

газета

# дело

ОКТАБРЬ, 2021 | № 9(114)

**банки |**

Банк Уралсиб  
– об основных трендах,  
вызовах и перспективах  
рынка кредитования

6

**бизнес |**

Новым главным  
офисом «Слаты» в  
Иркутске гордятся все  
сотрудники компании

7

**стиль жизни |**

«Коттеджные кварталы»  
в посёлке «Патроны  
Парк» – повод переехать  
за город

9

**технологии |**

СберЗдоровье: медицина,  
не зависящая от  
обстоятельств, места  
и времени

17



«У НАС ЕСТЬ ТРИ ДНЯ,  
ЧТОБЫ НАУЧИТЬСЯ  
ЖИТЬ ПОД ВОДОЙ»

| 2

**БРИФ '21**

Байкальский риск-форум



6

**ТУРИЗМ**

Проект «Большой Байкал» получил одобрение

8

**УСЛУГИ**

Росбанк расширяет свою сеть в Иркутске

18

**КОМПАНИИ**

Диалог бизнеса и территорий



# «У нас есть три дня, чтобы научиться жить под водой»

Число погодных аномалий заметно увеличилось в последнее время. «Природа шепчет: хватит шутить со мной. И люди наконец услышали этот голос: «зеленая» повестка во всем мире вышла на совсем другой – практический – уровень», – отметил Олег Гошанский, председатель правления и управляющий партнер KPMG в СНГ, открывая пленарную сессию V Байкальского риск-форума. Заботиться о природе придется всем, но первыми это начали делать крупные добывающие компании. Как реагирует нефтяная промышленность на снижение потребления углеводородов? С чем сталкиваются компании при реализации стратегии устойчивого развития? Почему малому бизнесу пора обратить внимание на тему «зеленой» продукции? Об этом шла речь на V Байкальском риск-форуме, организатором которого выступает ИНК.



Пленарная сессия V Байкальского риск-форума

Фото А.Федорова



**Павел Сорокин,** заместитель министра энергетики РФ



**Николай Буйнов,** исполнительный директор Иркутской нефтяной компании



**Игорь Кобзев,** губернатор Иркутской области



**Марина Седых,** генеральный директор АО «ИНК-Капитал»:



**Tanamura Hideki,** Director of Business Development Team, JOGMEC



**Андрей Иванов,** первый заместитель министра экономического развития РФ

## «Углеводороды никуда не денутся»

**Павел Сорокин,** заместитель министра энергетики РФ:

– Вопрос энергоперехода, то есть замещения ископаемых видов топлива возобновляемыми источниками энергии – это реальность, в которой мы будем жить. Не важно, согласны ли мы с причинами происходящего или нет, но для того, чтобы сохранить нашу конкурентоспособность на мировой арене и свою долю рынка, нам необходимо адаптироваться к нему. Углеводороды никуда не денутся, они по-прежнему будут формировать основу энергетического баланса по крайней мере ближайшие 20-30 лет. Однако структура мирового энергетического баланса будет меняться: доля углеводородов с нынешних 85% в течение 15-20 лет снизится, по нашим оценкам, до 70%. При этом конкуренция будет обостряться: компании постараются монетизировать свои запасы.

## «Прошлогодний стресс-тест подтвердил необходимость изменений»

**Николай Буйнов,** исполнительный директор Иркутской нефтяной компании:

– В прошлом году во всем мире из-за транспортных ограничений сократилось потребление топлива, и это стало стресс-тестом для всей нефтегазодобывающей отрасли, подтвердив необходимость изменений. И, хотя нефть будет еще востребована многие годы, мы уже начинаем трансформацию. Один из таких проектов – производство голубого аммиака из метана в Восточной Сибири, а также его транспортировка и сбыт в Японии. Также мы очень серьезно прорабатываем вопрос утилизации углекислого газа с наших производственных площадок в городе Усть-Куте – определяем технические решения его обратной закачки в пласт для поддержания пластового давления и увеличения коэффициента извлечения нефти.

## «Оценки экспертов мирового уровня очень важны в условиях глобальных вызовов»

**Игорь Кобзев,** губернатор Иркутской области:

– Иркутская нефтяная компания очень ответственно относится к территории Приангарья и сохранению природы при эксплуатации месторождений, помнит о благополучии местных жителей в современных ус-

ловиях, держит под контролем риски и обеспечивает непрерывность производства, что часто имеет определяющее значение в бизнесе. Компания всегда привлекает в качестве экспертов БРИФа топ-менеджеров компаний мирового уровня. Именно такие оценки очень важны при поиске правильных решений в дальнейшем развитии бизнеса и экономического роста Приангарья и России в условиях глобальных вызовов, которые ставит перед человечеством XXI век.

## «Главной составляющей нашей ESG-стратегии станет климатобразование»

**Марина Седых,** генеральный директор АО «ИНК-Капитал»:

– В 2017 году топ-менеджеры компании сформулировали миссию компании, объединив в ней всё то, что мы делаем: «Мы живем на этой земле и работаем, чтобы недра Восточной Сибири служили достойному настоящему и уверенному будущему региона и его жителей. Мы бережно относимся к жизни, здоровью людей и уникальной природе нашего края». В этой миссии оказалась отражена вся ESG-повестка. В этом году мы объявили курс на устойчивое развитие и приступили к разработке ESG-strate-

гии, в которой главной составляющей станет климатобразование.

## «Наше сотрудничество с Россией станет хорошим примером управления углеродом»

**Tanamura Hideki,** Director of Business Development Team, JOGMEC:

– В октябре прошлого года премьер-министр Японии заявил, что наша страна достигнет углеродной нейтральности к 2050 году, а в декабре объявил о начале реализации стратегии «зеленого» роста. Все это потребует, во-первых, преобразования структуры промышленности, а во-вторых – увеличения доли возобновляемых источников энергии. Конечно, Япония какое-то время будет зависеть от ископаемого топлива, использование которого приводит к выбросам CO<sub>2</sub>, но наша стратегия позволит снизить их.

Мы укрепляем цепочку поставок СПГ (сжиженного природного газа), который считается более экологически чистым видом энергии, чем нефть, а также реализуем и поддерживаем проекты по производству голубого водорода и голубого аммиака. В рамках одного из таких проектов мы доставляем голубой аммиак в

Японию с завода Иркутской нефтяной компании. Цепочка поставок сложная из-за огромного расстояния, но мы пытаемся сделать этот проект экономически целесообразным. У меня нет сомнений, что наше сотрудничество с Россией, которая имеет достаточные запасы нефти и газа, станет хорошим примером управления углеродом, который мы сможем продемонстрировать всему миру.

## «Антиуглеродная повестка – это новые возможности»

**Андрей Иванов,** первый заместитель министра экономического развития РФ:

– Антиуглеродная повестка – это совершенно точно новые возможности, а не очередные проблемы, как нам сейчас кажется. Как говорится, если через три дня начнется всемирный потоп, у нас есть ровно три дня, чтобы научиться жить под водой. В этом смысле у нас есть существенно большее количество времени. Понятно, что компаниям потребуются серьезные инвестиции для переоборудования производства, но это – мировой тренд, от него никуда не деться. Мы, в свою очередь, активно работаем над инструментами поддержки бизнеса. Рассматриваем также возможность





**Александр Абрамкин, председатель Байкальского банка ПАО Сбербанк**

компенсировать часть понесенных расходов на научные исследования, результаты которых будут внедрены в производственную деятельность. Уже сейчас есть много программ, которые позволяют более комфортно инвестировать в технологии и подготовиться к четвертому энергопереходу. Главное, чтобы было желание, а стимул уже сложился естественным образом.

**«Мы готовы поделиться нашими лучшими практиками»**

*Александр Абрамкин, председатель Байкальского банка ПАО Сбербанк:*

– Я очень рад, что Иркутская нефтяная компания выбрала Сбер своим партнером в реализации стратегии устойчивого развития. Байкальский риск-форум посвящен крайне серьезным вызовам, которые стоят перед международным и российским бизнесом. Один из них – разумное потребление – это личная ответственность каждого из нас перед последующими поколениями. Чем больше мы с вами



**Наталья Капризина, управляющий партнер, Deloitte в СНГ**

будем обсуждать со всех сторон эту глобальную проблему, тем быстрее сможем нащупать кратчайший верный алгоритм решения этой задачи. Он, в свою очередь, поможет нам избежать реализации рисков и позволит не потерять ресурс, который не восстанавливается, – время. Сбер уже давно находится в реализации стратегии устойчивого развития, мы уже утвердили ее и готовы поделиться нашими лучшими практиками.

**«Через несколько лет трансформация затронет весь бизнес, вплоть до малого»**

*Наталья Капризина, управляющий партнер, руководитель практики консультирования в области управления рисками Deloitte в СНГ:*

– Климат меняется стремительно, и процесс этот затрагивает все регионы. Чуть ли не со скоростью света, причем на наднациональном уровне – изменяется регулирование экологических вопросов. На это вынуждены



**Евгений Шварц, независимый директор – член Советов директоров ПАО «ГМК Норильский Никель» и ОК «РУСАЛ»**

быстро реагировать и правительства, и отдельные компании. Инвесторы все больше внимания обращают на то, каким образом бизнес планирует участвовать в общемировом тренде по снижению выбросов углекислого газа. Еще два или три года назад ничего подобного не было. Крупный бизнес озадачен больше других. Публичные компании или компании, представленные на мировых рынках капитала, вынуждены перестраивать бизнес-процессы ускоренными темпами. Со своей стороны, банки тоже оказывают влияние на этот процесс, принимая решения по финансированию того или иного клиента с учетом ESG-критериев. Думаю, что через несколько лет трансформация затронет в той или иной степени весь бизнес, вплоть до малого: просто потому, что поменяется законодательство. В Европе это происходит уже сейчас, а мы вынуждены будем подстраиваться, так как являемся частью мировой экономики и неразрывно с ней связаны.



**Антон Бутманов, директор по устойчивому развитию En+ Group**

**«Компаниям, не соответствующим «зеленой повестке, придется нелегко»**

*Евгений Шварц, независимый директор – член Советов директоров ПАО «ГМК Норильский Никель» и ОК «РУСАЛ»:*

– 2026 год [в котором европейское сообщество планирует ввести налог на импорт продукции из стран с менее жестким углеродным регулированием, так называемый транснациональный углеродный налог, – прим. ред] – не за горами, это серьезный вызов для металлургической отрасли. Мы видим также, что набирает обороты «зеленое» инвестирование. FSG-фонды – это фонды с триллионами долларов, за эти деньги идет настоящая борьба. Думаю, в ближайшие годы компаниям, не соответствующим «зеленой» повестке, тяжело будет привлекать разумные средства для операционной деятельности и инвестирования в основные фонды. Поэтому экологическая повестка для нас сейчас актуальна как никогда.

**«Надо ставить более амбициозные цели»**

*Антон Бутманов, директор по устойчивому развитию En+ Group:*

– Мы работаем в 11 странах мира на пяти континентах, и понятно, что климатическая повестка уже давно присутствует в стратегии En+ Group. Очевидно было, что интеграция гидроэлектростанций в алюминиевые заводы позволит нам производить продукцию с низким углеродным следом, и однажды это станет нашим основным конкурентным преимуществом. В 2015 году РУСАЛ впервые публично озвучил свои климатические цели. Они были очень амбициозными, однако многих из них мы уже достигли. Нам потребовалось проанализировать каждый производственный передел, сделать стресс-тесты, усилить команду климатологов, провести серьезную модернизацию производства. Мы видим, что другие российские компании тоже идут по этому пути, но об углеродной нейтральности сегодня объявляют всего 5-6 отечественных компаний, другие очень аккуратны в этом вопросе. Я призываю ставить более амбициозные цели: 2050-2060 год – это слишком долго. К обсуждению вопроса обязательно стоит привлекать малый и средний бизнес. Компании, которые планируют выходить на экспорт, должны знать, что такое «зеленый» продукт.

**«Мы сфокусированы на безопасности добычи и переработки»**

**О «зеленой» трансформации Иркутской нефтяной компании**

«По сути, устойчивым развитием ИНК стала заниматься, когда еще и термина такого не существовало, с 2008 года, – отметила Марина Седых, генеральный директор АО «ИНК-Капитал», – а в этом году мы объявили курс на устойчивое развитие и приступили к разработке ESG-стратегии. Может уйти не одно десятилетие, чтобы удалось сократить до нуля выбросы углекислого газа в процессе производственной деятельности, но начинать надо сейчас». «Зеленая» трансформация Иркутской нефтяной компании стала одной из тем V Байкальского риск-форума.

**ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ ОТ ЕБРР**

Над тем, как достичь баланса в экономической, социальной и экологической сферах, задумывается каждый крупный бизнес. Инвесторы и финансовые организации поддерживают их в этом: считается, что такие проекты более эффективны и устойчивы. Иркутская нефтяная компания всегда уделяла внимание тому, какое влияние на окружающую среду оказывает ее производство, заботилась о сотрудниках и повышала качество управления бизнесом.

– С 2008 года мы начали сотрудничать с Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР), который нас сначала кредитовал, а затем стал нашим ключевым партнером. Мы узнали, как в соответствии с международными требованиями нужно решать вопросы, связанные с сохранением окружающей среды, социальной ответственностью и корпоративным управлением, – рассказала Марина Седых. – Тогда для нас приоритетной задачей стала минимизация воздействия на окружающую среду: мы начали закачивать попутный нефтяной газ обратно в пласт. В 2013 году внедрили интегрированную систему менеджмента – в области экологии, безопасности труда и охраны здоровья, прошли сертификационный аудит и теперь ежегодно подтверждаем соответствие международным требованиям.

**2017: ЦЕННОСТИ И МИССИЯ**

В 2017-м в ИНК сформулировали ключевые принципы сложившейся корпоративной культуры в виде миссии: «Мы живем на этой земле и работаем, чтобы недра Восточной Сибири



**Марина Седых, генеральный директор АО «ИНК-Капитал»**

*Фото А. Федорова*

служили достойному настоящему и уверенному будущему региона и его жителей. Мы бережно относимся к жизни, здоровью людей и уникальной природе нашего края».

– Мы отразили в нашей миссии все то, что делали и раньше, обозначили пять базовых принципов взаимодействия, которые являются нашими ценностями, – рассказала Марина Седых. – Оказалось, что они отражают всю ESG-повестку. Ценностям, закрепленным в миссии – как в области охраны окружающей среды, так и в плане социальной ответственности и корпоративного управления – мы продолжаем следовать и сегодня.

– Мы продолжаем следовать и сегодня.

**СТРАТЕГИЯ: АКЦЕНТ НА КЛИМАТЕ И ПРОЗРАЧНОСТИ**

Иркутская нефтяная компания приступила к разработке ESG-стратегии весной этого года.

– Стратегия, главной составляющей которой станет климатообразование, призвана упорядочить и систематизировать всю нашу работу в области

ESG, – пояснила Марина Седых. – Мы выбрали направления деятельности в соответствии с целями устойчивого развития, сейчас определяем целевые показатели на период до 2025 года. Затем, исходя из целей, будут сформулированы долгосрочные задачи для компаний группы.

– Мы не публичная компания, ранее информацию о нашей деятельности получали только наши партнеры, – напомнила Марина Седых. – В 2022 году мы хотим изменить эту практику: сделать первый годовой отчет по ESG и распространить его среди широкого круга заинтересованных сторон.

**НЕФТЯНИКИ ГОТОВЫ К СЛОЖНЫМ ЗАДАЧАМ**

Путь реализации целей устойчивого развития будет непрост, однако руководители ИНК настроены решительно.

– В целом, я не вижу барьеров для дальнейшего движения в этом глобальном направлении, но сложности, конечно, есть. Это и отсутствие

методик по устойчивому развитию и ESG (как в стране, так и в мире), и специфика отрасли, и пробелы в законодательстве, которые в том числе не позволяют добывающим компаниям закачивать весь углекислый газ в пласт, – отметила Марина Седых. – Я отошла от управления нефтегазодобывающей компанией и полностью посвятила себя ESG-повестке: сформировала команду единомышленников в составе холдинговой компании «ИНК-Капитал». Теперь мы фокусируем наши действия на реализации целей устойчивого развития, в том числе – на безопасности добычи и переработки. Мы активно работаем над методологией в этой области и тесно сотрудничаем с производственными компаниями нашей группы.

*Наталья Пономарева*

*«АО «ИНК-Капитал», холдинговая компания ГК ИНК, занимается стратегически важной задачей внедрения изменений в деятельность группы компаний ИНК в соответствии с целями устойчивого развития (ЦУР), принятыми ООН в 2015 году, что важно не только для сохранения окружающей среды и развития территорий присутствия ГК ИНК, но и обеспечения надежного будущего как самой группы компаний, так и будущих поколений.»*

**КСТАТИ**

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

V БРИФ прошел в Иркутске 20-24 сентября 2021 года. В этом году ключевой темой форума было объявлено устойчивое развитие. Как достичь баланса в экономической, социальной и экологической сфере? Как бизнес может повлиять на каждую из них? Как будет проходить «зеленая» трансформация в различных отраслях экономики? На эти вопросы ответили эксперты БРИФ'21 – собственники и топ-менеджеры крупных российских компаний, специалисты по устойчивому развитию, экологии, риск-менеджеры и экономисты. Посмотреть записи выступлений можно на YouTube-канале форума.





# На смену «черным» лебедям прилетят «зеленые»

## 8 цитат об изменении климата

В начале сентября министр энергетики США признал, что глобальная климатическая катастрофа неизбежна. «Единственное, что может спасти нашу планету, – это нормированное плановое потребление. Либо мы все будем отказываться от благ цивилизации и как-то с этим жить, либо красиво, сытно, вкусно, но угробим планету», – заявил генеральный директор РискТЭККонсалт Владимир Орлов на секции БРИФа, посвященной климатическим рискам.



Владимир Орлов, генеральный директор РискТЭККонсалт

### 1. ОБРАТНОГО ПУТИ НЕТ

Изменение климата – это свершившийся факт. Наука и экономисты уже посчитали, что это стоило более 3 триллионов евро и нескольких миллионов жизней.

– Важно понимать, что изменение климата даже при самом оптимистичном сценарии будет происходить и дальше. Вернуть прежний климат уже сложно, изменения не остановить. В 2020 году средняя температура по планете повысилась на 1,2 градуса, при этом 1,5 градуса – это точка невозврата, – подчеркивает Владимир Орлов.

### 2. ИРКУТСКУЮ ОБЛАСТЬ И ЯКУТИЮ БУДЕТ ТОПИТЬ ЕЩЕ СИЛЬНЕЕ

Есть более долгосрочные глобальные прогнозы изменения климата, а есть вполне конкретный прогноз Всемирной метеорологической организации, который показывает, что будет в ближайшую пятилетку. Бизнес может закладывать эти цифры и прогнозы в свои проекты.

