

газета

дело

ИЮНЬ, 2024 | № 5(143)

компании |

МедСтандарт – призер конкурса «100 лучших товаров России»

8

технологии |

Мария Лыкова, Tele2, – о цифровых технологиях для бизнеса

9

банки |

Александра Макарова, ВТБ: «Будем прирастать клиентами»

10

право |

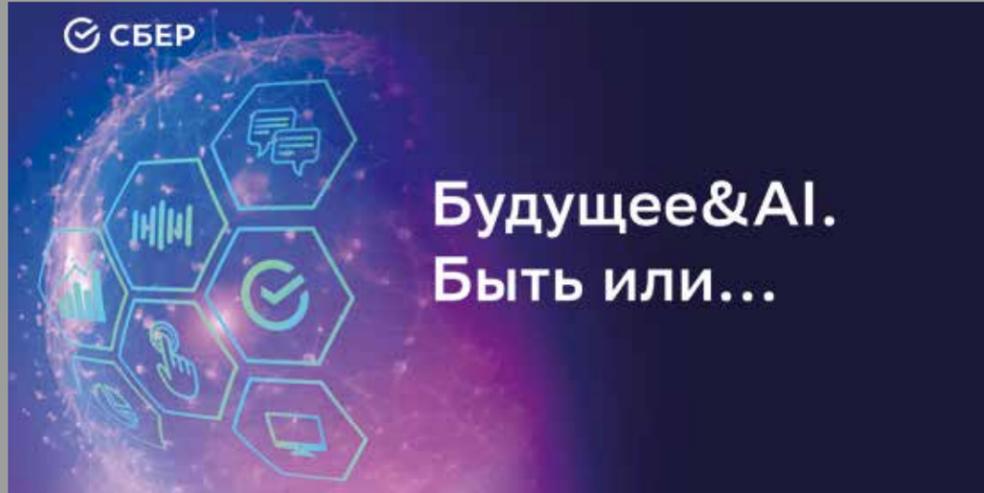
Игорь Льгов – о том, как сохранить семейные активы от притязаний кредиторов

12

недвижимость |

«Тихая роскошь»: новый клубный дом на улице Грязнова

14



«Победитель получает всё»

Существует только один способ предсказать будущее – создать его, считают в Сбербанке. По словам председателя Байкальского банка Сбербанка Рушана Сахбиева, технологии искусственного интеллекта – это уже не будущее, а настоящее как для людей, так и для бизнеса. Возможности и перспективы ИИ обсудили в Иркутске на конференции «Будущее & AI. Быть или...».



Рушан Сахбиев, председатель Байкальского банка Сбербанка

Фото А. Федорова

«Потом может быть поздно»

Сбер сегодня активно развивает собственные AI-сервисы, такие как GigaChat и Kandinsky. Они постоянно совершенствуются, насыщаются новыми функциями для пользователей. По словам Рушана Сахбиева, эти сервисы вполне могут применяться и другими компаниями.

– Сложно представить последствия технологического прорыва, те возможности, которые в ближайшие пять лет мы получим от технологий AI, – продолжил Рушан Сахбиев. – Но мы совершенно точно уверены в том, что победитель получает всё. Те компании, которые первыми научатся правильно использовать системы, большие языковые модели, искусственный интеллект, получат очевидное конкурентное преимущество по сравнению с теми, кто занял выжидательную позицию. Потом может быть уже поздно.

На конференции «Будущее & AI. Быть или...» речь шла не только о технологиях и продуктах, но и о людях, которые принимают участие в цифровой трансформации, ведь без вовлеченности команды очень сложно продвигать и внедрять новое.

– Люди, как правило, очень сильно противятся изменениям, потому что это требует от них дополнительных усилий, связанных с обучением, – рассказал Рушан. – Важно, чтобы в компании были продвинутые собственники, продвинутые айтишники. Кто такой цифровой лидер? Как работать с командой, как вовлечь ее в специфику цифровых изменений, как сделать амбассадорами этого процесса? Вот вопросы, которые сегодня выходят на передний план.

«ВСЁ ЗАВИСИТ ОТ РУКОВОДИТЕЛЯ»



Успешные примеры «цифрового лидерства» в Иркутской области уже есть: многие предприниматели успешно внедряют новые технологии в свою деятельность. То, что раньше казалось фантастикой, сегодня – реальность бизнеса, рассказала управляющий Иркутским отделением Сбербанка **Юлия Кальвина**.

– Технологии ИИ позволяют гораздо быстрее решать производственные задачи, связанные со снижением трудозатрат, с ростом производительности. Примером использования искусственного интеллекта в Иркутской области уже много. Например, коллектив компании «Тимбермаш Байкал» прошел обучение принципам Agile, сегодня там реализуется порядка 10 проектов с применением ИИ. «Сервико» сейчас тестирует искусственный интеллект, то, как он работает на прогнозирование спроса и логистики. Всё зависит от руководителя, от его решения, потому что коллектив нужно настроить на изменения.

Юлия Кальвина добавила, что Сбербанк активно взаимодействует и с органами власти. В прошлом году, например, прошла большая дизайн-сессия с правительством Иркутской области. Было разработано 25 направлений, где можно использовать AI. Создана лаборатория искусственного интеллекта на базе ИрНИТУ. Он станет рабочей площадкой, где будут решаться вопросы не только для органов власти, но и для бизнеса.

«МЫ НА ПОРОГЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ»



Заместитель министра цифрового развития и связи Иркутской области **Владимир Лойчиц** в свою очередь напомнил, что Сбербанк и правительство региона в конце прошлого года подписали Соглашение о сотрудничестве, чтобы вместе развивать технологии AI.

– Мы подписали меморандум, тем самым присоединились к кодексу этики искусственного интеллекта, который носит международный характер. Нашему министерству всего три года. Всё это время мы переводили данные в электронный вид, оцифровывали госуслуги, прорабатывали различные сервисы. И сейчас мы на пороге того, что многие регионы уже прошли, построив региональные системы управления данными. Перед нами теперь глобальная задача – построить эту экосистему, собрать накопленные данные, систематизировать их.

Для этой работы, по словам Владимира, как раз и пригодится искусственный интеллект. Первые шаги уже сделаны. Например, в прошлом году в центре телефонного обслуживания МФЦ области был внедрен голосовой помощник на основе AI.

– Он связан с автоматизированной информационной системой предоставления государственных и муниципальных услуг региона. Мы постарались наделять его эмоциональным искусственным интеллектом. В этом году такой же помощник появился в Едином контакт-центре правительства области. Уверен, что Сбер станет нашим главным помощником в развитии и внедрении технологий AI.

Елена Демидова

«Заменить двигатель на полном ходу»

В 2021 году топ-менеджеры «Тимбермаш Байкал» прошли обучение в СберУниверситете. Новые технологии и идеи вдохновили и зарядили руководителей бизнеса – поездка в Москву дала старт глобальным изменениям в компании. Как рассказала на конференции «Будущее & AI. Быть или...» директор по персоналу «Тимбермаш Байкал» **Марина Рыболовлева**, цифровую трансформацию не смогли остановить ни изменившаяся ситуация в стране, ни глобальная перестройка внутри компании. Напротив, геополитические события заставили двигаться быстрее, а цифровизация сделала этот процесс качественнее и эффективнее.

«Геополитика придала ускорение»

Свой цифровой путь компания «Тимбермаш Байкал», занимающаяся поставкой спецтехники мирового уровня, начала достаточно давно. Но двигалась по нему неспешно, внедряя инновации по мере необходимости. Все изменилось три года назад, когда первый заместитель генерального директора вместе с руководителем направления IT прошли обучение в СберУниверситете. Затем «за парту» сел еще один ключевой руководитель компании.

Ускорение цифровой трансформации придало геополитические события. Компании нужно было оперативно перейти от дилерства одного американского бренда на спецтехнику китайских брендов, обновить портфель. Именно тогда «Тимбермаш Байкал» при поддержке Сбербанка и ступил на сложный путь внедрения цифровых продуктов, созданных в том числе на основе искусственного интеллекта – специально для компании.

«Нельзя сказать, что всё шло гладко. Для сотрудников любые изменения – это стресс. Далеко не все специалисты оказались готовы к переходу на цифровые рельсы, ведь это было равносильно замене двигателя на полном ходу, – рассказала Марина Рыболовлева. – Много сил и времени уходило на разъяснение, обучение – и все это без остановки основной деятельности компании».

«В цифровую трансформацию вовлечены все»

Сейчас у компании «Тимбермаш Байкал» 19 филиалов в 19 городах и посёлках Сибири. Компания поставляет китайскую спецтехнику разных производителей на рынок Сибири, Забайкальского края и Республики Бурятия. ERP (Enterprise Resource Planning) – автоматизированные системы управления предприятием, на которые перешла компания, помогают контролировать весь цикл производства и экономить ресурсы. Эффект от внедрения новых технологий – впечатляет. Например, скорость реализации проектов увеличилась на 33%, запуск оборудования в промышленную эксплуатацию стал происходить гораздо быстрее, заметно улучшились и показатели по работе с клиентами.

Важную роль в перезагрузке предприятия сыграло то, что у инноваций был свой амбассадор – собственник и руководитель компании Виктор Болдаков. «Самая большая победа, – говорит он, – в том, что теперь в цифровую трансформацию вовлечены все. Сотрудники понимают, что без этого не будет устойчивого и непрерывного развития компании, и проявляют инициативу. Их никто не заставляет – просто они «поварились» в этом, поняли смысл цифровизации и теперь хотят активно в ней участвовать – анализируют, придумывают, какой еще процесс сделать эффективнее. Это главный результат».

«ИИ – ЭТО НАШЕ НАСТОЯЩЕЕ»



«Добро пожаловать в будущее!» – такими словами открылась конференция Сбербанка, посвященная искусственному интеллекту. Впрочем, как отметил в приветственном слове **председатель Байкальского банка Рушан Сахбиев**, ИИ – это уже не будущее, а настоящее. Технологии искусственного интеллекта стремительно развиваются, во многом меняя жизнь людей и компаний.

– Не секрет, что в России развитие технологий ИИ началось во многом именно с подачи Сбербанка, – отметил Рушан. – У нас огромная клиентская база, 108 млн физических лиц. Если брать электронные каналы взаимодействия, то это более 80 млн уникальных посещений в приложениях Сбербанка. Колоссальный массив информации. Не применять методы, относящиеся к ИИ, было бы неверно.

Использование новых технологий помогло и в настройке внутренних процессов, позволило высвобождать ресурсы и экономить. Рушан поделился, что в 1995 году, когда он работал заместителем главного бухгалтера в Сбербанке, 70% отделения составляли бухгалтеры.

– Мне говорили: «Что ты хочешь? Банк – это же и есть бухгалтерия». Я в это свято верил. Но времена меняются, научно-технический прогресс продолжается. Если бы для выполнения того объема операций, что мы имеем в банке сегодня, использовались технологии десятилетней давности, то численность штата в Сбере должна была бы быть в 10 раз больше. Два с лишним миллиона человек! Да, то, что мы с вами обсуждаем на конференции, не относится напрямую к банковским и финансовым продуктам. Но это совершенно точно часть компетенции, которая находится на самом острие современного тренда – того, как будет развиваться мир.

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ,
РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 12+

газета **дело**

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

Главный редактор:
Герасимова Е.В.

Литературный редактор:
Масленникова А.Н.

Выпускающий редактор:
Понамарева Н.Ю.

Цена свободная.

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

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

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

E-mail: delo@sia.ru

WEB-сайт: www.sia.ru/delo

Набрано и сверстано в компьютерном центре ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС». №5 (143)

Дата выхода в свет: 07.06.2024 г. Отпечатано в «Облформпечат» – Международном департаменте. Адрес типографии: 664003, Иркутская область, г. Иркутск, ул. Сухэ-Батора, д. 18. **Заказ №6. Тираж 4000 экз.**

Газета зарегистрирована Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Иркутской области 19.08.2011 г.

Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ38–00381.

Перепечатка и любое воспроизведение материалов, опубликованных в «Газете Дело», без согласования с редакцией не разрешается.

За содержание рекламных материалов редакция «Газеты Дело» ответственности не несёт.

Искусственный интеллект на практике

5 доступных решений для бизнеса

Спрогнозировать урожай или спрос на продукцию, корректно и быстро перевести любой формат информации в нужный текст, уловить негативные эмоции в голосе – все это под силу продуктам на основе искусственного интеллекта, которые уже активно используются бизнесом в разных отраслях, снижая трудозатраты и ускоряя производственные процессы. О некоторых из них рассказал Федор Норин, представитель IT-компании «СберБизнесСофт».

1. Интеллектуальный поиск

Компания «СберБизнесСофт» занимается прикладным внедрением решений на базе ИИ. По словам Федора Норина, сегодня один из самых востребованных продуктов – интеллектуальный поиск на основе ассистентов.

– К нам обращаются предприниматели, чьи сотрудники очень много времени тратят на поиск нужной информации. Мы разработали решение – ассистента, который помогает найти нужные фрагменты в вашей базе данных, а затем сгенерировать их по определенной инструкции с помощью LLM-модели, провести суммаризацию того, что вам нужно, дать необходимые ссылки. Это, по сути, всем известная GPT-модель, только построенная на ваших данных.

Есть стандартные решения – тот же чат-бот, который работает на интентах, но у такой модели есть свои проблемы: нужно заниматься интент-майнингом, описывать драфт в сценариях. С помощью нашего продукта достаточно обучить ассистента на вашей базе, и он уже будет предоставлять корректный ответ на ваш вопрос.

2. Умная оцифровка

Еще один интересный продукт – Сберсканер. Он позволяет распознавать и обрабатывать любые форматы документов. Проблемы, с которыми часто встречаются клиенты, – это низкая скорость внутренних процессов при работе с документами, сложности в поиске нужного по внутренней базе, невозможность проверки полноты заполнения документа.

– В итоге не получается на 100% автоматизировать процесс на производстве – на каком-то этапе подключается ручная работа. Сберсканер решает все эти проблемы, оцифровывая документы в любом формате с сохранением форматирования и выделением сущности. Распознается печатный и ру-



“
Вы можете сравнить прогнозы вашего эксперта и нашей модели в тестовом режиме. Кто победил – того и выбирайте

кописный текст на разных языках с соблюдением строк, абзацев, подписи, печати, штрих-кодов, таблиц, углов поворотов. Со всем этим модель справляется отлично. Ее можно дообучить, если нужно перевести в текст нетиповые документы компании.

С помощью Сберсканера мы, например, решали кейсы оптимизации процессов найма, массо-

вых вакансий в торговой сети. Основная задача была – ускорить первичный скрининг профиля кандидата. Мы разместили QR-код, туда заходил соискатель, заполнял анкету, прикладывал сканы документов, и система автоматически все это оперативно перерабатывала и передавала менеджеру на рассмотрение.

3. Аналитика по видео

По словам Федора, эта, казалось бы, простая модель включает на самом деле очень большой пласт работ, потому что может детектировать совершенно разное – например, кошку на фотографии или яму на дороге по видео.

– Наш продукт необходим, если нужно детектировать любые объекты, события, дефекты на производстве. В распознавании данных используется Сберсканер. Один из кейсов – мониторинг агрокультуры в промышленной теплице. Роботизированная тележка едет по огромной теплице и детектирует отдельно плоды, листья, классифицирует каждый помидор: зрелый или незрелый, больной или здоровый. Так удается спрогнозировать урожай, вовремя заметить заболевания культуры.

4. Распознавание эмоций в голосе

Платформа Voice IA – не новая, но в нее все глубже внедряется искусственный интеллект. Например, сегодня можно обработать 100% звонков, записанных в колл-центрах. Раньше их обрабатывали реальные люди и делали это выборочно, охватывая 3-5% звонков.

– Voice IA поможет получить более точные выводы. Есть конструктор отчетов по операторам, подразделениям, в различных агрегатах. Мы добавляем интеграции телефонии, чтобы переводить аудио в текст и интегрировать с CRM-системой. Есть модели для определения

эмоционального окраса голоса, текстовые модели, настроенные на классификацию, различную тематику. Приведу в пример кейс в сфере недвижимости. Задача – выявить отклонения и нарушения в работе колл-центра, эмоциональный фон диалога, сегментировать на целевые звонки. В итоге получен эффект – увеличение покрытия и снижение операционных расходов на аналитику.

5. Прогнозирование спроса

Многие думают, что продукт «Прогнозирование спроса» необходим только в производстве и ритейле. На самом деле областей, где может применяться эта модель, гораздо больше. К примеру, гостиничный бизнес или любой другой, работающий в сфере услуг, спрос на которые также можно прогнозировать.

– Предиктивная оценка продаж основана на алгоритмах искусственного интеллекта на данных прошлого. Вы загружаете данные за какое-то время – за год, два, три. Модель обучается и начинает предсказывать вам спрос в будущем. Есть, конечно, эксперты. Но такая модель сокращает время на составление прогнозов и постоянные затраты на специалистов. Делайте прогнозирование хоть каждый день.

Модель разрабатывается индивидуально, можно включать данные не только вашей компании, но и внешние, – говорит Федор Норин. – Кстати, вы можете сравнить прогнозы вашего эксперта и нашей модели в тестовом режиме. Кто победил – того и выбирайте. Мы решили кейс для мясокомбината, который ранее пользовался услугами эксперта. Задача была прогнозировать спрос по дням на месяц в разрезе дистрибьюторов. В итоге ошибка в прогнозе была снижена с 20% до 11%.

Елена Демидова

Большие данные – ключ к пониманию клиента

«Чем лучше ты понимаешь, кто твой клиент, что у него болит, чего он хочет, чем живет, тем эффективнее идет управление бизнесом», – считает Владимир Куликов, руководитель направления по продуктам государственного сектора сервиса Сбераналитика. На конференции «Будущее & AI. Быть или...» эксперт рассказал, как использовать большие данные для развития бизнеса и роста продаж.



“
В прошлом году самыми популярными направлениями Сбераналитики были профилирование клиента, а также анализ целевой аудитории для последующего продвижения

«Любые большие данные – это инструмент, который поможет бизнесу найти новых покупателей и поставщиков, оценить перспективы расширения географии присутствия, а также выйти на новые ниши», – пояснил Владимир Куликов. По его словам, задача сервиса «Сбераналитика» как агрегатора – предоставить корректные качественные данные, правильно интерпретировать их и переложить в русло работы.

В прошлом году самыми популярными направлениями Сбераналитики были профилирование клиента, а также анализ целевой аудитории для последующего продвижения и изменения маркетинговой стратегии. Как говорит Владимир, большие данные – это основа любой модели искусственного интеллекта, которая позволяет ему выдавать корректные результаты. Эксперт убежден: Big Data – отличный инструмент, позволяющий решать многие бизнес-задачи. Он проиллюстрировал возможности больших данных реальными историями.

Задача №1. Найти потенциальных контрагентов и поставщиков

Подбор B2B-клиента включает поиск потенциальных контрагентов и поставщиков. Команда аналитиков совместно с клиентом составляет критерии, как должен выглядеть идеальный поставщик или потребитель, затем проверяет потенциальные компании на благонадежность, анализирует вероятность сделки, используя искусственный интеллект.

Кейс: «Одной из крупнейших металлургических компаний было важно найти новые рынки сбыта продукции в условиях сокращения экспорта за рубеж. Мы совместно составили перечень из более чем 45 тысяч потенциальных клиентов для компании, увеличили конверсию до 4%, а дополнительные издержки на колл-центр снизили до нуля».

Задача №2. Вовремя заметить отток лояльных клиентов

Продукт по профилированию клиента – также в топе популярных. Он помогает понять целевую аудиторию, конкурентов, емкость рынка, что особенно важно для выхода на новые территории, а также вовремя заметить отток лояльных клиентов.

Кейс: «К нам обратился крупный ритейлер, который поставил задачу оптимизировать свою маркетинговую стратегию, чтобы лучше понять клиентов и в режиме реального времени отслеживать потребительскую активность в своих магазинах. Задача была выполнена».

Задача №3. Получить подробную карту клиентов и спроса

Модуль «Геоаналитика» используется для оценки пространств распределения потребительской активности на территории региона, города или районов. Он позволяет оценить пешеходные потоки на отдельных улицах, понять портрет населения в каждой локации, потенци-

альный спрос на ту или иную продукцию среди клиентов.

Кейс: «Сеть магазинов цифровой бытовой техники хотела оптимизировать текущую сеть продаж, выявить точки с высоким потенциалом и понять, есть ли смысл открывать новые магазины. По итогам совместной работы клиент получил подробную карту с характеристиками клиентов для разных локаций».

Задача №4. Спросить напрямую, чего хочет клиент

Отдельный востребованный сервис – онлайн-опросы. Можно спросить клиентов напрямую, что им важно, что интересно, о чем они хотят знать.

Кейс: «К нам обратился застройщик, который хотел понять, какие факторы для клиента наиболее важны при выборе недвижимости. Мы совместно составили анкету, провели исследование по клиентам, ранжировали для заказчика факторы выбора. В итоге был выстроен новый CJM пути клиента, увеличены продажи новых объектов».

