предпринимателя француз Филипп Дютей.

Наталья Краз



Ледовые скульптуры – это мировой уровень мастеров-резчиков. Культурная и спортивная часть – это местный колорит. В выигрыше все: скульпторы получают признание и знакомятся с местной культурой, а творческие и спортивные коллективы, местные жители и гости острова получают возможность увидеть настоящие шедевры

постепенно сложится другой имидж Сибири и Байкала.



Работа, победившая в конкурсе ледовых скульптур на Olkhon Ice Fest – 2021

Фото В.Вахрушева

Чартеры на Байкал: за и против

6 февраля дан старт зимним чартерам на Байкал. Пока чартерные рейсы организованы из Екатеринбурга и Москвы в Улан-Удэ. Войдет ли в программу субсидированных перевозок Иркутская область? В чем плюсы и минусы чартеров? Газета Дело поговорила с участниками рынка и собрала аргументы «за» и «против».

«ЧАРТЕРЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ КРУГЛОГОДИЧНЫМИ»

Как сообщает туроператор TUI Россия, стоимость восьмидневных туров на Байкал для жителей Екатеринбурга составляет от 18 тысяч рублей, а Москвы – от 24 тысяч рублей на человека. Летними чартерами в Улан-Удэ воспользовались 1500 туристов из разных регионов России, зимними планируется перевезти 2400 туристов.

Иркутская область также хотела бы войти в программу субсидированных авиарейсов на Байкал. Этот вопрос губернатор Иркутской области Игорь Кобзев недавно обсуждал с главой Ростуризма Зариной Догузовой. Но пока чартеры летают только в Улан-Удэ.

Руководитель Ростуризма Зарина Догузова недавно заявила, что чартеры на Байкал нужно сделать круглогодичными.

– Чартерная программа не должна быть точечной, разовой, – подчеркнула она. – Важно, чтобы это было системной мерой поддержки отрасли.

В туристической среде мнения относительно перспектив чартерных рейсов расходятся. Скептики считают, что по такой цене сложно предоставить туристам хороший сервис, а чартеры в высокий сезон нагрузят и без того слабую инфраструктуру. Оптимисты уверены, что это хорошая мера поддержки, которая подстегнет развитие всей отрасли.

«ЗАПУСК ЧАРТЕРОВ ПОЗВОЛИТ УВЕЛИЧИТЬ ПОТОК ТУРИСТОВ»

Екатерина Сливина, руководитель Агентства по туризму Иркутской области, считает, что запуск чартерных рейсов позволит увеличить поток туристов и сделать отдых в Приангарье более доступным и привлекательным по цене для россиян, ведь значительную часть стоимости турпродукта в регион формирует высокая стоимость ави-

В туристической среде мнения относительно перспектив чартерных рейсов расходятся. Скептики считают, что по такой цене сложно предоставить туристам хороший сервис, а чартеры в высокий сезон нагрузят и без того слабую инфраструктуру. Оптимисты уверены, что это хорошая мера поддержки, которая подстегнет развитие всей отрасли

перелета.

– Федеральные туроператоры, формирующие чартерные рейсы, приносят с собой стандарты обслуживания и правила сотрудничества, проверенные на международном опыте, что даст толчок развитию местной туристической инфраструктуры.

В настоящее время проводятся переговоры с одним из федеральных туроператоров об организации в 2021 году чартерной полетной программы на летний сезон. Разработаны два базовых туристических маршрута – «Маломорские красоты Байкала» и «Красоты южного Прибайкалья» – с посещением основных достопримечательностей Байкала и Иркутска по направлениям Иркутск – Малое Море

и Иркутск – Байкальск, а также более 20 опциональных экскурсионных программ, которые туристы могут выбрать дополнительно при приобретении базового маршрута.

«МИНУСОВ НЕТ, ЕСТЬ ТОЛЬКО ПЛЮСЫ»

Иркутская область однозначно нуждается в подобных программах, поскольку это не только поддержка туротрасли, но и мероприятие, которое направлено на узнаваемость региона и Байкала в целом, считает Марина Григорьева, председатель комитета по предпринимательству в сфере туристской, курортно-рекреационной и гостиничной деятельности при Торгово-промышленной палате Восточной Сибири.