– Хотя сценарии разные, но все они, к примеру, показывают, что Северное полушарие, где расположена Россия, больше подвержено изменению климата. Моря становятся более циклональными, штормовая активность растет. Самолеты более турбулентно летают, Северный Ледовитый океан открывается ото льда, и из-за размыва береговой линии начинаются проблемы с логистикой. При этом открытая вода на Северном Ледовитом океане гонит тучи на Якутию, Дальний Восток. А это значит, что, например, Иркутскую область и Якутию будет топить еще сильнее, а леса будут гореть еще больше. Все это уже математически подтверждено, – рассказывает Владимир Орлов.

### 3. БИЗНЕС ПРОИГНОРИРОВАЛ МНОГИЕ НЕГАТИВНЫЕ ПРОГНОЗЫ ПО КЛИМАТУ

Начиная с 1990-х годов, практически все научные прогнозы по изменению климата сбываются, говорит Владимир Орлов. Все, что сегодня происходит с климатом, давно было известно, ничего нового нет.

– Прогнозы про озоновые дыры, кислотные дожди, радиацию были опубликованы давно. Но

реакция бизнеса была нулевой. Получается так, что бизнес игнорировал все прогнозы и включился в борьбу с изменением климата только под принуждением регуляторов, под угрозой штрафов. Конечно, бывают приятные исключения, некоторые из этих компаний присутствуют на БРИФе. Но все же надо признать, что абсолютное большинство бизнесов в России никак не реагируют на климатические риски.

### 4. ЭКОПОВЕСТКА ДЛЯ БИЗНЕСА – ЭТО ЧАЩЕ ПРО ДЕНЬГИ

ESG, экологическая повестка для большей части бизнеса – это больше про деньги, чем про заботу и ответственное отношение к природе, убежден эксперт.

– Если говорить откровенно, для бизнеса зелеными бывают только доллары. Все экологические проекты рассматриваются как инвестиционные – то есть через призму денег. 99% этих проектов мотивированы регуляторными и экономическими соображениями. Например, стоимость строительства очистных сооружений сопоставима со стоимостью штрафов за сверхнормативные сбросы, – говорит Владимир Орлов.

Некоторые собственники сейчас искусственно делают бизнес на «чистый» и «грязный», рассказывает директор РискТЭККонсалт.

– Но от этого углеродных выбросов меньше не становится, – поясняет он. – Многие «зеленые» проекты сомнительны с точки зрения суммарного углеродного следа, но они прибыльны. Я считаю, что зеленая энергетика – это вообще история про «Убей бобра – спаси дерево». Если мы посчитаем по электромобилям чистый углеродный след, возьмем все те сотни тысяч тонн меди и алюминия, которые нужны для создания инфраструктуры проводов, заправок, а еще посчитаем утилизацию тяжелых металлов в батарейках, в кремниевых солнечных панелях, реально ездить на евро-2 окажется более экологично, чем на электромобилях.

### 5. В РОССИИ ИЗМЕНЕНИЕ КЛИМАТА ИДЕТ БЫСТРЕЕ

2 сентября 2021 года министр энергетики США признал неизбежной глобальную климатическую катастрофу. При этом в России ситуация хуже, ее климатические изменения затронут больше, подчеркивает эксперт РискТЭККонсалт.

– Если в среднем по планете повышение тем-

пературы составляет 1,5 градуса, то в России все процессы идут быстрее, у нас плюс 3,22 градуса. Нам с этим жить.

### 6. АРКТИКА, ДАЛЬНИЙ ВОСТОК И ВОСТОЧНАЯ СИБИРЬ – В ЗОНЕ РИСКА

Процесс изменения климатических зон на территории России необратим. К 2050 году в европейских городах России прогнозируется повышение средней температуры летом на 3,5 градуса, зимой на 4,7 градуса. Наибольшие изменения в ближайшие 5-10 лет произойдут в Арктике, Якутии, на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири.

– Когда мы строим заводы и фабрики, надо учитывать будущие изменения климатических зон, – говорит Владимир Орлов. – К 2050 году они поднимутся на 1000 км к северу, то есть в Москве будет такой же климат как в Софии, Волгограде, будем арбузы сажать. Сельхозотрасль будет двигаться с юга на север, в Краснодарском крае и так уже не хватает воды, скоро ее совсем там не будет.

Эксперт прогнозирует рост засух в одних регионах, наводнений, экстремальных осадков – в других, количество пожаров тоже вырастет.

– Климатические изменения приведут к деградации вечной мерзлоты. А это значит, что под большим вопросом вся стратегия развития Арктики, Восточной Сибири и Дальнего Востока, –

подчеркивает Владимир Орлов. – Биологические виды вытесняют друг друга, лесопромышленники хорошо это знают. Хвойных лесов становится меньше, а те, что есть, уничтожает жучок. Переработка и макулатура хороша для салфеток, но если мы говорим о промышленной бумаге, например, о мешках для цемента, то это только первичная переработка хвойной древесины, из макулатуры их не сделаешь. В связи с потеплением в некоторых регионах будет потребляться меньше энергии, но при этом баланс потребления меняется. Это глобальная проблема для энергетиков: наша энергетика заточена под ремонты летом, а у нас на юге потребление летом становится больше, чем зимой.

### 7. БИЗНЕС МОЖЕТ ЗАКЛАДЫВАТЬ КЛИМАТИЧЕСКИЕ РИСКИ В ЭКОНОМИКУ ПРОЕКТОВ

Некоторые небольшие положительные сдвиги в климатической повестке все же есть.

– Так, с 1 июля этого года впервые в истории России в строительные нормы заложено прогнозирование. Этого не было никогда, – поясняет Владимир Орлов. – Раньше всю эту климатическую историю резали. Сейчас официально можно использовать прогнозы для пересчета экономики проектов, закладывая будущие климатические риски.

### 8. ПОРА ВВОДИТЬ КАРТОЧКИ НА ПОТРЕБЛЕНИЕ

В масштабах всей планеты пришло время вводить карточную систему потребления, иначе прилетят не «черные», а «зеленые» лебеди, считает Владимир Орлов.

– «Зеленые» лебеди – это новые риски для экономики и общества, характеризующие негативные события, связанные с климатическими рисками, – поясняет эксперт. – Компания Swiss Re ожидает, что при самом оптимистичном сценарии (при достижении показателей Парижского соглашения – увеличении температуры не более двух градусов) изменение климата приведет к падению мирового ВВП к 2050 году на 4%. При другом сценарии, например, при увеличении средней температуры на 3,2 градуса, уже ожидается обвал мирового ВВП к 2050 году на 18%, китайского на 24%, США на 10%, Европы на 11%.

Если мы думаем о планете, о природе, то, пожалуй, единственное, что может ее спасти, – это нормированное плановое потребление. Подчеркиваю, не ответственное потребление, а именно карточная система в масштабах мира. Поэтому либо мы все будем отказываться от благ цивилизации и как-то с этим жить, либо красиво, сытно, вкусно, но угробим планету.

Елена Демидова

## КСТАТИ

### Климатические перспективы России до 2050 года

- К 2050 году прогнозируется повышение средней температуры в европейских городах России летом на 3,5 °С, зимой – на 4,7 °С
- Климатические зоны в европейской части России к 2050 году поднимутся на 1000 км к северу, то есть в Москве будет такой же климат, как сейчас в Софии
- Рост повторяемости, интенсивности, продолжительности засух – в одних регионах, экстремальных осадков, наводнений, случаев опасного для сельского хозяйства переувлажнения почвы – в других
- Повышение пожароопасности в лесных массивах
- Деградация вечной мерзлоты с ущербом для строений и коммуникаций – под риском вся стратегия развития Арктики, Восточной Сибири и Дальнего Востока
- Изменение экологического равновесия, вытеснение одних биологических видов другими – колоссальные проблемы для лесной отрасли и сельского хозяйства
- Увеличение расходов электроэнергии на кондиционирование воздуха в летний сезон для значительной части населенных пунктов – изменения режимов работы энергетики
- Увеличение периода навигации на Северном морском пути при ухудшении судоводных условий «открытой воды»
- Смещение на север северной границы земледелия и связанный с этим рост сельскохозяйственных угодий
- Снижение расходов энергии на отопление в зимний сезон для значительной части населенных пунктов



# Цель 13: как управлять климатическими рисками

Российский бизнес при выборе правильного фокуса для ESG-стратегий вынужден решать уравнение с тремя неизвестными, заявила Наталья Капризина, управляющий партнер, руководитель практики консультирования в области управления рисками Deloitte в СНГ. О том, что сегодня мешает компаниям управлять климатическими рисками, эксперт рассказала на БРИФ-2021. Мы записали её ключевые тезисы.

## ПЕРЕОБУТЬСЯ В ВОЗДУХЕ

Проблема номер один – отставание нормативной базы при высокой скорости изменений. Бизнес, который наиболее сильно затронут четвертым энергопереходом [отказ от сжигания ископаемых энергоносителей, – прим. ред.], вынужден сегодня, по мнению Натальи, переобуться буквально в воздухе.

– Нагрузка на крупный бизнес колоссальная, – говорит Наталья Капризина, – причем в чем-то мы опережаем, а в чем-то отстаем от мировых тенденций. Например, многие наши крупные компании добывающей отрасли хорошо продвинулись и даже опережают среднемировой тренд в сфере научного обоснования своих целей по климату (в соответствии с международной инициативой SBTi). Но при этом многие компании отмечают нехватку или незрелость регуляторной среды как один из основных барьеров в борьбе с климатическими изменениями. Механизмы, которые определяют внутреннюю цену на углерод, механизмы торговли углеродными единицами, меры экономического стимулирования низкоуглеродных проектов находятся в разработке. Законодательство будет быстро меняться, и вот отличная иллюстрация – прямо на неделе проведения БРИФ были утверждены Правительством РФ критерии «зеленого» финансирования. И все эти новации, а также многое другое, бизнесу и органам власти предстоит внедрить, причем достаточно быстро.

Кстати, из-за неясности отдельных аспектов странового сценария, многие крупные российские компании сейчас двигаются в реализации климатических инициатив самостоятельно. Из-за этого их шансы выйти в лидеры мирового уровня в своей отрасли в повестке энергоперехода могут уменьшаться, – подчеркивает Наталья.

«Можно сколько угодно говорить про то, что прогнозы климатологов – это одно, а жизнь – другое, но все мы читаем новости. За последние год-полтора было достаточно инцидентов, которые говорят о нарастающей реализации климатических рисков в реальности»

Кроме того, ситуация усугубляется серьезным дефицитом кадров для ESG-трансформации. Проецируя скорость изменений на будущее, эксперт Deloitte уверена: скоро эти проблемы затронут не только крупный, но и средний, и малый бизнес.



Наталья Капризина, управляющий партнер, руководитель практики консультирования в области управления рисками Deloitte в СНГ

## БЕЖАТЬ БЫСТРЕЕ

Проблема номер два – это скорость реализации климатических рисков.

– Можно сколько угодно говорить про то, что прогнозы климатологов – это одно, а жизнь – другое, но все мы читаем новости. За последние год-полтора было достаточно инцидентов, которые говорят о нарастающей реализации климатических рисков в реальности. И тут на ум приходят слова Льюиса Кэрролла из «Алисы в стране чудес» о том, что «чтобы стоять на месте, нужно бежать, а чтобы двигаться вперед, нужно бежать еще быстрее».

Когда мы сравниваем, к примеру, мощности существующих проектов по лесовосстановлению с тем, сколько миллионов гектаров леса у нас сгорело хотя бы только этим летом, наверное, любой здравомыслящий человек понимает, что крайне легкомысленно полагаться только на текущие проекты и инфраструктуру.

Количество различных проектов в этой и в других областях должно увеличиться на порядок, чему может способствовать развитие законодательной базы. Нам предстоит серьезно переосмыслить подходы и необходимые мероприятия по управлению экологическими рисками, как на уровне государства, регионов, так и на уровне отдельных компаний.

## РЕШИТЬ УРАВНЕНИЕ С ТРЕМЯ НЕИЗВЕСТНЫМИ

Третья ключевая проблема, на которую обратила внимание эксперт Deloitte, – это нехватка данных.

– Помимо формальной отчетности бизнеса об ESG-трансформации, очень не хватает данных о реальных проектах, которые компании реализуют с целью управления климатическими рисками и снижения углеродного следа. Кроме того, внутри самих компаний сбор данных для периодической отчетности, оценки рисков и принятия решений может быть затруднен по разным причинам, включая разрозненность данных, их недостаточное

качество или отсутствие автоматизации. И здесь возникает риск стратегического уровня, – считает Наталья. – Компании решают уравнение с тремя неизвестными: как в условиях временного недостатка регулирования, нехватки данных и постоянного изменения профиля физических экологических рисков выбрать правильный фокус в ESG-стратегии? Я говорю не про формальные ESG-стратегии, а именно про реальные стратегии выживания и использования всех возможностей, которые возникают в рамках четвертого энергоперехода.

## ЧТО ДЕЛАТЬ?

В эпоху неопределенности, по мнению Натальи Капризиной, такие мероприятия, как Байкальский риск-форум, организованный Иркутской нефтяной компанией, приобретают особую значимость, потому что именно здесь происходит обмен данными, проектами, кейсами, они помогают ответить на вопрос, что делать. Что касается Deloitte, то одним из ключевых элементов вклада компании в тему углеродной нейтральности является как раз решение вопроса с данными.

Как у многих крупных международных компаний, у Deloitte есть глобальные цели достижения углеродной нейтральности к 2030 году.

– И хотя мозг – самый энергоемкий орган в человеческом организме, нельзя сказать про нашу отрасль, что она энергоемкая, – отмечает с улыбкой Наталья Капризина. – У Deloitte, несмотря на статус крупнейшей в мире консалтинговой компании, конечно, углеродный след не такой значительный, он относительно легко компенсируется в условиях удаленной гибридной работы. Наш реальный вклад как компании в переход к низкоуглеродной экономике – интеллектуальный. Это создание и развитие крупнейшей международной платформы «Цель 13»\* по раскрытию и обмену данными о реальных проектах по борьбе с изменениями климата и снижению углеродного следа. Сегодня в проекте участвуют более 400 компаний по всему миру, из них более 20 – из России, и эта цифра будет расти. Это большая работа, которая проводилась нами в течение последних двух лет. Презентация платформы «Цель 13» пройдет в ноябре в Глазго на 26-й международной конференции по климату.

**Примечание:** \*Цель 13. В 2015 году ООН приняла повестку дня в области устойчивого развития до 2030 года. Программа состоит из 17 целей. Каждая цель содержит ряд показателей, которые должны быть достигнуты в течение 15 лет. Для их достижения необходимы совместные усилия правительств, гражданского общества и бизнеса. Цель 13 касается принятия срочных мер по борьбе с изменением климата и его последствиями.

Иван Рудых

# Мир в кризисе?

На фоне активных действий по снижению углеродных выбросов в мире разрастается энергетический кризис. Цены на уголь и газ бьют рекорды, страны вводят ограничения на потребление электроэнергии, крупные заводы останавливают работу.

## ЭНЕРГОДЕФИЦИТ РАСТЁТ

Так, в Китае ограничения подачи электроэнергии на промпредприятия по программе повышения энергоэффективности уже привели к полной остановке или существенному сокращению производства химической продукции. Уменьшение предложения, сообщили в компании, вызвало рост цен на полимеры на \$100-150 за тонну за последние три недели, а это около 10%.

СМИ сообщают о том, что недалеко от Шанхая уже закрыто несколько сталелитейных заводов, закрываются текстильные фабрики, о закрытии заводов на несколько дней объявили некоторые поставщики Apple и Tesla.

Положение дел, по оценкам экспертов, может усугубиться ещё больше, поскольку ситуация с энергообеспечением в Китае будет только ухудшаться по мере вхождения в отопительный сезон.

## ЦЕНЫ НА ГАЗ БЬЮТ РЕКОРДЫ

Тем временем в Европе продолжает стремительно расти цена на газ. Утром 1 октября стоимость ноябрьского фьючерса на эталонном хабе TTF достигла нового абсолютного рекорда в €100 за 1 МВт•ч, или \$1267 за 1 тыс. кубометров, следует из данных биржи ICE. Таким образом, европейские цены на газ выросли в четыре раза с начала года.

«Газпром» с 1 октября, по данным оператора Cascade, снизил поставку газа по газопроводу Ямал-Европа, используя лишь 25% его производительности. Так, в текущем году по этому газопроводу прокачивалось до 3,5 млн кубометров газа в сутки, но на октябрь «Газпром» забронировал лишь 1,3 млн кубометров.

Любые изменения в объемах поставок со стороны «Газпрома» сейчас вызывают панику у европейских покупателей, столкнувшихся с кратным ростом стоимости электроэнергии на фоне минимального для этого времени года уровня запасов газа в подземных хранилищах. «Газпром», напомин, планировал поставить в этом году до 5,6 млрд кубометров газа в Европу по уже построенному «Северному потоку-2», но пока не получил

от немецкого регулятора разрешение на его эксплуатацию. Глава правления Uniper (участвовала в финансировании газопровода) Клаус-Дитер Маубах заявил 1 октября, что не ждет скорого разрешения. «Этой зимой этот газопровод нам не поможет», – полагает он.

## НЕФТЬ ГРОЗИТ НОВЫМ КРИЗИСОМ

Эксперты полагают, что будет расти и цена на нефть. Как сообщает Bloomberg со ссылкой на данные Bank of America (BofA), стоимость черного золота этой зимой может превысить \$100 и достигнуть \$120 за баррель, что вызовет очередной экономический кризис.

Рост цен может быть обусловлен переходом с газа на нефть в результате высоких цен на газ, скачком потребления нефти из-за холодной зимы и открытием США своих границ, что повлечет спрос на авиаперевозки.

«Если все эти факторы объединятся, цены на нефть могут резко подскочить и привести ко второму витку инфляционного давления во всем мире», – говорится в аналитической записке BofA. Тем временем 28 сентября стоимость барреля нефти марки Brent превышала уровень \$80.

Даже несмотря на то, что весь мир сейчас озабочен «зеленой повесткой» и работает над сокращением потребления ископаемого топлива, без сырой нефти он ещё не может существовать.

Николай Самойлов



## «Для клиента качество сервисов будет важнее цены»

Ценовые войны уходят на второй план, а на первом месте – сервис. В борьбе за клиента банки повышают качество и скорость процессов. Сегодня битва идет даже не за минуты, а за количество кликов на смартфоне, которые потребуется сделать клиенту, чтобы получить услугу в электронном формате. Однако, при всеобщей диджитализации отрасли, банковским сетям не грозит полное исчезновение. Офисы останутся, но изменится их функционал. Об этом и других основных трендах рынка рассказал заместитель председателя правления, руководитель розничного бизнеса Банка Уралсиб Станислав Тывес во время онлайн-конференции «Банковская розница – 2021: вызовы, итоги, перспективы».

### СПРОС НА КРЕДИТЫ ВЫРОС

После локдауна стал реализовываться отложенный спрос на кредиты со стороны населения, что, разумеется, сказалось на росте объемов.

