

газета

дело

НОЯБРЬ, 2023 | № 10(137)

**компании |**

Алексей Чудаков,
ГК «Подрядчик»:
«Бизнес – это
командная игра»

4

форум |

Эксперты БРИФ-2023:
«Жизнь – это
перемены»

9

событие |

Как в Иркутске
отметили день
рождения бутик-
оптики Ocularia*

* Окулария

18



Искусство управлять здоровьем

10 цитат Юлии Резниковой,
Dr.White*, о том, как жить долго
и качественно



* - доктор Уайт

| 2

6

ФИНАНСЫ

Как развивается лизинг в Байкальском регионе

7

КОМПАНИИ

Бизнес на борьбе с водой и снегом

19

НОВЫЙ БОСС

Фокус на коллаборации

Искусство управлять здоровьем

10 цитат Юлии Резниковой, Dr.White*, о том, как жить долго и качественно

Удобные кресла, приятный интерьер, ароматный чай – совсем не так представляешь себе процедурный кабинет. Однако кредо новой медицинской студии Dr.White в Иркутске – бороться со стереотипами во всем: в визуальных решениях, в концепции, в подходе к медицине. Пациентов здесь называют гостями, лечат не симптомы, а причины, помогают каждому снять «кандалы» болезней и задыхаться полной грудью. Юлия Резникова, опытный врач антивозрастной медицины, основатель и идейный вдохновитель Dr.White, рассказала Газете Дело о своем проекте.

1. Об опыте: «Мне доверяют не просто так»

Юлия Резникова окончила Иркутский государственный медицинский университет. И будучи студенткой, и позже – работая в государственной поликлинике – она задавалась одним и тем же вопросом: «Почему пациенты, которых мы лечим, возвращаются к нам? Выходит, мы не помогаем им на самом деле? Что-то делаем, а эффективности нет».

Юлия: На какое-то время я отошла от медицины, занималась семьей – у меня четверо детей – но этот вопрос не давал покоя. Я стала развиваться: получила образование в американской, европейской медицинских школах. Мне хотелось разобраться, понять причины возникновения заболеваний – и научиться воздействовать именно на них. Чем больше я изучала эти вопросы, тем лучше понимала механизмы работы организма: биохимию, физиологию.

Со временем начал набираться и практический опыт, появилось большое количество пациентов. Я долгое время живу на два города – в Иркутске и Москве. В столице работала в крупных клиниках европейского уровня. Посещала различные профессиональные мероприятия, международные конференции. Пациенты, которые доверяют мне свое здоровье, делают это не просто так: у меня богатый опыт.

2. О подходе: «Все бесконечно лечат симптомы, мы ищем причины»

Главный подход, которого придерживается Юлия Резникова в своей работе, – воздействовать не на симптомы заболевания, а на его причины. При этом важно работать комплексно: не бывает так, что один орган у человека болит, а другой – абсолютно здоров, убеждена доктор.

Юлия: Организм – это единое целое. Нельзя лечить желудок, не посмотрев, например, что происходит с почками. Поэтому пока все бесконечно лечат симптомы, мы «разбираем» все системы по молекулам, по биохимическим процессам. Смотрим, какие есть метаболические ошибки, каким образом их можно исправить, какие органы и системы могут дать сбой уже завтра и как мы можем это предупредить.

Часто бывает так: пациент жалуется на головную боль – врач прописывает лекарство: «Выпей – пройдет». А почему голова болит? Мне важно разобраться в этом. Конечно, мы снимаем и симптомы – чтобы улучшить качество жизни пациента в моменте. Но это не про здоровье, это про «надеть маску». Проблема так не решается, а система детокса получает дополнительную нагрузку. Если же мы добираться до истинной причины заболевания и воздействуем на нее, оздоровление идет гораздо быстрее, правильнее, эффективнее. Мы не возвращаемся раз за разом на одну и ту же дорожку, не дублируем свою работу. Не лечим, а оздоравливаем.

3. О клинике: «Вы убедитесь, что управлять здоровьем – это реальность»

Решение открыть в Иркутске авторскую клинику стало логичным этапом профессионального пути Юлии. Знания, опыт, большое количество довольных пациентов, а главное – понимание, какой должна быть современная медицина, какие подходы должны лечь в основу концепции – все это подтолкнуло к старту своего дела.

Юлия: Медицина – это моя страсть, один из главных источников энергии. Хочется направить эту энергию на оздоровление людей – мне это при-



Юлия Резникова, врач, основатель и идейный вдохновитель Dr.White

Фото из архива компании

носит огромное удовольствие. Здесь, в клинике, нет ничего случайного. Каждый аппарат, каждая методика серьезно изучены: есть понимание и с научной точки зрения, и с практической, как они воздействуют на тот или иной организм.

За годы работы в антивозрастной медицине я побывала во множестве мировых клиник. В своем проекте собрала лучшие практики – то, что реально помогает достигать результатов. Dr.White оборудован большим парком: аппараты работают на персональных параметрах, и это повышает эффективность оздоровления. Каждый организм – индивидуален, нельзя лечить по одним стандартам двух разных людей.

4. Об антивозрастной медицине: «Сегодня мы сами выбираем возраст, который нравится»

Dr.White позиционируется как клиника антивозрастной медицины. Причем работают здесь не только и не столько с молодостью внешней, сколько с теми процессами, которые происходят внутри. Не секрет, что с возрастом ресурс организма истощается. Причин много: образ жизни, экология, неправильное питание, генетические нарушения, которые передаются из поколения в поколение...

Юлия: В клинике мы омолаживаем организм. А молодость – не только снаружи, самая главная молодость – внутри. Когда организм бодр и энер-

гичен, когда у него хватает ресурсов и резервов, это отражается и на внешности. И, что особенно важно, меняется качество жизни. Можно прожить долго, а можно – долго и качественно. Я – за второе. От качества жизни зависят все сферы: и материальная, и духовная. Если у нас есть здоровье, есть энергия, есть силы, мы более эффективно реализуем себя. Каждый день – на пике своего ресурса.

5. О спросе: «Здоровье – главная инвестиция в будущее»

Клиника Dr.White работает в техническом режиме с июля, но уже ясно: спрос на антивозрастную медицину в Иркутске высокий. Терпеть до последнего больше не модно. В тренде – осознанный подход к своему организму, возможность управлять здоровьем. Особенно эта задача актуальна для мужчин и женщин старше 35 лет, заинтересованных в высоком качестве жизни и эффективности. Иркутяне понимают: здоровье – это главная инвестиция в будущее.

Юлия: Пациент доверяет нам самое ценное – здоровье, и ему нужно, чтобы о нём позаботились. Не просто назначили одно, другое, третье, а объяснили, что происходит с его организмом, где есть нарушения, метаболические ошибки, проблемы, как их решить. Можно пройти множество обследований, сдать кучу анализов – и не знать, что делать с этой информацией. Когда всё понятно, люди с удовольствием исполняют

рекомендации – и видят результат. Даже после начальной программы оздоровления каждый пациент чувствует изменения: улучшается сон, пищеварение, становится больше энергии.

6. О сервисе: «В нашей студии нет пациентов, каждый посетитель для нас – гость»

Медицинская студия Dr.White расположена в самом центре города – на первом этаже здания на улице Свердлова. Юлия Резникова любит набережную Ангары со студенческих времен и на своем опыте знает, как бывает полезно для души и тела прогуляться, подышать воздухом, набраться энергии – ведь ментальное здоровье и здоровье физическое тесно связаны. На психологический комфорт пациента работает и пространство самой клиники.

Юлия: Интерьеры медицинских учреждений, к которым мы все привыкли, не оздоравливают пациента, а вводят его в еще больший стресс. Для меня было принципиально важно, чтобы пациент, попадая в клинику, получал заботу со всех сторон. Здесь всё подобрано с душой: цветовые решения, дизайн, мебель, освещение. Находясь в такой обстановке, человек расслабляется, получает удовольствие – и процесс оздоровления может ускориться в разы.

Искренняя забота – это вообще главная философия нашей команды. Человек должен получать ее во всём: принести вкусный чай, укутать пледом, сделать капельницу, но нежно, ласково, так, чтобы человек не испытал никаких неприятных эмоций от процедуры. У нас в жизни и без того достаточное количество стрессов – где-то нужен выдох. Поэтому в нашей студии мы не говорим «пациент», каждый посетитель для нас – гость.

7. О кадрах: «Если у врача нет желания развиваться – нам не по пути»

Команду Dr.White Юлия Резникова подбирала тщательно, провела не один десяток собеседований с кандидатами. Кадры, по ее словам, – очень важный ресурс для любого бизнеса, а уж для медицинского – тем более. Здесь нужен не только профессионализм, но и высокий уровень эмпатии, желание развиваться и совершенствоваться в своем деле.

Юлия: Если у врача нет желания развиваться – нам не по пути. Самое главное для меня – чтобы человек хотел учиться. Медицина – это такое направление, в котором мы не имеем права стоять на месте, применяя устаревшие методики, которые не работают. Это очень большая ответственность: нам доверяют самое ценное – здоровье.

Для меня важно, чтобы у сотрудников горели глаза. В моей команде – именно такие. Перед запуском клиники к нам приезжали спикеры из Москвы, Европы. Они обучали коллектив, чтобы каждый сотрудник понимал механизм воздействия того или иного метода, аппарата. Все специалисты, которые работают в Dr.White: и врачи, и медсестры, и администраторы – владеют этой информацией. Пациент может задать вопрос любому сотруднику – и получить ответ.

8. О санкциях: «Медицина – вне политики»

Как говорит Юлия Резникова, ее бизнес последние геополитические события и санкции не затронули: всё оборудование, представленное в клинике – из Великобритании, Италии, Швейцарии, – куплено официально. Общение с коллегами из Европы, США, обмен опытом тоже остались прежними: западные коллеги дружелюбно настроены к команде Dr.White.

Юлия: Наши коллеги замечательно к нам относятся, приветствуют на всех конференциях и других профессиональных мероприятиях. Мы много работаем и дистанционно. Понятие «телемедицина» закреплено в России на законодательном уровне – мы можем организовывать консилиумы с привлечением международных специалистов из Швейцарии, Италии, Франции. Вместе разбираем сложные случаи – например, в работе с пост-онкологическими пациентами. Иногда взгляд со стороны просто необходим.

9. О работе с пациентом: «Мы создадим дорожную карту, но только вы решаете, идти по ней или нет»

Без диагностики и понимания, что происходит с организмом, никакие процедуры в Dr.White не назначают. С каждым гостем клиники проводят обстоятельную первичную консультацию – она длится не меньше часа. Далее пациента направляют на комплексное обследование, которое включает и лабораторные исследования, и инструментальные. Дополняет картину и чек-ап на специальном сканере: разработка «Сколково» наглядно «подсвечивает» проблемные места и становится помощником для доктора.

Юлия: Далее идёт большая работа по анализу состояния организма. Мы разбираем каждый случай, изучаем анамнез, результаты исследований и понимаем, какие сбои, дефицитарные состояния уже есть, а что можно предупредить. Затем проводим повторную консультацию, расписываем пациенту дорожную карту оздоровления и начинаем последовательную работу.

Сразу нагружать организм большим количеством процедур и препаратов – плохая идея: будет тяжело. Мы идем к цели маленькими шагами, понимая ресурсы и резервы организма. Работаем с метаболическими синдромами, гормональными нарушениями, аутоиммунными и хроническими заболеваниями, восстанавливаем внутреннюю среду организма...

После того, как пациент проходит программу оздоровления – а это занимает два-три месяца, – делаем повторный чек-ап. Смотрим динамику и либо продолжаем, либо заканчиваем. Пациент получает рекомендации по образу жизни, питанию, постоянному приёму тех или иных витаминов,

Каким будет Dr.White на Байкальском тракте

Большой медицинский центр Dr.White откроется к концу следующего года на Байкальском тракте, в районе Новой Разводной. Как рассказала Юлия Резникова, строительство здания уже завершено, сейчас идет медицинское проектирование.

– На первом этаже расположится большой медицинский спа-комплекс, на втором – медицинская база, порядка 70 кабинетов, и ресторан здорового питания с выходом на террасу: мы должны учить пациентов питаться

правильно. На третьем этаже запланированы косметологические услуги, работа с телом, правильный фитнес. На четвертом расположится медицинский офис и большой – на 100 человек – зал для обучения. Там сотрудники

клиники смогут регулярно повышать свою квалификацию, узнавать о трендах антивозрастной медицины.



Фото из архива компании

если они нужны, и поддерживает состояние организма самостоятельно.

10. О роли пациента: «Путь оздоровления – общая задача»

Есть люди, которые приходят в клинику за «волшебной таблеткой». Увы, такой таблетки не существует, говорит Юлия Резникова. Врач

может дать рекомендации, расписать дорожную карту оздоровления, но будет ли она пройдена – во многом зависит от человека, его готовности прикладывать свои усилия, менять образ жизни: режим дня, питание, физические нагрузки.

Юлия: Понятно, что нельзя изменить все в одночасье, и я подхожу к этому вопросу без фанатизма: есть привычки, есть особенности организма, есть метаболические ошибки и нарушения. Если, допустим, у человека сахарный диабет вто-

рого типа, а я запрещаю ему с завтрашнего дня есть сладкое, он не справится – ни физически, ни психологически. Если есть у пациента проблемы с щитовидной железой, дефицит йода, и мы дадим ему этот йод – станет только хуже. Щитовидная железа не сможет его усвоить – в ней нет резерва, ресурса, уже все процессы стёрты. Мы должны подготовить ее – и только потом, если нужно, дать йод. И так – во всём.

Самое главное для нас – запустить основные процессы. Когда мы начинаем послойно снимать проблемные вопросы, у организма освобождается огромное количество ресурсов. На самом деле, у каждого есть «внутренний доктор», и он лучше всех знает, по какому пути идти, чтобы излечиться. Наша задача – помочь ему, разгрузить, освободить. Слой за слоем дойти до причин заболеваний, снять эти «кандалы» и дать человеку задыхаться полной грудью.

ВАЖНО

Ваша точка опоры

Особенности подхода Dr.White

«Мы уверены, что каждый из нас – создатель своей качественной, здоровой и счастливой жизни. И сегодня в фокусе внимания – забота о себе, осознанное питание и внутренний баланс», – говорят в медицинской студии Dr.White.

Специалисты клиники рассматривают организм как единое целое, и в этом главный принцип интегративной медицины. В Dr.White уверены, что только так можно создать правильные отношения со своим телом. «Вы вместе с нами станете исследователями и самыми искренними поклонниками здорового образа жизни. Комплексный и персонализированный подход к каждой ситуации – это блестящая возможность не

маскировать проблемы со здоровьем, а отыскать их причину и работать с ними до ощутимого улучшения качества жизни».

Команда клиники создает индивидуальную дорожную карту оздоровления для каждого гостя и поддерживает на каждом этапе:

- полный чек-ап организма;
- выявление всех дефицитов;
- капельная терапия (внутривенное введение

лекарственных препаратов);

- подбор питания;
- уникальные аппаратные методики;
- непрерывная забота и обратная связь от докторов.

Управлять собственным здоровьем – это реальность, уверены Dr.White. Понятная, доступная и очень приятная.



dr-white.ru

Иркутск, ул. Свердлова, 3
8 800 302 20 25,
8 991 543 20 25,
8 914 893 69 58

* - доктор Уайт

Лицензия №E041-01108-38/00665934 от 25.07.2023



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

«Бизнес – это командная игра»

Алексей Чудаков, учредитель ГК «Подрядчик», одного из ведущих производителей быстровозводимых модульных зданий, считает, что любая компания сродни футбольной команде – у каждого игрока свои компетенции и свои задачи. Но от того, насколько слаженно они действуют, зависит, удастся ли выиграть всем. Задача капитана – подобрать, расставить и замотивировать людей. Если все сделать правильно, то за 15 лет маленький бизнес на троих может вырасти в предприятие на 1000 сотрудников с проектами по всей России и амбициями выйти на новые высококонкурентные рынки.

«КОГДА ВСЕ ТОРМОЗЯТ, НАДО ВЫЖИМАТЬ ГАЗ»

Алексей, модульное строительство ассоциируется в первую очередь с промышленными объектами, вахтовыми городками. Так ли это? Или потенциал, возможности технологии шире?

– Из модульных конструкций можно построить любой объект: больницу, гостиницу, офис. Минстрой РФ сейчас обсуждает типовые проекты многоквартирных жилых домов с использованием металлоконструкций.

Архитектурные решения тоже могут быть самыми разными. Видели модульную больницу, которую в Тулуне построил Сбербанк? Визуально – очень интересный объект. Мы, кстати, тоже участвовали в том тендере, только ребята, которые выиграли его, были эффективнее по срокам. Но мы ездили к ним на завод, знакомились с производством и многие «фишки» у них подсмотрели. Так что, если этот тренд вернется, мы легко сможем конкурировать.

Наши модульные домики стоят и на территории бывшего БЦБК в Байкальске – на площадке лесной биржи, где построили молодежный кампус «ЭКО.ЦЕХ». Получилось так: пришел заказчик, показал эскиз. Мы поискали производителей по России, слетали к ним, посмотрели технологию и через месяц сделали первый экспериментальный домик. Получили заказ на 30 таких же. Туристическое направление сейчас в целом очень перспективно: рядом Байкал, Алтай. Поток отдыхающих растет, государство дает субсидии на развитие модульных отелей. Мы открыты для предложений.

Вы начали бизнес в 2008 году – в самый кризис. Прошли и 2014 год, и пандемию COVID-19. Как компания пережила все эти переломные точки? Как реагировала и менялась?

– Первый кризис мы вообще не заметили. Когда ты только запускаешь бизнес, непросто в любом случае. Есть кризис или нет, ты все равно работаешь, не поднимая головы.

2014-й пришелся на период бурного развития компании – и мы снова не почувствовали сложностей.

По большому счету, первым серьезным испытанием для нас стала пандемия. И я, и другие совладельцы компании не хотели распускать команду, которую так долго и старательно собирали. Так что приложили все усилия, чтобы получить контракты и сохранить сотрудников. Оперативно поняли, что нужно рынку: быстровозводимые здания под госпитали. А



Алексей Чудаков, учредитель ГК «Подрядчик»

Фото из архива компании

это наш конек! Вышли на конкурс и построили по заказу Эн+ два модульных госпиталя – в Братске и в Шелехове.

Какой опыт вынесли из той ситуации?

– Не нужно бояться и руки опускать. И, когда все вокруг начинают сокращать бюджеты на маркетинг и коммерцию, – надо делать наоборот и «выжимать газ».

Сейчас экономика столкнулась с беспрецедентными санкциями, волатильностью валют, необходимостью перестраивать логистику. Как справляетесь?

– Не скажу, что проблемы нерешаемые. Да, есть трудности с импортом, есть инфляция, приходится обсуждать с заказчиками сметы. Но находим общий язык, переходим на аналоги оборудования и материалов. Сегодня вся страна в одинаковых условиях – все все понимают. Так или иначе рынок адаптируется к новым условиям.

Какие факторы помогли компании не просто остаться на рынке полтора десятилетия, но и вырасти, стать серьезным игроком?

– Во-первых, мы не боимся работать за пределами Иркутска. Большинство подрядчиков даже в Усолье-Сибир-

ское не поедут. Когда приходит заказчик и говорит: «Нужен объект на севере области или вообще на Чукотке», обычная реакция: «Ой, нет». Это далеко, дорого перебрасывать технику, людей. А мы отвечаем: «Почему бы и нет?» Сегодня мы строим от Сочи до Камчатки.

Во-вторых, мы открыты инновациям. Когда-то обратили внимание на модульные домики-вахтовки. Технология нам понравилась. Сделали несколько таких вагончиков. Поняли, что нужно свое производство модульных зданий – и развернули завод. Позднее на какой-то выставке я увидел бескаркасные арочные сооружения. Заинтересовался. Через месяц мы уже понимали, как это делается, и строили первый объект.