– В отношении опасений по цене на турпродукт, важно понимать, что цена, по которой реализуются чартерные туры на Байкал в Бурятии и потенциально в Иркутскую область, не является розничной, – отметила эксперт.

Например, в Республике Бурятия туроператор TUI консолидирует перелёт, а программы реализуют местные туроператоры и гостиницы. Реализация обеспечивается за счет программы субсидирования на федеральном и местном уровне – через помощь коллективным средствам размещения, это позволяет обеспечить выгодную субсидированную стоимость программы.

К слову, чартеры в 2020 году были запущены не только на Байкал, но и в другие регионы России. По мнению Марины Григорьевой, это – хорошая мера поддержки в период пандемии для всей отрасли: как местных туроператоров, так и федеральных, которые переориентировались на отдых в России. Это мера, направленная на популяризацию отдыха внутри страны.

В целом, как считает Марина Григорьева, рост интереса туристов к региону будет стимулировать и развитие дорожной, и коммунальной инфраструктуры, а также стимулировать гостиницы повышать уровень сервиса в борьбе за гостя.

– Сейчас одним из условий получения субсидий для гостиниц является наличие классификации, – подчеркнула Марина Григорьева. – Её прохождение само по себе мотивирует отели повышать уровень сервиса и улучшать инфраструктуру.

В формате реализации программы при тех условиях, как это обозначено выше, минусов и подводных камней я не вижу. Поскольку субсидированная чартерная программа планируется не как разовая акция в высокий сезон, а именно как постоянная и системная мера поддержки на длительный период. Сегодня она субсидируется на федеральном уровне, в будущем – иными механизмами.

Единственный вопрос: как долго продлится субсидирование данной программы? На сегодня это действенная мера поддержки, она хорошая, поскольку помогает переориентироваться туристическому бизнесу на внутренний туризм. Но необходимо



Фото Hans Dieter Muller

понимание, станет ли эта программа долгосрочной.

«ЧАРТЕРЫ ДЛЯ БАЙКАЛА – ЭТО ПЛОХО»

Чартеры не нужны, они снижают ценовую планку, перегружают инфраструктуру в топовые даты и не дают прибыли региону, считает гид и организатор туров по Байкалу Татьяна Постникова:

– В высокий сезон инфраструктура и так загружена туристами. А если будут чартеры, то есть низко-ценовой сегмент туризма, нагрузка будет еще больше. Я считаю, это не то, что нужно байкальской инфраструктуре. Все-таки отдых на Байкале – эксклюзивный отдых, это не Таиланд. В этом смысле, чартеры – это плохо.

Замечу, что в этом году чартеров нет, но забронировать места невозможно, с транспортом проблемы. Страшно подумать, что бы было, если бы сейчас в Иркутск летали чартеры. В высокий сезон у нас и без чартеров хватает клиентов. А вот что люди будут делать в апреле, или что они делали в декабре, в середине января? Все стояло. Наверное, над чем надо работать, так это над тем, чтобы туризм на Байкале развивался круглогодично.

В Иркутской области, на западном берегу Байкала, туристический поток сформирован. У нас есть инфраструктура, пусть и недостаточная. На восточном берегу Байкала, в Бурятии, она только формируется. Но они могут составить нам серьезную конкуренцию, у них есть очень качественные проекты. Они в последнее время активно развиваются, потому что, в отличие от нас, у них конкуренция есть, а у нас нет, потому что спрос превышает предложение.

Государству, по-хорошему, надо развивать не чартерные программы, а инфраструктуру. Надо позиционировать Байкал – как место для уникального отдыха, а не массового туризма. Потому что в конечном счете мы можем угробить всё окончательно, это во-первых. А во-вторых, регион не будет получать той прибыли, которую

он должен получать, используя эту экосистему и загружая ее туристами.

Единственный плюс в чартерах, которые сейчас летают в Бурятию, вижу в том, что они подстегивают нашу региональную туробшественность системно подходить к вопросам развития туризма. Сейчас он развивается в регионе стихийно, причем целиком за счет частных средств; государственных инвестиций в эту сферу нет.

«ПОДВОДНЫЕ КАМНИ ЕСТЬ, НО ПЛЮСОВ БОЛЬШЕ»

Генеральный директор «Гранд Байкал» Виктор Григорьев уверен, что наш регион нуждается в чартерных программах. Возможно, у программы есть и минусы, но плюсов пока больше.