Елена Демидова

Что говорят большие данные Сбера о миграции в Иркутской области

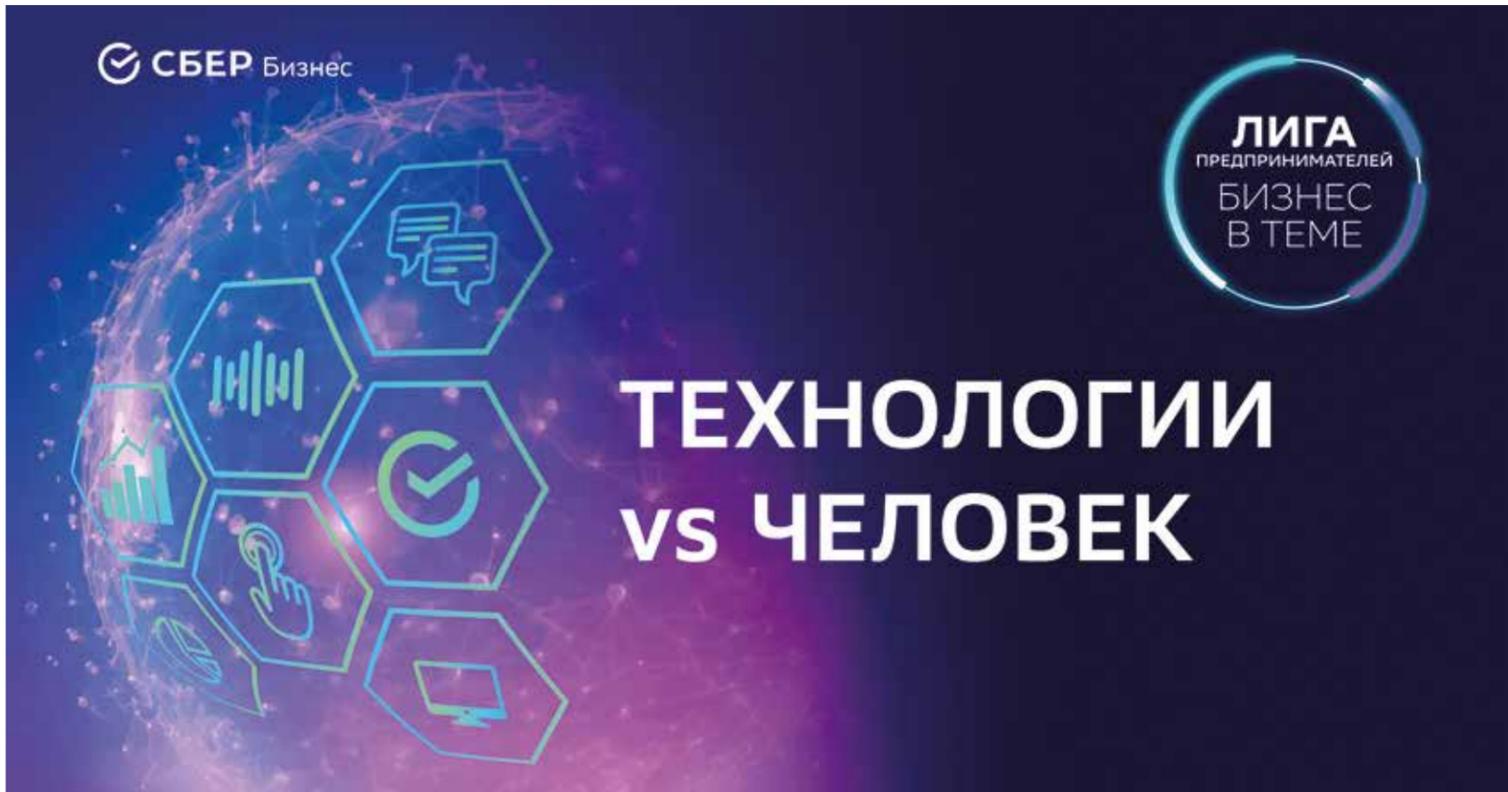
Как рассказал Владимир, миграционная подвижность населения в регионах Сибири и Дальнего Востока традиционно, как правило, выше, чем в остальных регионах. «Мы проанализировали миграцию в Иркутской области. На текущий момент наблюдается небольшой отток рабочей силы, в первую очередь, в соседние регионы. Численность выезжающих сотрудников в возрасте до 30 лет в 1,5 раза выше, чем численность работников, которые приезжают в регион. Это негативная тенденция».

Если говорить про отраслевую специфику, то основная доля мигрантов приходится на торговлю, строительство, добычу полезных ископаемых. Больше половины всех выезжающих – работники добывающей промышленности. «Они переезжают в соседние регионы – Якутию и Красноярский край. Это тот ресурс, который мог бы быть задействован на территории. А каждый третий из сферы образования переезжает в Новосибирскую область», – добавил эксперт.

БЫТЬ «В ПОТОКЕ»

На Лиге предпринимателей в Сбере обсудили, как стать компанией №1 и чем поможет ИИ

«Заниматься бизнесом в России – та еще задачка. Но если вы смогли – вам покорится весь мир», – с такими словами обратилась к участникам Лиги предпринимателей «Бизнес в теме» управляющий Иркутским отделением Сбербанка Юлия Кальвина. На очередной встрече Лиги, которая прошла в Байкальском банке 23 мая, говорили о том, что волнует иркутский бизнес: генеративном искусственном интеллекте, продвижении бренда – личного и компании, борьбе за внимание клиентов. Газета Дело записала основные тезисы спикеров.



Нейросеть работает за семерых

«За несколько лет из отдела разработки ПО регператора РТ-НЭО мы сделали современную IT-компанию. Сегодня у нас 100 сотрудников в штате и два продукта, внесенных в реестр отечественного ПО, которые мы внедряем в других регионах», – такими словами начал свое выступление на Лиге предпринимателей Дмитрий Шейкин, генеральный директор Smart Data. Он рассказал, как цифровизация изменила работу регператоров по вывозу мусора и чем оказалась полезна нейросеть.

- **Работает за семерых.** Эксперименты с искусственным интеллектом команда Дмитрия Шейкина начала с модуля управления мусоровозами. «ИИ отлично анализирует фотографии. Например, нейросеть определяет по фото отходы другого класса, которые должен утилизировать не РТ-НЭО, – и генерирует текст. Система документооборота автоматически направляет его в органы исполнительной власти либо собственникам контейнерных площадок». Раньше этой работой в компании занимались семь человек, теперь ее делает нейросеть – остался лишь один сотрудник, который просто следит за процессом.

- **Извлекает данные.** По словам Дмитрия, регператору поступает огромное количество информации на бумажных носителях, которую нужно сканировать и применять: выписки из Росреестра, судебные документы, обращения. «Нейросеть помогает определить тип документа, извлечь различные данные – и разнести по учётным системам для дальнейшей работы».

- **Следит за дорогами.** Сегодня Smart Data реализует совместный проект с Министерством цифрового развития Иркутской области. «Наши мусоровозы каждый день ездят по одним и тем же маршрутам. Мы решили повесить на машины камеры, которые могут оценивать дорожную обстановку, состояние полотна, обочин, фонарных столбов. Решение уже успешно протестировано. За 43 часа 25 минут работы мусоровоза было зафиксировано немало событий: завалы мусора, асфальт в плохом состоянии, нарушение дорожной разметки. Теперь мы вместе с правительством думаем, какие дороги было бы интересно мониторить таким образом».

У вас новый сотрудник!

Как генеративный ИИ решает задачи бизнеса

«Мир не будет прежним, перемены коснутся всех. Уже сейчас стоит задуматься о том, как новые технологии изменят ваш бизнес, вашу профессию, какие риски это для вас несет и какие возможности открывает», – говорит руководитель направления Академии технологий, данных и кибербезопасности СберУниверситета Борис Шрайнер. Как использовать инструменты ИИ в реальном бизнесе и почему к нейросетям нужно относиться как к подчиненным, эксперт рассказал участникам Лиги предпринимателей.

«Генеративные системы появились в нашей жизни и уже никуда не денутся. Дальше нам всем предстоит жить в мире, связанном с нейросетями», – говорит Борис Шрайнер. По его словам, чем раньше компании начнут осваивать эти инструменты, «приземлять» ИИ – тем лучше будет для них. «Важно понимать, что искусственный интеллект выступает в роли подчиненного, которому вы должны максимально четко объяснить, что от него требуется: показать примеры, описать важные подробности, детали. Если вы плохо поставите задачу, неопределенно опишете свой запрос, то и результат будет совсем не тот, какого вы ждали».

Стоит помнить и о том, что генеративные системы способны на галлюцинации, поэтому всецело доверять машинам не стоит. «Всё, что вы получаете от языковой модели, нужно проверять, – подчеркивает эксперт. – Особенно когда это касается решений, от которых зависит судьба бизнеса. Недавно на западе была скандальная история, когда адвокат привел на суде прецеденты, которые при проверке оказались выдуманными чатом GPT. Работа с нейросетью, возможно, стоила человеку карьеры».

По словам Бориса Шрайнера, сегодня для работы доступно уже немало генеративных систем, позволяющих экономить время и человеческий ресурс на выполнении самых разных задач. Вот лишь несколько примеров.

1. Музыка для офиса

Создание музыки – одна из способностей генеративного ИИ. Так, у виртуального ассистента Салют есть



Борис Шрайнер, руководитель направления Академии технологий, данных и кибербезопасности СберУниверситета

отдельный навык «Маэстро». На основании двух строчек – имени автора (можно вымышленного) и названия произведения (можно тоже вымышленного) – «Маэстро» создает аудио-файл, готовый к использованию. «На HiFi-стриминге Звук есть виртуальный исполнитель Айфория. Это очень хорошая музыка – можно использовать ее как фоновую в офисах, торговых центрах», – говорит Борис.

2. Картинки для презентаций

Для создания изображений и генерации видео многие компании в России используют нейросеть Сбера Kandinsky. На основании оригинального изображения и указания стиливой принадлежности можно

получить картинку или видеоролик в нужном стиле. Или попросить искусственный интеллект создать изображение, похожее на то, что вы загрузили. Результат, по словам Бориса, получается вполне симпатичный – картинки можно использовать, например, для презентаций. Аналогично развивается и тема генерации видео. «Через пять лет, а может быть, и быстрее сгенерировать видеоряд будет гораздо проще и дешевле, чем снимать традиционным способом».

3. Идеи для вдохновения

Генеративные сети придут на помощь, когда нужны свежие идеи. Например, вы обсуждаете с коллегами названия для новой линейки соков. Варианты есть – но они не цепляют,

кажется, что чего-то не хватает. Искусственный интеллект, например GigaChat, дает возможность устроить дополнительный «мозговой штурм», сгенерировав еще больше названий – креативных и запоминающихся. «Вы сможете оценить и выбрать те, которые вам понравятся. При этом важно, что итоговое решение принимаете именно вы, а не нейросеть».

4. Борьба со страхами

Страх чистого листа знаком каждому, кто пытался написать текст: письмо, поздравление, описание продукта. Вы не знаете, с чего начать, у вас нет такого опыта. В итоге вы откладываете неприятную задачу день за днем. «Генеративные системы, языковые модели позволяют упростить работу над текстом. Если вам нужна статья – напишите название и попросите ИИ набросать структуру текста или создать первый абзац. Дальше вам будет проще продолжить. Психологический барьер будет устранен – и вы справитесь с задачей».

СПРАВКА

Лига предпринимателей «Бизнес в теме» – это площадка, которая объединила представителей деловых кругов Приангарья для обмена знаниями и компетенциями в продвижении инновационных решений и сервисов, а также технологий на базе искусственного интеллекта в различных отраслях экономики.

Как управлять вниманием клиента

4 совета от Лаборатории нейронаук Сбера

Пользователи устали от обилия информации и коммуникаций – они не хотят сложных текстов, не отличают рекламу от органической выдачи поисковика и зачастую делают неверные выводы, рассказала на Лиге предпринимателей эксперт Лаборатории нейронаук и поведения человека Сбербанка Ксения Танаева. Как управлять вниманием клиента во времена быстрого контента? Что делать, чтобы завоевать доверие? И чем поможет нейромаркетинг?

1. ВОЗДЕЙСТВУЙТЕ НА ВСЕ ОРГАНЫ ЧУВСТВ

Создавайте комплексные многомерные впечатления, воздействующие на зрение, слух, вкус, обоняние, осязание. Это максимально вовлекает потребителя и побуждает его к действию. Исследования показывают, что такое мультисенсорное восприятие активирует больше участков мозга, усиливая эмоциональную связь с брендом и повышая вероятность совершения покупки.

2. БУДЬТЕ НЕОЖИДАННЫМИ И ЯРКИМИ

Нейромаркетинговые стратегии должны носить элементы неожиданности и новизны, чтобы взбудоражить восприятие. Создавайте визуальную



Ксения Танаева, эксперт Лаборатории нейронаук и поведения человека Сбербанка

Фото А.Федорова

и контентную уникальность, выделяющую вас среди конкурентов. Постоянно обновляйте и видоизменяйте контент, не позволяя аудитории привыкнуть и заскучать. Используйте

яркие и насыщенные визуальные и аудиоэлементы, включайте динамичные движущиеся компоненты, чтобы активировать врожденные механизмы внимания.

3. ПЕРСОНАЛИЗИРУЙТЕ КОНТЕНТ

Персонализированные сообщения воспринимаются аудиторией как более релевантные и значимые. Это помогает преодолеть информационный шум и выделиться на фоне остального контента, создает ощущение личного общения и связи с брендом. Однако помните, что чрезмерная персонализация – это тоже плохо. Она может вызвать ощущение вторжения в частную жизнь. Четко соблюдайте этические нормы и получайте согласие на использование данных.

коммуникации нужно учитывать эти особенности и адаптировать контент. Так, ключевая задача при взаимодействии с поколением X – построить доверительные отношения, опираясь на потребность в надежности, безопасности и человеческом участии. Работая с поколением Y, акцент нужно сделать на возможности увеличения дохода и получения продуктов и услуг с минимальными усилиями. Ключ к эффективному маркетингу для поколения Z – сочетание современной молодежной стилистики, простоты, визуальной привлекательности и фокуса на личностном развитии.

4. УЧИТЫВАЙТЕ ПОКОЛЕНЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ

Каждое поколение воспринимает контент по-своему: различаются способности концентрации внимания, понимания смыслов. Для эффективной

В ЦИФРАХ

- **40% пользователей** не знают, что видят в выдаче контекстную рекламу.
- **75% подростков** не отличают рекламные ссылки от органической выдачи поисковика.
- **38% читателей**, открывающих длинные тексты, практически сразу их закрывают.

«Мы влюблены в то, что делаем»

Продюсер Роман Буркало – о том, как создавать эмоции и быть номером один в своем деле

Говорят, «люди могут забыть, что вы сказали, могут забыть, что вы сделали, но никогда не забудут, что вы заставили их почувствовать». Продюсер, основатель Burkalo Company Роман Буркало умеет создавать эмоции. На Лиге предпринимателей он презентовал первую серию документального кинопроекта «Тыловики» и рассказал, каково это – быть творческим предпринимателем.

О проекте: «За три минуты – прочувствовать историю»

– В 2020 году Иркутску был присвоен титул «Город трудовой доблести», а в 2022-м в честь этого события установили стелу на Байкальском кольце. Мы провели исследование и выяснили, что 86% горожан не понимают, что значит этот титул и что символизирует стела. Но без знания собственной истории нам очень сложно будет строить будущее.

Этот проект – не заказ, не чья-то инициатива. Я его идеолог, это полностью моя идея,

Этот проект – достаточно дорогостоящий для Иркутска – дался мне непросто, но вы видите фильм – значит, всё получилось. Мы сделали девять лотов разной стоимости, и каждый предприниматель мог зайти в проект в меру своих возможностей. В итоге мы собрали 25 миллионов рублей

которую я реализовал совместно с неравнодушным бизнесом нашего города. Я просто понял, что и сам ничего не знаю о тружениках тыла. А по факту, если бы тыловики в 63 городах нашей Родины не трудились во благо Победы, ее бы могло не быть. Это ключевое – просто мы об этом не говорим. Я принял решение, что вместе с моей командой найду форму, в которой смогу донести эту информацию до каждого иркутянину, в первую очередь – молодежи, – коротко, емко, эмоционально.

Мы сделали девять художественно-документальных исторических проектов, основанных на реальных событиях, и интегрировали это в общеобразовательную программу школ и вузов. Подготовили полный мануал по всем подвигам, который позволит преподавателям не просто показать фильм, но и поговорить о тыловиках. Моя задача – чтобы за три минуты фильма ребята смогли прочувствовать историю, а дальше – учителя найдут ключики к коммуникации с аудиторией и продолжат этот разговор.

О подходе: «Всё должно быть в меру»

– Я творческий предприниматель, это факт. И мое основное преимущество как творческого предпринимателя – в том, что у меня нет творческих амбиций. Всё, что вы видели на экране, делаю не я, это делают сотни людей. Я просто консолидирую ресурс, но сам стараюсь в творчество не лезть.

Да, я могу подсказать, могу выразить свое мнение – как и любой на площадке, – но стремлюсь не быть тем, кто говорит: «Или так, или никак». Это неправильно, это не работает.

Мой дедушка, который меня воспитал и которому я обязан всем, что имею, говорил: «Всё должно быть в меру». Я считаю, мера – это самая главная позиция в жизни. Как только ты начинаешь пренебрегать собственной мерой – во всём, даже в деньгах, ты теряешь баланс. А в перекосах нет ничего хорошего.

О привлечении средств: «Я прецедент»

– Так, как я собираю деньги у региональных бизнесменов, не собирает никто в стране. Я прецедент. Говорю это искренне, а не потому, что я самозанят. Это просто факт. На самом деле, бизнес достаточно сложно идёт на такого рода проекты. Потому что компании – особенно крупные, социально ответственные – всегда являются чьим-то помощником: очень много людей к ним обращаются с просьбами помочь.

Этот проект – достаточно дорогостоящий для Иркутска – дался мне непросто, но вы видите фильм – значит, всё получилось. Мы сделали девять лотов разной стоимости, и каждый предприниматель мог зайти в проект в меру своих возможностей. В итоге мы собрали 25 миллионов рублей. Можно зайти на сайт тыловики.рф и посмотреть, какие предприятия нас поддерживали. Я считаю, это высший уровень интеграции в социальные проекты.

О клиентах: «Мы влюблены в то, что делаем. Это находит отклик»

– Что нужно делать владельцу бизнеса, чтобы клиент выбирал его компанию? Я лично не делаю ничего. Просто живу и работаю. Мне кажется, что я и мое призвание, мой бизнес – это два неразрывных организма. Когда мне задают вопрос, что важнее: семья или работа, я не понимаю, как отвечать. Кто я такой без работы? Кто я такой без семьи? Думаю, секрет успеха компании прост: мы просто отдаемся делу полностью и влюблены



Роман Буркало, Продюсер, основатель Burkalo Company

Фото А.Федорова

в то, что делаем, абсолютно беспреступно. Это находит отклик.

Burkalo company на сегодняшний день входит в пятерку лучших региональных видеопроизводственных компаний. Наша задача, наша миссия

– своим примером показывать, как можно развивать эту индустрию в регионе. Конечно, на этом пути немало сложностей, но в том и кайф – преодолевать все трудности и продолжать.

Автор текстов: Иван Рудых



Фото предоставлено организатором мероприятия

“
Направление
B2B заметно
растет
”



Вячеслав Николаев,
президент МТС

В структуре выручки МТС на B2B традиционно приходилось 13-14%, остальной доход приносил массовый рынок. Но сейчас ситуация начала меняться, рассказал Вячеслав Николаев, президент МТС.

– Направление B2B заметно растет. В первом квартале 2024 года мы, очевидно, уже четверть выручки получим в корпоративном сегменте. Это важно для сбалансированности бизнеса, помогает в планировании, открывает новые возможности для экспериментов.

По словам Вячеслава Николаева, в топе запросов бизнеса сейчас:

1. Гибридное облако. «Российский бизнес более осторожный: мы готовы, чтобы часть информации хранилась в облаке, но при этом хотим, чтобы часть оборудования стояла у нас в офисе».

2. Безопасность. «Множество технологий настроено на то, чтобы эту безопасность нарушить».

3. Продвижение. «Всем хочется чего-то нового, а это оказывается дорогим после того, как часть инвентаря ушла с рынка. Поэтому все ищут хороший таргетинг, в результате Telegram Ads так быстро растет».

«Продукт без ИИ и Big Data – продукт вчерашнего дня»

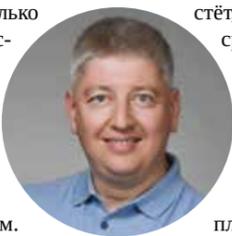
Телеком во всем мире растет очень медленно: хорошим результатом считается прирост на 5%. Выручка МТС по итогам 2023 года выросла на 13,5%. По словам президента компании Вячеслава Николаева, это стало возможным благодаря правильно выбранной стратегии. С 2019 года МТС создает собственную экосистему цифровых сервисов и планирует, что доля выручки от новых направлений к 2026 году сравняется с выручкой от услуг связи. Какие новые высокотехнологичные сервисы популярны у клиентов? Как меняются услуги связи при внедрении искусственного интеллекта? И где взять необходимые рынку вычислительные мощности? Об этом топ-менеджеры МТС рассказали на ежегодной конференции в Москве.

«Мы по-прежнему телеком»

150 миллионов – столько касаний ежедневно происходит у клиентов с сервисами экосистемы МТС. Частотное взаимодействие позволяет лучше узнать клиента и предложить нужный сервис именно тогда, когда он необходим.

Вячеслав Николаев,
президент МТС:

– Пожалуй, самый важный наш результат – рост числа экосистемных клиентов – тех, кто пользуется двумя и более продуктами нашей экосистемы. По итогам 2023 года их число достигло 15,1 млн. Выручка от новых сервисов тоже динамично ра-



стет, и это радует. Параметры среднего чека, оттока – все эти показатели остаются на хорошем уровне. Это означает, что мы идём в правильном направлении. При этом мы по-прежнему телеком. Сетевая платформа не работала бы, если бы у нас не было качественной базовой услуги. Сегодня ни один сервис не может обойтись без Big Data и искусственного интеллекта. Поэтому мы внедряем их даже в стандартные продукты. Более того, я считаю, что, если бизнес делает продукт без использования новых технологий, он делает продукт вчерашнего дня.

«Телефонный помощник предупредит, что вам звонит мошенник»

Добавляя элементы искусственного интеллекта и Big Data в привычные услуги, МТС меняет сценарии их использования.

Инесса Галактионова,
первый вице-президент
по телекоммуникационному бизнесу МТС:

– Самый ценный ресурс, которым мы с вами владеем, – это время. И, конечно, любые технологии и решения, которые позволяют нам сэкономить либо использовать его более эффективно, становятся очень востребованными.

В 2022 году мы представили рынку МТС Защитник, и за 2023 год нам удалось заблокировать более 2 млрд



спам-звонков. Сейчас мы внедряем новые функции, в которых искусственный интеллект распознает синтезированный голос, а Big Data, используя порядка 50 различных методик, вычисляет, не звонит ли вам мошенник, и предупреждает вас об этом прямо во время разговора.

Встроенный телефонный помощник поможет, не прерывая разговор, найти нужную информацию, а по завершении разговора по вашей просьбе пришлет вам содержание беседы. Эти и другие функции уже к концу года будут доступны абонентам.

«Мы драйвим бизнесы, входящие в экосистему»

Тот, кто создавал новые продукты и выводил их на рынок своими силами, знает, насколько это сложно. Масштабные задачи нельзя решать в одиночку, уверен Вячеслав Николаев. По его словам, сейчас МТС делает упор на работу с командами, которые уже прошли часть пути самостоятельно, а теперь хотят масштабироваться.