В-третьих, в поисках тендеров мы «сканируем» рынок по всей стране. Сейчас это физически проще – раньше нужно было вручную перелопатить множество сайтов, сегодня работают агрегаторы, где собираются данные со всех электронных площадок. Но все равно, на них тоже надо уметь искать. Тут нам повезло: отдел, который занимается тендерными процедурами, уже много лет возглавляет один из «старожилов» компании Ксения Зыкова. Собственно, она – первый сотрудник, которого мы наняли когда-то. За 15 лет она и ее команда наработали огромный опыт – и поиска, и выбора, и участия. Это очень помогает.

«ЧТО В СИБИРИ ХОРОШО – НА ЗАПАДЕ НЕ РАБОТАЕТ»

Вы работаете по всей России – поэтому у ГК «Подрядчик» три филиала? Насколько сложно управлять подобной структурой?

– Действительно, у нас три офиса: головной в Иркутске и филиалы в Новосибирске и Белгороде, есть ещё представительство в Хабаровске – там мы ведем большой объект – но это скорее хаб для обеспечения работ.

Каждый филиал отвечает за свою территорию. В Иркутске находится головной офис компании – отсюда ведется управление остальными подразделениями и работа с регионами Восточной Сибири и Дальнего Востока. Зона новосибирского филиала – от Красноярска до Урала. Европейскую часть страны, Крым ведет филиал в Белгороде. С точки зрения условий на рынке макрорегионы очень разные: везде свои особенности во взаимодействии с подрядчиками, с заказчиками,

с рабочей силой. То, что эффективно в Сибири и на Дальнем Востоке, в Центральной России не работает вообще. Поэтому каждый офис адаптирован под свой рынок, знает его досконально, понимает, как на нем действовать.

С другой стороны, такая структура позволяет искать эффективные решения по всей стране, не ограничиваясь одним-двумя регионами. Например, мы два года варили конструкции у себя на заводе в Иркутске и отправляли их в Белгород, потому что не могли найти на западе сварочное производство, которое могло бы по оптимальной цене сделать качественные изделия по нашим чертежам. Там есть классные заводы, но они выпускают свою продукцию и не готовы работать по индивидуальному заказу. Разве что по космическому ценнику. Доставка сэндвич-панелей из Новосибирска в Белгород обходилась дешевле, чем производство там, на месте. И наоборот – возим бетонные изделия из Москвы в Хабаровск. Даже с учетом железнодорожного тарифа получается эффективнее, чем покупать у местных производителей.

15 лет на рынке – это не только оценка эффективности бизнес-модели, но и показатель того, насколько компания умеет строить отношения с заказчиками. Какие правила работы с партнерами вы сформулировали для себя за прошедшие годы?

– Мы не привязываемся к одному региону и к одному заказчику. Старемся, чтобы доля одной компании не превышала двадцати процентов всего портфеля работ.

Прежде чем выходить с предложениями на тендер, пристально изучаем потенциального заказчика. И, если видим, что вокруг него возникает «кладбище подрядчиков»: строительные компании, поработав с ним, проседают в финансах, а то и вообще уходят в процедуру банкротства, для нас это сигнал держаться подальше. Всегда есть друзья, партнеры, у которых можно навести справки. И, когда тебе несколько человек подряд говорят: «С авансом проблем не будет, но акт выполненных работ ты у них не подпишешь никогда», понятно, что не стоит даже пытаться сотрудничать. За 15 лет мы составили целый список компаний, с которыми работать не будем.

С другой стороны, мы честно оцениваем, дадим ли сами потенциальному заказчику тот продукт, который он хочет. И бывает, что признаем: «Мы не можем быть вам полезны. Вам лучше обратиться к кому-то другому». Мы не боимся терять потенциальных заказчиков – это помогает не терять репутацию.





Кто ваши основные заказчики сегодня?

– До сих пор в нашем портфеле заказов было примерно поровну коммерческих объектов и госзаказов – быстровозводимые здания востребованы в социальном строительстве, например, для ФАПов, библиотек, домов культуры. Но сегодня сметное ценообразование не успевает за инфляцией, поэтому госзаказов у нас стало гораздо меньше, в основном работаем с бизнес-структурами. И преимущественно из добывающих отраслей. Золотодобытчики, угольщики, нефтяники – этим компаниям нужно быстро построить объекты там, где развернуть стройку в принципе невозможно. Поэтому необходимы модульные конструкции.

«НИКАКОЙ ИИ ЗДАНИЕ САМ НЕ ПОСТРОИТ»

Насколько вырос коллектив «Подрядчик» за 15 лет?

– Мы начинали бизнес втроем. Сейчас в сезон – со всеми строителями, рабочими – в трех филиалах работает порядка тысячи человек.

Сегодня все без исключения компании говорят о кадровом голоде. Сталкиваетесь ли вы с дефицитом рабочей силы? Где и как находите сотрудников?

– Мы давно уже пришли к тому, что инженерный состав нужно искать по всей стране – локальный рынок труда никогда и нигде не даст того, что требуется, в полном объеме. Смотрим резюме в Москве, в Курске, в Краснодаре. Разговариваем, оцениваем, подходим ли мы друг другу, действительно ли это тот специалист, который нам будет полезен, готов ли он к переезду. Соответственно, спокойно относимся к релокации человека как в офис, если он нам нужен здесь, так и непосредственно на объект, где ведется стройка.

Рабочую силу привлекаем из ближнего зарубежья. Снова стали приезжать бригады из Кореи и Китая. Курс рубля, конечно, сильно изменился, но отрасль вынуждена принимать новые реалии рынка и адаптироваться.

Считается, что проблему дефицита рабочих рук поможет решить искусственный интеллект и вообще IT-технологии, направленные на повышение производительности труда. Насколько это справедливо для строительной отрасли?

– Потребность в руках на стройке будет сохраняться еще лет сто: никакой искусственный интеллект, никакая BIM-технология сами не построят здание. Даже промышленные принтеры не решат проблемы – ну, заберут со временем 3-5% рынка. Все остальное будет строиться людьми.

Что касается проектирования, то, скажем, BIM-технологии – не ближайшее будущее. Просто потому, что

на рынке не хватает специалистов по BIM-моделированию. Их еще надо вырастить. Тем не менее, «цифра» на стройке есть – пусть пока на уровне состыковки разных разделов проекта. Мы подобные модели уже видим у заказчиков и готовы работать с такими технологиями.

Со своей стороны тоже стараемся не отставать от новых трендов, занимаемся оцифровкой процессов управления. В этом году начали переходить к электронному строительному контролю всех площадок с помощью инструмента PlanRadar. Одна из его функций, например, – анализ дефектов: инженер идет по объекту, фотографирует результаты работы и тут же подгружает в приложение. Программа их обрабатывает и, если есть нарушения стандартов, недоделки, то все, кто имеет доступ: центральный офис, прорабы, подрядчик – сразу их видят. Ну и, конечно, применяем совсем простые вещи, вроде удаленного видеонаблюдения за стройкой, видеоконференций с заказчиками. Это значительно упрощает работу, потому что по всем объектам не наездишься.

То есть технологии без человека не работают и кадры по-прежнему решают все?

– Бизнес – это вообще командный вид спорта, «в одного» здесь ничего не сделаешь. Возьмите любую успешную крупную компанию: она строится на костяке из 10-15 ключевых руководителей, каждый из которых – профес-

сионал в своем направлении и ведет за собой людей.

Мне очень нравится сравнение, что бизнес похож на футбол: есть нападающие, есть защита, полузащита, вратарь. То есть у каждого в команде свои компетенции, каждый на своем месте. Задача капитана – подобрать таких игроков и правильно их расставить. То есть я должен найти людей, которые, с одной стороны, в чем-то похожи на меня, мыслят теми же ценностями и категориями, а с другой – в своей сфере являются большими профессионалами, чем я. Если я беру финансового директора, то он должен быть на голову выше меня в финансовых вопросах. Коммерческий директор должен меня учить коммерции, а не наоборот. Знаю, что нередко руководители опасаются брать сотрудников, которые в чем-то сильнее их самих. Я эти страхи не разделяю.

Юбилей компании – хороший повод спросить о планах. Как далеко вы заглядываете в будущее?

– Недавно мы начали формировать стратегию развития на пять лет. Бизнес и коллектив выросли настолько, что управлять ими просто волевым решением в духе «идем туда» уже невозможно. Нужно общее видение долгосрочных целей.

Сегодня мы входим в тройку крупнейших производителей модульных конструкций в Сибири и на Дальнем Востоке и намерены как минимум сохранить лидирующие позиции на этом

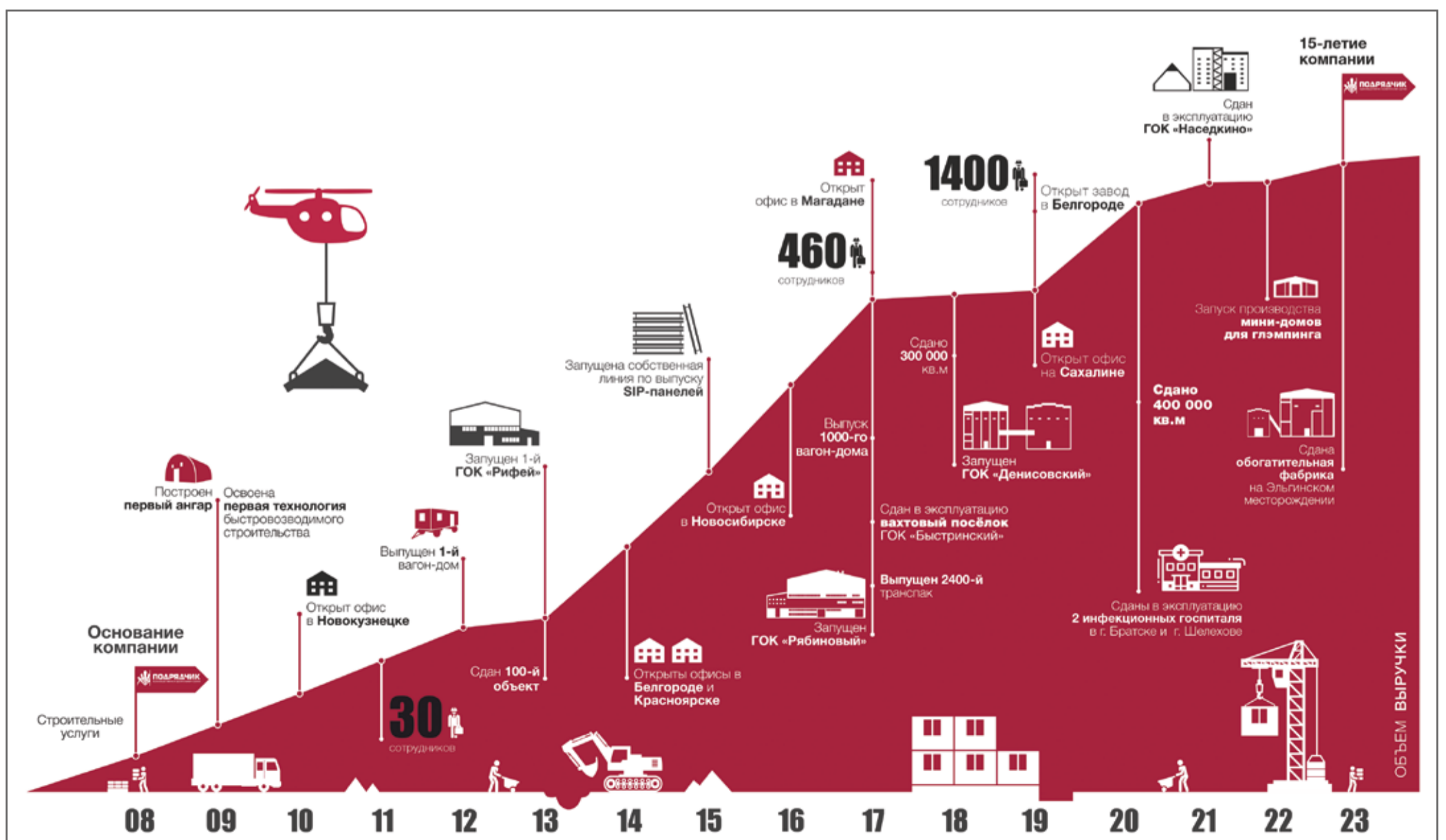
рынке. Соответственно, промышленное строительство в труднодоступных районах не оставим и будем дальше развивать.

Есть идея создать в Иркутске, возможно в партнерстве, завод по производству минерального утеплителя. Мы видим, что потребность в нем на рынке велика, что ближайшие заводы – в Хабаровске и в Красноярске – не справляются со спросом. Сырье в области есть, где брать станки – понимаем.

Вместе с тем, мы чувствуем, что за 15 лет протомства мы нарастили мышцы для того, чтобы выходить на высококонкурентные рынки. Нам интересен девелопмент, и уже сейчас мы готовы стать генеральным подрядчиком в жилищном строительстве. Причем не только в Иркутске, но и на других территориях присутствия компании.



г. Иркутск, ул. Семёна Лагоды 4/6, оф.203
Тел.: 8 (800) 350-09-26
office@tsk38.ru
www.tsk38.ru
Группа Вконтакте: @tsk38
Telegram-канал: @tsk38_ru



«Растем быстрее рынка»

Как развивается лизинг в Байкальском регионе

80% рынка лизинга в Байкальском регионе формирует малый бизнес. Предпринимателям по душе преимущества этой формы финансирования: лизинг дает возможность экономить на налогах и не требует дополнительного обеспечения. По словам Анатолия Митронина, директора Байкальского регионального филиала АО «Сбербанк Лизинг», в этом году рынок лизинга активно растет. О трендах, перспективах и самых интересных сделках – в нашем интервью.



Анатолий Митронин, директор Байкальского регионального филиала АО «Сбербанк Лизинг»

Фото из архива компании

«РЫНОК ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЕТСЯ»

Анатолий, расскажите, что происходит в 2023 году на рынке лизинга? Как оцениваете общее состояние отрасли?

– Рынок динамично растет. Это особенно ощущается по количеству клиентов, пользующихся лизингом: по результатам первого полугодия их стало в полтора раза больше, чем в 2022 году, и на

ниями продаж. В этом формируется профессионализм наших сотрудников и достигается максимальная эффективность. СберЛизинг – универсальная лизинговая компания. Мы работаем как с начинающим бизнесом, так и с представителями крупнейшего бизнеса, с госсектором – каждому необходим индивидуальный подход. В этом году нам исполнилось 30 лет, Сегодня СберЛизинг – один из лидеров рынка с филиальной сетью в 75 российских городах.

Какие направления развиваются в этом году наиболее динамично?

– Как и в целом по рынку, наиболее динамично у нас развивается направление финансирования малого бизнеса. При этом я не ощущаю существенного изменения структуры спроса наших клиентов. Да, выбор марок/производителей изменился,

но суть осталась прежней. Мы чаще стали финансировать оборудование, специфичные виды техники, например, снегоболотоходы и т.д.

«НАЛОГОВ – МЕНЬШЕ, ДОПОБЕСПЕЧЕНИЯ НЕ ТРЕБУЕТСЯ»

Работает ли СберЛизинг со стартапами? На каких условиях вы готовы финансировать начинающих предпринимателей?

– Да, нашим клиентом может стать компания, зарегистрированная всего месяц назад. Сумма финансирования в этом случае – до 20 млн рублей.

Лизинг – не единственная форма финансирования для предпринимателей. Какие у лизинга преимуще-

ства перед кредитом или, например, арендой?

– Ключевое преимущество – возможность сэкономить на налогах. Во-первых, клиент может возместить

НДС. Во-вторых, он не платит налог на имущество, пока техника находится в собственности у лизинговой компании. В-третьих, благодаря учету лизинговых платежей у клиента уменьшается налогооблагаемая база, и налог на прибыль уплачивается с меньшей суммы.

Также в случае с лизингом не требуется никакого дополнительного обеспечения. Само имущество, которым пользуется клиент, находится в собственности у лизинговой компании.

Важным и приятным дополнением будут и выгодные цены – за счет партнерских скидок и спецпредложений, а также субсидирование лизинга со стороны государства.

На каких условиях сейчас в вашем филиале можно взять в лизинг автомобили, спецтехнику и оборудование?

– По упрощенной процедуре – на срок до 7 лет, лимит – 400 млн рублей, аванс – от 0%. Это быстро и требует минимум документов. Можно взять в лизинг все виды транспорта, спецтехнику, оборудование. Недавно появились вагоны. Для крупных сделок у нас действуют индивидуальные условия.

«ЦИФРА» ОБЛЕГЧАЕТ ЖИЗНЬ»

Лизинг – это не только продукт, но и сервис. Клиентам сегодня важен комфортный, доступный, понятный процесс получения услуги.

Что за последнее время было сделано в части улучшения сервиса у вас?

– Мы постоянно над этим работаем. Так, недавно в интернет-банке для юрлиц СберБизнес в сервисе «Кредитный потенциал» появилась опция расчета лизингового потенциала.

Кроме этого, мы практикуем удаленное оформление сделки – быстрое прохождение всех этапов без посещения офиса. Более 95% договоров подписываем дистанционно. У нас удобный сайт, удобный личный кабинет. Более того, мы первыми провели полностью электронную сделку – когда все этапы можно проходить вообще без участия сотрудника компании.

«Цифра» облегчает жизнь?

– Конечно. И не только клиентам, но и нашим сотрудникам. Например, мы перешли на электронный кадровый документооборот, когда с любым документом можно ознакомиться и подписать его дистанционно. Идем в ногу со временем.

И в завершение – расскажите о самой необычной, сложной сделке в вашей практике за последнее время.

– Самая необычная из последних – поставка оборудования, приобретаемого в четырех различных странах, не считая России. Это был сложный проект с точки зрения структурирования. Он потребовал тесного взаимодействия с заказчиком и поставщиками. В итоге проект успешно реализовали, оборудование было передано в лизинг заказчику.

Иван Рудых

ВАЖНО

Автобусы, дороги, коммунальная техника

Как СберЛизинг работает с госсектором в Байкальском регионе

Госсектор – одно из приоритетных направлений для СберЛизинга в Байкальском регионе. Работа ведется как с небольшими сделками для подведомственных предприятий или районных администраций, так и с крупными закупками на уровне регионов. Мы попросили Анатолия Митронина рассказать о самых интересных проектах в этом сегменте.

• **Иркутск:** «В 2022 году мы выступили партнерами по финансированию покупки автобусов для нужд Иркутска: было приобретено и передано в лизинг 40 современных автобусов НЕФАЗ (общая стоимость автобусов превысила 600 млн руб.). В 2023 году предоставлено финансирование на покупку 9 единиц дорожно-строительной техники для содержания до-

рожной техники для содержания дорог в Иркутске».

• **Якутск:** «В 2023 году был заключен контракт на поставку в лизинг 25 автобусов большого класса для Якутска (стоимость автобусов превысила 450 млн руб.). Это стало вторым проектом по модернизации автобусного парка в городе».

• **Чита:** «В 2022 году мы выступили партнерами по финансированию коммунальной техники для нужд районов Забайкальского края (передано в лизинг 33 ед. техники на сумму более 200 млн руб.). Также передано в лизинг 10 единиц пожарной техники для повышения пожарной безопасности районов Забайкальского края».

16% больше, чем за тот же период 2021 года. Наш филиал – в общем тренде: по результатам первого полугодия мы росли даже быстрее рынка.

В Байкальском регионе есть какая-то специфика? Какие тренды вы бы выделили?

– Да, есть отличия в динамике по территориям и по сегментам клиентов. Так, в Иркутской области динамика менее выраженная, по сравнению с Якутией, Забайкальским краем и Бурятией. По сегментам клиентов лидер – малый бизнес. Он формирует не менее 80% всего рынка лизинга на нашей территории.

Вы сказали, что компания – и бизнес филиала, в частности, – растет быстрее рынка. Что является драйвером?

– Наибольший результат в развитии дает специализация работы наших сотрудников – фокусная работа с определенными сегментами и направле-

«Мне нравится внедрять что-то новое»

Как компания «Водолов» занялась не только водой, но и снегом

Скоро на улицах Иркутска развернется борьба коммунальных служб со снегом и льдом. А в социальных сетях – борьба общественности с «химией» на дорогах. На самом деле, вопреки устоявшимся стереотипам, современные смеси не только эффективнее, но и безопаснее обычной технической соли, поясняет генеральный директор компании «Водолов» Алексей Жданов. Как этого добиваются производители? Почему дорогой реагент в итоге может оказаться более экономичным решением? Ответы на эти и другие вопросы – в нашем материале.