– Всё зависит от того, как чартерную программу организовать. Любой крупный оператор, который заходит в регион, будет требовать для своих клиентов продукт высокого качества. И появление такого туроператора приведет к тому, что в регионе повысятся

У чартерных программ есть подводные камни. Существует опасность, что крупный туроператор может копировать продукты, которые производят сейчас региональные туроператоры, и вставлять их в свою программу, немного модернизировав. В таком случае, региональные компании могут потерять часть турпотока

конкуренция, сервис и качество турпродукта. Это первый момент.

Второй зависит от того, что войдет в чартерную программу. Если она будет базироваться только на том, что предложат средства размещения, то это, конечно, минус. Но это вряд ли. Потому что любой крупный туроператор будет формировать свой продукт из кубиков, кусочков, которые уже существуют в регионе. Бизнес может предложить для нового тур-

потока, прибывающего чартерами, дополнительные услуги и рассчитывать, что их включают в программу. В целом, это даст толчок развитию регионального малого бизнеса и будет стимулировать появление новых турпродуктов.

Третий момент – крупный туроператор привлекает внимание СМИ, социальных сетей, блогеров, у него есть свои каналы продвижения, всё это приводит к повышению популярности региона. Главное – регион позиционируют на другом уровне рынка и привлекают другого уровня клиента.

Есть и подводные камни у чартерных программ. Существует опасность, что крупный туроператор может копировать продукты, которые производят сейчас региональные туроператоры, и вставлять их в свою программу, немного модернизировав. В таком случае, региональные компании могут потерять часть турпотока. Для того чтобы этого не случилось, нужна серия встреч, сессий с организаторами чартеров.

Еще один подводный камень – это демпинг. Когда в регион приходит могучий туроператор типа TUI, он пытается снизить цены на свои туры, просить огромные скидки от средств

размещения и турагентств. Здесь должна быть разумность. С одной стороны, мы понимаем, что крупный туроператор будет косвенно продвигать наши продукты и средства размещения, и, конечно, скидки должны быть, но бесконечным процесс снижения цен быть не может.

Я смотрю на цены в Бурятии и думаю, что мы должны прийти к выводу – дешевого туризма в Байкальском регионе не будет. У нас нет стационарного пляжного отдыха, основное, за чем к нам едет турист, – это впечатления и новые эмоции.

Елена Демидова

Пять идей, как сделать Иркутск креативным

Опыт предпринимателей и общественников

Что такое креативное пространство? Кому и зачем оно нужно? Как общегородское пространство помогает продвинуть бизнес? Какие места в Иркутске можно назвать креативными общественными пространствами? Ответы на эти вопросы искали участники дискуссии «Преобразование территорий. Создание креативных и общественных пространств», которая прошла на выставке «Ярмарка недвижимости. Ипотека. Кредиты». Организатором дискуссии выступило иркутское представительство Российской гильдии управляющих и девелоперов.



Арт-завод Доренберг

Фото А. Федорова

НОВАЯ ЦЕННОСТЬ ДЛЯ ГОРОЖАН

Как пояснила генеральный директор консалтинговой компании «Новация» Илона Толстоухова, актуальность темы связана с тем, что за последнее время, особенно в прошлом году, в нашей жизни многое изменилось, в том числе – форматы общественных пространств. Причины – режим самоизоляции, замедление темпов ввода новых объектов и глобальное изменение их форматов: общество идёт к росту доли социальных и образовательно-познавательных объектов, оздоровительных форматов общественных пространств.

«Из-за того, что старые форматы не соответствуют новым критериям потребительской среды, происходит отток молодого поколения – особенно в малых и моногородах – туда, где интересно, растёт доля вакантных площадей, падает как потребительский, так и туристический трафик. Поэтому очень многие сейчас задумываются о реконструкции, реконцепции, редевелопменте», – отметила Илона. Изменение пространств, по её мнению, во-первых, создаст дополнительную ценность для горожан и гостей, а во-вторых, увеличит трафик и повысит доходность бюджетов разных уровней. «При этом важно, чтобы в создании новых, а главное – многофункциональных и креативных пространств – была заинтересована и участвовала не только власть, но и общественные организации, активные горожане и образовательные учреждения, потому что дети – будущие взрослые», – подчеркнула эксперт.

ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ

Есть ли пространства с возможностью для творчества и бизнеса в Иркутске? Опыт их создания поделилась Евгения Ямова, генеральный директор Агентства развития территорий «Градостроитель-

ная Школа». При этом она сделала акцент на том, что в России как такового определения креативных пространствах не существует, поскольку это понятие пришло из Америки.

«Тем не менее, мы составили некий чек-лист, каким должно быть работающее креативное пространство, – уточнила Евгения. – Оно должно быть доступным, то есть относиться к муниципальной территории, но с вкраплениями коммерческой территории. Это место должно давать возможность свободно самовыражаться (в рамках законодательства РФ) и проявлять творческую деятельность, а также вести бизнес-деятельность. У территории должен быть заказчик-пользователь, в неё надо сделать материальные вложения, и его надо управлять, чтобы постоянно проводить какую-то деятельность, иначе это будет мёртвое место». В соответствии с этим чек-листом Агентство составило ТОП-5 мест в Иркутске, которые уже реализованы и «пожили», и по которым можно дать какую-то характеристику, насколько это пространство стало креативным. На пятом месте оказалась территория Александровского сада на бульваре Гагарина, но здесь не реализовано ничего из чек-листа, кроме вложений. На четвертом – арт-завод Доренберг, где соблюдены все пункты, но территория недоступна с точки зрения проявления свободной творческой деятельности, так как она полностью регулируется. На третье место составители определили парк-набережную «Солнечная дорога», но и здесь тоже нет творчества. Второе место отдали городскому парку на острове Юность, благоустройство которого способствовало тому, что эта территория стала единственной, где есть творческая деятельность. В то же время, по мнению составителей, там отсутствует коммерческая функция и нет инициативы для открытия каких-то бизнесов.

А вот первое место в топе оказалось вакантным, и составители рейтинга предлагают иркутянам вместе разработать такие критерии, чтобы креативные люди, которые приходят на общественную территорию, смогли сделать из своего творчества бизнес, а бизнес не просто продавал сахарную вату, а стал

более креативным. Но это, по убеждению Евгения, может случиться только в том случае, если такое дело станет для предпринимателя делом жизни.

ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ КРЕАТИВНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

С этим тезисом согласен руководитель ГК «Сфера Байкала» Анатолий Казакевич, который занимается предпринимательской деятельностью в области создания общественных коммерческих пространств с 2012 года. Среди его реализованных проектов – спорт-парк «Поляна» и парк-набережная «Солнечная дорога».

«Это очень интересный и сложный вид деятельности, с длительным сроком окупаемости, но долгосрочной доходностью, – отметил Анатолий. – Но, помимо доходности и окупаемости, он ещё даёт колоссальную моральную удовлетворённость от работы, когда ты из заброшенного пустыря с кучами мусора создаёшь место, где несколько тысяч горожан ежегодно проводят время за отдыхом, спортом и развлечениями».

По словам Казакевича, самое главное в такой деятельности, её суть – это кооперация предпринимателей, потому что большой проект по созданию общественного пространства одному предпринимателю нереально «поднять» ни финансово, ни организационно. А в случае кооперации каждым объектом в общем проекте занимаются люди, которые подходят к нему не формально, а именно как к делу всей своей жизни.

К примеру, и «Поляна» и «Солнечная дорога» – это около 12-15 предпринимателей. «Они могут прийти к нам и организовать свой бизнес, а могут воспользоваться нашими проектами и быстро запустить дело», – пояснил Анатолий. При этом важными моментами для успешной организации деятельности этих креативных пространств он назвал создание отдельного оператора для управления каждой территорией, их единую концепцию

и архитектуру, согласование земельных отношений со всеми необходимыми структурами и органами власти, а также синхронизацию с программами муниципалитета.

Кроме этого, чтобы креативная территория была успешной и привлекала трафик, это должна быть живая, динамичная структура, которая постоянно развивается, и на которой постоянно появляются новые объекты.

ОТ ЧАСТНОГО – К ОБЩЕМУ

Интересно, что креативные общественные пространства можно создавать в границах не только городских территорий, но и деловых бизнес-центров. Причем, зародившись там как пространства для узкого круга людей, они со временем преодолевают эти рамки и становятся общегородскими. О таком опыте рассказал генеральный директор ООО УК «Система АМТ» Антон Кондратьев на примере двух проектов – центра архитектуры и дизайна «Галерея Революции» и БЦ «Собрание».

