

газета

дело

АПРЕЛЬ, 2023 | № 3(130)

банки |

ВТБ: Главный фокус – интересы клиентов

4



недвижимость |

«ВостСибСтрой»: «Компания живёт, работает, строит»

6



компании |

ВС Консалт – 10 лет на рынке юридических услуг

8

«Если ты не двигаешься вперёд, ты двигаешься назад»

Ocularia
BOUTIQUE OPTIKA

Антон Гарбарчук

Генеральный директор сети клиник и оптик «Центр Зрения» и бутик-оптики «Ocularia»

| 2



«Если ты не двигаешься вперёд, ты двигаешься назад»

Антон Гарбарчук, «Центр Зрения», – о том, как жизненные принципы помогают управлять непростым медицинским бизнесом

В марте 2014 года на иркутском региональном рынке медицинских услуг появился новый игрок – офтальмологическая клиника «Центр Зрения». История учреждения началась с небольшого диагностического кабинета в Ангарске, после чего последовал бурный рост и развитие: в 2016 году Центр открылся в Иркутске, в 2018-м – ангарский «кабинет» расширился до полноценной клиники, в 2019-м состоялось открытие филиала в Усолье-Сибирском, в 2020-м – новое помещение обрёл иркутский Центр, и буквально через год здесь открылась вторая клиника – «Дети и взрослые». Кроме этого, и в Ангарске, и в Иркутске Центр «прирастал» оптиками, причём осенью 2022 года на рынок вышел премиальный бутик «Ocularia». И всё это – на фоне постоянных кризисов в мировой и российской экономике. Генеральный директор сети клиник и оптик «Центр Зрения» и бутик-оптики «Ocularia» Антон Гарбарчук рассказал нашему изданию, как справлялись с трудностями, зачем был нужен такой плотный график открытий и переездов, что такое «уникальное торговое предложение» в сегменте оптики и зачем он носит очки, имея 100% зрение.

ПРИНЦИП № 1: «НЕ ЖДИ ЛУЧШИХ ВРЕМЁН»

Антон, хочу начать наш разговор с момента, который поразил лично меня: каждое ваше открытие сопровождалось какими-то исторически мировых и российских экономических кризисов.

– Да, действительно, когда мы открывались в Ангарске, случился кризис 2014 года, а отступать было некуда – мы к этому времени заключили контракты на импортное оборудование с такими компаниями, как Alcon, Carl Zeiss. Потом случился кризис, когда готовились к открытию клиники в Иркутске, на улице Ядринцева, 90: в 2015 году мы активно занимались ремонтом помещения, и накануне очередного падения рубля подписали контракты на несколько сотен тысяч евро. Поэтому сразу попали на курсовые разницы, стоимость всех материалов для ремонта подскочила на 40-50 процентов. При этом каких-то колоссальных денег, как и инвестиций извне, у нас в принципе не было, только кредитные и собственные заработанные средства, которые мы системно вкладывали в развитие бизнеса.

Как тогда справились с трудностями?

– Путём переговоров, поисков компромиссных решений с нашими партнёрами. Многие компании тогда пошли нам навстречу, за что мы им очень благодарны. И мы справились, не без трудностей, конечно, но выполнили все обязательства: в течение нескольких лет рассчитались и за оборудование, и по другим контрактам.

А нельзя было притормозить процесс открытий и переездов?

– Мы понимали, что в таком случае упустим момент и потеряем вообще всё. И в жизни, и в бизнесе я всегда следую принципу: «Если ты не двигаешься вперёд, ты двигаешься назад». То есть нельзя сказать, что если ты стоишь, значит, просто пережидаете трудное время. Нет, это однозначно – движение назад.

ПРИНЦИП № 2: «НЕ БОЙСЯ СМЕЛЫХ РЕШЕНИЙ»

Вернёмся к началу истории бизнеса. Почему строить сеть клиник «Центр Зрения» начали с Ангарска?

– Так сложились обстоятельства, что сначала, в 2014 году, мы открыли



Антон Гарбарчук, «Центр Зрения»

Фото А. Федорова

небольшой диагностический кабинет именно в Ангарске. И на тот момент это было чуть ли не единственное учреждение в городе, где ангарчане могли пройти не просто проверку зрения, которую делают в любой оптике, а полную диагностику по стандарту Минздрава.

Правда, клиника находилась на первом этаже обычного дома, и мы понимали, что это – важный имиджевый момент, поскольку медицинское учреждение не должно находиться в бывшем жилом помещении, переведенном в нежилое.

И было принято решение переехать?

– На тот момент в городе сдавался новый жилой комплекс, где были коммерческие площади, плюс он находился в центре городской медицины, рядом – больница скорой помощи, поликлиника, роддом. Идеальное место.

Хотя с точки зрения финансов это был в некоторой степени рискованный шаг: мы тогда ещё рассчитывались с нашими партнёрами за оборудование и

подрядные работы для клиники в Иркутске, на Ядринцева, 90. Но сейчас понятно, что стратегически мы сделали правильно, что переехали: с 2018 года «Центр Зрения» в Ангарске, по нашему мнению, является украшением города. И с точки зрения того, как он выглядит, и с точки зрения уровня и качества офтальмологической помощи, которую там оказывают не только местным пациентам, но и жителям всей области, в том числе иркутянам.

В чём это выражается?

– В Ангарске мы установили уникальное оборудование – аппарат лазерной коррекции зрения третьего поколения, который работает по самой современной запатентованной немецкой технологии ReLEx SMILE®. В Европе 80% операций по коррекции близорукости происходит только по этой технологии.

Расскажите коротко, в чём её особенность.

– Технология считается наиболее щадящей и малотравматичной, пациенту после такой операции не требу-

ется длительный период реабилитации и восстановления. И только одна компания в мире – Carl Zeiss – производит лазер Visumax, на котором делается такая коррекция зрения.

Лазер не включается без лицензии, которую надо приобретать на каждую операцию. Работать на нём может только аттестованный хирург, имеющий международный сертификат от компании Carl Zeiss – в Иркутской области таких специалистов – единицы. На операциях также всегда находится медтехник, который следит за работой аппарата.

В России на сегодняшний день чуть больше тридцати таких лазеров. В Ангарске он успешно работает пятый год, на нём выполнено уже более пяти тысяч операций.

А почему лазер не поставили в иркутском Центре, что, наверное, было бы более логично?

– Дело в том, в Иркутске из-за очередного кризиса к моменту его поставки ещё не была готова операционная в новом помещении на улице Ядрин-

цева, 92, которую мы планировали использовать именно для этого оборудования. Поэтому было принято решение установить его в Ангарске.

ПРИНЦИП № 3: «НЕ СДАВАЙСЯ»

А что представляет собой «Центр Зрения» в Иркутске? Как он развивался? Какие услуги могут получить здесь ваши пациенты?

– Первая клиника «Центр Зрения» открылась в Иркутске на улице Ядринцева, 90 в 2016 году. Здесь был полноценный операционный блок, где мы начали оперировать такое распространенное заболевание, как катаракта. Но вскоре стало понятно, что есть потребность в расширении, потому что в существующих площадях мы уже достигли предела, и люди просто вставали в очередь, чтобы сделать операцию.

И в 2020-м мы переехали в новое большое помещение, которое находится рядом – по адресу Ядринцева, 92, а на месте первой клиники открыли корпус «Дети и взрослые», специализирующийся в большей степени на детской диагностике, а также на аппаратном лечении заболеваний глаз как детей, так и взрослых, и оборудованный большим количеством современных приборов.

Это открытие совпало с пандемией коронавируса. Как на этот раз справились с очередным непростым вызовом?

– Да, нам пришлось нелегко, мы были вынуждены на некоторое время закрыть клинику, потом пережили значительное снижение потока пациентов. При катаракте, например, это в основном пожилые люди, а для них тогда ввели жёсткие ограничения. Это был очень трудный период. К тому же на тот момент мы сделали достаточно серьёзные инвестиции в отделение «Дети и взрослые», внесли предоплаты за оборудование, параллельно шла работа по новому для нас направлению: мы готовились к открытию первой оптики «Центр Зрения».

Но мы справились, сохранили коллектив, несмотря на то, что финансовые средства были в обороте, оплатили сотрудникам не только МРОТ, но и время вынужденного простоя. Очень важно, что в этот момент удалось получить кредит на льготных условиях от Сбера в рамках поддержки от государства.

И ещё, мы всегда понимали, что нельзя сдаваться, нужно двигаться вперёд.

ИМЕНЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

**ПРИНЦИП № 4:
«ЛИБО ВЫДЕЛЯЙСЯ,
ЛИБО УХОДИ»**

Антон, вы сказали, что в 2020-м году готовились к открытию первой оптики «Центр Зрения». Почему начали развивать это направление?

– Это вполне логичное решение, к которому нас также «подталкивали» пациенты: они говорили, что хотят подбирать себе очки именно в «Центре Зрения», а не искать их по разным оптикам. Тем не менее, мы серьёзно готовились к этому шагу почти три года – нам хотелось сделать всё на высоком уровне, а не «на коленке».

Тем более, что в Иркутске довольно конкурентный рынок очков и очковой оптики. Как вы его «завоевывали»?

– Ещё один принцип, которого я придерживаюсь в бизнесе: «Либо выделяйся, либо уходи». Если ты не можешь дать рынку что-то новое, не надо на него выходить. Поэтому мы понимали, что нам нужны «фишки» – то, что называется УТП, уникальное торговое предложение или уникальное торговое преимущество, и внимательно изучили опыт огромного количества оптик в разных странах и городах. В итоге пришли к выводу, что must have сегодняшнего дня в этом сегменте – это открытые витрины: без ограничений, стёкол и замков. Клиенты должны свободно трогать и примерять любые оправы, любой ценовой категории. И мы – в рамках оптики при клинике – впервые в Иркутске реализовали этот тренд.

Это единственное ваше преимущество?

– Конечно, нет. Огромное внимание мы уделили подготовке кадров – оптометристов, которые специализируются именно на подборе так называемой очковой коррекции. Они прошли мощное профессиональное обучение в Московском институте оптометрии, что гарантирует высокое качество их работы.

Кроме этого, мы плотно сотрудничаем с компанией Carl Zeiss – мировым лидером по производству оптики, в том числе, различных линз для очков. К нам регулярно приезжают специалисты из Москвы, работают с нашими оптометристами, мы сами принимаем активное участие в различных конференциях. Такие партнёрские отношения позволяют нам держать руку на пульсе новых технологий, в нашем распоряжении – самые передовые немецкие разработки, в том числе, касающиеся современных полимерных линз.

**ПРИНЦИП № 5:
«НЕ ПРОДАВАЙ,
А ПОМОГАЙ ЛЮДЯМ
ПОКУПАТЬ»**

На что ещё делаете акцент в работе оптики?

– Я уверен, что надо не продавать, а помогать людям покупать хорошие очки. А для этого важно рассказывать правду о своём товаре. Если человек его выберет, значит, он оценил твой продукт, подход, услугу. И здесь уже важна работа консультанта в оптике.

В этой связи отмечу, что в нашем коллективе люди всегда открыты ко всему новому, они хотят развиваться и повышать уровень своих знаний и компетенций, чтобы соответствовать поставленной задаче.

А какие тренды характерны для современной оптики и офтальмологии?

– Очень многие люди сейчас придерживаются здорового образа жизни, занимаются в фитнес-клубах,

следят за питанием. Но при этом почему-то забывают о глазах. Между тем защита глаз от вредного воздействия окружающей среды – один из самых важных трендов в мировой офтальмологии. И наша команда стремится к тому, чтобы привить культуру ношения очков клиентам наших оптик.

Собственным примером?

– Да, мне часто задают вопрос, почему я – директор глазной клиники – хожу в очках и не сделаю операцию? Но дело в том, что у меня идеальное зрение, а очки я ношу с нулевыми диоптриями, но со специальными линзами, которые защищают мои глаза одновременно от нескольких факторов риска: вредного синего света, компьютерного излучения, яркого освещения в помещении, солнечных лучей, а в вечернее время – от света фар встречных авто. Это очень комфортно и удобно, и это – абсолютный ЗОЖ для глаз. Многие европейские производители поставляют сейчас на рынок оправы с защитными стёклами, которые при необходимости можно заменить на линзы с диоптриями. В частности у нас очки с «мульти-линзами» от компании Carl Zeiss представлены в коллекции премиального бренда Saint Laurent.

**ПРИНЦИП № 6:
«ТОЛЬКО
ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ
КОЛЛЕКЦИИ»**

В нашем регионе в принципе, много солнечных дней, а сейчас наступает сезон очень активного солнца. Вы готовы к нему?

– Да, у нас действительно шикарный выбор солнцезащитных очков от европейских производителей. Наверное, не каждая оптика в России располагает таким ассортиментом. Я лично заключал договоры со всеми поставщиками и постоянно нахожусь с ними на связи. Кроме того, мы выбираем товар задолго до выхода официальной коллек-



Защита глаз от вредного воздействия окружающей среды – один из самых важных трендов в мировой офтальмологии. И наша команда стремится к тому, чтобы привить культуру ношения очков клиентам наших оптик

ции, поскольку входим в топ-30 закупщиков у некоторых зарубежных поставщиков оптики в Россию. В частности, по модному дому Kering eyewear, которому принадлежат такие бренды как Gucci, Balenciaga, Saint Laurent, Chloe, Montblanc и другие.

Я могу с полной уверенностью утверждать, что иркутянам нет никакого смысла ехать, например, в Москву, чтобы купить там очки сезона 2023 года от европейских производителей. Наши оптики не уступают столичным по уровню, ассортименту и по его глубине: у нас представлено от 30 до 50 экземпляров в одном бренде, а это очень большой и серьёзный выбор. При этом мы закрываем все потребности от более доступных очков до абсолютно эксклюзивных – для тех людей, кто хочет прикоснуться к какому-либо бренду, к его идеологии.

А какой бренд вы бы выделили особо в доступной ценовой категории?

– Например, в оптике «Центр Зрения» у нас представлен шикарный, но вполне доступный бренд Gresso, который основали россияне, хотя он и зарегистрирован в Швейцарии, а



Фото из архива компании

штаб-квартира находится в Майами. Под этим брендом выпускаются очки из титанового сплава – они очень лёгкие, весят в пределах 20 граммов, но самое главное, в них нет винтовых соединений, так как оправы выточены лазером из цельного куска титана, и они не разболтаются со временем. Более того, их можно гнуть во все стороны, поскольку там стоят нейлоновые линзы Carl Zeiss, устойчивые к царапинам.

Такие очки можно ронять и даже, по словам наших клиентов, переезжать мотоциклом – им ничего не будет. Я думаю, их хорошо иметь тем, кто предпочитает активно проводить свободное время. Кстати, у меня самого несколько различных очков от Gresso.

Осенью прошлого года вы открыли бутик-оптику middle и luxury сегмента «Ocularia». Летние коллекции очков здесь тоже представлены?

– Разумеется. Мы провели серьёзную работу, внимательно промониторили все бренды и где-то даже рискнули.

Например, мы впервые представили Иркутску модели luxury брендов Dita, который назван в честь актрисы и модели Диты фон Тиз, и Linda Farrow – с ярко выраженным индивидуальным дизайном.

Но наше абсолютное достижение, я считаю, – солнцезащитные очки легендарного бренда Chrome Hearts, которые нельзя продавать через интернет, открыто анонсировать их стоимость, а их примерка разрешена только у авторизованного представителя в авторизованном бутике. Мы стали 52-ми представителями Chrome Hearts в России, и 251-ми в мире, благодаря тому, что сформировали в «Ocularia» определённый ассортимент и выполнили ряд других условий. Поклонники этого бренда ценят очки за качество ручной работы, натуральные материалы, из которых выполнены оправы,

очень тщательную обработку различных деталей. Даже когда вы просто берёте их в руки, вы чувствуете высокое качество.

Также у нас есть солнцезащитные очки Maubach, Bentley, Zilli, которые не нуждаются в представлении. Эти модели подчеркивают статус их обладателей, их можно рассматривать как предмет для инвестиций и передавать по наследству.

То есть в подлинности этих очков можно быть уверенным?

– Конечно, это полностью сертифицированный товар. Каждая модель имеет все декларации, сертификаты и паспорта, подтверждающие её подлинность. Мы дорожим своей репутацией.

Иркутская аудитория как реагирует на такой эксклюзивный ассортимент? Или пока присматриваются?

– Я думаю, выводы ещё делать рано, потому что в новом формате мы работаем меньше года. Но при этом мы знаем, что и в Иркутске, и в нашем регионе в целом много людей, которые хотят отличаться, выделяться, быть обладателями замечательных брендов с историей и определённой культурой, потому что это то, что приносит им радость.

**ПРИНЦИП № 7:
«БЕЗ
ПЛАНИРОВАНИЯ
НЕТ БУДУЩЕГО»**

Антон, в начале беседы вы озвучили свой главный бизнес-принцип – не останавливаться. Каким будет дальнейший вектор движения?

– Сейчас наша основная задача – хорошо сработать в этом году,

немного выдохнуть и проанализировать внутренние процессы. В клинике «Центр Зрения» и наших оптиках достаточно большой коллектив – по штатному расписанию 132 человека, он продолжает расти и требует особого внимания.

У вас есть диагностический кабинет в Усолье-Сибирском, планируется ли его расширение?

– Усольский филиал, где наши специалисты проводят полную диагностику зрения, очень востребован не только жителями города, туда приезжают на обследования из Черемхово, Саянска, посёлков Средний, Тельма, Белореченский. И сейчас у наших пациентов есть очень большой запрос на открытие там оптики. Будем работать в этом направлении.

Кроме этого, мы стали уделять большое внимание вопросам финансового планирования, бюджетирования, поэтому я сейчас получаю дополнительное финансовое образование. Управлять деньгами нужно профессионально, и я бы посоветовал всем начинающим предпринимателям и тем, кто ещё на старте, начинать бизнес с изучения этих вопросов.

А насколько, по вашему мнению, частной медицине необходимо грамотное позиционирование?

– Мы должны постоянно думать о том, как мы выглядим внешне, как выглядят наши витрины, вывески, как мы выглядим в Интернете – то есть в любых точках контакта, где наш потенциальный пациент сталкивается с нашим «Центром Зрения». С усилением конкуренции у пациентов появляется необходимость сделать правильный выбор, и нам нужно уметь формировать репутацию клиники, а это – ежедневная работа.

Наталья Горбань



ОПТИКА
Центр Зрения



ЦЕНТР ЗРЕНИЯ
МИКРОХИРУРГИЯ

сеть офтальмологических клиник



BOUQUET
ОПТИКА

Иркутск, ул. Ядринцева, 90

ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ

В 2019 году клиника «Центр Зрения» получила статус референтного центра Carl Zeiss. Это знаковое событие для медицинского учреждения, так как даёт право обучать на своей базе специалистов-офтальмологов со всей России, делиться опытом, обмениваться технологиями.

В 2022 году «Центр зрения» стал одной из офтальмологических клиник России, которые участвовали в федеральном проекте «ПроДокторов-мобиль», который инициировал сайт отзывов о врачах «ПроДокторов». Организаторы акции посетили 35 городов от Краснодара до Владивостока и на каждой остановке

встречались с пациентами, которые оставляли свои отзывы о работе выбранного медучреждения.

Также в прошлом году клиника участвовала в бизнес-форуме «СБЕР Бизнес | Live», на котором Антон Гарбарчук делился своим опытом построения успешного частного медицинского учреждения.

Александра Макарова, ВТБ – о работе банка в новых условиях

В 2022-м ВТБ был первым среди российских банков, кто принял на себя мощный удар экономических санкций. Банк был вынужден реагировать на них стремительно – тот, кто первым сталкивается с проблемами, первым их и решает. Как фокус на интересах клиентов помог в построении альтернативных вариантов обслуживания? Почему бизнес, несмотря на кризис, продолжил активно кредитоваться? Зачем ВТБ становится «семейным банком»? Об этом газете «Дело» рассказала вице-президент, управляющий ВТБ в Иркутской области Александра Макарова.



Александра Макарова, вице-президент, управляющий ВТБ в Иркутской области

Фото А. Федорова

«ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ОТОШЕЛ НА ВТОРОЙ ПЛАН»

2022 год был очень непростым для всей российской экономики. Что было самым сложным для финансовой отрасли и для банка?

– На самом деле, у нас каждый год – непростой. В январе всегда задумываешься: как справимся, как переживем?. Потом год проходит – и понимаешь: «Не так все и плохо» (улыбается). Но 2022-й, конечно, был особенно стрессовым. Он стал временем рекордных вызовов для нашей экономики и для каждого из нас.

Реагировать на изменения пришлось стремительно. Главным акцентом для банка стали интересы клиентов – чтобы они могли сохранить свои сбережения, привычные каналы обслуживания, пользоваться сервисами для платежей и переводов. На смену валютным пассивам в евро и долларах нужно было предложить альтернативы в рублях, запустить вклады в мягких валютах – в первую очередь юанях, предоставить возможность перевести сбережения в золото.

Мы не думали о финансовом результате – важно было оказать помощь всем, кто в ней нуждается. Как показало время – стратегия была оправданной: жители Иркутска продолжают обслуживаться в банке. Число активных розничных клиентов выросло за год на 4%, до 380 тыс. человек, компаний сегмента СМБ – на 16%, до 18,2 тысячи.

В общем портфеле ресурсов населения ожидаемо снизилась доля инвестиционных инструмен-

тов. При этом портфель классических сбережений (вкладов и накопительных счетов) частных клиентов банка по итогам года увеличился на 26%, до 75,6 млрд рублей – люди переводили свои накопления в традиционные инструменты, в основном в рублевые депозиты. Совокупный объем средств на счетах физических лиц сохранился на уровне предыдущего года. Мы предложили возможность надежно разместить средства с гарантированным доходом и бизнесу. В результате в сегменте СМБ объем срочных средств на счетах клиентов увеличился на 57%.