НОВОЕ ДЛЯ ИРКУТСКА

Алексей, компания «Водолов» много лет занимается системами водоотвода. Что сподвигло вас начать работать еще и со снегом и льдом – выйти на рынок с противогололедным реагентом?

– Мы предлагаем решения для благоустройства объектов в целом. Это не только водоотвод, дренаж, но и системы для защиты помещений от песка и влаги (грязезащита), материалы для ландшафтного дизайна – геотекстиль, газонные решетки и тому подобное. Противогололедные материалы – это логичное продолжение выбранного нами направления работы: мы предотвращаем скользкость покрытий, и это делает эксплуатацию прилегающих территорий, подъездных путей и дорог безопасной и комфортной.

Мне нравится находить то, чего еще нет в регионе, привозить, продвигать на рынок, делая наши города и населенные пункты более благоустроенными и комфортными. Так было, когда я лет 12 назад увидел на выставке в Новосибирске системы водоотвода – а в Иркутске их еще не было, но, как человек, хорошо знающий строительный рынок, я понимал, что это нужно потребителям. Сейчас «ливневка» – это основное направление бизнеса. Мы не только поставляем, но и помогаем в проектировании систем водоотвода, разрабатываем технические решения как частным клиентам, так и проектным организациям. Так что, когда я как-то увидел в Екатеринбургском новом продукте – противогололедный материал, позволяющий улучшить жизнь людей, то тоже заинтересовался, загорелся привезти его в Иркутск.

Чем современные реагенты отличаются от традиционных? Почему считается, что они эффективнее?

– Много лет в стране для борьбы с гололедом использовали либо песок, либо смесь песка и соли, иногда природные рассолы. Но традиционная песко-соляная смесь, а точнее, техническая соль в ней, работает, самое большее, до -12 градусов Цельсия. Песок выполняет роль абразива, ледяную корку не топит, просто увеличивает трение, он неэффективен уже после -10 градусов. Современные реагенты эффективны до -30 градусов, как раз тогда, когда накат на дорогах образуется особенно быстро. Это те же природные соли, только комбинированные между собой и с особыми добавками.

Мы работаем с противогололедным материалом «Бионорд». Это экологически чистый современный реагент, отечественная разработка. Выпускающее его предприятие находится в Пермском крае и считается одним из крупнейших производителей в стране, а может быть, даже и в мире. «Бионорд» представляет собой смесь компонентов, позволяющую при низких температурах расплавлять корку льда. В его состав входят хлорид натрия (обычная поваренная соль), хлорид калия (его тоже используют в кулинарии, как консервант), хлорид кальция и формиат натрия, а также биофильные добавки и антикоррозийные компоненты.

Смесь спрессована в гранулы, напоминающие гречку – и по размеру, и по форме, с острыми гранями. Благодаря им гранулы врезаются в лед, снежный накат – из кристаллического, твердо-



Алексей Жданов, генеральный директор компании «Водолов»

Фото А. Федоров

го состояния снег, лед и сами гранулы переходят в другое агрегатное состояние – жидкое, т.е. образуется соленая вода. По сути, они проплавливают корку льда и снега и образуют водяную линзу между асфальтом и накатом, отделяя снег от дорожного полотна, что значительно облегчает чистку дорог и покрытий.

МИФЫ О РЕАГЕНТАХ

Применение реагентов уже обросло немалым количеством мифов, стереотипов. Например, горожане часто сетуют, что от них на дорогах зимой – каша и грязь.

– Кашу, по технологии, надо убирать. Задача реагента – размягчить или, как я уже сказал, отделить от твердой основы, от твердого покрытия ледяную корку. Для того, чтобы ее можно было легко снять. Не долбить ледорубом, разрушая поверхность, а собрать лопатой или смести метлой. И на дорогах точно так же.

Грязь бывает от песка и отсева. И еще от частиц земли, глины, которые в теплое время года застревают между частицами асфальта, а зимой колеса их оттуда выбивают.

Однако от реагентов сегодня ждут не только эффективной борьбы с гололедом, но и безопасности. Еще одно распространенное мнение: газоны вдоль дорог страдают от соли. Так ли это?

– В современные противогололедные материалы – и «Бионорд» не исключение – производители добавляют биофильные добавки, которые снижают неблагоприятное воздействие на почву, на растения. Но на самом деле, чтобы трава погибала от засоленности почвы, землю нужно превратить в настоящий солончак. Даже с учетом того, что у нас в стране десятилетиями дороги посыпали технической солью, ее не накопилось в земле в таком количестве.

Газоны вдоль дорог обычно гибнут по другим причинам. Чаще всего – из-за выпревания. Поверх газона образуется ледяная корка, плотный слой снега (в том числе от тропинок,

стихийных парковок машин или сваленных после уборки сугробов), под которым газон «задыхается». Вымерзание, слишком низкая стрижка, не убранная вовремя скошенная трава, отсутствие полива – так и получатся проплешины.

А что насчет обуви? Она портится от солей, содержащихся в реагентах, или нет?

– В октябре в Новосибирске проходил Сибирский семинар Национальной ассоциации зимнего содержания дорог, на нем выступала заместитель генерального директора по научной работе «Центра кожи и обуви» (ИНПЦ ТЛП) Тамара Назарова, которая рассказывала, как проводятся испытания воздействия реагентов на обувь. За несколько лет центр изучил воздействие сорока видов противогололедных материалов и однокомпонентных солей. Главный вывод: некорректно говорить, что обувь портится именно от реагентов. По словам эксперта, зимой на обувь активно воздействуют низкие температуры и, важно, намокание. Когда обувь постоянно намокает и потом высыхает, это приводит к изменению ее свойств, она становится хрупкой, трескается. Соли – это дополнительный фактор. Защитить обувь можно, если регулярно мыть после возвращения домой и не жалеть водоотталкивающих средств.

Не могу не спросить и о коррозии автомобилей. Соляные смеси являются фактором «гниения» машин?

– Этот фактор отнюдь не единственный. Думаю, что и не главный. Коррозия – это окисление металла, а кислород берется из воды и воздуха. Даже в пустыне металл ржавеет под воздействием ультрафиолета и кислорода. И песок, и соль, и дорожная грязь, если их не смывать на мойке, не будут разъедать авто, но могут поцарапать лакокрасочное покрытие и «открыть ворота» воде и снегу. Однако, в отличие от активно применяемой последнее время песко-соляной смеси, в составе «Бионорда» содержится специальный ингибитор коррозии – вещество, которое заметно снижает воздействие агрессивной среды.

ДОРОЖЕ, НО ЭКОНОМИЧНЕЕ

Насколько реагент, который вы предлагаете, дороже обычной технической соли?

– Есть такая поговорка, кажется, английская: «Мы не настолько богаты, чтобы покупать дешевые вещи». На мой взгляд, правильно сравнивать не цену за килограмм или тонну реагента, а общую стоимость его использования и эффективность.

Можете проиллюстрировать примером?

– Средний расход гранулированных реагентов – 40 граммов на квадратный метр, а песко-соляных смесей – 300 граммов. То есть, даже при более высокой цене за килограмм, конечные расходы будут меньше, потому что расход меньше в семь с половиной раз.

Можно углубиться в расчеты и добавить расходы на оплату труда, топлива, амортизации техники. Для обработки 40 километров дороги «Бионордом» требуется одна машина, час-два времени и 24 литра топлива. А если мы посыпем солью и песком, нам уже нужно 6-8 машин смеси, не менее 12 человеко-часов времени и 135 литров топлива. Разница в топливе на одном участке – 111 литров! Теперь умножим ее на цену топлива – примерно шесть тысяч рублей. Только за один раз, на одном участке. Если посчитать разницу за всю зиму, цифры будут колоссальные. Кстати, специально под «Бионорд» технику переделывать не надо – достаточно обычных комбинированных дорожных машин.

Получается, более дорогой реагент в итоге может оказаться даже более экономичным?

– Я скажу больше. «Бионорд» полностью растворяется в воде, и после того, как снег растаял, не нужно дополнительно убирать насыпанный за зиму песок.

Еще песок забивает ливневую канализацию – потом летом вода не успевает уходить. «Ливневку» чистить надо в любом случае – от листьев, травы, мусора, но, по крайней мере, современные реагенты не добавляются с ней хлопот. К тому же песчаный смет аккумулирует вредные вещества, которые содержатся в выхлопных газах автомобилей.

Тогда логичный вопрос: почему реагент в городе не используют?

– На самом деле, активно используют. Его у нас уже покупают торговые центры для уборки парковок, складские и логистические компании – для них гололед особенно критичен, ведь колеса у погрузчиков, в отличие от автомобильных, не имеют протектора, управляющие компании, ТСЖ берут для зимнего содержания дворов. Покупают «Бионорд» и производственные предприятия – как небольшие, так и крупные.

Конечно, сначала, как и все новое, «Бионорд» воспринимали настороженно. Мы как-то даже предложили бесплатно посыпать горку на подъезде к одному из складов в Куйбышевском районе – наша компания тогда только начинала заниматься «Бионордом», и нам самим было интересно, что получится. Владельцы склада от нашего предложения тогда отказались – побоялись, что их новый погрузчик пострадает от коррозии. Но вот уже несколько лет с удовольствием покупают. И погрузчик, кстати, до сих пор в порядке.

Иногда говорят: «Жили же раньше без этого»...

– Ну, так мы раньше жили и без смартфонов, и без стиральных машин, и много чего еще, что сейчас в каждом доме имеется. Инновации, может, и обходятся дороже, причем продавцам тоже – потому что надо тратить много сил и средств на продвижение, презентации, но они улучшают нашу жизнь.

Считаю, важно быть пионером, инноватором, внедрять технологии и решения, которые помогают людям, выводят общество на другой уровень жизни. Меня это вдохновляет. Это, на самом деле, главная задача компании – благоустроить объекты нашего региона и дороги так, чтобы каждый его житель чувствовал себя комфортно и мог гордиться тем, что он здесь живёт.



ВОДОЛОВ
8 (3952) 407-590
irkutsk.bionord.store

О КОМПАНИИ

«Водолов» работает на рынке региона с 2009 года. Предлагает его потребителям передовые решения для благоустройства, устройства водоотвода, дренажа и материалы для эксплуатации объектов недвижимости и дорог. Компания является представителем нескольких заводов-изготовителей, лидеров отраслей и рынков и имеет

региональный склад в нашем городе. Поставки продукции компания осуществляет как по Иркутской области, так и в соседние регионы (Бурятия, Забайкалье, Якутия), как напрямую потребителям и специализированным компаниям, так и через сеть торговых партнеров (магазины и торговые фирмы).

СПРАВКА

«Бионорд» для разных случаев

По словам Алексея Жданова, существует несколько модификаций материала «Бионорд». Их можно применять для разных покрытий и целей.

- «Бионорд-Универсал» работает на любых типах твердых покрытий: тротуарах, парковках, лестницах, пандусах, подъездных зонах и, конечно, дорогах.
- Если нужно более деликатное воздействие – например, обработать дорожки в парке или спортивные, детские площадки с резиновым покрытием, можно использовать «Бионорд Green».
- Есть также комбинированный противогололедный материал с добавлением мраморной крошки в качестве абразива. Его можно использовать на пешеходных дорожках, тротуарах, пандусах – там, где важно быстро убрать скользкость.

«Это трудный, но правильный путь»

Эксперты – о реновации здания Востсибугля

В августе в Иркутске объявили о реновации здания Востсибугля на Тихвинской площади. Собственник, Эн+, решил сохранить его, несмотря на отсутствие статуса памятника истории и архитектуры. Детище архитектора Ивана Ефимова адаптируют к современным строительным нормам, усилят перекрытия, добавят один этаж, откроют в нем пятизвездочный отель и не только. Как реновация изменит облик здания? Станет ли это место визитной карточкой города и точкой притяжения для туристов и горожан? Что думают о проекте в профессиональном сообществе? Мы попросили региональных и федеральных экспертов поделиться своими мнениями.



«Меняются запросы – меняется предназначение объектов»



Сергей Маяренко, директор АНО «Иркутские кварталы», отмечает, что приспособление зданий – частое явление в городах. По его словам, это абсолютно понятная практика: жизнь идет,

меняется ситуация, какие-то функции становятся неактуальными, возникает спрос на что-то новое.

– В соответствии с запросами меняется и предназначение объектов. Это совершенно нормально. Все зависит от позиции собственника, его интересов, самого здания и экономики проекта. Если реконцепция принесет владельцу больше выгоды, чем продажа, снос или сохранение старых функций, то здание адаптируют под новые задачи.

Что касается здания Востсибугля, то решение превратить его в отель мне кажется уместным. Офисы можно разместить и не в таком красивом, статусном месте, как центр города. А вот отель, который встречает гостей, открывает вид на Иркутск с выгодного ракурса в самом центре – хорошая идея. Кроме того, здание проектировалось в те времена, когда автомобилей в городе было немного. А современный офис требует большого количества парковочных мест. Так что и с этой точки зрения в данном конкретном месте гостиница будет уместнее.

И в целом мне симпатична идея сохранить внешний облик здания. Я, конечно, не архитектор, но на мой вкус, существующее здание прекрасно передает архитектурный стиль советского периода. И если мы говорим о сохранении облика Иркутска, то должны бережно относиться ко всем эпохам, сохраняя историю и многообразие города.

«Эта инициатива подарит городу еще одну «визитную карточку»»

Александр Откидач, предприниматель, посол гостеприимства Иркутской области, считает реконструкцию здания бывшего Востсибугля отличной новостью. По его словам, «если горожанину что-то не навредит, а городу будет лучше, то это хорошо». Эксперт убежден: Иркутску нужен номерной фонд, чтобы принимать туристов.



– Это рабочие места, это деньги, которые привезут с собой туристы. И, конечно, я за сохранение родного фасада. Как бывалый турист могу точно сказать, что такая инициатива подарит городу еще одну «визитную карточку». От-

ель будет одним из самых красивых не только в Иркутске, но и в Сибири.

Как часто это бывает, кто-то опасается, что появится очередной торговый центр, кто-то ворчит: «Лучше бы садик построили». Но в медийном поле негатива я почти не слышал.

«Масштаб города меняется»



Сергей Демков, архитектор, член Союза архитекторов России, отмечает, что реконструкция – сложное и дорогостоящее мероприятие. То, что собственник решил не сносить здание, а рекон-

струировать, по словам эксперта, вызывает уважение.

– Да, фасад претерпит некоторые изменения. Но масштаб города меняется, он растет вверх. Увеличивается плотность населения, а с ней растет и этажность застройки. Если вы посмотрите на фотографии Иркутска, скажем, в районе Академического моста, двадцатилетней давности и современные – увидите, что город стал другим. Поэтому я полагаю, что достройка на один этаж здания Востсибугля допустима. Тем более, что пропорции элементов окон, портиков в проекте соблюдены.

Известно, что практика надстроек широко применялась в Иркутске более столетия назад. Нынешняя улица Карла Маркса – явное тому подтверждение. Все имеющиеся дома, получившие не только один, а даже два этажа сверху, горожане сегодня воспринимают как неотъемлемую часть архитектуры – простую и понятную.

– Стены, перекрытия нужно привести в соответствие с современными нормами сейсмостойкости, пожарной безопасности, теплотехники, а они серьезно ужесточились. Мне кажется, заказчик выбрал непростой путь, но новодел был бы лишен той души, той ауры, которая есть у старых домов. В целом такое решение, мне кажется, уже в тренде – собственники стали понимать, что здания-памятники архитектуры и просто старинные, даже без охранного статуса, ценны и интересны, стараются их сохранять, вводить в оборот – посмотрите, сколько магазинчиков и ресторанчиков открывается в историческом центре.

Я бы, пожалуй, отказался от шпиля в центре. С другой стороны, в шпилье угадывается стилистический прием, характерный для сталинского ампира, и он совпадает со стилистикой всего здания. Да, при этом придется отказаться от фронтона с барельефом. Но барельеф можно аккуратно снять, отреставрировать и выставить, например, в вестибюле будущего отеля.

Если резюмировать, я считаю, что утвержденный проект не испортит объект. А учиты-

вая, как внимательно собственник относится к качеству строительства – я имел возможность в этом убедиться на примере Курбатовских бань, – то я уверен, что и реализация проекта будет на высоте.

«Реконструкция позволяет вдохнуть новую жизнь в город»



Андрей Петров, директор по развитию бизнеса архитектурного бюро Semrén & Månsson в России и СНГ, говорит, что тренд работы с историческим наследием за счет реконструкции зданий

и целых территорий набирает обороты в России. По его мнению, реконструкция позволяет вдохнуть новую жизнь в городской район, не разрушая его.

– Стоит вспомнить пример Новой Голландии в Санкт-Петербурге. Остров, расположенный в центре города, вблизи Мариинского театра, долгое время был закрыт от публики. Еще со времен Петра I он принадлежал военным ведомствам, затем Министерству обороны, и в последние годы не эксплуатировался. Наконец, городу удалось урегулировать вопрос: появился меценат, была проведена серия архитектурных конкурсов, остров преобразился. Из закрытого военного объекта он превратился в современное городское пространство: там работают парк, детская площадка, кафе и рестораны, книжные и сувенирные магазины, проводятся выставки современного искусства,

концерты, кинопоказы и лекции, зимой заливают каток. Планируется открытие гостиниц и офисных пространств.

«Собственник сделал правильный выбор функционала»



Жанна Лопухова, генеральный директор ООО Canary redevelopment, сохранение исторических зданий применительно к профессиональным участникам рынка коммерческой недвижимости

трендом не считает: им важны большие объемы, которые можно ставить на поток и быстрее реализовать.

– Реновация, реставрация, реконструкция – это, в большинстве своем, точечные проекты. Хотя и безусловно важные, потому что именно эти объекты помогают сохранять исторический облик страны и подчеркивать их самобытность. Но такие объекты сложно ставить на поток, каждый из них – это всегда непростая специфика. К тому же не все объекты можно эффективно использовать под современные цели с учетом текущего законодательства. А вот среди частных инвесторов, действительно, такой подход можно назвать трендом. Тут нет жестких КРП, поэтому можно заниматься этим в свое удовольствие.

Хочется, чтобы сохранение и реновация стали тенденцией, потому что у государства сейчас нет средств на восстановление даже объектов культурного наследия. Но для этого нужно не только внести ряд достаточно серьезных поправок в законодательство, но и предложить работающий мотивационный механизм для всех участников рынка.

В случае с Иркутском, я считаю, что собственник сделал правильный выбор функционала. Если мы возьмем в пример города России, где за последние годы очень увеличился туристический поток (Суздаль, Плес и т. д.), то там бронировать отели, которые работают в исторических зданиях, нужно задолго до поездки. В Иркутске не так много хороших гостиниц, а туристический поток будет только расти.

С точки зрения архитектурного облика инвестор также принял верное решение. То, что здание не отнесено к ОКН, еще не говорит о том, что оно таковым не является. Это очень значимая доминанта для Иркутска. И то, что инвесторы сохраняют здание Востсибугля, построенное в 1946 году, – серьезный плюс для горожан, для сохранения исторической идентичности города, а значит, его уникальности. Поэтому при правильном подходе, город в ближайшем будущем получит еще одну красивую точку притяжения, не говоря уже о пополнении бюджета.

Елена Демидова

КСТАТИ

Как изменится здание Востсибугля

О реконструкции здания Востсибугля объявили в Иркутске в конце августа. Несмотря на то, что строение не является памятником архитектуры, фасад, выходящий на улицы Ленина и Сухэ-Батора, полностью сохранится, а надстраиваемый четвертый этаж бережно встроит в имеющийся архитектурный стиль.

Как сообщили в пресс-службе Эн+, после комплексного благоустройства здание станет более функциональным, безопасным, удобным и доступным для всех желающих. В нем появятся пятизвездочный отель, кафе, рестораны, конференц-залы, помещения для СПА-процедур, тренажерный зал, подземный паркинг и другие общественные пространства.