Максим Лаптев,
директор по продуктам и партнерствам МТС:

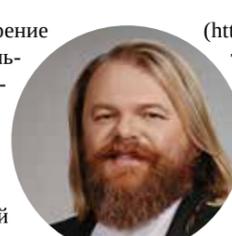
– Два года назад мы обнаружили новый быстрорастущий тренд – кишеринг. А сегодня в семейство МТС уже входит динамичная компания Юрент, которая предоставляет в арен-



ду электросамокаты и велосипеды в крупнейших городах России и в партнерстве с которой мы готовимся запустить новый сервис – шеринг пауэрбанков. Мы очень довольны первыми результатами объединения: количество уникальных пользователей Юрента за апрель год к году увеличилось в 2,5 раза. Количество поездок выросло в три раза, а доля поездок с экосистемной программой лояльности МТС Премиум – с 5% до 62%. Этот пример хорошо иллюстрирует нашу возможность драйвить бизнесы, входящие в экосистему МТС.

«Вычислительные мощности – это валюта будущего»

Разработка и внедрение новых сервисов с использованием Big Data и искусственного интеллекта требуют серьезных вычислительных мощностей. В России их не хватает. Самый совершенный на сегодняшний день суперкомпьютер Frontier мощностью 1200 петафлопс находится в США. И таких компьютеров в Штатах – больше сотни, в России же – около 100 петафлопс приходится на всю страну. Задача найти необходимую мощность не решается «в лоб» – нужно искать нестандартные подходы, считают в МТС. РОЙ/9 Future Crew



(<https://futurecrew.ru/>) – как раз такая попытка нестандартного решения.

Евгений Черешнев,
вице-президент
по стратегии и инновациям МТС:

– Я уверен, что вычислительные мощности – это валюта ближайшего будущего. Любой владелец вычислительной техники может зайти на платформу РОЙ/9, подключить в нее смартфон, компьютер, видеокарту, гейминговый или дата-центра и монетизировать свои вычислительные мощности. С другой стороны, потребитель может на платформе за-

просить необходимые ему ресурсы.

Как человек, рожденный в СССР, я считаю, что не все проекты обязаны сразу быть коммерчески эффективными. Иногда надо потратить время и просто что-то сделать. Особенно если это касается медицины, генетики, космоса... С платформой РОЙ/9 самый обычный человек может подействовать развитию целой отрасли. Если я люблю космос, то могу предоставить свои вычислительные мощности в копилку, например, Пулковской обсерватории. Пусть они при помощи моего компьютера обчислят данные с какого-нибудь спутникового радиотелескопа. По-моему, это круто!

«Мультиформатные проекты погружают в мир эмоций»

Одно из быстрорастущих направлений в цифровой экосистеме МТС – развлекательное. В 2023 году было принято решение объединить KION, МТС строки, МТС музыку и МТС лейбл в одну вертикаль под брендом МТС Медиа. Комплекс сильных контентных предложений даёт компании возможность создавать больше мультиформатных проектов.

Елена Бальмонт, генеральный директор МТС Медиа:

– Наш флагман – онлайн-кинотеатр KION – очень молодой сервис, ему всего три года. Но за это время мы выпустили 80 собственных больших Originals. Аудитория сервиса посто-



янно растёт и сейчас составляет почти 9 млн пользователей. Все это нас вдохновляет и даёт возможность развиваться в других направлениях.

Мы уже были свидетелями, как сериалы становятся событием национального масштаба. А теперь видим, как в прокате полный метр может собрать и два, и четыре, и шесть миллиардов рублей. Время, которое наш пользователь может потратить именно на развлечения, – ограничено. Поэтому мы как система хотим дать нашим пользователям совершенно разные развлечения в разных жанрах и обеспечить тем самым более объёмное погружение пользователей в мир эмоций.

«Нам важно менять культуру блогинга»

На конференции МТС представили новую пользовательскую видеоплатформу NUUM, запущенную в виде бета-версии в конце 2023 года. Контентная команда сервиса состоит из 40 человек, десять из которых пришли из TikTok. По итогам апреля ежемесячная аудитория NUUM составила более 5,2 млн уникальных пользователей. МТС планирует нарастить популярность сервиса введением понятной схемы монетизации для создателей контента.

Наталья Братчикова, руководитель блока развития соцмедиа платформ МТС:

– Нам также важно менять культуру блогинга. Именно поэтому мы



запустили онлайн акселератор для видеооператоров. Это бесплатная четырёхнедельная программа интенсивного обучения. Мы научим наших креаторов снимать видео, использовать фишки платформы. А главное – научим тонкостям и юридическим аспектам того, как вы можете зарабатывать. Звездным лицом курса стала Карина Мурашкина – девушка, чей стремительный взлет лучше всего иллюстрирует миссию NUUM: социальный лифт возможен для каждого, кто готов быть креативным, нестандартным, удивительным и близким к своей аудитории.

«Джинн из бутылки уже выпущен»

Скорость, с которой новые технологии меняют мир, завораживает и пугает одновременно. Крупные компании уже вовсю используют виртуальные копии реальных объектов, чтобы смоделировать, что будет происходить с оригиналом в тех или иных условиях. Очень скоро возможность создать собственного цифрового двойника появится у обычных людей. Цифровые двойники будут выступать в амплу учителей, терапевтов, сотрудников технической поддержки... От развития технологии искусственного интеллекта есть и побочные эффекты. Но Джинн из бутылки уже выпущен. И если революцию нельзя остановить, то её надо возглавить. Так считает Евгений Черешнев, вице-президент по стратегии и инновациям МТС, CEO Future Crew.

Люди становятся неконкурентоспособными

По мнению Евгения, изобретение искусственного интеллекта по способности влиять на мир можно сравнить с изобретением письменности, благодаря которой стал возможен технологический прогресс, плодами которого мы сейчас пользуемся. Там, где появляется искусственный интеллект, меняется всё: от рабочих мест до культуры. Нюанс в том, что люди, не усиленные такими технологиями, становятся менее конкурентоспособными.

– Ответьте честно, сколько книг вы прочитали за всю свою жизнь? Многие не прочли и сотни, считая вместе со школьными учебниками. А искусственному интеллекту доступны миллионы томов. Он «смотрел» все фильмы и картины, написанные художниками всех времён, «читал» все научные работы. Как мы собираемся конкурировать с этой штукой, если мы не научимся нивелировать наши слабые качества и гипертрофировать сильные? Я вижу только один способ: усиливаться. Поэтому мы в МТС занялись практическим применением искусственного интеллекта.

Даже родственники не отличат

Как говорит Евгений, отставание России от мировых лидеров в вопросах новых технологий довольно велико. Например, США последние лет десять инвестировали только в генеративную ветку искусственного интеллекта сотни миллиардов долларов. Российским разработчикам сейчас приходится их догонять. Но можно опустить руки и смиряться, а можно «закусив удила» взяться за работу. Именно таким путем пошла команда МТС, которая сейчас разрабатывает Altego – первый в своём роде приватный искусственный интеллект, который обучается на цифровом следе своего хозяина.

– Разработка Altego позволяет создать цифрового клона любого человека. Все зависит от того, какой цифровой след нам доступен. Используя небольшой сэмпл видео и текста – всего от 10 до 30 секунд – любой желающий сможет получить в своё распоряжение аватара самого себя в цифровом мире. Видео-конференцсвязь с цифровым двойником настолько реалистична, что даже ваши родственники не смогут сходу определить, вы это или нет.

Обучать будет он

Цифровой аватар выглядит и ведёт себя как хозяин, но с точки зрения практического применения он иногда становится гораздо более эффективным. Двойник может общаться со службами поддержки, объяснять дорогу курьерам и даже вести дискуссию в комментариях в социальных сетях. Но и это далеко не все.

– Цифровой аватар способен разговаривать на любом языке. Если вы блогер, то с использованием двойника у вас пропадет языковой барьер, ваш контент станет доступным для пользователей по всему миру. Бизнесу это открывает новые возможности в международной работе. В сфере корпоративного и онлайн-образования тоже найдется применение цифровому двойнику. Создав цифровую копию преподавателя, можно будет записывать обучающий контент без необходимости что-то доснимать и переделывать. Во время тестирования мы в моменте, без оценки долгосрочной экономии, смогли сэкономить 25% от затрат на создание курса. Технология не делает образовательные платформы бесплатными, но то, что они станут более эффективными, – факт.

Экспертизу получаем «кровавым» путем

С одной стороны, цифровые аватары – это здорово. Но, с другой стороны,



Фото предоставлено организатором мероприятия

это немного пугающая история, признает Евгений Черешнев. Цифровой двойник человека, которому вы доверяете, так же убедительно сможет рассказать вам о том, что земля плоская, если доступ к технологии попадет в чужие руки.

– При работе с ИИ вопросы кибербезопасности выходят на первый план. «Плохие парни» тоже пытаются делать цифровых двойников, об этом надо помнить. Поэтому мы обязаны работать на опережение. Это не всегда просто. Но у нас есть уникальный опыт, который мы можем использовать для противодействия фейкам: мы знаем, как они генерируются, как их идентифицировать... У нас есть эксперты, мы получаем ее «кровавым» путем.

«Мембрана» отрезает цифровой след

Бессмысленно обсуждать проблему, если ты не предлагаешь, как ее ре-

шить, считают в МТС. Компания анонсировала решение, которое нынешним летом планируют запустить в коммерческую эксплуатацию. «Мембрана» – не просто связь без трекеров и рекламы, это новый тип продукта, говорят в МТС. Это сверхбыстрая, надёжная приватная связь, которая не позволит злоумышленникам подобраться к ключевым сотрудникам компании.

– Мы смогли сделать, на мой взгляд, революционный продукт – «Мембрана В2В». Компания или даже государство – это, по большому счету, группа людей. И «плохой» игрок, а именно хорошо финансируемая хакерская группировка или иностранная спецслужба, может получать огромное количество информации через контроль ключевых сотрудников. Если люди, принимающие решения в вашей компании, «сидят» на мембране, то вы можете не переживать: цифровой след там отрезается.

Наталья Понамарева



Мы видим эффективность наших антиспам-решений

Константин Зимин, директор МТС в Иркутской области

– Умная система блокировки спама МТС с каждым годом обрастает новым функционалом. В этом году мы запустили бесплатное мобильное приложение «Защитник», с помощью которого абонент любого оператора связи может узнать, кто звонит, даже если номера нет в телефонной книге. В приложении также можно пожаловаться на нежелательный звонок. И мы видим эффективность наших антиспам-решений – в первом квартале этого года количество заблокированных спам-звонков жителям Иркутской области по сравнению с первыми месяцами прошлого года выросло на 20%.

С помощью антиспамовых решений и сервиса «Защитник», использующих анализ Big Data, МТС заблокировала больше 33 млн нежелательных вызовов. Чаще всего жителям Приангарья пытались дозвониться спамеры с рекламными предложениями, коллекторы и финансовые организации. Средняя длительность одного заблокированного вызова в регионе – 11,6 секунд. Антиспам-защита не только сэкономила время своим пользователям в Приангарье, ответив за них на звонок или предупредив о возможном спаме, но и уберегла от более серьезных последствий – потери средств, персональных данных или угроз телефонных мошенников.

Сервис «Защитник» анализирует входящие звонки на основе технологий Big Data МТС и постоянно пополняющейся базы нежелательных контактов. Алгоритмы присваивают номерам категории спама. Абонент может выбрать те категории звонков, которые он вообще не хочет получать. Их «Защитник» блокирует. В остальных случаях «Защитник» помечает входящие с незнакомых номеров цветами: красным цветом вредные вызовы, желтым – спам и зеленым безопасные. При наличии информации в открытых источниках о названии звонящей компании эти данные абонент также увидит на экране.

КСТАТИ

ИИ в борьбе с хакерами

В 2023 году центр инноваций Future Crew выпустил платформу Sisada 8 для непрерывного комплексного контроля защищенности организаций с применением искусственного интеллекта.

Решение проводит непрерывный анализ внешнего IT-периметра организаций, выявляет «слепые зоны» в защите и выявляет незакрытые уязвимости. Для

формирования списка проверяемых уязвимостей эксперты компании используют как общедоступные источники, так и теневые ресурсы даркнета. Платформа применяет передовые технологии кибербезопасности, в том числе на базе искусственного интеллекта.

«Я испытываю большую гордость от того, какого прогресса нашей команде удалось добиться за последние полгода, – признался Евгений Черешнев. –

На офицеров по кибербезопасности тикеты сыплются тысячами, киберугрозы растут по экспоненте. А количество специалистов так быстро не увеличивается. Для того чтобы совершенствоваться каждый день, нам приходится во все это вовлекать машину. Искусственный интеллект подсвечивает критичные моменты, часть тикетов способен исправлять автоматически. И эта штука является самым, наверное, потенциально перспективным направлением».

Запись трансляции Платформа-2024

Все материалы сюжета читайте на сайте SIA.RU

Качество и безопасность, возведённые в идеологию

В конце мая в Иркутске состоялось торжественное награждение финалистов регионального этапа Всероссийского конкурса «100 лучших товаров России». В этом году в проекте впервые участвовал холдинг МедСтандарт и получил Почётный диплом I степени в номинации «Услуги для населения», а также награду «Иркутское качество-2024». Что привело компанию к успеху? За счёт чего качество услуг здесь не просто сохраняется все девять лет присутствия на рынке, но и неизменно растёт? Зачем в холдинге открывают центр управленческих компетенций? Об этом нашему изданию рассказали учредители МедСтандарта: хирурги-офтальмологи Александр Новолодский, Вячеслав Бурый, а также исполнительный и финансовый директоры Ларина Шантанова и Ирина Фоминых.

Об участии в конкурсе

На конкурс «100 лучших товаров России» МедСтандарт заявил два проекта: Детская офтальмология, диагностика и контроль развития миопии у детей, которых ещё нельзя оперировать, и Кожную клинику с услугой ранней диагностики рака кожи.

Александр:

— Мы приняли решение участвовать в этом проекте, потому что у нас есть что показать, о чём рассказать, чем поделиться.

Нашу заявку рассматривала большая комиссия, в которую входили специалисты регионального Роспотребнадзора, Центра стандартизации, метрологии и испытаний, других организаций — они не просто проверяли документы на соответствие нашей деятельности стандартам качества, но и общались с коллективом. По отзывам экспертов, это была не формальная работа, а интересный процесс, в котором с искренней заинтересованностью участвовала вся команда нашего холдинга.

Одним из важных критериев выхода в финал регионального этапа конкурса было наличие сертификата ISO 9001: 2015, который подтверждает, что система менеджмента качества (СМК) организации соответствует международному стандарту. Плюс к этому мы вошли в подкомитет «Менеджмент организации здравоохранения» технического комитета по стандартизации ТК 076 «Системы менеджмента» по разработке нового национального стандарта Российской Федерации на основе международного стандарта ИСО 7101:2023, опубликованного в октябре 2023 года. Он, в частности, устанавливает требования к системам менеджмента качества организаций здравоохранения. Важно, что частные медицинские организации в подкомитете представлены всего тремя компаниями: клинично-диагностическим центром «МЕДСИ», АО «Медицина» и ГК «МедСтандарт». Это очень достойное признание нашей экспертности.

В апреле этого года был утверждён первый проект «Система менеджмента человекоцентричной медицинской организации. Общие требования» — сейчас это новый тренд, при котором деятельность компании ориентирована на соблюдение интересов человека как личности — причём не только сотрудников или пациентов, а всех людей, которые соприкасаются с медицинской организацией.

О менеджменте качества

Когда говорят о конкурсе «100 лучших товаров России», это значит, что речь идёт о самой



Александр Новолодский, Ларина Шантанова, Вячеслав Бурый

Фото А. Федорова

качественной и безопасной отечественной продукции или услуге, признанной потребителями, отмечают эксперты.

Александр:

— Качество и безопасность априори заложены в деятельность компании. Это наш приоритет, возведённый в идеологию и прописанный в нашей миссии: «Профессионально заботимся о Вас и Вашем здоровье. Безопасность и комфорт человека — в центре нашего внимания. Нам доверяют».

Вячеслав:

— Система управления качеством пронизывает буквально всю организацию, мониторинг, оценка и контроль качества работы сотрудников идёт в ежедневном формате. Мы регулярно и открыто обсуждаем все рабочие нюансы, в первую очередь, связанные с какими-то недочётами: принимаем решения по улучшению, анализируем причины, чтобы исключить ошибки в дальнейшем. И, конечно, контролируем, какой результат это даёт. Но самое главное, мы систематически возвращаемся ко всем текущим процессам, чтобы сделать каждый этап всей медицинской деятельности учреждения — буквально с момента телефонного звонка — ещё лучше.

Кроме этого, система управления качеством мониторится ещё и внешними специалистами в ходе инспекционных аудитов.

О профессионализме персонала и наставничестве

Общезвестно, что в любой сфере качество зависит от уровня квалификации персонала. В МедСтандарте каждый новый сотрудник должен за определённое время набрать безопасный для пациента уровень компетенций в соответствии с жёсткими стандартами и требованиями, которые выработаны в компании.

Александр:

— Подготовить высокопрофессиональных сотрудников помогает выстроенная в компании система наставничества. Например, очень мощными компетенциями обладает хирург Вячеслав Бурый: он делится опытом с коллегами, и рядом с ним растут другие отличные хирурги, причём раньше не все из них имели отношение к хирургии. Я считаю, что присутствие в коллективе профессионалов лидера медицины — важный и мотивирующий фактор.

Причём систему наставничества и подготовки кадров мы разработали сами, можно сказать, по наитию. А в прошлом году вышли на Всерос-

сийский конкурс «Лучшие практики наставничества», который проходит в рамках Национального проекта «Производительность труда», и заняли в нём второе место.

Вячеслав:

— Сейчас у нас 29 докторов — не совместителей, а постоянно работающих в компании, практически все врачи высшей, первой, второй категорий. Они непрерывно повышают свой профессиональный уровень: каждый врач в течение года должен посетить крупную конференцию и пройти профессиональное обучение на базе ведущих федеральных медицинских организаций. Средний медицинский персонал (медсестры) у нас также имеет категории, что большая редкость.

Уровень квалификации докторов подтверждается ещё и тем, что они занимаются исследовательской работой. Для частной клиники практически уникальное явление. С результатами научной деятельности врачи выступают с докладами на различных крупных медицинских конференциях. Например, в апреле было четыре доклада от компании на управленческой конференции, два — на конференции по катарактальной хирургии.

О центре управленческих компетенций

Группа компаний «МедСтандарт» — это холдинг, в который входит управляющая компания, концентрирующая в себе все управленческие функции, и четыре управляемые компании: глазная клиника МедСтандарт (Иркутск, Красноярск, Ангарск), оптика (Иркутск, Красноярск), кожная клиника МедСтандарт и дистрибьюторская компания «МС-Трейд», которая занимается оптовыми поставками медицинского оборудования и расходных материалов.

Александр:

— Стратегическое управление в нашем холдинге вышло на высокопрофессиональный уровень и соответствует крупным мировым компаниям. Поэтому на базе управляющей компании мы создали Центр управленческих компетенций, так как знаем, как и в каком направлении нужно двигаться, и готовы транслировать свой опыт другим. При этом наша модель стратегического управления — универсальная для всех бизнесов, в том числе и медицинского.

Да, нашей группе компаний всего девять лет, но мы накопили ресурсы и готовы двигаться вперёд.

«Мы идём из Сибири на запад»

В октябре 2022 года группа компаний «МедСтандарт» открыла глазную клинику в Красноярске. Реализация проекта проходила в очень непростых условиях, так как стартовала в период ковида, за которым последовал ещё более сложный для бизнеса вызов, связанный с введением санкций. Тем не менее, учредители компании считают красноярский проект успешным.

«Сможем работать в любых условиях»

Как подчеркнул в беседе с Газетой Дело Вячеслав Бурый, проект глазной клиники в Красноярске, задуманный ещё задолго до всех кризисных событий — в 2019 году, показал, что компания научилась противостоять даже самым жёстким вызовам, в том числе благодаря системному стратегическому подходу и управлению рисками.

Так, для российского медицинского бизнеса были очень критичными прекращение поставок высокотехнологичного оборудования и уход с нашего рынка западных производителей в 2022 году в связи с санкциями. Вячеслав Бурый признался, что в компании даже обсуждался вопрос о закрытии проекта в соседнем регионе.

Но, несмотря на складывающиеся непростые обстоятельства, компания решала проблемы, шла

дальше и в итоге в хорошие сроки запустила в Красноярске современную глазную клинику.

— И сейчас я чётко понимаю, что мы сможем работать и оказывать качественную медицинскую помощь людям в абсолютно любых условиях, какие только можно представить, потому что полученный с 2020 года опыт показал, прежде всего, устойчивость модели нашей компании, причём с постоянным движением вперёд и вверх, — прокомментировал Вячеслав Бурый.

«Клиника в Красноярске — наш успешный проект»

Клиника в Красноярске работает полтора года и уже практически вышла на производственную мощность. Это отдельное здание: с просторными светлыми коридорами и кабинетами, в которых работает по одному доктору, с большой операционной, где разместились современное

оборудование для всех видов хирургии, в том числе тех, которых не хватало у «соседей».

— В Красноярск мы пришли именно потому, что понимали — там практически нет тяжёлой хирургии именно при заболеваниях сетчатки, стекловидного тела. Это не единственное, но основное направление нашей деятельности в Красноярске. Кроме этого, на высоком уровне мы оперируем там катаракту с применением всех видов современных интраокулярных линз и по последним разработкам в офтальмологии в этом направлении, — рассказал Вячеслав Бурый.

Ларина Шантанова и Ирина Фоминых отметили, что в Красноярске, в том числе, сложилась хорошая команда управленцев и докторов. Руководитель клиники переехал туда из Иркутска, и это было принципиальное решение. По словам Александра Новолодского, было важно, чтобы красноярский проект возглавил человек, кото-

рый будет транслировать в новой клинике ценности, корпоративную культуру и стандарты, которые сложились в Иркутске.

В рамках развития проекта врачи МедСтандарта провели большую практическую конференцию для офтальмологов Красноярского края, по которой получили много положительных отзывов от коллег. Как отметил Александр Новолодский, это стало для них сильной эмоциональной поддержкой, а такой формат взаимодействия нашёл отклик в профессиональном сообществе.

— Мы идём из Сибири на запад, и первый шаг в этом направлении — Красноярск. Благодаря этому шагу мы получили неоценимый опыт выхода в другой регион. Он не просто нас многому научил, а поднял на другой уровень, помог в целом выстроить эффективную систему управления многофилиальной сетью клиник, — подытожил Александр Новолодский.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Цифровые технологии для бизнеса

Как эффективно выстроить работу компании с помощью АТС, М2М, SMS-таргета и других инструментов

Практически любая, даже совсем небольшая компания рано или поздно сталкивается с необходимостью оптимизации и автоматизации рабочих процессов. Настроить переадресацию входящих вызовов, грамотно распределить нагрузку и ресурсы между членами команды, проанализировать общение с заказчиком, преобразовать слабые места клиентского сервиса в точки роста и эффективно выстроить работу не только людей, но и машин... Региональный бизнес становится более открытым к современным технологиям и все чаще внедряет в работу инструменты, которые экономят время сотрудников и деньги компании, не теряя клиентов. О трендах в бизнесе и сервисах, помогающих компаниям развиваться, говорим с экспертом Tele2 Марией Лыковой.