– После основного витка пандемии сформировался отложенный спрос на кредитование, и в 2021 году в целом по банковской системе наблюдается серьезный рост кредитных портфелей, причем по всем видам продуктов. Это и потребительское кредитование, и ипотека, и автокредитование. Банковская отрасль показывает рекордные цифры по объемам выдачи кредитов – клиенты поняли, что ситуация с коронавирусом может быть более долгосрочной, чем ожидалось, хотя такого локдауна уже не будет, можно возвращаться к своей привычной жизни и решению насущных задач. Плюс программа льготной ипотеки, безусловно, также способствовала активному росту количества сделок. Активный рост кредитования можно назвать ключевым трендом 2021 года, – говорит Станислав Тывес.

Росту способствовало и смягчение кредитной политики банков.

– Если говорить о небольших суммах, то требования к заемщикам в целом стали менее жесткими, чем год назад. По небольшим кредитам мы стараемся максимально упростить жизнь заемщикам. До 600 тысяч рублей и вообще можно получить фактически по одному паспорту. Но мы по-прежнему аккуратно относимся к более крупным лимитам, и очень внимательны к заемщикам по ипотеке, – отметил эксперт.

### ЦИФРОВЫЕ ТРЕНДЫ

Потребительское поведение в банковской отрасли во время пандемии коронавируса изменилось, говорят в Уралсибе. Клиенты стали реже посещать офисы, треть потребкредитов банк выдает онлайн, а свой флагманский продукт – дебетовую карту «Прибыль» – доставляет с курьерами.

Ключевым трендом 2020 года банкиры называют диджитализацию: клиентские пути были оцифрованы, а большинство банковских услуг – вплоть до ипотеки – теперь можно получить онлайн.

– Сегодня в Банке Уралсиб клиент может купить квартиру в ипотеку у застройщика и полностью провести сделку удаленно. Подписание сделки и регистрация происходит удаленно, в итоге – меньше документооборота, меньше бюрократии, легче процессы, дешевле, и для клиента в итоге выгоднее, – говорит Станислав Тывес.

Меняется и модель использования кредитных продуктов. Многие клиенты не выбирают между потребительским кредитом и кредитной картой – пользуются и тем, и другим, но используя их для разных целей и задач.

Но при этом банкир отметил, что финансовая грамотность россиян за последние годы значительно выросла. Клиенты теперь стремятся использовать возможности тех или иных банковских продуктов по максимуму.



Станислав Тывес, руководитель розничного бизнеса Банка Уралсиб

Фото из архива компании

Кредитные карты, по его словам, раньше использовали, чтобы снять наличные, «перехватить» до зарплаты. Сейчас этот мотив встречается намного реже: картами пользуются ежедневно, при совершении повседневных покупок в торговых сетях, используя дополнительные возможности продукта. Банки предлагают бонусы и кэшбеки при безналичной оплате товаров и услуг, удлиняют грейс-период, во время которого можно пользоваться средствами банка и не платить за это проценты.

### ИПОТЕКА: ЖДАТЬ ИЛИ БРАТЬ

Объемы ипотечного кредитования во второй половине 2020 – первой половине 2021 годов были все рекорды. Рынок подогревала программа льготной ипотеки, по которой ставку по кредиту частично компенсировало государство. Взрывной рост ипотечного рынка имел побочные эффекты: рост цен на недвижимость и, как следствие, – готовность банков повысить требования к размеру первоначального взноса – на случай, если цены на жилье пойдут вниз.

– Льготные программы, безусловно, стимулировали спрос на ипотеку, – отметил Станислав Тывес. – Банк Уралсиб являлся их активным участником, выдав кредиты более чем 10 тысячам семей на сумму более 35 млрд рублей.

В середине 2021 года резко подорожавшее жилье и изменение условий по господдержке охладил спрос на ипотеку.

– С июня рост цен на недвижимость остановился, – отметил Станислав Тывес. – Как будет развиваться ситуация дальше, зависит от динамики ключевой ставки Центробан-

ка. Если ставка продолжит расти, то, на наш взгляд, стоит ожидать запуска очередной программы льготной ипотеки, которая поддержит рынок. В перспективе двух-трех лет мы ожидаем продолжения снижения ставок. Потому ответ на вопрос «ждать или брать?» – зависит от потребностей. Если у вас есть в запасе два-три года, то лучше жилье арендовать и ждать. А если срочно нужно улучшить жилищные условия и при этом еще и соответствуете критериям льготной ипотечной программы, то даже думать не стоит, поскольку сейчас хороший момент для покупки.

### СОХРАНИТЬ И ПРИУМНОЖИТЬ

Клиенты банков не только активно тратят, но и размещают средства, все чаще в последнее время делая выбор не в пользу привычных депозитов.

– С учетом того, что ключевая ставка растет, мы наблюдаем очень серьезный переток из депозитов в иные инструменты, – говорит руководитель розничного блока Уралсиба. – И это в том числе классические банковские инструменты, накопительные счета, дебетовые карты с ежедневным начислением процентов на остаток по карте. Переток средств в накопительные счета и карты довольно логичен, потому что когда ставка идет вниз, люди пытаются фиксировать ставку по вкладу это падение, а когда ставка идет вверх – лучше держать деньги на коротких инструментах. Так, наш ключевой продукт, который мы сейчас всячески развиваем, делаем более удобным для клиента – это карта «Прибыль», ставка процентов на остаток по которой

сравнима с лучшими депозитными предложениями на рынке. Есть интерес и к инвестиционным продуктам – наблюдался очень серьезный переток с депозитов на брокерские счета, в акции, облигации, даже в более сложные инструменты. И в дальнейшем эта тенденция, я думаю, будет только развиваться. Но здесь надо помнить, что потенциальная дополнительная доходность связана и с более высокими рисками.

### ГЛАВНЫЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Следуя тренду на цифровизацию, в 2020-2021 годах банки начали сокращать свое присутствие в офлайне, а те отделения, которые остаются, – реформируются. Банк Уралсиб за этот год сократит 30 точек продаж по стране, однако полностью отказываться от офисов не планирует.

– В настоящее время 30% кредитов мы выдаем дистанционно, в следующем году планируем нарастить эту долю до 50%, – рассказал Станислав Тывес. – Большинство банковских услуг можно быстро получить в цифровом формате, для этого не нужно ехать в офис, поэтому мы реорганизуем свою сеть. Цели полностью закрыть сеть отделений у нас нет – офисы останутся, но они будут меняться.

По словам банкира, физические отделения будут нужны клиентам – не для того, чтобы подать заявку на кредит. Скорее – чтобы поговорить, получить консультацию специалиста, разбирающегося во всех тонкостях банковских и инвестиционных продуктов. А все стандартные продукты и услуги по максимуму уйдут в онлайн.

– Цифровизация требует ресурсов, поэтому мы внимательно считаем экономическую целесообразность тех или иных действий. Например, уже сложно представить, чтобы мы решили открыть новое отделение с кассой. Для банка это расходы, а польза для клиентов, с учетом рыночных трендов, – относительна. Поэтому параллельно с развитием цифровых сервисов мы вкладываемся в развитие сервисов самообслуживания, устанавливаем сложные банкоматы и терминалы, – рассказал банкир.

Уже в ближайшем будущем банки будут конкурировать между собой не ценами, а качеством сервисов.

– Будущее – за дальнейшей цифровизацией и улучшением клиентского пути, – убежден Станислав Тывес. – Банковские продукты сейчас достаточно стандартные по рынку, их стоимость отличается незначительно и не сильно влияет на выбор клиента. Гораздо важнее – качество процессов: битва идет даже не за минуты, а за количество кликов – чем меньше их потребуется сделать клиенту в приложении, чтобы получить продукт или услугу, тем выше вероятность, что он решит воспользоваться сервисом еще раз. То есть ценовая война сейчас уходит на второй план. А на первый – выходит качество сервисов, в том числе цифровых, кастомизация, удобство и профессионализм в консультациях банкиров. Это в будущем, главным образом, и будет определять выбор клиента.

Наталья Пономарева

## Ольхон, Тальцы, Байкальск.

### В правительстве назвали ключевые точки развития туризма в регионе

АО «Корпорация Туризм.РФ» 30 сентября утвердила предварительный мастер-план туристской территории проекта «Большой Байкал». Согласно ему в Иркутской области опорными точками для развития туризма названы Ольхон, Иркутск – Тальцы, Байкальск – Выдрино. Эти территории получат государственное финансирование.

В целом проект «Большой Байкал» затрагивает развитие туристической инфраструктуры сразу двух регионов – Иркутской области и Республики Бурятия.

Для них разработают единый мастер-план, охватывающий природную территорию в 385,4 тысяч квадратных километров с населением 2,4 млн человек. Развитие получат остров Ольхон,

Тункинская долина, территории Иркутск – Тальцы, Байкальск – Выдрино и Турка – Горячинск. Общая потребность в номерном фонде на этих территориях, по расчетам специалистов, составляет 38 тысяч гостиничных номеров.

Преобразования коснутся и транспортной инфраструктуры двух регионов. Первоочередной задачей эксперты «Туризм.РФ» видят строитель-

ство нового аэропорта в Иркутске и модернизацию аэропорта Улан-Удэ. Развивать предполагается также малую авиацию и водное сообщение. Благодаря развитию байкальских территорий в Иркутской области будет создано 15,9 тысяч рабочих мест.

Срок реализации проекта – 2021-2035 годы. По предварительным расчетам, валовой реги-

ональный продукт в сфере туризма вырастет с 0,6% до 6%.

Ранее было объявлено, что турпоток в Иркутской области с начала 2021 года составил 1,1 млн человек, в разгар пандемии область посетили 663,7 тысячи человек, такие данные на 30 сентября предоставили в правительстве области.



# «Мы сами себе завидуем»

## «Слата» открыла новый головной офис в Иркутске

Новым пятиэтажным офисом гордятся все сотрудники «Слаты» в Иркутске: от рядовых работников до топ-менеджеров. И на то есть причины: просторное и светлое пространство общей площадью 3400 кв. м напоминает штаб-квартиру технологической компании мирового уровня: здесь все оборудовано по последнему слову техники, а рабочие места формата open space сочетаются с удобными релакс-зонами. В компании уверены: «Новый дом – новая жизнь», и строят амбициозные планы по развитию торговой сети. Команда Газеты Дело одной из первых прогулялась по новому офису «Слаты» и пообщалась с сотрудниками.

### ТЕПЕРЬ – ОФИЦИАЛЬНО

В офисе на улице Безбокова команда «Слаты» начала работать больше полугода назад. Однако провести официальное открытие удалось только в начале сентября: очередная волна пандемии внесла коррективы, многие сотрудники работали удаленно, переезд затянулся. Сейчас жизнь в пятиэтажном здании кипит в полную силу.

«Мы долго к этому шли, долго готовились, долго переезжали. И теперь рады пригласить вас на новоселье, – поприветствовал гостей председатель совета директоров ГК «Слата» Вячеслав Заяц. – Нам здесь хорошо, уютно, всем сотрудникам нравится».

О переезде в новый современный офис региональный ритейлер задумался еще несколько лет назад. По словам руководителя проекта, генерального директора ООО «Маяк» Романа Селезнева, трудностей в реализации было немало. «Но в итоге все получилось – и получилось здорово. Мне как руководителю очень нравится».

### ГОЛОВА БИЗНЕСА

Перед началом экскурсии исполнительный директор торговой сети «Слата» Ярослав Шиллер признался гостям, что считает открытие головного офиса большой вехой в 19-летней истории компании: «Я не сильно ошибусь, если скажу, что у нас самый прекрасный, самый функциональный и самый современный офис за Уралом».

По словам Ярослава, новое пространство рассчитано на 300 сотрудников, сейчас в нем трудятся 250.

«Центральный офис «Слаты» – это голова бизнеса, которая должна думать, смотреть в будущее, – отметил он. – Этот офис должен подчеркивать, что мы большая компания с большими возможностями, что здесь место для креативных и ответственных людей, умеющих не только придумывать новое и масштабировать, но и консолидировать усилия для лучшего результата».

Неслучайно именно в новом офисе разместилась управляющая компания «Восточного союза» – стратегического альянса крупнейших ритейлеров Сибири и Дальнего Востока: «Слаты», «Самбери» и «Красного Яра».

### ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА

Многофункциональный, мультизадачный, технологичный – так можно описать новый офис иркутского ритейлера. Провести экскурсию для гостей ведущему помогла цифровая колонка «Слаты». Интеллектуальный помощник предложил начать знакомство со зданием с первого этажа, где находится Центр трудоустройства.

«У нашего Центра – отдельный вход, что очень удобно для соискателей, – рассказала директор по персоналу Юлия Сотникова. – Здесь располагаются два отдела: по подбору персонала, в формате open space, и отдел кадров – в отдельном кабинете. Мы работаем по электронной очереди, что позволяет легко управлять потоком и оценивать эффективность специалистов».

Работы у специалистов Центра немало: в компании уже трудятся свыше 5,5 тысяч сотрудников, а постоянное развитие торговой сети требует регулярных кадровых вливаний. Передохнуть сотрудники HR-подразделения могут здесь же: на первом этаже, как и на всех остальных, есть комфортная кухня, где можно выпить чашечку кофе, перекусить. Это пространство, по словам Юлии Сотниковой, стало не только любимым местом для сотрудников, но и визитной карточкой компании на рынке труда.

Гости «Слаты»: партнеры, поставщики – заходят в офис через другой, центральный вход. Скоротать ожидание в зоне RECEPTION посетители могут в специальной релакс-зоне. Здесь же можно проявить свою эко-активность: принести и оставить в специальных боксах батарейки и пластик.



Роман Селезнев, Вячеслав Заяц, Ярослав Шиллер (слева направо)

Фото из архива компании

### ОБСУДИМ В «АНГАРЕ»?

– Коллега, пройдемте в «Хобой»!

– Вам удобно переговорить в «Песчанке»?

Так теперь договариваются о встречах в новом офисе «Слаты». Названия для переговорных комнат, расположенных на втором этаже здания, выбрали всей командой. Сотрудники предлагали разные варианты: планеты, цвета, дни недели, страны и континенты... Но в электронном голосовании в итоге победили популярные и дорогие сердцу байкальские места: «Ольхон», «Шаманка», «Ангара», «Песчанка», «Байкал»... Как говорят сотрудники, «такие названия создают приятное впечатление и придают необычный окрас даже самым важным и напряженным деловым переговорам».

В «Ангаре» экскурсантов встретила директор по развитию продаж Юлия Климова. «По легенде, Ангара убежала от своего батюшки Байкала к прекрасному Енисею, – напомнила она. – Мы, напротив, никуда не убегаем, а привлекаем к сотрудничеству – как местных производителей, так и наших соседей, в том числе поставщиков из других регионов».

### «ЗЕЛЕННЫЙ» БИЗНЕС

В переговорной «Байкал» гостей поприветствовала руководитель Фонда «Подари планете жизнь» Наталья Еремеева. Фонд уже 10 лет успешно сотрудничает с компанией «Слата» в реализации эко-проектов и инициатив по сохранению озера. Работа по эко-просвещению в супермаркетах торговой сети идет ежедневно.

«Мы с руководством компании работаем над тем, чтобы жители нашего региона обретали новые экологические компетенции, необходимые для того, чтобы снизить нагрузку на природу, сокращать углеродный след», – рассказала Наталья Еремеева.

«Слата» уже три года реализует акцию по сбору пластиковых крышек (покупатели собрали более трех тонн!), предлагает приобретать эко-сумки вместо одноразовых пакетов, организует сбор батареек и пластиковых бутылок, сотрудничает с производителями эко-товаров из местных натуральных продуктов.

С октября «Слата» представит в 10 супермаркетах еще один проект с фондом «Подари планете жизнь»: это эко-линейка под собственным брендом «Е-ДА!», в нее вошли гранола,

печенье, хлебожеги. Продукция изготовлена из натуральных компонентов без содержания сахаров, маргаринов, яиц и дрожжей. Все, что нужно для здорового перекуса. А 3 рубля с каждой проданной упаковки пойдут на посадку деревьев.

### В ОТКРЫТОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Забота о сотрудниках для руководства «Слаты» – задача не менее важная, чем забота о природе. Переезжая в новый офис, многие переживали: как работать в open space, без привычных стен и перегородок? Опасения оказались напрасными, рассказал директор по IT Константин Хлебас. Более 40 сотрудников его департамента довольны новым форматом.

«Раньше IT-специалисты были некими отшельниками, которые находились вне рабочих процессов, – поделился Константин. – Сейчас, благодаря open space, они видят работу других департаментов. Больше не существует «их мира» и нашего, отдельного «мира IT», мы влились в процессы и объединились. Другие

сотрудники стали чаще обращаться к нам за помощью».

Помимо IT-департамента, на этаже располагаются пресс-служба, отдел корпоративной культуры, отдел мотивации, отдел обучения персонала, отдел охраны труда... Всего в «Слате» 56 отделов. По словам Ярослава Шиллера, их разместили в формате в open space так, чтобы обеспечить необходимую коммуникацию: например, логистика и коммерция находятся на одном этаже, финансы и бухгалтерия – на другом.

Директор по логистике Дмитрий Ишевский уже успел оценить пользу open space в реальных цифрах: «Если раньше я тратил на поход к операционистам и коммерсантам около 40 минут, то сейчас «среднее плечо» в офисе – это десятки метров. Мы стали решать вопросы быстро, эффективность выросла».

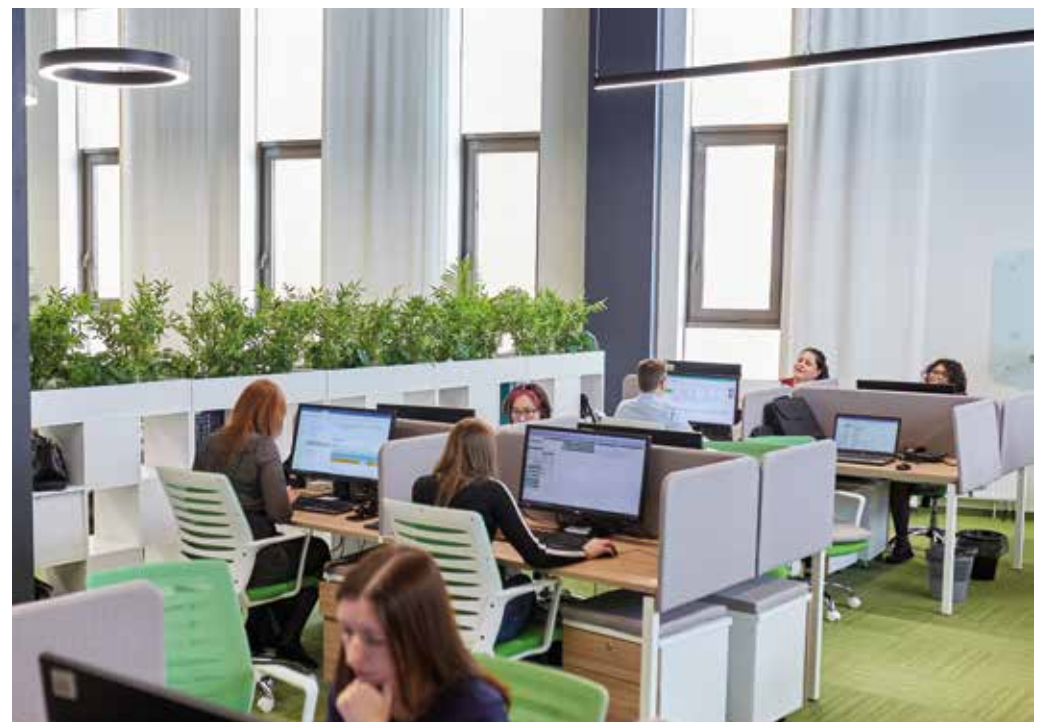
### ОФИС БУДУЩЕГО

Новым офисом гордятся все – от рядовых сотрудников до топ-менеджеров. Как рассказал директор по развитию и активам Максим Шевелёв, реализованные идеи превзошли все ожидания. «Мы знали, что будет open space, знали, что хочется сделать офис по образу Яндекса или Гугла, но когда первый раз зашли сюда, то позавидовали сами себе. Этот офис подчеркивает, что мы работаем в новой, стремящейся в будущее, продвинутой компании».