Воплощение в жизнь масштабных инвестиционных проектов в Иркутске проводится благодаря основателю Эн+ Олегу Дерипаске. Как ранее отмечал промышленник, «мы долж-

ны помочь государству ускорить процессы трансформации в стране так, чтобы каждый региональный российский город был похож на Казань, Москву, Санкт-Петербург». И сейчас для этого есть необходимые ресурсы. «Трансформация экономики, по сути, должна происходить именно в регионах, где работают существующие и создаются новые производства. Именно в регионах находятся и ресурсы, и производства, и предпринимательские инициативы», – уверен Олег Дерипаска.

Сегодня в Иркутске завершается восстановление бань Курбатова и Русанова, на Цесовской набережной запущены новейшие инфраструктурные объекты. Там же ведется строительство нового офиса Эн+, проводятся подготовительные работы по возведению жилого квартала от Кенго Кума – архитектора с мировым именем.

Как бизнес и власть
меняют территории

10

Татьяна Молостова:
«В Усть-Куте есть
перспективы и можно
жить»

11

Не фонтанами едиными.
О внутренней миграции
в условиях кадрового
дефицита

11

Наталья Гершун:
«Шоки в экономике –
это хорошо»

12

Александр Дядькин:
«В Усть-Кут едут
квалифицированные
кадры со всей
страны»

12



БРИФ '23
Байкальский риск-форум

ЖИЗНЬ – ЭТО ПЕРЕМЕНЫ

«Иногда кажется: небо падает на землю. Но мы живём постоянно в эпоху перемен. Мы к этому должны быть готовы. Жизнь – это перемены, – убеждён основатель ИНК Николай Буйнов. – Не надо их бояться, не надо от них прятаться, нужно максимально находить себя. С точки зрения бизнеса важно быть адаптивными, важно выращивать новые идеи и новые проекты»



Как бизнес и власть меняют территории

Что должны делать для экономического развития и социального процветания отдельной территории власть и бизнес, который присутствует на этой территории? Есть ли точки пересечения в их планах и стратегиях, или у каждой из сторон свои цели и видение будущего и исключительно собственный путь их достижения? Об этом шла речь на пленарной сессии «Устойчивость регионов: взаимодействие бизнеса и органов государственной власти» на БРИФ'23. Наше издание записало основные тезисы дискуссии.

ЗАДАЧА НОМЕР ОДИН ДЛЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА

Основным спикером пленарной сессии стал губернатор Иркутской области Игорь Кобзев.



В своём полчасовом выступлении глава региона очень подробно остановился на всех инфраструктурных проектах, которые реализуются в регионе при поддержке и непосредственном участии правительства Иркутской области. По информации губернатора, это восемь новых крупных инвестиционных проектов в добывающей, туристической, химической и металлургической отраслях. Они предусматривают создание объектов и инфраструктуры на сумму около 6 млрд руб., позволят привлечь в регион дополнительно 360 млрд руб. инвестиций, создать более трёх тысяч новых рабочих мест.

— Сегодня задача номер один для правительства Иркутской области — создать условия для экономического развития территорий внутри региона, муниципальных образований — и там, где есть крупный инвестор, и там, где его нет, а также использовать понимание малого и среднего предпринимательства, как должна развиваться территория, — отметил губернатор. — Кроме этого, надо создавать условия для комфортной жизни — как коммунально-бытового характера, так и в плане благоустройства территории. Школы и детские сады должны быть новыми и удобными, медицинские учреждения должны быть современными, и от них не должны отставать культурная и спортивная инфраструктура.

Губернатор рассказал о территориях, где региональная власть работает во взаимодействии с крупным бизнесом. Это Усть-Кут, по развитию которого в прошлом году было подписано соглашение между правительством Иркутской области, ИНК, Сбербанком и муниципальным образованием, это Тайшет, где присутствует РУСАЛ, это Байкальск, где регион сотрудничает с Внешэкономбанком и Росатомом, это Жигаловский район и Газпром. Кроме этого развивается сотрудничество с компанией Роснефть, которая формирует повестку по Усолью-Сибирскому.

— Экономическая стабильность в регионе — основное условие его дальнейшего развития, — отметил Игорь Кобзев.

200 ГЕКТАРОВ СЧАСТЬЯ

Более подробно на сессии обсудили экономическое и социальное развитие Усть-Кута, где сейчас идёт завершающая стадия строительства Иркутского завода полимеров. О состоянии дел на площадке завода рассказала директор Иркутского завода полимеров Елена Ваулина:



— Сейчас мы находимся на стадии готовности практически 80%, а это значит, что 95% оборудования уже поставлено на площадку и 77% собрано. Планируемый запуск Иркутского завода полимеров — декабрь 2024 года. Это, собственно, наши 200 гектаров счастья.

Елена Ваулина также отметила, что реализация таких проектов даёт новое дыхание удалён-



Фото Е. Козырева

ным от центра регионам: это и рабочие места, и сопутствующие социальные проекты, и новые инициативы для малого и среднего бизнеса, а также учебные заведения.

Тем не менее, по информации директора Иркутского завода полимеров, у предприятия есть и определённые сложности. Например, дефицит квалифицированных кадров, которые надо не только найти и выучить, но ещё и задержать в Усть-Куте, а это достаточно проблематично, поскольку есть серьёзные ограничивающие факторы, начиная с инфраструктуры Усть-Кута, включая транспортную — тот же устаревший аэропорт, и заканчивая социальными и жилыми объектами.

— Самый главный вызов, который сейчас стоит перед нами, — это надёжная и безопасная эксплуатация нашего оборудования: оно уникально, и люди для его эксплуатации нужны высококвалифицированные. И в первую очередь — это местные жители, по-другому здесь не справиться. Конечно, мы готовим кадры буквально со школьной скамьи — у нас есть профильные классы в Усть-Куте и Иркутске, мы работаем со студентами наших вузов и ссузов. Но этого недостаточно, и мы сейчас находимся в активной стадии набора недостающих сотрудников.

Чтобы привлечь людей, для работников завода в городе будет построен жилой микрорайон со школой, двумя детсадами и спортобъектами. Как отметила Елена Ваулина, это пример ответственного отношения бизнеса к территории присутствия и успешного социального партнёрства с властью, поскольку при поддержке областного бюджета компания обеспечит город и новой котельной, и электроподстанцией, и комплексными очистными сооружениями.

ОБМЕН ОПЫТОМ

Практическим опытом преобразования территорий присутствия поделился на сессии директор по устойчивому развитию компании Сибур Максим Ремчуков:

— У Сибура больше двадцати регионов присутствия, и в большинстве из них подписаны

соглашения с администрациями о социально-экономическом партнёрстве, в которых оговаривается вклад компании в экономику региона через инвестиционные проекты, а также, какие социальные задачи мы решаем вместе с властью.

Спикер довольно подробно остановился на том, как реализуются такие соглашения на примере Тобольска — города с населением чуть меньше 100 тысяч человек.

— Самая большая инвестиция компании была сделана там в строительство завода полимеров, который запустили в работу в 2020 году. А ещё в 2017-м мы подписали программу, которая называлась «Тобольск-2020», её основной фокус как раз и заключался в «подтягивании» социальной инфраструктуры — школ, детских садов, жилья для сотрудников, объектов благоустройства, спорта. Кроме этого, в 2020 году мы построили



КСТАТИ

Информацией о том, какие средства для инфраструктурного развития территорий, помимо банковских кредитов и займов, можно привлекать при поддержке Сбербанка, поделился директор департамента по работе с государственным сектором ПАО Сбербанк Альберт Фахрутдинов.

— Мы помогаем территориям привлекать федеральные программы различных институ-



тов развития для финансирования устойчивого развития и снижения нагрузки на бюджет. Например, облигации ДОМ.РФ — это около 75 млрд рублей, которые могут стать дополнительным источником для финансирования инфраструктуры. Это облигации ППК «Российский экологический оператор» — довольно новый инструмент на рынке, с которым взаимодействует Сбербанк. Также есть инфраструктурные решения самого Сбера. Мы можем помочь в привлечении инвестиций, причем не только крупнейших инвесторов, но и так называемого второго эшелона, в рамках государственно-частного партнёрства. Но для этого и мы, и инвестор должны понимать, насколько этот проект востребован в регионе.

Тобольске аэропорт, который принимает, в том числе, прямые рейсы из Москвы. После 2020 года программа трансформировалась в «Тобольск настоящий», и сейчас на горизонте новая программа — «Тобольск-2030». И если первая часть была связана с развитием социальной инфраструктуры, в том числе именно для того, чтобы люди приезжали и не уезжали, то «Тобольск настоящий» — это уже про развитие в городе ещё какой-то большой индустрии. Например, промышленного туризма.

Кроме этого, в территориях присутствия Сибур реализует грантовую программу «Формула хороших дел», суть которой — поиск заинтересованных неравнодушных людей, готовых вкладываться в развитие своих регионов.

— Нам нужно партнёрство на долгосрочной основе, чтобы не один Сибур всё делал, но и те, кто, условно говоря, находится вокруг нас. За шесть лет работы программы в ней поучаствовали почти 300 тысяч человек, было реализовано порядка 200 межрегиональных проектов, 900 инициатив, на которые мы выделили гранты, — рассказал Максим Ремчуков.

Наталья Горбань

«В Усть-Куте есть перспективы и можно жить»

«На самолёты не попасть, на поезда – тоже. Стоимость авиаперелёта сопоставима со стоимостью перелёта Иркутск-Москва. Инфраструктура Усть-Кута пришла в упадок», – заявила на БРИФ'23 директор Усть-Кутского газоперерабатывающего завода ИНК, депутат Законодательного Собрания Иркутской области Татьяна Молостова. По ее словам, сейчас, когда в Усть-Кутском районе реализуются инвестиционные проекты федерального масштаба, нужно как можно быстрее создавать качественную инфраструктуру для жителей.

Усть-Кут нуждается в развитии

Город Усть-Кут является исторически крупным транспортным узлом, через который идут значимые финансовые потоки федерального уровня. И речь не только об Иркутской нефтяной компании, есть и другие проекты, подчеркнула Татьяна Молостова.

– Все заинтересованы в развитии Усть-Кута, но на протяжении последних десятилетий город не получал должного финансирования. За это время всё пришло в упадок – и ЖКХ, и транспортная инфраструктура, и аэропорт. Из Усть-Кута по федеральной трассе Вилюй невозможно двигаться ни весной, ни осенью. Всё это является значимым препятствием для экономического развития города. Не преодолев эти барьеры, мы не можем рвануть вперёд в районе, который может платить еще больше налогов и наполнять бюджет ещё больше, чем это делает сейчас.

Времени осталось немного

Проблем много, и их срочно надо решать. Сейчас территория не успевает за промышленным развитием, считает Татьяна Молостова.

– Что мы предлагаем? Мы готовы стать флагманом в нашем регионе и разработать мастер-план экономического развития Усть-Кута, чтобы оценить всю экономику, где есть большое предприятие, есть место малому и среднему бизнесу, есть место новым рабочим местам,



Татьяна Молостова

новым налогам. Под это нужно рассчитать транспортные узлы, профессиональные и образовательные учреждения, объёмы медицинской помощи и так далее. И этот качественный мастер-план, согласованный и утверждённый на всех уровнях региональной и федеральной власти, нужно реализовывать. Для его вопло-

щения мы предлагаем создать проектный офис, в который войдут представители региональной, муниципальной власти, местных сообществ. Надо торопиться. Времени осталось немного. Мы должны уже сейчас показывать жителям Усть-Кута, что здесь есть перспективы и здесь можно жить.

Что не так?

Татьяна Молостова назвала в числе первоочередных задач решение инфраструктурных проблем.

– Мы можем в Усть-Кутском районе предоставить большое количество рабочих мест, но нам негде селить людей. И речь идёт не о проектах Иркутской нефтяной компании, для своих работников мы строим микрорайон. А где будут жить врачи, полицейские, сотрудники МЧС, транспортных компаний? Нужно жильё, нужен серьёзный проект, который позволит расширить это узкое место.

Второй пункт – это транспорт. Формально считается, что транспортная доступность у Усть-Кута есть, но на самолёты не попасть, на поезда не попасть. Стоимость авиаперелёта в Усть-Кут сопоставима со стоимостью перелёта Иркутск-Москва. И это – реальное препятствие для качественной жизни.

Третий пункт – мы могли и хотели бы оставлять молодёжь в нашем районе, чтобы она не уезжала, а работала на тех местах, которые мы создаём, но в Усть-Кутском районе нет качественного профессионального образования. Решить этот вопрос критически необходимо.

Далее следуют задачи, связанные с комфортной городской средой – чтобы были аккуратные уютные дворы, чтобы центральная улица Кирова, на которой уже 20 лет нет ливневой канализации, наконец-то была доступна для пешеходной прогулки и весной, и осенью, а не только летом.

Елена Демидова

Не фонтанами едиными

Каждый четвертый россиянин планирует переезд в другой город на ПМЖ: кого-то привлекает климат, а кто-то готов уехать ради высокой зарплаты и комфортной жизни. В условиях кадрового дефицита проблема внутренней миграции становится мощным вызовом для компаний. Как удержать специалистов в городах? На какие преобразования направить социальные инвестиции? Эти вопросы обсудили на секции «Взаимодействие с территориями присутствия» в рамках БРИФ'23.

«Большие вложения не всегда гарантируют 100% выхлоп»

«Качество жизни – один из ключевых факторов внутренней миграции населения», – убеждена Далия Сафиуллина, Керт. Эксперт привела в пример Усть-Кут, где сегодня есть проблемы с ЖКХ, благоустройством, «социалкой» (в том числе – дефицит кадров и отсутствие качественного образования). У города, где ИНК сейчас развивает мощный газовый проект, есть два сценария развития – комфортный вахтовый город или город для семейной жизни. Независимо от того, какой из них будет выбран, важно развивать территорию комплексно.

Разнообразный досуг, современная инфраструктура, безопасность, экономическое благосостояние, комфортная городская среда, транспортная доступность – ключевые факторы, которые помогут привлечь и удержать людей на территории. «Не всегда большие вложения гарантируют 100% выхлоп, – добавила Далия. – Наибольший эффект дают три направления: точечные мероприятия, долгосрочные проекты и якорные преобразования – формирование самоподдерживающейся культурной среды на основе локальной идентичности».

«Регионы конкурируют за человеческий капитал»

«Несколько лет назад ключевым предметом конкуренции регионов были деньги, инвестиции, сейчас – человеческий капитал», – продолжила тему Екатерина Верещагина, Стратеджиком. По ее словам, конкурировать важно не только за квалифицированные кадры, обеспечивающие работу предприятия, но и за другие целевые группы. «Специалисты из других реги-



Ирина Бахтина

онов, переезжая, нуждаются в комфортной городской среде, культурной повестке. Это невозможно реализовать без творческой прослойки, без эффективного предпринимательского сообщества. Важно, чтобы и молодежь видела свое будущее на территории».

По словам Екатерины, роль социальных инвестиций крупного бизнеса сегодня меняется. «Если раньше их воспринимали как способ «затыкания дыр», подстраховки в реализации госпрограмм, то сейчас это инструмент устойчивого развития территории. У крупных компаний есть ресурсы для долгосрочных и масштабных вложений, ориентация на достижение результа-

та, а главное – бизнес, как никто другой, способен привносить и апробировать инновационные подходы и методики».

«Создание образа будущего привязывает сильнее ипотеки»

«Опрос жителей Нерюнгри показал, что 80% хотят уехать из города, – такими цифрами поделился Сергей Маяренко, Сибирская лаборатория урбанистики. – Это серьёзный вызов для любого крупного работодателя. При должном

уровне дохода люди позволят себе выбирать территорию пребывания».

Эксперт призвал компании при развитии территорий присутствия думать не только о материальной составляющей (благоустройстве, жилищной сфере, уровне заработной платы), но и о таком важном факторе, как уверенность жителей в будущем. При создании «образа будущего» Сергей рекомендовал транслировать идентичность, культурный код города, сохранять свое лицо, внедряя лучшие практики. А главное – вовлекать горожан в эту работу. «Когда человек участвует в создании образа будущего своего города, это привязывает его к месту сильнее, чем ипотека», – убежден Сергей.

«Местные власти – это еще не все жители»

Ирина Бахтина, РУСАЛ, рассказала участникам форума о той методике, которую применяет компания для оценки своих социальных инвестиций. Индекс устойчивого развития городов включает 12 параметров. «Три столпа нашего индекса – среда, потенциал, ценности. Это ни в коем случае не рейтинг, а диагностика, «градусник», который помогает оценить города присутствия компании, чтобы у жителей была комфортная среда, общение, доверие».

Ирина призвала активнее вовлекать жителей в процессы изменений. По ее мнению, можно сколько угодно строить великолепные парки и фонтаны, но их будут разрушать, если местное население не будет принимать участие в формировании инфраструктуры и наполнении ее смыслами. «Муниципальные власти, с которыми чаще всего советуются компании, инвестируя в развитие территории, – это далеко не все жители, – подчеркнула Ирина. – Вовлекайте местные сообщества!»

Иван Рудых



«Шок в экономике – это хорошо»

«Шоки в экономике – это хорошо, потому что кризисы открывают новые возможности», – считает министр экономического развития и промышленности Иркутской области Наталья Гершун. О том, как «более гибкий и подвижный» малый бизнес адаптируется к меняющейся реальности и какие перспективы открывает для компаний строительство крупных объектов и производств в Иркутской области, говорили на секции «Малое предпринимательство» Байкальского риск-форума.

Логистика хромает, ГСМ дорожает, кадры уезжают



– Малому бизнесу всегда было непросто, – отметила в своем выступлении Наталья Гершун, министр экономического развития и промышленности Иркутской области.

– В последние три года мы видим, как внешние факторы негативно влияют на МСП. Однако есть и позитивные моменты. Шоки в экономике – это хорошо, потому что кризисы открывают новые возможности. Но к ним надо уметь адаптироваться, а еще лучше готовиться.

Министр назвала несколько основных рисков, которые сегодня возникают у малого и среднего бизнеса. Это, прежде всего, проблемы с логистикой. Экспортные потоки переориентировались

на Юго-Восточную Азию из-за закрытия западных рынков, в результате восточный полигон перегружен. Есть проблемы с поставками леса и угля. Наталья Гершун заявила, что в последние три года правительство области совместно с железной дорогой в ручном режиме распределяет транспортную пропускную способность между стратегическими партнерами, среди которых большое количество компаний МСП.

Есть сложности в расчетах с иностранными покупателями и поставщиками. Региональный Минэк встречался с крупными банками, которые заявили о своей готовности финансировать проекты малого и среднего бизнеса. Растет также стоимость сырья и ресурсов (удорожание ГСМ). Среди рисков министр отметила еще острый дефицит кадров и производственного оборудования (покупка комплектующих). Возникают трудности у малого и среднего бизнеса сегодня и со сбытом продукции.

– Одна из последних тенденций в сегменте

МСП – переориентация на другие рынки, поскольку открылись свободные ниши, – говорит Наталья Гершун. – А это сложности с поиском партнеров, выстраивание новых логистических цепочек. Но, в отличие от крупного бизнеса, малый и средний подвижен и гибок. Как показали годы пандемии и санкций, он способен быстро перестроиться, и это его главное конкурентное преимущество.

По информации министра, правительство области два с половиной года активно меняет законодательство, снижая налоговую нагрузку на разные сектора МСП. В приоритете компании, которые занимаются инвестированием и модернизацией своих производств. В настоящее время готов и направлен в Законодательное Собрание законопроект о новых региональных налоговых льготах. На ставку в 1% или 5% могут рассчитывать социально ориентированные предприятия и субъекты инвестиционной и научной деятельности. Предусмотрен инвестиционный

налоговый вычет для тех, кто занимается своей модернизацией. Компании смогут вернуть тот объем инвестиций, который они вложили на протяжении трех лет (не менее 90% от инвестиций). Вычет распространяется на предприятия оборонно-промышленного комплекса, пищевого производства, индустриальные парки и те компании, которые входят в кластеры и занимаются кооперацией.