«БИЗНЕС НЕ СТАЛ КРЕДИТОВАТЬСЯ МЕНЬШЕ»

А как средний и малый бизнес пережил 2022 год?

– Бизнес столкнулся с большими сложностями. И мы видим, что не во всех отраслях стабилизация проходит равномерно. Кто-то справился с вызовами быстрее, кто-то по-прежнему адаптируется к новым условиям. Компаниям пришлось пересматривать логистику, заново налаживать процессы поставок и сбыта, выросли издержки. Банк в этой ситуации стал экспертом, партнером, предлагал индивидуальные решения, чтобы клиенты имели возможность не останавливать свое развитие, также мы обеспечили бизнес доступными ресурсами независимо от внешних условий.

Компании не стали кредитоваться меньше. Мы приросли по кредитному портфелю: на се-

годняшний день в сегменте среднего и малого бизнеса он составляет 33,6 млрд рублей. Причем 38,6% кредитного портфеля составляет финансирование по государственным программам. Мы реализуем более 30 различных программ, работаем совместно с Минпромторгом, Минсельхозом, Корпорацией МСП. В планах на текущий год – поддержка проектов развития регионального бизнеса. Среди них – программа 895 (финансирование приоритетной импортной продукции, сырья и оборудования), промышленная ипотека, финансирование агропромышленного производства в рамках программы Минсельхоза, финансирование проектов жилищного строительства.

«ИПОТЕКА – ДРАЙВЕР РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ»

Одна из программ, по которой активно работает ВТБ, – проектное финансирование застройщиков. В Иркутской области рынок новостроек развивается по собственному непростому сценарию: то экологическая экспертиза, то приаэродромная зона. Многие проекты в последние годы были на паузе. Как обстоят дела сейчас?

– Развитие строительного сектора по-прежнему стимулируют льготные ипотечные программы. В этом году проектов стало больше. Застройщики продолжают свою работу, и финансирование строительства пользуется



В декабре прошлого года ВТБ завершил сделку по покупке банка «Открытие». Консолидация рассчитана на полтора-два года, все процессы строятся с учетом интересов клиентов. В начале года ВТБ, Открытие и РНКБ объединили свои банкоматные сети. Теперь клиенты могут без комиссии вносить и снимать наличные в устройствах этих банков

спросом. В настоящее время мы рассматриваем сделки по финансированию жилищных проектов на общую сумму порядка 3 млрд рублей.

А как обстоят дела на рынке ипотечного кредитования?

– В прошлом году рынок ипотеки пережил несколько серьезных потрясений. Весной, в период экстремально высокого уровня ключевой ставки, мы фактически наблюдали стагнацию на вторичном рынке. В тот период весомую поддержку заемщикам оказали госпрограммы, работающие на первичном рынке и позволяющие приобрести недвижимость в новостройках по сниженной ставке. С новым вызовом мы столкнулись в конце сентября – тогда часть клиентов предпочли отложить свои планы по купле-продаже недвижимости и посмотреть за развитием ситуации. Возвращаться к сделкам население стало со второй половины октября. В результате второй месяц осени стал для нас одним из пиковых с точки зрения продаж – в этот период заемщики получили у нас более 1 млрд рублей на покупку недвижимости. По итогам 2022 года жители Иркутской области оформили в ВТБ более 3,2 тыс. ипотечных кредитов примерно на 11 млрд рублей.

В этом году мы ожидаем, что спрос на жилищные кредиты будет высоким и по результатам года мы увидим больший объем продаж, чем в прошлом. Этот сегмент по-прежнему будет двигателем всего розничного кредитования. Основной интерес клиентов, по нашей оценке, будет сосредоточен в сегменте вторичного жилья: на него придется 60-65% всех ипотечных сделок.

«БАНК НА КАЖДЫЙ ДЕНЬ, БАНК ДЛЯ ЖИЗНИ»

Вы продолжаете развивать формат «Банк на каждый день». Что входит в это понятие?

– Мы развиваем для клиентов доступность и удобство повседневных финансовых сервисов. Прежде всего, речь, конечно, идет про цифровые каналы. В прошлом году основной упор мы сделали на развитие интернет-банка. Мы выпустили новую версию, которая по функционалу практически не отличается от мобильного приложения: доступен вход по биометрии, оплата услуг по QR-коду, можно установить дополнительные настройки безопасности и много других возможностей.

В результате аудитория ВТБ Онлайн растет: в Иркутской области число пользователей уже превысило 280 тысяч. Сегодня семь из десяти клиентов банка в регионе регулярно совершают там финансовые операции и оформляют продукты. Многие пользуются возможностью бескомиссионной оплаты: например, в прошлом году мы реализовали возможность вносить родительскую плату за детские сады и существенно расширили список поставщиков коммунальных услуг для онлайн-платежей.

Кроме того, мы понимаем, что сейчас людям как никогда важна любая эмоциональная поддержка. Поэтому банк запустил стратегическую инициативу «Семейный капитал», направленную на помощь российским семьям на любом этапе жизненного цикла – от рождения детей до выхода на пенсию. Например, сейчас мы возобновили дополнительные выплаты для клиентов, которые переводят получение пенсии в ВТБ. За 2022 год более 15 тысяч пенсионеров Иркутской области начали получать выплаты на карты ВТБ.

Новый проект ВТБ «Семейный банк» – это тоже способ поддержать клиентов? Расскажите, в чем суть этой инициативы.

– «Семейный банк» – это комплекс финансовых услуг для членов семьи клиента ВТБ. Пользователь может заказать для своих близких в ВТБ Онлайн дополнительные карты, установить лимит средств для родственников, оплачивать счета за родных. Дети тоже смогут получить свой доступ и осваивать навыки финансовой грамотности. Конечно, младшим членам семьи будет доступен ограниченный функционал, без возможности открывать кредиты.

В целом наша ключевая задача осталась прежней – помогать. Хотим, чтобы клиенту было максимально удобно комплексно обслуживаться в нашем банке. И не одному, а всей семьей, на каждом ее жизненном этапе. Формы поддержки могут быть разными – дополнительный доход, льготы при кредитовании, бесплатные программы страхования, удобные процедуры оформления налоговых вычетов и получения госуслуг, возможность просто и удобно распорядиться маткапиталом в пользу ипотеки.

ЧЕГО ЖДЕТЕ ОТ 2023 ГОДА?

– Спокойного года у нас точно не будет. Прошлый год еще раз показал, что мы можем развиваться в любых условиях – за год наш совокупный портфель вырос на 5%, до 116,6 млрд рублей. Наша задача – не сбавлять темпа. С точки зрения розничного бизнеса будем обеспечивать максимальное удобство и безопасность, чтобы клиенты выбирали наши продукты на годы вперед. С точки зрения бизнеса – будем участвовать во всех значимых для региона проектах, поддерживать инициативы и проекты по развитию бизнеса, предвосхищать потребности, предлагать компании любого масштаба индивидуальный подход и решения, которые помогают быстрее достичь цели.

БАБР

КЛУБНЫЙ ДОМ



Живи в центре

Клубный дом «Бабр» — жилой комплекс премиум-класса. Расположен в историческом центре Иркутска в окружении музеев, театров, через дорогу 130-й квартал и прогулочная набережная в 500 метрах. Три блок-секции по шесть этажей: всего 150 квартир от 47 кв.м до 110 кв.м с возможностью объединения в более большие площади.



Эстетика внутреннего убранства порадует ценителей красоты и комфорта. Дизайнерская отделка парадных и консьерж-сервис.



Тихий закрытый двор без автомобилей. Подземный паркинг с кладовыми помещениями.



Многофункциональные детские игровые и спортивные площадки вписаны в уникальный ландшафтный дизайн с зелеными уголками.

Отдел продаж: **+7 (3952) 44-00-44**
сайт: **babr-residence.ru**



Застройщик ООО «Энергохимкомплект». Проектные декларации на сайте дом.рф.
Не является офертой. Объект может не соответствовать изображениям в части благоустройства.

«Компания живёт, работает, строит»

Виктор Ильичев, «ВостСибСтрой», – о реализованных планах, знаковых проектах и любви к малой родине

Три десятилетия на строительном рынке современной России – это много или мало? С этого – почти риторического для отечественного бизнеса – вопроса началось наше интервью с Виктором Ильичевым, основателем группы компаний «ВостСибСтрой», которая в 2023 году отмечает 30-летний юбилей. «Это – круто. Учитывая, сколько за это время пережито дефолтов, кризисов, законодательных изменений и других сложностей, мы должны были «умереть» уже несколько раз. Но предприятие живёт, работает, строит! И я даже не задумывался, что компании уже столько лет», – ответил Виктор Ильичев. Накануне знакового события он рассказал Газете Дело об итогах ещё одного – непростого для строителей – 2022 года, поделился опытом, какие стратегии помогают преодолевать перманентную турбулентность в экономике, зачем нужна диверсификация бизнеса и какие новые направления деятельности интересны сейчас компании.

«ПЛАНЫ РЕАЛИЗОВАЛИ НА 100 ПРОЦЕНТОВ»

– Виктор Геннадьевич, все 30 лет истории компании были непростыми, и 2022 год не стал исключением из этого правила, но давайте подведём его итоги: каким он был для вас? Сложным или обычным, а может, наоборот, позитивным, несмотря на внешние негативные факторы?

– Мой ответ может удивить, но 2022 год был одним из самых успешных за все 30 лет работы нашей компании. Если говорить о финансовых показателях, то мы увеличили обороты за год примерно на 20%, покрыли все оборотные кредиты, которые у нас скопились. Ещё пару лет назад они составляли больше миллиарда рублей, а сейчас у нас их ноль. Мы ставили на 2022 год серьезные планы по проектам, которые закончим и введём в эксплуатацию, и у нас получилось реализовать их на сто процентов.

Как достигли такого результата?

– У австрийского психолога прошлого века Виктора Франкла есть известная фраза, которую можно адаптировать к любой сложной ситуации. В применении к нынешним событиям, её смысл примерно такой: первыми погибают, не достигают цели те, кто думает, что трудности закончатся быстро, вторыми погибают те, кто думает, что они вообще когда-то закончатся, а третьи не думают ни о первом, ни о втором, они просто живут и решают текущие задачи. Стратегия нашей компании исходит именно из этого смысла: мы делаем свою работу, решаем текущие задачи, ничего ни от кого не ждём, хотя, конечно, размышляем о сложившейся ситуации и о том, как она может развиваться.

Поделись более подробно, каким образом эта стратегия реализуется в реальности?

– Мы очень обдуманно и взвешенно относимся к каждому контракту, который выполняем, и сейчас последовательно завершаем более десяти различных проектов. Одновременно находимся на старте реализации или на стадии заключения контрактов ещё не менее десяти проектов. По каждому из них анализируем, насколько сегодня платёжеспособен заказчик. Также изучаем ситуацию на рынке: нужно ли нам строить и что строить? Есть ли смысл стартовать с тем или иным девелоперским проектом?

Считаю, что благодаря этой стратегии, в том числе, нам удалось достичь таких высоких результатов в 2022 году. Более того, как бы это ни было удивительно, мы ожидаем повышения оборотов и в этом году.

Довольно оптимистичный прогноз, учитывая, что многие аналитики как раз предрекают, что финансово 2023-й будет хуже, чем 2022-й.

– Это если говорить о ситуации «в среднем, по больнице». Мы же бе-



Виктор Ильичев, ГК «ВостСибСтрой»

Фото А. Федорова

рёмся за работу, которую раньше не выполняли. Идём на те рынки, где есть финансирование, а не туда, где удобно, где нам привычно, где мы работали вчера. Мы получили лицензии на строительство самых разных объектов – начиная от атомной энергетики и заканчивая объектами с повышенной секретностью.

Кроме этого, оптимистичный прогноз связан с тем, что весь бизнес в компании диверсифицирован по трём основным направлениям, равнозначным по своим объёмам. Первое направление – это девелоперский бизнес, строительство и продажа жилья на рынке. Второе направление – подрядные заказы: бюджетные и внебюджетные, например, от такого крупного заказчика, как компания РУСАЛ, с которой продолжаем сотрудничать, заканчивая работу на Тайшетском алюминиевом заводе. И третье направление – это производство строительных материалов. В зависимости от ситуации на рынке, мы принимаем решение: увеличить или снизить объёмы в девелоперском бизнесе, пойти больше в подряды или уменьшить их объём, брать подряды, где есть софинансирование региональных бюджетов или лучше подождать, потому что, возможно, они могут «просесть». В общем, учитываем все факторы.

а он достаточно специфический по многим параметрам, и наше взаимодействие с заказчиком. С профессиональной точки зрения, работать над этим проектом было очень интересно.

В итоге получился достойный объект, одно из самых красивых зданий в Чите. Я так говорю не потому, что его строила компания «ВостСибСтрой», а потому что это реально так. Здание показывают всем, кто приезжает в Читу, все совещания, которые проводят силовые структуры, проходят в его помещениях, там принимают с визитами и полпреда Дальневосточного округа. Это здание – наша визитная карточка в тех краях.

А в чем заключалась специфика проекта?

– Суд – довольно сложное сооружение с точки зрения инженерии, есть технические тонкости, связанные с безопасностью, в том числе,

информационной – для всего необходимо специальное оборудование. Мы успели закупить его тогда, когда ещё не начались жёсткие санкции. Сегодня приобрести такое оборудование на любое административное здание очень сложно, так как оно санкционное. Параллельный импорт, конечно, существует, но всё равно есть законодательные ограничения.

В связи с тем, что вы на высоком уровне справились с очередным сложным заказом, новые проекты предлагаете?

– Нам и раньше по работе достаточно много предложений поступало из Забайкальского края, а после реализации этого проекта их стало ещё больше. Мы ведём переговоры.

Были ещё в 2022 году объекты, которые вы считаете знаковыми для компании?

– Ещё один проект, который важен для нас, а также, по моему убежде-

нию, для Иркутска, – это вторая очередь микрорайона Юго-Западный, который находится за микрорайоном Луговое.

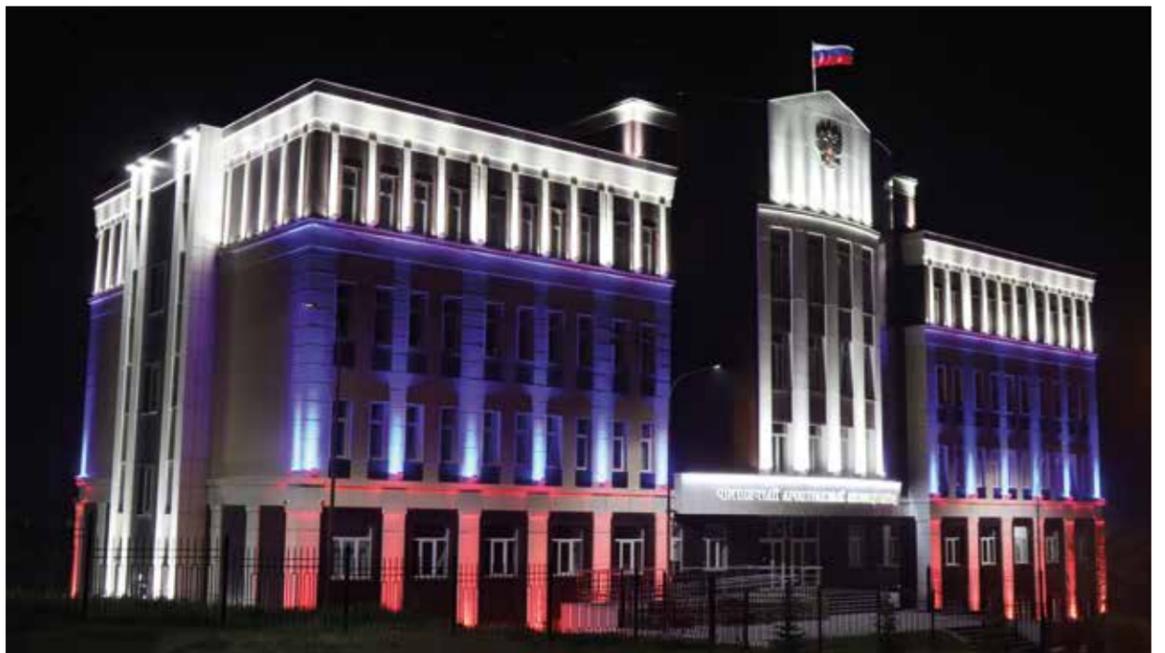
Почему?

– Потому что мы возводили дома новой очереди из сборного железобетона, так называемой 120-й серии, и для нашей компании это, в принципе, был новый вызов, поскольку мы давно не работали с данной технологией. С этим была связана покупка нашей компанией предприятия «Сибвиастрой», в том числе, и завода ЖБИ, который производит 120-ю серию. Такая консолидация производственных сил и синергия в конечном итоге позволили нам усилить свои позиции на строительном рынке региона, поскольку мы стали и производителями сборного железобетона, и его потребителями. Преимущества этой технологии многоквартирного домостроения позволили полноценно, в рабочем графике, и даже с его опережением возводить блок-секции новой серии жилого комплекса даже зимой. Проект, я считаю, однозначно успешный, наши специалисты, которые его осуществляли, справились с задачей на высоком качественном уровне.

Как рынок отреагировал на этот проект?

– Вы знаете, за тем как идёт реализация проекта второй очереди ЖК «Юго-Западный», в первую очередь, внимательно наблюдают наши банки-партнёры, которые его финансируют. Они отнеслись к нему с доверием, но всё-таки с некоторой осторожностью, учитывая напряжённую ситуацию в стране. Нам было тревожно, как пойдут продажи. Но спасибо нашим дольщикам, которые поверили компании, «проголосовали» за проект своими средствами – он реализовался и введён в эксплуатацию.

Отмечу, что в районе Юго-Западного достаточно много земли, на которой мы планируем и дальше развивать комплексную застройку. К участку уже подведена инженерная инфраструктура, мы построили там два детских сада, поликлинику,



Четвертый Арбитражный апелляционный суд, г. Чита

«С НОВЫМИ ВЫЗОВАМИ СПРАВЛЯЕМСЯ»

Среди реализованных в 2022 году проектов, о которых вы говорили, были какие-то особые, запомнившиеся именно вам?

– Да, конечно. Как строителю, мне очень понравился проект, на котором мы были генподрядчиками, – это здание четвёртого Арбитражного апелляционного суда в Чите. Причём понравился и сам объект –



Поселок Патроны Парк



Микрорайон Юго-Западный

школу, дорогу. Осталось построить жильё, но, конечно, темп освоения этого района Иркутска будет зависеть от внешних факторов, от покупательской способности населения.

«ПРОДОЛЖАЕМ БЫТЬ ОПТИМИСТАМИ»

Не так давно ДОМ.РФ опубликовал аналитику, согласно которой объём непроданного жилья у застройщиков вырос сейчас на 20% и превышает показатели последних трёх лет. Вас это не пугает?

– Настораживает, хотя статистика достаточно жёсткая. По факту, с одной стороны, хорошо, что у застройщика сегодня есть проектное финансирование от банков, то есть устойчивый источник средств для того, чтобы построить здание. Я когда-то ревностно отнёсся к тому, что банки зашли в эту схему, а сейчас абсолютно согласен с таким решением: без них было бы очень сложно реализовывать многие проекты. Другое дело, что снизилась покупательская способность населения, и у застройщиков может не хватать средств на покрытие банковских кредитов по проектному финансированию. В такой ситуации, по данным статистики, сейчас оказались очень многие застройщики, в том числе, в Иркутске.

Что делать в такой ситуации? Снизить цену застройщик не может, потому что уйдёт в минус, при этом процентная ставка продолжает «тикать». Свою прибыль застройщик получает только в конце проекта – после полного погашения кредита и процентов по нему. Отсрочка этого момента тормозит вложения в следующие проекты, которые большинство компаний будут вынуждены перенести минимум на полгода. Для рынка это означает снижение объёма предложения, думаю, в пределах 10-20 процентов.

Как ваша компания намерена действовать в этой ситуации?

– Продолжаем быть оптимистами, и работаем больше чем на пяти стройплощадках в Иркутске. Но, как я уже говорил, мы внимательно следим за ситуацией и в зависимости от происходящих изменений принимаем решения по объёмам в девелоперском бизнесе: темп строительства жилья в среднем по рынку снижается, снижается он и в нашей компании. В частности, если мы раньше планировали построить 50-100 тысяч квадратных метров жилья за сезон, то сейчас стали делать «шаги» поменьше. Кроме этого, с девелоперским бизнесом мы не пойдём за пределы Иркутской области: как показывает наш жизненный опыт, в другом регионе сложнее администрировать процессы.

«Мы берёмся за работу, которую раньше не выполняли. Идём на те рынки, где есть финансирование, а не туда, где удобно, где нам привычно»

Вы работаете как в сегменте МКД, так и в малоэтажной загородной недвижимости. Продолжите и дальше развивать этот рынок?

– Да, у нас уже есть хороший практический опыт партнёрской работы на рынке загородной недвижимости, и мы внимательно смотрим, как ведёт себя этот рынок в настоящее время. Удивительно, но он не просто стабильный, а продолжает расти, и поэтому остаётся для нас интересным. Сейчас «ВостСибСтрой» участвует в двух уже хорошо известных и зарекомендовавших себя девелоперских проектах по комплексному развитию загородных территорий. Это «Патроны Парк» – он завершается в этом году, и «Хрустальный Парк», который мы продолжим развивать, правда, пересмотрев продукт, который будем там сейчас возводить.

«ДИВЕРСИФИКАЦИЯ БИЗНЕСА – ГАРАНТИЯ СТАБИЛЬНОСТИ»

Кроме девелоперского бизнеса, какие ещё проекты есть в портфеле компании?