Повысить качество работы клиент-менеджеров

Наиболее частый запрос от владельцев бизнеса – организация в компании многоканальной связи. Это решение позволяет распределить и снизить нагрузку на работников в условиях растущего потока клиентов, а справляется с этой задачей корпоративная автоматическая телефонная станция, или АТС.

Принцип ее работы прост: компания приобретает виртуальную АТС и с ее помощью управляет всеми входящими вызовами. Например, можно настроить переадресацию между сотрудниками и отделами или организовать приоритетность очередности ответов. Корпоративная АТС снижает риски для бизнеса, ведь даже один пропущенный звонок может обойтись в миллионы потерянных рублей.

Инструмент позволяет повысить и качество работы менеджеров, например, за счет функции речевой аналитики. Диалоги сотрудников компании с клиентами автоматически преобразуются в текст, и руководитель может проанализировать качество коммуникации. А функция «Светофор» отметит цветом нежелательные слова и словосочетания.

Мария Лыкова, коммерческий директор макрорегиона «Байкал и Дальний Восток» Tele2:

«С корпоративной АТС клиент никогда не услышит «занято». Вместо этого он услышит звуковое приветствие, после чего на звонок ответит закрепленный менеджер. Если нужный сотрудник находится вне офиса, он всегда будет иметь возможность ответить дистанционно. При необходимости можно заранее настроить расписание работы отделов и таким образом регулировать рабочее время сотрудников. К тому же при подключении услуги в Tele2 клиент бесплатно получает красивый городской номер, а отслеживать состояние счёта и работу всей системы удобно в мобильном приложении».

Благодаря новым опциям офисная телефония позволяет решать компаниям ряд дополнительных бизнес-вопросов:

- **Собирать данные в одном месте. Абсолютно все телефонные звонки клиентов проходят через виртуальную АТС, и далее информация попадает в личный кабинет. Здесь же хранятся записи разговоров для дальнейшего анализа.**

- **Оставаться на связи с сотрудниками. Даже если клиенты звонят на городской номер компании, они могут напрямую связаться с сотрудником. При этом менеджер обрабатывает обращения со своего личного мобильного телефона, например, находясь в командировке.**

- **Удобно общаться внутри компании. Все мобильные телефоны легко подключить к АТС и на ее базе создать единую корпоративную телефонную сеть. Для связи с коллегами достаточно только набрать добавочный номер сотрудника. А сами звонки внутри компании будут бесплатными.**

Эффективно общаться с пулом клиентов и искать новых

Бытует мнение, что SMS уходят в прошлое. В личном общении – определено. Но только не как бизнес-инструмент. Таргетированные SMS-рассылки – одно из самых востребованных и эффективных решений для бизнеса. И вот почему.

Во-первых, сегодня все массово переходит в цифру, и большая часть взаимодействия с потребителем происходит онлайн. В данном случае сервис коммерческих SMS становится незаменимым, особенно в автономной работе, ведь с его помощью можно настроить отправку сообщений с кодами для авторизации на сайте, уведомлений о статусе заказа, напоминаний об акциях или персональных скидках.



Мария Лыкова, коммерческий директор макрорегиона «Байкал и Дальний Восток» Tele2

Фото: Tele2

SMS-таргет можно настроить так, как это удобно владельцу бизнеса – под его персональные бизнес-задачи.

Второй момент, с которым успешно справляется таргетированная рассылка, – это отправка сообщений потенциально заинтересованным клиентам, и только им. Таргетированная реклама позволяет «бить» точно в целевую аудиторию, и, следовательно, увеличивает конверсию в покупку.

Мария Лыкова, коммерческий директор макрорегиона «Байкал и Дальний Восток» Tele2:

«Важный фактор для успешного развития компании – найти свою аудиторию и удовлетворять ее потребности и интересы. SMS-таргет позволяет решать сразу две важные задачи: взаимодействовать с имеющимся пулом заказчиков и экономить ваши деньги во время поиска новых клиентов под конкретные бизнес-продукты и задачи. В распоряжении пользователей сервиса «SMS-таргет» Tele2 – более чем 48 млн абонентов оператора. Для определения целевой аудитории используются свыше 120 параметров: пол, возраст, уровень дохода, геолокация, интересы и привычки».

Таргетированные SMS выгодно отличаются от других видов персонализированного маркетинга, так как:

- **большая часть людей обращают внимание на SMS в первые минуты после получения;**
- **SMS надолго сохраняется в смартфоне, и к нему можно вернуться в любой момент;**
- **ограничение в количестве символов в сообщении позволит сделать акцент на действительно важной информации.**

Контролировать работу устройств из любой точки мира

Один из главных трендов в бизнесе сегодня – автоматизация процессов. Настроить ее можно за счет функций М2М. Это сокращение понятия Machine-to-Machine, или «от устройства к устройству». Таким термином описывается процесс обмена данными между устройствами, например, между каким-нибудь датчиком и базой данных.

Мария Лыкова, коммерческий директор макрорегиона «Байкал и Дальний Восток» Tele2:

«Технология «от устройства к устройству» применяется во многих сферах. Например, для мониторинга работоспособности производственных узлов, на объектах энергетических и коммунального хозяйства, в административных, коммерческих, производственных и жилых зданиях для контроля работы пассажирских и грузовых лифтов. Благодаря возможности взаимодействия устройств через интернет можно контролировать работу финансового и торгового оборудования: банкоматов, POS-терминалов, онлайн-касс, вендинговых автоматов, шлагбаумов и других устройств. Для каждого такого случая в Tele2 можно найти свое М2М-решение».

Услуга «М2М-система» от Tele2 позволяет контролировать и управлять всеми устройствами через единый интерфейс. Пользователи сервиса могут выстроить автономную систему контроля производства, предотвращая поломки и сбои в работе оборудования и управлять устройствами из любой точки мира.

М2М-сервисы с каждым годом становятся более доступными, их активно используют и представители крупного бизнеса, и небольшие компании, и индивидуальные предприниматели. Например, в транспортной сфере с помощью М2М-решений предприниматели могут оптимизировать затраты на топливо и обслуживание автопарка, контролировать движение автомобилей с учетом загруженности дорог, следить за безопасностью водителей в пути. Специально для транспортных компаний у Tele2 есть отдельная услуга «Контроль транспорта», которая помогает улучшить управление транспортными средствами и отслеживать сервисное обслуживание с любого устройства.

Грамотно распоряжаться мобильной связью

Еще один ключевой момент для предпринимателя – поддержка связи с сотрудниками, где бы они ни находились. Телефон с корпоративным тарифом – это такой же инструмент бизнеса, как и ноутбук, если не более важный. Он позволяет работать из любого места: отвечать на вопросы клиентов, принимать заказы и проводить платежи. Но и этим инструментом важно пользоваться грамотно.

Мария Лыкова, коммерческий директор макрорегиона «Байкал и Дальний Восток» Tele2:

«Корпоративный тариф «Моя команда» от Tele2 создан специально, чтобы помочь бизнесу расти и сокращать при этом расходы на мобильную связь. Его особенность в том, что общий пакет минут можно распределять между сотрудниками, отталкиваясь от их задач и запросов. Благодаря этому тарифу-конструктору, руководитель может самостоятельно корректировать количество минут, гигабайтов и SMS в личном кабинете. Кроме того, остатки по тарифу не сгорают в конце месяца, а переносятся на следующий. При грамотном распределении пакета между сотрудниками с тарифом «Моя команда» можно сэкономить на корпоративной связи до 30%».

Любой из этих инструментов (как и все сервисы в совокупности) позволят бизнесу сохранить устойчивость, укрепить и расширить клиентскую базу, усилить деловую репутацию и успешно конкурировать на рынке.

Собрать все запросы клиентов в одном месте

Предприниматели постепенно внедряют в свою работу и другие эффективные инструменты. Например, «Бизнес-Чат». Он собирает всю переписку с клиентами в одном месте и структурирует ее. Это существенно экономит силы и время людей, которым не надо переключаться между разными сервисами и программами. Внимание сотрудников не рассеивается, и вероятность упустить запрос какого-то клиента стремится к нулю.

Ограничений по количеству сотрудников, которых можно добавить к «Бизнес-Чату», нет.

Мария Лыкова, коммерческий директор макрорегиона «Байкал и Дальний Восток» Tele2:

«Услуга «Бизнес-Чат» не просто помогает управлять запросами клиентов, она позволяет выявить проблемные точки и зоны роста в клиентском сервисе. Например, владелец компании может понять, как строилась коммуникация со сложным клиентом, или увидеть, сколько времени в целом команда тратит на общение с каждым новым заказчиком».

«Бизнес-Чат» – сервис от Tele2, который помогает в общении с клиентами компании. Это единый помощник, работающий по принципу «одного окна». Инструмент помогает сотрудникам обрабатывать информацию по входящим заявкам в одном удобном окне, а менеджерам и CEO – быть в курсе результатов работы каждого члена команды.

Банк ВТБ и Правительство Иркутской области заключили соглашение о сотрудничестве

Банк ВТБ и Правительство Иркутской области договорились о сотрудничестве с целью решения приоритетных задач социально-экономического развития региона.

Соответствующее соглашение подписали во время рабочей встречи губернатор Иркутской области Игорь Кобзев и президент-председатель правления банка ВТБ Андрей Костин.

Как сообщил Андрей Костин, развитие банка в регионах является стратегической задачей на ближайшие годы. Для более продуктивного взаимодействия с Правительством области было заключено соглашение о сотрудничестве.

Стороны нацелены на дальнейшее развитие доступности финансовых услуг, реализацию инвестиционных проектов, мер поддержки среднего и малого бизнеса, появление новых программ кредитования бизнеса и населения Приангарья.

– Вклад банка ВТБ в развитие финансового рынка и банковской сферы Иркутской области, несомненно, способствует повышению экономического потенциала региона и улучшению качества и уровня жизни населения Иркутской области. Уверен, подписанное сегодня соглашение о сотрудничестве станет основой для долгосрочных партнерских отношений. Сегодня обсудили возможные направления взаимодействия: видим перспективы развития отношений в туристической, сельскохозяйственной, образовательной и других сферах, – подчеркнул Игорь Кобзев.

В частности, стороны обсудили участие банка ВТБ в реализации на территории региона проекта



«Карта жителя Иркутской области». Губернатор уточнил, уже разработаны концепция и дорожная карта реализации проекта. Также рассмотрели возможность участия банка в реализации инфраструктурных проектов с применением механизма

государственно-частного партнерства.

– Банк ВТБ давно работает на территории Иркутской области и прочно занимает ведущие позиции по кредитованию иркутских предприятий и населения. В подписанном соглашении закла-

дываем дальнейшее развитие сотрудничества, в том числе в инвестиционной сфере. Видим, что у региона большие перспективы, работаем над расширением присутствия здесь, надеемся, что со своей стороны внесем вклад в дальнейший рост экономики и благосостояния области, – отметил Андрей Костин.

Он сообщил, что кредитный портфель корпоративных клиентов ВТБ в Иркутской области по итогам 2023 года составил 54 млрд рублей. В том числе 42 млрд рублей – объем финансирования среднего и малого бизнеса в регионе. ВТБ занимает 23% рынка жилищного кредитования Иркутской области. При поддержке банка строится 206 тысяч кв. метров жилья. Что касается обслуживания физических лиц, банк обслуживает 413 тысяч активных клиентов, доля банка среди экономически активной части жителей области в городах присутствия ВТБ достигла 49%. Среди клиентов ВТБ 52 тысячи пенсионеров и 25 тысяч получателей социальных пособий.

В 16 городах Иркутской области сегодня работает 35 офисов ВТБ. Банк представлен во всех населенных пунктах региона с численностью более 18 тысяч человек. В планах у банка – открыть в 2024 году два новых офиса в Ангарске и Иркутске, а также значительно расширить географию точек, в которых будет доступен выездной сервис сотрудников банка.

«Будем прирастать клиентами»

Александра Макарова рассказала, как ВТБ в Иркутске будет «держат планку»

В 2023 году ВТБ жители Иркутской области оформили в ВТБ кредиты в объеме 44 миллиарда рублей – это на 80% вдвое больше, чем годом ранее. Одновременно портфель сбережений физлиц в региональном офисе банка вырос почти на треть. За счет чего происходил рост, каковы прогнозы на текущий год и какие цели ставит банк на обозримую перспективу рассказала управляющий ВТБ в Иркутской области, вице-президент Александра Макарова.

КИТАЙСКИЙ АВТОПРОМ – НОВЫЙ ДРАЙВЕР КРЕДИТОВАНИЯ

«Мы хорошо выросли в прошлом году – в каких-то продуктах быстрее, в каких-то медленнее, но в общей сложности кредитный портфель розничного бизнеса ВТБ в Иркутской области достигает 96 млрд руб. Из них 46 млрд – это ипотека. В прошлом году ее драйвером стала ипотека с господдержкой, но эта программа действует до 1 июля. Если планируете покупку жилья, стоит поторопиться. Объем кредитов наличными и кредитных карт достиг 42 миллиардов. Еще более 3-х миллиардов рублей пришлось на автокредиты. Россияне стали активно приобретать китайские машины, брать кредиты на покупку автомобилей наличными под последующий залог».

СБЕРЕГАТЬ И ИНВЕСТИРОВАТЬ СТАЛИ БОЛЬШЕ

«Объем сбережений клиентов-физлиц ВТБ в Иркутской области тоже рос, и к апрелю этого года достиг 125 млрд рублей. Что и понятно: привлекают высокие ставки. Например, мы предлагаем такой продукт как накопительный счет – со ставкой от 11 до 16% годовых, в зависимости от того, являетесь ли вы зарплатным клиентом ВТБ, получаете пенсию на нашу карточку или проводите через нас платежи. Отличие от депозита в том, что вы можете в любой момент снимать и вкладывать деньги – процент начисляется на ежедневный остаток».

БОЛЬШЕ ЛОЯЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ...

«Чего мы ожидаем от розничного сегмента в перспективе? Роста клиентской базы до конца



Александра Макарова (в центре), управляющий ВТБ в Иркутской области, вице-президент

Фото А. Федорова

2024 года на 20%. Для понимания: по итогам прошлого года число активных розничных клиентов ВТБ в Иркутской области оценивалось в 413 тысяч человек – можно сказать, это каждый второй экономически активный житель региона в городах, где мы представлены.

Динамику нам обеспечит, во-первых, новая программа лояльности – она начала работать с 1 мая 2024 года, и это одна из лучших программ на рынке, довольно щедрая, с прямым начислением рублей, с возможностью клиентам выбирать категории с повышенным кешбэком и пр. Во-вторых, определенный прирост даст интеграция банка «Открытия», сделка по приобретению которого состоялась в 2022 году. В Иркутской области работает 3 подразделения «Открытия»: сейчас мы активно приглашаем его клиентов переходить на обслуживание в ВТБ. Целиком слияние завершится в мае 2025 года. В-третьих, ВТБ намерен расширять свою сеть за счет «лёгких» офисов,

рассчитанных на города с населением от 20 тысяч человек. Мы откроем такие офисы в Ангарске и Иркутске. Мы в Иркутской области уже работаем даже в более мелких населенных пунктах, поэтому сконцентрируемся на развитии собственной курьерской доставки и к концу года сможем доставлять карты в 67 городов и поселков региона».

... И ЗАРПЛАТНЫХ – ТОЖЕ

«Кроме того, мы планируем увеличивать число наших зарплатных клиентов на 7% до конца 2026 года. У нас и так достаточно высокая база: к концу прошлого года заработную плату на карты ВТБ получали 195 тысяч сотрудников 5600 предприятий региона.

Помимо этого, 52 тысячи жителей области получают на карты ВТБ пенсии, и еще более 25 тысяч – социальные пособия».



Экономика продолжает рост, несмотря на высокую ключевую ставку

– Андрей Костин, президент-председатель правления ВТБ

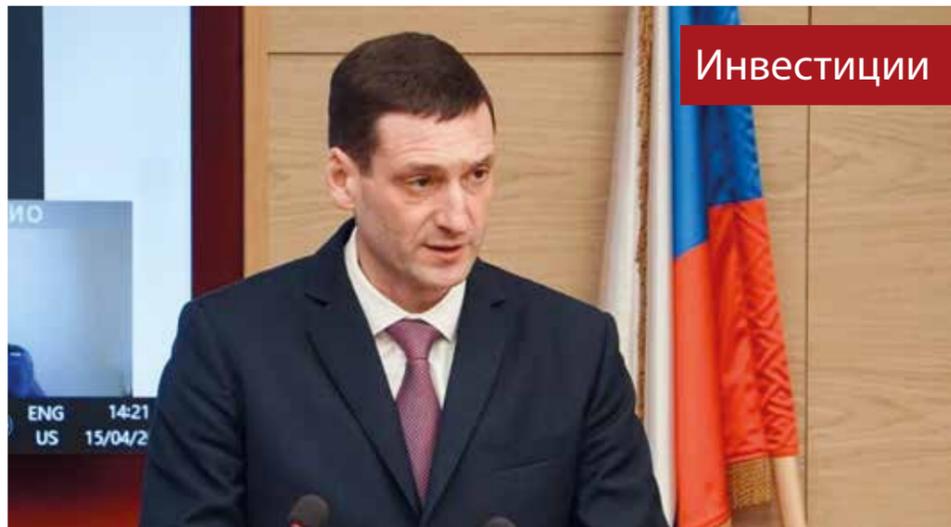
Российская экономика уже около года живёт в условиях высоких процентных ставок, но, несмотря на это, ее охлаждение, на которое рассчитывал ЦБ, не происходит. В ВТБ полагают, что спрос на кредитные средства поддерживается высокой потребностью бизнеса в реализации инвестиционных программ и ожиданием снижения ключевой ставки. Об этом, 21 мая, во время визита в Иркутск сообщил президент-председатель правления ВТБ Андрей Костин.

Он указал, что за счет высокой ключевой ставки ЦБ все же удастся сдерживать инфляцию – она не выходит за пределы 6-10%.

– Тем не менее, в стране растут государственные расходы, есть запрос на развитие определенных проектов. И, несмотря на то, что довольно много денег вернулось и из-за рубежа в Россию, дополнительные ресурсы на развитие по-прежнему требуются, поэтому корпоративное кредитование растёт, несмотря на высокую ставку. В целом мы не видим резко негативных тенденций, которые бы привели к замедлению экономического развития. Мы не наблюдаем роста просроченной задолженности. И экономика, и финансовый сектор чувствуют себя достаточно хорошо. Но мы, конечно, выступаем за возможное снижение ставок, – отметил Андрей Костин.

Два логистических центра построят в Иркутской области

Инвестсовет при губернаторе Иркутской области поддержал четыре новых региональных проекта. Это означает, что инвесторам выделяют земельные участки в аренду без проведения торгов.



– В прошлом году был принят областной закон «Об инвестиционной политике в Иркутской области», который внедряет в нашу работу новый инструмент – инвестиционное соглашение. Документ устанавливает права и обязанности сторон, а главное – взаимную ответственность: ответственность Правительства или муниципального образования в предоставлении мер поддержки и ответственность инвестора в реализации проекта на оговоренных условиях, – подчеркнул Председатель Правительства региона Константин Зайцев.

Так, по итогам заседания одобрен проект строительства комбикормового завода компании «Усольский свиноплекс», предусматривающий создание в регионе предприятия, которое будет выпускать гранулированный корм для свиней. Также одобрены два проекта по созданию распределительных центров, которые реализуют ООО «ТЛЦ Иркутский» и ООО «Сервико». Кроме этого, члены совета признали возможным заклю-

чение инвестиционного соглашения в отношении объекта социально-культурного назначения – АО Авиакомпания «ИрАэро» планирует создание в Иркутске крытого специализированного стадиона с искусственным покрытием для футбола.

На сегодняшний день в Иркутской области уже заключено пять инвестиционных соглашений, в рамках которых реализуются два масштабных инвестиционных проекта и создаются три объекта социально-культурного и коммунального-бытового назначения.

Напомним, ранее о планах постройки логистического центра в Иркутске рассказала генеральный директор компании Wildberries Татьяна Бакальчук. Планируемая площадь комплекса – порядка 150 тыс. м². Wildberries вложит в стройку примерно 9 млрд рублей, он обеспечит 7 тыс. рабочих мест. По словам Татьяны Бакальчук, Иркутская область – важный для компании регион: он логистически удобен. А сам комплекс будет рассчитан на внутренние потребности сети.

Новый формат недвижимости: на Байкальском тракте строят пентхаусы

В микрорайоне Хрустальный Парк на 14-м километре Байкальского тракта доступен для покупки новый формат жилья – пентхаусы. Комфортные и современные квартиры с видом на густой сосновый лес, ярчайшие закаты и уютный двор-парк ждут покупателей в новом Датском квартале.

«Пентхаусы – квартиры на верхнем этаже трехэтажного шестиквартирного дома – отличаются от других предложений повышенной просторностью, – говорит директор по развитию девелоперской группы «Хрустальный» Кристина Яковенко. – Мы предлагаем пентхаусы с потолками до четырех метров и собственной большой террасой на 12 кв. м. Пентхаусы в Датском – солнечные и светлые за счет панорамных окон и удачного расположения, в них много воздуха и пространства – за счет площади и высоты потолков».

По словам Кристины, для покупки доступны пентхаусы двух размеров – на 65 и 80 кв. м. При этом есть возможность приобрести две смежные квартиры и объединить их в одну большую, на 145 кв. м.

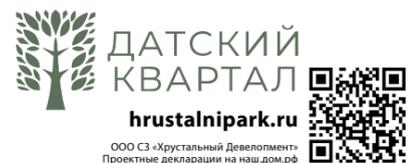
Благодаря высоким потолкам можно реализовать интересный, необычный интерьер, надстроить антресоль с детской игровой зоной или дополнительным спальным местом. «Есть и другие варианты: например, превратить основную площадь квартиры в большую кухню-гостиную с личным кинотеатром и спортзалом, а спальное место сделать на антресоли – этакий лофт-формат. Возможности пентхауса бесконечны с единомышленником в лице дизайнера интерьеров, который способен мыслить широко, с размахом, креативно», – добавляет Кристина Яковенко.