«В «Галерее Революция» мы сначала организовали лекторскую зону, где вели обучение наших архитекторов и дизайнеров, но постепенно история стала развиваться – в этой зоне начали проводить различные творческие выставки, лекции, даже фестивали и концерты. Площадка стала нужна не только нам, она стала востребованной в общегородском масштабе – штат сотрудников, которых мы содержим для её обслуживания, могут за несколько минут превратить пространство как в зал для пресс-конференции, так и в кинозал», – рассказал Антон.

А бизнес-центр «Собрание» – это, по словам предпринимателя, воплощение идеи предложить людям не только офисы, но и что-то большее. В итоге родился проект зимнего сада в центре здания – он стал стержнем, на который стали нанизываться другие, совсем не офисные вещи, например, театр танца Владимира Лопалева, находящийся в помещении бизнес-центра. И теперь зимний сад – это место, доступное не только для узкого круга офисных сотрудников, им пользуются и очень многие горожане. Он стал городским общественным пространством. Как считает Антон Кондратьев, очень немногие предприниматели в Иркутске вдохновляются идеей выйти из своих офисов и благоустроить пространство вокруг себя. «Все стараются посчитать доходность таких проектов, но её впрямую нет, – пояснил он. – Но они дают узнаваемость бренда, а через неё людям становится интересен и ваш бизнес, и пример «Галереи Революция» очень показателен в этом плане».

ГЛАВНОЕ – КОНЦЕПЦИЯ И КАДРЫ

Создание общественных пространств способно повлиять на жизнь людей и в загородном посёлке. В этом уверена Кристина Яковенко, коммерческий директор компании «Хрустальный Девелопмент».

Что для этого нужно? Прежде всего, концепция, которая должна опираться на целевую аудиторию, окружающий ландшафт, площадь и плотность всей застройки. При этом, по словам Кристины, важно учесть, что загород находится в разных условиях с городской застройкой – если в городе она развивается вверх, то за городом – вширь, и этот факт у многих вызывает вопрос: какую территорию нужно отводить под общественное пространство?

«Стандарты, на которые можно ориентироваться, разработал Минстрой РФ, и, в соответствии с ними, на эти цели можно отводить от 9 до 12% площади посёлка», – пояснила Кристина.

Важно также понимать, кто будет обслуживать эту площадь в дальнейшем, и как она будет эксплуатироваться.

«Управление общественными территориями – необходимость, а для этого нужны кадры, комьюнити, общественные инициативы, чтобы организовывать досуг жителей, давать им возможность творчески самовыражаться и создавать традиции», – считает Кристина Яковенко.

Наталья Горбань

Более 1,2 млрд рублей направят на реализацию проекта «Формирование комфортной городской среды» в Иркутской области



Готовность региона к выполнению планов благоустройства территории Приангарья на 2021 год обсудили на совещании, которое провёл губернатор Иркутской области Игорь Кобзев.

– Все объекты текущего года должны быть включены в единый график производства работ. По каждому следует определить дату начала работ и окончания. Это – персональное поручение министерству жилищной политики, энергетики и транспорта, – сказал Игорь Кобзев.

Губернатор Иркутской области потребовал проанализировать все проблемы и риски, выяв-

ленные в 2020 году, и обеспечить контроль исполнения обязательств подрядчиков по договорам, а также качество выполнения работ.

– Все контракты должны быть уже заключены. А работы по благоустройству следует завершить до наступления холодов, – отметил Игорь Кобзев.

Всего в благоустройстве территорий Приангарья в 2021 году в рамках федерального проекта «Формирование комфортной городской среды», который входит в национальный проект «Жилье и городская среда», примут участие 85 муниципалитетов. Станут комфортными 161 дворовая территория многоквартирных домов и 99 общественных пространств. На эти цели выделено 1 млрд 261 млн рублей из бюджетов разных уровней.

Проголосовать за территорию, которая нуждается в благоустройстве по программе «Формирование комфортной городской среды», жители смогут с 26 апреля по 30 мая на специальном сайте <http://za.gorodsreda.ru>



В пяти городах Приангарья будут реализованы масштабные проекты по благоустройству

В 2021 году в Иркутской области будут реализованы пять проектов-победителей конкурса проектов малых городов России – в Усолье-Сибирском, Тайшетте, Нижнеудинске, Байкальске и Киренске. Об этом сообщает пресс-служба регионального правительства.