– Мы увеличиваем обороты по подряду и идём, в первую очередь, туда, где есть 100-процентное федеральное финансирование. Так, одно из серьёзных для нас направлений – работа с судебным департаментом в Верховном суде Российской Федерации, строительство судов. В этом году планируем закончить задание Иркутского арбитражного суда, начали строить Хабаровский арбитражный суд. Нас приглашают участвовать в таких проектах даже

в европейской части России, потому что у компании уже есть хороший опыт и репутация: мы не просто понимаем и знаем,

как строить такие специфические объекты, а делаем это с высоким качеством.

Что ещё обеспечивает устойчивое развитие компании?

– У нас есть управляющая компания, которая занимается содержанием и управлением жилищного фонда. Это в первую очередь те проекты, которые реализовала наша компания, а также проекты других девелоперов. Сейчас в портфеле УК – практически миллион квадратных метров жилого фонда Иркутска. Наша позиция – чем больше квадратных метров находится в управлении, тем это выгоднее для нас: обслуживать 10 или 100 домов – это разная экономика.

Ещё одна наша компания – «Ресурс Транзит» занимается инженерными сетями: теплоснабжения, водоснабжения, канализования,

которые находятся в собственности «ВостСибСтроя» и которые мы продолжаем приобретать, поскольку это тоже интересный и стабильный бизнес для нас.

Я хочу отметить, что в истории нашего предприятия, которое изначально работало только на объектах Иркутскэнерго – ТЭЦ и ГЭС, был революционный момент, когда мы поняли, что сложно зависеть от одного заказчика, и стали смотреть на другие рынки. Так когда-то родилась идея строить жилые дома. И с того времени диверсификация бизнеса всегда присутствует в компании как определённая гарантия стабильности. Мы даже пробовали заниматься строительством дорог, но поняли, что это не наша специфика.

«МЫСЛИМ НА ПЕРСПЕКТИВУ, ОРИЕНТИРУЕМСЯ НА РЕГИОН»

Ещё одно направление вашего бизнеса – производство стройматериалов. Не планируете его расширить?

– Да, например, группа компаний «ВостСибСтрой» много лет занимается производством бетона, а не так давно, как я уже говорил, наши активы пополнились брендом «Сибвистрой» – предприятием, производящим бетон и железобетонные изделия. Это интересный для нас бизнес, мы в нём хорошо разбираемся, и продолжим его развивать. Кроме этого в группу компаний входит предприятие по производству пластиковых и алюминиевых окон и дверей Vertex.

Сейчас мы рассматриваем ещё одно направление – деревянное домостроение, потому что понимаем, что за этим есть будущее. Да и президент России Владимир Путин не так давно поставил перед строительным комплексом задачу нарастить производ-

ство деревянных домов, в том числе поддерживая промышленный выпуск домокомплектов.

Виктор Геннадьевич, в интервью нашему изданию накануне Дня строителя в прошлом году вы говорили, что горизонт планирования ГК «ВостСибСтрой» – 15 лет. Сейчас мы обсуждали стратегию небольших шагов. Горизонт изменился за прошедшие месяцы или остался прежним?

– Глобально горизонт планирования остался таким же – 15 лет. Безусловно, сложно строить стратегию компании, когда в стране ситуация неопределённости. Но нам помогает крепко стоять на ногах и строить планы на десятилетия наша многопрофильность, профессиональное взаимодействие с властью всех уровней – федеральной, региональной, муниципальной.

И ещё мы уверены, что для компании очень важна смена поколений в руководстве. Молодёжь и работает более эффективно, и не боится мыслить на перспективу 10-15 лет. Кроме того, руководство компании, да и моя семья, мы живём и трудимся в Иркутске и никуда уезжать отсюда не собираемся. Я вырос на этой земле, люблю её. Как правило, каждые выходные провожу в горах, на Байкале, и мне это всегда интересно. В соответствии с этими принципами строится и долгосрочная стратегия компании – это, конечно, работа в нашем регионе, хотя мы и «не привязаны» только к Иркутской области. У нас и раньше были проекты от Камчатки до средней полосы России, и сейчас мы продолжим строить в других регионах страны. Но жить мы будем здесь.

Наталья Горбань
v-s-s.ru



ВОСТСИБСТРОЙ

Проектные декларации на наш.дом.рф



Микрорайон Хрустальный Парк



Арбитражный суд Иркутской области

ВС Консалт: задание на завтра

Почему сегодня так важен курс на поддержку молодых специалистов

В 2023 году юридической компании ВС Консалт исполняется 10 лет. За это время консалтинговая деятельность фирмы охватила многие регионы России, а список постоянных клиентов прирастает компаниями самого разного профиля. Что дальше? Какой вектор развития наметила команда ВС Консалт на пороге своего нового десятилетия? На вопросы Газеты Дело о секрете успешного партнёрства, правовых трендах, исправленных ошибках, полученном опыте и стремлении поощрять молодых талантливых юристов отвечают основатели бизнеса Алексей Черкашин и Олег Кривокубов.

КАК РАЗВИВАТЬ СВОЁ ДЕЛО

Расскажите, пожалуйста, что произошло 10 лет назад? Какова была точка «А» в истории становления компании ВС Консалт?

Алексей: Тогда, весной 2013 года, я был в профессиональном смысле свободен: у меня закончился один проект, а новый пока не начался. К тому времени накопился достаточно приличный опыт работы в коммерческих компаниях, и нужно было решать, где его в дальнейшем применить. Волшебным «пенделем» к принятию этого решения стала беременность моей жены (смеётся). Поскольку начинать одному было страшновато, я предложил Олегу стартовать вместе, хотя он тогда ещё работал в корпорации и полностью погрузиться в новое дело не мог. Поэтому наняли сотрудника в помощь, арендовали офис и потихоньку, двигаясь во многом интуитивно, стали расти.

Олег: Вся моя профессиональная жизнь до ВС Консалт была связана с компанией «Байкал-ВестКом», где я руководил юридической службой. И это была интересная работа с прекрасными условиями, развитием, отличной командой и руководством. Но, когда в стране стал развиваться тренд на укрупнение, региональных операторов стали поглощать более мощные игроки, стало меньше самостоятельности, меньше возможности себя проявить. В этот момент я получил предложение от Алексея. Около полутора лет я совмещал работу в двух местах, затем уже полностью посвятил себя нашему с Алексеем делу.

Когда вы поняли, что, создав собственную компанию, приняли верное решение?

Алексей: Для меня первым показателем того, что у нас что-то получилось, стал переход Олега в наш общий бизнес (после увольнения из БВК). Ведь у корпоративного юриста его уровень был вариант уйти на топовую позицию в другую крупную компанию, но он сделал выбор в пользу ВС Консалт.

Второй важной точкой стало преодоление кризиса нашей компании. Лет пять назад случился провал в продажах. Мы выплачивали зарплату сотрудникам, но себе буквально ничего не оставалось. И я тоже задумывался тогда, тем ли мы занимаемся, может, куда-нибудь уйти? Сейчас с позиции полученного опыта мы понимаем: просто не было системы. Мы работали по принципу: бери работы больше, занимайся всем и сразу, давай-давай! Откуда приходят клиенты и прибыли, непонятно. Мы привлекли системного аналитика, который проанализировал наши финансы и открыл нам глаза на то, какие именно направления для нас наиболее перспективны.

Генри Форд сказал: «Если бы у меня было четыре доллара, то три из них я бы потратил на рекламу». Мы сделали то же самое. Потратили деньги на аналитику, маркетинг, пиар-мероприятия и рекламу. И это в результате вывело нас из кризиса.

Олег: А я вообще никогда не сомневался! И ни разу не пожалел о своем решении. Было ли мне страшно? Конечно. Уйти от стабильности в открытое море самостоятельного бизнеса – большой риск. Но, с другой стороны, это по-настоящему интересно и ново. Пришлось делать то, чего раньше не доводилось. Ведь на первых порах мы занимались всем – от частных дел по защите прав потребителей до корпоративных споров. Пришлось развивать навыки продаж, менеджмент уже не в рамках подразделения, а отдельно взятой фирмы. Сначала было, признаюсь, сложновато. Зато при таком формате работы гораздо чаще удаётся испытывать чувство победы, признание факта доказанной правоты клиента, решения его проблемы. Это для любого юриста важнее многого.

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА

«Всё и сразу» после кризиса переродилось в «правовую защиту бизнеса». Как это произошло?

Алексей: Через осознание разницы подходов. Ведь что такое физическое лицо? У человека



Алексей Черкашин, Олег Кривокубов, компания ВС Консалт

Фото А.Климов

возникла проблема в первый и – все надеются – в последний раз. Её нужно решить и по возможности никогда больше с нею не сталкиваться.

А что такое проблема бизнеса? Это какой-то системный сбой, который нужно системно устранять. И люди относятся к этому без излишних эмоций, с определенной прямоотой и продуктивностью. В этом суть бизнес-подхода.

И если для отдельно взятого гражданина проиграть суд – это беда, то для предпринимателя это важный опыт, возможность сделать выводы. Нередко такой проигрыш, по сути, – выигрыш. Потому что компании за сравнительно небольшие деньги обнажили её структурную проблему, и она уже сегодня может начать эту проблему решать, пока не случились более масштабные трудности и финансовые потери.

Есть такая поговорка: юрист, который говорит, как нельзя, – это плохой юрист. Собственник бизнеса чаще всего и сам знает, как нельзя. От юриста он ждет ответа, как можно. Какие в правовом поле существуют варианты решения, сколько это будет стоить, какими проблемами чревато. А клиент взвесит риски и сам решит, пойти ему на это или нет.

А бывает так, что ответа «как можно» нет?

Олег: Бывает. Скажем, приходит клиент с запросом о пересмотре суммы налогов. Мы всё проверяем и выясняем, что сумма начислена абсолютно правомерно. В таком случае выход только один: заплатить налоги. Если предприниматель несколько лет игнорировал изменения в налоговой практике, пытался «уворачиваться» от норм и требований закона, он может буквально на всю жизнь остаться должником. К счастью, такие ситуации в нашей практике случаются всё реже.

Какой совет вы, как юристы и в прошлом – начинающие предприниматели, можете дать тем, кто прямо сейчас готовит свой стартап?

Олег: В сфере предпринимательства необходимо более глубокое погружение в юридические тренды. Ведь при неизменном налоговом законодательстве, например, меняется практика применения законов. И то, что ещё три года назад не вызывало пристального внимания налоговых органов, сегодня может принести компании массу проблем. Поэтому рекомендую бизнесменам повышать свой уровень общей юридической

полняем друг друга, нередко параллельно решая разные задачи одного и того же клиента.

Мы стараемся работать, не «закрепляя» за клиентом одного юриста: задачи у бизнеса возникают разные. Они могут касаться и трудового права, и налогов, и уголовно-правовых последствий, договоров, внешнеэкономической деятельности, таможни и пр. Естественно, такой комплекс задач шире рамок компетенции одного человека. Поэтому мы трудимся командой, и каждый сотрудник – специалист в своей области – выдает результат по своему направлению.

Вы производите впечатление максимально увлечённых людей. Неужели налоги и договоры – это правда так интересно?

Олег: В 2009 году, ещё работая в «БайкалВестКоме», я участвовал в конкурсе «Лучший юрист России» и представлял на суд экспертов проект, связанный именно с налогами. Получилось победить. Хотя спектр моих профессиональных интересов и запросов компании был тогда гораздо шире, чем собственно налоговая сфера, мне стало ясно: да, налоги – это интересно. Налоговые споры ведь не сводятся к спорам о цифрах, они берут своё начало в самой жизни бизнеса, в каких-то специфических процессах, которые на первый взгляд и не видны. Из каких веществ, например, и в какой их пропорции получают перекисы водорода? От этого ведь зависит и себестоимость продукта, и другие показатели. И нередко разъяснение таких деталей, когда юрист говорит не о цифрах, а о сути бизнеса, приводит к решениям в пользу нашего клиента.

Алексей: В сленге юристов часто можно услышать слово «поженить». Хорошо было бы, если бы дело касалось только молодожёнов – только двух сторон. Нет, родни гораздо больше! К примеру, в строительстве есть застройщик и подрядчик, который выполняет какие-то конкретные работы. У сторон разные взгляды на механизм приёмки выполненных работ. Подрядчик хочет принимать поэтапно, застройщик – весь дом разом. Ищем компромисс, но тут к диалогу присоединяются проверяющие органы, прочие инстанции, у которых свои вопросы. И эту головоломку в рамках договора нужно сложить, «поженить» всю родню. Конечно, если призвание «человека с юрфаком» в чём-то другом, он не сочтёт эту «свадьбу» интересной. Но если юрист и правда – юрист, у него загорятся глаза и он будет искать решение с энтузиазмом и огромным интересом.

А как понять, что юриспруденция – призвание молодого человека?

Алексей: Чаще всего это понятно уже на этапе старших курсов вуза: по научным работам студента или магистранта, по его желанию участвовать в конференциях, вести диалог с преподавателями и экспертами, погружаться в практику. Несколько лет назад коллеги-юристы из ЮИ ИГУ предложили мне стать преподавателем кафедры гражданского права. Я с удовольствием согласился, и всё чаще убеждаюсь в том, что людей с призванием немало. Появилось стремление поддержать, поощрить молодых людей, которые много трудятся в процессе учебы, стремятся после окончания вуза работать по профессии. Так нам с Олегом пришла в голову идея учреждения именной стипендии, которую мы начнём вручать с сентября 2023 года.

Олег: За 10 лет работы мы накопили достаточно опыта, профессиональных и финансовых ресурсов для того, чтобы помогать. И одно из направлений этой адресной помощи – молодые юристы. В том числе – начинающие налоговики, специализация которых большинству кажется скукой. Мы рады поддержать их сегодня. И кто знает, может быть, уже завтра они придут на работу к нам в компанию ВС Консалт.

Анна Оганесян

ОСНОВА ДЛЯ УСПЕШНОГО ПАРТНЕРСТВА

Как строится ваше партнёрство? Как вам удаётся избежать конфликтов и необходимости использовать «кожаный ежедневник»?

Олег: Мы сдружились ещё до того момента, как начали работать вместе. Поняли, что мы единомышленники, наши взгляды на многое совпадают. Я уверен, что ответственность перед другом, перед близким тебе человеком выше, желание общего успеха – сильнее. Поэтому наше партнёрство успешно. Шероховатости и разногласия, конечно, бывают. Но это рабочие моменты, которые, как правило, легко преодолеть.

Алексей: Классическая концепция юридической фирмы предполагает разделение участков ответственности партнёров по отраслевому принципу. Компания ВС Консалт именно по этому принципу и работает: Олег специализируется на налогах, моя сфера – договорное право, строительный подряд и т.д. Поэтому никакой внутренней конкуренции нет. Мы, скорее, до-

Александр Абрамкин:
«Сбер не просто банк,
а технологическая
компания»

10

Новые технологии:
вчера – фантастика,
сегодня – реальность

10

Юлия Кальвина:
«Технологии меняют
не только жизнь
человека, но и бизнес»

11

Стоит ли опасаться,
что роботы заменят
людей в банковской
сфере?

11

Технология ESG-
самодиагностики
от Сбера для среднего
и крупного бизнеса

12

Умные технологии
для безопасности
банковских процессов
и клиентов

12

ВРЕМЯ ПЕРВЫХ

КАК ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ ПОМОЖЕТ СБЕРУ И БИЗНЕСУ СДЕЛАТЬ НОВЫЙ РЫВОК



Сбер всегда на шаг впереди в создании экосистем, в продвижении принципов ESG, внедрении IT. Трансформация банка продолжается. Сегодня на повестке – задача государственной важности: применение технологий искусственного интеллекта. Как инновации помогут экономике? Без каких решений невозможно сделать качественный рывок? Газета Дело обсудила перспективы ИИ с топ-менеджерами Байкальского банка Сбербанка. Беседа – что символично – прошла в знаковом офисе Иркутского отделения – офисе СберПервый на Киевской, 16.

На фото (слева направо):

- Елена Хохрякова, HR-директор Байкальского банка Сбербанка.
- Антон Соколов, заместитель председателя Байкальского банка Сбербанка, куратор корпоративного блока
- Иван Подлужный, заместитель председателя Байкальского банка, куратор розничного бизнеса
- Евгений Пришибский, заместитель председателя Байкальского банка Сбербанка
- Александр Абрамкин, председатель Байкальского банка Сбербанка
- Юлия Кальвина, управляющая Иркутским отделением Сбербанка
- Дмитрий Жоров, заместитель председателя Байкальского банка Сбербанка

«Мы не банк, а высокотехнологическая компания»

Трансформация банка продолжается. Сегодня на повестке – задача государственной важности: применение технологий искусственного интеллекта. По мнению президента России Владимира Путина, «от того, каких результатов мы добьемся, зависит место России в мире, наш суверенитет, безопасность и состоятельность нашей страны, наши возможности на качественно новом уровне решать задачи экономического, промышленного, социального развития, создавать широкие условия для самореализации граждан, для запуска общественных инициатив». Александр Абрамкин, председатель Байкальского банка Сбербанка, уверен: особое внимание президента к теме ИИ поможет и власти, и бизнесу использовать новые возможности для качественного рывка.



«МЫ КОНКУРИРУЕМ НЕ С БАНКАМИ»

По словам Александра Абрамкина, Сбер давно уже не просто банк, а технологическая компания.

– Почему мы считаем Сбер технологической компанией? Во-первых, наш IT сектор – один из самых больших в России. Мы работодатель №1 для айтишников: в Сбере работают более 45 тысяч специалистов.

Во-вторых, у Сбера мощные собственные технологическая и технологическая базы.

У нас есть нейросети, маркетплейсы, цифровые платформы для решения различных задач и много других технологичных сервисов. Сегодня в «Сбере» используют более 60 собственных продуктов, объединённых в единую цифровую платформу Platform V, которая закрывает потребности на всех уровнях архитектуры банка: бэкэнд и фронтенд, интел-

lectual, хранение и аналитика данных, инструменты для управления производственным процессом и реализации моделей искусственного интеллекта.

Сбер одним из первых российских банков разработал и получил регистрацию своего ПО для банковских устройств в реестре Минцифры РФ. В банке создан суперкомпьютер «Кристофари», предназначенный для научно-исследовательских, коммерческих и государственных организаций, работающих в различных отраслях экономики.

В-третьих, мы давно практикуем Agile-подход, который помогает быстрее создавать качественные продукты и правильно их развивать.

По сути, сегодня нашими конкурентами являются технологические компании: Яндекс со всеми своими сервисами, Wildberries, Ozon и так далее.

«ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ РЕГИОНАМ В ПОМОЩЬ»

Искусственный интеллект развивается быстрее всех остальных ИТ-решений, говорит Александр Абрамкин. Именно его называют главной технологией XXI века и одним из ключевых инструментов устойчивого развития.

– В России создана платформа «Гостех» (облачная платформа для федеральных, региональных органов власти и бизнеса), где под кураторством Министерства цифрового развития крупные компании и ведомства – «Росатом», ФОМС, Минспорта, Росимущество ведут разработку информационных систем. Сбер является лидером от финансового сектора.

Президент РФ дал поручение установить обязательные требования по повышению эффективности деятельности субъектов и обязательному использованию ими современных технологий, включая искусственный интеллект. Сбер по поручению президента назначен отраслевым лидером в этой сфере. Наши специалисты участвуют и в разработках для других отраслей: здравоохранения, сельского хозяйства, транспорта, строительства. Заказчиком может быть прави-

тельство или министерство. Реализация новых технологичных решений для регионов – это большая, долгая работа на перспективу и Сбер готов в нее включиться.

«НАВОДНЕНИЯ, ВЫРУБКА ЛЕСОВ, ЗДОРОВЬЕ – ВСЁ ОТСЛЕДИТ ИИ»

Для внедрения ИИ, в первую очередь, нужна воля и поддержка руководства регионов, считает Александр Абрамкин.

– Это сложная, комплексная работа, но результаты того стоят. Примеров использования ИИ множество. Есть и комбайны, которые сами собирают урожай, есть ИИ, помогающий фермерам разбираться в семенном фонде, определять, что подходит, а что нет для конкретной местности. На Сахалине работает технология точных прогнозов по наводнениям – это актуально и для Иркутской области.

Если говорить про болевые точки Приангарья, то это, в первую очередь, незаконные вырубки леса. За ними тоже может следить ИИ. Есть сервис, который позволяет контролировать деятельность «черных» лесорубов.

В медицине с помощью ИИ можно точнее диагностировать многие заболевания. В Улан-Удэ, например, уже два года работает мониторинг состояния здоровья больных сахарным диабетом и гипертонией. Робот обследует пациентов, собирает показания замеров давления или сахара. Если показатели зашкаливают, программа направляет больного к врачу. Или врача к больному, если тот не в состоянии прийти в поликлинику. Таким образом мы спасаем людей.

В Иркутской области очень серьезная ситуация с онкологией и сердечно-сосудистыми заболеваниями и это влияет на продолжительность жизни. По этому показателю регион очень сильно отстает от других субъектов РФ. Сейчас Сбер и правительство региона обсуждают использование ИИ в медицинской сфере, у нас для решения этих задач есть уже апробированные технологические возможности.

Новые технологии: вчера – фантастика, сегодня – реальность

Выстраивание долгосрочных партнерских отношений с клиентами – один из главных приоритетов в работе Сбера. Антон Соколов, заместитель председателя Байкальского банка Сбербанка, куратор блока «Корпоративно-инвестиционный бизнес», рассказал, в чем ценность отраслевых решений ИИ для бизнеса.

Быстрый кредит для предпринимателей

– Анализ физического лица – более простой для банка процесс, чем юридического. Тем не менее, у нас разработана технология и около 60% всех займов, которые мы выдаем юридическим лицам, оформляются с помощью технологии ИИ. Для предприятия рассчитывается лимит, все оформление занимает семь минут. Когда мы только начинали работать, это казалось фантастикой. Теперь это реальность.