– Внедрение офсетных контрактов со стороны государства даст гарантированный сбыт для предприятий МСП, – добавила Наталья Гершун. – Заключаться они будут на 10 лет, минимальный объем инвестиций составит 100 млн рублей. Перспективные ниши – социальная сфера, фармацевтика, сельское хозяйство, ЖКХ и транспорт. Мы готовы рассматривать любые предложения от МСП, потому что понимаем, насколько им важен гарантированный спрос. Речь идет, конечно, не о 100% сбыта, но 30% – это доля, которую государство будет гарантированно выкупать.

Окружение на доверии



Председатель ИРО «Опора России» Алексей Егоров подчеркнул, что нет каких-то непреодолимых барьеров – все проблемы решаемы. Но есть стоп-факторы развития бизнеса. В частности, отсутствие качественной деловой среды.

– Никто не знает, что это такое и что нужно делать, чтобы ее создать, – продолжил Алексей Егоров. – Но, когда предпринимателя спросишь, качественная ли деловая среда, он ответит, потому что интуитивно чувствует, какая она. Мое мнение – качественную деловую среду создает доверие. И вот оно измеряется. Есть индекс доверия, который в России составляет порядка 17%. Все мы занимаемся бизнесом и знаем, что у всех колоссальные транзакционные издержки при переводе денег, конвертировании. Доверие может их уменьшить. Другой пример – заключение договора. Без доверия процедура может

затянуться на месяц. Если же заключить его за день-два, то деньги быстрее крутятся в экономике. Ведь экономика – это скорость движения денег.

В настоящее время организация «Опора России» работает над стратегией по формированию качественной деловой среды. Немаловажно доверие и при взаимодействии крупных компаний с МСП. По словам Алексея Егорова, если малый бизнес подведет, его накажут, если крупный не выполнит условия договора – ничего не произойдет. Такой подход никак не способствует

развитию сотрудничества крупного и малого бизнеса. Председатель ИРО добавил, что компаниям МСП также необходимо кооперироваться, чтобы выступать контрагентами крупных компаний.

Бизнесмен согласился, что проблема с кадрами в последние годы для малого и среднего бизнеса стоит очень остро. Молодежь уезжает из региона. К тому же, чтобы вырастить необходимых специалистов, нужны годы.

Сотрудничество без барьеров



Успешным опытом взаимодействия крупных компаний с субъектами МСП на риск-форуме поделились ООО «ИНК», ООО «Иркутский завод полимеров» и группа компаний «Интер РАО». Главный специалист отдела планирования и контроля конкурсных закупок ИНК Анна Адамец заметила, что компания активно сотрудничает с малым и средним бизнесом – в

2022 году 73% договоров было заключено именно с МСП. В стоимостном выражении их доля, правда, меньше – 45%.

– Мы реализуем политику устойчивого развития и продвигаем внедрять системный подход к управлению цепочкой поставок, уделяя при этом особое внимание субъектам МСП, местному предпринимательству. ИНК заинтересована в развитии эффективного сотрудничества с малым и средним бизнесом, так как МСП – важная категория контрагентов при осуществлении закупочной деятельности, – говорит Анна Адамец. – Наша компания максимально открыта – 90% закупок публикуются на нашем сайте, где большинство участников – это МСП. Следование

ИНК принципам прозрачности и открытости предоставляет субъектам малого и среднего бизнеса равный доступ к закупкам, обеспечивает понятную процедуру внесения в реестр поставщиков по номенклатуре.

По информации Анны Адамец, ИНК убрала все искусственные барьеры – участие в закупках для МСП бесплатное, не нужны цифровые подписи и финансовое обеспечение, процедура регистрации простая, не требуется дожидаться результатов аккредитации. Важно и то, что срок оплаты по контракту составляет 30 дней, тогда как у большинства крупных компаний варьируется от 60 до 90. Для повышения качества взаимодействия с МСП при осуществлении за-

купок Иркутская нефтяная компания намерена проводить обучающие семинары, разработать партнерские программы. Выделен отдельный раздел «Малому и среднему бизнесу» на сайте – в планах ИНК расширить имеющийся раздел и разместить там видеоролик с инструкцией по участию в закупках, определить и опубликовать перечень ТМЦ, работ и услуг, закупаемых у малого бизнеса, внедрить инструменты открытых торгов (аукционы, светофоры). Также ИНК ведет переговоры с правительством области по проведению открытых встреч с МСП, ярмарок, презентаций и круглых столов.

Иван Рудых

«В Усть-Кут сейчас приезжают квалифицированные кадры со всей страны»

Александр Дядькин – о новых перспективах для бизнеса



Александр Дядькин

Фото А.Федорова

Строительство Иркутского завода полимеров идет полным ходом. Масштабная стройка привлекает огромное количество людей, требует развития соответствующей инфраструктуры и открывает новые возможности для малого бизнеса.

– Новая стройка открывает большие возможности и перспективы, на которые малому бизнесу стоит обратить внимание уже сейчас, – заявил на БРИФ'23 заместитель директора строящегося Иркутского завода полимеров Александр Дядькин.

– Вы не поверите, но в Усть-Кут сейчас приезжают квалифицированные кадры со всей страны – от Калининграда до Владивостока. При

всех плюсах вахтовых посёлков, есть люди, которые готовы приехать надолго и развивать регион. И таких людей много. Приезжают семьями, с бабушками, с дедушками, у кого-то есть дети. В свою очередь, и сама компания заинтересована в развитии территории, планирует строить инфраструктуру, чтобы привлечь технически грамотный персонал для работы вдолгую, – говорит Александр.

Среди перспективных направлений для малого и среднего бизнеса заместитель директора назвал частную медицину, бьюти-сферу, клининг, кадровые агентства по поиску домашнего персонала, частные детские сады, агентства по организации

детского досуга и праздников, пункты проката спортивного инвентаря, места семейного отдыха, точки общепита. Эти услуги будут востребованы в жилом микрорайоне, который строится для будущих сотрудников завода. Часть готовой недвижимости планируется отвести под коммерческие площади.

– Что надо сделать малому бизнесу? Во-первых, прийти к нам в гости, познакомиться с заводом. Мы организуем туры. Во-вторых, мы готовы рассказать, в чём нуждаемся, какие услуги готовы законтрактовать уже сейчас на длинную перспективу, – подчеркнул Александр Дядькин.

Елена Демидова

Семь лет в партнёрстве с БРИФом

В этом году международный Байкальский риск-форум прошёл в седьмой раз. Сбер все эти годы является его стратегическим партнёром. Эксперты Сбера активно участвуют в работе всех секций форума, делятся своим опытом и получают новый от других партнёров мероприятия. «Для нас это важно, потому что всё, что связано с рисками и ESG-повесткой, – это приоритетные направления нашей работы. Кроме этого, на площадке БРИФа обсуждается большой спектр вопросов, связанных с экономикой Иркутской области», – пояснил Газете Дело председатель Байкальского банка Сбербанка Александр Абрамкин.

«Командой гораздо легче решать любые проблемы»



Александр Абрамкин

Фото А.Федорова

– БРИФ – это всегда очень активная деловая площадка, на которой рассматривается полезная повестка. На БРИФ’23 мы говорили об устойчивом развитии, экологической безопасности, о работе с бизнесом, его финансовой и кибербезопасности. Важно, что речь шла о разных кластерах: малом, микро, среднем и крупном бизнесе, а также о проблемах, которые есть и на уровне нашего региона и, во многих других российских регионах. И обсуждение этих проблем показывает, что их можно решить, только когда есть здоровое, качественное сотрудничество власти, бизнеса, финансовой сферы, банков.

Этот тезис подтверждается на практике уже несколько лет. Ранее на площадке

БРИФа Сбер подписал ряд соглашений с властью и бизнесом Иркутской области, и мы идём по их практическому выполнению. Ни один из этих документов не «завис» и не потерялся. Мы их успешно реализуем с помощью существующих инструментов. Это и частно-государственное партнёрство, и софинансирование различных проектов. Решение каких-то глобальных проблем несколькими корпорациями в рамках одного договора – хороший пример того, что командно гораздо легче решать любые проблемы. Думаю, это главный тезис, характеризующий итоги нашей совместной работы.

«У Сбера есть большие возможности помочь устойчивому развитию территорий»



Юлия Кальвина

Фото А.Федорова

– В этом году мы говорили об итогах пятистороннего соглашения между правительством Иркутской области, АО «ИНК-Капитал», ПАО Сбербанк, администрациями города Усть-Кут и Усть-Кутского района по устойчивому развитию территории, которое было подписано на площадке БРИФ в 2022 году. Наша часть соглашения заключается в развитии социального бизнеса – мы являемся очень активными участниками этого процесса и за счёт нашего волонтёрского движения проводим субботники, реализуем различные проекты по посадке деревьев.

Мы продолжаем вести большой блок, связанный с финансовой грамотностью населения, который рассчитан на учащихся школ. Кроме этого, мы активно работаем с пожилыми людьми,

которым тоже нужны дополнительные финансовые знания.

Мы взяли на себя ещё один большой блок, касающийся развития предпринимательства, и этот вопрос тоже активно обсуждался на БРИФ’23. Крупные предприятия формируют базу для роста субъектов малого и среднего предпринимательства, но им нужна помощь. Причём, не только с точки зрения финансирования, но и понимания того, какие сейчас существуют программы поддержки, где они могли бы получить обучение, а у Сбера есть большие возможности помочь субъектам МСП именно в профессиональном становлении. Мы готовы помогать в поиске лучших решений по финансированию, в том числе с привлечением федеральных и региональных субсидий.

«К искусственному интеллекту надо относиться вдумчиво»

«Искусственный интеллект может решить любую задачу – пока это миф. Надо вдумчиво и поэтапно внедрять новые технологии в жизнь», – такое мнение озвучил на БРИФ’23 управляющий директор подразделения цифровой трансформации SberCIB Андрей Дмитриев.



Андрей Дмитриев

Фото А.Федорова

Об искусственном интеллекте

– Искусственный интеллект – это новая, по сути, технология. И мы на сессии БРИФа провели дискуссию – существует ли искусственный

интеллект? Что отражает это понятие: просто математические модели и заранее заложенный сценарий либо действительно интеллект, который может вести себя человекоподобно – ставить себе задачи и решать их.

Я считаю, что мы пока на пути к тому искусственному интеллекту, который описан у фантастов как некое подобие человека. Есть некоторые эксперты, которые утверждают, что сейчас ИИ – это четырёхлетний ребёнок, кто-то говорит, что он ближе к 10-летнему ребёнку, но, на мой взгляд, это именно математическая модель. И с этой точки зрения, через эту призму мы пытались понять, есть ли какие-то бизнес-кейсы, которые уже можно внедрять в различные производства.

О том, каким профессиям угрожает ИИ

– Профессии не исчезнут, они, скорее, трансформируются, расширятся с точки зрения компетенций. Например, год назад на рынке появилась такая профессия, как проминженер, которая стала неким ответом на технологию Chat GPT. Технология развивается, и мы считаем, что профессии тоже будут параллельно трансформироваться в более сложную.

Кроме этого, производственным сотрудникам, владельцам компаний также необходимо понимать процессы ИИ, чтобы правильно ставить задачи по его внедрению.

О мифах про ИИ

– Искусственный интеллект может решить любую задачу – пока это миф. Реальность очень

сильно зависит от того, где мы применяем ИИ, есть ли действительно бизнес-кейс применения и окупается ли применение искусственного интеллекта.

О рисках, связанных с ИИ

– Как у любой технологии, у ИИ тоже есть риски. К его внедрению надо подходить достаточно вдумчиво, не надо слишком увлекаться. К примеру, если взять те же генеративные модели, то в них пока не решена проблема галлюцинации: когда они производят какой-то результат, то иногда могут «выдумывать». Чтобы таких ситуаций не было, надо вдумчиво и поэтапно внедрять новые технологии в жизнь. Причём время для адаптации нужно не только технологиям на базе искусственного интеллекта, но и самому человеку.

КСТАТИ

Как отметил Андрей Дмитриев, Сбер, как один из лидеров по искусственному интеллекту в России, в этом году внедрил уже более 100 решений на базе ИИ. «Рынок развивается, компании в него инвестируют, так как бизнес видит в этом операционную эффективность и возможность дополнительно заработать на аналитически-рекомендательных сервисах», – пояснил эксперт.



Как управлять репутацией без риска?

Эксперты Сбера о том, зачем компаниям нужен мониторинг инфополя

Информационный пузырь, фейки, репутационные риски и кризисы – с появлением интернета, развитием соцсетей и других каналов распространения информации эти понятия прочно вошли в нашу жизнь. Какие смыслы стоят за ними? Какие вызовы современности они обозначают и как этими вызовами управлять? Об этом на БРИФ'23 в рамках партнёрского дня участникам форума рассказали эксперты Сбера: исполнительный директор – начальник центра управления репутацией Сбера Валерий Курин и сотрудник центра управления репутацией банка Андрей Андреев. «Закрепить» материал слушателям помогла деловая игра «Управление репутационными рисками».

У каждого своя реальность

Валерий Курин своё выступление об управлении репутацией начал с истории об информации и о том, как она трансформировалась с момента активного развития интернета, появления социальных сетей и других каналов распространения.

– Есть объективная реальность, то есть то, что мы можем потрогать, попробовать на вкус. При этом наш мозг работает так, что мы часто принимаем решение быстро, автоматически, основываясь на той информации, которую потребляем. И здесь кроется главный риск – эта информация может быть недостоверной или искажённой, потому что реальность, основываясь на потреблении информации из разных источников, становится субъективной для каждого человека.

Ситуация усугубляется ещё и тем, что, несмотря на разнообразные источники информации, каждый человек читает и смотрит сейчас только то, что интересно лично ему. Как следствие, информация, к примеру, в соцсетях, начинает генерироваться конкретно под каждого её потребителя, формируя вокруг него собственный информационный пузырь.

Как рассказал Валерий, каждый человек следит за плюсом-минус семью информационными пузырями. Как правило, это что-то связанное с работой, профессией, хобби – набор у всех



Фото А.Федорова

свой, и картина мира, соответственно, своя и кардинально разная.

Как увидеть проблему?

Ещё одна особенность инфополя, на которую обратил внимание Валерий Курин, – его ограниченная ёмкость.

– Инфополе не резиновое. Во всех русскоязычных СМИ выходит порядка двух миллионов публикаций в неделю. При этом почти половина из них – это не уникальный контент, а агрегаторы, которые, в том числе, формируют информационные пузыри, подстраиваясь под человека и его интересы.

Половину из всего публикуемого как минимум занимает госповестка, событийные новости и что-то местное. Остаётся маленький «кусочек», на котором все компании и корпорации пытаются запустить как можно больше инфополов о себе. Но это не приносит особых результатов, потому что людям неинтересно, кто

с кем и какой договор подписал.

Что же делать компаниям в этой ситуации? Эксперт рекомендует выводить коммуникации за пределы новостной повестки, и уточняет, что здесь как раз и начинается зона управления репутацией.

– Чтобы начать действительно управлять своей репутацией нужны данные, что и как люди читают, а для этого нужно мониторить всё инфополе. Тогда мы будем находиться над информационными пузырями и сможем анализировать, что происходит на самом деле, что вызывает резонанс, на что надо реагировать, а на что нет. У нас же часто бывает так: руководитель прочитает в каком-нибудь не особо достоверном telegram-канале какую-то негативную информацию и начинает срочно решать проблему. А это проблемой вовсе и не является, потому что цель такого канала – заработать на таких руководителях. На самом деле, это – информационная пена, и на неё можно вообще не смотреть.

А управление репутацией – это работа с отклонениями в инфополе, на основе которой принимаются взвешенные решения, что делать дальше, подчеркнул Валерий Курин.

– Видя тренды в инфополе, например, в соцсетях, мы можем прогнозировать, что будет интересно в ближайшее время аудитории, и можем ли мы интегрировать свою повестку. Тогда она действительно будет интересна людям, и они будут её распространять, – подытожил эксперт.

Наталья Горбань

10 шагов преодоления информационного кризиса

Всем известен факт, что лучше всего информация воспринимается и запоминается через практические занятия, поэтому сотрудник Центра управления репутацией Сбера Андрей Андреев погрузил участников БРИФ в практику управления репутационными рисками.

По условиям игры, её участники, разделённые на несколько команд, представляли руководство крупной компании, на которую в СМИ попала жалоба от одного из сотрудников. Игрокам нужно было решить проблему, учитывая также регулярно поступающие новые вводные. После того, как они выполнили задание, Андрей Андреев, подробно разобрал, что нужно было делать на каждом этапе информационного кризиса, почему и какие ошибки обычно допускают руководители, и рассказал о десяти правилах, как вести себя во время репутационного кризиса.

1. Будьте информированным. Любой кризис можно заметить и предугадать до того, как он наступит.

2. Привлекайте экспертов. К сожалению, зачастую в ходе репутационного кризиса топ-менеджеры компаний берут руководство на себя, считая, что у них есть навыки пиарщика. И чем сильнее кризис, тем больше управление перетекает от экспертов к руководству компании, что может усугубить ситуацию.

3. Действуйте быстро. Час – это максимум на то, чтобы разобраться в конфликте и что-то заявить.

4. Будьте в диалоге с аудиторией. Если вы молчите, это признак вины.



Андрей Андреев

Фото А.Федорова

5. Не врете. Всегда найдутся свидетели, которые к тому же сняли всё на видео. В итоге вы получите репутационный проигрыш.

6. Не меняйте мнение. Этим вы только усугубите ситуацию и получите новых врагов.

7. Просчитывайте развитие. Так как в любом кризисе есть заинтересованные стороны, продумывайте, кто может выйти против вас и как вы будете этому противостоять.

8. Сфокусируйтесь на главных

участниках конфликта и действуйте в первую очередь на них.

9. Выполняйте обещания. И сделайте заявление в прессу о том, что выполнили то, что пообещали. Для компании это только репутационный плюс.

10. Сделайте выводы. При плохом и хорошем завершении кризиса всегда проводите подробный разбор, почему он возник, как действовала команда и как ваши решения повлияли на кризис. Это нужно для того, чтобы такая история больше не повторилась.

МНЕНИЯ

Юлия Кальвина, управляющий Иркутским отделением Байкальского банка Сбербанка:

– Тема репутационного риска становится всё более актуальной, потому что и н ф о р м а ц и я, особенно негативная, расходит сейчас очень быстро. Практическая игра показала, как из маленькой публикации всё может перерасти в скандал с печальным концом для компании. Здорово, что Сбер поделился своими кейсами и наработками, буквально пошаговыми действиями. Мне кажется, мало кто из компаний раскрывает свои внутренние процессы. Думаю, что это будет полезно для наших клиентов.



Ирина Давыдова, финансовый директор ГК КрайсНефть:

– Я очень рада, что меня пригласили на это мероприятие, мне понравились его организация и содержание. Отмечу, что оно заняло не много времени, но при этом мы получили много полезной информации, которая была поддержана деловой игрой. Тема репутационных рисков сейчас очень актуальна – я для себя определила ак-



центы, насколько важно мониторить информационное поле и работать в нём над повышением деловой репутации компании. Также для себя поняла, что нужно привлекать специалистов, обладающих соответствующими знаниями. В целом мероприятие обратило внимание на те вопросы, которые в нашей компании активно не развивались.

Евгения Снятинская, предприниматель:

– Деловая игра, на мой взгляд, – всё-таки лучший способ усвоения теоретических знаний.

Нам было предложено в роли участников совета директоров компании пережить ситуацию возникновения репутационного риска и в условиях большого давления – эмоций, сообщений в прессе, общественного резонанса, писем от партнёров и других факторов – принять командное решение, как выйти из сложной ситуации с минимальными потерями. В целом у нас всё получилось, мысль заработала как в сторону уменьшения подобных рисков, так и понимания своих действий в условиях кризиса. Основные правила, как вести себя в репутационный кризис, вроде и понятные истины, но на практике, как оказалось, всё не так просто.