Ярослав Шиллер, исполнительный директор торговой сети «Слата», убежден: новый офис компании – это толчок в развитии не только для ритейлера, но и для всего города. «Никто не верил, что в Иркутске возможно добиться такого суперэффекта за такие разумные деньги. Но наши архитекторы сделали это, совместив лучшие дизайнерские решения и пожелания сотрудников со всеми требованиями и нормами. Мы гордимся результатом. Иркутск заслуживает такой современности».

В компании уверены, что новый дом откроет новую главу в истории торговой сети. Неслучайно в день официального запуска головного офиса состоялось еще одно знаковое событие: компания первой в регионе запустила новый формат ритейла – convenience store по адресу Дзержинского, 18. Теперь иркутяне смогут покупать продукцию не только в супермаркетах «Слата» и дискаунтерах «ХлебСоль», но и в магазинах «МИНИ». До конца года ритейлер планирует запустить в Иркутске и пригороде пять таких точек. В успехе нового проекта руководство компании не сомневается.

Иван Рудых



Новый офис компании «Слата»

Фото из архива компании



# «Сервис – задача номер один»

Юлия Иртегова, директор территориального офиса Росбанка в Иркутске, – о новом офисе и технологиях

В начале сентября Росбанк открыл новый офис в центре Иркутска. Несмотря на бурное развитие цифровых технологий, в банке подтверждают, что живое общение по-прежнему ценится клиентами. Чем гордится банк со 150-летней историей? На чем делает ставку в работе? Директор территориального офиса Росбанка в Иркутске Юлия Иртегова ответила на вопросы Газеты Дело.

## «ИРКУТСК – ЦЕЛЕВОЙ ГОРОД»

Юлия, решение об открытии нового офиса в Иркутске принималось во время пандемии. Почему не стали откладывать до лучших времен?

– Ситуация с пандемией не повлияла на нашу стратегию трансформации в отношении сети отделений. Мы сохраняем инвестиции в реновацию действующих офисов, перевод отделений в новые форматы, а также открытие новых отделений в перспективных локациях и регионах с высоким потенциалом. Иркутск для нас – целевой город, мы намерены здесь работать и развиваться.

Но ведь это большие инвестиции?

– Безусловно, это большие вложения, но они окупятся. Мы хотим строить долгосрочные отношения с этим городом, с клиентами.

Новый офис на улице Кожова открыт вместо того, что располагался рядом с «Модным Кварталом»?

– Да, мы переехали в новый офис. Росбанк – стабильный, надежный банк с более чем 150-летней историей, развитыми цифровыми возможностями, и он должен выглядеть соответствующим образом. Теперь иркутяны ждут офис нового технологичного формата. В таких отделениях наши сотрудники не только очно консультируют и оказывают традиционные банковские услуги, но и обучают клиентов эффективному использованию всех возможных дистанционных банковских каналов, чтобы ради рутинных операций не посещать офис.

## «КЛИЕНТУ НУЖЕН НЕ РОБОТ, А ЧЕЛОВЕК»

Пандемия подогрела спрос на технологии. Сегодня дистанционно можно получить уже почти все банковские продукты и услуги. Как развиваются цифровые каналы в Росбанке?

– Развитие цифровых сервисов – это залог успеха в будущем. Росбанк уделяет большое внимание совершенствованию онлайн-услуг. Практически все наши продукты и сервисы в настоящее время доступны в мобильном банке. Например, более полови-



Юлия Иртегова, директор территориального офиса Росбанка в Иркутске

Фото А. Федорова

ны кредитов мы уже выдаем онлайн. Порядка 46% срочных де-

предъявляемым к мобильному банкингу: это еще более безопасное, быстрое и стабильное финансовое про-

Иркутяны ждут офис нового технологичного формата. Наши сотрудники консультируют очно, оказывают традиционные банковские услуги, а также обучают клиентов эффективному использованию всех возможных дистанционных банковских каналов

позитов и 76% сберегательных счетов наши клиенты оформляют через цифровые каналы. С начала года доля цифровых дебетовых карт выросла с 17% до 21%, а доля цифровых кредитных – с 40% до 60%.

А как развивается мобильное приложение?

– В этом году Росбанк запустил новое мобильное приложение для частных клиентов. Новая версия приложения РОСБАНК Онлайн выполнена в единой стилевой концепции интерфейса, дополнена расширенным функционалом. Новое приложение отвечает современным требованиям,

странство с новыми возможностями и интуитивно понятным интерфейсом. В чат с сотрудником поддержки теперь можно прикреплять файлы и сканы документов. В новом приложении можно подать любое заявление в разделе «Справки и выписки» через заявление в свободной форме.

Как вы считаете, чат-боты могут полностью заменить сотрудников банка?

– Клиенты ценят, когда с ними говорят живые люди. От скриптов все устали.

Конечно, сегодня есть возможности создать очень эмоциональных ботов, но клиенты все равно через какое-то время вычисляют их. Так что люди в банковской системе точно останутся. При этом простые функции, разумеется, уйдут в дистант.

Если цифровые каналы так активно развиваются, зачем вообще нужны офисы?

– Мы не идем по пути полного отказа от отделений. Мы предполагаем, что в дальнейшем офисы все-таки понадо-

бятся, чтобы сотрудники могли проводить более сложные операции, консультации по инвестициям, ипотечным или структурированным сделкам, конфиденциальные беседы по формированию для клиента портфеля на будущее.

Вы делаете ставку на портфельный подход?

– Портфельный подход удобен тем, что позволяет правильно распределять свои средства, сохранять и приумножать сбережения, ставить финансовые цели и грамотно достигать их. А в целом для нас главное – не столько реализация какого-то конкретного формата, сколько удовлетворение потребностей клиента, помощь во взаимодействии с банком и создание комфортной финансовой среды. Мы готовы встраиваться в жизненный цикл клиента и помогать ему в формате 24/7 – и здесь важно не принимать на себя ярлык той или иной механики, но оставаться гибким, открытым и внедрять лучшие практики, зарекомендовавшие себя на рынке.

Такая работа требует долгосрочных отношений с банком.

– Конечно. И, выбирая банк, клиент должен быть уверен в его надежности и в качестве сервиса. Именно это сейчас во главе угла для Росбанка. Сервис – задача номер один для всех сотрудников. Нам важно, чтобы клиенты, выбирая нас, оставались с нами надолго, обслуживались семьями.

Иван Рудых

## КСТАТИ

### Что ждет иркутяны в новом офисе Росбанка

Новый операционный офис Росбанка в Иркутске работает по адресу: ул. Кожова, 11/1. В офисе реализована технологичная концепция обслуживания, которая основана на сочетании новейших цифровых решений и личного общения клиентов со специалистами банка в формате единого окна.

Сервисный подход «one shop – one stop» дает возможность выполнить все клиентские операции у одного менеджера. В новом офисе оптимально сочетаются технические новшества и комфорт: Wi-Fi, USB-зарядные устройства, электронная очередь, удобные клиентские зоны, комфортные места ожидания.

Совершенствование структуры региональной сети – одна из задач плана развития Росбанка, реализуемого на протяжении последних лет. Изменения в сети диктуются стремлением к эффективному использованию ресурсов и максимальной загрузке всех имеющихся у банка каналов взаимодействия с целевыми клиентами. В частности, банк планомерно наращивает потенциал присутствия в тех регионах, где видит перспективы для развития бизнеса.

## «Слата» открыла в Иркутске магазин нового формата

Когда-то «Слата» была одним из пионеров по внедрению формата дискаунтеров в России (сейчас у нее открыто более 260 дискаунтеров), данный формат оказался очень востребованным. Открывая новый «МИНИ», компания также верит в успех.

– Открывая магазин нового формата, мы показываем современные тренды в ритейле, – подчеркнул исполнительный директор торговой сети «Слата» Ярослав Шиллер. – Это мини-магазин для большого города. Все мы хотим, чтобы успешным был и магазин, и город, в котором он работает.

Как отметил на открытии нового магазина председатель совета директоров ГК «Слата» Вячеслав Заяц, формат convenience store широко распространен в Европе и Азии, однако в Иркутске магазинов «МИНИ» пока не было. Между тем такие торговые точки очень удобны для быстрых покупок «на бегу»: перекусов, снеков, свежей выпечки. Это идеальный формат для центра города – именно по этому реализацию идеи в Иркутске начали с улицы Дзержинского.

Площадь иркутских магазинов «МИНИ» – около 100 кв. м, из них 80 приходится на торговый зал, 20

– на подсобные помещения. Стеллажи в магазинах невысокие, для лучшей просматриваемости. При входе в магазин покупатель видит как минимум четыре полки с разными товарами, чтобы уже на входе оценить возможность покупки необходимого.

– Ассортимент магазина «МИНИ» отличается от ассортимента супермаркета «Слата», но при этом все необходимое в нем есть, – рассказал исполняющий обязанности операционного директора формата «Мини Слата» Мачей Романовский. – В магазине представлено около 1000 наименований товаров, которые закрывают все базовые потребности покупателя. Весового товара нет, но при этом фрукты и овощи есть – они заранее расфасованы. У нас можно купить свежий хлеб, кофе, выпечку. Отмечу, что горячие булочки не просто подогреваются, а выпекаются. Для этого установлена печь.



По словам Мачея, следующие магазины «МИНИ» будут открыты на улице Байкальской, 23б, и в поселке Дзержинск. Всего до конца года планируется открыть пять торговых точек формата convenience store.

– Мы хотим протестировать формат на разных локациях, – объяснил Мачей. – Первый магазин мы открыли в центре, второй будет в спальном районе, третий – в поселке. Миссия магазина – стать любимым для быстрых покупок.



Своя территория. Что сподвигло семью Осипенко сменить городскую квартиру на дом в сосновом лесу

10

5 фактов о поселке «Патроны Парк»: как сочетать гармонию с природой и современный ритм насыщенной городской жизни

11

Главное о «Коттеджных кварталах»: общий дворик, оптимальные планировки и «белая» отделка

12

# «КОТТЕДЖНЫЕ КВАРТАЛЫ» ИДЕАЛЬНЫЙ ЗАГОРОД ДЛЯ ГОРОДСКИХ ЖИТЕЛЕЙ

В поселке «Патроны Парк», рядом с заливом и лесом, строится третий «Коттеджный квартал». Необычный формат загородной жизни многим пришелся по душе: в первых кварталах уже кипит жизнь. Газета Дело побывала в гостях у новосёлов – семьи Осипенко, а также поговорила с автором проекта «Патроны Парк» Дмитрием Кузнецовым об очередном девелоперском ноу-хау: дома в третьем «Коттеджном квартале» будут продаваться в «белой» отделке.



# Своя территория

## Как семья Осипенко переехала за город



«Нам очень нравится здесь жить. Много места, где можно погулять – на самокатах покататься, побегать», – рассказывают о своей загородной жизни семилетние Маруся и Саша Осипенко. По словам их мамы, Натальи, именно рождение девочек сподвигло семью сменить городскую квартиру на свой дом в сосновом лесу. Почему выбор пал на «Коттеджные кварталы» в «Патроны Парке»? С какими трудностями пришлось столкнуться при ремонте и отделке? Как решился «школьный» вопрос? И чего пока не хватает в поселке?

### О РЕШЕНИИ

– До переезда за город мы жили в квартире в Университетском. Пока нас было трое: я, муж и сын – площади в 80 кв. м вполне хватало. Мы не предполагали, что у нас будет такое пополнение и мы сразу станем многодетной семьей.

Именно рождение дочерей сподвигло нас к покупке дома. В квартире становилось

свежий воздух, я делаю свои дела на кухне, а девочки гуляют на улице – и мне не нужно за них волноваться, как в городе: они у меня перед глазами.

Чем ближе становилась школа, тем острее мы понимали: пора расширяться. Дочкам нужно два полноценных рабочих места, чтобы у каждой был свой письменный стол, свой шкаф с одеждой – одним словом, своя территория.

### О СОМНЕНИЯХ

– Страхи и сомнения, конечно, были – как без них. Знакомые тоже жути нагоняли: «Как вы будете ездить, как добираться? Это еще больше времени займет». Но все-таки идею купить дом в черте города мы довольно быстро отбросили: посмотрели несколько вариантов и поняли, что принципиально ничего, кроме площади, не изменится: те же пробки, та же суета, тот же воздух.

Еще одним аргументом в пользу именно загородного дома стала собака. Она у нас большая, в городе с ней гулять проблематично – нужен простор.

### О ВЫБОРЕ

– Дом искали на Байкальском тракте. Посмотрели несколько вариантов в Молодежном, Новой Разводной, Новолисихе. А потом я увидела рекламу «Патроны Парка» – дай, думаю,

посмотрю, что это за «поселок в сосновом лесу». Когда весной 2019-го мы приехали на экскурсию, здесь почти ничего не было, строительство только начиналось, заливали фундаменты. Но решение пришло мгновенно: мы хотим жить именно здесь и нигде больше. После этой экскурсии мы больше никуда и не ездили.

### О ПЛЮСАХ

– Кроме природы, меня подкупили, конечно же, централизованные сети: канализация, водоснабжение. Муж работает в сфере дорожного строительства, весь сезон: весну, лето, осень – его нет дома, так что все хозяйство на мне. И я сразу сказала, что не поеду жить туда, где нужно будет иметь дело с выгребными ямами, септиками. Все это часто выходит из строя – не хотелось таких неприятностей. Мечтала, чтобы все было как в городе, но только со свежим воздухом, с благоустройством.

### О ПОКУПКЕ

– Покупать дом мы планировали в ипотеку: полной суммы не было, но мы накопили деньги на первоначальный взнос. Ипотека в «Патроны Парке» в тот момент была доступна только под «Коттеджные кварталы», на индивидуальное строительство кредитов еще не давали.

Дом в «Коттеджном квартале» меня вполне устроил. Да, участок небольшой, четыре сотки, но я не гонюсь за огромными землями. В ноябре мы оформили кредит, купили дом и гараж и приступили к ремонту.

### О РЕМОНТЕ

– Дом застройщик сдавал в черновой отделке. Помню, как зашла и осознала: ничего нет, ни отопления, ни электрики. Супруга дома не было, так что все заботы о ремонте легли на мои плечи. Конечно, было страшно, я не знала, за что схватиться, к кому обратиться. И плакала, и руки опускались – зато теперь я во всем отлично разбираюсь, есть понимание всех инженерных коммуникаций. Захожу в техническую комнату – и знаю, что где включить, выключить.

Начали с самых дорогостоящих работ: электрики, отопления, затем провели сантехнические работы и приступили к отделке. С дизайном помогли две девочки-студентки, за небольшую плату еще на стадии строительства они сделали дизайн-проект. Мне было важно понять расположение розеток, сантехники, освещения.

Ремонтом занимались весь год, не торопились, делали все по мере возможностей. Цели как можно быстрее переехать у нас не стояло. Дедлайн для переезда был один – 1 сентября 2021 года, когда девочки должны были пойти в первый класс.

Основные работы завершили к Новому году – 1 января приехали сюда семьей на все каникулы. А потом уже занимались финальной отделкой, мебелировкой. Летом ускорились: подготовили спальню девочек, кухню, санузел. Сейчас потихоньку заканчиваем и остальные комнаты.

### О ПЛАНИРОВКАХ

– Дом мы выбрали площадью 160 «квадратов». Планировка, которую предложил застройщик, практически полностью нас устроила. Единственное, что на втором этаже предполагалось четыре комнаты, а мы сделали три. Комнату девочек объединили – получилась хорошая, просторная детская с двумя большими окнами. Дочки – двойняшки, привязаны друг к другу, и сами захотели жить вместе.

Старший сын у нас остался в городской квартире – заканчивает школу. Мы учли его пожелания и согласились, что менять место учебы в 11 классе не стоит. Его комната тоже готова, ждет хозяина. На втором этаже также есть просторный санузел, с ванной, двумя раковинами, и гардеробная.

На первом этаже – гостиная, совмещенная с кухней, гостевая санузел, техническая комната, где скрыты все коммуникации, и большой холл. Свою спальню мы тоже сделали внизу, так удобнее. Я очень довольна, что в нашей комнате есть свой отдельный санузел. После городской квартиры с утренними очередями в ванную – не нарадуюсь.

«Мы выбрали дом в «Коттеджном квартале» площадью 160 кв. м. Планировка, которую предложил застройщик, практически полностью нас устроила. Единственное, что на втором этаже предполагалось четыре комнаты, а мы сделали три»

тесно, у девочек не было своей комнаты. На лоджии мы сделали игровую зону, но больше времени они все равно проводили в нашей спальне. Со временем начали копиться вещи: много игрушек, много одежды – уже и не знаешь, куда все положить.

Да и сам город, честно признаться, утомил. Мы с мужем не иркутяне, переехали 8 лет назад. Но я так и не смогла свыкнуться с этой суетой: пробки, движение, все куда-то бегут. Хотелось жить в более спокойном месте. Так возникла мечта о доме: много места,







Разработкой участка займемся весной, когда завершим все работы по благоустройству дома. Хотим сделать зону релакса: барбекю, качели для детей, террасу, ландшафтный дизайн.

### О ШКОЛЕ

– Девочки пошли в «Космическую школу» в поселке Молодежный. Школа очень красивая, просторная, только после ремонта – нам очень понравилась. Пока вожу дочек в школу сама, но вообще там проблем с подвозом детей нет, все отлично организовано. Есть парк школьных автобусов, ребяташек забирают на остановке, после уроков – привозят. В автобусе есть сопровождающий взрослый, так что все безопасно. Чуть позже, когда девочки адаптируются, обязательно будем этой возможностью пользоваться.

Опасения насчет долгих дорог не подтвердились. До школы – 10-15 минут, без пробок, по идеально ровной дороге. Ходят девочки и на дополнительные занятия в художественно-архитектурную школу. Еще Маруся занимается в Солнечном в школе кино и актерского мастерства, а Саша – спортивной аэробикой. До Байкал-Арены – на пять минут дольше, чем до школы. Думаю, в городе, со всеми пробками, мы бы больше времени на дорогу тратили. Я сейчас это расстояние в 20 километров совсем не замечаю.