Отраслевые решения – наш приоритет

– Отраслевые решения для бизнеса – это комплексный подход к целому ряду вопросов, и это флагман для нас. А для малого бизнеса – возможность подобрать оптимальный набор финансовых продуктов с учетом своей ниши. Выгода для клиента может измеряться не только в деньгах. Для кого-то это экономия времени, для других – освобождение от рутинных операций, для третьих – понятный путь при работе с конкурентами.

Мы первыми на финансовом рынке запустили отраслевые решения. Год назад у нас было только одно такое решение – «СберБизнес. Недвижимость» для сегмента аренды коммерческой недвижимости. Сейчас их уже шесть: добавились «Транспорт», «Отговая торговля», «Розничная торговля», «Услуги» и ЖКХ. В Байкальском банке ими пользуются семь тысяч предпринимателей.



Расскажу на примере. На днях у нас был клиент, который хочет открыть новую точку, продавать продукты и выпечку. Наше решение позволяет выбрать оптимальную локацию, учитывает расположение, анализирует сумму среднего чека, клиентопотоки у конкурентов поблизости, показывает «портрет клиента». Это все обезличенная информация, абсолютно открытая, здесь нет никакой коммерческой тайны. С помощью нашего приложения ритейлеру можно полностью изу-

чить локацию и потенциальных покупателей, скорректировать изначальные планы.

Или разработка Сбера – сервис «Прогнозирование спроса на производстве и в ритейле». Встроенная в сервис модель искусственного интеллекта определяет оптимальный объем товаров для каждой точки продаж либо ожидаемый спрос от дистрибьюторов. В результате снижаются издержки бизнеса, связанные с избытком товаров или их дефицитом на складе или в точке продаж.

Сервис интегрируется с системами компании, благодаря чему бесшовно встраивается в ее бизнес-цикл. Постоянно дообучаясь на актуальных данных, сервис позволяет формировать точный прогноз будущего спроса с детализацией того уровня, который необходим бизнесу: по географии, по каналам продаж, временным периодам и другим параметрам. Использование продукта позволяет обеспечить точность прогнозирования близкую к 100% и в несколько раз сократить ошибки прогнозирования. Так, для ритейлеров это позволяет существенно снизить издержки хранения и списания испорченных товаров, а также повысить выручку бизнеса и оборачиваемость капитала, для производителей – грамотно провести бизнес-планирование и рассчитать объемы необходимого сырья, упаковки и других средств производства.

Для нас предложение таких цифровых трансформаций бизнесу – это долгосрочные отношения и решение глобальных задач.

Для государства в Сбере также есть комплексные отраслевые решения. Это и цифровые, и классические банковские продукты в разных сферах: обращение с твердыми коммунальными отходами, транспорт, туризм, образование.

Безопасно, прозрачно, выгодно

– Мы участвуем и в международных торговых операциях, что сегодня, в турбулентные времена, особенно важно. Клиент Байкальского банка – иркутская компания Фармасинтез 25 лет вместе со Сбером, «выросла» из малого бизнеса и сегодня – это одна из крупнейших фармацевтических компаний России, отечественный производитель лекарственных препаратов для лечения социально значимых заболеваний, таких как туберкулез, ВИЧ, сахарный диабет, гепатит. Исторически компания сотрудничает с поставщиками из Индии по закупке сырья, у Сбера же есть офис в Индии и Сбер – участник индийской платежной системы. Это позволяет осуществлять платежи в национальных валютах между двумя странами и дает возможность клиентам банка осуществлять быстрые и защищенные платежи по схеме рубль-рупия. Например, мы обсудили с клиентом возможность расчетов в национальных валютах, была предложена технология, при которой платеж отправляется с рублевого счета клиента, а его индийские контрагенты получают платеж в рупиях. Клиенту такой вариант взаимодействия подошел, и мы уже работаем таким образом.

Как увеличить продолжительность жизни на 20 лет?

Юлия Кальвина – о возможностях ИИ для людей и бизнеса

Продолжительность жизни в Иркутской области – 67 лет. Это один из худших показателей в стране. Решить проблему – как и множество других – поможет искусственный интеллект. О том, как новые технологии в регионе меняют жизнь людей и помогают власти и бизнесу, рассказала Юлия Кальвина, управляющий Иркутским отделением Сбербанка.



Известный футуролог Лия Кайфу дает прогнозы по искусственному интеллекту на период до 2041 года. Из десяти тенденций, которые выделяет ученый, одна из самых важных – использование ИИ в медицине. По прогнозу, к 2041 году продолжительность жизни должна увеличиться в среднем на 20 лет. Ведь если продиагностировать с помощью ИИ большое количество больных, можно будет избежать осложнений, предупредить развитие заболеваний. Для Приангарья это очень актуально: продолжительность жизни в регионе – одна из самых низких в стране, 67 лет.

– В Москве уже используют ИИ для постановки первичных диагнозов, особенно эта помощь ценна для начинающих врачей, – рассказала Юлия Кальвина. – Такая система

позволяет даже на ранних стадиях болезни ставить верный диагноз. В результате нововведения эффективность постановки диагноза увеличилась на 7%.

Пока, по словам Юлии, ИИ используется в медицине для экономии человеческих ресурсов и предупреждения критических ситуаций. Но возможностей – гораздо больше. Искусственный интеллект может распознавать и правильно читать снимки МРТ, кардиограммы, рентген... Для сел, небольших городов, где врачам среднего звена может не хватать опыта или квалификации, это – неоценимая помощь. ИИ позволит вовремя распознать болезнь, а значит – увеличить продолжительность и качество жизни. Это – главная цель использования ИИ в медицине.

Как цифровые решения Сбера помогают бизнесу

Технологии кардинально меняют не только жизнь человека, но и бизнес-процессы компаний. В Сбере уже немало удачных отраслевых решений. Есть успешные кейсы и для регионального бизнеса, которые реализовал Байкальский банк. Юлия Кальвина прокомментировала эти решения.

1. Сегмент HoReCa: экономия в 2,5 млн рублей

Одна из крупных иркутских компаний, работающая в сегменте HoReCa, столкнулась с проблемой при доставке своей продукции: множество ошибок при приеме оплат за отгруженный товар.

«Мы предложили клиенту собственное решение по интеграции сервиса в приложение партнера для приема оплаты с помощью смартфона. Это упростило расчеты и исключило ошибки при оплате. Выгода для клиента составила более 2,5 млн. руб. в год; высвободились штатные единицы; снизились операционные затраты на 20%; сократились сроки исполнения заказов на 20%».

2. «Гора Соболиная»: оплата картой или смартфоном

На горнолыжном курорте в Байкальске Сбер реализовал проект по использованию банковской карты для оплаты подъемов вместо ски-пассов. Такая технология впервые применена на курортах Приангарья.

«Теперь оплата за подъем осуществляется непосредственно на пропускном турникете. Оплатить можно картой, а также сотовым телефоном, поддерживающим технологию Sber Pay, Android Pay или Samsung Pay. Новая услуга позволит гостям при подъемах на гору не приобретать дополнительный пластик, а использовать карту, выпущенную любым банком.

Новый сервис пользуется большой популярностью и работает на базе офлайн-эквайринга, что позволит в ближайшем будущем запустить не только разовый проход по банковской карте, но и абонементную систему оплаты. Для Байкальска и «Соболинка» это здорово, потому что не нужно тратить на пластик, кассиров – большая экономия ресурсов. А отдыхающие экономят время,

не стоят в очереди. Сейчас мы фиксируем в месяц в среднем 11 тысяч проходов. Такой системы абонентской платы нет на других горнолыжных комплексах, и наш опыт можно масштабировать в рамках страны».

3. ТС «Слата»: помощь местным фермерам

Совместно с ТС «Слата» Сбер создает цифровую площадку для вывода товаров и услуг местных производителей на полки торговых сетей региона. Главными задачами стали вывод на полки супермаркетов товары местных производителей, автоматизация ручных процессов на одной торговой площадке между всеми участниками: торговой сетью, банком, госструктурами – министерством сельского хозяйства Иркутской области, Центром «Мой бизнес» и т.д. Плюсы очевидны для всех: для торговой сети – стабильность поставок и повышение маржинальности, для местных производителей – поиск устойчивого рынка сбыта и быстрый вход в торговые сети. Сейчас находимся в активной фазе реализации проекта, и пусть это – время, но оно стоит того, ведь есть большой пул фермеров, которым мы поможем подняться, раскрутить бизнес».

4. Комбинат питания: льготы доступнее

На базе Комбината питания Сбер начал тестирование новой технологии, с помощью которой льготная категория граждан сможет оплачивать товары бесконтактно с помощью карт, не предъявляя при этом льготное удостоверение.

«Благодаря функции Social ID к карте привязывается информация о том, положена ли льгота покупателю. Таким образом, партнер получает возможность упростить процесс учета льготников и выдачи им товара, а потребитель получает более удобный социальный сервис. Планируем внедрить этот сервис во всех 36 торговых точках предприятия, обслуживающих льготников».

5. Росреестр: не нужно ходить по инстанциям

Еще одно инновационное решение – первое в России – Сбер реализует с Росреестром. Нововведение решит проблему долгого оформления новых квартир в собственность.

«Сейчас клиентский путь выглядит так: дольщик приходит к застройщику, получает разрешительные документы, затем идет в МФЦ, сдает все бумажные документы. Они отправляются в Росреестр, обрабатываются, возвращаются в МФЦ. Клиент забирает документы, идет в оценочную компанию и со всеми бумагами направляется в Сбер, где получил ипотеку. Занимает этот процесс десять дней, и он не всегда удобен клиентам.

Мы предложили руководителю Росреестра по Иркутской области Виктору Жердеву оптимизировать работу: застройщик без участия банка направляет на регистрацию в Росреестр документы по готовой квартире своего дольщика. Клиент приходит к застройщику один раз, оформляет все документы и больше нигде не ходит. Важно, что этим решением Сбера могут пользоваться клиенты любого банка, в том числе не имеющие ипотеку, но купившие квартиру у застройщика. Это отличный пример, который доказывает: цифровизация нужна и выгодна всем сторонам».

6. «Янта» и СХАО «Белореченское»: маркировка – это просто

Перед нашими ведущими холдингами региона «Янта» и СХАО «Белореченское» в прошлом году встала задача по маркировке молочной продукции. Иркутское отделение Сбера совместно с компаниями Сбер Корус и Цифровые решения регионов (Сбер Интегро) разработали для каждого холдинга и запустили индивидуальные линии по маркировке продукции, причем мы были одними из первых в стране. Проекты непростые, ресурсозатратные и очень интересные, и они были сделаны впервые среди предприятий Приангарья.

«Сбер – место, где люди важнее всего»

Стоит ли опасаться, что людей заменят роботы? «Если вводить новшества с умом, давать людям возможность переучиваться, овладевать новыми знаниями, сотрудникам нечего будет бояться», – уверена Елена Хохрякова, HR-директор Байкальского банка Сбербанка.

По словам Елены Хохряковой, в Сбере давно работает интеллектуальная система управления. Сотрудник приходит на работу, а у него в компьютере уже есть задача от ИИ. Руководителю технологии тоже помогает расставлять приоритеты.

– Сбер – это люди, – говорит HR-директор Байкальского банка Сбербанка. – Все делают люди. В том числе, создают технологии. Еще пять лет назад Герман Греф сказал: «Сбер – это место, где люди имеют значение». Это до сих пор актуально. И второй год подряд Сбер признается лучшим работодателем России. Мы гордимся этой наградой.

«Настройка команды – увлекательная задача»

Говоря о турбулентности и ограничениях текущего времени, Елена Хохрякова приводит мексиканскую поговорку: «Они пытались похоронить нас, но они не знали, что мы – семена».

– И это как раз про сегодняшнее время. Потому что помимо развития ИИ, эффективной команде важно быть жизнестойкой. Сегодня в Байкальском банке трудятся более шести тысяч человек. Для работы такого большого коллектива требуется высочайшая слаженность и вовлеченность.

Настройка команды – это увлекательная задача, мы работаем над ней ежедневно. Каждый человек для нас важен и ценен.

Если говорить про использование ИИ в нашей сфере, то с конца прошлого года, мы вывели на рынок новую HR платформу «Пульс». Благодаря ей кандидат не заполняет ни одной бумажки, все в электронном виде. Даже пройти интервью и получить оффер можно в электронном виде. И мы готовы делиться всеми нашими наработками.

«Образование в телефоне дает возможность учиться 24/7»

Байкальский банк является донором кадров: многие сотрудники, подрастая, уезжают в центральную часть России, в Москву, в центральный аппарат Сбера.

– Мы с пониманием к этому относимся. Сбер, действительно, много делает для развития и обучения своих сотрудников. Образование давно объявлено у нас стратегическим приоритетом, – говорит Елена.

В знаменитом корпоративном университете Сбера – 30 программ на любой вкус. Можно обучаться очно, заочно, участвовать в проектной деятельности.



– В Байкальском банке тоже есть учебный центр и отличные тренеры, свои интересные программы обучения. Можно учиться «мягким»

навыкам во всех регионах присутствия Байкальского банка – в Иркутске, Чите, Улан-Удэ, Якутске, сэкономив при этом деньги и время. Акцент на коммуникации, системное мышление, личную эффективность. К нам часто обращаются другие компании, желая пройти обучение в нашем центре.

Еще один проект – Edutoria. Это онлайн-платформа Сбера для всех, кто хочет учиться и ищет новые возможности для развития. На маркетплейсе представлены образовательные курсы по самым разным направлениям от ведущих поставщиков знаний, в том числе СберУниверситета. Можно оформить подписку «Ed+» и учиться на самых выгодных условиях. По подписке есть льготы: 15% скидка на платные курсы и бесплатный доступ к 70+ онлайн-курсам по бизнесу, IT, развитию soft skills, материалам спецпроекта МУЗА (курсы для творчества и саморазвития для тех, кто хочет разбираться в искусстве, освоить новое хобби или сделать первые шаги в креативных профессиях). Есть программы, как для детей, так и для взрослых. Есть платный контент, есть бесплатный. Можно скачать это мобильное приложение и учиться 24/7.

Нейронная сеть проведет ESG-диагностику

«ИИ у многих вызывает страх: есть стереотип, что внедрение технологий приведет к массовым сокращениям. Но этого не происходит. Наоборот, появляются новые профессии, новые рабочие места», – говорит Дмитрий Жоров, заместитель председателя Байкальского банка Сбербанка. По его словам, ИИ дает возможность развивать совершенно новые направления, например ESG. «Зеленая» повестка начала формироваться всего пару лет назад, но Сбер уже предложил технологическое решение, позволяющее бизнесу проводить ESG-самодиагностику.



– ESG-повестка в России начала формироваться лишь пару лет назад, поэтому пока у нас определен-

ный дефицит инструментов в этой области. Сбер, как один из инициаторов ESG-трансформации в стране, считает своей миссией расширение практик устойчивого развития на российском рынке и работает над созданием удобных сервисов для компаний.

Например, мы запустили бесплатный сервис ESG-самодиагностики для среднего и крупного бизнеса на основе технологий искусственного интеллекта. Новый ESG-сервис позволяет компаниям оценить состояние своих дел в области защиты окружающей среды, социальной ответственности и качества корпоративного управления, а также сравнить себя с конкурентами.

Провести ESG-самодиагностику можно на сайте СберПро. Для этого представителю компании необходимо указать ее название, отрасль, объем годовой выручки и ИНН. Далее предлагается заполнить ESG-анкету из 36 вопросов, разделенных на три блока: воздействие компании на окружающую среду, социальные факторы, корпоративное управление.

Опираясь на ответы, нейронная сеть оценит степень зрелости ESG-практик в компании в сравнении с другими игроками на рынке. Клиент получит

и персонализированные рекомендации по улучшению в каждой из ESG-областей, в том числе, повы-

шению устойчивости и инвестиционной привлекательности бизнеса.

Продавать и покупать залоговые активы – просто

Портал DA является основным ресурсом по размещению информации о реализуемом залоговом имуществе и непрофильных активах Сбербанка. Информацию о реализации залоговых и непрофильных активов на портале также размещают арбитражные управляющие, другие коммерческие банки, лизинговые и отраслевые компании.

Так, например, в прошлом году на портале было заключено более 2000 сделок на общую сумму 10,5 млрд рублей. В сегменте жилой недвижимости количество сделок выросло на 45% по сравнению с 2021 годом, а средняя стоимость одного лота снизилась с 4,2 до 2,9 млн рублей – инвесторы стали вкладываться в более дешёвое жильё для его последующей сдачи в аренду.

В 2 раза увеличилось количество сделок в сегменте автомобилей и спецтехники, их объём достиг 400 млн рублей. Средний чек сохранился на уровне

1,7 млн рублей. А в сегменте коммерческой недвижимости количество сделок незначительно снизилось по сравнению с 2021 годом, при этом их общая сумма выросла на 20%. Производственные активы были наименее интересны покупателям – здесь сократились и количество, и сумма всех сделок.

«Сервис доступен для жителей и организаций всех регионов РФ, Иркутской области – в том числе, – рассказал Дмитрий Жоров. – Удобен он не только тем, что здесь содержится большая база, но и в том, что он позволяет получать подробную информацию об объектах, предоставляет документацию, необходимую для принятия решения о покупке. Для покупателей и продавцов это дополнительный инструмент для поиска и продажи жилых и нежилых помещений, автомобилей, спецтехники, оборудования, сельхозактивов. Для агентств недвижимости ресурс портала расширяет границы их работы».

«ИИ – не абстракция, а инструмент управления»

Еще несколько лет назад председатель правления Сбербанка России Герман Греф часто отвечал на вопрос сотрудников: «Когда же закончатся все эти изменения, связанные с внедрением технологий ИИ?» Теперь таких вопросов не задают: большинство людей перестроились и овладели новыми компетенциями. Евгений Пришибский, заместитель председателя Байкальского банка Сбербанка, рассказал о быстро меняющейся реальности, помощи ИИ в решении конкретных задач и центре безопасности ИТ-системы, способном обезопасить бизнес с помощью искусственного интеллекта.

«Незаменимый помощник в решении многих задач»

– Искусственный интеллект не абстракция, а реальный помощник в решении многих каждодневных задач, например, в управлении персоналом. Я включаю компьютер, а ИИ мне говорит: «Обратите внимание на оклады двух сотрудников. Человек проработал в компании столько лет, не получив за это время ни одного повышения, а только хорошие оценки и премии. Почему вы до сих пор не повысили ему оклад?» При большом коллективе это действительно ценная подсказка.

О других плюсах умных технологий. У нас в офисах установлена система телеметрии и дистанционного управления (СТДУ). Благодаря чему мы можем удаленно уменьшить отопление, включить кондиционеры. Мы давно применяем дистанционное управление всеми коммунальными системами. Есть даже целые административные здания, где установлены солнечные батареи и электростанция. Мы первые начали применять ESG материалы, а также вводить в офисах региональное оформление. И этими умными решениями мы тоже готовы делиться с клиентами.

«Банкоматы, которые реагируют на голос и биометрию»

– Сбер первый изобрел банкоматы, похожие на смартфоны. Сегодня в них можно заказать такси, продукты, купить билеты в кино. Список услуг расширяется. При этом банкоматы имеют антибликовое покрытие, которое не позволяет людям, стоящим сзади и по бокам, видеть то, что высвечивается на экране. Банкомат спроектирован таким образом, чтобы сохранять приватность каждого клиента. Принимает голосовой ввод и распознает биометрию.

При помощи голосовых команд клиент может снять желаемую сумму, а также внести деньги. Не нужно лишний раз касаться экрана устройства. Это удобно, если вы держите стакан кофе или пакет с продуктами. Биометрия позволяет воспользоваться услугами банкомата, не прибегая к карте или смартфону. Нужно лишь лицо клиента и код безопасности. Конечно, в жизни не так много ситуаций, когда с собой нет телефона, но всякое бывает. Кроме того, биометрия попросту удобнее: количество контактов с аппаратом сведено к минимуму.

«Приоритетная задача – безопасность операций клиентов»

– В наши дни 98% банковских преступлений осуществляется через интернет, поэтому приоритетная задача – безопасность операций наших клиентов. Сбер – лидер по многим средствам профилактики и защиты. В цифровую эпоху безопасно развивать бизнес компаниям помогает BI.ZONE (сокращенно от «безопасная информационная зона» – прим. авт.). С момента введения этой системы у нас не было ни одного взлома, ни одной незамеченной кибератаки.

Для небольших бюджетов BI.ZONE предлагает автоматизированные решения, для небольших команд – аутсорсинг, а для сложных проектов – индивидуальные стратегии, отвечающие ключевым потребностям индустрий. Промышленным предприятиям помогает поддерживать непрерывность производства, банкам – предотвращать мошенничество, организациям каждой отрасли – соответствовать необходимому набору законодательных требований. Всем компаниям, независимо от сферы, BI.ZONE помогает защитить собственные данные и информацию клиен-



тов. Для тестирования возможностей решения предоставляется бесплатный пробный месяц.

Инновации для клиентов



Факт 1. Кредит за пару минут

– В этом году Сбер первым в России полностью перевел розничный кредитный процесс на собственное программное обеспечение. Наши технологии позволяют обработать до 1,2 млн кредитных заявок в день. Сегодня 99% розничных кредитов выдаются в режиме реального времени на основе моделей искусственного интеллекта.

Иван Подлужный, заместитель председателя Байкальского банка, куратор блока «Розничный бизнес и сеть продаж», рассказал об удобном бесконтактном способе платежей, новых сервисах, помогающих экономить время и силы, а также об офисе СберПервый, который является удобным форматом обслуживания vip-клиентов.

Клиенту не нужно предоставлять никаких дополнительных данных, все происходит автоматически без участия человека. В результате клиент получает ответ за пару минут.

Факт 2. Оплата в одно касание

– В феврале Сбер начал самое масштабное массовое тестирование технологии «Платёжный стикер», дающей возможность клиенту совершать оплату в одно касание. В первую очередь технология нужна владельцам айфонов, которые привыкли совершать платежи бесконтактно. Сегодня клиенты Сбербанка могут совершать такие платежи с помощью QR-кода, но технология платёжного стикера расширит такую возможность.