На воплощение пяти проектов направят почти 906 млн рублей.

– Ожидается, что благоустройство парка городского ДК и набережной реки Застрянки в Нижнеудинске, так же, как и проект «ТулунИЯ», станет примером синхронизации мероприятий по благоустройству с другими госпрограммами: ремонтом дорожного полотна, фасадов, инженерных сетей и социальных объектов. Этот проект среди победителей из Иркутской области самый затратный – работы оцениваются почти в 375 млн рублей, – подчеркивается в официальном сообщении регионального правительства.

Кроме того, более 1,2 млрд рублей направят на реализацию проекта «Формирование комфортной городской среды» в Иркутской области.

Проголосовать за территорию, которая ну-



ждается в благоустройстве по программе «Формирование комфортной городской среды», жители смогут с 26 апреля по 30 мая на специальном сайте <http://za.gorodsreda.ru>



АО «Международный Аэропорт Иркутск» информирует о проведении Аукциона с открытой формой подачи предложений о цене имущества «База отдыха» 26.03.2021

Состав имущества:

1. Земельный Участок

Объекты недвижимости, расположенные на земельном участке:

- Санаторий-профилакторий гостевой дом
- Санаторий-профилакторий гостевой дом 2
- Санаторий-профилакторий дом сторожа
- Санаторий-профилакторий ЛЭП 10 кВ
- Санаторий-профилакторий баня
- Товароматериальные ценности

Вся информация размещена по адресу в сети Интернет:

<https://iktport.ru/ru/partners/prodazha-imushchestva/15-partners/394-baza-otdykha.html>

Контактные данные: Иркутск, ул. Ширямова, 13, здание терминала МВЛ, 2 этаж, каб. 208/2
Тел.: 8-3952-26-68-07, E-Mail: verkhoturtev@iktport.ru



classified |

Ростелеком

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
РЕАЛИЗУЕТ
НЕДВИЖИМОСТЬ
в Иркутской области

г. Братск

ж. р. Гидростроитель

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

20 908 100 руб.

г. Братск

ж.р. Энергетик, ул. Гиндина, 6

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

20 893 552,5 руб.

г. Усолье-Сибирское

пр-т Комсомольский, 128

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

19 799 000 руб.

г. Алзамай

ул. Механизаторская, 26

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

186 890 руб.

р.п. Атагай

ул. Победы, 19

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

126 983 руб.

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

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

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 05.03.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	33,15	-	32,03	38,46	55,45
склад (аренда)	-	0,35	0,35	0,29	0,26
магазин (продажа)	94,86	63,05	41,08	47,97	46,10
магазин (аренда)	1,00	0,66	0,61	0,44	0,50
офис (продажа)	85,09	63,62	43,30	50,85	39,89
офис (аренда)	0,88	0,67	0,50	0,47	0,50

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 05.03.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	89,95	84,98	65,00	99,19	-
Срок сдачи – 1 полугодие 2021 года	-	100,76	-	64,41	-
Срок сдачи – 2 полугодие 2021 года	-	89,20	89,62	78,84	57,02
2022 год и позже	-	102,01	99,43	76,83	65,56
Средняя стоимость	89,95	98,68	86,47	86,96	61,29

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 05.03.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	92,82	96,33	91,45	88,10	64,85
1 комн. панель	112,18	94,94	88,66	96,40	74,98
2 комн. кирпич	96,28	94,60	76,69	84,92	64,32
2 комн. панель	96,82	91,12	81,35	81,20	70,14
3 комн. кирпич	99,86	86,07	86,86	65,78	74,62
3 комн. панель	62,39	81,98	73,55	72,28	64,84
Средняя стоимость	92,10	94,16	85,42	77,81	63,68

ICONA

ИНТЕРЬЕРНЫЙ САЛОН

- Салон Icona – официальный представитель ведущих фабрик Европы
- На площади 500 м² представлены топовые предметы мебели, кухни, светильники от ведущих мировых производителей
- Ценовые категории от средневысокого до класса люкс
- Профессиональные дизайнеры с большим опытом помогут вам в выборе
- Гарантия качества и сервисное обслуживание



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

Интерьеры **EXTRA** класса

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