### ОБ ИНФРАСТРУКТУРЕ

– В поселке нам сейчас не хватает детской площадки, спортзала, небольшого магазина с самым необходимым и, например, с горячей выпечкой, чтобы можно было побаловать себя чем-нибудь вкусненьким. Но застройщик заверил, что все это будет построено. А в ближайшее время обещает благоустроить парк – чтобы можно было гулять и по территории поселка.

Думаю, удастся сделать что-то для детей и во внутреннем дворе нашего квартала. Соседи, в основном, – люди семейные. Договоримся – и устроим игровые зоны для ребяташек.

### О ТЕПЛЕ И ХОЛОДЕ

– Нам еще электрик, когда штробил стены, сказал: «Дом у вас будет теплый. Стены – капитальные, конкретные». Так и вышло. Зимой мы ставили отопление на самый минимум. А летом в доме, наоборот, прохладно, никакой кондиционер не нужен. Окна открышь: красота, свежий воздух.

### О ЧУВСТВЕ БЕЗОПАСНОСТИ

– Если честно, первое время, пока собака была в отъезде с мужем, мне было одной в доме немного не по себе. Наверное, это из-за панорамных окон – после квартиры это довольно непривычно. Но когда собака вернулась домой, все страхи развеялись. Она у нас хорошая охранница, чуткая: если кто-то мимо дома идет, сразу начинает грозно лаять.

Сейчас мы с соседями решаем вопрос о том, что нужно огородить территорию квартала, поставить замки – тогда будет вообще безопасно. Наш квартал открывает поселок. Строительство еще идет: по территории ходят рабочие, да и будущие жильцы приезжают, смотрят на свои дома с возвышенности. Иногда хочется от лишнего движения закрыться.

### О ПРИРОДЕ

– Когда мы жили в квартире, на выходных постоянно хотелось куда-то выехать – на свежий воздух, на природу, на пикник. А сейчас нужно только принести мангал из гаража – и все. Природа уже здесь. И воздух, и простор. И никуда не нужно ехать.

А вечерние прогулки с собакой – это вообще отдельное удовольствие! В городе себе такого не позволишь: там постоянно нужно куда-то бежать, ехать. Здесь у меня больше времени, чем в городе, появилось. И, кстати, в Иркутск совсем не тянет. Нужно вещи забрать в квартире – а я не хочу ехать. Так мне здесь хорошо.

## КСТАТИ

# 5 фактов о посёлке «Патроны Парк»

«Патроны Парк» объединяет людей, которые стремятся к гармонии с природой в сочетании с современным ритмом насыщенной городской жизни. В 2023 году строительство посёлка и его благоустройство будет полностью завершено.

### 1. Приятное окружение

«Патроны Парк» располагается на 19 км Байкальского тракта в п. Патроны. Воздух здесь чист, а ритм жизни неспешен. Дорога по обновленному Байкальскому тракту занимает не более 15 минут от города. Байкальский тракт насыщен объектами инфраструктуры: супермаркеты и рестораны, автомобильные СТО и АЗС, спортивные, развлекательные центры и базы отдыха.

### 2. Концепция

Дома служат естественным продолжением окружающей природной среды. Натуральные материалы и естественные фактуры фасадов органично вписаны в ландшафт. Философия поселка-парка удовлетворяет главные современные потребности человека в функциональности и комфорте, красоте и эмоциональности, заботе о природе.

### 3. Инженерная подготовка

Полный комплекс городской инфраструктуры. Городская канализация обеспечивает максимальный уровень комфорта, который

возможен за городом. Центральный водопровод реализован от артезианской скважины. Электрические сети проходят под землей, поэтому столбы с проводами не портят восприятие внешнего облика домов и улиц.

### 4. Энергоэффективность

Покупателям домов в поселке «Патроны Парк» доступен пакет «Энергоэффективный дом». Продукт включает передовые технические и инженерные решения, позволяющие минимизировать затраты на эксплуатацию дома и сделать проживание комфортным и экологичным.

### 5. Благоустройство и инфраструктура

Территория «Патроны Парк» огорожена, дороги и тротуары асфальтированы, оборудованы фонарями вечернего освещения, предусмотрена большая гостевая парковка, въезд осуществляется через автоматизированные ворота и пост охраны. В парковой зоне предусмотрены детская игровая и спортивная площадки, фонтан, летнее кафе и другие объекты.



Объектом рекламы являются готовые дома и подрядные работы на строительство в поселке «Патроны Парк»

Фото на развороте А.Климова



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





# Идеальный загород для городских жителей

## 7 вопросов о «Коттеджных кварталах» в «Патроны Парке»

В поселке «Патроны Парк», рядом с заливом и лесом, строится третий «Коттеджный квартал». Необычный формат загородной жизни многим пришелся по душе: в первых кварталах уже кипит жизнь. Покупателей коттеджей в третьем ждет ноу-хау от девелопера: дома будут продаваться готовыми, в «белой» отделке. Руководитель проекта «Патроны Парк» Дмитрий Кузнецов убежден, что это – своевременный шаг в развитии рынка загородной недвижимости.

### 1. Что представляют собой «Коттеджные кварталы»?

– «Коттеджный квартал» – это 7-10 индивидуальных домов на небольших (3-4 сотки) участках, объединенные одним общим двором – патио. В отличие от других домов в «Патроны Парке», когда у тебя очень большой участок, и ты живешь в отдалении от соседей, квартал представляет собой обособленное мини-комьюнити.

При такой планировочной организации пространства у каждого – свой дом (никаких общих стен и кровель!) и свой небольшой приватный участок. Единственное, что нужно делить с соседями в «Коттеджном квартале», – внутренний дворик. При хороших добрососедских отношениях это становится дополнительным бонусом: в патио можно собираться, встречать Новый год у общей елки, праздновать дни рождения, устанавливать фонтаны и малые архитектурные формы, оборудовать игровые зоны и спортивные площадки, высадить всем двором цветы, сделать общий ландшафтный дизайн.

Территория внутреннего дворика абсолютно безопасна для детей. Машин нет, вся транспортная инфраструктура: подъезды, гаражи, гостевые парковки – вынесена за периметр. Жизнь в квартале похожа на жизнь в многоквартирном доме, только здесь она гораздо более комфортная. Мы оставляем машину в гараже на границе квартала, заходим во двор – и оттуда попадаем в свой дом. Который, к слову, тоже похож на городскую квартиру с точки зрения комфорта проживания: в поселке центральный водопровод и канализация.

### 2. Кому адресованы «Коттеджные кварталы»?

– «Коттеджный квартал» – идеальный загород для тех, кто привык жить в городе. Не всем хочется иметь большой земельный участок и не у каждого есть время на то, чтобы поддерживать его в хорошем, ухоженном состоянии.

Площадь участков в «Коттеджных кварталах» – 3-4 сотки – позволяет уделять ей минимум внимания. При этом земли достаточно для реализации любых идей: можно поставить беседку, бассейн, оборудовать зону барбекю. Благоустройство в квартале – максимальное, как в городе: все работает в автоматическом режиме, за территорией следить не надо. Чистоту и порядок в общем дворике поддерживает сервисная компания.

Все эти характеристики привлекают, в основном, молодых покупателей – тех, кому переехать за город, на свежий воздух уже хочется, а вот терять городской стиль жизни и комфорт – нет. Для них это оптимальный продукт.



Дмитрий Кузнецов, руководитель проекта «Патроны Парк»

Фото А. Федорова

### 3. Какие дома в третьем «Коттеджном квартале»?

– Мы предлагаем два типа домов: площадью 140 и 160 кв. м. Проекты разработаны на основе всего нашего предыдущего опыта. Планировки настолько удобные, продуманные, современные и универсальные, что они подходят 80% покупателей. Спроектировать такой дом самостоятельно сложно: получится либо большая площадь, либо меньший функционал.

В доме площадью 140 «квадратов», например, предусмотрены хозяйская мастер-спальня с собственным санузлом, гардеробной, две детских комнаты на втором этаже и просто огромное пространство кухни-столовой-гостиной на первом. Жилое пространство в проекте максимально оптимизировано относительно нежилого: даже коридор на втором этаже – мультифункционален, в нем есть встроенный шкаф, который можно использовать как постирочную.

### 4. Почему решили продавать дома готовыми?

– Мы абсолютно уверены, что чем дальше развивается рынок загородной недвижимости, тем в более готовом виде должны сдаваться дома. Весь мир уходит в готовое: никто уже не сдает дома без отделки. Они бывают меблированными или нет, но всегда это дома, практически готовые для проживания.

Такой подход, на наш взгляд, – более честный и по отношению к заказчику: он видит большую го-

товность и понимает, сколько это стоит. Часто бывает так, что покупатели не очень представляют стоимость отделки, надеются, что она обойдется недорого, а все выливается в итоге в приличные суммы. Осознание, что ты купил дом, а теперь должен вложить столько же, чтобы в него заехать, многих раздражает. При покупке готового жилья все понятнее и прозрачнее.

### 5. Что включает «белая» отделка?

– Первые два «Коттеджных квартала» мы продавали в черновой отделке, как и все остальные дома: это была голая «коробка», без внутренних инженерных систем, без отделки.

«Белая» отделка – хороший «полуфабрикат». Покупатель получает дом с готовой системой отопления, водоснабжения и канализования, электричеством, вентиляцией. В коттедже завершены все «грязные» строительные-отделочные работы: перегородки стоят, стены оштукатурены, подоконники установлены, стяжка на полу выровнена. Покупателю остается только покрасить, побелить, наклеить обои, занести мебель и сантехнику – и можно переезжать.

### 6. Чем еще хорош готовый продукт?

– Нам, как девелоперам, бывает жаль, что заказчики, покупая дома в черновой отделке, нередко делают систему отопления и прочие работы

либо неоправданно дорого, либо некачественно. Поймать баланс между качеством и стоимостью, на самом деле, очень сложно, особенно если ты не профессионал.

Наш опыт позволяет при разумной стоимости предложить в готовых домах высокое качество. Более того, мы добавили многие системы, которые обычно самостоятельно не ставят. Например, в третьем «Коттеджном квартале» во всех домах будет установлена приточно-вытяжная система вентиляции с рекуперацией. Как правило, покупатели экономят на подобных решениях. Но мы, зная, сколько эта система добавляет с точки зрения комфорта, сколько компенсирует с точки зрения теплотерь, понимаем, что дом без приточно-вытяжной вентиляции с рекуперацией уже не может считаться современным. Установка системы не слишком сказывается на стоимости квадратного метра, но сильно влияет на качество жизни в доме.

Система вентиляции и дополнительное утепление позволяют нам сделать систему отопления только теплыми полами. Это большой скачок не только с точки зрения энергоэффективности дома, но и с точки зрения дизайна: в комнатах не будет батарей и других видимых систем отопления, которые обычно портят эстетику.

Современные и энергоэффективные решения влияют на ликвидность. Чем дольше дом будет оставаться современным, чем дольше он морально не устареет, тем лучше. Думаю, наши объекты в «Коттеджном квартале» будут востребованными и ликвидными как минимум тридцать лет.

### 7. Большой ли спрос на готовое жилье?

– Да. Частая ситуация на рынке, когда человек продает предыдущее жилье, и ему нужно новое, готовое – нет времени ждать год-полтора, пока дом построится. В Инстаграме мы регулярно получаем запросы «Есть ли в продаже готовые коттеджи?». Многих привлекает концепция поселка, единая архитектура, централизованные сети.

До сегодняшнего дня такие продажи были возможны только на вторичном рынке. Иногда у наших заказчиков меняется жизненная ситуация, и они выставляют свои готовые или почти готовые дома в «Патроны Парке» на продажу. Такие сделки проходят очень быстро и, как правило, с первым же покупателем: пришел, увидел – и купил. Однажды новый хозяин для дома нашелся за 20 минут.

Все это говорит о том, что готовое жилье в концептуальном поселке людям нравится: это красиво, можно оценить вид из окна, «примерить» дом на себя – комфортно-некомфортно, нравится или нет. Ты точно понимаешь, что ты покупаешь, тебе не надо разбираться с планировочными решениями, проектом. И главное – ты можешь очень быстро переехать, не тратя время ни на строительство, ни на отделку и благоустройство.



Объектом рекламы являются готовые дома и подрядные работы на строительство в поселке «Патроны Парк»

Фото из архива компании



Фото из архива компании



# Прозрачно, просто и... красиво

Наталья Баркова, «Россельхозбанк», – о том, как приумножить капитал

Инвестиции, биржа, акции, валюта, рынки, котировки – эти понятия прочно вошли в обиход современного человека, и различные финансовые операции для многих стали вполне обыденными, что трудно было представить буквально ещё лет 20 назад. «Сейчас мы живем в другой парадигме – стараемся уходить от принципа жизни «от зарплаты до зарплаты», формируем определенную финансовую «подушку безопасности» и задумываемся о накоплениях», – говорит директор Иркутского регионального филиала Россельхозбанка Наталья Баркова.

## ОСНОВА НАКОПЛЕНИЙ – БАНКОВСКИЙ ВКЛАД

По мнению Натальи Барковой, интерес граждан к формированию дополнительного капитала особенно вырос за последние несколько лет. При этом основой для формирования накоплений и приумножения дохода остаётся размещение денежных средств во вклад, так как он является безусловным лидером по ликвидности среди других финансовых инструментов. Более того, условия оформления вклада очень прозрачны, а также основное большинство вкладов безопасны, благодаря системе страхования вкладов.

– Банковский депозит – надёжный финансовый инструмент, который позволяет сохранить сбережения. Однако вклады бывают разные, и, чтобы не только сберечь накопления, но и приумножить их, нужно выбрать правильные параметры депозита, – говорит Наталья Баркова. – Сегодня существует масса разнообразных предложений по вкладам, условия которых отвечают основным потребностям клиентов. Главное – определиться с целями своего вклада. Если сделать выбор самостоятельно сложно, приходите в наши офисы. Для физических лиц Россельхозбанк предлагает широкую линейку вкладов, которые регулярно занимают первые места среди популярных вкладов по рейтингу портала БанкИнформСервис.

Тем не менее, при выборе банка для размещения вклада Наталья Баркова советует обращать внимание не только на размер ставки по депозиту, но и на другие важные моменты: надёжность банка, его размер и значимость для финансовой отрасли, рейтинги кредитной организации, филиальную сеть.



## ГАРАНТИЯ СОХРАННОСТИ СРЕДСТВ

– Чтобы выбрать надёжный банк, в первую очередь нужно узнать, участвует ли конкретная кредитная организация в Системе страхования вкладов. Только при этом условии вклады, размещённые в данном банке, будут под надёжной гарантией Агентства по страхованию вкладов (в сумме до 1,4 млн рублей), – пояснила Наталья Баркова. – При выборе банка можно также от-

талкиваться от той суммы, которую вы собираетесь вкладывать. Если она менее 1,4 млн рублей (а открыть вклад можно, даже если в наличии есть совсем небольшая сумма, например, от 10 тыс. руб.), то в большинстве банков риски будут минимальными. Если же сумма крупная, то лучше разделить её на несколько вкладов в разных банках. Если вы не хотите разносить деньги в разные банки, то возможным решением по размещению вклада на сумму, превышающую застрахованную государством, может стать вклад в пользу третьего лица. Разбив свой вклад на несколько вкладов на суммы до 1,4 млн рублей в пользу родных и близких в одном банке, вы страхуете каждый из этих вкладов. При этом все они будут застрахованы независимо от факта обращения третьего лица за вкладом «при жизни» банка.

Далее надо изучить состав акционеров банка на предмет прозрачности их списка. Это можно сделать прямо на сайте кредитной организации, и, если из имеющейся информации всё предельно ясно, значит, банку нечего скрывать. Так, в частности, Россельхозбанк входит в топ-5 крупнейших банков, занимает лидирующие позиции в финансировании агропромышленного комплекса России, и 100% голосующих акций банка принадлежат Российской Федерации.

## КАРТЫ, ИНВЕСТСЧЕТА И ДРАГОЦЕННЫЕ МОНЕТЫ

Наталья Баркова рассказала также, какие ещё существуют варианты приумножения сбере-

жений, кроме банковских вкладов. Это, в том числе, дебетовые карты, с помощью которых дополнительный доход можно получать в двух формах.

– Во-первых, это процент на остаток. Экономический смысл здесь очень простой: вам начисляется определённый процент на остаток денежных средств от той суммы, которая была на вашей карте в течение месяца. Во-вторых, это кэшбэк, то есть возврат банком части средств на карту, которыми с ней расплачивались за покупку. Формат кэшбэка определяется банком, предоставляющим карту, и здесь вариантов тоже много: можно самостоятельно выбрать определённую категорию покупок, на которые начисляется процент, либо выбрать начисления на все покупки – но процент возврата будет наверняка ниже.

Кроме этого, можно пополнить свой бюджет с помощью индивидуального инвестиционного счёта (ИИС), внесение денежных средств на который даёт право на получение инвестиционного налогового вычета. Как отметила Наталья Баркова, при определенных условиях ИИС является очень привлекательным инструментом для приумножения капитала.

Также, по словам Натальи Барковой, можно инвестировать и красиво, например, приобретая инвестиционные драгоценные монеты. Это может быть хорошим подарком – так как монета, в отличие от вклада или счёта, не привязана к человеку, доход от неё может получить не приобретатель.

Наталья Горбань

## ВТБ совершенствует дистанционное обслуживание предпринимателей

ВТБ запустил новый интернет-банк для клиентов малого и среднего бизнеса и оформление заявок на экспресс-кредиты для индивидуальных предпринимателей на сайте банка.



ляет обеспечить бесшовное обслуживание клиентов. Теперь предприниматель может начать операцию и общение с банком в одном канале, а завершить – в другом. Например, клиент приступает к оформлению платежа в интернет-банке, а заканчивает его в мобильном банке ВТБ Бизнес Lite.

В ВТБ отмечают, что уже приступили к миграции клиентов на новый интернет-банк и на 25% сократили время обработки обращений предпринимателей. Перевод клиентов в новый интернет-банк завершится в начале следующего года.

Ещё одну возможность банк предложил индивидуальным предпринимателям. Теперь они могут оформить заявки на экспресс-кредиты на сайте банка.

Экспресс-кредит в сумме до 10 млн рублей на срок до трех лет выдается на любые бизнес-цели, дополнительные документы и залоговое обеспечение не требуются. Теперь для подачи заявки на такой кредит не обязательно быть клиентом ВТБ. Достаточно заполнить простую онлайн-заявку на сайте банка и через пять минут получить решение.

В случае одобрения заявки предпринимателю потребуются открыть расчетный счет в ВТБ для получения кредитных средств. Это можно сделать за 20 минут по паспорту в офисе банка или с помощью выездного сервиса. После открытия счёта и подписания оферты электронной подписью в интернет-банке ВТБ Бизнес денежные средства будут перечислены в течение рабочего дня.

С момента запуска этого инструмента в интернет-банке ВТБ Бизнес уже более 800 клиентов получили кредиты по экспресс-технологии на сумму 1,7 млрд рублей. Ещё один канал продаж сделает их доступными для тех, кто ещё не является клиентом банка, отмечают в ВТБ.