Стикер крепится к айфону, выглядит как обычная банковская карта, но в несколько раз меньше. Пользователю достаточно отломить часть, предназначенную для крепления, снять защитный слой и наклеить стикер на заднюю панель смартфона. Номера карты и кодов, подтверждающих операции, на стикере нет. Платить им можно везде, где есть терминал для бесконтактных платежей.

Факт 3. Диджитальность доступна мамам

– У наших специалистов, работающих в офисе

с клиентами, есть девиз: «Операцию совершить просто, с этим справится и моя мама». О чем это говорит? Все операции мы либо уже упростили, либо на пути к этому. Условно говоря, наши мамы могут прийти в офис, сесть за компьютер и при

минимальном обучении совершить большинство операций. У нас один и тот же менеджер в офисе может и карту оформить, и ипотеку выдать, и инвестиции на бирже разместить, и облигации продать. И все это возможно при помощи решений ИИ.

Офис СберПервый: комфорт и преимущества

Беседа с топ-менеджерами Сбера для спецпроекта «Время первых» прошла в офисе СберПервый. Место было выбрано не случайно: стильный офис для обслуживания vip-клиентов – это симбиоз классических банковских услуг в лучших стандартах и новых технологий. О преимуществах формата СберПервого рассказал Иван Подлужный.

– Новый офис Сбера – стильный, приватный. И такое пространство – тоже отдельный формат обслуживания. Это действительно уникальный офис для особенного сегмента клиентов и премиального обслуживания. К такому сегменту относятся клиенты, чьи активы слишком велики для классического банкинга. У таких клиентов есть потребность в сервисе более высокого уровня, чем базовое банковское обслуживание. Для них Сбер создал специальный банк – сеть отделений СберПервого.

Такое обслуживание дает ряд особых преимуществ.

- Во-первых, за каждым клиентом закреплен персональный менеджер, к которому вы можете обратиться в любое удобное для вас время.
- Во-вторых, офисы с повышенным комфортом для вас и ваших близких.
- В-третьих, клиенту предоставляется приоритетное обслуживание в обычных офисах.
- Кроме того, в СберПервом одни из лучших условия по тарифам и безлимитные платежи и переводы по России, для клиентов предусмотрены повышенные ставки по вкладам и кешбэк до 15% за расходы по картам в виде бонусов «Спасибо», а также широкий спектр инвестиционных возможностей.

Регион больших возможностей

В Центре «Мой бизнес» подвели итоги регионального конкурса «Экспортер года». В нём приняли участие более 30 представителей малого и среднего бизнеса Иркутской области, которые занимаются поставкой услуг и продуктов на зарубежные рынки. В конкурсе было пять номинаций. Как отмечали спикеры, ценно и важно, что Приангарье даже в такое непростое время продолжает удивлять мир. Предприниматели производят уникальные продукты и услуги, вносят большой вклад в развитие региона и страны. Этим людям можно назвать героями рынка, первооткрывателями, двигателем российской экономики.

«Иркутская область экспортирует высокотехнологичную продукцию»

Как отметил первый заместитель председателя правительства Иркутской области Руслан Ситников, в регионе наблюдается положительная динамика внешнеторгового оборота – экспорт на внешние рынки увеличился на 21%, количество малых и средних предприятий, поставляющих товары в другие страны, растёт в разных сферах.

Так, в номинации «Экспортер года в сфере промышленности» принимали участие предприниматели, которые производят в Иркутской области собственную продукцию всех отраслей промышленного комплекса несырьевого, неэнергетического экспорта.

Первое место в этой номинации получило ООО «СА Пластик», под брендом которого выпускается продукция для 1500 моделей автомобилей: дефлекторы капота, ветровики дверей, защита фар, козырьки зеркал и многое другое. Второе место досталось ООО «ИЗТМ-ВЭД», занимающемуся изготовлением и поставкой оборудования для горно-обогатительной, черной и цветной металлургии.

Третье место заняло ООО «Медтехсервис» – производитель полного цикла диабетических тест-полосок к глюкометрам. История предприятия – пример того, как увлечённость и креативность помогает раскрутить успешный бизнес с нуля. Идея создать в Иркутске медицинское производство сначала казалась безумием: мало кто верил, что это возможно здесь, в Сибири, вдали от столичных кластеров. Однако сегодня продукция компании востребована уже и на внешних рынках. «Медтехсервис» при участии Центра поддержки экспорта заключил контракт с Беларуссией. В 2022 году компания осуществила первую экспортную поставку в Беларусь.

– Благодаря поддержке центра «Мой бизнес» получили все соответствующие документы в Беларуси и Узбекистане. По этим двум направлениям осуществляем экспорт. Хотим зайти и в другие страны, осваивать новые рынки. Не надо сдаваться, даже если сложно и сталкиваешься с проблемами, – сказал генеральный директор ООО «Медтехсервис» Артём Журавлёв.

«Много сложностей, но мы не останавливаемся»

В номинации «Экспортер года в лесной отрасли» участвовали компании, которые производят в нашем регионе и экспортируют за его пределы собственную продукцию лесной отрасли. Здесь лидером стало ООО «Орион» – деревообрабатывающее предприятие по безотходной технологии с комплексным использованием сырья и с инфраструктурой высокого уровня развития. На втором месте «Трейд Ост», производящее ДСП и ЛДСП. На третьем – ООО «Элит Форест» (распиловка и строгание древесины, оптовая торговля пиломатериалами).

– Основная задача и политика нашего предприятия – лесовосстановление, – рассказал директор предприятия «Орион» Армен Далтян. – Да, сегодня много сложностей, но мы не останавливаемся, идём вперед. А ещё мы уже несколько лет подряд своим коллективом высаживаем деревья. Их уже более 50 тысяч – целый лес.

«Мы работаем для того, чтобы здоровых людей было больше»

В следующей номинации конкурса – «Экспортер года в сфере агропромышленности» соревновались компании и индивидуальные предприниматели, экспортирующие собственную продукцию всех отраслей агропромышленного комплекса. Победитель – ООО «Сибприбор» –



Фото Л. Гулл

производит и реализует натуральные продукты для здоровья, которые выпускает под торговой маркой «Байкальская Легенда». Компания занимается переработкой лекарственного сырья с 2008 года, отечественные препараты разработаны российскими учёными и врачами.

– Мы впервые получили первое место в этом конкурсе, – прокомментировала директор компании Татьяна Игнатова. – Очень приятно, что наша работа оценена по заслугам. Наш девиз: «Работаем для того, чтобы здоровых людей было больше».

Второе место заняла ИП Елена Викулова. Её специализация – производство и экспорт саженцев для ландшафтного дизайна придомовых территорий, озеленения общественных пространств. Третье место досталось ИП Радха Пивень. Это семейный бизнес по производству вафельных трубочек «От Бабушки».

– Министерство сельского хозяйства Иркутской области активно поддерживает наших производителей, – отметила заместитель министра сельского хозяйства Иркутской области Марина Кожарина. – Несмотря на все запретительные меры, наши компании продемонстрировали свою жизнестойкость. А победители этой премии ещё и доказывают, что продукция Приангарья востребована и популярна.

«Можем конкурировать с другими странами по качеству продукции и сервису»

За звание «Экспортера года в сфере услуг» боролись компании, оказывающие транспортно-логистические, туристические, строительные, образовательные, медицинские, консалтинговые, инжиниринговые и информационные услуги для заказчиков за пределами РФ.

На первом месте – ИП Артем Шеленговский – ИТ-компания, занимающаяся цифровой трансформацией и Digital-маркетингом. Второе место – ООО «Авиавояз» (туристические продукты – отдых на Байкале и по России, в страны Европы и Азии).

Третье место у АО «Кадастръёмка», которое активно развивает цифровые услуги в сфере кадастровых и землеустроительных работ.

– Мы работаем в Иркутске более 20 лет, а в прошлом году выполнили свой первый международ-

ный проект: фотосъемку местности для проектирования и строительства объектов транспортной и энергетической инфраструктуры для зарубежных партнёров. Будем и дальше развивать географию нашей работы на страны СНГ, Казахстан и Ближний Восток, – рассказал коммерческий директор АО «Кадастръёмка» Евгений Нефедов.

«Поддержка, которая работает»

В номинации «Прорыв года» принимали участие компании, добившиеся максимального роста экспортной деятельности в 2022 году. Здесь на первое место вышел резидент ТОСЭР «Усолье-Сибирское» ООО «Смартсинтез», специализирующееся на разработке и производстве профессиональных дезинфицирующих и антисептических средств.

Второе место заняло ООО «Звезда» – инженерные системы (сантехника, вентиляция, электрика, автоматизация, отопление), оптимальное решение и комплексный подход от проектирования до эксплуатации строительного объекта. На третьем месте – индивидуальный предприниматель Ксения Андреева, компания которой произ-

водит и экспортирует органическую косметику для тела SIMONI.

– В Иркутской области более 600 экспортеров из сферы малого и среднего бизнеса. Причем год от года растут не только объемы поставок, но и направления экспорта. Сегодня мы увидели новые лица и новые точки роста. Теперь мы поставляем за рубеж саженцы, услуги кадастровой съемки, и я уверен, впереди еще много новых направлений, которые мы можем вывести на международный уровень. Правительство региона заинтересовано в том, чтобы у нас было как можно больше предпринимателей, которые ставят перед собой цели, выстраивают новые пути и, преодолевая любые преграды, движутся вперед. И мы, конечно, готовы им помочь, – подытожил Руслан Ситников.

Елена Белова

Центр «Мой бизнес» Иркутской области работает в рамках нацпроектов «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» и «Международная кооперация и экспорт».

КОММЕНТАРИИ

Диляра Окладникова,
директор Центра «Мой Бизнес»:

– Правительство Иркутской области делает всё возможное, чтобы малый и средний бизнес, способный достойно конкурировать по качеству выпускаемой продукции и сервису, экспортировал её на зарубежные рынки. Участие в конкурсе позволяет предпринимателям найти точки роста и выйти на новый уровень. В свою очередь, иркутский Центр «Мой бизнес», готов оказать весь комплекс услуг для дальнейшего развития.

Марина Петрова,
заместитель министра экономического развития и промышленности Иркутской области:

– Для правительства региона и нашего министерства экспортная деятельность – приоритетная задача. Ценно, что Иркутская область экспортирует высокотехнологичную продукцию с высокой товарной стоимостью. Эти товары востребованы и конкурентоспособны. Мы, со своей стороны, готовы помочь найти рынки, построить логистику. Можно и нужно приходить к нам за поддержкой!

Яна Станевич,
руководитель регионального представительства АО РЭЦ (Российского экспортного центра) в Иркутске:

– Цель таких мероприятий, как «Экспортер года», – показать, что наши предприятия востребованы не только в своём регионе или в России, но и за рубежом. Правительство РФ, региональные власти будут оказывать таким предприятиям весь комплекс необходимых услуг. Это поддержка консультационная, финансовая и любая другая.

Иван Астафьев,
вице-председатель Иркутского регионального отделения общественной организации «Опора России»:

– В это непростое время важно не только работать на локальном рынке, но и стремиться расширить своё присутствие. Я был приятно удивлён, когда увидел номинацию в сфере IT-технологий. Рад, что наши программисты продолжают экспортировать свои услуги и в страны СНГ, и в дальнее зарубежье.

Как получить услуги: информация для потенциальных и действующих экспортеров



mb38.ru

1

Отправить заявку на сайте или позвонить по тел.: +7 (3952) 202-102 (вн. 203, 206)

2

Заполнить анкету и отправить специалисту

3

Получить поддержку



export38.com

Колумбы внешнего рынка

Амбиции первооткрывателей, смелость и здоровый авантюризм требуются сегодня предприятиям малого и среднего бизнеса, чтобы покорять внешние рынки. Каким был путь нынешних экспортёров? Как удалось показать значимые результаты в условиях санкций и ограничений и заинтересовать своей продукцией зарубежных потребителей? Об этом Газете Дело рассказали победители конкурса «Экспортёр года в Иркутской области».



Фото Л. Гулл

«НАШ ПУТЬ В КИТАЙ ЗАНЯЛ СЕМЬ ЛЕТ»

Путь на зарубежные рынки не «услан розами» и порой занимает не один год. Но результат стоит того, считают в компании «Сибприбор», которая занимается производством натуральных продуктов для здоровья. Сегодня это предприятие Иркутской области поставляет на экспорт практически половину всего объема своей продукции.

— Под торговой маркой «Байкальская легенда» мы производим два продукта из природного сырья: Био Чага и Био-Дигидрохверцетин, — рассказывает директор компании «Сибприбор» Татьяна Игнатова, победитель в номинации «Экспортёр года в сфере агропромышленности». — Зарегистрировали их в 2013 году, с этого момента начали их продвигать. Сегодня их можно приобрести в аптеках, магазинах здорового питания и на маркетплейсах.

На экспорт мы поставляем продукцию с 2015 года. На сегодняшний день сотрудничаем с европейскими странами, а также с Арабскими Эмиратами, Южной Кореей.

В прошлом году зарегистрировали свою продукцию в Китае, выход на этот рынок был

сложным и занял почти семь лет. Сложности с поставками на экспорт есть и сейчас. Из-за геополитической ситуации нарушилась логистика, система оплаты. Но нас это не останавливает, все проблемы решаем, потому что экспорт — весомый и важный сегмент для компании.

Продвигаемся на внешний рынок, в основном, благодаря участию в международных выставках. Затраты на участие в них компенсирует Российский экспортный центр. Буквально неделю назад вернулись из Стамбула, где проходила международная медицинская выставка. К нашей продукции там отнеслись с большим интересом.

«СТРЕМИМСЯ НА ВОСТОК»

Компания «Смартсинтез», которая является резидентом ТОСЭР «Усолье-Сибирское» и получила номинацию «Прорыв года», занимается производством дезинфицирующих средств, и на внутреннем рынке известна давно, а вот на внешних пока только осваивается. Помогают в этом институты государственной поддержки.

— На российском рынке наш продукт особо в представлении не нуждается, его уже хорошо

знают. Мы занимаемся производством дезинфицирующих средств под торговой маркой «Анаведина». Эти средства используются в медицине, ветеринарии и в других сферах, требующих соблюдения санитарных норм. В основе создания кожного антисептика лежали разработки советских ученых, затем мы отточили процесс синтеза и настроили промышленное производство «Анаведина». Продукт инновационный, востребованный, — пояснил коммерческий директор компании «Смартсинтез» Георгий Мусихин. — Экспортной деятельностью мы занялись в 2017 году. Первый наш контракт был с Казахстаном. Покупатели тогда сами проявили большую заинтересованность в наших поставках.

В 2022 году Центр поддержки экспорта и Российский экспортный центр предложили нам участвовать в программе «Экспортный форсаж». В течение трех месяцев мы обучались, слушали экспертов в сфере экспорта со всех регионов России, которые делились практическими кейсами, как в нынешних реалиях работать и продвигать свою продукцию. На одной из бизнес-миссий, куда нас пригласили, мы встретились с нашими будущими покупателями из Узбекистана.

Были длительные переговоры. Импортная деятельность для наших партнеров — основная. Они ввозят в республику уникальные продукты, например, жидкий пластырь, минеральную воду с ферментами, помогающими пищеварению, и т.д. Их заинтересовало наше фирменное средство для очистки воды. Оно без хлора, без запаха. Завязало долгосрочное сотрудничество. Сегодня мы продаем в Узбекистан уже целую линейку продуктов. Есть отдельный проект по очистке и дезинфекции воды в бассейнах и проект в сфере медицины.

Сегодня мы готовы идти дальше. Все наши экспортные амбиции устремлены на Восток — хотим выйти на рынки Китая, Таиланда, Вьетнама — там есть потребность в российских товарах. Сейчас ведем предварительную работу: наши продукты апробировали в научных центрах этих стран, оценили их эффективность.

В целом, экспортная деятельность для нас, хотя и новое, но очень перспективное направление, которое мы готовы развивать.

«ЭКСПОРТЕР ДОЛЖЕН БЫТЬ НЕМНОГО АВАНТЮРИСТОМ»

«Энерпред» — предприятие, специализирующееся на проектировании и производстве ги-

дравлического инструмента и оборудования — работает уже более 30 лет. На экспортном рынке это опытный игрок, география экспорта — порядка 40 стран. По словам начальника экспортного отдела компании Вахтанга Дадвани, ситуация для начинающих экспортёров сейчас принципиально изменилась.

— Я верю в то, что караваны с флагом Иркутской области будут бороздить зарубежный рынок. Сегодня многое делается для этого. Новичкам всегда сложно. Я сам в экспортной теме уже 15 лет, и начинал, имея опыт работы в Министерстве экономического развития в отделе развития внешней торговли. Даже будучи подготовленным человеком, я бы иной раз не отказался от помощи, но не всегда рядом был тот, кто мог помочь. А сегодня ситуация кардинально изменилась. Помимо Министерства экономического развития, Правительства Иркутской области, торговых представительств РФ за рубежом — появились новые институты поддержки. Они готовы оказать всестороннюю помощь, как начинающим, так и опытным экспортерам. Я говорю о Центре поддержки экспорта и Российском экспортном центре. Там работает команда профессионалов. И я в этом убедился.

Начиная с этого года, наша компания приняла участие в ряде международных мероприятий. В составе правительственной делегации, возглавляемой Михаилом Мишустиним, посетили Таджикистан. Проработали ряд заказов с предприятиями республики. И официально подписали договор о поставках своей продукции. Все это оказалось возможным благодаря своевременной поддержке Центра поддержки экспорта. В этом году мы планируем принять участие в нефтегазовой выставке в Азербайджане.

Сегодня в помощь экспортерам создан огромный инструментарий. От предпринимателей требуются амбиции первооткрывателей, ведь мы — своего рода Колумбы внешних рынков. Корабль и команду нам помогут «сколотить» и подобрать. Остальное — за нами. Давайте не бояться дерзать, ставить перед собой амбициозные задачи, будем авантюристами в хорошем смысле слова.

Елена Белова

Центр «Мой бизнес» Иркутской области работает в рамках нацпроектов «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» и «Международная кооперация и экспорт».

Вопросы развития газохимического кластера Иркутской области обсудили в Усть-Куте

Полномочный представитель президента Российской Федерации в Сибирском федеральном округе Анатолий Серьшев, губернатор Иркутской области Игорь Кобзев, мэр Усть-Кутского района Сергей Анисимов, основатель, председатель совета директоров Иркутской нефтяной компании (ИНК) Николай Буйнов посетили производственные объекты ИНК, строительную площадку Иркутского завода полимеров, а также обсудили вопросы создания в регионе газохимического кластера.

— Реализуемый в Иркутской области проект создания газохимического кластера позволяет использовать потенциал имеющихся в регионе запасов углеводородов для развития территорий. Он является ярким примером успешного государственно-частного партнерства, — отметил Анатолий Серьшев.

Игорь Кобзев подчеркнул, что строительство газохимического кластера ИНК является мощным импульсом для развития региона.

— Уверен, что Иркутская область, располагая одними из крупнейших запасов углеводородного сырья на территории Российской Федерации, способна создать мощный газохимический комплекс, продукция которого будет востребована как на внутреннем рынке, так и за рубежом. Территория обладает боль-

шими перспективами. Усть-Кут может стать крупнейшим транспортным хабом, обслуживающим районы Крайнего Севера, Республику Саха и Дальний Восток, страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Промышленное использование природного газа позволит нам успешно решить и задачу социальной газификации на территории Усть-Кута, — отметил глава региона.

Основатель Иркутской нефтяной компании Николай Буйнов отметил, что, несмотря на то, что ИНК — крупнейшая компания, которая сегодня направляет прибыль с добычи на развитие своих инвестиционных проектов, расширение инфраструктуры северных территорий невозможно без участия государства.

— Мы строим сложное производство, работаем с температурами от -269 до +1100°C, и такие процессы требуют очень точного, своего рода, космического подхода, космической надежности. И необходимо учить местных жителей, и обеспечить их должными условиями жизни, и развивать город. Но нужно объединить усилия власти и бизнеса. Чтобы нам экономически держать бизнес и развивать Усть-Кут — нужно развитие аэропорта и федеральной дороги «Виллой», сейчас она не выдерживает транспортировку материалов. Мы просим оказать поддержку, так как мы без помощи государства не сможем реали-

зовать задуманное, — подчеркнул Николай Буйнов.

Так, городу и району требуется развитие ведущих инфраструктурных объектов. Главной болевой точкой является аэродромный комплекс, требующий реконструкции. Сейчас инфраструктура аэропорта не соответствует технике авиационной безопасности и не способна принимать современные воздушные суда.

Для обеспечения кадрами газохимического кластера требует решения вопрос подбора персонала. У компании в приоритете является набор кадров из местного населения. Однако газохимическая отрасль — новая для региона, специалистов данного профиля готовят лишь в нескольких учебных заведениях России, требуется развитие образовательной базы Усть-Кутского промышленного техникума. Немаловажную инфраструктурную роль играет и капитальный ремонт федеральной дороги «Виллой», которая связывает ряд населенных пунктов Иркутской области, а также регион с Республикой Саха (Якутия).

Также участники совещания обратили внимание на высокую социальную значимость возведения объекта. Так, запуск завода позволит создать более 1,6 тысячи новых рабочих мест. В Усть-Куте для сотрудников предприятия



предусмотрено строительство нового современного микрорайона с необходимой социальной инфраструктурой, школой, детскими садами. Как подчеркнул Анатолий Серьшев, формирование комфортных условий для жизни работников завода должно быть одной из первоочередных задач.

На совещании приняли решение о необходимости включения реконструкции аэропортового комплекса Усть-

Кута в комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры, капремонта автотрассы, а также создание рабочей группы с участием представителей власти и бизнеса. Эксперты займутся обсуждением ряда задач по социально-экономическому развитию Усть-Кутского района, в частности, газификации территории и проектированию новых инженерных объектов.