«Цифра» – это уже реальность

Как Эн+ внедряет искусственный интеллект для обслуживания клиентов

Слово «цифровизация» многим уже набило оскомину, однако, как говорит директор «Иркутскэнергосбыта» (входит в Эн+) Андрей Харитонов, для компаний это не дань моде, а реальность. «Все бизнесы сегодня – немного IT, чем бы они ни занимались», – считает он. Более 100 тысяч звонков обработал за три месяца в контакт-центре компании искусственный интеллект. «Железная леди», как называют робота-консультанта сотрудники, работает с июля, но уже существенно разгрузила людей. О перспективах ИИ и важности других цифровых сервисов Андрей Харитонов рассказал Газете Дело.



Андрей Харитонов, директор «Иркутскэнергосбыта»

Фото А.Федорова

ПОКАЗАНИЯ ЧЕРЕЗ РОБОТА

«Иркутскэнергосбыт», входящий в энергохолдинг Эн+, последовательно идет по пути цифровизации не первый год. Несмотря на все сложности с инфляцией, логистикой и планированием в условиях экономической неопределенности, в компании понимают: без «цифры» сегодня никуда. Дистанционные сервисы, искусственный интеллект значительно упрощают взаимодействие с клиентами, позволяют освободить сотрудников от выполнения рутинных операций.

Как говорит Андрей Харитонов, нагрузка на контакт-центр «Иркутскэнергосбыта» – серьезная: с начала года поступило более 1,7 млн звонков. В топе обращений – четыре темы: качество энергии (36%), расчеты с бытовыми потребителями (25%), приборы учета (10%) и передача показаний (10%). При этом разговор с оператором в среднем длится порядка трех минут, а время ожидания соединения – около двух. С 13 июля жизнь сотрудников контакт-центра стала проще: «Иркутскэнергосбыт» внедрил голосового ассистента, который может принимать показания счетчиков и вносить их в базу.

– Все компании сейчас немного IT, все бизнесы – цифровые, каким бы ни был основной вид деятельности. Искусственный интеллект активно внедряется во многих компаниях, особенно в тех, куда поступает масса звонков от клиентов. Мы – не исключение. Есть люди, которые не хотят или не умеют пользоваться гаджетами, удаленными сервисами – именно для них мы запустили робота с искусственным интеллектом, который распознает речь. На первый взгляд, может показаться: что сложного, что мешало давно его внедрить? Есть же голосовые помощники: Яндекс, Алиса, Маруся... Но не все так просто. У нас – специфическая область: роботу-консультанту иногда приходится иметь дело не только с совершенно неподготовленными к общению с искусственным интеллектом клиентами, но и с большими цифрами. Как, например, передать показание «500»? «Пять-ноль-ноль»? «Пять и два нуля»? Нужно учесть все вариации.

По словам Андрея Харитонova, количество обращений по передаче показаний приборов учета растет. И «железная леди» – так в компании называют голосового помощника – хорошо разгрузила сотрудников контакт-центра. За три месяца 134 тысячи звонков были переведены в

меню на робота-консультанта, 121 тысячу показаний клиенты передали именно таким способом. Благодаря помощи робота, сотрудники могут теперь больше времени уделять другим – более сложным – задачам и обращениям.

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Внедрение голосового помощника топ-менеджер считает большим шагом на цифровом пути. Этот проект потребовал немало сил и инвестиций, но теперь у компании есть основа для дальнейших шагов в плане применения ИИ. Например, уже сейчас прорабатывается возможность передачи

«За три месяца 134 тысячи звонков были переведены в меню на робота-консультанта, 121 тысячу показаний клиенты передали именно таким способом. Благодаря помощи робота, сотрудники могут теперь больше времени уделять другим – более сложным – задачам и обращениям»

информации об аварийном отключении с помощью робота. Клиент сможет оставить заявку, продиктовав свой адрес, «железная леди» тут же ее обработает и направит специалистам для реагирования, а клиенту поступит сообщение в Viber и Telegram.

– Не забываем мы и про юрлиц, – продолжил директор компании. – Наши подразделения получают довольно много звонков от предпринимателей, бюджетных организаций, которые просят прислать им по электронной почте счет-фактуру, счет на оплату и так далее. Это отнимает огромное количество времени у сотрудников. В ближайшее время планируем и это направление передать искусственному интеллекту. Вопросы ведь в большинстве случаев стандартные. Лишь 15-20% требуют вмешательства живого человека.

ВСЕ УДОБСТВА – В ПРИЛОЖЕНИИ

Компания продолжает развивать и уже знакомые большинству клиентов дистанционные

каналы. Личный кабинет на сайте, мобильные приложения для физлиц и юрлиц позволяют упростить взаимодействие, решить вопросы без вмешательства специалистов и тем самым сэкономить время.

По словам директора «Иркутскэнергосбыта», за последний год в направлении цифровых каналов появилось немало новшеств, направленных на удобство их использования. Так, для юрлиц добавлены push-уведомления, возможность подключения «Автоплатежа» и диплинк-ссылки для перехода на оплату с уже заполненными реквизитами для платежа. А физические лица теперь могут привязать несколько лицевых счетов прямо в мобильном приложении. Таким образом, есть возможность следить за начислениями и передавать показания приборов учета не только за себя, но и за своих родных и близких.

– «Умные» счетчики подорожали, но мы продолжаем их устанавливать. За цифровизацией – будущее. Именно она позволяет быстро реагировать на незаконные вмешательства в работу приборов учета, нарушения со стороны потребителей, – пояснил Андрей Харитонов.

– Есть случаи, когда люди взламывают пароль интеллектуального прибора, обнуляют счетчик. Но умный счетчик постоянно на связи с сервером, куда стекаются все данные. Если с ним что-то происходит: временно пропадает связь, вырезается кусочек памяти, на место выезжают наши специалисты, снимают прибор, проводят экспертизу. Нарушителей мы привлекаем к ответственности.

ТЕЛЕФОН САМ ВСЕ ЗАПИШЕТ

До конца года «Иркутскэнергосбыт» планирует обновить дизайн мобильных приложений для бизнеса и физических лиц, чтобы сделать пользование ими еще более удобным. Для жителей также будет добавлен сервис распознавания показаний приборов учета: потребитель сможет войти в мобильное приложение, которое авто-

матически включит фонарик на телефоне, поднести смартфон к прибору учета – и все цифры автоматически будут занесены в базу данных. Пока эта услуга будет действовать для счетчиков горячей и холодной воды.

В январе 2024 года в мобильном приложении физлиц появится кнопка SOS с оповещением клиентов об аварийных и плановых отключениях электроэнергии. А бизнес-пользователи перейдут на новую платформу, которая будет быстрее и совершеннее с точки зрения сервисов расчета, оплаты, оповещения и передачи показаний, в том числе с почасовыми приборами учета.

НЕСМОТЯ НА ТРУДНОСТИ

Нестабильность экономической ситуации сказывается и на процессе цифровизации. Сегодня основные трудности касаются сетевого и серверного оборудования: оно становится существенно дороже, есть проблемы и с логистикой. Тем не менее кампания по установке цифровых приборов учета в многоквартирных домах продолжается. В настоящее время порядка 50 тыс. интеллектуальных приборов учета уже работают.

Как рассказал Андрей Харитонов, в стране объявлен курс по переходу на отечественные заводы и российские платформы. Директор «Иркутскэнергосбыта» поддерживает этот переход и, несмотря на все шероховатости, уверен: все проекты, в том числе по внедрению искусственного интеллекта, будут реализованы.

КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ

Особое внимание в компании уделяют и кадровому вопросу: без профессиональных, высококвалифицированных специалистов цифровизация невозможна.

– Сложность в том, что ни один вуз не готовит специалистов по нашей специфике, – делится руководителем. – Поэтому на базе группы компаний Эн+ действует очень много образовательных программ. Тесно сотрудничаем с ИРНИТУ, уже обучили два потока студентов. Среди них специалисты IT, инженеры, операторы-консультанты. Второе направление – обучающие программы внутри компании, направленные на повышение квалификации сотрудников.

Причем одной теорией в «Иркутскэнергосбыте» не ограничиваются: в компании практикуют японскую философию управления производством – гемба-менеджмент, когда руководители выезжают на места и видят работу как бы изнутри, выделяя слабые места и принимая решения по устранению проблем.

– У нас 17 отделений по всей области, еженедельно выезжаю, общаюсь. Очень хорошая и полезная практика. Решается много вопросов, которые по каким-то причинам никогда не озвучивались, в том числе по повышению уровня сервиса на местах, – рассказал Андрей Харитонов. – Важно быть в постоянном контакте с коллективом. Цифровизация цифровизацией, но люди – важнее.

Елена Демидова

В ЦИФРАХ

- **1,728 тыс. звонков** поступило в контакт-центр с начала года;
- **более 164 тысяч клиентов** пользуются мобильным приложением «Иркутскэнергосбыта» для физлиц (+22% с начала года);
- **8 раз в месяц** в среднем заходят в приложение «Иркутскэнергосбыт» жители Иркутской области, одно посещение длится в среднем 6 минут;
- **75% пользователей** – женщины и лишь 25% – мужчины; чаще всего это жители Иркутска, Ангарска и Черемхово;
- **9 раз в месяц** заглядывают в сервис юрлица. В среднем они проводят в личном кабинете около 8 минут.

Умный мониторинг бетона

Инновационные технологии, готовые к практическому использованию

Первая Урало-Сибирская конференция «PRO.Бетон» прошла 20 октября в «Ельцин-центре» в Екатеринбурге. Конференция стала площадкой для представления и обсуждения передовых технологий в строительной отрасли. Особый интерес вызвала тема умного мониторинга бетона, о которой рассказали в своих выступлениях два спикера – руководители компаний «СмартКонТех» и «Pro Бетон»*. На практических примерах они показали преимущества и актуальность данного подхода к строительству.

ВЫГОДНО ДЛЯ ВСЕХ

Первым выступил Борис Хапачев, генеральный директор компании «СмартКонТех», специализирующейся в области инновационных технологий в строительстве. Он подробно рассказал о применении умного мониторинга бетона в строительстве, удобстве использования и выгодах для каждого из участников процесса бетонных работ. По словам Бориса, эта технология позволяет своевременно контролировать качество бетона и прогнозировать возможные проблемы, связанные с его прочностью и долговечностью. Автоматизированные системы мониторинга дают возможность удаленно контролировать процесс твердения бетона, а также предупреждают от возможных нарушений в его качестве, например, из-за несоблюдения температурного режима и «заморозки». Такой подход значительно повышает надежность и безопасность строительства всех видов объектов – от многоквартирных высотных зданий до сложных инфраструктурных проектов.

«Эффективность решения подтверждена результатами внедрений, и, что немаловажно, применение технологии окупается за один зимний сезон» – отметил Борис Хапачев.

БЕТОН ПОД КОНТРОЛЕМ

Второй спикер Сергей Маркидонов, директор ГК «Pro Бетон», представил кейс реального использования умного мониторинга бетона в Иркутске. Он подробно описал проект, где эта технология уже применялась и заметно повлияла на результаты строительства. Используя системы мониторинга бетона, компания-застройщик смогла с точностью до часов определить время набора



Сергей Маркидонов (в центре) на конференции «PRO.Бетон»

Фото из архива компании

проектной прочности бетона. Также улучшилась эффективность работы строительной бригады, так как технические аспекты, связанные с качеством бетона, более точно проконтролированы за счет наличия актуальной информации о процессах в режиме реального времени.

«В эру технологий мы обязаны пользоваться современными решениями и контролировать основополагающий строительный материал во избежание мельчайших рисков в строящемся здании, – высказал свое мнение Сергей Маркидонов. – Поэтому мы выбрали умный мониторинг бетона. Использование датчиков мониторинга бетона

PropTech.SMC** на бетонном заводе предлагает широкий спектр преимуществ, от повышения уровня бренда и удовлетворенности клиентов до расширения спектра услуг и повышения эффективности производственного процесса».

СТРОИТЕЛИ – ЗА ИННОВАЦИИ

После выступлений спикеров состоялся круглый стол, где участники конференции ак-

тивно обсуждали преимущества умного мониторинга бетона и его потенциал для развития отрасли. Было отмечено, что данная технологическая инновация может существенно повлиять на улучшение качества строительных работ и сокращение сроков их выполнения.

Профессиональное сообщество положительно оценило презентацию двух спикеров и признало умный мониторинг бетона одним из перспективных направлений в современной строительной индустрии. Внедрение инноваций в базовые процессы может привести к революционным изменениям в отрасли и повышению качества объектов строительства.

Таким образом, конференция стала отличной возможностью для представления и обсуждения различных инновационных решений и подходов, в том числе умного мониторинга бетона PropTech.SMC. Значимость данной технологии подтверждается успешными кейсами и положительным отзывом профессионального сообщества. Результаты конференции подтверждают актуальность и эффективность умного мониторинга бетона в строительной отрасли и нарастающий интерес к цифровизации бетонной отрасли в целом.

*Pro Бетон – Про Бетон
**PropTech.SMC – PropTech.Эксперт

Подробнее о технологии умного мониторинга бетона по коду:



Фильм про Иркутский завод полимеров стал серебряным призером Всероссийской премии «КонТЭКст»

Фильм «Мегастройка Восточной Сибири: Завод полимеров» (проект ИНК) занял 2-е место среди лучших коммуникационных проектов ТЭК и промышленности на Всероссийской премии «КонТЭКст». Премия проводится при поддержке Минэнерго РФ, Государственной Думы, Совета Федерации, РАСО и Союза журналистов. Для участия в конкурсе было подано более 100 заявок, 50 участников вошли в шорт-лист.



В финале приняли участие ведущие компании топливно-энергетического комплекса: ПАО «Газпром», ПАО «РусГидро», ПАО «Полюс», АО «Атомэнергомаш», ООО «Сахалинская

Энергия», АО СУЭК, АЛРОСА, АО «Мосэнергосбыт», ПАО «Зарубежнефть» и др.

Победителей определяло жюри в составе ведущих экспертов коммуникационной и энергетической отраслей и журналистики, представители профессиональных ассоциаций, союзов и объединений. Основными критериями оценки являлись стратегичность и значение реализованных проектов для страны и отрасли, креативный подход при их реализации, эффективность и результативность проектов.

В марте 2023 г. фильм «Мегастройка Восточной Сибири: Завод полимеров» также стал лауреатом конкурса «Лучшее корпоративное видео-2023» в рамках XII Московского международного фестиваля корпоративного видео. Документальный фильм получил награды в двух номинациях: «PR-видео» и «Лучший сценарий».

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

Премьера состоялась на телеканале Discovery Channel в России 26 февраля 2022 года. В настоящее время фильм доступен к просмотру на YouTube-канале ИНК и в онлайн-кинотеатре «Кинопоиск». В ноябре 2023 г. фильм планируется к прокату в кинотеатрах Иркутской области.

Экодесант Олега Дерипаски очистил прибрежную территорию на Байкале

300 участников проекта «360» прибыли в начале октября в район Большого Голоустного, чтобы привести в порядок территорию площадью более 15 гектаров после завершения туристического сезона.



Фото: Е. Михайлов

Эковолонтеры разделились на группы и работали в бухтах Бабушка, Сенная и Синичка, на побережье в пади Семениха и на Сухом озере. В девятый раз участие в проекте принимал Михаил Седых-Фортунов.

– Побывал более чем на 25 мероприятиях, и могу отметить, что проект активно масштабируется, – отметил эковолонтер. – Акция была запущена в 2011 году Олегом Дерипаской, и за прошедшие годы количество людей выросло в геометрической прогрессии, поэтому мусора на Байкале становится меньше.

Добровольцы собирали сухие ветки, чтобы исключить вероятность возгорания, убирали мусор, в том числе применяли отдельную сортировку отходов. Также обустроили больше десятка костровиц.

За 13 лет проекта акция из корпоративного субботника, который Олег Дерипаска предложил провести на Байкале, разрослась в большой федеральный проект. Идею поддержали уже почти 160 тысяч человек. Волонтеры не только убирали мусор, но и благоустроили места отдыха туристов и городские локации, строили

экотропы и занимались экологическим просвещением.

– Очень круто, что эти акции освещаются очень активно, потому что так мы рассказываем не только о тех людях, которые это делают, но и о том, как нужно относиться к природе, к Байкалу. Мы вместе с вами растим эти экологические знания у иркутян. Большое Голоустное – любимое место отдыха у жителей региона. То, что с каждым годом берега Байкала, благодаря Эн+, становятся чище, очень приятно, – поделилась Татьяна Гаева, начальник отдела познавательного туризма Прибайкальского нацпарка.

Более подробная информация – на сайте проекта:



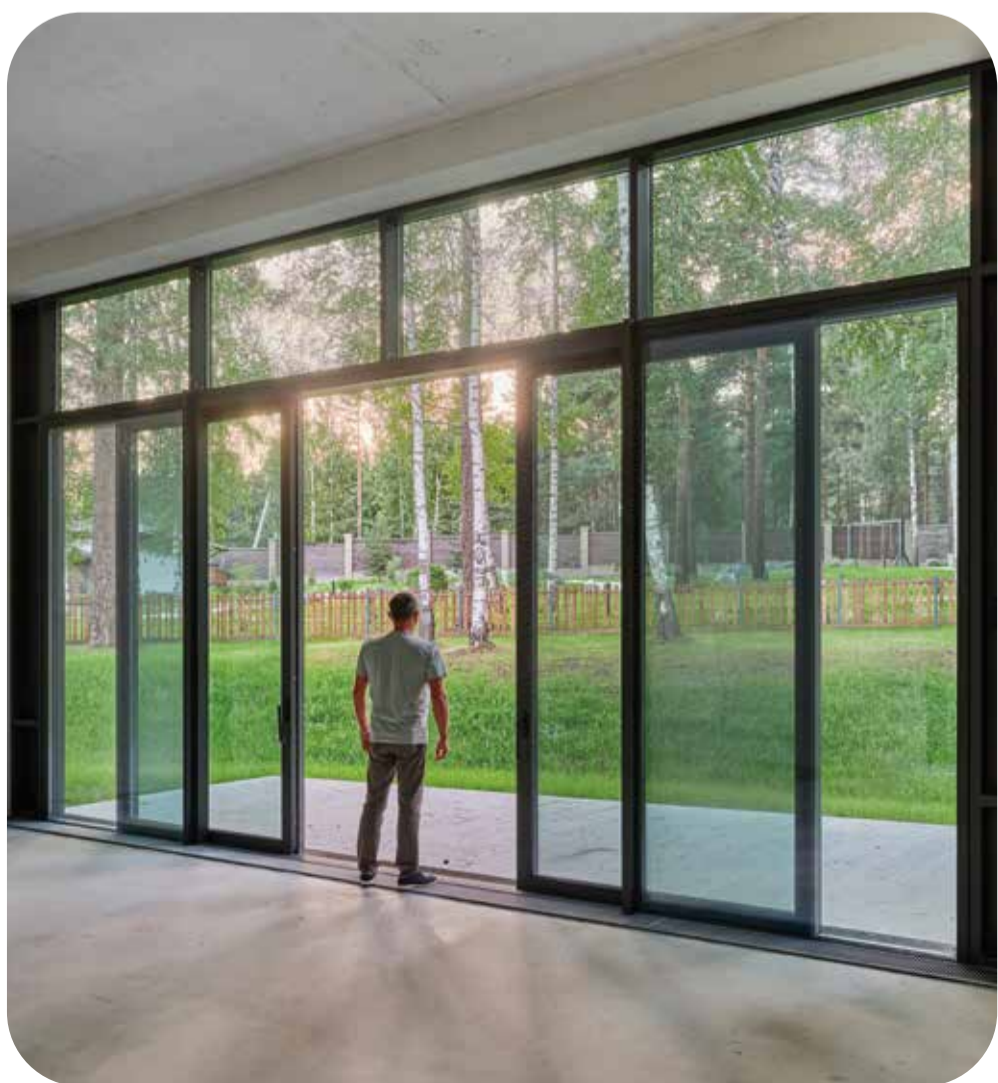
Мир – не прямоугольный

Концепция дома рождалась не один месяц: архитекторы, дизайнеры искали интересные решения. Во многом вдохновлялись словами Захи Хадид: «Люди привыкли считать, что лучшая форма здания – прямоугольная, потому что это типичный способ использования пространства. Что же, получается, в природе неправильно используется пространство? Мир – не прямоугольный». Так родилась идея «черного» дома со стеной-волной площадью 264 кв. м с участком 16,3 сотки.