## В ЖК «Сибиряков» запустили продажу квартир по траншевой ипотеке

Программа позволяет снизить ежемесячные платежи по ипотеке до трех раз\*.

Суть ипотеки траншами в возможности выбирать ипотечный кредит частями, ежемесячный платеж выплачивается только с выбранной части ипотечного кредита.

Платежи с половины стоимости квартиры появятся только осенью следующего года, поскольку основная часть кредитных средств должна быть взята через год после оформления договора долевого участия, ближе к получению ключей от квартиры. СЗ «Флагман» – первый застройщик, кто в Иркутске запускает траншевую ипотеку.

– Фактически, это ипотека по новым правилам. Можно не идти на компромисс, выбирая квартиру меньшей площади или в другом, менее удобном для жизни районе. Мы нацелены на долгосрочные отношения с жителями жилого комплекса. Поэтому готовы предоставить финансовые программы, позволяющие не откладывать покупку квартиры. Во-первых, следующей осенью подходящей квартиры может не быть. Во-вторых, легкий ипотечный платеж в первое время позволяет гибко подойти к финансовому планированию, – комментирует генеральный директор СЗ «Флагман» Ольга Иванова.

Условия банка-партнера: процентная ставка от 8% годовых, первоначальный взнос – от 10% стоимости квартиры.

По словам представителей компании, решение о запуске ипотеки траншами было принято после анализа покупательских решений за последние три месяца после прекращения действия основной программы льготной ипотеки. Многие покупатели выбирали квартиру меньшей площадью в силу неподъемного ежемесячного платежа или откладывали покупку до лучших времен.

– Сегодняшние условия по ипотеке с господдержкой подходят далеко не всем. Неудивительно, что застройщики расширяют собственные финансовые инструменты покупки недвижимости. Проектное банковское финансирование позволяет застройщику не зависеть от поступления средств дольщиков, а значит, более гибко подходить к условиям продажи квартир. Так, траншевая ипотека позволяет дольщику экономить на процентах значительную сумму, – говорит Ольга Иванова.

**Оставить заявку на расчет: 8 (3952) 200820 или на сайте жксибиряков.рф.**

\* в период до 01.09.2022 г.



Условия действительны при заключении кредитного договора с ПАО «Сбербанк», ген. лицензия №11481 от 11.08.2015. Процентная ставка от 8% с учетом страхования на срок до 30 лет, кредит выдается частями: первая часть в размере 50% от суммы кредита, включая первоначальный взнос; после регистрации ипотеки, вторая часть 50% от суммы кредита ограничена 01.09.2022г. Банк вправе отказать в одобрении кредита. Застройщик ООО СЗ «Флагман». Проектные декларации на нпш.дм.рф



## ИНК-Капитал и Российское энергетическое агентство намерены сотрудничать в области устойчивого развития



В ходе V Байкальского риск-форума (БРИФ'21), который прошел в Иркутске с 20 по 24 сентября, АО «ИНК-Капитал» и федеральное государственное бюджетное учреждение «Российское энергетическое агентство» («РЭА») Минэнерго России заключили соглашение о сотрудничестве в области устойчивого развития и ESG-практик. Документ подписали генеральный директор АО «ИНК-Капитал» Марина Седых и заместитель генерального директора «РЭА», руководитель Дирекции аналитического центра ТЭК Денис Дерюшкин.

Стороны намерены сотрудничать в рамках совместных инициатив и проектов, направленных в том числе на анализ и прогнозирование причин и последствий изменений климата, улучшение системы подготовки и повышение квалификации персонала ГК ИНК в области устойчивого развития, а также обмениваться лучшими практиками в области устойчивого развития.

АО «ИНК-Капитал», холдинговая компания ГК ИНК, занимается стратегически важной задачей внедрения изменений в деятельность группы компаний ИНК в соответствии с целями устойчивого развития (ЦУР), принятыми ООН в 2015 году, что важно не только для сохранения окружающей среды и развития территорий присутствия ГК ИНК, но и обеспечения надежного будущего как самой группы компаний, так и будущих поколений.

## Три миниполиса построит в Иркутской области компания En+ Group

Компания En+ Group запустила новую программу развития социальной инфраструктуры в регионах присутствия.

28 сентября 2021 года в Иркутске была подписана Дорожная карта по реорганизации городского пространства региона, куда входит проект строительства детского сада в поселке Маркова, где проживают работники предприятий En+ Group и есть большая потребность в детских учреждениях. В документе определены приоритетные направления и основные условия участия компании. Данный проект – новый пример государственно-частного партнерства. Компания берет на себя финансирование разработки проектно-сметной документации на строительство детского сада. При этом строятся подобные объекты будут за счет федеральных программ и нацпроектов. Также в утвержденных планах – изготовление проектно-сметной документации на строительство общеобразовательной школы на 500 мест в пос. Смоленщина и участие в строительстве физкультурно-оздоровительного комплекса в Ангарске.

Всего по новой программе в Иркутской области предусмотрено возведение 32 социальных объектов в 7 городах – Иркутске, Ангарске, Братске, Усолье-Сибирском, Усть-Илимске, Железногорск-Илимском, Шелехове. В трех городах области – Тайшете, Братске, Шелехове –

реализуется проект «Миниполисы», предусматривающий строительство жилых комплексов для работников предприятий. Обязательными компонентами миниполисов комфортного проживания станут автомобильные стоянки, детские и спортивные площадки, территории для отдыха, школы, детские сады. В настоящее время ведутся работы по получению земельных участков под строительство и разработка документации.

Михаил Хардинов, руководитель энергетического бизнеса En+ Group, отметил: «En+ Group на регулярной основе инвестирует в строительство и реконструкцию спортивной инфраструктуры, общественных пространств, жилых комплексов, образовательных, детских и медицинских учреждений. Многие инициативы исходят от работников предприятий, являющихся членами Рабочих советов. Именно с их помощью компания может определить реальные потребности сотрудников и их семей в наших регионах. Поэтому мы собрали все инициативы рабочих коллективов, их потребности в социальных объектах и при взаимодействии с органами власти пытаемся найти решение инфраструктурных проблем в городах присутствия».



## В ИрГАУ открылся новый фирменный класс New Holland Agriculture

Открытие нового фирменного класса New Holland Agriculture концерна CNH Industrial состоялось в Иркутском государственном аграрном университете имени А.А. Ежевского на инженерном факультете. Класс оборудован современными пособиями и видеокameraми, позволяющими проводить видеоконференции и обучающие семинары.

Рядом расположена зона технического сервиса, где появилось новое учебное пособие – современный колесный трактор серии TD5.110, модель которого очень востребована фермерами. Оснащение класса позволит максимально приблизить учебный процесс к реальному производству, а совместная работа с производителями техники обеспечит современным выпускникам четкое представление о самых передовых технологиях. Прохождение практики непосредственно на заводе-производителе научит эксплуатировать и управлять новыми техническими средствами.

Специализированную аудиторию открыли на инженерном факультете благодаря сотрудничеству с компанией «Агро – мастер Красноярск», официальным дилером по продаже и сервисному обслуживанию сельхозтехники концерна New Holland Agriculture.

В церемонии открытия приняли участие ректор университета Николай Дмитриев, заместитель министра сельского хозяйства Иркутской области Павел Матрунчик, представители фирмы-дилера.

«Для нашего вуза эта осень богата новыми открытиями. Очередной профильный класс имеет большое значение для подготовки специалистов высокого уровня. Здесь представлена техника, которая уже работает на полях Иркутской области. Все это позволит сделать обучение ребят более современным. Я убежден, что для обучающего процесса, для подтверждения правильного выбора будущей профессии и желания развиваться профессионально – необходима практика. Практика, которая позволит нашим студентам увлечься,



практика, позволяющая начинающим специалистам работать с самой современной техникой, открывающей совершенно новые представления о возможностях профессии – инженер в сельском хозяйстве. Мне хочется, чтобы наши выпускники с уверенностью смотрели в будущее и оттачивали свое мастерство, умели ориентироваться в современной технике, не боялись нового и главное – гордились своей профессией», – подчеркнул Николай Дмитриев.

**Депозиты для бизнеса**

**ЗАСТАВЬТЕ СВОИ ДЕНЬГИ РАБОТАТЬ БЕЗ ОСТАНОВКИ**

- Высокий и гарантированный доход
- Способ и периодичность выплаты % – на выбор
- Можно открыть без визита в банк

ИРКУТСК / УЛ. РОССИЙСКАЯ, Д. 10 / 8 800 200 77 99 / VTB.RU

БОЛЕЕ ПОДРОБНУЮ ИНФОРМАЦИЮ О ДЕЙСТВУЮЩИХ ТАРИФАХ И ПОЛНЫХ УСЛОВИЯХ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ И УТОЧНИТЕ ПО ТЕЛЕФОНУ 8 800 200 77 99, В ОФИСАХ БАНКА ВТБ (ПАО), ОБСЛУЖИВАЮЩИХ КЛИЕНТОВСКИЕ ЦЕНТРЫ (КРОМЕ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ), А ТАКЖЕ НА САЙТЕ VTB.RU. БАНК ВТБ (ПАО), ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛЕДИНГЕР ЦД РФ № 1000. РЕКЛАМА. VTB.RU/BN



# Что инвестору нужно знать о налогах и льготах

За последние полтора года несколько миллионов россиян открыли возможности фондового рынка. Перспектива заработать на ценных бумагах и производных инструментах кажется привлекательной, особенно в свете не очень высоких ставок по банковским депозитам. Доход от любых инвестиций облагается налогом по ставке 13% (или 15%, если инвестор зарабатывает свыше 5 млн в год), все российские брокеры являются налоговыми агентами и самостоятельно подают сведения о доходах клиентов в налоговую, однако государство предоставляет возможность снизить часть затрат. Подробнее о налоговых льготах расскажет директор инвестиционной компании «Фридом Финанс» в Иркутске Вадим Остапенко.

## Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС)

ИИС – разновидность брокерского счета, которая предоставляет налоговым резидентам России два вида льгот на выбор. Тип А дает возможность получить возврат 13% от заведенных на счет средств, но не более 52 тысяч рублей. Тип Б позволяет не платить налог на доход от успешных сделок. Второй тип льготы подойдет инвесторам, у кого нет официального дохода (и, соответственно, уплаченного НДФЛ), или тем, чей доход на бирже превышает 13%. Остальным же более выгодным станет тип А. Подходящий тип льготы можно выбрать, пройдя тест на сайте «Фридом Финанс».

Есть и ограничения. Во-первых, в отличие от брокерского счета, индивидуальный инвестиционный счет может быть только один. Во-вторых, на ИИС можно купить бумаги с листингом только на российских биржах. Однако не спешите расстраиваться. СПБ Биржа предлагает более двух тысяч наиболее ликвидных американских бумаг, в том числе Microsoft и Tesla. В-третьих, ИИС нельзя закрывать и выводить с него средства минимум три года. В-четвертых, внести на счет можно не более 1 млн рублей в год.

## Льгота на долгосрочное владение ценными бумагами (ЛДВ)

Другой вид налогового вычета предназначен для инвесторов, которые приобрели ценные бумаги на бирже после 1 января 2014 года и владеют ими минимум три года. Благодаря ЛДВ можно освободить от налога сумму в размере 3 млн рублей за каждый год владения бумагой.



Фото А. Федорова

Здесь тоже имеются ограничения: льгота применяется только к доходу от продажи бумаг, торгуемых на российских биржах, а паи инвестиционных фондов должны находиться под управлением российских управляющих компаний.

Также ЛДВ нельзя применить к купонам, дивидендам, валюте, фьючерсам и опционам. Не сочетается эта льгота и с вычетами ИИС, поэтому мы рекомендуем клиентам открывать и обычный брокерский, и индивидуальный инвестиционный счета.

Льгота на долгосрочное владение ценными бумагами инновационного сектора экономики

Этот тип льготы действует до 31 декабря 2022 года и распространяется на бумаги из перечня, с которым можно ознакомиться на сайте Московской биржи. Сейчас туда входит 16 эмитентов. Бумаги должны быть приобретены не ранее 1 января 2015 года и принадлежать инвестору не менее одного года.

## Освобождение физлица от налога на доход в виде курсовой разницы при продаже или погашении еврооблигаций Минфина

Льгота распространяется на все еврооблигации Минфина, номинированные в иностранной

валюте, и предусмотрена только для физических лиц.

Раньше инвестор платил за доход в виде курсовой разницы, то есть, если приобретал еврооблигации Минфина по курсу в 75 рублей за доллар, а продавал за 78 рублей за доллар, то приходилось платить налог за эту разницу. Теперь НДФЛ платить не нужно.

## Выгодные решения

Если вы решили открыть ИИС и брокерский счет во «Фридом Финанс», мы рекомендуем завести карту в нашем банке, чтобы без лишних сложностей вносить и выводить средства. Также клиентам Банка «Фридом Финанс» доступна не имеющая аналогов программа «CASH BACK акциями». Кэшбэк возвращается не бонусами или баллами, а ценными бумагами. Клиент самостоятельно выбирает акцию: сейчас доступны бумаги 16 российских и иностранных компаний, в том числе Apple, Газпром, Facebook, Аэрофлот. Если акция будет дорожать, автоматически будет увеличиваться и сумма кэшбэка, конвертировать акции в рубли можно в мобильном приложении.

Адрес: 664003, г. Иркутск, ул. Киевская, д. 2 (вход с ул. Карла Маркса).  
Тел.: +7 (3952) 79-99-02 (доб. 845)  
Email: irkutsk@ffin.ru



ООО ИК «Фридом Финанс» (ОГРН 1107746963785, 123112, Москва, 1-й Красногвардейский проезд, дом 15, офис 18.02). Лицензия № 045-13561-10000 на осуществление брокерской деятельности, срок действия лицензии не ограничен. Владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: стоимость ценных бумаг и прочих финансовых инструментов может как расти, так и падать. Банк «Фридом Финанс» (ООО «ФФИН Банк»). Лицензия Центрального банка Российской Федерации №1143. Дата выдачи: 27.12.2018 г.

## Где выбрать место для своего бизнеса?

Выбор помещения под свое дело – одно из самых ответственных решений для предпринимателя. Удачное расположение офиса, магазина, кафе, образовательного центра или спортклуба напрямую влияет на успех дела.

Сейчас среди собственников бизнеса популярностью пользуется не только центральная часть Иркутска, но и спальные районы, особенно новостройки. Это не удивительно: для новоселов важно, чтобы вся необходимая инфраструктура была в шаговой доступности.

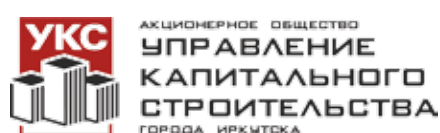
АО «УКС города Иркутска» дает предпринимателям возможность приобрести коммерческое помещение по очень выгодной цене. Стоимость квадратного метра готового помещения в жилом районе «Эволюция» – от 34 000 руб./кв. м.

«Эволюция» – это крупный микрорайон, где уже сданы в эксплуатацию 36 блок-секций (9 и 17 этажей). В новых домах проживает более 4 500 жителей, и около 500 семей отпразднуют новоселье в начале следующего года. Естественно, что людям необходимо, чтобы рядом были магазины и сервисы, которые могут удовлетворить базовые потребности в еде, красоте и здоровье, а также пункты выдачи онлайн-ритейлеров, фитнес-студии, образовательные центры, сервисы для домашних питомцев и т.д.

Стоит добавить, что для покупки помещения крупная сумма денег потребует не сразу. Достаточно накопить на первоначальный взнос и оформить ипотеку. Сейчас действуют хорошие предложения от разных банков. Например, от Совкомбанка. Таким образом, можно приобрести недвижимость с целью инвестирования.

Можно сдать помещение в аренду и покрывать ежемесячные платежи по ипотеке. Давайте посчитаем. Строящееся помещение площадью 52,28 кв. м стоит 2 091 200 рублей. К примеру, за аренду предприниматель будет платить 31 368 рублей в месяц (это около 600 рублей за кв.м). Если оформить ипотеку с первоначальным взносом 20% от стоимости сроком на 30 лет и ставкой, например, 10,99%, в месяц выплаты составят около 18 тысяч рублей.

Помимо ипотеки можно приобрести недвижимость в рассрочку при первоначальном взносе 30% от общей стоимости помещения без участия банков. Максимальный размер и срок займа зависят от площади помещения. Все варианты обговариваются индивидуально. В «Эволюции» есть помещения площадью от 32 до 140 квадратных метров. Есть площади и в уже сданных домах, и в строящихся. Все помещения с черновой отделкой, и это не случайно. Можно сделать ремонт именно под свой бизнес. Узнать информацию о свободных помещениях можно по тел.: (3952) 285-100.



Застройщик: АО «УКС города Иркутска». Проектные декларации на наш.дом.рф

## Директор БрАЗа рассказал о ходе подготовки к перестройке завода

Более 130 инженеров трудятся над проектом строительства нового производства алюминия на БрАЗе. Об этом рассказал управляющий директор завода Евгений Зенкин на круглом столе с участием представителей Минприроды России. Представители ведомства, курирующие федеральную программу «Чистый воздух», побывали в Братске с рабочей поездкой.



Специалистов для разработки проектной документации компания РУСАЛ приглашает из разных регионов. Параллельно ведутся изыскательские и организационные работы.

– Сегодня строительство завода – это не миф, это реальность. Мы уже начинаем отбор и коммерческую проработку поставки оборудования для строительства нового завода. Оно обойдется в полтора миллиарда рублей, – рассказал Евгений Зенкин, управляющий директор БрАЗа. – Все усилия направлены на скорейшее достижение наших целевых показателей по снижению выбросов загрязняющих веществ.

О перестройке четырех своих заводов компания РУСАЛ объявила полгода назад. В частности, на братской промплощадке планируется демонтировать половину корпусов, на их месте построить новые, оснащенные электролизерами РА-550. На данный момент это самое мощное и экологичное оборудование в мировой алюминиевой промышленности.

Переход на технологию обожженного анода даст десятикратное снижение выбросов фтора, и исключит попадание в атмосферу бенз(а)пирена и серы. Начать строительство планируется в 2023 году. Предварительная стоимость проекта – 100 миллиардов рублей.



# Зелёная экономика – от закона до готовой продукции

## Четыре кейса, которыми поделились эксперты на БРИФ-2021

Возможности зелёной экономики – одна из тем V Байкальского риск-форума, которую участники мероприятия обсуждали 23 сентября. Актуальность и важность этой повестки становится ещё более понятной в свете того, что буквально в этот же день премьер-министр российского правительства Михаил Мишустин подписал постановление, утверждающее критерии отбора «зеленых» проектов и инициатив в сфере устойчивого развития – для запуска системы их льготного финансирования.



На добровольном углеродном рынке можно реализовывать серьёзные проекты

Как говорится в документе, «зелёный» проект может быть запущен в сферах промышленности, энергетики, строительства, транспорта, водоснабжения, сельского хозяйства, обращения с отходами, сохранения биоразнообразия и окружающей среды. При этом опыт реализации подобных проектов в нашей стране уже есть – о таких реализованных кейсах рассказали эксперты риск-форума, представители российских компаний.