«Биткоины по соседству»

Зачем столичным майнерам кипящие бассейны в Сибири?

Иркутские энергетики продолжают бороться с «серыми» майнерами. С 2021 года «Иркутскэнергосбыт» подал на таких криптодобытчиков 1160 исков на сумму 525 млн рублей. На сегодня суд вынес уже 687 решений, суммарный штраф по которым составил 290 млн рублей. О том, как ловят «серых» майнеров, какими схемами они пользуются и зачем жительнице Москвы понадобились два кипящих бассейна в Сибири, в эфире радио «Комсомольская правда» рассказали эксперты компании «Иркутскэнергосбыт» – заместитель главного инженера Дмитрий Суворов и заместитель директора по работе с бытовыми потребителями Оксана Придиус.

КРИПТОПРИАНГАРЬЕ

Статус Иркутска как «криптостолицы» давно стал головной болью энергетиков. «У нас майнят даже бабушки», – говорят местные эксперты. За 2022 год потребление электроэнергии в Иркутской области выросло на 8,6%, до рекордных 64,3 млрд кВт/ч. И это несмотря на кризис, санкции, ограничения и снижение численности населения. Размах криптоэнтузиазма объясняется низкими энерготарифами и холодным климатом.



«Резкий рост потребления в бытовом секторе произошёл за счёт «серых» майнеров, – рассказал Дмитрий Суворов. – При этом нагрузки распределяются неравномерно по региону. В основном страдают потребители, которые находятся рядом с нелегальными фермами, обустроенными в бытовом секторе. Потребители получают снижение качества электроснабжения. Происходят постоянные аварии, отключения, отказы оборудования, увеличивается риск пожаров».

Одно из последних громких ЧП произошло совсем недавно: в здании на улице Карла Либкнехта в Иркутске загорелось подсобное помещение с оборудованием для майнинга, при тушении серьёзно пострадал пожарный. Постоянно фиксируются возгорания и в многоквартирных, и в частных домах.



«Бытовые сети в многоквартирных домах, гаражах, дачных посёлках не предназначены для непрерывной работы имеющихся электроприборов и оборудования, – отметил во время эфира представитель пресс-службы МЧС России по Иркутской области Андрей Шутов. – Скажем так: майнинговое оборудование, в отличие от чайника, духовки или микроволновки, работает не час и не два – оно работает до поломки или экстренного отключения. Почему ЧС с участием майнеров происходят в утренние и вечерние часы? Люди собираются на работу: готовят завтрак, глядят вещи. Вечером ужин, уборка, телевизор или компьютер. Нагрузка ложится на сети, и они попросту не выдерживают».

По словам Дмитрия Суворова, при проектировании и реконструкции сетей специалисты используют так называемый «коэффициент спроса мощности» – объем энергии, который необходим для всех предметов быта, а у майнинговых машин он абсолютно другой. Это и дает нагрузку на энергооборудование, которая приносит неудобство конечным потребителям – соседям майнера по подъезду или участку.

«Любое майнинговое оборудование загружает сеть постоянно, то есть коэффициент использования мощности равен единице. В то время как бытовые сети проектируются с коэффициентом использования 0,3 в зимний период и 0,1-0,2 – в летний», – пояснил Дмитрий Суворов.

Кроме перебоев с электроэнергией потребителям мешает и характерный непрерывный шум.

«На многих он действует критически. Люди уже знают, в чем может быть дело, и звонят нам. На жалобы реагируем, и зачастую именно так находим криптодобытчиков в бытовом секторе», – рассказал Дмитрий Суворов.

СОВХОЗЫ НА БЛОКЧЕЙНЕ

Нелегальные майнеры распределились по региону неравномерно. В основном они сосредоточены в окрестностях Иркутска. Об этом свидетельствует карта «серого» майнинга, которую составили энергетики.



Фото из архива компании

«Чаще всего факты нелегальной криптодобычи фиксируют в Иркутском и Шелеховском районах. Если смотреть по населенным пунктам, то это Баклаши, Хомутово, Грановщина и Урик. Если на эти территории положить карту аварийных отключений и обращений граждан, то она совпадает практически один в один», – говорят эксперты.

При этом ситуация с «серым» майнингом может обостриться. В районах, близлежащих к Иркутску, активно идёт процесс перевода сельхозземель в земли населенных пунктов с дальнейшей перепродажей участков. И именно их часто используют для криптоферм.



«Коренные иркутяне хорошо помнят огромные колхозные и совхозные поля, на которых в советское время помогали убирать морковь, свеклу, турнепс. Как раз эти поля сейчас переводят в земли населенных пунктов. На участках «серые» майнеры обычно устанавливают небольшую постройку или делают теплицы, бассейны, а далее под видом «теплички с помидорками» оборудуют криптофермы», – прокомментировала Оксана Придиус.

После этого недобросовестный майнер заказывает подключение участка к электричеству. Учитывая обязательства по присоединению, в которых определены жесткие правила, требования и сроки, сетевая организация не вправе отказать заявителю, даже если это пустой земельный участок.

«В принципе, это логично. Перед строительством нужно быть уверенным в том, что можно подключить, к примеру, строительный инструмент. Это сделано для людей, государство здесь, конечно, право. Но, пользуясь этой нормой закона, злоумышленники присоединяют к сетям «голый» участок, а затем привозят контейнер с майнинговыми машинами и включают их на полную мощность с соответствующими последствиями для сетей и соседей», – дополнил Дмитрий Суворов.

СТОЛИЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Майнинговая лихорадка начинает распространяться за пределы региона. Недавно московский суд обязал жительницу столицы выплатить энергетикам почти 870 тыс. рублей. Поводом для обращения в суд стал огромный расход энергии на земельном участке, который она приобрела в поселке Усть-Ордынский.

«Почему это был именно московский суд? Потому что место постоянной регистрации собственника земельного участка – столица нашей Родины. Вряд ли она купила землю в

сибирском посёлке для проживания. По словам защиты, её целью было строительство круглогодичного бассейна», – пояснила Оксана Придиус.

За четыре месяца 2021 года на счётчике по адресу новой недвижимости ответчика набегало более 530 тыс. кВт/ч. Рекордные энергозатраты в суде пытались объяснить работой четырех котлов мощностью 100кВт, которые якобы понадобились женщине для обогрева уличного бассейна. Аргументы защиты разрушили простые расчеты, в соответствии с которыми ежедневное кипячение бассейна четырьмя котлами потребовало бы всего 60 тыс. кВт/ч.

В итоге суд решил, что количество



В «Иркутскэнергосбыте» подчёркивают, что они не против легального майнинга в строго отведённых зонах с соответствующими сетями, но принципиально против майнинга в жилых домах. «Почему от «серых» майнеров должны страдать обычные люди?» – спрашивают энергетики

потребленной электроэнергии несопоставимо с нагревом воды. А вот в качестве охладителя для майнинговых машинок «бассейн» как раз использоваться может.

ПЕРЕПУТАТЬ С МИКРОВОЛНОВКОЙ – СЛОЖНО

Алгоритм выявления недобросовестных энергопотребителей очень прост.

«Бытовое потребление сопровождается зигзагообразным графиком, энергия потребляется с какой-то периодичностью: что-то включаем, что-то выключаем. Майнинговое оборудование дает постоянную нагрузку в одинаковом объеме, мы видим высокое потребление и постоянный расход», – объяснил Дмитрий Суворов.

В распоряжении энергосбытовой компании – огромный объем данных за несколько лет, который позволяет сравнивать месяц к месяцу, год к году. Учитывается всё: температура воздуха, покупка новой бытовой техники – второго телевизора или холодильника, поэтому рядовому потребителю переживать не стоит. Перепутать микроволновку с машиной для майнинга – сложно.

«После анализа подключаются специалисты технического подразделения с определенным оборудованием, которое позволяет делать уже конкретные выводы и оформлять акты», – подвёл итог эксперт.

СУХИМИ ИЗ ВОДЫ НЕ ВЫЙТИ

Несмотря на отсутствие законодательной базы, энергетики научились бороться с «серыми» майнерами: вычисляя их по экстремально высоким объемам потребления, они собирают данные и через суд доказывают коммерческий характер деятельности криптодобытчика. Практика показывает, что выйти сухими из воды «серым» майнерам не удастся. С 2021 года «Иркутскэнергосбыт» подал 1160 исков на 525 млн рублей. На сегодняшний день 687 решений суд поддержал, с нелегальных майнеров взыскали более 290 млн рублей, на рассмотрении находится 364 дела.

«Это не наказание, а справедливый расчёт. Приказ службы по тарифам разделяет коммунально-бытовую и предпринимательскую деятельности. Если человек потребляет энергию с целью извлечения прибыли, значит, он должен платить по промышленному, а не бытовому тарифу», – поясняет Оксана Придиус.

ОДИН БЕЛЫЙ, ДРУГОЙ СЕРЫЙ

В «Иркутскэнергосбыте» подчёркивают, что они не против легального майнинга в строго отведённых зонах с соответствующими сетями, но принципиально против майнинга в жилых домах. «Почему от «серых» майнеров должны страдать обычные люди?» – спрашивают энергетики.

По их мнению, решить вопрос помог бы вывод майнинга в правовое поле и справедливый тариф. О поднятии цен на электроэнергию для всех речи не идёт.

«У нас есть статистика за несколько лет, и мы понимаем, что не является коммунально-бытовым потреблением. Если ведется коммерческая деятельность, в том числе майнинговая, то потребитель должен платить по коммерческому тарифу и не нагружать сети», – подчеркивает Дмитрий Суворов.

Энергетики уже не раз выступали с законодательной инициативой для определения майнинговой деятельности в качестве предпринимательской. Косвенные положения в законе уже есть. Например, в Жилищном Кодексе четко прописано: в жилых помещениях не допускается размещение промышленных производств, а также предпринимательская деятельность, если она нарушает права и интересы других граждан и нарушает требования, которым должно отвечать жилое помещение, основное из которых, его предназначение – для проживания граждан.

«Мы же понимаем, что никто не разрешит в квартире поставить токарный или слесарный станок, потому что это прямо запрещено законом. В таком случае, если майнинговую деятельность отнесут к производственной, то криптодобытчики не смогут работать в многоквартирных домах. Так мы уже защитим их соседей от перебоев с электроэнергией и пожаров», – заключила Оксана Придиус.

КСТАТИ

Идею создания майнинговых зон уже озвучивали региональные власти. Губернатор Иркутской области Игорь Кобзев на пресс-конференции 12 декабря 2022 года заявил, что необходимо законодательно урегулировать сферу майнинга. Затем можно подумать о введении в регионе специальных майнинговых зон. Их могут разместить в районах с профицитом мощности электроэнергии. При этом, криптодобычу в остальных населенных пунктах запретят.

Хандиускы

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

Ваш загородный дом

Проекты домов. Двухэтажные

68 000 руб/кв.м. Участок от 230 000 руб. за сотку



103,6 м²

Барнхаус 1 этаж
с антресолью



190,8 м²



169,1 м²



200 м²



170 м²



211 м²

Проекты домов. Одноэтажные
74 000 руб/кв.м. Участок от 230 000 руб. за сотку

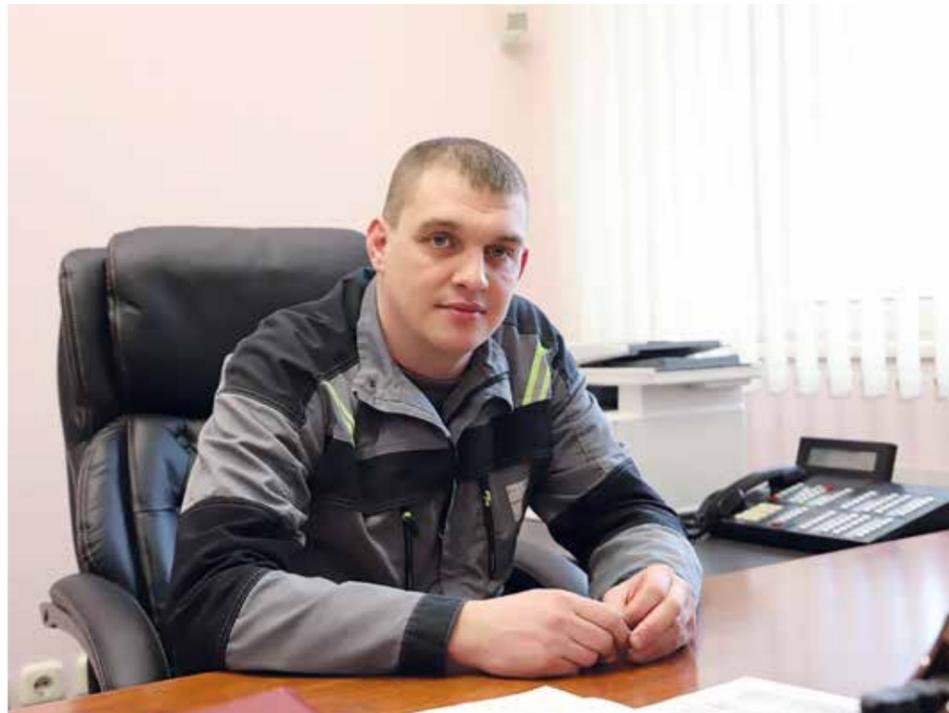


72-01-01
www.metaestate.ru

Байкальский тракт, 34 км
Поселок на берегу залива
Современная архитектура
От девелопера «Патроны Парк»

Новым директором ИркАЗа назначен Артем Фоминых

Генеральный директор компании РУСАЛ Евгений Никитин представил коллективу завода нового руководителя. Им стал 40-летний Артем Фоминых.



Свою карьеру Артем Фоминых начал в 2004 году электролизником на Волгоградском алюминиевом заводе. С 2006 года работал мастером, старшим мастером, начальником отдела планирования и анализа производства. В 2017 году назначен директором по электролизному производству ВгАЗа. С 2018 года Артем Фоминых отвечал на заводе за такие направления деятельности, как улучшение технико-экономических показателей производства, экологическая модернизация корпусов электролиза, увеличение выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью. С 2022 года Артем Фоминых управлял Волгоградским

алюминиевым заводом. Окончил Уральский государственный технический университет и Высшую школу бизнеса МГУ им. М.В. Ломоносова. Награжден Почетным знаком «Гордость РУСАЛа».

Артем Фоминых,
генеральный директор ИркАЗа:

– На Иркутском алюминиевом заводе дружный коллектив с хорошими традициями. Завод всегда в лидерах по производственным показателям, поэтому с удовольствием принял предложение руководства РУСАЛа возглавить это предприятие. Впереди много работы на благо завода, компании и города Шелехова.

«Энергошколу» запустила Эн+ в Иркутске

Открытие образовательного проекта «Энергошколы» российского холдинга Эн+ прошло в ИРНТУ. Инициатива адресована ученикам 8-11 классов и открывает им доступ к специально составленным программам обучения.

Проект «Энергошколы» запущен при поддержке Министерства образования Иркутской области. В нем могут принять участие ученики 8-11 классов из школ региона, которым компания бесплатно открывает доступ к специально составленным программам обучения с упором на точные науки, математику, физику, основы энергетики. Лучшие ученики «Энергошколы» получают рекомендательные письма, а в старших классах получают дополнительные баллы ЕГЭ при поступлении на профильные направления.

Михаил Хардинов,

Руководитель энергетического бизнеса Эн+:

Эн+ уже много лет строит многоуровневую систему поддержки будущих энергетиков, начиная буквально со школьной скамьи. И проект

«Энергошколы», в котором, как мы рассчитываем, примет участие более 400 ребят, позволит школьникам познакомиться с предприятиями холдинга, сходить на экскурсии и, возможно, связать свою жизнь с энергетикой, придя на работу в наш холдинг.

Образовательные проекты и работа с молодежью – один из главных приоритетов компании. Основатель холдинга Эн+ Олег Дерипаска уверен, что развитие Сибири и в целом экономики России невозможно без талантливой молодежи, которая способна не только глубоко разбираться в специфике промышленного производства, но и может предложить оригинальные идеи и принципиально новые решения как в промышленности, так и в энергетике.



Фото: медиациентр ППОС ИРНТУ

На Домклик можно подтвердить право владения недвижимостью

Сбер первым из российских банков предложил клиентам возможность быстро и бесплатно подтвердить своё право владения недвижимостью – сделать это можно на Домклик.

С 1 марта 2023 года Росреестр перестал публиковать сведения о собственниках в выписке из Единого государственного реестра недвижимости (ЕГРН), если её заказывают третьи лица. Сбер первым из российских банков предложил клиентам возможность быстро и бесплатно подтвердить своё право владения недвижимостью – сделать это можно на Домклик.

Данные о владельце жилья покажут только ему самому, его супруге или супругу, а также – в особых случаях – сотрудникам госорганов и нотариусам. Теперь собственник недвижимости может доказать своё право владения ею для подготовки сделки купли-продажи несколькими способами.

Первый вариант – подтвердить право собственности онлайн на Домклик. Это бесплатно, безопасно и займёт всего несколько минут. Достаточно пройти по ссылке, которую получит собственник, зайти в свою учётную запись на Госуслугах и следовать инструкции. Подтверждение поступит в Домклик автоматически, по-

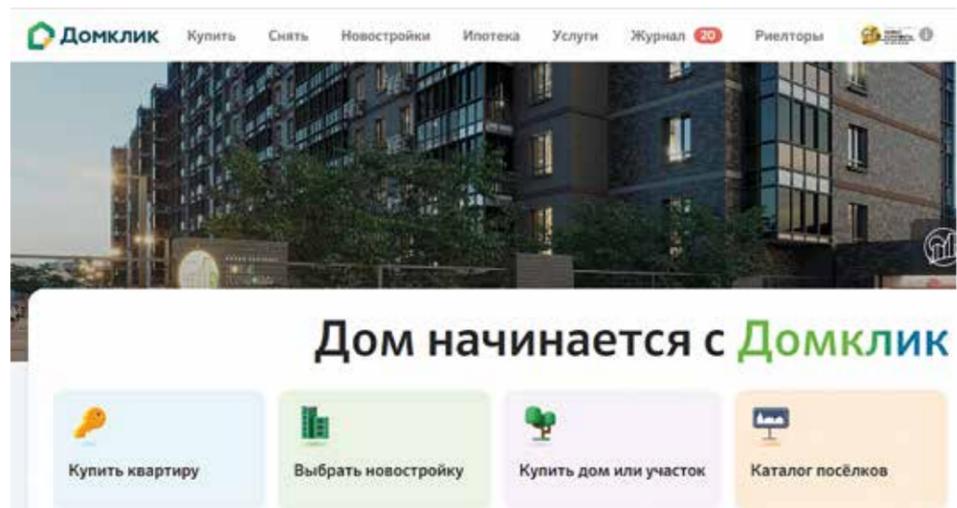
сле чего объект недвижимости для заключения сделки одобряет в ускоренном режиме.

Второй вариант – заказать онлайн-выписку на портале Госуслуг и загрузить её на Домклик.

Третий вариант – лично заказать выписку из ЕГРН в многофункциональном центре, несколько раз посетить МФЦ и самому загрузить документы в Домклик.

Алексей Лейтис, и. о. директора дивизиона «Домклик» Сбербанка:

«Мы внимательно следим за всем, что происходит на рынке жилой недвижимости, чтобы предлагать клиентам удобные и надёжные онлайн-решения. Благодаря нашему сервису подтвердить право собственности можно быстро, легко и безопасно – Домклик от Сбера гарантирует конфиденциальность всех данных, полученных от клиента. А в случае любой повторной проверки от клиента не потребуются никакие дополнительные действий, вся необходимая информация, подписанная электронной подписью Росреестра, уже имеется».



Число заказов в «Слате» через СберМаркет каждый месяц растёт на 20%

В лидерах – Центральный и Первомайский районы, Синюшина Гора. Об этом рассказали в пресс-службе торговой сети.



Торговая сеть «Слата», в которую входят одноименные супермаркеты и дискаунтеры «ХлебСоль», и онлайн-сервис доставки продуктов СберМаркет подвели итоги работы за год. За это время количество онлайн-заказов каждый месяц увеличилось на 15% в супермаркетах «Слата» и на 20% в дискаунтерах «ХлебСоль». В супермаркетах клиенты оформляли заказы в 5 раз чаще благодаря широкой линейке товаров, представленных в торговых точках.

Компания «Слата» первая в регионе начала сотрудничать со СберМаркетом по направлению экспресс-доставки. И сегодня курьеры сервиса доставляют заказы в среднем в течение 45 минут. К платформе СберМаркета подключены 58 супермаркетов «Слата» и 44 дискаунтера «ХлебСоль» в Иркутске, а также один супермаркет и 26 универсамов в Ангарске.

Чаще всего в онлайн-корзину из торговых точек «Слаты» включают яйца, хлеб, а также

овощи и фрукты. А именно – бананы, огурцы, помидоры, лук, морковь, картофель, лимоны, апельсины и мандарины. Больше всего покупают продукты дистанционным способом жители Центрального и Первомайского районов, а также Синюшиной Горы в Иркутске.

«Сотрудничество со СберМаркетом помогло расширить географию нашего присутствия, увеличить охват аудитории и предоставить клиентам несколько форматов покупок. Кто любит самостоятельно выбирать продукты и товары, тот может посетить наши магазины. А те, кто хочет сэкономить время и свои силы, заказывают все онлайн. Ведь электронный каталог такой же, как и в офлайн магазинах. И мы уже видим лояльность покупателей к онлайн покупкам, потому что средний чек при заказе дистанционным способом выше, чем в торговых точках», – пояснила руководитель отдела по связям с общественностью ТС «Слата» и ТС «ХлебСоль» Яна Абальмова.