ИДИЛЛИЯ
ЭСТЕЙТ



ИДИЛЛИЯ-ЭСТЕЙТ.РФ



ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

Коттеджный поселок «Идиллия Эстейт» – один из самых частных на Байкальском тракте. Он находится в окружении леса и заливов Иркутского водохранилища, на 19-м километре этого популярного среди иркутян направления. Всего двадцать минут от центра города по современной трассе – и вы дома!



На частоте 528 герц

Как в Иркутске отметили день рождения бутик-оптики Ocularia*

Иркутские ценители и поклонники эксклюзивных моделей очков мировых брендов отметили в октябре первый день рождения бутик-оптики Ocularia. На празднике гостей ждали не только подарки и скидки на весь ассортимент, но и совершенно удивительный сюрприз – презентация топового европейского оптического бренда Eigengrau, которую провела его основательница Россана Подлесецкая, специально прилетевшая для этого в Иркутск из Берлина. Каждый гость мог пообщаться с Россаной, получить от неё автограф и рекомендации по подбору очков Eigengrau*. Как это было и почему событие прошло под знаком 528 Гц – в нашем репортаже.



Антон Гарбарчук, Россана Подлесецкая

Фото А. Федорова

ПОКЛОННИКИ ЭКСКЛЮЗИВА ОЦЕНИЛИ OCULARIA

Открывая праздничный вечер, на который были приглашены только постоянные покупатели, генеральный директор сети клиник и оптик «Центр Зрения» и бутик-оптики Ocularia Антон Гарбарчук отметил, что за год клиентами премиальной оптики стали более тысячи человек, она заработала авторитет и репутацию в мире высокой оптической индустрии, в том числе среди федеральных игроков, стала эксклюзивным представителем ряда люксовых брендов в сибирском регионе.

– Клиенты, которые бывают у нас, в том числе, из других городов и регионов, сравнивают бутик-оптику Ocularia с ведущими оптиками Москвы и других крупных городов и говорят, что мы ничем им не уступаем, а в чём-то даже превосходим. Это стало возможным благодаря людям, которые нам верят, ценят нас и выбирают наш бутик, – сказал Антон.

Он также сделал акцент на том, что в условиях, когда российский рынок покидают многие глобальные бренды, Ocularia много делает для того, чтобы это не стало потерей для её клиентов, ценящих качественную, комфортную и стильную оптику. И то, что на витринах бутик-оптики представлены последние коллекции таких производителей, как Maybach, Saint Laurent, Gucci, Dita, Bentley, Zilli, – лучшее тому подтверждение. Кроме того, покупая брендовые очки в Ocularia, их владельцы получают различные привилегии при дальнейшем обслуживании.

В день рождения Ocularia здесь презентовали ещё один топовый европейский оптический бренд – Eigengrau. Он достаточно молодой – был основан в Берлине в 2019 году, его первая коллекция вышла в 2021, не так давно – в сентябре 2023-го – дебютировал на Неделе моды в Милане и уже представлен в московском ЦУМе.

Каждая модель очков Eigengrau имеет своё число герц, которое отображает определённую вибрацию, и определённый посыл, который соответствует этому числу. Их знает только носитель, поскольку частота герц и посыл написаны на заушнике очков

– Eigengrau так круто зашёл на рынок, он настолько яркий и востребованный сейчас, что ещё недавно мы не могли его даже приобрести, чтобы привезти сюда и показать, так как было очень много желающих и поставщики не справлялись с заказами, – анонсировала презентацию Антон Гарбарчук.

ВЗГЛЯД НА МИР ЧЕРЕЗ ОЧКИ EIGENGRAU

Интрига презентации заключалась в её названии «Почувствуйте частоту 528 Гц». Почему именно так и как теория колебаний связана с очками и философией бренда Eigengrau, рассказала его основательница Россана Подлесецкая. По приглашению Анто-

на Гарбарчука она специально прилетела в Иркутск из Берлина.

– Партнёр такого уровня впервые приехал к нам, и для Ocularia это действительно историческое событие, – сказал он.

У Россаны, которая на протяжении 10 лет была амбассадором известных люксовых брендов, три высших образования, которые она получила в лучших университетах мира, её хобби – физика и всё, что связано с энергиями. Соединив свои знания, профессиональный опыт поставщика крупных мировых брендов и хобби, Россана создала

собственный бренд с уникальной философией. При создании каждой модели очков Eigengrau разработчики учитывают определённые частотные вибрации, которые соответствуют тому или иному настроению, и со-

временем очки помогают их владельцам настраиваться на положительные эмоции.

– Всё, что отражает философия моего бренда, связано с квантовой механикой, в том числе с теорией вибраций. Я не устану говорить о том, что всё, что нас окружает, – это энергия. И придумала это не я – это доказали такие учёные, как Нильс Бор, Макс Планк, Поль Дирак и Альберт Эйнштейн. Мы не видим более 90% того, что происходит вокруг нас: человеческий глаз не может уловить физические движения мыслей и колебания эмоций. Но то, что мы их не видим, вовсе не означает, что их нет: каждый цвет, каждая мысль и каждая эмоция обладает своей частотой вибрации. Поэтому, зная, что по закону притяжения подобное притягивает подобное, можно влиять на свою реальность, – пояснила Россана.

Каждая модель очков Eigengrau имеет своё число герц, которое отображает определённую вибрацию, и определённый посыл, который со-

ответствует этому числу. Их знает только носитель, поскольку частота герц и посыл написаны на заушнике очков. Это, по словам Россаны, помогает человеку достичь того или иного настроения:

– Например, модель очков 396 Гц соответствует частоте, которая создаёт вибрации уверенности в себе, и её посыл – «Ты это сможешь». А модель 639 Гц – это частота, которая соответствует нашему сердечному центру, кроме этого, синий цвет линз и оправы создают вибрации, вызывающие доверие к себе и к пространству, поэтому её посыл – «Доверяйся процессу». Но самая топовая наша модель – 528 Гц в зеленом цвете: она помогает достичь гармонии с миром. На заушнике у неё написано «Я – любовь».

Что останется, если разделить зелёный цвет на частицы? Атомы, которые колеблются на одной частоте с эмоцией, которую мы называем «любовь». Поэтому, глядя на мир через зелёную линзу, можно настроить свою реальность на частоты любви.

Настроиться на частоту 528 Гц, а также прочувствовать, как работает философия бренда Eigengrau, каждый гость вечера мог персонально. Всем желающим примерить очки Россана порекомендовала выбрать модель не по цене, а интуитивно:

– И на 99% получится, что тот посыл, который вы увидите на заушнике, подходит именно вам, – заверила она. – Это удивительно, но именно потому, что у нас очень необычный бренд – он не столько про очки, сколько про вас самих – понравившаяся модель будет символизировать частоту вашего восприятия мира и ваши ощущения здесь и сейчас. Каждый человек всегда сам задаёт себе нужный вайб – стоит лишь выбрать модель очков Eigengrau с необходимой для вас частотой и настроиться на желаемую волну. И всё получится.

* Ocularia – бутик-оптика, Eigengrau – Эйгенграу, Boutique optika – бутик-оптика, Shop in Shop – магазин в магазине

Ocularia
BOUTIQUE OPTIKA

Иркутск, ул. Ядринцева, 92
Ангарск, 22 мкр-н, 42
Shop in Shop* в Оптике Центр Зрения

ВАЖНО

На мероприятии Россана Подлесецкая и Антон Гарбарчук подписали партнёрское соглашение о том, что бренд Eigengrau будет представлен в Иркутске только в бутик-оптике Ocularia. Кроме этого, на сегодняшний день на территории от Омска до Владивостока он представлен только в столице Восточной Сибири.

КСТАТИ

Все модели очков Eigengrau разработаны Россаной Подлесецкой совместно с немецкими дизайнерами. Это актуальные, удобные и не выходящие из моды оправы, которые подчёркивают индивидуальность владельца. Очки производятся из качественных и безопасных материалов – очень прочного итальянского гипоаллергенного ацетата и нержавеющей медицинской стали. Для долговечности используется ацетат,

который проходит семь уровней полировочного процесса.

Линзы делают специально для бренда Eigengrau, и для них используется прочный нейлон последнего поколения, который применяется в строительстве самолётов и космических кораблей. Как подчёркивает Россана, большинство оптических компаний для изготовления линз используют другой материал. При этом нейлон на 100% защищает от солнечного

излучения, а внутри линз Eigengrau установлено антибликовое покрытие. Кроме этого, определённая прослойка линз усиливает их цвет и делает чётче контуры окружающих предметов.

Также Россана особо отметила, что бренд уважительно относится к окружающей среде, используя бережный подход в производстве. Часть денег от продажи очков компания выделяет на озеленение планеты, высаживая деревья в разных уголках мира.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Роман Буркало:
«Если зарабатываю я,
зарабатывают все»

20

Анастасия Скиба:
«От спецпроекта
до ивента»

20

Александр Горин:
«Нужно стремиться
быть лучшими»

21

Юлия Сагдеева:
Финпланирование
для бизнеса

21

**НОВЫЙ
БОСС**
БИЗНЕС ИНТЕНСИВ



ОБ ИДЕЕ

– Проведение бизнес-интенсива – это не способ потешить самолюбие, это не баловство. Для нас это прежде всего бизнес.

О МЕТАМОРФОЗАХ

– Бизнес-интенсив – мощный инструмент, который меняет всех. Я наблюдаю, как многих участников мероприятие окрыляет. Кто-то получает большой поток клиентов, кто-то заряжается энергией, кто-то чувствует себя звездой. Метаморфозы происходят со всеми. Я тоже становлюсь другой.



О ВАЖНОМ МИКСЕ

– Знаю, что некоторых смущает, что на одной сцене выступают как бизнесмены с серьёзным опытом, так и молодые предприниматели. Мы осознанно идём на этот микс. У меня богатый опыт посещения разных мероприятий, и в какой-то момент я осознала, что мы все со временем становимся «носорогами» в бизнесе – с толстой кожей, перестаём обращать внимание на новые веяния в силу своего авторитета и накопленного опыта. Появляется зашоренность. Недавно была на конференции в Сколково, основной состав спикеров – молодые ребята в возрасте 22-23 лет, среди которых были миллиардеры. Я считаю, нельзя недооценивать молодых. Они позволяют нам по-новому взглянуть на свой бизнес и двигаться вперёд. Кстати, в конце мероприятия мы публикуем рейтинг спикеров, и он подтверждает – надо дать дорогу молодым. Многие «зеленых» предпринимателей аудитория оценила выше, чем умудренных опытом.



Олеся Семёнова, Елена Кухта

ФОКУС НА КОЛЛАБОРАЦИИ

Коллаборация – один из главных антикризисных трендов, убеждена руководитель проекта «Новый босс» Олеся Семенова. Организованный при ее участии бизнес-интенсив второй раз прошел в Иркутске 10 октября. Событие объединило 27 спикеров – в том числе федеральных – и более 300 участников. В следующий раз предприниматели соберутся в феврале. О фишках «Нового босса» и метаморфозах участников Газета Дело побеседовала с Олесей Семеновой.

О ПРОКАЧКЕ

– Среди спикеров «Нового босса» было много опытных предпринимателей, с устоявшимися бизнесами, было даже два миллиардера. Зачем им это? Они добились своего, им не надо признания. Но они также учатся у молодых и хотят донести свой опыт. Правильное продвижение не помешает и маститым мастерам. Сегодня мы понимаем, что те действия и подходы, которые приносили гарантированный успех вчера, ведут к провалам завтра. Нам всем надо учиться и меняться. Время реакции на изменения – и есть наше ключевое конкурентное преимущество. Если вы нацелены на стратегическую конкуренцию в этом мире, меняйте себя в соответствии с новыми условиями.

О РАЗБОРЕ ПОЛЕТОВ

– Беспроигрышной идеей второго бизнес-интенсива «Новый босс» стал «разбор» бизнесов, личных брендов с известным федеральным экспертом – маркетингом Максимом Белоусовым. Вип-билет на мероприятие предполагал проведение такого формата для ограниченного круга участников. Было интересно наблюдать, как правильный вопрос может ярко обнажить проблему и вывести из себя опытных бизнесменов. Для некоторых это оказалось шоковой терапией, но – полезной для бизнеса.

О ГИПОТЕЗЕ

– В мае, когда мы проводили первый бизнес-интенсив, было ощущение, что мы проверяем гипотезу. На втором «Новом боссе» мы её активно тестировали. Было продано более 300 билетов, выступило 27 спикеров. Сейчас мы уже продали более 100 билетов на третий «Новый босс», который пройдет 20 февраля 2024 года.

О НОВШЕСТВАХ

– В феврале мы немного усовершенствуем формат. Мы себя позиционируем как площадка для реализации талантов и потенциала молодых предпринимателей, поэтому 2 февраля, накануне основного события, проведём pre-party «Мини-босс», где будут выступать молодые спикеры. Это будет бесплатное мероприятие. Есть еще одна амбициозная задумка – объявить конкурс стартапов, которые мы поддержим деньгами и экспертным сопровождением.

О ДЕНЬГАХ

– У нас всё прозрачно. Доход мероприятия складывается из оплаты выступлений спикерами, продажи билетов, взносов партнёров. Спикерство стоило 49900 руб., билет участника – от 4900 до 19900 руб. в зависимости от тарифа. Мы были в плюсе после первого бизнес-интенсива. После второго нам удалось увеличить прибыль в 4 раза, в феврале мы хотим удвоить результаты октября.

«Если зарабатываю я, зарабатывают все»

«Иркутские песни о главном», клип Трофима «Народ», документальный фильм «Траектория Лосева» и игровой «Горячее сердце Иркутска» с Андреем Мерзликиным в главной роли, перекрытие бульвара Гагарина ради съемок рекламы йогурта с Михаилом Пореченковым – все это об известном продюсере Романе Буркало. Когда-то он начинал с видеомонтажа выписок из роддома. Сегодня его компания Burkalo Production* входит в десятку лучших видеопроизводственных компаний среди регионов страны. Историей своего бизнеса Роман поделился на бизнес-интенсиве «Новый Босс».

«Хобби переросло в свой бизнес»

В видеомонтаж Роман Буркало «влюбился без памяти» в 2006 году. Тогда никаких амбиций у молодого человека не было – занимался этим делом как хобби. Позже устроился монтажером и работал по найму в одной из компаний.

– В течение четырех лет я «прокачивал свой скилл». В итоге, как мне кажется, стал одним из лучших видеомонтажеров в городе. Заработок меня устраивал – я получал порядка 100 тыс. рублей в 2008 году. Но было понимание того, что я способен на большее. Правда, не знал, куда идти, куда дальше стремиться. Поэтому полностью изменил спектр своей деятельности и стал директором рекламной компании, проработав в ней четыре года и ушел, потому что ненавидел то, чем занимался. Наконец, в 2014 году я открыл собственную видеопроизводственную компанию.

«У продюсера должен быть ключ к творческим людям»

С открытием компании Роману пришлось учиться многому – общению с клиентами, документообороту. Как говорит создатель Burkalo Production, продюсер, по факту, – это директор творческих специалистов.

– Но есть отличия от руководителей компаний не креативного бизнеса. С людьми других специальностей, например, с инженерами, проще договариваться. А у продюсера должен быть ключик к творческим людям, который не всегда легко найти. И даже когда ты находишь, это не значит, что нужно успокоиться – механизм не заработает как часы. Каждый проект – это абсолютно разные болтики, гаечки, составляющие. На каждый проект нужно собрать уникальный состав, который даст максимальный результат. Команда работает за гонорары – некоторые



Роман Буркало

Фото А. Федорова

могут получать до миллиона рублей в месяц, на зарплате у нас только уборщица. Объединение творческих людей для получения результата – и есть продюсирование.

«На нас, как региональный бизнес, ориентируется вся страна»

В Москву Роман Буркало не собирается. Говорит, что пробовал жить там год, но понял: здесь, в Иркутске, больше возможностей для реализации. Хоть и трудностей немало.

– Сегодня мы входим в топ-10 лучших компаний в стране по видеопроизводству. Речь идет о регионах. Тягаться с московскими крупными компаниями просто невозможно. Отмечу, что на региональном уровне добиться в креативной индустрии оборотов более 100 млн рублей сложно. А у нас они больше. Я жил в Москве, делал продакшн, это несложно, но там другие бюджеты,

другие правила. А вот как сделать в регионе проект за 30 млн или 50 млн рублей? Для нас это уже реально. Поэтому на нас, как на региональный бизнес, добившийся высоких результатов, ориентируется, можно сказать, вся страна. Многие коллеги из других городов выходят на меня с просьбой рассказать о нюансах бизнеса, потому что есть непонимание тех или иных процессов. И я рассказываю, объясняю, причем совершенно бесплатно.

«Качество могут дать многие, а вот сервис хромает»

Суперпрофессионалом в сфере бизнеса Роман себя не считает. Говорит, что он не стратег, не тактик, а большинство решений принимает, основываясь на интуиции и изобретательности.

– Одно из самых важных наших достижений – это сервис, уровень которого сегодня соизмерим с Москвой. Качество могут дать многие компании,

а вот сервис хромает. Это большая проблема рынка. Но мы с ней справились, получив большое конкурентное преимущество. Хотя равняться на Москву по уровню техники и по уровню бюджета, повторюсь, невозможно. Сколько стоит 15-секундный рекламный ролик, к примеру, йогурта? Порядка 15 млн рублей. Иркутский бизнес не готов столько платить.

А чтобы показать федеральному рынку качество, грубо говоря, за миллион, при этом полагая, что дальше будешь ориентироваться на 15 миллионов, нужна изобретательность. Так что в определенный момент мы стали изобретателями в этой сфере и начали создавать продукты, ставшие примером для всей страны. Возьмем фильм «Горячее сердце Иркутска» про завод тяжелого машиностроения с Андреем Мерзликиным в главной роли. Сегодня это один из лучших в стране фильмов про заводы. Нет ни одного подобного проекта. После него на меня вышли другие крупные российские предприятия. И месторасположение видеопроизводителя не имеет значения.

«Смета крупного продакшна сделала из меня профессионала»

По словам Романа, в бизнесе очень важна финансовая грамотность руководителя, умение детально расписать всю себестоимость производства. Продюсер признается: на старте компании смету он составлял наобум.

– Позже, накопив опыт, мы стали расписывать все пункты, которые необходимы для реализации проекта. Но все равно это было непрофессионально, как выяснилось. Мне в руки как-то попала смета самого крупного московского креативного продакшна. Просто с ума сошел, поняв, как надо работать. Смета, по сути, показала правила технологии видеопроизводства. С этого момента я стал работать как профессионал. Думаю, мой характер и напор вместе с этим дали неплохой результат.

Например, сегодня есть клиенты в Иркутске с бюджетом в 50 млн за один проект.

«Не нужно бояться называть цену»

Чтобы реализовывать крупные проекты, нужно иметь другие заказы на полгода вперед, которые дадут возможность такого оборота, убежден Роман. При этом не нужно бояться называть цену.

– Пока будет страх, ты станешь скидывать цену, думая только о том, как прокормить себя. Внутри компании есть такой лозунг – если зарабатываю я, зарабатывают все. Случаются порой провальные периоды. У нас такое было в 2019 году, случилось затишье, когда мы несколько месяцев работали в стол. Главное – не опускать руки. Работать, безостановочно думать, собираться, планировать. Благодаря этому мы выдержали период затишья и не распались.

«Учиться – хорошо, но лучше мечтать»

Роман Буркало считает, что заниматься бизнес-образованием важно, но жизнь показывает, что далеко не все, о чем рассказывают на тренингах и интенсивах, можно применить на практике. Поэтому фанатизма и отрыва от реальности допускать ни в коем случае не стоит.