### НАШ АЛЮМИНИЙ – ПРАКТИЧЕСКИ БЕЗ УГЛЕРОДНОГО СЛЕДА

Так, Ирина Бахтина, директор по устойчивому развитию компании РУСАЛ, рассказала о том, как сделать «зелёной» продукцию в такой энергоёмкой отрасли, как алюминиевая промышленность.

начиная с 2022 года, вступают в активную стадию реализации проекта без останков производства, что называется, «на ходу». Это – уникальный по масштабам инвестиций и уровню сложности проект, уже потребовавший большого объёма научных изысканий и опытно-конструкторских работ.

Требования к декарбонизации по-новому ставят перед алюминиевой отраслью проблематику возврата в экономический цикл вторичного алюминия, пригодного к переработке практически бесконечное количество раз. Переработка (переплавка) тонны алюминия требует всего 5% того объема электроэнергии, который необходим для электролиза тонны первичного металла. Именно этот факт определяет достаточно серьёзный вклад экономики замкнутого цикла в низкоуглеродную экономику.

Однако, если говорить о глинозёмном производстве, которое тоже находится в нашей вертикали, то здесь ещё придётся искать решения для снижения углеродного следа, поскольку энергия, затрачиваемую в местах добычи бокситов и производства глинозёма, как правило, достаточно сложно заменить на какие-то возобновляемые источники. Здесь как раз велик потенциал для снижения (компенсации) углеродного следа за счёт лесоклиматических проектов или проектов улавливания и сохранения углерода.

### ЛЕСОКЛИМАТИЧЕСКИМ ПРОЕКТАМ – ЗЕЛЁНЫЙ «КОРИДОР»

Кстати, эксперты риск-форума отметили, что сейчас на добровольном рынке углерода больше всего ценятся и считаются премиальными именно лесные проекты, а следом за ними идут проекты на основе возобновляемой энергетики.

При этом, по информации начальника сектора экологических продуктов Газпром Маркетинг и Трейдинг Сергея Киселёва, добровольный рынок углерода очень динамично растёт. Если в 2019 году его размер был на уровне 320 миллионов долларов, то в 2020-м он вырос примерно до 470 млн долларов, и за 8 месяцев 2021-го приблизился к уровню 700-800 млн долларов.

– Существует вероятность того, что до конца 2021 года добровольный рынок углерода достигнет 1 миллиарда долларов, то есть это уже

достаточно серьёзный рынок, на котором можно работать, реализовывать масштабные проекты и получать хорошую прибыль, – считает Сергей Киселёв.

О том, какими могут быть лесоклиматические проекты, в частности, в лесном хозяйстве, рассказал руководитель направления в Управлении по стратегическому развитию Группы «Илим» Алексей Масликов.

– Наша компания арендует лесные участки площадью 8 миллионов гектаров, и была первой, внедрившей интенсивное лесопользование. Объём лесовосстановления, которое мы ведем, – более 50 тысяч гектаров, и ежегодно мы восстанавливаем больше леса, чем заготавливаем.

Чтобы понять, какой углеродный след оставляет наша компания, мы сейчас проводим оценку выбросов парниковых газов на комбинатах, но при этом сделали баланс углеродов в нашей арендованной лесной базе, и видим, что у нас положительный углеродный след. То есть у нас поглощается больше углерода, чем выделяется в результате заготовок.

Тем не менее, мы сейчас рассматриваем несколько лесоклиматических проектов, и первый из них касается сохранения лесов высокой природоохранной ценности. Предварительные оценки показывают, что в результате этого проекта может быть реализовано порядка миллиона единиц CO<sub>2</sub> в год, и суть этого проекта в том, чтобы дополнительно сохранять эти леса в нашей аренде. Второй проект – это расширение модели интенсивного лесопользования, благодаря чему увеличится как поглощение углекислого газа на гектар леса, так и объём заготавливаемой древесины. И третий проект, который будет влиять на климатическую повестку, – это создание питомника в Братске. Его мощность составит 9 млн сеянцев сосны и ели. Благодаря реализации проекта будет гармонизирован породный состав лесосырьевой базы и пополнятся ценные породы.

### АКТИВНОЕ ЛЕСОВОССТАНОВЛЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПРЕГРАДЫ

Активному лесовосстановлению и факторам, которые ему мешают, было посвящено выступление директора «Сибирской лесовосстановительной компании» Ксении Геевской. По её словам, в настоящее время Иркутская область среди всех субъектов Российской Федерации имеет самую высокую готовность к переходу на собственный лес и восстановление с помощью сеянцев с закрытой корневой системой.

– Но один вопрос – выращивание посадочного материала, а второй – собственно реализация обязательств по лесовосстановлению. Здесь мы видим достаточно большую проблему в юридических и бюрократических сложностях, которые препятствуют выходу в лес на работы. Сезон достаточно небольшой, и за это время выполнить амбициозные цели стопроцентного восполнения выбывших лесов при текущей организации дел практически невозможно. При этом лесовосстановители работают с природой, а она в любом случае тоже вносит свои коррективы в делопроизводство и в ход контракта.

Ксения Геевская, в частности, сделала акцент на том, что из-за поздних сроков поступления заявок на компенсационное восстановление леса – как правило, в ноябре, невозможно проводить обследование участков, так как в это время в регионе уже практически везде лежит плотный снежный покров. Да и в целом на реализацию подобных проектов отводится слишком мало времени – всего год. Также в ходе контракта компенсационной компании приходится соблюдать много юридических нормативов, которые тормозят выполнение работ непосредственно в лесу. А кроме того, развивающийся рынок лесовосстановления привлекает в том числе непрофессионалов, готовых за небольшие деньги выполнять сложный комплекс работ, и в результате – это тоже ошибки, которые не сразу видны.

– Мы предлагаем ввести юридическое понятие – лесовосстановитель, дать таким компаниям права и обязанности. Это позволило бы упростить выход в лес для выполнения работ по лесовосстановлению и более эффективно использовать короткий посадочный сезон. Для нас выступление на риск-форуме – это шанс найти партнеров, чтобы совместно двигаться в работе по упрощению бюрократии в вопросах воспроизводства лесов в нашем регионе и в России в целом.

### НОРМАТИВНЫЕ ПРОБЕЛЫ – СОВЕРШЕНСТВУ НЕТ ПРЕДЕЛА?

О правовом регулировании института лесовоспроизводства как одного из инструментов, способствующих сокращению выбросов парниковых газов, говорила и Екатерина Спиридонова, ведущий специалист управления по работе с регуляторными рисками Департамента по взаимодействию с органами государственной власти ПАО «НОВАТЭК». Она, в частности, уточнила, что в июне этого года был подписан закон о внесении изменений в Лесной кодекс РФ, согласно которым срок лесовосстановления увеличится с одного года до трёх лет, и отметила, что компания не поддерживает данную поправку. При увеличении срока компании, которые производят рубки в Арктической зоне РФ, в том числе в Ямало-Ненецком автономном округе (ЯНАО), где природно-климатические условия очень суровые, будут вынуждены проводить такие работы несколько раз из-за неприживаемости лесных культур.

Согласно положениям Лесного кодекса РФ, отдельные группы лиц, в том числе, недропользователи, должны проводить лесовосстановление путем высадки саженцев с закрытой корневой системой, которые выращиваются в тепличных условиях. Однако суровые природно-климатические условия негативно влияют на приживаемость такого посадочного материала.

Среди законодательных «пробелов» существует проблема равнозначных статусов лесозаготовителей и иных лиц, в том числе, недропользователей, и непрофильных работ, которые обязаны выполнять такие лица при восстановлении лесов.

– Однако это не означает, что компании не хотят вкладывать средства и заниматься лесовосстановлением, нет. Лесоклиматические проекты – это очень важно, но к проблеме стоит подходить с умом и достаточно осознанно, в том числе, создавая логичную нормативную базу.



# СберЗдоровье для бизнес-клиентов: из любой точки мира – в режиме 24 на 7

По данным Росстата, более трети жителей нашей страны в случае болезни не обращаются к докторам. Причины – люди не рассчитывают на эффективное лечение или у них просто нет времени на походы в больницу. При этом половина из тех, кто болеет, занимается самолечением, а каждый седьмой считает, что необходимая помощь может быть только платной. Однако, как отмечают эксперты, с развитием онлайн технологий – в частности, телемедицины – ситуация начала меняться, и особенно активно – последние полтора года, в период пандемии COVID-19.

## ТЕЛЕМЕДИЦИНА КАК ПОощРЕНИЕ

Один из ярких примеров происходящих позитивных изменений – медицинский онлайн сервис экосистемы Сбера – СберЗдоровье, популярность которого растёт как среди частных клиентов банка, так и среди бизнес-партнёров.

По данным статистики, за 8 месяцев 2021 года в Иркутской области к сервису подключились 1092 клиента. Среди них – ООО «ЭкоСтэп Иркутск», руководство которого оформило 16 договоров на услугу СберЗдоровье для своих сотрудников.



Как рассказал Газете Дело генеральный директор компании Аик Гндлян, предприятие занимается проектировкой и строительством плоскостных спортивных сооружений, благоустройством парков и дворов, а также утилизацией и переработкой автомобильных шин. Причём не ограничивается только Иркутском, территория его присутствия – вся Иркутская область.

– У нас есть определённая система поощрения персонала: например, два раза в год профильное бесплатное образование, чтобы сотрудники развивались в своём или смежном деле, различные тимбилдинги, денежные премии. И ещё одна, относительно новая, форма – бесплатные медицинские программы, – пояснил Аик Каренович, отвечая на вопрос, что стало поводом для подключения компании к СберЗдоровью.

Он, кстати, уверен, что такое премирование – не для галочки, и коллеги бу-



дут активно использовать возможности современной телемедицины.

– Например, таким образом мы поощрили специалиста, который уже год находится в командировке в Нижнеудинске, а сам он при этом из Ангарска. Теперь в случае необходимости ему не придётся ехать за медицинской помощью домой, потому что он сможет получить профессиональную консультацию и рекомендации по лечению в режиме онлайн, – пояснил Гндлян.

Да и другие сотрудники, по словам генерального директора, очень позитивно отнеслись к такому премированию, а особенно рады были те, у кого есть дети и для кого оформили услугу

в формате «Семейное здоровье».

– Во-первых, подобное поощрение за успехи в работе даёт сотрудникам понимание, что в компании о них заботятся, и создаёт в коллективе здоровую командную атмосферу, – считает Гндлян. – А во-вторых, позволяет людям экономить на походах по медицинским учреждениям самый ценный ресурс современной жизни – время. Лично я тоже не люблю ходить в больницу и стоять в очередях и теперь при необходимости буду пользоваться телемедициной.

При этом Аик Каренович отметил, что финансовые затраты на оформление корпоративного договора на услугу СберЗдоровье не «подорвали» бюджет

социальных программ, которые реализуют на предприятии для сотрудников. Более того, после «обкатки» и анализа этот проект на предприятии готов масштабировать, то есть увеличить количество заключаемых договоров.

## МЕДУСЛУГИ ФОРМАТА «ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС»

Онлайн сервис СберЗдоровье не исключает и индивидуальное подключение к обслуживанию для предпринимателей, представляющих малый и средний бизнес. У многих из них, отмечают аналитики, именно такой личный опыт становится в дальнейшем стимулом оформить договоры на телемедицинские услуги для своих работников как меры социальной защиты.

Персональным опытом взаимодействия с сервисом СберЗдоровье бизнес-клиенты Сбера поделились с Газетой Дело.

Предприниматель Светлана Кондратьева подключила услугу СберЗдоровье ещё в 2020 году – тогда она называлась «DocDoc».

– Клиентский менеджер банка тогда не только ответил на мои вопросы по кредитованию, но и познакомил с сервисом «DocDoc», – рассказала она. – Вначале я сомневалась его нужности, но в условиях пандемии COVID-19 решила, что это будет не лишним.

Позже, когда Светлана Леонидовна была на Байкале и у неё случилось головокружение, а ждать «Скорую» вдали от цивилизации нужно было долго.

– Мы с мужем готовы были сами ехать в больницу, но тут я вспомнила про онлайн консультации с врачами. Примерно за 5-10 минут зарегистрировалась в программе и смогла получить консультацию доктора. Он был опытным и с хорошим чувством юмора. В общем, благодаря этому сервису, отпуск закончился благополучно.

Ирина Астраханская узнала о медицинской онлайн услуге в апреле 2021 года, и в первую очередь её, как человека проводящего большую часть времени на работе, заинтересовала возмож-

ность консультироваться с медиками в удалённом формате. Удивил и широкий перечень врачей, к которым можно обратиться, – вплоть до диетолога. Она призналась, что на тот момент именно этот специалист стал важным и решающим фактором для оформления договора.

– Но я и подумать не могла, что обращусь за помощью совсем к другому доктору, – говорит Ирина Витальевна. – Спустя буквально полтора месяца я заболела COVID-19 и столкнулась с обстановкой, когда ни скорую не дождёшься, ни на приём к врачу не попадёшь. Но я не растерялась, воспользовалась услугой СберЗдоровье. Консультацию получила в полном объёме, осталась довольна.

Сейчас у Ирины Астраханской уже довольно богатый опыт онлайн консультаций с различными специалистами телемедицины, и она отмечает, что это очень важно – обратиться за помощью и получить услугу здесь и сейчас.

Возможность консультироваться 24 часа в сутки, 7 дней в неделю заинтересовала и бизнесмена Алдара Борисовича. Кроме того, его привлекло, что делать это можно из любой точки мира, так как он часто бывает в командировках, а дома остаётся супруга с детьми.

– Услуга интересная, и я решил оформить один доступ для жены. Первый раз воспользовались консультацией терапевта и были приятно удивлены, как это удобно и быстро. И ещё увидели ряд преимуществ: не нужно записываться к специалистам за 2-3 недели, несколько часов стоять в очереди к врачу, можно выбрать любой формат общения – видео по скайпу, чат, звонок. А самое главное – можно обратиться по любому вопросу о здоровье в любое время суток, – прокомментировал Алдар Борисович.

Открытием для него стало и то, что в этом сервисе можно, например, расшифровать анализы или узнать второе медицинское мнение по диагнозу. – В современном мире, где время бесценно, важно идти в ногу со временем, и хорошо, что есть такие компании, как Сбер, где понимают необходимость подобных услуг, – когда подскажут и обязательно помогут в нужный момент, – отметил Алдар Борисович.

## КСТАТИ

Сервисы «Все врачи онлайн» и «Семейное здоровье» – это дистанционные консультации с врачами в чате, по телефону или видеозвонку: – круглосуточно и без очередей; – с опытными врачами ведущих клиник страны; – неограниченное количество раз; – где бы вы ни находились. Терапевт, педиатр или узкий специалист проконсультируют, если у взрослого или ребёнка кашель, зуд, сыпь, болит голова, живот (колики у ребёнка), температура, а кроме этого, расшифрует анализы, а также даст разъяснения по совместимости лекарств.

В рамках сервиса «Все врачи онлайн» можно получить помощь медицинского советника по вопросам записи к нужному специалисту, организации обследований, по ОМС и поиску лекарств в аптеках. Сервис «Психолог онлайн» – это дистанционные консультации с психологами по вопросам психоэмоционального состояния. Психолог онлайн деликатно и удобным способом помогает: – справиться с жизненными трудностями; – предотвратить эмоциональное выгорание; – прорабатывать все тревожащие запросы клиентов. Консультироваться можно неограниченное количество раз.

# Медицина онлайн – не зависящая от обстоятельств

Для каких отраслей экономики и видов деятельности особенно актуально использование телемедицины? В чём основное удобство сервиса СберЗдоровье для бизнеса? Что получает работодатель, а что – сотрудники? Есть ли какие-то ограничения при подключении услуги для корпоративных клиентов? На эти актуальные для предпринимателей вопросы ответила Виктория Брюшкова, руководитель по развитию бизнеса.

– В первую очередь, корпоративная телемедицина востребована в компаниях с большим и территориально распределённым штатом. Это касается, например, крупных call-центров, торгово-розничных сетей с филиалами во многих городах России, а также предприятий топливно-энергетического комплекса, чьи сотрудники зачастую работают вахтовым методом вдали от населённых пунктов и учреждений здравоохранения.

В этих условиях обеспечить сотрудников доступом к качественным медуслугам без телемедицины практически невозможно. Поэтому онлайн-сервис СберЗдоровье для бизнеса – это возможность предоставить

практически мгновенный доступ к медицинским услугам для всех работников вне зависимости от их местонахождения. Людям не нужно будет выделять время на посещение медицинского учреждения и подстраиваться под часы записи, при этом обращаться к врачу они смогут при малейших признаках недомогания или болезни, не жертвуя для этого рабочим или личным временем. Своевременная консультация со специалистом поможет предотвратить развитие болезни и существенно снизить время отсутствия сотрудника на рабочем месте и связанные с этим денежные потери.

Более того, через сервис СберЗдо-

ровье с врачом можно пообщаться и без каких-либо симптомов: например, для того, чтобы узнать, как правильно подготовиться к сезону гриппа или расшифровать анализы.

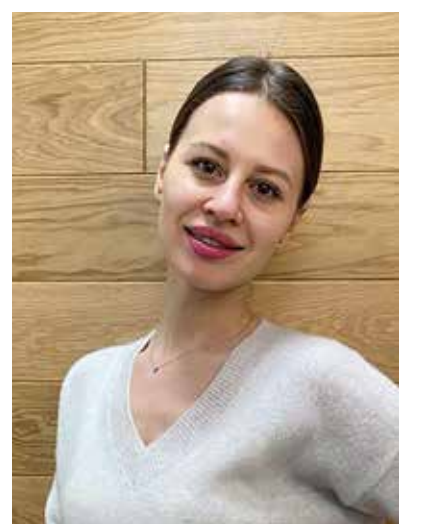
Пакет услуг телемедицины можно укомплектовать в соответствии с пожеланиями персонала и спецификой деятельности каждой отдельно взятой компании. Также работодатели могут сами выбирать, какие именно медицинские услуги будут входить в их пакет в зависимости от потребностей. Например, сегодня многие включают консультации персонала с психологом, так как, по данным аналитиков, 88% россиян испытывают стресс на работе, а 33% могут уволиться из-за

его высокого уровня.

Ещё одним преимуществом сервиса является возможность консультироваться с врачом всей семьёй, в том числе, и с детскими врачами.

Приобрести пакет услуг может любая компания – ограничений для подключения телемедицины у корпоративных клиентов нет.

При этом предоставление доступа к сервису телемедицины для одного человека в среднем обходится компании в несколько раз дешевле, чем оформление полиса ДМС. Работодатель в конечном итоге получает более удовлетворённых, мотивированных, лояльных и, самое главное, здоровых сотрудников.



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



# Большой бизнес и малые города: поиск общего языка

Как крупный бизнес может изменить к лучшему качество жизни людей на территории своего присутствия? Какая роль в этом процессе отводится взаимоотношениям с государственными органами, и должны ли в преобразованиях участвовать гражданские сообщества? Эти вопросы стали темой для обсуждения «Взаимодействие бизнеса с территориями присутствия» на V Байкальском риск-форуме.