Фильм про Иркутский завод полимеров победил во Всероссийском конкурсе лучшего корпоративного видео

Документальный фильм канала Discovery про Иркутский завод полимеров (проект Иркутской нефтяной компании) стал лауреатом двух номинаций конкурса «Лучшее корпоративное видео-2023» в рамках XII Московского международного фестиваля корпоративного видео.



Документальный фильм «Мегастройка Восточной Сибири: завод полимеров» получил награды в двух номинациях: «PR-видео» и «Лучший сценарий». За победу в разных номинациях боролись ведущие российские компании: Сбер, Qiwi, Северсталь, ТАСС, Группа НЛМК, МТС, «Комсомольская правда», «Пятёрочка» и другие. Пре-

ьера фильма состоялась на телеканале Discovery Channel в России 26 февраля 2022 года.

Фильм о нефтегазохимической отрасли стал одним из самых популярных в подобном жанре документалистики – за 11 месяцев количество просмотров на корпоративном YouTube-канале ИНК превысило 1 млн. просмотров, а также получил свыше 2 тыс. положительных комментариев.

Съемки состоялись в сентябре 2021 года и длились около двух недель. Съёмочная группа посетила Усть-Кут, где находятся производственные объекты Иркутской нефтяной компании, и Ярактинское месторождение, где добывают нефть и газ. Всего в съемках фильма приняли участие более 30 человек.

Организатор конкурса – Ассоциация директоров по коммуникациям и корпоративным медиа России (АКМР). Конкурс на лучшие творческие видеопроекты проводится с 2012 года, в числе его участников – крупнейшие российские компании различных отраслей экономики. В жюри входят эксперты – представители сфер телевидения, продюсирования, PR и маркетинга.

В настоящее время фильм доступен к просмотру на YouTube-канале ИНК.



ВТБ: Иркутская область – один из самых «безналичных» регионов в Сибири

ВТБ проанализировал транзакционную активность розничных клиентов банка в Сибирском федеральном округе в 2022 году. Доля безналичных платежей в общем объеме карточных операций составила 53%.



За 2022 год клиенты ВТБ в Сибири провели 419 млн безналичных операций на общую сумму 382 млрд рублей. Их доля в общем объеме операций по картам банка в регионе составила 53%. При этом средний чек транзакции год к году снизился на 5% и составил 911 рублей. Самыми «безналичными» регионами в Сибири стали Новосибирская, Иркутская, Кемеровская и Томская области здесь доля таких операций составляет 54%. На втором месте – Красноярский край (53%), на третьем – Омская область и Алтайский край (51%).

Чаще всего сибиряки для оплаты используют традиционные карточные транзакции: на расчеты картой приходится 78% от общего объема безналичных операций. Лидер по использованию этой технологии – Иркутская область, где этот показатель составляет 81%. По абсолютному объему платежей по картам лидируют Иркутская, Новосибирская и Кемеровская области.

Одним из главных драйверов роста безналичных операций стали новые технологии. Все

больше клиентов банка для проведения платежей используют Систему быстрых платежей. В 2022 году объем таких операций в СФО вырос по сравнению с предыдущим годом в 6 раз. Наибольший объем операций по СБП проводят в Новосибирской (доля 23%), Кемеровской и Иркутской (по 18%) областях. Клиенты этих же регионов активнее остальных используют переводы между частными лицами.

«ВТБ в Иркутской области – один из самых транзакционных регионов. Этому способствует рост числа пользователей мобильного и интернет-банка ВТБ Онлайн, которые на сегодняшний день достигло 280 тысяч. По нашей статистике семь из десяти клиентов банка в регионе регулярно совершают в приложении финансовые операции и оформляют продукты. Например, в прошлом году мы реализовали возможность вносить родительскую плату за детские сады без комиссии и расширили список поставщиков коммунальных услуг для онлайн-платежей», – отметила Александра Макарова, управляющий ВТБ в Иркутской области, вице-президент.

Новый набор участников проекта РСХБ «Школа фермера» стартовал в Иркутской области

Иркутский региональный филиал Россельхозбанка объявляет о старте приема заявок для участия в конкурсном отборе образовательного проекта «Школа фермера». Он реализуется совместно с региональным правительством и министерством сельского хозяйства на базе Иркутского ГАУ. Это уже третий поток проекта в регионе.

«Школа фермера» – проект, который уже доказал свою эффективность на территории Иркутской области. Мы видим заинтересованность аграриев в специализированном финансовом образовании. Уже третий год мы реализуем проект на территории Приангарья, раньше слушатели получали обучение по двум специализациям – «Растениеводство» и «Животноводство», а в этом году мы решили освоить новую специализацию – «Организация фермерского хозяйства». Такое решение принято в целях более широкого охвата аграрной специальности и увеличения объема знаний наших слушателей. За время участия в проекте мы заметили общую тенденцию – слушатели, которые поступают на растениеводство, во время учебы проявляют интерес к расширению квалификации, в том числе к разведению крупного рогатого скота, некоторые даже формируют планы по строительству молочной фермы или развитию производства мясных полуфабрикатов так же, как животноводы иногда защищают бизнес-проекты по разведению зерновых культур. Сейчас учебный план предполагает обучение по всем направлениям для успешного ведения сельскохозяйственного бизнеса и не ограничивает наших слушателей в выборе любимого дела», – рассказала директор Иркутского РСХБ Наталья Баркова.

Учебный план нового потока составлялся совместно с представителя-

ми профильных министерств, специалистов Россельхозбанка, научных сотрудников аграрного вуза и приглашенных специалистов.

Слушатели смогут получить знания по специальности «Организация фермерского хозяйства». В обучающей программе предусмотрены дисциплины, предполагающие обучение по построению эффективного фермерского бизнеса с нуля, либо повышение квалификации уже начавшим свое производство предпринимателям. Участники Школы изучат основы выбора бизнес-модели, правовые аспекты работы фермерских хозяйств, нюансы маркетинговых технологий, а также узнают о возможностях государственной поддержки. В конце курса в рамках итоговой аттестации они защитят свои бизнес-проекты и получают документы государственного образца, а также смогут подать заявку на грант для развития своего хозяйства. Обучение в «Школе фермера» бесплатное.

Желающим стать участниками проекта необходимо в срок с 22 марта до 17 апреля 2023 года предоставить эссе, презентацию или видеоролик на тему планирования, организации и ведения фермерского хозяйства на территории Иркутской области на электронный адрес press@irsau.ru. Подробно с условиями участия в конкурсе можно ознакомиться на сайте ФГБОУ ВО «Иркутский ГАУ».

«С этим проектом у меня случились по-настоящему знаковые совпадения.



Фото из архива компании

Все произошло именно в тот период жизни, когда я сама была к этому готова. Сначала попало на глаза объявление о наборе участников в «Школу фермера», именно в тот период, когда я только обдумывала саму идею заняться сыроварением профессионально. Я попала в проект и здесь получила огромный объем знаний – преподаватели уделяли нам очень много времени, всегда были на связи, отве-

чали на все вопросы, делились практическими знаниями и поддерживали – не жалели личного времени», – поделилась впечатлениями от обучения выпускница первого потока «Школы фермера» в регионе Елена Фомина.

«Я сторонник того мнения, что человек начинает обучаться тогда, когда у него есть определенная практика, есть реальные вопросы и цель. В этом плане понравился формат обучения

– была возможность ознакомиться с лекциями в свободное время и, более того, задать вопросы, на которые преподаватели отвечали всегда. И конечно сами лекции – учебный план составлены таким образом, что оказались учтены все сферы необходимые для предпринимателя», – поделился впечатлениями Никита Россов, выпускник второго потока «Школы фермера».

Дизайн работает на успех

Или почему дизайн важен для бизнеса?

На вопросы Газеты Дело отвечает Евгения Стрелова – дизайнер жилых и общественных пространств, член Союза дизайнеров и архитекторов России, участник международных отраслевых форумов, выпускница «Русской Академии Дизайна», автор реализованных проектов в Иркутске, Новосибирске, Благовещенске, Санкт-Петербурге, Москве.



Евгения, когда и в какой ситуации бизнесмену стоит обратиться к дизайнеру?

– Чем раньше – тем лучше (улыбается). Обращаться нужно сразу, как созрела необходимость изменений, появился настрой на обновление. Будь это дело совершенно новое или уже долго работающее и известное. Потому что любой редизайн, новая визуальная концепция или даже плановый ремонт – это свежие идеи, импульс к движению вперед.

Как строится взаимодействие дизайнера и компании?

– Первый шаг – составление подробного тех-

нического задания. Все актуальные задачи по планировке и дизайну, сроки, бюджеты, желаемые материалы, характеристики мебели и т.д. фиксируются в нем. Дизайнер, исходя из предоставленных заказчиком параметров, работает над дизайном интерьера. Но когда речь идет не просто о ремонтных работах, а о создании абсолютно нового проекта, важна работа всей команды. Если мы работаем над проектом ресторана, важно обсудить специфику кухни, особенности работы бара, маркетинговую стратегию будущего заведения, его название. Дизайнер может включиться и на ранних этапах проекта, его участие будет полезным в работе с названием, логотипом, он поможет сформировать общий стиль проекта, дать направление и дух бизнес-продукту.

Какие конкретные задачи дизайн помогает решить бизнесу?

– Задачи разнообразны. Например, если магазин из более низкого ценового сегмента переходит в более высокий, мы можем отразить это в дизайне, который будет считываться, осознаваться покупателем как более дорогой – за счет освещения, материалов и т.д.

Если магазин предлагает товары демократичной ценовой категории, и задачи создать экстраординарный дизайн не поставлено, дизайнер может сделать акцент на долговечность, подобрать более доступные, но при этом износостойкие материалы, что позволит оптимизировать расходы.

Магазин, располагающийся в большом торговом пространстве, зачастую окруженный конкурентами, должен выделяться и привлекать внимание посетителей торгового центра. При этом важно, чтобы уже внутри магазина дизайн не был «громче» одежды и не «оттягивал» вни-

мание покупателя, а главным оставался именно товар.

В индустрии гостеприимства (HoReCa) важна локация, основная идея, целевая аудитория. Дизайн должен быть выстроен таким образом, чтобы интерьер транслировал гостю основные смыслы, вложенные в заведение его владельцем, и привлекал посетителей. Грамотный дизайн поможет скрыть минусы помещения, выделить плюсы.

Как именно можно скрыть минусы невыигрышного помещения?

– Возьмем примера из моей практики: конференц-зал в отельном комплексе. Зал расположен на цокольном этаже, а это значит низкие потолки, отсутствие естественного освещения, видимые инженерные узлы. Очевидно, что для проведения переговоров, встреч, конференций необходимо хорошее освещение, но я не могу пожертвовать ни единым сантиметром высоты потолка. Поэтому в интерьере появилась дополнительная подсветка, нетривиальные сценарии освещения, которые позволят комфортно проводить мероприятия.

Какие вы можете выделить актуальные тренды в работе дизайнера над офисами?

– Насыщенный городской трафик, пробки, большая нагрузка сотрудника, установка на сжатые сроки – все это создает необходимость проводить много времени на рабочем месте. Руководители понимают, что комфорт сотрудника важен для его эффективности. Сегодня запрос дизайнеру – это не просто запрос на проектирование сугубо рабочего пространства, а на создание эргономичного офиса с зонами отдыха, здоровым освещением и т.п.

Как часто стоит обновлять бизнес-пространства?



– Это зависит от типа бизнес-пространства. Для офисов важнее не визуальная концепция, не стилистическая задумка, а функциональность и комфорт (эргономика, качественное освещение, износостойкие материалы, рекреационные возможности). Продуманное и качественно выполненное рабочее пространство требует только ремонта по необходимости через пять-семь лет. Для сегмента HoReCa, концепция которого по-настоящему интересна и популярна, редизайн понадобится не скоро. Если же ощутимого успеха у проекта нет, нужно изучить его проблемы глубже. Ведь даже самый классный, модный концептуальный дизайн помещения не сможет решить проблему отсутствия качественных сервисов. Дизайн – это очень важная, во многом определяющая успех, но не единственная составляющая бизнеса. Созданный в соответствии с концепцией проекта дизайн будет усиливать и дополнять этот комплекс и работать на будущий успех.

Strelova Design
интерьерные решения
+7 (908) 647-97-27
vk.com/strelova_design

20-22 АПРЕЛЯ 2023

БАЙКАЛЬСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ. ЖКХ

ТРАНСПОРТ И ДОРОГИ СИБИРИ СПЕЦТЕХНИКА



Из лоска и шика – в руины и обратно

Строительство Курбатовских бань вышло на финишную прямую

Уже в этом году в Иркутске появится новая достопримечательность – восстановленные буквально с нуля Курбатовские бани. Это будет современный Спа-комплекс, один в один повторяющий облик элитного в конце XIX – начале XX века заведения. Строительство началось летом 2021 года. На каждом этапе проводились экскурсии для жителей города, студентов. В конце марта стройплощадку посетили молодые хоккеисты иркутской команды «Байкал-Энергия». Кстати, журналисты Газеты Дело, которые были на стройплощадке практически с самого начала, убедились, что проект вышел на финишную прямую.

СПА-КОМПЛЕКС С ВЕКОВОЙ ИСТОРИЕЙ

Экскурсия для спортсменов началась с экскурсии в историю знакового объекта. Как рассказал автор проекта Эн+ «Энергия преобразований» Герман Струглин, сейчас старинное угловое здание на стыке улиц Николая Гаврилова и Бурлова помнят в основном люди старшего поколения. Нынешняя молодежь застала объект уже в удручающем состоянии.

– А ведь почти сто лет это было популярное элитное место для горожан. Идея строительства народных бань на берегу реки Ангары принадлежит городскому главе Владимиру Сукачёву, который в 1890-е годы под свою задумку отдал в аренду земли известным купцам Курбатову и Русанову. Предприниматели создали уникальный банный комплекс с водоснабжением, электричеством, системой вентиляции и даже канализацией. Для богатых были доступны отдельные номера с шикарной обстановкой и ванной, для людей попроще – общие бани, – пояснил Герман.

В советские годы Курбатовские бани (назвали их так, поскольку оформлено здание было на одного из купцов) были национализированы. Но, утратив буржуазный лоск, они остались популярными среди иркутян. Позже на территории бань построили прачечные. Но в 1980-е годы комплекс закрылся. Здание стало ветшать, его облюбовали бомжи, а царский кирпич постепенно растащили. В итоге от памятника истории остались одни дурнопахнущие руины, которые горожане обходили стороной.

Долгие годы «руины» Курбатовских бань оставались позорным пятном в самом сердце города, пока в 2016 году ими не заинтересовалась Эн+. Позднее ООО «Прибайкалье» (входит в Эн+), выиграло аукцион по продаже объекта культурного наследия, объявленный Агентством развития памятников Иркутска. На тот момент от него осталось только порядка 9% – фрагменты стен и остатки фундамента.

ПО ОБРАЗУ И ПОДОБИЮ

Проект восстановления Курбатовских бань разработан на основе архивных документов, а утраченные элементы планировалось восстановить по существующим аналогам.

– Проект выполняется полностью за счет инвестиционных средств, – рассказал хоккеистам инженер технического надзора компании застройщика Игорь Рудых. – Его особенностью является высокое качество и внимание к деталям. Внешне здание будет выглядеть как в царские времена. Всё учтено вплоть до фальцевой кровли, фальцевых элементов с отливом, водоотводной системы. Сейчас мы с вами находимся на внутреннем дворе комплекса. Как видите, бани состоят из нескольких корпусов, в каждом из которых своя внутренняя отделка.

Будущий комплекс пока «одет» в леса, но уже можно разглядеть красивые очертания дореволюционного строения. Поскольку изначально Курбатовские бани возводились несколько лет с привлечением разных



Стройплощадку посетили молодые хоккеисты иркутской команды «Байкал-Энергия»

Фото Л. Гулл

архитекторов, фасады зданий отличались отделкой. Судя по фотографиям, в комплексе прослеживаются готический стиль, классика, модерн. Все это также учтено в проекте восстановления объекта культурного наследия. Сохранены даже контрфорсы (выступы наружных стен), которые выходят на Цесовскую Набережную.

– На сегодняшний день полностью выполнены общестроительные работы, – продолжил Игорь Рудых. – Фасады окрашены в черную, выполняется внутренняя отделка. Как только потеплеет, приступим к чистовой отделке фасадов, укладке цокольного гранитного камня, благоустройству внутренних территорий. Кроме того, сейчас выполняется монтаж инженерных систем, технологического оборудования бассейна, лифтов, устанавливаются окна, делаются витражи.

Экскурсия переместилась внутрь восстанавливаемого комплекса, где полным ходом идут отделочные работы. В глаза сразу бросились высокие потолки, широкие арочные проемы. Согласно историческим документам, во время строительства бань более века назад для облицовки стен, например, специально заказывали глазурованную плитку на Хайтинской фарфоровой фабрике, пол был выложен мозаичной плиткой, стены украшала лепнина и большие зеркала.

– Все интерьеры планируется выполнить в стиле конца XIX века, – говорит Игорь Рудых. – На полу будет мрамор, отделка лестниц – только из качественных материалов.

Так что лоск и шик элитного банного комплекса будут сохранены. Посетителям станут доступны русская, финская и турецкая бани, душевые, массажные, спа-центр, 25-метровый бассейн с разной глубиной – всё то, что должно быть в современном спа-комплексе.

ОТЕЛЬ ПО СОСЕДСТВУ

Инвестор также принял решение не только восстановить бани как таковые, но и придать объекту новое звучание. Для Иркутска, в котором активно развивается исторический туризм и с которого начинаются все путешествия на Байкал, актуально развитие гостиничного дела. Поэтому вполне логично было открытие рядом с баннным комплексом отеля с видом и выходом к Ангаре.

– В этом здании будет расположен отель, – продолжил Игорь Рудых. – На втором и третьем этажах разместится около 80 номеров разной направленности: в стиле лофт, классика, модерн. Будет президентский номер, VIP-номера, а также номера для маломобильных групп. Помимо этого, планируется открыть ресторан, кофе-бар, лобби-бар, большой конференц-зал на 80 человек, небольшие помещения для деловых встреч.

Как и в былые времена, в банном комплексе откроется парикмахерская и даже пирожковая. Вход будет как со стороны набережной, так и со двора. На внутренней территории – подземная парковка (на 16 мест). Спа-комплекс будет доступен для всех. О стоимости процедур и гостиничных номеров говорить пока рано – после ввода в эксплуатацию объект передадут управляющей компании, которая и займется ценообразованием.

По завершении экскурсии Игорь Рудых вручил хоккеистам символические подарки – банные веники – и пригласил спортсменов обязательно посетить Курбатовские бани, которые планируется открыть до конца этого года, для восстановления сил после игр.

– Очень интересный проект, – отметил хоккеист Михаил Прокопьев, житель Красноярска. – Для города он имеет огромное значение, так как послужит отправной точкой для развития

смежных зданий, кварталов. Думаю, Курбатовские бани могут стать визитной карточкой Иркутска. В любом случае новый объект повлияет на имидж города, его туристическую привлекательность.

Пресс-атташе ХК «Байкал-Энергия» Артем Непомнящих признался, что о существовании Курбатовских бань раньше не знал.

– Когда пригласили на экскурсию, посмотрел старые фотографии в интернете. Был приятно удивлен, насколько всё изменилось. Реконструированные бани сейчас и то, что было раньше – две большие разницы. Сейчас очень красиво и достойно! Уверен, это то место, куда будут приходить и жители, и гости города.

ПАЗЛЫ ЦЕСОВСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ

Курбатовские бани – не единственный проект Эн+ в Иркутске. В планах – реконструкция здания «Востсибуля», расположенного рядом со сквером Кирова, строительство головного офиса российского холдинга, открытие инфраструктурных и иных объектов на Цесовской набережной. Вся прилегающая к ним территория будет

благоустроена на средства компании, а сама набережная станет открытой для всех и соединит Нижнюю набережную и бульвар Гагарина.

Создание необходимых условий для комфортного проживания в городах Сибири, а также комплексное развитие инфраструктуры, сопряженное с бережным отношением к историческому прошлому, обозначил основатель Эн+ Олег Дерипаска. Такая работа способствует развитию экономики региона, повышению его инвестиционной привлекательности, а также является сдерживающим фактором для предотвращения оттока населения и привлечения в область специалистов, способных внести значительный вклад в развитие его промышленного потенциала.

В свою очередь, власти активно прорабатывают вопрос о берегоукреплении. Прежде чем начать обустройство Цесовской набережной, нужно провести масштабные работы, и без федерального финансирования здесь не обойтись.

Радует, что заброшенный некогда участок в живописном историческом центре города уже сегодня преобразуется, и в ближайшем будущем станет любимым местом отдыха для иркутян и гостей.

Елена Демидова

МНЕНИЕ



Игроки «Байкал-Энергии» договорились посетить бани сразу, как только их введут в эксплуатацию. Врач хоккейной команды Андрей Леонтьев отметил важность баннных процедур в восстановлении здоровья:

– Сами по себе бани – это уже хорошо, а когда будет целый СПА-комплекс с бассейнами, массажными про-

цедурами – это вызывает уважение. Баннные процедуры для спортсменов – неотъемлемая часть в восстановлении. Всё, что просто и даёт результат, без каких-либо последствий – это всегда хорошо. После длительных тяжёлых тренировок, когда кровь застаивается, баня запускает систему восстановления кровотока, лимфотока, иммунную систему. Эта процедура хороша и для офисного работника, но для спортсменов, организм которых физически перегружен, эти процедуры вдвойне полезны.

«Возвращаемся к истокам»

Гомбо Зориктуев – о трендах в брендинге в эпоху перемен

«Я видел много примеров, когда сильная услуга или хороший товар не продавались, потому что был выбран не тот бренд», – говорит известный бренд-технолог Гомбо Зориктуев. На какие три кита опирается брендинг, что изменилось в нём с 2020 года и стоит ли бояться нейросетей, он рассказал в эксклюзивном интервью Газете Дело.