В Датском квартале доступны и другие форматы жилья: квартиры от 39 до 92 кв. м в современных трехэтажных домах, двухэтажные таунхаусы 160 кв. м с личным гаражом и закрытым двориком. Проектом предусмотрены улучшенные свободные планировки, обновленный конструктив домов, которые получили высокий статус энергоэффективности А+, и благоустройство, вдохновленное плюсами предыдущих кварталов, а также опытом и пожеланиями жителей.

«Датский квартал» располагается в микрорайоне Хрустальный Парк на 14 км Байкальского тракта.

Хрустальный Парк – это мини-город, где есть всё, что нужно для комфортной жизни: магазины, кафе, пункты выдачи OZON и WILDBERRIES, детский сад, школьный автобус до поселков Молодежный и Пивовариха, общественный транспорт. Добраивается новая дорога, в 2025-2026 гг. планируется строительство школы. В 2022 году Хрустальный Парк стал победителем конкурса ТОП ЖК-2022 в номинации «Лучший жилой комплекс-новостройка РФ, малоэтажные дома».



TANK = ТЭНК

ЛЦ-ИРКУТСК | Ширямова, 32/5 | + 7(3952) 78-91-45



Банкротство на двоих

Финансовый управляющий Игорь Льгов – о том, как сохранить семейные активы от притязаний кредиторов

Банкротство – цивилизованный способ расстаться с долгами. Правда, при этом нередко приходится расставаться и с имуществом. И не только самому должнику – обычно «под раздачу» попадает вся семья. В зоне особого риска находятся предприниматели – им, как правило, есть что терять. Всегда ли супруга отвечает по долгам мужа-банкрота? Как обезопасить себя от финансовых проблем и сберечь семейные активы? На вопросы Газеты Дело ответил финансовый управляющий Игорь Льгов – эксперт, за плечами которого более 400 дел о банкротстве.

«БАНКРОТИМ ОДНОГО – СТРАДАЕТ ВТОРОЙ»

Игорь, перефразируем известное выражение: сын за отца отвечает? А жена за мужа?

– По долгам банкрота, помимо него самого, по закону, отвечают созаемщики и поручители. А ими могут быть и друзья, и родные: родители, братья-сестры, совершеннолетние дети. Так что, если сын взрослый и поручился за папу – да, отвечает. В иных случаях платить по долгам родственника-банкрота никто не заставит ижитое непосильным трудом не отнимет.

Другое дело – супруги. По Семейному кодексужитое в браке имущество – квартиры, машины, дачи, банковские счета – считается общим, а значит в случае банкротства мужа или жены пойдет в общую конкурсную массу. Поэтому по факту мы банкротим одного из супругов, а страдает и второй тоже.

Можете привести пример?

– Классический пример – женщины, чьи мужья страдают игроманией. Такой может и заложить имущество, а расхлебывать последствия его зависимости потом будет вся семья. Запретить им брать кредиты по закону невозможно. Даже запрет на выдачу кредитов себе самому можно будет оформлять только со следующего года.

Под ударом находятся и семьи людей, которые де-юре не могут быть признаны недееспособными, но имеют, скажем так, нарушенную связь с реальностью. Случай из жизни: за консультацией обратилась женщина, чей близкий родственник страдает биполярным расстройством. В фазе мании этот человек может набрать кредитов, а когда болезнь переходит в стадию депрессии, он не то что выплачивать их не может, он из дома выйти не в состоянии. Поэтому юридическое сообщество ждет законодательных решений по таким категориям граждан.

«СОСТАВЬТЕ БРАЧНЫЙ ДОГОВОР «НА БЕРЕГУ»»

Но чтобы стать банкротом, обязательно быть игроманом. Предприниматели – по умолчанию в зоне риска. И, как правило, это люди, которым есть что терять. Можно ли обезопасить семейные активы в этом случае?

– Когда мы начинаем процедуру банкротства, то изучаем активы и мужа, и жены и выделяем те, на которые взыскание по долгам банкрота не налагается. Это, прежде всего, личное имущество: приобретенное другим супругом до брака, унаследованное или подаренное, либо купленное на унаследованные или подаренные деньги. Также личным имуществом считается доля в жилье, выделенная при его приватизации. И, конечно же, нельзя пустить с молотка единственное жилье – если оно не в залоге у кредитора.

Что касается прочего имущества, то из него выделяется супружеская доля, а на остальное налагается взыскание.



Игорь Льгов, финансовый управляющий

Фото А. Федорова

Но как физически поделить машину, например? Понятно, что автомобиль продадут целиком, а супружескую долю вернут деньгами – половину от вырученной суммы. И не факт, что эта сумма будет адекватна рыночной цене. Конечно, муж или жена банкрота имеют приоритетное право выкупить долю своего супруга, но кому понравится второй раз покупать собственную вещь?

И что делать?

– Я всегда советую заранее распределять активы и оформлять брачный договор. И делать это тогда, когда еще нет проблем, когда все хорошо.

В моей практике встречались и варианты, когда супруги оформляли развод или вообще официально не регистрировали отношения, хотя и жили вместе, и детей воспитывали. Получается, один купил квартиру – это его единственное жилье, которое изъять нельзя, второй купил квартиру – это уже его единственное жилье.

Но тут возникает другой риск – когда супруг уходит из семьи и забирает все, что на него записано. Так что надо здраво взвешивать все «за» и «против».

По вашим наблюдениям, как часто наши граждане оформляют брачный договор «на берегу», в целях защиты активов?

– За редким исключением, люди начинают думать о сохранениижитого, когда коллекторы уже стучатся в двери. В этом случае есть резон подождать, чтобы между заключением брачного договора и началом банкротства прошло хотя бы три года. Учитывая, что 95% банкротов-физлиц инициируют процедуру сами, отложить ее – не проблема. Три года – это срок исковой давности, после которого

житое в браке, даже через 5,10 лет после развода остается совместным, если иное не оговаривается, скажем, решением суда. Представляете, каким сюрпризом это оказывается для «бывших»?

Хочешь насолить бывшему – обанкротиться?

– Для самого банкрота и его арбитражного управляющего тоже ничего хорошего в такой ситуации нет – все эти переговоры, изъятия, торги усложняют и затягивают процедуру. Ведь задача у финансово несостоятельного гражданина какая? Списывать накопленные долги. Списывать, а не вернуть любой ценой.

Мне как-то пришлось добиваться изъятия автомобиля у бывшего мужа клиентки. Экс-супруг, мягко говоря, не горел желанием идти навстречу. В результате машину все-таки реализовали с торгов, но по цене куда ниже, чем сам мужчина мог бы ее продать. А банкротство тянулось на пару лет дольше.

«АЛИМЕНТЫ – ТЕМА ЩЕКОТЛИВАЯ»

Чтобы минимизировать выплаты по долгам, нередко используют алименты. Заплатил детям, супруге, родителям-пенсионерам – коллекторам остались крохи. Как часто к такой схеме прибегают при банкротстве?

– Это очень щекотливая тема. Тут многое зависит от кредиторов и арбитражного управляющего. С одной стороны, прописанные в законе 25% дохода на одного ребенка, 33% на двоих – это условный минимум. Можно заключить соглашение о выплате алиментов в твердой денежной сумме хоть на 50, хоть на 100 тысяч рублей. Но не все кредиторы готовы закрыть на это глаза, порой решают, что это чересчур много – и требуют пересмотра суммы через суд, а тот стандартно назначает прожиточный минимум.

Лично я рекомендую не прибегать к алиментам в банкротстве, если, конечно, речь действительно не идет о содержании детей. Ну, сколько вы на них сэкономите: 100, 200 тысяч? А спишете миллионы. Лучше отдать малую часть, чтобы кредиторы не вставляли палки в колеса.

Возможно ли одновременное банкротство мужа и жены?

– Теоретически да, но на практике встречается редко. Проще банкротить отдельно, если есть необходимость, например, оба супруга были поручителями по одному кредиту. И в этом случае обычно люди сначала запускают банкротство одного, потом, через год, – второго члена семьи. Просто потому, что процедура дорогая.

Когда человек попадает в финансовую яму, банки рекомендуют не прятаться, а приходить к ним, чтобы найти взаимовыгодное решение в сложившейся ситуации. Может, действительно, не стоит сразу уходить в банкротство?

– Ко мне обычно приходят люди, которые уже совсем не могут обслуживать свои финансовые обязательства, у которых несколько кредитов, причем третий, четвертый, пятый они берут, чтобы расплатиться по первым двум. То есть это уже история не про «прятаться».

Конечно, можно и обратиться в банк, послушать, что они предложат. Но при этом всегда надо помнить, что любая кредитная организация, а тем более коллекторы будут действовать в своих интересах, а не в ваших. Их задача – вернуть деньги. Я знаю примеры, когда коллекторы рекомендовали взять займ в МФО, чтобы погасить просроченный кредит, или оформить в качестве залога единственное жилье. Банк может предложить реструктурировать задолженность – растянуть платежи не на 5, а на 10 лет. Только при этом вам придется выплатить ему еще больше денег.

Лучше прийти за консультацией к финансовому управляющему. Хотя бы в качестве «второго мнения». Возможно, в вашем случае вариантов решения проблемы больше, чем предлагает кредитная организация, даже без банкротства. Но и банкротство – тоже вариант.

Елена Демидова

Telegram



ВКонтакте



КСТАТИ

Кто в банкротах?

По статистике, каждый пятый гражданин-банкрот – это индивидуальный предприниматель. Кто чаще всего обращается за списанием долгов? Игорь Льгов назвал несколько категорий.

1. Дебютанты на маркетплейсах. Те, кто решил подзаработать на онлайн-торговле, взял в кредит несколько миллионов, потратил их на обучение и закуп товара, но ошибся в выборе. Товар не продается, денег на рекламу нет, комиссии снимают – а долг нужно выплачивать.

2. Мелкооптовые торговцы. Предприниматели в небольших населенных пунктах, чью офлайн-нишу заняли маркетплейсы. Покупатели быстро поняли: даже макароны часто выгоднее брать в интернете, чем в магазине у дома. Не говоря уже об одежде.

3. Сетевики. Как правило, «жертвы сетевого маркетинга» берут кредиты для выкупа товара, а потом не могут их обслужить. Продажи не идут – выплачивать долг нечем.

4. Пострадавшие в COVID. Предприниматели, которые попали под ограничения во время пандемии коронавируса: представители общепита, индустрии развлечений, туризма. Эта категория банкротится до сих пор.

Торговые сети «Слата» и «ХлебСоль» адаптируются к новым реалиям рынка труда

За последние годы серьезно изменился ландшафт рынка труда. Крупные компании стали более гибко подходить к найму сотрудников, предлагая работу на взаимовыгодных условиях как для молодежи, так и для тех, кто долгие годы предан компании.



Кадры

на пятитонные машины, которые требуются в дирекцию управления логистикой. Ощущается острая нехватка работников, а с ростом количества логистических центров такие специалисты становятся все более востребованными. На сегодня компания обновляет парк машин, заменяя их новыми, а заработная плата составляет от 80 тысяч рублей в месяц.

Если говорить о наиболее перспективной должности в магазине, то в дирекции по персоналу отмечают именно должность заместителя директора магазина. В связи с этим в компании появился проект «Стань заместителем директора магазина», или «Стань ЗДМ», который позволяет активно и быстро подниматься по ступеням – директор магазина, региональный или территориальный директор. Как пояснили в компании, этот проект не только для новичков, но и для амбициозных сотрудников.

Компания ориентирована на карьерный рост работников и предлагает сотрудникам, не имеющим управленческого опыта, занять руководящую должность, пройдя соответствующее внутреннее обучение.

Для бывших сотрудников компания «Слата» создала на два месяца льготные условия. В мае и июне сохраняется рабочий стаж, который был ранее заработан в компании, и, если сотрудник вновь вернулся, он может рассчитывать на доплату за трудовой стаж.

Ирина Патис подчеркнула заинтересованность компании и в сотрудниках, которые уже вышли на пенсию, отмечая то, что они обладают высоким уровнем ответственности и системности, потому как поколения, которые воспитывались и работали в советское время, представляют ценность и для компании. Инклюзивному найму тоже уделяется внимание. Каждому сотруднику подбирается труд в соответствии с особенностями здоровья.

«Основной тренд на рынке труда – очень низкая безработица в связи со снижением численности трудоспособного населения, демографическая яма 1990-х, последствия пандемии, санкции. Предложений значительно больше, чем кандидатов. Особенно это касается линейных сотрудников. Мы начинаем выстраивать взаимоотношения с ними от первого входа в компанию. Для этого обновили программу адаптации для сотрудников как для линейного, так для и управленческого состава. Пересмотрели подходы к институту наставничества», – поделилась директор по персоналу и организационному развитию Ирина Патис.

Одной из ключевых в компании «Слата» является потребность в водителях категории «С»

Оплатить покупки улыбкой в Иркутской области можно в 12 тыс. супермаркетах, кафе и ресторанах

Свыше 12,3 тыс. супермаркетов, кафе и ресторанов, подключили сервис Сбера «Оплата улыбкой». С его помощью клиенты могут расплатиться на кассе не только наличными, картой или смартфоном, но и улыбкой – по биометрии.

В Иркутской области этим сервисом оборудовано более 7200 магазинов и точек общепита. В Забайкальском крае покупатели могут расплатиться улыбкой в 1800 предприятиях торговли и общественного питания. В Бурятии свыше 1700 магазинов, кафе и ресторанов подключились к сервису «Оплата улыбкой». Якутские предприниматели установили более 1600 терминалов с оплатой по биометрии.

«Сервис «Оплата улыбкой» – удобный и безопасный: по бумажной фотографии, фото в телефоне или в маске рассчитаться за покупку не получится. Умная система сканирует уникальные черты лица, и только после подтверждения, что в камеру смотрит именно тот человек, чьи дан-

ные привязаны к счёту, пройдет оплата», – Рушан Сахбиев, председатель Байкальского банка.

Чтобы начать использовать улыбку для покупок, нужно подключить сервис распознавания по лицу в своем профиле в приложении СберБанк Онлайн. Затем выбрать платежную карту и создать код безопасности.

А можно сделать еще проще – сказать виртуальному ассистенту в приложении СберБанк Онлайн: «Оплата улыбкой» – и следовать инструкции. После этого покупки можно оплачивать, просто посмотрев в камеру.

Также настроить сервис можно в любом отделении Сбера.



Технологии

Эн+ и Молчановка создали аудиогид по набережным Иркутска

Эн+ и авторы проекта «История в воде» разработали первый аудиогид для занятий спортом на набережных Ангары. В середине мая организаторы провели его тестирование. В мероприятии приняли участие около 50 любителей пробежек, а также профессиональных спортсменов.

Эн+ и авторы проекта «История в воде» разработали первый аудиогид для занятий спортом на набережных Ангары.

В середине мая организаторы провели его тестирование. В мероприятии приняли участие около 50 любителей пробежек, а также профессиональных спортсменов.

Маршрут протяженностью порядка 3,5 км проходил от Московских ворот по Нижней и Цесовской набережным, а также бульвару Гагарина. Финальной точкой стал памятник императору Александру III.

– Одна из задач, которую мы ставили в самом начале пути, заключалась в том, чтобы рассказать людям не только о богатом прошлом Иркутска, но и о дальнейших его перспективах. Проект «История в воде» наполняет смыслом улицы, общественные пространства, берега Ан-

гары, помогает почувствовать пульс города. С каждым годом Иркутск становится более комфортным и притягательным местом, где хочется создавать семьи, жить, работать, заниматься любимым делом, – прокомментировал Герман Струглин, заместитель департамента по связям с общественностью Эн+ (в Иркутской области).

Помимо детального исторического экскурса, гид дает возможность узнать, как преобразится Цесовская набережная благодаря инвестиционным проектам энергохолдинга Эн+. Компания, основанная промышленником и меценатом Олегом Дерипаской, развивает сибирские города и их инфраструктуру. Недалеко от береговой линии уже запущены новейшие электроподстанция и перекачивающая насосная станция, завершается возрождение объекта культурного наследия «Бани Курбатова и Русанова». Для последующей релокации строится новый деловой центр Эн+, ведутся подготовительные работы к будущей жилой застройке на улице Сурикова. Все это позволит существенно оживить и трансформировать историческую часть Иркутска, сделав ее комфортной и удобной как для иркутян, так и для туристов.

Опробовать и оценить аудиогид может любой желающий. Его материалы размещены в социальных сетях, а также специализированных приложениях.

Проект «История в воде» создан в 2023 году. На средства Эн+ сотрудники библиотеки разработали серию туристических маршрутов по Нижней набережной, Цесовской набережной и плотине ГЭС. В прошлом году «Историю в воде» посетили свыше 1000 человек из Иркутска, Ангарска, Братска, Москвы, Казани и других городов.

Фото: Маргарита Романова



Аудиогид

Металлургическому производству будут обучать в Шелехове

При финансовой поддержке РУСАЛа филиал Иркутского техникума архитектуры и строительства в Шелехове проведет набор студентов по металлургическому направлению.

Специальность откроют с 1 сентября 2024 года, для этого выделяют 25 бюджетных мест.

На средства компании в учебном заведении оборудуют лабораторию, кабинет теоретического обучения и компьютерный класс. Кроме того, для студентов закупят учебные стенды и специальную литературу.

«Иркутская область является крупным промышленным регионом и лидером в производстве алюминия. Шелехов по праву считается городом металлургов, но за свою 62-летнюю историю в единственном техникуме города никогда не готовили специалистов металлургической отрасли. Для нашей компании очень важно начинать подготовку будущих кадров с образовательных учреждений», – поделился Артём Фоминых, директор Иркутского алюминиевого завода.

Молодые металлурги будут проходить производственную практику на заводах шелеховской промплощадки РУСАЛа, а после завершения обучения они получат гарантии трудоустройства на предприятия компании.

«Мы благодарны РУСАЛу за возможность расширения программы подготовки специалистов. Сегодня даже в иркутских средних учебных заведениях не представлены направления металлургического производства. А у шелеховской молодежи появилась возможность получить профессиональное образование, востребованное и в своем городе», – отметила Ольга Сафронова, руководитель филиала Иркутского техникума архитектуры и строительства в г. Шелехове.



Образование

«Тихая роскошь» в центре Иркутска

Каким будет новый клубный дом на улице Грязнова

Живописная тихая улица в центре города. Шелест листья, нагретые солнцем кружевные наличники деревянных домов, легкий ветерок с Ангары... Здесь, в самом сердце исторического Иркутска, на улице Грязнова, появится клубный дом для 17 резидентов. Концепция «тихой роскоши», которую реализует девелопер, уже нашла отклик не только у покупателей, но и у профессионального сообщества: проект стал финалистом престижной девелоперской премии URBAN-2024. Подробнее о клубном доме – в нашем материале.



Клубный дом на Грязнова

Часть истории

Улица Грязнова – очень тихая и живописная. Она окружена объектами культурного наследия и деревянного зодчества, в пешей доступности – театры, соборы, набережные... Именно здесь, в сердце исторического Иркутска, расположится новый клубный дом. Четырехэтажное здание с эксклюзивными решениями по окнам и витражам, с необычным фасадом, выполненным из кирпича уникального оттенка и кладки, станет украшением улицы.

Символом проекта неслучайно стало метафорическое древо: ветви олицетворяют непрерывное стремление к росту и развитию, а каждый лист несет в себе историю человека. Как говорят авторы проекта, шелест листьев на тихих улицах Иркутска – символ связи между прошлым, настоящим и будущим, непрерывности и преемственности поколений. Деревянная архитектура вокруг клубного дома – это своеобразный памятник семейным традициям, истории и достижениям.

Кстати, отправной точкой для проекта во многом стал восстановленный объект культурного наследия на участке – в нем также будут расположены две квартиры. Задачей девелопера и архитектора было органично вписать новый современный проект в исторический контекст, объединив прошлое и будущее.

Клубный формат

Понятие «клубный дом» довольно распространено в современном девелопменте. Однако, как говорят представители девелоперской компании, далеко не все проекты, которые так себя называют, действительно являются клубными: «Дом на 300 квартир не может быть таковым, слишком уж это большой клуб получается, – поясняют они. – Клубный дом – это камерное жилье с небольшим количеством квар-

тир и соседей, обладающее функционалом хорошей гостиницы, когда человек может получить все необходимое для комфортного проживания».

Дом на Грязнова состоит всего из 17 видовых квартир. Жители смогут наслаждаться всеми преимуществами жизни в центре города, близостью к основным достопримечательностям, ресторанам, магазинам и культурным учреждениям. Кроме того, клубный дом предлагает своим жителям высокий уровень безопасности, включая круглосуточное видеонаблюдение, контроль доступа, службу охраны и закрытую территорию. Это приватная среда, доступная только для её жителей или гостей. В клубном доме такая приватность должна быть обеспечена на 100%.

Уютный двор

Придомовая территория находится по соседству с красивейшей исторической усадьбой. Здесь, на южной стороне, много света и тепла. Шум города не помешает получать удовольствие от времени наедине с собой, ведь никакого шума здесь совсем не слышно... А вечером резиденты всегда смогут расслабиться в обществе близких в уютной беседке или пригласить соседей на барбекю.

Двор дома – это камерное пространство, выполненное в современной стилистике. Здесь будет уютно и очень зелено. Каждый – и взрослый, и ребенок – сможет найти себе место и занятие по душе: посидеть в тишине, почитать книгу, поиграть, заняться спортом, провести время с друзьями. Создателям проекта важно было создать универсальное пространство, чтобы оно удовлетворяло нужды любого резидента.

Первое впечатление

Тщательно поработала команда и над общественными пространствами вну-

три самого дома. Входная группа клубного дома начинается с крыльца и продолжается в просторном лобби. Здесь предусмотрено витражное остекление с глубоким оттенком стекла. Связь между экстерьером и интерьером начинается уже на пороге: лобби дома украшает стена, обшитая медными панелями с патиной, цвет которых гармонично сочетается с кровлей здания.

На первом этаже располагается лобби – первое впечатление, «приветствие» для гостей и резидентов, уютное камерное пространство, в котором приятно будет отдыхать, вести непринужденные беседы. Можно пригласить гостей и расположиться на мягких креслах у камина – вам будет тепло и комфортно. Мягкий пуф, неяркий свет,

пушистый ковер... Эти и другие детали в интерьере создают по-настоящему домашнюю атмосферу.

Паркинг для каждого

Особенное внимание авторы проекта уделили парковке: для многих, кто живет в центре города, это весьма болезненный вопрос. В клубном доме о своем автомобиле не придется беспокоиться: паркинг рассчитан на 19 машиномест. «И это при том, что в доме – всего 17 квартир. Такого показателя обеспеченности парковочными местами, такой пропорции нет, пожалуй, ни в одном жилом комплексе Иркутска», – говорят создатели клубного дома.