## «ЭКОТРОПА» ЧЕРЕПОВЕЦКИХ МЕТАЛЛУРГОВ

Тон разговора задали советник генерального директора дивизиона «Северсталь. Российская сталь» по связям с госорганами Людмила Гусева, которая рассказала, как один из старейших металлургических комбинатов меняет свои подходы к качеству жизни в Череповце.

— На предприятии, которое начало выпускать чугун в 1955 году, конечно, изначально не задумывались о вопросах взаимоотношений с территорией присутствия и воздействия на окружающую среду. Все спокойно реагировали на то, что зимой река в Череповце не замерзала, а про дымящие трубы говорили, как это здорово. Сейчас ситуация изменилась с точностью до наоборот, и одна из наших ключевых задач — активное информирование населения, в том числе, через соцсети, что происходит в городе с воздухом, водой и т.д., — ввела в курс дела участников форума Людмила Гусева и рассказала, что на страничке генерального директора дивизиона в соцсетях открыто рассказывается о реальной экологической ситуации в компании и Череповце, выкладываются данные об исследованиях воздуха, и есть ответы на все вопросы, какими бы неприятными они ни были для компании.

— Мы выбрали такую политику информационной открытости, и считаем, что именно благодаря этому, за последние три года у общественности серьёзно изменилось восприятие экологической деятельности ЧМК, а проблемы экологии, по данным последнего социологического исследования, вышли у людей из топa самых значимых городских проблем, — прокомментировала Людмила Гусева.

Она также перечислила ключевые экопроекты, которые компания «Северсталь» реализует в Череповце. Это экскурсионный маршрут по объектам металлургического комбината, которые претерпели наиболее значимые технологические изменения, это систематические акции по озеленению комбината и города, и это большая ежегодная работа с образовательными учреждениями и администрацией местного биосферного заповедника.

## ОРИЕНТИР НА ЗАПРОСЫ НАСЕЛЕНИЯ

По мнению заместителя генерального директора Корпорации развития Иркутской области Виктора Теленкевича, позитивные сдвиги произошли потому, что изменились подходы и отношение бизнеса к реализации своих проектов на территориях присутствия.

— Бизнес сейчас не просто заходит на территорию, реализует проект и зарабатывает прибыль. Сейчас он ещё ориентируется на интересы населения и решает социальные проблемы: строит школы, детские сады, поликлиники, занимается проблемами кадрового обеспечения за счёт развития среднего специального и высшего образования, — отметил Виктор Теленкевич.



Создание комфортной городской среды в Усть-Куте проходит при участии ИНК.

Пионером этого процесса в новейшей истории Иркутской области он назвал Иркутскую нефтяную компанию с инфраструктурным проектом в Усть-Куте. За последние несколько лет к процессу подключились также Еп+ с проектом в Тайшете, Газпром в Жигаловском районе и ГК «Илим» в Усть-Илимске. И в целом, по словам Теленкевича, динамика вовлечённости компаний в решение проблем, связанных с социальной ответственностью, улучшается. Есть компании, которые также решают вопросы развития территорий, городской среды, и это не связано с их инвестиционными проектами.

— Региональная власть тоже начинает ори-

«Бизнес сейчас не просто заходит на территорию, реализует проект и зарабатывает прибыль. Сейчас он ещё ориентируется на интересы населения и решает социальные проблемы: строит школы, детские сады, поликлиники, занимается кадровыми проблемами»

ентироваться на комплексный подход к развитию территории в интересах инвестиционных проектов и помогает бизнесу за счёт достаточно большого комплекса федеральных и региональных механизмов, направленных на решение инфраструктурных проблем. Более того, уже сама выступает инициатором комплексного развития там, где бизнес изначально не планировал такой подход, — отметил Виктор Теленкевич.

## ЭТНОКУЛЬТУРНЫЙ ДИАЛОГ

Для успешного взаимодействия с территориями бизнес должен находить общий язык не только с государством, но и с сообществами, которые испокон веков живут на тех землях, где компании реализуют свои проекты: ведут разработку месторождений, строят производственные объекты. В

этом убеждена президент Союза содействия коренным малочисленным народам Севера Иркутской области Нина Вейсалова.

Она особо подчеркнула, что земли, на которых бизнес ведёт промышленную деятельность, — это родной дом для коренных малочисленных народов, где они занимаются привычными видами хозяйства, в частности, оленеводством, сохраняют традиции своих предков. И этот образ жизни нужно уважать. Как положительный пример взаимодействия местных общин и бизнеса она назвала долгосрочное сотрудничество с Иркутской нефтяной компанией и ВЧНГ.

— Эти компании показали себя как надёжные партнёры, которые ответственно относятся к территории присутствия, понимают и принимают традиции коренных жителей, помогают им решать экономические и социальные проблемы, а также сохранять самобытность, в том числе за счёт крупных образовательных и просветительских этнокультурных проектов, — рассказала Нина Вейсалова. — Например, ИНК поддерживает литературный конкурс на языках коренных малочисленных народов «Голос Севера», в рамках которого уже изданы два сборника, в частности последний — на 17 языках малочисленных народов и английском языке.

## СОЦИАЛЬНАЯ ЭВОЛЮЦИЯ ОТНОШЕНИЙ

Об эволюции взаимоотношений Иркутской нефтяной компании с заинтересованными сторонами северных территорий рассказали директор по внутренней информационной политике и коммуникациям АО «ИНК-Капитал» Сергей Евчик и главный специалист по взаимодействию с профессиональными, отраслевыми ассоциациями и НКО Лариса Богдалова.

— Политика компании в социальной сфере на территориях присутствия меняется по мере развития бизнеса и повышения уровня вовлечения ИНК в ключевые сферы жизни северных районов, — пояснил Сергей Евчик. — В первые годы мы были «сторонними наблюдателями», а с 2007 по 2017 год нашу политику можно обозначить как «действие по запросу»: компания выделяла средства на срочные нужды муниципальных образований, фактически они шли на ремонты, закупку оборудования, автотранспорта. В последние годы мы перешли к другим методам и делаем ставку на проактивное систематическое формирование повестки территории с учётом мнения жителей и их активным вовлечением в программы. Это наша приоритетная задача, решать которую, в том числе, помогает информцентр в Усть-Куте: жители нашей основной территории присутствия могут обратиться в компанию с любым вопросом и получить содержательный ответ.

Сергей Евчик также рассказал, что ИНК инвестирует серьёзные средства в систему здравоохранения: помогла приобрести уникальное оборудование для операционного центра Ивано-Матрёнской детской больницы, финансирует строительство и оснащение корпуса Усть-Кутской ЦРБ для лечения пациентов с внебольничной пневмонией, помимо этого за два года на нужды медицины в условиях эпидемии компания потратила больше 170 млн. руб.

Он представил проекты, реализуемые в разных сферах общественной жизни: от грантовых конкурсов по поддержке гражданских инициатив и культурных мероприятий до благотворительности. В этой сфере компания придерживается определённых принципов: отдаёт приоритет местным креативным командам и сообществам, причём как на территориях присутствия, так и в Иркутске.

— Кроме того, мы делаем акцент на долгосрочные программы, которые формируют многолетний событийный календарь региона. Яркими примерами являются международный музыкальный фестиваль «Звёзды на Байкале» и культурный проект

«Северный десант» — это концерты, спектакли и мастер-классы известных актёров, которые проходят в городах и посёлках севера Иркутской области и в Якутии, — прокомментировал Сергей Евчик.

Кстати, за пять лет ИНК поддержала подобные мероприятия на общую сумму 1,25 млрд рублей.

Одним из инструментов взаимодействия с территориями присутствия также стал благотворительный фонд Марины Седых, учреждённый в 2014 году. Лариса Богдалова рассказала, что одна из востребованных программ фонда — акция «Стоп, ковид», в рамках которой оказывается помощь на реабилитационное лечение жителям Усть-Кута, попавшим в трудную жизненную ситуацию в связи с тем, что переболели ковидом. Уже около 250 человек получили качественное восстановительное лечение в санаториях Иркутской области на общую сумму более 11 млн руб.

— Перечень благотворительных программ регулярно пополняется, и за последние 5 лет на их реализацию было выделено более 160 млн руб., при этом бюджет растёт год от года, — отметила Лариса Богдалова.

## ОТ ЛИЧНОГО — К ГЛОБАЛЬНОМУ

Однако, по мнению Елены Малицкой, президента межрегионального общественного фонда «Сибирский центр поддержки общественных инициатив» (Новосибирск), несмотря на положительный опыт взаимодействия бизнеса и территорий, есть моменты, на которые компаниям стоит обратить более пристальное внимание.

— Не хватает вовлечённости людей и не очень понятна в этом роль некоммерческих организаций. И по сути нет общего подхода, когда все работают на одну цель, — считает эксперт. — Очень важно, чтобы люди в местных сообществах были осведомлены о том, какие существуют цели устойчивого развития у компании, работающей на их территории, и как повседневная жизнь граждан влияет на глобальное развитие. И какой вклад они сами готовы вносить в это развитие и своё будущее.

Для наглядности Елена Малицкая привела простой пример:

— Компания, которая, допустим, в своём производственном цикле использует водные ресурсы и внедряет технологии, позволяющие их очищать и экономить, также активно работает со своими сотрудниками по поводу того, что необходимо сохранять воду. Но очень важно учить этому не только свой персонал, но и всех жителей территории, например, элементарно закрывать кран, когда чистишь зубы, чтобы она не уходила просто в песок.

И ещё один пример — когда компания на своих предприятиях внедряет раздельный сбор мусора, но при этом человек приходит домой, где на площадке стоит обычный контейнер, и никакого раздельного сбора мусора нет.

Поэтому, считает Елена Малицкая, компаниям нужно разъяснять цели устойчивого развития не только своим сотрудникам. В этой деятельности необходимо объединять усилия с НКО и властью, чтобы задействовать всё население территории.



## Единый тепловой луч построят в предместье Рабочее Иркутска

Это позволит в течение 3-5 лет закрыть 15 котельных и перебросить тепловую нагрузку на Ново-Иркутскую ТЭЦ. Кроме того, проект позволяет увеличить возможности строительства жилья и социальных объектов в микрорайоне. Стоимость проекта составляет 2,8 млрд рублей.

23 сентября правительство РФ одобрило заявку Иркутской области на получение бюджетного кредита для комплексного развития нескольких территорий. По словам губернатора Иркутской области Игоря Кобзева, в случае получения бюджетного кредита в размере 8,65 миллиарда рублей область планирует провести комплексное развитие пяти территорий. Это проекты в предместье Рабочее города Иркутска, в поселке Малая Еланка Иркутского района, в Ангарске, при строительстве жилого микрорайона «Ми-

ниполис» в Тайшетском районе и в Усть-Куте с южной стороны микрорайона Новая РЭБ.

Строительство теплового луча по улицам Баррикад, Радищева, Ядринцева, Космическому проезду и улице Зимняя, которое запланировано на 2023-2025 годы, обойдется в 2,8 млрд рублей, уточняет пресс-служба мэрии Иркутска. Проект предполагает закрытие в течение 3-5 лет всех устаревших теплоисточников на территории, переброски тепловой нагрузки на Ново-Иркутскую ТЭЦ.

– Создание инженерной инфраструктуры в Ир-

кутске – один из основных приоритетов нашей работы. Без сетей водо- тепло- и электроснабжения невозможно построить школу, детский сад, больницу или современную дорогу. Губернатор поддерживает Иркутск в данном вопросе. Совместно с Игорем Кобзевым прорабатываем детальный план реализации проекта, – подчеркнул мэр города Руслан Болотов. – Строительство теплосети позволит закрыть 15 угольных и мазутных котельных. И даст возможность привлечь более 74 млрд рублей инвестиций на развитие

Правобережного округа Иркутска. Сегодня ведутся переговоры с энергетиками, они как никто заинтересованы в подобных вложениях.

Кроме того, тепловой луч даст возможность строительства в Рабочем новых жилых домов и социальных объектов. Будет создано порядка 1,5 тысяч новых рабочих мест. Уже запланированы детский сад по улице Радищева на 110 мест, школа на 1100 мест, физкультурно-оздоровительный комплекс на улице Братской, Ледовый дворец и ФОК в предместье Радищева.



**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.

**18 817 290 руб.**

**г. Братск**



**ж.р. Энергетик, ул. Гиндина, 6**

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

**20 893 552,5 руб.**

**г. Усолье-Сибирское**




**пр-т Комсомольский, 128**

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

**17 819 100 руб.**

**г. Алзамай**



**ул. Механизаторская, 26**

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

**130 823 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.

**101 587 руб.**



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

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



Федеральная сеть  
**Регион Бизнес Недвижимость**

**Коммерческая недвижимость  
только от собственников без комиссии**

**АРЕНДА / ПРОДАЖА** ☎ **688-174**  
[www.rbnpro.ru](http://www.rbnpro.ru)

### В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 01.10.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	110,94	101,67	86,22	87,22	64,32
1 комн. панель	-	108,7	93,86	99,95	80
2 комн. кирпич	106,87	99,22	81,38	88,57	73,16
2 комн. панель	97,15	93,68	88,21	81,31	71,93
3 комн. кирпич	113,5	98,74	90,36	80,71	71,24
3 комн. панель	99,72	92,94	82,9	76,21	69,5
Средняя стоимость	95,52	99,14	89,65	81,22	63,02

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 01.10.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

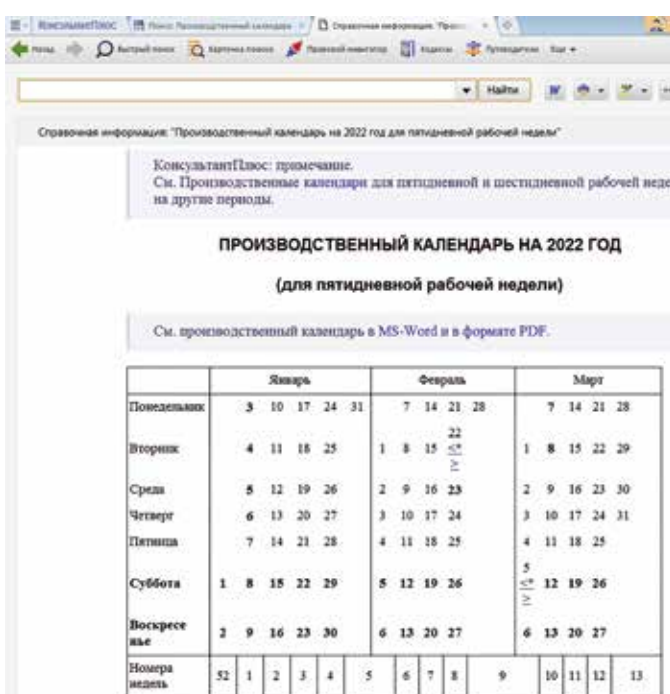
Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	93,96	105,83	-	102,01	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2021 года	-	102,5	97,4	87,71	57,97
Срок сдачи - 1 полугодие 2022 года	-	113,31	112,17	83,22	69,31
Срок сдачи - 2 полугодие 2022 года и позже	-	119,87	89,24	-	78,64
Средняя стоимость	93,96	114,79	95,79	96,09	73,03

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 01.10.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	31,48	-	-	-	45
склад (аренда)	0,35	0,35	0,34	0,2	0,19
магазин (продажа)	100,36	68,38	51,98	37,62	40,42
магазин (аренда)	0,98	0,8	0,5	0,42	0,52
офис (продажа)	90,94	68,01	54,16	49,92	42,45
офис (аренда)	0,87	0,81	0,49	0,46	0,49

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

## Производственный календарь на 2022 год: как отдыхаем и работаем



Справочная информация: "Производственный календарь на 2022 год для пятидневной рабочей недели"

КонсультантПлюс: примечание. См. Производственные календари для пятидневной и шестидневной рабочей недели на другие периоды.

**ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КАЛЕНДАРЬ НА 2022 ГОД**  
(для пятидневной рабочей недели)

См. производственный календарь в MS-Word и в формате PDF.

	Январь	Февраль	Март
Понедельник	3 10 17 24 31	7 14 21 28	7 14 21 28
Вторник	4 11 18 25	1 8 15 22	1 8 15 22 29
Среда	5 12 19 26	2 9 16 23	2 9 16 23 30
Четверг	6 13 20 27	3 10 17 24	3 10 17 24 31
Пятница	7 14 21 28	4 11 18 25	4 11 18 25
Суббота	1 8 15 22 29	5 12 19 26	5 12 19 26
Воскресенье	2 9 16 23 30	6 13 20 27	6 13 20 27
Номера недель	52 1 2 3 4	5 6 7 8 9	10 11 12 13

В систему КонсультантПлюс включен Производственный календарь на 2022 год с информацией о количестве выходных, праздничных и рабочих дней в следующем году и нормах рабочего времени. Календарь подготовлен на основе Постановления Правительства РФ от 16.09.2021 «О переносе выходных дней в 2022 году», которым утвержден график.

В следующем году нас ждут 6 праздничных периодов. Больше всего выходных будет в новогодние праздники – всего 10 дней:

- с 31 декабря 2021 г. по 9 января 2022 г.
- Напомним, что 31 декабря в 2021 г. – выходной.
- Длинные праздничные выходные также будут:
- с 6 по 8 марта (3 выходных);
- с 30 апреля по 3 мая (4 выходных);
- с 7 по 10 мая (4 выходных);
- с 11 по 13 июня (3 выходных);
- с 4 по 6 ноября (3 выходных).

Документ: Постановление Правительства РФ от 16.09.2021 № 1564


В системе КонсультантПлюс вы найдете Производственный календарь на 2022 год как для пятидневной, так и для шестидневной рабочей недели.

Календарь содержит информацию о количестве рабочих и выходных дней по каждому месяцу и за квартал. Приводятся нормы рабочего времени в часах для разных режимов работы.

Перейти к календарю в системе КонсультантПлюс можно сразу со стартовой страницы или набрав в поиске: производственный календарь 2022.

Календарь также представлен на сайте [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).  
Получить подробную информацию о возможностях системы КонсультантПлюс и бесплатный пробный доступ можно в сервисном центре ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».

Тел.: (3952) 22-33-33, 53-28-53.  
E-mail: [info@irkcons.ru](mailto:info@irkcons.ru).  
Сайт: [www.irkcons.ru](http://www.irkcons.ru).  
Присоединяйтесь! Новости, анонсы, обзоры от КонсультантПлюс. Сообщество в Viber



**КонсультантПлюс в Иркутске**  
RICH 112 SINCE 1993

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

ООО «КонсультантПлюс в Иркутске»  
Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/1,  
1 подъезд, 7 этаж  
[info@irkcons.ru](mailto:info@irkcons.ru), [www.irkcons.ru](http://www.irkcons.ru)



# ICONA

ИНТЕРЬЕРНЫЙ САЛОН

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



## MAXALTO

Новая коллекция уже в Иркутске!

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

SClassic  
ЦЕНТР ДИЗАЙНА

Иркутск, ул. Окт. Революции, 1/2  
тел.: 258-258 [www.sclassic.ru](http://www.sclassic.ru)