ОТ АНГЛИЦИЗМОВ К РУССКИМ КОРНЯМ

Три года мы живём в турбулентном мире. Хаос, нарушение привычных связей, постоянные вызовы, смена правил игры. Мир летит в тартарары?

– Почему именно в тартарары? История человечества всегда была непростой. Были революции, эпидемии, военные конфликты, но человечество всегда выходило из этих испытаний. Как с потерями, так и с новым опытом.

Как современные перемены отражаются на брендах?

– Шок, конечно, был, и особенно сильно он проявился в пандемию. Но люди очень быстро приспосабливаются, и тогда этот испуг прошёл примерно за полтора-три месяца, а бренд стал постепенно модернизироваться, то есть приспосабливаться к экономическим условиям, в которые проще заходить в формате онлайн. На тот момент новым запросам бизнеса отвечали запрещённые сейчас в России Фейсбук, Инстаграм. Предприниматели стали адаптировать свои бизнесы под каноны этих соцсетей, выросло количество брендов, которые хорошо синхронизировались с этими ресурсами.

Но сейчас этих ресурсов практически нет...

– Да, с февраля прошлого года началась другая история – мы наконец-то и про себя вспомнили: что мы русские, что у нас есть родной язык, что надо возвращать свои средства общения. Идёт замечательный тренд, когда английско-итальянское «засилье» в названиях брендов начинает естественным образом утрачивать своё влияние, и появился огромный спрос на наши – русские – слова. И предпринимателей, которые уловили этот тренд, ко мне сейчас приходит очень много.

Идут за ребрендингом?

– В том числе, потому что понимают – их бренд-бизнес развивается в России и не должен содержать английских смыслов. Не потому, что они против английского международного языка, а потому что их бизнес – для русскоговорящего, «русско-понимающего», «русскослышающего» и «русскодумающего» человека. И такая самоидентификация сейчас стремительно набирает обороты.

Но, мне кажется, в основе многих брендов, с которыми вы работали, и раньше была российская «платформа»

– Очень многое в нашей жизни, и в брендинге в том числе, держится на трёх китах: чувствах такта, меры и уместности. К сожалению, у нас довольно часто преобладала именно неуместность некоего позиционирования в названии. Я с этим боролся всегда. Да, бывали случаи, когда такая «неуместность» приживалась из-за отсутствия конкурентов или по причине моды, стремления к гламуру, но я всегда старался придерживаться трёх перечисленных позиций. В моём понимании, это сродни Троице, и, когда она сбалансирована – всё хорошо, а если что-то одно выпадает, всё начинает расстраиваться, или трюить. Часто предприниматели этого не понимают и не находят ответ на вопрос, почему не складывается бизнес. Я видел много примеров, когда сильная услуга не работала или хороший товар не продавался. А всё потому, что не было баланса, мешала неуместность английского названия или брендового слова или людям изменяло чувство такта и они «выпячивали» в бренде не ту функцию.

И такие вещи, с точки зрения бизнеса, именно в современных условиях люди стали понимать быстрее и глубже.

ЛУЧШЕЕ ВРЕМЯ – ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС

Нет опасения, что в стремлении к самоидентификации мы пережём палку?

– Никто не говорит, что нужно отказываться от иностранных слов – английских, немецких, итальянских, которые прочно вошли в наш обиход. Например, у меня есть бренды, где английские слова очень уместны. Но зачем русские слова писать английскими буквами? Например, как в 130-м квартале.

Возможно, в расчёте на иностранного туриста?



Гомбо Зориктуев, бренд-технолог

Фото А. Федорова

– Но он всё равно не поймёт этот странный транслит, потому что получается какой-то птичий язык.

А разворот на Восток, на Китай как-то отразится на брендах?

– Думаю, нет. Мы не станем ближе к этой стране, если будем использовать в названии брендов китайские слова. Не стоит на это тратить время. Люди в бизнесе должны понимать, что упущенное время с точки зрения брендинга – это упущенные возможности.

Кстати, а часто приходится слышать от бизнеса, что сейчас не время для разработки бренда или ребрендинга?

– Удивительно, но несколько лет назад такие слова я слышал гораздо чаще. Последние годы я практически вообще не слышу, что сейчас «не время». Я считаю, это произошло не от того, что в обществе вырос уровень образованности, а потому, что у нас сформировался некий общечеловеческий эгрегор, когда люди на уровне чувств, бессознательно стали улавливать необходимость в брендинге.

МЫСЛИТЬ ПО-ИМПЕРСКИ

По вашему мнению, насколько удачны новые российские бренды, сменившие ушедшие с нашего рынка западные компании: в частности «Вкусно и точка» вместо «Макдоналдса», «Москвич» вместо «Рено»?

– Я думаю, это не всегда удачная замена. Возможно, у людей, принимающих решения, просто не хватило времени на то, чтобы обратиться к хорошим профессионалам, так как надо было сделать всё очень быстро. Кроме того, не стоит в таких вопросах полагаться на общественное мнение, проводить конкурсы на лучшее название или что-то подобное, как это произошло с «Вкусно и точка». И в истории с «Москвичом» тоже, на мой взгляд, не надо было возвращаться к старому

бренду из прошлой эпохи. Мы ведь живём уже в другом времени, и шлейф из прошлого здесь не сёт негативное восприятие.

А чем особенным отличаются иркутские бренды, которые разрабатываются и вышли на рынок с 2020 года?

– Если несколько лет назад средний бизнес в нашем регионе, по сути, ничего не производил, кроме питьевой воды, то сейчас очень хорошие бренды появились в разных сферах. Причём появились массово. Например, я вижу этот тренд в производстве косметики, продуктов питания. Сейчас в Иркутске стали очень популярны всевозможные пекарни, которых совсем недавно практически не было, и их количество растёт – люди хотят выделяться в этом направлении.

Ещё наблюдаю тенденцию, когда предприниматели, работая в одной плоскости, круто разворачивались и уходили в другой бизнес. И у них получалось. Кстати, нынешняя ситуация где-то исподволь подстёгивает думать по-другому, абстрагироваться от привычного.

С какими запросами приходят предприниматели?

– Приведу пример: один из моих клиентов делает чай, занимается дикоросами, но у него не было особых амбиций, и, по большому счёту, он сам не понимал, какой бренд ему нужен и зачем. Я предложил ему изменить точку зрения и подумать о своём бизнесе в масштабе всей страны, и даже мира – так сказать, «по-имперски». Как пример таких имперских проектов привёл Великий чайный путь, который проходил через Иркутск, нашу чаеразвесочную фабрику, которую в Советском Союзе знали все.

Но чаем у нас занимаются очень многие предприниматели. Получается, для успеха надо расширить своё сознание?

– Если есть конкуренция, надо найти ту «кнопку», на которую все захотят нажать.

Очень часто я выстраиваю бренд под владельца бизнеса. Внимательно смотрю на внутренний

мир человека, стараюсь определить его архетип, код личности, чтобы всё ему подходило, потому что он этим будет зарабатывать деньги. Это его философия жизни, его счастье. Бренд – это в первую очередь философия, если у бренда нет философии, он не будет жить.

Мой клиент – путешественник, исследователь, и бренд для его бизнеса – «Тридевять земель» – я заточил под его архетип. И он это сразу прочувствовал. Так что я уверен, что нашёл ту самую «кнопку».

А кто чаще обращается за созданием бренда?

– По моим наблюдениям, те, кому 25-27 лет, чаще приходят просто за консультацией. Часто сейчас обращаются предприниматели в возрасте от 33 до 37, они чётко знают, чего хотят, и уверены, что бренд продвинет их бизнес. Те, кому сорок с лишним, оставляют впечатление уставших людей, возможно, потому что захватили много кризисов.

ЧЕЛОВЕК И НЕЙРОСЕТЬ

Вернёмся к теме соцсетей, в которых был очень важен личный бренд. Как вы думаете, в связи с тем, что за последнее время они сильно просели, сейчас личный бренд остаётся таким же важным инструментом для продвижения бизнеса, каким был ещё совсем недавно?

– Я заметил такую особенность, что как раз с 2020 года значение личного бренда только возросло в геометрической прогрессии. Связываю это с тем, что глобализм ослабил хватку, и наступило время «личного я». С 2020-го я работал с очень многими людьми, которым «правил», «ставил на ноги» их личный бренд. Кому-то даже менял имена и фамилии – в качестве псевдонимов, чтобы благодаря этому «инструменту» люди раскрывались по-другому. И у них после этого порой полностью менялась траектория жизни: от круга общения до планов на будущее. С запросом на личные бренды ко мне, как минимум, приходят два человека в месяц.

В последнее время в топе тема нейросетей, искусственного интеллекта. Как относитесь к новому тренду?

– С философской точки зрения, это – стремление человека к цивилизации и попытка убежать от себя, от природы. Но с другой стороны, ничего плохого в нейросети, в искусственном интеллекте нет, просто здесь важно понимать, где его уместно применять. Например, для разработки каких-то прорывных технологических решений, создания суперпрочных материалов или в производстве лекарств. Вот если бы ИИ в своё время создал вакцину от ковида, это был бы прорыв. Было бы здорово, если бы искусственный интеллект, например, на основе геологоразведочных данных помогал наиболее оптимально прокладывать дороги.

Для многих нейросеть – это только необычные картинки...

– Понятное дело, что сейчас на пике обработка фотографий с помощью нейросети, но со временем все этого «наедятся», и мода уйдёт, а сам инструмент займёт какую-то нишу. Да, нейросеть может за короткое время создать фантастическую картину, которая вызовет наше восхищение. Но когда мы смотрим в музее на огромную картину Айвазовского «Девятый вал», нас это больше трогает, потому что её создал человек. И ценность у неё совсем другая. Искусственный интеллект тоже может подобное сделать, но в этой картине не будет энергетики. Это не Божье прикосновение.

Для бренд-технологов нейросеть может представлять угрозу?

– Как ответ приведу ещё один пример из собственного опыта. Ко мне обращались молодые ребята, которые хотят организовать в Иркутске бизнес, связанный с винными вечеринками, дегустациями. За названием они, следуя моде, обратились в нейросеть, которая выбрала несколько вариантов, на мой взгляд, совершенно не подходящих для формата их бизнеса. Это тот случай, когда нейросеть, не обладающая человеческой душой, не решит поставленную перед ней задачу бизнеса. Поэтому бояться её не надо. Другое дело, что, подсев на нейросеть, мы не должны утрачивать собственные ресурсы, в том числе, креативное мышление.

Наталья Горбань

Новое в системе КонсультантПлюс

Послабления в госзакупках: проект оптимизационных поправок внесли в Госдуму

Предложили не применять методические рекомендации при определении НМЦК. Могут разрешить заключать контракт со вторым участником, если заказчик отказался от контракта, но победителя не включили в РНП из-за форс-мажора. Ценовой порог для ряда электронных процедур хотят увеличить. Подробнее в обзоре.

Обновление НМЦК

Заказчиком предложили не учитывать при определении НМЦК методические рекомендации. Действующие требования Закона № 44-ФЗ хотят исключить (п. 1 ст. 1 проекта).

Расторжение контракта

Планируют разрешить заключать контракт со вторым участником, если заказчик отказался от контракта, а победителя не включили в РНП, поскольку он не исполнил обязательства из-за форс-мажора (п. 5 ст. 1 проекта).

Электронные процедуры

Электронный запрос котировок смогут проводить при НМЦК не выше 10 млн руб. Сейчас ее лимит – 3 млн руб. Ограничение по годовому объему предложили снять (п. 2 ст. 1 проекта).

Ценовой порог для «электронного магазина» планируют увеличить с 3 млн до 5 млн руб. Такие закупки не будут учитывать в годовом объеме малых закупок, в т.ч. в сфере культуры и медицины, но ограничат суммой 100 млн руб. в год (пп. «а» и «в» п. 4 ст. 1 проекта).

Строительные закупки «под ключ»

Возможность провести закупку «под ключ» предложили сохранить до 1 января 2025 года. Также заказчики смогут устанавли-

вать разные размеры аванса для отдельных этапов комплексных контрактов, например не выплачивать его на этапе пренктивных и изыскательских работ (пп. «а» и «в» п. 7 ст. 1 проекта).

Медицинские закупки

Для медизделий и лечебного питания хотят разрешить указывать в описании объекта закупки функциональные, технические и качественные характеристики без эквивалента. Заказчики применяют новшество, если по решению врачебной комиссии у пациента есть медпоказания, например индивидуальная непереносимость (п. 3 ст. 1 проекта).

Согласование сделки с едоставщиком

Срок рассмотрения обращения могут сократить до 8 рабочих дней. Сейчас контролеры отвечают в течение 10 рабочих дней с даты, следующей за днем поступления обращения (пп. «б» п. 4 ст. 1 проекта).

Документ: Проект Федерального закона № 314175-8.

Предлагают обновить порядок медосмотров работников до и после рабочего дня

Минздрав планирует утвердить правила медосмотров до и после смены или рейса, а также в течение рабочего дня (смены). Дело в том, что с сентября этого года в ходе таких медосмотров разрешат использовать медизделия, которые дистанционно передают информацию о состоянии здоровья.

В начале марта предлагали отдельным документом утвердить особенности дистанционных медосмотров работников до, после и во время рабочего дня (смены).

Если новый проект утвердят, применять правила надо с 1 сентября. С этой даты действующий порядок утратит силу. Выделим новшества проекта.

Общие требования

При удаленных медосмотрах можно использовать только зарегистрированные в РФ медизделия. Во время осмотра медорганизация и работодатель должны:

- идентифицировать работника по биометрическим персональным данным;
- вести видеозапись (с согласия работника);
- выполнять требования эксплуатации медизделия;
- хранить результаты измерения и осмотра не менее 30 календарных дней.

Медработник обязан незамедлительно уведомить работодателя о том, что при осмотре обнаружил признаки алкогольного, наркотического или иного токсического опьянения.

Если у сотрудника выявят заболевание либо состояние, при которых нельзя допустить к работе, то повторно пройти медосмотр он сможет через 8 часов.

Заключение по результатам осмотра можно оформить на бумаге или в электронном виде. Результаты передадут работодателю (для подготовки путевых листов) и внесут в медкарту работника.

Очные исследования

По закону работники, которые проходят осмотры дистанционно, должны будут не менее 2 раз в год очно проходить исследования на наличие в организме наркотиков, психотропных веществ и их метаболитов.

В порядке появятся требования к химико-токсикологическим исследованиям. Их сделают в 2 этапа специальные медорганизации. Если предварительный этап покажет, что в образце мочи есть наркотики, психотропные вещества и их метаболиты, перейдут к подтверждающему исследованию. Его могут

провести и независимо от результата первого этапа, если психиатр-нарколог выявит у работника не менее 3 признаков из 18. В этом перечне: неадекватность поведения, заторможенность, сонливость, тахикардия, сужение зрачков, тремор рук и др.

Нормативные показатели

Правила дополняют нормативными показателями артериального давления и пульса. Норма давления – не более 140/90 мм рт. ст. и не менее 100/60, частота пульса – не более 90 ударов в минуту и не менее 60. При отклонении показателей работника могут допустить к работе, если они индивидуальный вариант нормы. Такую информацию медорганизация получает от работодателя.

Документ: Проект приказа Минздрава России.

Тел.: (3952) 22-33-33, 53-28-53.

E-mail: info@irkcons.ru.

Сайт: www.irkcons.ru.

Присоединяйтесь! Новости, анонсы, обзоры от КонсультантПлюс.

Сообщество в Viber



КонсультантПлюс в Иркутске
 (3952) 22-33-33, 53-28-53
 ООО «КонсультантПлюс в Иркутске»
 Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/1,
 1 подъезд, 7 этаж
 info@irkcons.ru, www.irkcons.ru

Ростелеком РЕАЛИЗУЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

ПРОДАЖА

г. Иркутск

мкр. Университетский, 54а

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
 АТС-36, 2-этажное панельно-кирпичное с подвалом, площадью 1710,7 кв. м с земельным участком площадью 2707 кв.м.

44 819 000 руб.

п. Михайловка

3 квартал, 1

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС
 Трехэтажное нежилое кирпичное здание 1319,9 кв. м, здание гаража 305,9 кв. м, земельный участок 2913,14 кв. м.

3 961 000 руб.

г. Ангарск

92 квартал, д. 16

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
 Общей площадью 514,2 кв. м на 1 этаже, подвале одноэтажного здания и склад площадью 46,2 кв. м. Земельный участок 891 кв. м в долгосрочной аренде.

8 500 000 руб.

г. Усолье-Сибирское

пр-т Комсомольский, 128

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

16 829 150 руб.

г. Ангарск

85 квартал, д. 8

ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
 Помещения площадью от 20 до 60 кв. м, расположенные на 2, 3, 4 этажах здания.

Арендная плата: 550 руб./кв. м с НДС. тел. 89501076691

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

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

У НАС ЕСТЬ
 Арендатор/Покупатель на вашу коммерческую недвижимость!

РБН
 Регион Бизнес Недвижимость

Продадим/Сдадим ваш объект по максимальной рыночной цене

688-174
 www.rbnpro.ru

Сообщение о проведении годового общего собрания акционеров ЗАО «ВостСибТИСИЗ»

10 апреля 2023 года в 10-00 часов (время местное) состоится годовое общее собрание акционеров. форма проведения собрания акционеров-совместное присутствие. место проведения собрания: 664007, г.Иркутск, ул. Декабрьских Событий, 57, офис 301. Список лиц, имеющих право на участие в годовом общем собрании акционеров, составлен на основании данных реестра акционеров ЗАО «ВостСибТИСИЗ» по состоянию на 31 марта 2023 года. Начало регистрации акционеров или их доверенных лиц в 9-00 часов местного времени. Повестка дня годового собрания акционеров:

1. Утверждение годового отчета Общества, бухгалтерского баланса, в том числе отчета о финансовых результатах.
2. Распределение прибыли (в том числе выплата (объявление) дивидендов) Обществу за счет прибыли, полученной по итогам финансового (2022) года.
3. Прекращение полномочий действующего состава совета директоров Общества.
4. Избрание совета директоров Общества
5. Избрание генерального директора Общества.
6. Назначении ревизионной комиссии Общества.
7. Утверждение аудиторов Общества.

С информацией (материалами), подлежащей представлению лицам, имеющим право на участие в годовом общем собрании акционеров при подготовке к его проведению, акционеры (их представители) могут ознакомиться по адресу: 664007, г.Иркутск, ул.Декабрьских Событий, 57, офис 301 с 31 марта по 17 апреля с.г. ежедневно, кроме выходных и праздничных дней, с 14-00 до 17-00 часов, время местное.

Генеральный директор ЗАО «ВостСибТИСИЗ» Ю. Е.Тен

Фильм «Поехавшая», съёмки которого проходили на Байкале, стал лидером проката в марте

В фильме режиссера Антона Маслова, снятом по мотивам книги Анны Смолиной «А чего дома сидеть», главная героиня на велосипеде проделывает путь от Москвы до Магадана.

За время путешествия она сталкивается с массой испытаний, но при этом многое в своей жизни переосмысливает и меняет. Большая часть съемок проходила с августа по ноябрь 2022 года в экспедициях по всей России, в том числе на Байкале.

– Одна из смен «Поехавшей» на Байкале была очень жестокой, – вспоминает в одном из интервью Антон Маслов. – Местный школьный ветер сдул почти всю натурную декорацию фестиваля «Байкал Фест». Но при этом в кадре смотрелся как нежный бриз, романтично развевающий волосы героев.

Во время съемок фильма в Приангарье значительную часть организационной работы взяли на себя Министерство культуры региона и Иркутской областной кинофонд.

– Нашим сотрудникам приходилось решать самые разные организационные вопросы. Съемки требовали согласований с такими ведомствами, как Главное Управление МВД по Иркутской области, Дирекция автодорог, МЧС, Иркутский аэропорт, ФГБУ «Заповедное Прибайкалье». Приходилось согласовывать работу кинематографистов на федеральных трассах, где для безопасности перекрывалось движение, содействовать в решении проблем с арендой спецтехники, спутниковых телефонов, киноаппаратуры, – рассказал директор Иркутского областного кинофонда Андрей Сальников.

В фильме «Поехавшая» вместе с известными российскими актерами Ольгой Лерман, Виктором Хориняком, Дмитрием Чеботаревым, Еленой Яковлевой в массовых сценах были заняты наши земляки.



В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 31.03.2023 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	150,28	126,41	121,49	107,58	84,62
1 комн. панель	147,11	127,29	111,01	106,42	96,24
2 комн. кирпич	151,26	117,64	101,84	105,59	85,75
2 комн. панель	123,87	116,16	100,81	101,52	91,30
3 комн. кирпич	114,46	112,75	100,00	95,49	83,87
3 комн. панель	-	111,18	95,11	94,41	82,04
Средняя стоимость	129,3	127,34	108,76	108,01	88,46

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 31.03.2023 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	36,67	-	44,55	36,00	15,00
склад (аренда)	-	-	-	-	0,24
магазин (продажа)	100,23	90,26	63,28	34,17	51,51
магазин (аренда)	0,88	0,82	0,64	0,73	0,72
офис (продажа)	93,84	88,18	64,73	43,72	54,51
офис (аренда)	0,81	0,81	0,64	0,68	0,68

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 031.03.2023 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	115,24	154,53	130,69	129,61	92,45
Срок сдачи - 1 полугодие 2023 года	235,44	161,99	103,91	-	91,36
Срок сдачи - 2 полугодие 2023 года	-	-	119,46	120,81	96,13
2024 год и позже	-	128,15	114,65	-	85,24
Средняя стоимость	205,39	148,88	118,01	124,11	96,91

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

Э
ИДИЛЛИЯ
ЭСТЕЙТ
КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК



ИДИЛЛИЯ – ЭСТЕЙТ.РФ



Объектом рекламы являются построенные дома