Кстати, о владельцах современного экологичного транспорта здесь также

подумали заранее. В паркинге есть техническая возможность организовать зарядную станцию. Тут же находятся десять вместительных кладовых, оборудованных вытяжкой и системой освещения.

Инженерия на высоте

Дом обеспечен современными системами водоснабжения, отопления, вентиляции и диспетчеризации. Есть и особые «фишки»: например, в каждую квартиру подведен дополнительный канал от питьевого водопровода, через который поступает вода из центральной системы очистки. Это обеспечит резидентов мягкой питьевой водой, очищенной от примесей: железа, марганца, хлора.

Для каждой квартиры предусмотрено также место для индивидуального кондиционера на кровле. Кроме этого, в клубном доме будет наружное и внутреннее видеонаблюдение. Во дворе камеры установлены на всех активных локациях и по периметру – так будет обеспечена визуальная безопасность жителей и общедомового имущества.

Эксклюзивный проект

Дизайн, паркинг, инженерия, благоустройство – всё это, конечно, детали, но именно из них и складывается проект. Ведь когда речь идет о клубном доме, в нем нет и не может быть ничего случайного, убеждены в девелоперской компании.

«Эксклюзивный, по-настоящему премиальный проект клубного дома в самом центре Иркутска складывается из множества деталей. Здесь все имеет значение. И нашей команде – а мы работаем с настоящими профессионалами своего дела, горящими, увлеченными, – нравится работать над этой задачей. Мы надеемся, клубный дом на Грязнова не только станет комфортным и уютным местом для жизни резидентов, но и украсит город, органично вписавшись в исторический контекст».

т. 8(3952) 909-900
сайт клубныйдомнагрязнова.рф



В гармонии с историей

Архитектор Александр Янов – о том, как вписать современный дом в сложившийся контекст

«Месторасположение нового клубного дома по-настоящему уникально, – говорит архитектор проекта Александр Янов. – Несмотря на то, что это центр города, улица сама по себе очень тихая: здесь одностороннее движение, нет каких-то ярких объектов, точек притяжения». Мы попросили Александра рассказать о том, как шла работа над архитектурным обликом дома.

О месте и контексте. Земельный участок, на котором расположен дом, – один из немногих островков в центре города, которые до сих пор не застроены. Разумеется, появление в таких исторических местах новой застройки строго регламентировано: есть параметры высотности, площади застройки, плотности. В нашем случае это зона строгого регулирования четвертого типа, одна из самых строгих для исторического поселения. Все вновь появляющиеся объекты должны иметь дисперсный характер, продолжая традицию застройки Иркутска, который формировался отдельными особняками, а не «домами-паровозами».

Работу осложняло и то, что объект нужно было вписать в уже сложившийся контекст. Восстановленная усадьба на участке, объекты деревянного зодчества рядом – все это повлияло на расположение нового дома. В конечном итоге мы согласовали такое архитектурное объемно-пространственное решение: дом визуально состоит из двух каменных частей, объединенных между собой «утопленной» стеклянной вставкой. Это позволило сформировать визуальное восприятие отдельно стоящих особняков.

О прошлом и будущем. Своим проектом мы хотели показать, что в историческом контексте могут появляться новые современные объекты, которые будут жить в гармонии с историческим наследием, дополнять,

уравновешивать его. Это возможно, и это правильно. На мой взгляд, очень странно пытаться стилизовать современные дома под старину. В дореволюционное время никто не пытался копировать, условно говоря, крепости IX века. Да, отсылки, отклики на исторический контекст возможны, но не прямое копирование. В этом и есть весь смысл – создавать современную архитектуру, которая актуальна в конкретный период времени.

Наше желание – создать ансамбль современной и исторической архитектуры. При этом, работая в центре города, мы всегда проектируем достаточно консервативно, чтобы наш объект не выглядел странно и нелепо через 10-20 лет, как это иногда бывает. Поэтому мы классически подходим к формированию фасадов, применяем традиционные текстуры и цвета, натуральные материалы: кирпич, стекло, металл. Они и выглядят богато, и стареют красиво.

О необычных решениях. Почему люди стремятся переехать в центральную часть города, в старые, дореволюционные здания? Потому что они насыщены деталями, их интересно разглядывать. Современная архитектура в этом смысле скудна. Да, есть пластика фасада, есть ритмика, но отсутствуют элементы, за которые хочется зацепиться взглядом.

Клубный дом на Грязнова мы постарались насытить такими элементами: французские балконы, металлические

ограждения с интересным рисунком... Окна в доме – необычные. Это штуповые конструкции предельных габаритов – настоящие окна в пол, без вертикальной стойки посередине. Когда такое окно распахивается, комната моментально наполняется воздухом и светом через огромный проем, обрамленный искусным ограждением балкона.

На фасаде – особенный, фактурный полнотелый кирпич очень интересного оттенка, смонтированный на подвесной системе из нержавеющей стали. Также мы применяем 3D-кладку: она размещается не в привычном виде, а располагается под углом относительно плоскости фасада. Создается некая фактура в виде выступающих отдельных кирпичей. Выглядит очень эффектно.

Дополнительно мы подумали об активной солнцезащите в виде ставень – интерпретировали ставни на объектах деревянного зодчества, но сделали их из алюминия. Кто-то закроет жалюзи, кто-то прикроет, кто-то оставит открытыми – дом станет еще более живым и живописным. Обилие таких элементов обогащает архитектуру, делает ее не чужеродной в историческом контексте.

Для архитектора работа над такими проектами – особое удовольствие и редкая возможность для творчества. Этот объект – не доминанта, он не главный на улице, не «икона», говоря терминами архитектуры, но он – средней. И это точно дом со своим характером.

МНЕНИЕ

«Подчеркнуть уют и камерность»

Дизайном общественных пространств в Доме на Грязнова занималась интерьерная студия DESIGN STORIES. Уже 20 лет команда дизайнеров создает интерьеры, работая как ателье: «снимает мерки» и создает индивидуальные пространства, учитывая особенности и задачи заказчика.



– Работая над дизайном интерьеров клубного дома, мы поставили перед собой задачу создать единый, целостный образ объекта. Провели анализ экстерьера: какие материалы используются, какие цвета, какая стилистика? – и переложили это на интерьер, – рассказала дизайнер интерьера Вера Калинина. – Второй важной задачей было подчеркнуть статусность объекта – за счет благородных материалов, за счет приемов, соответствующих классу дома.

Отдельное внимание мы уделили камерности дома. Он не должен быть

вычурным. Да, он в центре города – но не на виду. Это отражено в концепции «тихой роскоши»: все должно быть красиво, благородно, но не кричаще, не «модно». Чтобы актуальность – в том числе интерьеров – не потерялась со временем.

Мы также стремились, чтобы дизайн подчеркивал камерность, уют. На это работают, например, арт-объекты в лобби, камин, выбор камня для отделки: у травертина теплый цвет, создающий приятный и спокойный образ. Важно, чтобы резидент уже в подъезде чувствовал себя как дома.

ИНК заключила соглашение о сотрудничестве с министерством культуры Иркутской области

Соглашение предусматривает поддержку и проведение значимых культурных проектов в Усть-Кутском, Нижнеилимском, Киренском и Катангском районах.



Культура

– Иркутская нефтяная компания – давний партнёр министерства культуры Иркутской области, она много лет поддерживает проведение мероприятий как в Иркутске, так и в северных территориях региона. Подписание соглашения позволяет нам построить планы на будущее. В нём – совместное проведение гастролей, ремонт учреждений культуры, мероприятий для воспитанников театральных и художественных студий и для детей с ограниченными возможностями здоровья. Они позволяют улучшить качество жизни населения северных территорий, повысить их доступ к культурным благам и ценностям, – отметила министр культуры региона Олеся Полунина.

– Мы на постоянной основе поддерживаем различные мероприятия в сфере культуры. ИНК – это компания, которая зародилась и работает на иркутской земле. Кроме того, для нас самое ценное – это люди. Это наши сотрудники – более 17 тысяч человек. Это жители и гости нашего региона. Мы хотим, чтобы все они наслаждались прекрасным и духовным, обогащали себя. Отдельно хочу отметить поддержку северных территорий, которые достаточно изолированы от центра, от культурной жизни столицы региона. Наша общая задача – не только сохранять культурное наследие, но и привносить новое. Благодаря подписанию соглашения мы зафиксировали договоренности, которые уже существуют много лет. И определили мероприятия на ближайшие годы, – отметил председатель Правления, генеральный директор ИНК Яков Гинзбург.

Компания также окажет помощь муниципальным учреждениям культуры. Это ремонт помещений культурно-библиотечного центра «Каскад» в Нижнеилимском районе, разработка ПСД для строительства фондохранилища и приобретение земельного участка под строительство фондохранилища для краеведческого музея им. В.Я. Шишкова в Катангском районе, оснащение библиотеки в поселке Березняки, приобретение оборудования для ДК «Горняк» в Железногорске-Илимском, содействие в разработке проекта в сфере инклюзии и др.

Компания является генеральным спонсором фестиваля «Звезды на Байкале», культурной акции «Северный десант», международного фестиваля «Байкальский талисман», при поддержке ИНК проходит фестиваль «КнигаМарт». Также компания оказывает помощь общественным некоммерческим организациям в рамках работы Благотворительного фонда Марины Седых.

Виртуальный тур в Милан от Елены Березиной состоялся в Иркутске

Уникальный авторский семинар Елены Березиной «Виртуальный тур в Милан» состоялся 29 мая в Иркутске в ЦЕНТРЕ ДИЗАЙНА S-CLASSIC.

Это мероприятие уже стало традиционным, на протяжении нескольких лет сообщество интерьерных дизайнеров города ждет его с нетерпением.

Елена Березина входит в топ-80 ведущих дизайнеров России (по версии Gold Edition 2023 издания «Интерьер + Дизайн» 2023), является руководителем и основателем одной из крупнейших интерьерных компаний, представляющей ведущие бренды, и экспертом в интерьерном дизайне с 30-летним стажем. Помимо основной работы, Елена ведет образовательную деятельность и с большой любовью делится знаниями и опытом с другими.

Ежегодно, посещая миланскую неделю высокой интерьерной моды, Елена проводит большую исследовательскую работу, знакомится со всеми коллекциями ведущих производителей и именитых дизайнеров, посещает галереи и участвует во всех важных событиях в Милане, организывает видеосъемку, готовит видеозаписи и проводит экспертный анализ колоссального объема информации.

На семинаре, ставшем уже традиционным, Елена эмоционально, в понятном, логичном и концентрированном виде делится своими впечатлениями с дизайнерами. Участники семинара получают не только вдохновение, но и серьезный инструмент, помогающий в работе с проектами. Подобного не делает, наверное, никто в стране.

Не всем дизайнерам удалось побывать на «Salone del Mobile. Milano 2024», а благодаря семинару у многих появилась возможность прогуляться по Милану под руководством виртуозного гида Елены Березиной и быть в курсе всех самых актуальных трендов этого сезона. С каждым годом количество желающих посетить семинар увеличивается.

«Я считаю это своей высокой просветительской миссией – прививать культуру качественного интерьерного дизайна в нашей стране. Много лет я делюсь своими знаниями и той красотой, которой наполняет и вдохновляет меня



Италия. Я очень хочу, чтобы она вдохновляла и вас!» – говорит Елена Березина.

Нововведение этого года – возможность купить запись семинара в онлайн-формате. Это сделано по многочисленным просьбам тех, кто не смог посетить мероприятие, а также для дизайнеров со всей России.

Елена Березина – эксперт в интерьерном дизайне, входит в топ-80 лучших дизайнеров России по версии Gold Edition 2023 издания «Интерьер+Дизайн» 2023. Член жюри PREMIUM LIVING Professional Design Award. Интервью и проекты публикуются в лучших российских и европейских интерьерных журналах: ELLE DECOR, L'OFFICIEL Архитектура и Дизайн, SALON. Основатель S-Classic – одного из крупнейших интерьерных брендов России. Ведет профессиональные семинары и лекции для дизайнеров и архитекторов, которые размещены в свободном доступе в сети Интернет.

ЦЕНТР ДИЗАЙНА S-CLASSIC
Иркутск, ул. Октябрьской Революции, 1/2
тел.: 258-258



Семь «фишек» RODIN'ы

Пятизвездочный отель RODINA Grand Hotel & SPA Irkutsk, расположенный в восстановленном историческом объекте – Курбатовских банях, планируют открыть в августе. Сейчас в отеле завершаются отделочные работы, монтируется мебель, запускается кухня. Инвестор проекта – холдинг Эн+ – регулярно проводит экскурсии по объекту, рассказывает о ходе работ. В этот раз в отеле побывали иностранные гости и туркомпании, приехавшие в Иркутск на Байкальский международный форум партнеров. О каких «фишках» проекта рассказал генеральный директор отеля Иван Дёмин? И что удивило участников экскурсии?

1. Историческая точность

Как говорит Иван Дёмин, проектировщикам пришлось решать очень сложную задачу: вписать люксовый отель такого масштаба (отвечающий всем современным СанПиНам, нормам пожарной безопасности и проч.) в здание, построенное в конце XIX века. Более того – в объект культурного наследия.

Надо сказать, это удалось. При восстановлении здания строители точно воспроизвели все конструктивные решения, фасадные элементы, толщину стен, выкладку кирпича. При этом здесь предусмотрены все решения, которые можно встретить в люксовых гранд-отелях любой страны мира: дизайнерский свет, теплые полы, качественная шумоизоляция и сложная система кондиционирования.

Был сохранен и функционал – цокольный этаж отдан под банный комплекс. Конечно, это не те бани, которые открыли когда-то Курбатов и Русанов в Иркутске, и тем более не те, что были в XX веке (их еще помнят многие иркутяне). Сегодня это современный СПА-центр класса «люкс».

«Мы смогли сохранить этот объект для Иркутска и хотим, чтобы и наши гости тоже понимали его значение. Собираем материалы, обращаемся к историкам – чтобы сотрудники отеля могли рассказать, что это за здание, чем оно примечательно», – поделился Иван Дёмин.

2. Навигация и приватность

Несмотря на то, что отель вписан в историческое здание, проектировщики сумели продумать навигацию так, чтобы комфортно развести потоки гостей. Позаботились авторы проекта и о приватности, которую особенно ценят гости такого уровня: несколько номеров на нижних этажах даже имеют отдельные входы.

3. Пять стилей комфорта

В RODINA Grand Hotel & SPA Irkutsk более 100 номеров: кроме стандартных делюксов, гости могут



Иван Дёмин, генеральный директор отеля RODINA Grand Hotel & SPA Irkutsk

Фото А.Федорова

выбрать апартаменты, двухуровневый люкс и президентский люкс площадью 150 кв. м. Номера выполнены в пяти разных стилях: классика, лофт, модерн, скандинавия и авангард. Номер «Авангард» расположен на верхнем этаже – он отличается огромными окнами и собственным патио.

«Даже у стандартных номеров площади немного различаются – от 18 до 21 кв. м, – добавил Иван Дёмин. – Это связано с тем, что поэтажные планы приходилось формировать с учетом исторического конструктива здания. Проект должен был повторить основные стены – и уже в это, заданное, пространство вписывали отдельные комнаты».

4. Хлеб из печи и сибирская кухня

Фуд-направление RODINA Grand Hotel & SPA Irkutsk состоит из ресторана новой сибирской кухни Kurbatov, кофейни и лобби-бара, оформленных в стиле разных эпох.

Так, интерьер кофейни выполнен в стиле 20-х годов прошлого века. Будущим посетителям обещают вы-

печь по старинным технологиям, а также горячий хлеб из настоящей дровяной печи. Лобби-бар перенесет гостей в XVIII век. В карте напитков можно будет найти образцы со всего мира, включая эксклюзивные сорта.

«Круглосуточный ресторан с видом на Ангару рассчитан на 40 мест, – рассказал Иван Дёмин. – Сейчас здесь завершается монтаж кухни. Сразу после ее запуска будет отработываться меню: русская сибирская кухня в современном прочтении. Шеф-повар, который создаст рецептуру, работал в Москве, где в том числе запускал рестораны при отелях».

5. Четыре бани и бассейн

Гранд-спа включает в себя четыре банные зоны – две русские, турецкую и финскую. Для каждой разрабатываются комплексные программы – в том числе с парением веником и окунанием в купель. При желании гостя любую программу можно будет доработать с учетом индивидуальных запросов. Также

в центре оборудуют два массажных кабинета и общий 25-метровый бассейн.

У спа, считает Иван Дёмин, большой потенциал для «ближнего» туризма. «Спа может стать центром притяжения для иркутян и жителей ближайших городов. Посетителям будут доступны и разовые посещения комплекса – на целый день – для взрослых и детей, аренда под компанию, оздоровительные процедуры».

6. Салон красоты для невест и не только

Отель рассчитывает не только принимать туристов, но и проводить корпоративные мероприятия, свадебные торжества. Возможно, среди иркутян станет хорошей традицией бронировать номера для фотосессий: выразительные интерьеры просто созданы для этого.

Небольшой салон красоты, который откроется в стенах отеля, окажется весьма кстати – например, для подготовки невесты или создания образа для фотосъемки. По мнению Ивана Дёмина, салон будет востребован и у постояльцев, которые смогут провести бьюти-процедуры после посещения спа – и спуститься на ужин в ресторан.

7. Альтернативная форма оплаты

Руководство отеля обсуждает с банковским сообществом варианты платежных систем, которые могли бы принимать для бронирования иностранные кредитные карты.

Рассматривается и возможность оплаты с помощью электронных кошельков – цифровых сервисов, не требующих привязки к банковским картам. Наиболее популярные из них работают в большинстве стран мира, некоторые продолжают действовать и в России. Такие кошельки позволяют проводить расчеты в разных валютах. Многие даже выдают свой «пластик».

RODINA – единый бренд для сети отелей. Они уже работают и открываются в разных регионах и городах страны: Сочи, Москве, Кисловодске, Краснодаре, Кызыле, Красноярске и Владивостоке.

rodinagrandhotel.ru



КСТАТИ

Общественные бани были построены в конце XIX века Николаем Курбатовым и Григорием Русановым. При банях была водоканалка, своя котельная, в здании создали сложную систему вентиляции и очистные для стоков. Внутренние стены были оформлены изразцами хайтинского фарфора. Курбатовские бани были электрифицированы одними из первых в Иркутске – их освещали электрические лампы.

После Октябрьской революции бани сохранили свое назначение – причем горожане продолжали называть их Курбатовскими. Название сохранилось вплоть до наших дней. В 1980-х бани закрылись, после этого объект получил статус памятника

архитектуры. Однако долгое время здание ветшало, вандалы разбирали стены на кирпич. В 2018 году руины Курбатовских бань снесли. А в 2020-м компания Эн+, основателем которой является промышленник и меценат Олег Дерипаска, начала реконструкцию знаменитого комплекса.

Помимо Курбатовских бань, Эн+ реализует и другие масштабные проекты в историческом центре Иркутска. Так, на улице Сурикова уже запущена перекачивающая насосная станция, на Цесовской набережной строится офис Эн+, готовится к возведению жилой квартал с современными общественными пространствами, который станет центром притяжения горожан и туристов.



Фото А.Федорова

МНЕНИЯ

В отеле уже проводят первые пробные бронирования, чтобы проверить и отладить процесс, а также регулярные экскурсии для партнеров. Гости из разных стран мира, которые побывали в RODINA Grand Hotel & SPA Irkutsk во время Байкальского международного форума партнеров в мае, поделились с Газетой Дело своими впечатлениями от увиденного.

«Вид из окон – на “пять звезд”»

Жавхлан Ганбаатар, турбаза «Баян», Монголия:
– Первое, на что обращаешь внимание в этом отеле, – виды. Огромные окна и в них – панорама Ангары. Это действительно вид на «пять звезд».



Как художник по профессии, не могу не отдать должное и тому, как было проведено воссоздание здания. С какой точностью, серьезностью оно было восстановлено. Такой уровень работ впечатляет.

«Это возможность переосмыслить историю»

Ta Thi Bich Ha, директор International marketing and consulting agency, Вьетнам:
– В нашей стране тоже много исторических зданий, но, к сожалению, они законсервированы, и мы не можем превратить их в отели или рестораны. Очень здорово, что здесь, в России, в Иркутске, есть возможность переосмыслить частицу истории города, истории страны, дать таким зданиям современный функционал.



Очень впечатлил мраморный пол в лобби отеля. Это мне напомнило дворцы, в которых я была в России. Еще понравилось, что в разных крыльях здания номера оформлены в разных стилях. Это дает нам больше возможностей предложить клиенту такое размещение, которое наиболее точно отвечает стилю его собственной жизни, его предпочтениям.

«Здесь особая энергетика»

Тимур Мухаметов, компания SUN TRAVEL, Узбекистан:
– Владельцы смогли сохранить атмосферу старины и роскоши, характерную для рубежа XIX-XX веков. Мраморная лестница, декор, кладка стен – все это создает особую энергетику и даёт гостям необходимый эмоциональный заряд. Я думаю, когда отель будет полностью готов – расставлена мебель, завершено оформление, заступит на свои места персонал, – этот эффект еще больше усилится. Отель получился



действительно уникальным, и, безусловно, у определенной категории туристов на него будет спрос. Мы уже начали переговоры с руководством отеля относительно приема групп – это особое направление, у которого есть свои нюансы, особенно если речь идет о пакетном бронировании 30 и более номеров. Поэтому мы бы хотели уже сейчас обсудить вопросы, которые обязательно возникнут в будущем, и договориться о формате взаимодействия.



БАБР

КЛУБНЫЙ ДОМ






Клубный дом "Бабр"

- ◆ Готовые квартиры в центре Иркутска
- ◆ Круглосуточная охрана
- ◆ Закрытая территория
- ◆ Консьерж сервис
- ◆ Подземный паркинг
- ◆ Близость 130 квартала

В наличии квартиры от 48 до 110 кв.м.
Видеообзор по каждой квартире и комплексу в целом. Ипотека от 6%.

(3952) 44-00-44

ООО СК ЭнергоХимКомплект

Отопительный сезон 2023-2024: цифры, факты, рекорды

В Иркутске завершился отопительный сезон. Энергохолдинг Эн+ отработал его традиционно надёжно. «Жители областного центра весь период холодов были в тепле, со светом, с горячей водой», – отметил на встрече с иркутскими журналистами генеральный директор Байкальской энергетической компании (входит в Эн+) Олег Причко. Об особенностях зимы 2023-2024, о том, какие рекорды поставили в этот период иркутские энергетики, а также о подготовке к новому отопительному сезону читайте в нашем материале.



Олег Причко, генеральный директор Байкальской энергетической компании (входит в Эн+)

Фото А.Федорова

СО ВСЕМИ ВЫЗОВАМИ СПРАВИЛИСЬ

Как рассказал Олег Причко, прошедшая зима была значительно холоднее предыдущей, и особенно аномальным по продолжительности низких температур выдался декабрь 2023 года. Но энергетики успешно справились и с климатическими вызовами, и с возросшими нагрузками на энергосистему.

– Непрерывный производственный цикл отопительной системы Иркутска круглосуточно обеспечивали полторы тысячи сотрудников Эн+. В зоне ответственности энергохолдинга в Иркутске находятся более 500 тысяч человек, около 6 тысяч многоквартирных домов и почти все социальные объекты города. Благодаря ремонтной программе прошлого года, горожане не

заметили перебоев с подачей тепла. В условиях изношенности инфраструктуры и хронического недофинансирования отрасли мы сделали всё возможное и невозможное, чтобы в Приангарье не повторилась ситуация с коммунальными авариями, произошедшая в центральных регионах России, – сделал акцент генеральный директор Байкальской энергетической компании.

Говоря об итогах отопительного сезона, Олег Причко также отметил, что в зимний период 2023-2024 гг. энергетики зафиксировали новый рекорд потребления электроэнергии в Иркутской области.

– Максимум нагрузок составил 10 168 МВт, а это на 747 МВт больше, чем предыдущий рекорд. Можно предполагать, что тренд на рост потребления сохранится и в дальнейшем, так как мы уже не первый год наблюдаем эту тенденцию. Поэтому свои планы по подготовке к

следующему отопительному сезону мы корректируем с учётом ещё больших нагрузок.

Кроме того, масштабная ремонтная кампания прошлого года дала



Максимум нагрузок составил 10 168 МВт, а это на 747 МВт больше, чем предыдущий рекорд. Можно предполагать, что тренд на рост потребления сохранится и в дальнейшем, так как мы уже не первый год наблюдаем эту тенденцию. Поэтому свои планы по подготовке к следующему отопительному сезону мы корректируем с учётом ещё больших нагрузок

свои результаты. Так, число повреждений теплосетей в Иркутске за зиму снизилось со 179 до 82.

РЕМОНТНОЙ КАМПАНИИ ДАЛИ СТАРТ

Подготовку к новому отопительному сезону энергетики начинают ещё задолго до окончания текущего. По словам Олега Причко, как только в единой энергосистеме города снижаются нагрузки по теплу и электричеству – а происходит это в феврале – на предприятиях Эн+ приступают к ремонту и подготовке оборудования к следующему периоду холодов.

– Лето в Сибири, как известно, короткое, перерывы между холодными сезонами небольшие, и за это время надо успеть подготовиться к наступающей зиме. При этом наша задача – в условиях ограниченного бюджета качественно сделать максимальный объём работ, чтобы наши потребители в осенне-зимний период чувствовали себя комфортно и безопасно, – прокомментировал Олег Причко.

В этом году ремонтная кампания по реконструкции тепловых сетей стартовала в Иркутске буквально в первый день отключения тепла – 13 мая. На улице Российской энергетики начали планомерно-предупредительный ремонт участка протяжённостью 22 метра, который обеспечивает теплоснабжением восемь зданий. В целом же на текущее лето запланирован ремонт девяти участков тепловых сетей общей протяжённостью 1748 метров.

При этом энергетики заверили, что горожане не останутся без горячей воды: чтобы потребители не испытывали дискомфорт при больших ремонтах, будут строиться параллельные трубопроводы.

С 20 мая также начались гидравлические испытания теплосетей – первый этап любой ремонтной кампании, в ходе которой энергети-

ки будут выявлять слабые места в системе. Диагностика пройдёт до 11 июля в три этапа в разных районах города.

Кроме этого, продолжается реализация проекта глубокой модернизации оборудования на Ново-Иркутской ТЭЦ. В этом году на эти цели, а также на подготовку к новому отопительному сезону в Иркутске Эн+ инвестирует порядка 3 миллиардов рублей. Всего же в регионе на подготовку к новому отопительному сезону энергохолдинг планирует направить более 10 миллиардов рублей. По словам Олега Причко, это больше, чем в прошлом году, кроме того, Эн+ совместно с областным правительством изыскивает ресурсы для ещё более эффективных и масштабных инвестиций в энергосистему региона.

ИНТЕРЕСНАЯ СТАТИСТИКА

Ещё один рекорд, зарегистрированный в прошедшем отопительном сезоне, – это количество топлива, поставленного на ТЭЦ региона для обеспечения теплом жилого фонда и других объектов. Суммарно за минувшую зиму энергетики в Иркутской области использовали почти 10,5 млн тонн топлива, что эквивалентно железнодорожному составу из 178,4 тысячи вагонов длиной 2,5 тыс. километров. Только на Ново-Иркутской ТЭЦ сожгли около 2 млн тонн угля.

Зимой Ново-Иркутская ТЭЦ каждый час направляла в теплосети порядка 18 тысяч тонн горячей воды. За весь отопительный сезон энергетики перекачивают почти 100 миллионов тонн воды – это 47 тысяч олимпийских бассейнов (50 м в длину, 25 м в ширину, глубина – не менее 2 м).

При этом объём использования горожанами горячего водоснабжения составлял 2300 тысяч тонн в час. В среднем, на пике, например, в выходные дни, один человек потребляет 5,5 литров горячей воды в час, а в обычные дни – 3,3 литра.

Николай Самойлов

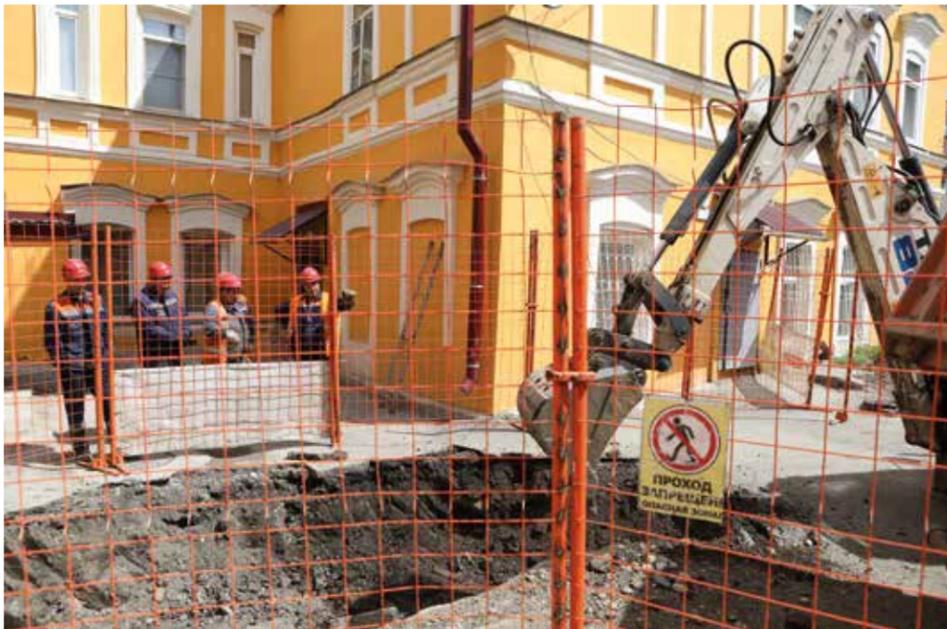


Фото А.Федорова

Россельхозбанк принял участие в VII Братском экономическом форуме

Директор Иркутского регионального филиала Россельхозбанка Наталья Баркова приняла участие в качестве эксперта в работе VII Братского экономического форума. Гости мероприятия так же стали около 350 делегатов из России, Монголии и Китая, 177 предприятий различного профиля, представители 16 муниципалитетов и Правительства Иркутской области.



Форум открыл первый заместитель председателя правительства региона Руслан Ситников. Деловая программа БЭФа была посвящена диалогу представителей бизнеса, органов власти и экспертного сообщества. Участники форума продемонстрировали основные достижения в развитии экономического потенциала территорий, обсудили насущные проблемы как предпринимательского сообщества, так и местных органов власти, а также посетили выставочные экспозиции. Для начинающих

предпринимателей были организованы лекции по повышению предпринимательских компетенций и основ бизнес-деятельности.

Директор Иркутского регионального филиала РСХБ Наталья Баркова презентовала участникам форума цифровую экосистему Своё, созданную в интересах аграрной сферы. Платформа предоставляет агрокомпаниям цифровые и бизнес-сервисы для развития производства, переработки и продажи продукции. А для людей это новые

возможности повысить качество своей жизни, улучшить жилищные условия, получить хорошее образование, найти достойную работу.

«Сейчас на электронном сервисе Своё действует семь платформ. Самые популярные и востребованные среди аграриев Иркутской области – крупнейший сельскохозяйственный маркетплейс России Своё Фермерство и ведущий в стране интернет-магазин фермерских продуктов Своё Родное. Первый дает возможность приобретать сельхозтехнику,

услуги и товары для ведения бизнеса, а второй – размещать свою продукцию для онлайн-продаж. По сути, это онлайн-магазин, которым в нашем регионе пользуется уже более 180 фермеров. С помощью платформы также запущен проект «Вкусная пятница». Это мини-ярмарки, которые проводятся на площадках корпоративных клиентов и дают возможность сотрудникам не выходя из офиса, приобрести свежие натуральные продукты напрямую от поставщика, а производителям – презентовать свою продукцию и расширить клиентскую базу. Помимо этих платформ, в экосистему входят площадки Своё Село (жилье в сельской местности), Своё Жилье (ипотечные программы банка), Своё За городом (сервис агротуризма), «Я в Агро» (работа в АПК для студентов и молодых специалистов), Всё Своё (платформа для садоводов и дачников). Также большим успехом пользуется образовательный проект «Школа фермера», который дает уникальную возможность как для начинающих агробизнесменов, так и для опытных аграриев, пройти курсы повышения квалификации и получить диплом государственного образца», – рассказала Наталья Баркова.

В завершение встречи директор регионального филиала провела консультацию по вопросам льготного кредитования аграриев и изменений, внесенных в программу «Сельская ипотека».

Россельхозбанк и Братский район заключили соглашение о развитии аграрного образования

Иркутский региональный филиал Россельхозбанка и администрация Братского района подписали соглашение о сотрудничестве. Подписи под документом поставили директор филиала РСХБ Наталья Баркова и мэр муниципального образования Александр Дубровин. Основная цель сотрудничества – реализация проектов, посвященных популяризации аграрной отрасли и аграрного образования среди школьников, в том числе образовательной платформы «Агроклассы» и цифровой платформы «Я в Агро».

Наталья Баркова отметила, что РСХБ давно вышел за границы предоставления только банковских сервисов и активно занимается цифровой трансформацией сельского хозяйства, популяризацией имиджа сельхозработника, а также развитием агробизнес-образования. Для этих целей была создана цифровая экосистема «Своё», которой пользуются уже более 3 млн человек.

«Экосистема включает в себя семь цифровых платформ, в том числе платформу «Я в Агро», которая объединяет всех, кто хочет учиться, развиваться и строить карьеру в аграрной отрасли. На базе образовательной платформы создан отдельный проект «Агроклассы», где сконцентрирован весь учебный материал о сельском хозяйстве для школьников и преподавателей. К платформе планируется подключить все 66 агрошкол Иркутской области, в том числе образовательные учреждения Братского района. Надеюсь, вместе мы сможем сформировать у школьников имидж сельского труженика как успешного человека и привлечь молодых специалистов в аграрную отрасль», – резюмировала Наталья Баркова.

Александр Дубровин отметил, что администрация также стремится внедрять агробизнес-образование в учреждениях Братского района, чтобы дети со школьной скамьи имели возможность попробовать себя в сельском хозяйстве.

«Надеюсь, что после окончания школы дети примут решение стать сельхозпроизводителями и останутся работать в нашем районе. Мы стараемся создать для этого все необходимые условия. Уверен, заключенное



сегодня соглашение о сотрудничестве будет способствовать развитию системы непрерывного агрообразования и трудового воспитания школьников, осознанному выбору профес-

сии сельскохозяйственной направленности и дальнейшему успешному обучению в аграрных учебных заведениях региона», – отметил Александр Дубровин.

Не меньше 28 «квадратов»

В Москве решили ограничить строительство «однушек» и студий площадью менее 28 «квадратов». Чем вызвано такое решение столичных властей, как оно повлияет на рынок недвижимости и не пора ли вводить подобные ограничения в Иркутске?

«В жизни есть, а в Жилищном кодексе – нет»

Нововведение московских властей уже вступило в силу. С 15 мая девелоперам не выдают разрешения на строительство новых ЖК, если проектом предусмотрены однокомнатные квартиры или студии площадью менее 28 квадратных метров, а площадь «двушек» составляет менее 44 квадратных метров.

В Москомэкспертизы напомнили, что в статье 16 Жилищного кодекса РФ в перечне видов жилых помещений нет «студии», а минимальной площадью для однокомнатной квартиры, согласно «СНИП 31-01-2003 Здания жилые многоквартирные» является 28 кв. м.

«Малогабаритное жильё распространено в Москве и Питере»

Согласно данным ДОМ.РФ на 16 мая, однокомнатные квартиры формируют наибольшую долю от строящегося сейчас в Москве жилья – 42%, или 137,2 тыс. квартир. В целом по России 14% однокомнатных квартир имеют площадь до 25 кв. м, 30% – от 25 до 35 кв. м. Больше всего таких квартир в стране сейчас возводят девелоперы ПИК, «Самолет» и ЛСР.

Александр Шадурский, коммерческий директор alfa Development (компания строит жильё в трёх регионах – Иркутской области, Хабаровском крае и Крыму), считает, что инициатива московских властей в первую очередь связана с выполнением поручения Президента о повышении обеспеченности жильем к 2030 году до 33 квадратных метров на человека.

– Значительное количество небольших квартир приходится на Москву, и в некоторых ЖК доходит до 50%, – поясняет эксперт alfa Development. – Тут все очевидно – этого требует покупатель. Однако в регионах ситуация иная. Например, если мы зайдем на популярные сайты объявлений и посмотрим актуальные предложения в новостройках Иркутска, то только около 3% приходится на квартиры до 28 «квадратов». В Хабаровске, где мы также возводим жильё, эта доля тоже невелика – около 5%.

«Новые требования распространяют и на регионы»

Вводить подобные ограничения на территории Иркутской области не нужно, считает Кристина Куклина, руководитель отдела продаж компании «Грандстрой».

– Выбор у людей должен быть всегда, и на рынке должны предлагаться разные форматы квартир. Что касается нашей компании, мы стараемся в своих проектах избегать микроформатов, потому что специализируемся на строительстве комфортных семейных квартир. В основе наших проектов – сценарный подход, когда анализируются возможные сценарии жизни резидентов в ЖК и предлагаются самые разные варианты решений.

Тем не менее Александр Шадурский уверен, что решения столичных властей повторят и в других регионах.

– Не сомневаюсь, что в скором времени такие требования распространят и на другие регионы, уже об этом говорят в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге. Но что касается Иркутской области, то такое решение не будет критичным и не окажет существенного влияния на рынок.

От зерна до туризма: кто и чем покоряет зарубежные рынки

В Иркутске подвели итоги конкурса «Экспортёр года»

Строительные материалы, гидрооборудование, комплектующие для цветной металлургии, химическая продукция, продукты питания и напитки, туристические услуги и даже палочки для мороженого. Перечень товаров и услуг, которые экспортирует бизнес Иркутской области, удивляет разнообразием. Не менее интересен и список стран: в нём не только привычные Беларусь, Казахстан, Китай и Монголия, но и Япония, Вьетнам, Таиланд, Иран, Египет, Чили, Перу, Индонезия и даже Эстония. Как отметила на награждении лучших экспортёров директор Центра «Мой бизнес» Диляра Окладникова, иркутские предприниматели даже в сложных экономических условиях добиваются результатов и покоряют другие страны.



Диляра Окладникова, и победительницы конкурса

Фото А. Федорова

В ДЕСЯТКЕ ЛИДЕРОВ

Конкурс «Экспортёр года» проводится ежегодно, и его победителями становятся компании и предприниматели, которые достигли наибольших успехов в экспорте несельскохозяйственных товаров, работ и услуг, в повышении узнаваемости продукции, производимой предприятиями региона.

Как отметил на награждении заместитель председателя правительства Иркутской области Георгий Кузьмин, в сложных санкционных условиях предпринимателям удалось сохранить свою экспортную деятельность, они смогли сохранить долю экспорта нашего региона.

По итогам 2023 года мы остаёмся одними из лидеров в десятке экспортёров Российской Федерации. Правительство Иркутской области совместно с профильными министерствами и институтами развития оказывает всестороннюю поддержку компаниям Приангарья, расширяя возможности действующих экспортёров и помогая тем, кто только планирует начать экспортную деятельность.

ЗАСЛУЖЕННЫЕ НАГРАДЫ

В этом году в региональном этапе конкурса приняли участие 69 компаний и предпринимателей Иркутской области, которые соревновались в шести номинациях: «Экспортер года в сфере промышленности», «Экспортер года в сфере агропромышленного комплекса», «Лучшая женщина-экспортер», «Лучший молодой предприниматель-экспортер», «Новая география», «Трейдера года».

18 победителей конкурса прошли очень серьёзный отбор: экспертная комиссия оценивала объёмы производства, рост выручки, разнообразие по странам экспорта, участие в выставках, проработанность стратегии выхода на зарубежные рынки и многое другое. И работа предпринимателей была достойно вознаграждена. Так, за первое место предприниматели получили сертификат на покупку авиабилета на Международную выставку в рамках мероприятий, которые проводит Центр «Мой бизнес». Как пояснили организаторы, стандартные условия господдержки обычно предусматривают оплату грузовика и перевозку груза, а перелёт и проживание участники таких выставок оплачивают сами. Поэтому такой сертификат значительно сэкономит их средства.

За второе место организаторы вручали предпринимателям сертификат на обучение инструментам продвижения в интернете, а за третье

сертификат на обучение презентационным навыкам эффективных продаж, проведения деловых переговоров – такие компетенции помогут экспортёрам продвинуть свой товар или услугу за пределы России.

А ещё все победители смогут пройти бесплатное обучение английскому языку, что очень важно для тех, кто занимается экспортом.

В ТОПЕ – ПРОМЫШЛЕННЫЕ КОМПАНИИ

Интересно, что самая большая конкуренция среди участников была в номинации «Экспортёр года в сфере промышленности» – на победу здесь претендовали 30 участников.

Первое место эксперты присудили ООО «Ангара Плюс» – экспортёру строительной продукции из дерева. Второе место отдала акционерному обществу «Торговый дом «Энергпред», которое поставляет гидрооборудование и инструменты для всех отраслей промышленности в Казахстан, Беларусь, Узбекистан и Монголию. Третьим стало ООО «Союз», экспортирующее пиломатериалы хвойных и лиственных пород.

Второй по популярности у иркутских предпринимателей стала номинация «Экспортер года в сфере агропромышленного комплекса».

Из одиннадцати претендентов в тройку лучших вошли ООО «Янта-Т», которое более

20 лет экспортирует в страны ближнего и дальнего зарубежья масложировую и соевую продукцию, ООО «Натуральные напитки», с 2009 года поставляющее за рубеж безалкогольные напитки, а также индивидуальный предприниматель Алексей Котляров – экспортёр сельхозпродукции с 17-летним стажем.

– Нам есть чем гордиться: за прошлый год мы экспортировали сельхозпродукции свыше чем на 80 миллионов долларов США. Нас ценят, нас хотят видеть на своих рынках зарубежные партнёры. И у нас великие планы: правительство региона, все институты развития готовы содействовать предпринимателям-аграриям в выходе на эти рынки, – заявила заместитель министра сельского хозяйства Иркутской области Марина Кожарина.

ВАЖНЫЕ АКЦЕНТЫ

В этом году на конкурсе было четыре новых номинации – «Лучшая женщина-экспортер», «Лучший молодой предприниматель-экспортер», «Новая география», «Трейдера года».

Победителем среди компаний-экспортёров, которыми руководят бизнесвумен, стало ООО «Улзий», поставляющее продукты промышленной химии, оборудование для добычи и обогащения цветных металлов, а также запчасти промышленного и железнодорожного оборудо-

вания в Монголию. Второе место заняла компания «Крона», которая специализируется на экспорте сухого пиломатериала и зерна в Китай. И третье – ООО «Это польза», чья основная деятельность – торговля товарами для полезного питания.

– Очень важно, что современная женщина может реализовать себя не только дома, но и став лидером международного бизнеса, – подчеркнула Диляра Окладникова, вручая награды победительницам.

Ещё одну важность конкурса отметила начальник отдела развития экспортной деятельности регионального минэкономразвития Елена Ильина:

– Неотъемлемой частью современной мировой экономики является торговля, поэтому очень правильно, что в конкурсе есть номинация «Трейдера года».

Здесь награды за достижения получили экспортёр пиломатериалов ООО «ЛК Транс», ООО «Химэкспорт», поставляющее за границу резинотехнические изделия, композитные составы для защиты и ремонта металлических и бетонных изделий, а также компания «Два дотол», основное направление работы которой – производство и реализация на зарубежных рынках палочек для еды и мороженого.

ВНИМАНИЕ – НАЧИНАЮЩИМ

Награды победителям в номинациях «Лучший молодой предприниматель-экспортер» и «Новая география» вручала руководитель регионального представительства АО РЭЦ (Российского экспортного центра) в Иркутске Яна Станевич. Она сделала акцент на том, что стремление стать лучшими меняет не только предпринимателей, но и в целом жизнь в стране.

Первое место среди молодых экспортёров получила «Байкальская зерновая компания», которая производит макаронные изделия: в 2021 году предприятие прошло сертификацию и отвечает всем европейским стандартам качества выпускаемой продукции. Второе место получил завод по розливу бутылированной питьевой воды «Байкальские росы» – на международный рынок он вышел в 2023 году. Тогда же внешнеэкономической деятельностью занялся и предприниматель Виктор Андрейчук, компания которого производит оригинальную продукцию для кальяна.

В номинации «Новая география» победителем стал туроператор по въездному и внутреннему туризму «Авиавоаж», который оказывает услуги иностранным туристам на рынке Иркутской области с 2012 года. Второе место досталось ООО «Сигма-Гео» с услугами по электроразведке и разработке программного обеспечения. И замкнул тройку ещё один туроператор – «Кросс-тур».

Николай Самойлов

КОММЕНТАРИИ

Диляра Окладникова, Директор Фонда поддержки и развития предпринимательства Иркутской области Центр «Мой бизнес»:



– Конкурс «Экспортёр года» – один из главных конкурсов, где мы показываем, что могут делать иркутские предприниматели. Наша основная задача – не только вручить премии, но и на их примере показать, что экспортные возможности открыты буквально для всех. Номинаций много, все разные – и по экономическим сферам, и по направленности бизнеса, и по срокам присутствия компаний на рынке.

Наши экспортёры даже в это нелёгкое время добиваются результатов и покоряют новые страны. И конкурс – это возможность всем познакомиться между собой, стать партнёрами и вместе развиваться, потому что основной тренд сегодня – от

конкуренции к кооперации. Я думаю, что все вместе – правительство области, бизнес-объединения, банки-партнёры – мы сделаем всё возможное и продолжим осваивать зарубежные рынки.

Арина Спицына, генеральный директор «Байкальской зерновой компании»:



– Мы производим макаронные изделия, а свою продукцию уже не первый год поставляем в Монголию. Несмотря на то, что мы стали первыми в номинации «Лучший молодой предприниматель-экспортёр», компания

значительно выросла по объёмам производства: в 2017 году, когда мы только начинали, наши отгрузки в сторону Монголии были примерно несколько вагонов в год. Сейчас отгружаем минимум вагон в месяц, а в периоды ажиотажного спроса – и по два вагона. Расширяется и

ассортимент экспортируемой продукции: начали только с длиннорезных форматов – лапши, спагетти, потом добавили короткий ассортимент – всевозможные перья, спирали, улитки, вермишель. И вот буквально 28 мая мы начали грузить вагон с новым видом макаронной продукции спецформата – «бантиками».

Мы активно сотрудничаем с Центром «Мой бизнес», Российским экспортным центром, ТПП. В прошлом году при их поддержке побывали с бизнес-миссией в Монголии и подписали новый контракт на поставку макаронных изделий. «Мой бизнес» помогал нам искать новых партнёров – торговые сети. Сейчас с некоторыми из них мы находимся уже на финальной стадии переговоров и готовимся заключать контракты. На форуме экспортёров участвовали в работе биржи контактов, обсуждали сотрудничество с новыми торговыми сетями, которые открылись в Монголии. Кроме этого, в Центре «Мой бизнес» мы всегда получаем необходимую консультативную помощь.

Энергетики – бизнесу, или Как рождаются хорошие традиции

71 компания из различных сфер экономики по итогам 2023 года получила статус «Надёжный партнёр» от «Иркутскэнергосбыта» (входит в Эн+). Поощрительный конкурс энергетики проводят второй раз, и он становится хорошей традицией, отметил на награждении директор «Иркутскэнергосбыта» Андрей Харитонов.



Фото А. Федорова

Надёжность партнёров энергетики определяют по нескольким критериям. Самые основные – это своевременная оплата за потреблённую электро- и теплоэнергию, отсутствие фактов безучётного и бездоговорного потребления ресурсов, использование дистанционных каналов.

Как пояснил Андрей Харитонов, чтобы стать участником конкурса, компаниям не надо заполнять анкеты, писать заявления, предоставлять какие-то дополнительные данные.

– По сути, потребитель сам определяет себя надёжным партнёром, выбирая уважительное отношение ко всем участникам бизнес-процессов и добросовестное выполнение договорных обязательств. А нам в свою очередь, безусловно, приятно, что дополнением к этому идёт использование цифровых сервисов компании. И, конечно, это определённый сигнал другим предприятиям и организациям о том, что мы знаем и ценим наших добросовестных потребителей и готовы их поощрять.

ПОВОД ПОЗНАКОМИТЬСЯ ОЧНО

По итогам 2023 года из 48 090 юридических лиц для участия в конкурсе было выбрано 369, и в итоге определён 71 победитель.

В этом году надёжных партнёров «Иркутскэнергосбыт» отметил в десяти номинациях. Среди тех, кто удостоен престижного статуса, есть довольно крупные и хорошо известные в регионе предприятия, например, такие, как АО «Международный аэропорт Иркутск», ЗАО «Ка-СеС». Но в основном, это небольшие компании, товарищества и даже индивидуальные предприниматели, которые работают в сфере связи, проектирования, ЖКХ, торговли, кейтеринга.

– О некоторых организациях, особенно, если их деятельность не на слуху, мы зачастую практически ничего не знаем. В компании даже есть шутка, что если нам неизвестен наш надёжный потребитель, значит, он настолько ответственный и стабильный, что поводом познакомиться с таким клиентом становится вручение диплома «Надёжный партнёр».

Кроме этого, в «Иркутскэнергосбыте» отметили, что в число победителей поощрительного конкурса для бизнеса попадает всё больше бюджетных организаций из сферы образования, культуры, спорта.

– Обводя считается, что бюджетники достаточно консервативны и все современные цифровые инструменты – боты, личные кабинеты, электронные цифровые подписи – им чужды. Но это не так, они тоже идут в ногу со временем, внедряют в свою работу электронный документооборот, долгосрочные договоры, лимиты и другие современные услуги. Мы всё меньше и меньше встречаемся очно, и всё больше взаимодействуем через наши цифровые сервисы, – прокомментировал Андрей Харитонов.

Подводя общий итог второго конкурса «Надёжный партнёр», Андрей Харитонов подчеркнул, что развивая дистанционные сервисы обслуживания для бизнеса, энергетики помогают корпоративным клиентам сосредоточиться на своих главных задачах. При этом соблюдение предпринимателями платёжной дисциплины напрямую влияет на бесперебойную работу коммунального сектора и развитие бизнеса в Иркутской области.

Николай Самойлов

КАК СТАТЬ НАДЁЖНЫМ ПАРТНЁРОМ

Поощрять своих добросовестных потребителей для ресурсоснабжающей компании, в принципе, дело привычное. Но до недавнего времени такие акции проводились только для населения: чтобы стимулировать людей вовремя передавать показания приборов учёта и оплачивать услуги, а также активно пользоваться интернет-сервисами.

– При этом юридические лица – предприятия, организации – оставались вне зоны нашего внимания, хотя они тоже являются нашими потребителями, которым для взаимодействия с нами доступны все цифровые инструменты. Поэтому мы приняли решение уделять внимание и добросовестным юридическим лицам: также ежегодно благодарить их за сотрудничество с «Иркутскэнергосбытом», – рассказал предысторию конкурса «Надёжный партнёр» Андрей Харитонов.

«Энергетики не подводят нас, мы не подводим их»



Мария Захарова, заместитель директора ООО «Развитие»:

– Основа любого бизнеса – это долгосрочные отношения и неукоснительное выполнение своих обязательств. С «Иркутскэнергосбытом» мы работаем уже больше 25 лет, и каждый год проходит идеально: они не подводят нас, мы не подводим их, все взаимные обязательства выполняются в

срок. И так как для нашего бизнеса, связанного с розничной продуктовой торговлей, очень важно постоянное обеспечение электроэнергией, то компания всегда заранее предупреждает нас об отключениях: мы успеваем к этому подготовиться и продолжаем радовать покупателей свежей продукцией.

Мы постоянно пользуемся всеми сервисами, которые предлагает бизнесу «Иркутскэнергосбыт», потому что это современно и не отнимает время от деловых процессов. То есть рутинные задачи выполняются быстро и в определённый срок, что важно в предпринимательской дея-

тельности. В личном кабинете очень удобно делать акты сверки, смотреть историю оплат, запрашивать дополнительные документы.

Я сама активный пользователь сайта sbyt.irkutskenergo.ru и как юрилцо, и как физлицо, и все операции делаю там. И каждый раз захожу в блок «Новости», где ярко представлены все текущие изменения и события.

Очень здорово, что такие крупные компании, как «Иркутскэнергосбыт», идут в ногу со временем и заботятся о своих потребителях. Мы ценим наше партнёрство, и для нас важно, что компания это видит, и мы стали её «Надёжным партнёром».

«Всегда надёжно и долгосрочно»



Вадим Коваленко, менеджер по развитию и операционно-технической поддержке службы эксплуатации ГК «Сервис-Телеком» (АО «Национальная башенная компания»):

– Мы строим и эксплуатируем инфраструктуру для сотовых операторов, и нам нужна электроэнергия для надёжного обеспечения работы оборудования. Практически 85% наших объектов подключены к «Иркутскэнергосбыту», и мы введём активную работу по переключению от других контрагентов к этой компании, потому что это всегда надёжно и долгосрочно.

Каждый наш объект имеет электроустановку,

с которой мы ежемесячно снимаем показания, и сейчас практически 90% объектов оснащены системой для удалённого снятия показаний. Они передаются в «Иркутскэнергосбыт» напрямую по электронной почте, а выставляемые счета мы оплачиваем через электронный документооборот. Это очень удобно, и на протяжении многих лет никаких проблем с энергетиками у нас не возникает.

«Чётко выстроили деловую линию»



Елена Хисматова, главный бухгалтер нетипового учреждения дополнительного образования «Региональный центр выявления и поддержки одарённых детей «Персей»:

– Наше учреждение образовалось в начале 2023 года и весь станов-

ления взаимоотношений с «Иркутскэнергосбытом» – от заключения договоров, регистрации, подачи документов и т.д. – мы прошли с нуля. Поэтому присвоение статуса «Надёжный партнёр» для нас стало приятной неожиданностью – ведь зачастую от ресурсоснабжающих организаций мы получаем замечания по работе: то договор не так составили, то платежи просрочили. Но у нас нет недопонимания с энергетиками: мы чётко выстроили деловую линию, настроили все процессы, все документы подаём вовремя,

счета оплачиваем в срок. Кроме этого, мы активно пользуемся сервисами Иркутскэнергосбыта – у центра есть личный кабинет, и сейчас мы опробуем новый инструмент – чат-бот. Все цифровые сервисы, которые предлагает компания, очень удобны – не надо никуда звонить, искать ответственного лицо, решать с ним проблемы. Подключаешь чат-бот и получаешь ответы на все вопросы.



Как общаться с чат-ботом в мессенджерах?

– **Валерия Шипицина**, Инженер договорного отдела «Иркутскэнергосбыта»

Новый сервис, который «Иркутскэнергосбыт» разработал именно для бизнеса, – чат-боты в мессенджерах Viber и Telegram.

– Чат-боты плотно вошли в нашу жизнь, и пользоваться ими достаточно просто – в отличие от мобильных приложений, не нужно ничего скачивать, достаточно найти бота в мессенджере. Наш бот поможет подать заявку на заключение договора, примет показания прибора учёта, а также поможет произвести оплату и получить дополнительную информацию о нашей компании, – рассказала Валерия Шипицина.

Преимущества нового сервиса для действующих клиентов заключаются в том, что чат-бот позволяет найти нужную информацию быстрее, чем на сайте либо во фронт-офисе, кроме того, некоторые запросы через бота обрабатываются быстрее, чем из личного кабинета: например, повторный запрос платёжного документа, если по какой-то причине он у клиента потерялся.

Но самая интересная функция предусмотрена для потенциальных клиентов, у которых ещё нет договора с «Иркутскэнергосбытом». Они тоже могут воспользоваться чат-ботом, причём для этого не нужно авторизовываться. Бот поможет сориентироваться, какое заявление надо подать для заключения договора, какие приложить документы, а также с помощью специального меню подскажет, как направить документы онлайн без посещения офисов, чтобы не тратить время на рутинные дела.



“

Чем круче бренд, тем больше хейта

– Александр Откидач, медиаэксперт

За последние годы отношение к словосочетанию «личный бренд» в обществе заметно изменилось, считает известный в Иркутске медиаэксперт Александр Откидач: «От восторженного, когда Ирина Хакамада только начинала об этом говорить, до презрительного, когда инфоцыгане поняли, что на миллионах доверчивых людей можно неплохо заработать, и начали продавать курсы по личному бренду по всей стране».

– Сегодня нужно спокойно относиться к этому понятию и знать несколько простых истин:

1. Не всем нужно заходить в эту воду, но каждому, кто работает с продажами или продает свои услуги, нужно в этом разобраться.

2. Многие путают понятия «имидж» и «репутация». Имидж – это когда вы написали у себя в аккаунте, что вы эксперт по личному бренду и позиционируете себя как гуру. А репутация – это когда люди вокруг говорят: «О, прикольно! Значит, новые курсы прошла. Ведь еще недавно она себя позиционировала как эксперт в принципиально другой отрасли». Иными словами, «наша Маша – эксперт экспертов по экспертной экспертизе».

3. Чем круче ваш бренд, тем больше хейта по отношению к вам. Удивительно то, что бренд сильнее, когда он раскрыт через личность и человечность, но именно эти же вещи и рожают ненависть, зависть и хейтерство.

4. Работа над личным брендом не закончится никогда, куда вы продаете что-либо или находитесь в публичном поле. Не проходите курсы, если думаете, что таким образом «купите волшебную таблетку» – и готово, вы крутой. Лучше взять консультацию у того, кому вы доверяете в этом вопросе, и он, скорее всего, начнет вас переубеждать заходить в эту воду.

5. Помните, что избыток экспертного контента обесценивает вас как эксперта.

6. Если говорить о хорошем, то невероятное чувство свободы – это то, что ждет человека, который последовательно и правильно выстраивает свой личный бренд. Люди, деньги, ресурсы, внимание – за этим больше не нужно будет бегать, оно придет само. И это приятно!

И важное напоследок. Создание и продвижение личного бренда – это история не про оформление странички в «запретграме» и не про волшебство. Это конкретный перечень инструментов и мировоззренческие установки. И это доступно любому. При этом цели здесь не так важны – получение работы или контракта, поиск любви или знакомств. Всё это достигается, ведь всё крутится вокруг одного и того же – вас и того, что говорят о вас те, кто вам интересен.



«Запреты – всегда плохо»

«Решение максимально странное и несвоевременное», – так прокомментировала инициативу столичных властей по ограничению строительства «однушек» и студий площадью менее 28 «квадратов» заместитель генерального директора ГСК «Восток Центр Иркутск» Наталья Зверева. О том, к каким последствиям может привести нововведение, эксперт рассказала Газете Дело.



а покупка большой квартиры в кредит по рыночным ставкам – под 16-17% – почти нерациональна.

«РЫНОК САМ ВСЁ ОТРЕГУЛИРУЕТ»

Рынок и сам способен регулировать такие показатели, как площадь квартир, убеждена эксперт. При наличии правильных инструментов возможного финансирования (минимальный первоначальный взнос, адекватная кредитная ставка) – ни покупателям, ни девелоперам не нужны маленькие квартиры, добавляет Наталья.

– Ведь для покупателя – это отсутствие комфортности проживания, а для девелопера – высокая инженерная нагрузка на квадратный метр. Небольшая студия – это тот же набор необходимого оборудования: входная дверь, дополнительные стены, внутренние сети водоснабжения и канализования, вентиляция, что и в большой квартире, но вложенные в себестоимость меньшего количества квадратных метров.

«ЕСТЬ ДРУГИЕ ИНСТРУМЕНТЫ»

Девелоперы, работающие над устойчивостью своих компаний, грамотным планированием и прогнозированием, всегда взвешенно подходят к квартирному графику в своих объектах.

– Так, например, в жилых комплексах «Стрижи Сити» и «Квартал Стрижи» мы всегда сбалансированно закладываем квартиры разной площади – каждого типа планировки (а сюда относится и количество метров, и количество комнат, и прочие характеристики), чтобы у покупателя был выбор.

На мой взгляд, введение любых невзвешенных запретов – это всегда плохо. Гораздо более правильной была бы более скрупулезная работа над ипотечными программами, дифференциацией лимитов для разных типов квартир, субъектов РФ и отдельных категорий граждан. Нам, девелоперам, безусловно, хочется строить комфортное жилье, которое будет востребовано долгие годы, – резюмирует Наталья Зверева.

«НАДО ВРЕМЯ ДЛЯ ПЕРЕСТРОЙКИ»

По мнению Натальи, с точки зрения девелоперов, подобные меры должны применяться с отлагательными условиями по вступлению их в действие, ведь подготовка строительной площадки и проектирование объекта – работа длиною не менее 1-2 лет.

– Как быть сейчас тем строителям, чьи объекты в высокой стадии готовности к получению разрешений на строительство? Перепроектироваться? Это колоссальные финансовые потери, которые потом будут вложены в себестоимость этих будущих проектов, – поясняет она.

«В ПРОИГРЫШЕ – ПОКУПАТЕЛИ»

Но гораздо большая проблема в таких необдуманных действиях, по словам Натальи, – для потенциальных покупателей жилья. Ведь есть категория людей, которые годами мечтали и копили на первоначальный взнос, хоть и на небольшую, но свою квартиру, и сейчас у них одномоментно такую возможность заберут.

– Или, например, студенты или молодые семьи, для которых своя квартира-студия точно лучше общежития. Кроме того, не нужно забывать, что льготную ипотеку сворачивают,

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 31.05.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	268,61	164,84	195,67	138,91	110,26
Срок сдачи - 1 полугодие 2024 года	-	-	-	-	117,64
Срок сдачи - 2 полугодие 2024 года	-	190,35	134,10	134,73	114,55
2025 год и позже	-	164,64	143,75	141,65	106,49
Средняя стоимость	268,61	168,15	142,75	137,37	109,91

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 31.05.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	-	-	48,00	-
склад (аренда)	-	-	0,42	0,15	0,34
магазин (продажа)	79,01	91,12	77,48	-	73,13
магазин (аренда)	0,96	1,03	0,64	0,78	0,80
офис (продажа)	88,77	84,35	81,26	63,81	70,50
офис (аренда)	0,87	1,02	0,62	0,74	0,73

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 31.05.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	155,21	148,05	116,53	118,50	85,05
1 комн. панель	-	138,35	109,24	142,14	102,21
2 комн. кирпич	146,71	125,74	110,00	103,83	91,31
2 комн. панель	132,91	125,53	106,72	149,51	96,48
3 комн. кирпич	127,64	117,37	105,65	107,04	87,08
3 комн. панель	-	116,91	96,67	94,01	87,79
Средняя стоимость	147,09	135,98	116,24	120,54	94,55



Готовые коттеджи на Байкальском тракте

- 15 км Байкальского тракта, у залива
- Закрытая охраняемая территория
- Асфальтированные дороги
- Озеленение
- Детские, спортивные площадки, фонтан
- Готовые дома 200, 240 и 272 кв. м
- Свободные планировки, панорамные окна
- Гараж на два или четыре автомобиля

БАЙКАЛЬСКИЙ БЕРЕГ

(3952) 952-100
baikal-bereg.ru



Электронные повестки: опубликовано положение о реестре воинского учета

МОЩНЫЕ ПОИСКОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

- для подбора НПА
- судебной практики
- готовых решений, форм и образцов заполнения

СИЛЬНАЯ, ВСЕГДА АКТУАЛЬНАЯ АНАЛИТИКА

- перспективы и риски судебных споров
- позиции судов по спорным вопросам
- важнейшая практика к наиболее востребованным нормам НПА
- проверки и штрафы
- ответственность за нарушения

ПОШАГОВЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

- готовые решения с ответами на практические вопросы - регулярно обновляемые
- ответы специалистов Минфина и ФНС
- формы и образцы заполнения

Правительство утвердило положение об информсистеме «Реестр воинского учета», в которую войдет в том числе реестр повесток. Документ вступил в силу 27 апреля 2024 года.

Систему будут внедрять поэтапно:

- до 31 октября 2024 года Минцифры должно создать реестр и обеспечить его техническую готовность;
- с 1 ноября 2024 года реестр перейдет к Минобороны, которое загрузит в него данные и начнет использовать.

Граждан, сведения о которых внесли в систему, уведомят об этом через Госуслуги.

Реестр позволит, в частности:

- дистанционно вставать и сниматься с воинского учета. В ряде случаев это будет происходить автоматически;
- актуализировать данные о гражданах на основе сведений из других госресурсов;
- формировать и рассылать электронные повестки;
- направлять решения о применении или отмене временных мер обеспечения явки по повестке. Речь идет, например, о запрете выезжать из РФ.

Реестр повесток сформируют на базе реестра воинского учета. В нем будут хранить данные о направленных повестках и их электронные копии. Граждане получат доступ к ресурсу через личный кабинет.

В приложении к документу также определены состав сведений, которые включают в реестр воинского учета.

Документ: Постановление Правительства РФ от 19.04.2024 № 506

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
RIS 112 SINCE 1993

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

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

Информационное сообщение

АО «Международный Аэропорт Иркутск» информирует о проведении 24 июня 2024 с 13:00 Аукционов с открытой формой подачи предложений о цене имущества, по продаже имущественных комплексов:

- «База отдыха», месторасположение: Иркутская область, Иркутский р-н, 26 км. Байкальского тракта;
- «Насосная станция», месторасположение: Иркутская область, г. Иркутск, Ленинский район, ул. Полярная, 199.

Контактные данные: г. Иркутск, ул. Ширямова, 13, здание терминала МВЛ, 2 этаж, каб. 208/3, тел. 8-3952-26-68-07, e-mail: verkhoturtsev@iktport.ru

Вся информация размещена на сайте АО «Международный Аэропорт Иркутск» www.iktport.ru



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

иркутский деловой портал

SIA.RU

Размещение новостей на SIA.RU и в Газете Дело

(3952) 701-300, 701-302, 701-303, 701-304

Ростелеком РЕАЛИЗУЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

г. Иркутск

ул. Терешковой, 37

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС
Нежилые помещения в 4-этажном здании общей площадью 1946,2 кв. м, гараж 65,5 кв. м, гараж 16,8 кв. м, склад 25,6 кв. м, земельный участок 2340 кв. м в собственности.
45 927 200 руб.

г. Ангарск

мкр. 22-й, д.10

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС
2-этажное здание АТС 1129,8 кв. м, 1-этажное здание 185 кв. м, 1-этажное здание 55,4 кв. м, земельный участок 2239 кв. м.
17 363 000 руб.

г. Бирюсинск

ул. Жилгородок, 24

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
1-этажное кирпичное здание площадью 255 кв. м с земельным участком 1068 кв.м.
3 600 000 руб.

р.п. Улькан

ул. Машурова, д. 7

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ
Цокольный, 1 этаж, площадью 212,9 кв.м., земельный участок 512,3 кв.м. в аренде.
5 000 000 руб.

р. п. Мегет

1 квартал, д. 3а

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Кирпичное здание общей площадью 171 кв. м с земельным участком 560 кв. м.
3 337 100 руб.

Справки по телефонам:
(3952) 200-355, (3952) 203-501
Адрес: г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав



PROSTOR GROUP[®]

BUILDING TECHNOLOGY

КАЧЕСТВО — ПРЕВЫШЕ ВСЕГО



АВТОМОБИЛЬНЫЙ ШОУРУМ В НОВОЛЕНИНО, Г. ИРКУТСК



Производство и монтаж алюминиевых
светопрозрачных конструкций
SCHUCO и ALUTECH