– Я прошел порядка сорока тренингов, у меня даже все эти дипломы где-то есть. Но в определенный момент появился «белый шум»: я приходил на обучение и понимал, что устал это слышать. Более того, со временем осознал, что не тому учился: не всегда и не все можно применить в бизнесе. Вы можете прослушать много историй чужого успеха, но так и не понять, как это применить к себе. Поэтому лучше – мечтайте, придумывайте собственные изобретения, которые смогут сделать вас уникальными.

* - Буркало Продакшн

От спецпроекта до ивента

Как Собака.ru помогает нестандартно информировать клиентов

Как рассказать о продукте или услуге нестандартно, креативно и ненавязчиво, знают в журнале Собака.ru. Участие в спецпроектах популярного в бизнес-среде глянца – престижно, но и довольно дорого. Впрочем, как утверждает издатель, генеральный директор журнала в Иркутске Анастасия Скиба, вложения себя оправдывают: размещение в Собаке дает хороший выхлоп. О новых проектах Анастасия рассказала на бизнес-интенсиве «Новый босс».

«Подаем продукт креативно и ненавязчиво»

Собака.ru – один из крупнейших глянцевого журналов в России. В Иркутске его тираж составляет 8 тыс. экземпляров.

– Это принт, это диджитал, это сочетание локальных и глобальных материалов. Чем удобен спецпроект? Он позволяет на какую-то узкую локальную тему внедрить свой продукт и заставить аудиторию заинтересоваться им, изучить и внимательно посмотреть. Подается продукт креативным, ненавязчивым способом. Например, проект «Новые имена в медицине» позволил нестандартно рассказать читателям о молодых врачах. При этом в такой идее можно скомпоновать многое – например, рекламу аксессуаров, одежды, в которую доктора будут одеты, и т.п.

«Обложки не оставят вас незамеченными»

Анастасия Скиба рекомендует обратить внимание на локальную пер-



Анастасия Скиба

Фото А. Федорова

вую обложку журнала. Это недорого, но вас в городе будут знать в лицо, ва-

шим бизнесом заинтересуются.

– Есть пять вариантов обложек,

которые мы делали. Это виджеты плюс 10 полос с кавер-стори внутри. Наверное, незамеченным просто невозможно будет остаться. Для каждого клиента разрабатывается индивидуальный кейс, постраничная детализация, проводится профессиональная съемка. Например, мы собрали интересный мудборд для бизнесвумен Дарьи Моисеевой, смешав кондитерскую историю и цветочный бизнес.

«Сделаем спецвыпуск «ГастроГид»

Очень интересны и спецпроекты в креативной индустрии, синдикаты. Пробным был проект о лауреатах премии «Женщины меняют Иркутск», рассказала Анастасия.

– В партнерстве с Центром «Мой бизнес» мы решили выпустить четыре тематических синдиката до конца 2024 года. Один из них будет посвящен модной индустрии. За последний год в Иркутске очень круто стартовал локальный дизайн. Появились новые

бренды местного производства. Мне кажется, сегодня это интересная конкурентная среда.

Еще один спецпроект – ГастроГид, по аналогии с питерским. Запустим его в начале июня 2024 года. В этой истории мы объединим сферу гостеприимства – рестораны, отели, возможно, авиакомпании. Проект будет рассказывать о лучших заведениях, лучших блюдах и тех, кто за ними стоит, о барах, коктейлях, о кондитерских, которых в Иркутске безумно много, и т. п. Спецпроект будет от 54 полос, тиражом 10 тыс. экземпляров.

Анастасия Скиба также напомнила, что Собака.ru проводит не менее шести тематических мероприятий в год, в том числе пре-пати, различные премии.

– С помощью спецпроектов, с помощью интересных продуктов креативной индустрии Собака.ru дает столько возможностей, что вы можете закрыть свой запрос абсолютно с разных сторон, от спецпроекта до проведения масштабного события.

«Нужно стремиться быть лучшими»

Свой первый вездеход Александр Горин собрал вместе с друзьями в гараже еще в 2015 году. Потом еще один, и еще, и еще. Техника пользовалась спросом – ее покупали. В итоге в 2016 году Александр с единомышленниками открыл Иркутский завод гусеничной техники, который сегодня выпускает 150 машин в год, обеспечивает рабочими местами 340 человек и дает выручку более миллиарда рублей. В этом году начались поставки вездеходов за рубеж. Как утверждает директор завода, главное в успешном бизнесе – идти за своей мечтой и всегда стремиться быть лучше.

«Бизнес начинается с мечты»

Иркутский завод гусеничной техники работает уже семь лет. Производство растёт год от года, а Александр Горин утверждает, что за это время разработал технологию строительства компании от нуля до крупного бизнеса.

– Она простая, и её можно пользоваться не только в бизнесе, но и при реализации других проектов. Итак, бизнес начинается с мечты. Мы хотели собрать вездеход, потом усовершенствовать его, а впоследствии стать лучшими в стране по производству гусеничной техники. Эта идея по-настоящему мотивировала и стимулировала нас. Нынче у нас были первые международные поставки. Теперь мы думаем о том, чтобы быть лучшими в мире.

«Без команды ничего не получится»

Вторая важная составляющая успеха, по словам Александра, – это команда единомышленников. Без нее построить бизнес не получится.

– Как правило, в начале карьеры предприниматель подбирает команду сам. Среди соседей, друзей, тех, кого он знает. Но потом наступает момент, когда для работы с кадрами нужен профессионал. В нашей компании замечательный директор по персоналу, который прекрасно подбирает людей, находит уникальные



Александр Горин

кадры. Всегда нужно помнить, что персонал – это ценнейший инструмент.

«Нужны лидеры с маниакальной дисциплиной»

Секретный ингредиент успешного бизнеса – это лидеры. Руководители должны обладать маниакальной дисциплиной мышления и действий, максимально прикладывать усилия каждый день для достижения цели, быть примером для своих сотрудников, убежден Александр.

– Еще одно важное качество лидера – эмпирическая креативность. Нужно все пробовать на зуб, на прочность, как дети в первые месяцы после рождения. И третий момент – это продуктивная паранойя, которая не связана с болезнью. Как руководитель, я всегда задаюсь вопросами о будущем. Что будет, если начнется мобилизация, если вырастут цены на материалы, если опять будет пандемия и так далее. Все эти качества под соусом мотивации и амбиций невероятного уровня заставляют двигаться вперед очень быстро.

«Мы закрыли всю нишу»

Крайне важно, по словам Александра, понимать потребности и запросы целевой аудитории, создавать продукт для разных клиентов и разных задач. К этой идее предпринимателя подтолкнула чашка утреннего кофе.

– Каждое утро я еду из Иркутска в Ангарск и беру по пути кофе. Меня как-то спросили, какой объем – маленький, средний или большой. И тут я задумался. Приехав на работу, провел небольшой опрос, кто какой кофе предпочитает. Оказалось, что 50% сотрудников пьют среднюю порцию, 40% – большую и только 10% – маленький стакан. Завод выпускал только «средний» продукт – вездеход среднего размера за 6 млн рублей. Я предложил сделать «большой» продукт. Были опасения, что на него не будет спроса, но все же собрали, протестировали, продали. Так появился «Линкор» в нашей линейке за 10 млн рублей. И он удвоил выручку. Мы, по сути, создали отрасль, которой раньше не существовало. Потом стали выпускать еще и «маленький» вездеход – «Росомаху» за 5 млн рублей. И сегодня закрыта вся ниша.

«Кто получает отдачу от неудачи – добывается большего»

В развитии компании не все получалось гладко, как хотелось бы, признается Александр. Были и неудачи. По его

словам, для таких случаев надо иметь подушку безопасности, накапливать резервы.

– Но, на мой взгляд, главное – отношение руководителя и команды к неудачам. Нужно продумывать, что по максимуму можно получить от удачи и на какую отдачу рассчитывать при неудаче. Именно тот, кто способен получить отдачу от неудачи, добивается больших результатов. То есть нужно уметь признавать свои ошибки, исправлять их, вносить изменения в продукт. Поэтому для нас очень важна обратная связь с заказчиками, которые указывают на наши недочеты или озвучивают свои пожелания по улучшению товара.

«Концепция ежа – накопление потенциала»

В развитии бизнеса важна и «концепция ежа» – накопление потенциала, считает Александр. Важно делать то, что ты умеешь, в чем разбираешься, не «расплескиваться».

– Нередко бывает, когда компания развивается хорошо, маховик раскручен, много усилий для успеха уже не требуется, и руководитель вдруг решает открыть ресторан, гостиницу – в общем, непрофильный бизнес. Мы тоже через это прошли, и, честно признаюсь, без успеха. Нужно сконцентрироваться и действовать в одном направлении. «Концепция ежа» значит делать то, что ты умеешь лучше всего.

Финпланирование для бизнеса

Юлия Сагдеева о том, как держать компанию в финансовом ресурсе

Компания Юлии Сагдеевой «Бюро кадастровых инженеров» пережила три кризиса. Два последних – без долгов и кредитов. По словам предпринимательницы, это стало возможным благодаря финансовому планированию, которое она освоила в первый кризис. Сегодня Юлия – бизнес-леди, практикующий инвестор, финансовый консультант от международной академии по финансовому планированию. На бизнес-интенсиве «Новый босс» она поделилась основными принципами финансового инструмента.

«В долговой яме оказаться очень легко»

«Бюро кадастровых инженеров» уже 12 лет: специалисты компании оформляют недвижимость под ключ. Сейчас у «Бюро» четыре филиала в Иркутске и Ангарске. Среди клиентов – крупные застройщики. Компания также причастна к вводу в эксплуатацию таких известных в Иркутске объектов, как «СильверМолл», «Леруа Мерлен», «Точка будущего».

– За 12 лет наша компания пережила три кризиса, из которых мы вышли без заемных средств. Кажется, это невозможно, но это так, – поделилась Юлия. – С первым кризисом компания столкнулась в свои три года. Я тогда была в декрете. В это время из «Бюро» уволились два ведущих специалиста. У нас образовалась задолженность, равная месячному доходу. Это много, когда есть текущие расходы, нужно платить зарплату, аренду, ГСМ и так далее. Меня поразило, как легко можно оказаться в таком положении. Я поняла: это – моя «ахиллесова пята», нужно усиливать. Решила пройти обучение, а потом внедрила инструмент финансового планирования в компании.

За пять месяцев после этого мы закрыли долг, увеличили штат, переехали в офис в два раза больше, накопили на новую мебель и геодезическое оборудование – самое дорогостоящее в нашей деятельности. Я просто влюбилась в финансовое планирование! Мы используем это инструмент уже 10 лет. И благодаря ему два следующих кризиса пережили без долгов и кредитов.

«Точку безубыточности должны знать все»

Самое главное, по мнению Юлии, – рассчитать точку безубыточности. Это уровень дохода компании, который включает в себя операционную деятельность, дивиденды, расходы на развитие и подушку безопасности. Отсутствие понимания точки безубыточности компании как владельцами, так и руководителями вносит большое замешательство в управление бизнесом, считает Юлия.

– Главное – эту точку безубыточности должны знать все сотрудники, руководители и сам владелец. У всех должно быть единое понимание этого, а также понимание того, к чему нужно стремиться. Например, вы говорите, что у нас план заработать 5 млн рублей. А линейным сотрудникам кажется, что достаточно и миллиона для ведения деятельности компании, остальные четыре, по их мнению, заберет владелец и будет жить припеваючи. А в это время владелец сидит с головной болью со счетами и думает, как их оплатить. Поэтому очень важно донести до сотрудников графику расходов, уровень точки безубыточности.

«К росту доходов должны стремиться все»

Важный элемент в финансовом планировании, по словам Юлии, – доходы. Предпринимательница убеждена: доходы обязательно нужно планировать. Причем это должен быть не просто план – а цель, к которой стремятся все – владелец, руководитель и сотрудники.

– Когда до всей команды донесена точка безубыточности, и все с ней согласны, включается коллективный разум. У каждого человека меняются



Юлия Сагдеева

действия в работе на достижение поставленной цели. Руководители строят планы, как им поднять доход, что поменять в действии? Может, надо улучшить продукт, улучшить сервис, сократить сроки выполнения работ, увеличить объемы, может, открыть вторую смену, попробовать новую маркетинговую стратегию и т.д. Все замыслы, планы и действия корректируются на достижение необходимого уровня дохода для бизнеса – точки безубыточности.

«Тратить не больше, чем получаете»

Как говорит Юлия, легко вести бизнес, когда у тебя сумасшедшая маржа, когда есть очередь из клиентов. Но, когда речь идет о стандартном малом бизнесе, деньгами нужно уметь управлять. – Первое, казалось бы, банальное

правило – доходы должны превышать расходы. Все об этом знают, но не у всех это получается. Именно инструмент финансового планирования помогает поддерживать баланс.

На бизнес-интенсиве Юлия рассказала о двух фундаментальных законах денег. Следуя им, предприниматель перестает совершать финансовые ошибки. Первый – компания всегда будет пытаться потратить больше, чем она производит.

– Типовая ситуация: в компании оплачиваются счета по степени поступления счетов. Заработали – потратили. Если счёт важен – сразу оплачиваем. Потом сотрудник приходит к начальнику: «У нас витрина разбита, срочно деньги нужны. У нас станок сломался, всё производство остановилось». Руководитель говорит: «А где взять деньги?!» Сотруд-

ники: «Ну вы же шеф, решите. Сейчас сложные времена, клиенты не платят и т.д.» Директор с головной болью ищет деньги, занимает где-то, распечатывает свои кредитные карты – и тратит. Так срывается первый закон.

Второй закон – расходы определяются не тем, сколько нужно для деятельности, а тем, сколько денег в распоряжении.

– Если компания резко выросла в доходах, то и расходы резко возрастут, – приводит пример Юлия. – «Давайте автомобиль новый купим, давайте офис побольше приобретем». С увеличением доходов растут и аппетиты, компания тут же стремится потратить всё. Поэтому, когда появляется доход, важно его распределить по фондам: фонд на зарплату, фонд на дивиденды, фонд на развитие бизнеса, фонд на подушку безопасности.

«Без планирования никак»

Руководителю надо регулярно заниматься финансовым планированием и управлением, резюмировала Юлия Сагдеева. По ее словам, при быстром росте дохода надо переходить в стадию «экономии» – распределять деньги по фондам и сохранять их на счетах. А в кризис эти накопления и избыточные средства помогут компании пережить трудные времена.

– Внедрение инструментов финансового планирования, как показывает опыт, – это отнюдь и не простой процесс, – добавила эксперт. – Владельцу бизнеса необходимо пройти обучение, внедрить инструменты, а главное – перестроить устоявшиеся финансовые привычки. И если он это делает, то его компания будет в ресурсном состоянии, это позволит расти и развиваться бизнесу устойчиво, преодолевая любые кризисы.

Мамы в деле

Центр «Мой бизнес» подвел итоги федеральной грантовой программы для женщин, планирующих начать свой бизнес

Нижнее белье для мужчин, кексы по оригинальным рецептам, онлайн-обучение игре на фортепиано, текстиль для интерьера, сыродавленное масло – около сотни идей для бизнеса предложили жительницы Иркутской области в рамках федеральной грантовой программы для женщин, планирующих начать свой бизнес «Мама – предприниматель». 35 женщин были выбраны для прохождения обучения. Финалом образовательной программы стала защита бизнес-проектов. Победительница регионального этапа теперь сможет побороться за 1 млн рублей на федеральном уровне.



подавали заявки на другие образовательные проекты, например, «Азбука предпринимательства» или «Школа предпринимательства».

Организатор программы – Минэкономразвития России. Соорганизаторы: Фонд «Наше будущее», Корпорация МСП, Союз женщин России. Генеральный партнер: маркетплейс Wildberries. Партнеры проекта: компания VK, маркетплейс наружной рекламы VDOOH.

Партнерами грантовой программы стали Иркутская нефтяная компания, авиакомпания «ИрАэро», руководитель Иркутского отделения общероссийской организации предпринимателей «Новая формация» Антон Сухоруков.

КЕКСЫ, ПЛАТЬЯ, МЫЛО, ТУРЫ

В течение пяти дней участницы проходили интенсивное обучение по программе «Мама – предприниматель» и упаковывали свои бизнес-идеи. В конце образовательной программы 21 подготовленный проект мамы-предпринимательницы представили на суд профессионального жюри.

В ходе защиты проектов Диляра Окладникова давала участницам персональные рекомендации – например, оформить ИП, пройти сертификацию товара, выходить на маркетплейсы или кооперироваться с другой участницей программы, предлагающей услуги по продвижению, а так же через Центр «Мой бизнес» воспользоваться мерами государственной поддержки.

Было несколько бизнес-проектов социальной направленности – это школы обучения математике, английскому, психологической грамотности и профориентации. Авторы этих проектов получили сертификат от Центра «Мой бизнес» на посещение студии «Радио МСМ».

ШАНС ДЛЯ МАМ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Реализовать себя, превратив хобби в бизнес, или найти совершенно новую идею, упаковать ее и со временем начать получать доход – для многих женщин именно материнство становится толчком к саморазвитию, к реформированию своей жизни.

– Развитию женского предпринимательства уделяется большое внимание на федеральном и региональном уровнях, – рассказала начальник Управления развития малого и среднего предпринимательства Министерства экономического развития и промышленности Иркутской области Марина Романова. – В Приангарье есть несколько женских бизнес-сообществ, с которыми мы плотно сотрудничаем, собираемся на базе Центра «Мой

бизнес», который осуществляет деятельность в рамках реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство». Разработана также стратегия женского предпринимательства. Как для состоявшихся, так и для начинающих свой путь бизнес-леди проводятся мастер-классы, круглые столы, форумы, бизнес-девичники, где происходит обмен опытом.

Региональные этапы программы прошли по всей стране. Только в

Иркутской области на участие в программе в этом году поступило около 100 заявок.

– Женщина должна иметь все возможности для своей реализации как внутри семьи, так и в бизнесе, – подвела итоги программы директор Центра «Мой бизнес» Диляра Окладникова. – Наша задача была показать все возможные пути для развития своего бизнеса. Те, кто не прошел по конкурсу в «Мама – предприниматель»,

Фото А.Федорова

Победительница – «Мама – предприниматель» – Елена Крашенинникова: «Полезнее пить масло, чем витамины в таблетках»



На защите проекта Елена провела презентацию и дегустацию своей продукции. Она – начинающий предприниматель. Производит и продает сыродавленное масло под брендом «Сила масла». Пользуются спросом масла из черного тмина и конопляное. А еще льняное, имеющее вкус орешков.

У мамы-предпринимательницы пройдена сертификация продукции, есть свой сайт, до-

говоренность с эко-магазином о поставках масел, также недавно она вышла на маркетплейс. Ассортиментная линейка включает 10 масел разных культур и жмых, а также подарочные наборы. В стадии разработки находится косметическая линейка.

– Всегда хотела свой бизнес, но хорошие идеи не приходили в голову, – поделилась Елена. – Я решила, что бизнес должен приносить пользу людям и быть социально-направленным. Как-то услышала, что производитель сыродавленных масел открывает набор на мастер-класс. Меня

осенило, что это и есть та идея, о которой я мечтала. На тот момент я сама употребляла льняное масло, которое решило мою проблему со здоровьем – помогло наладить обмен веществ. Такие масла очень полезны для организма, являются эффективным способом получения необходимых витаминов и микроэлементов, просто об этом мало кто знает. Мы же все привыкли пить таблетки. Сама не верила, пока не попробовала. Теперь хочу другим донести информацию о пользе масел, о том, как правильно ими пользоваться. Ведь благодаря этому продукту происхо-

дит не только оздоровление, но и омоложение организма.

Начинающий бизнесмен приобрела пресс в 50 кг, который исключает нагрев сырья и позволяет сохранить все полезные вещества культур. Елена старается выбирать лучших поставщиков сырья, сама снимает пробу с продукции. На грантовые 100 тыс. рублей она приобретет новое оборудование, в планах – открыть собственный бутик с производственным и выставочным залами, проводить мастер-классы для детей и взрослых. А если дело будет хорошо развиваться, открыть и сеть бутиков.

2 место, Наталья Сутырина: «Онлайн-курсы научат играть современную музыку»



Студию «Клавиши» Наталья открыла три года назад. Бизнес начинала не с нуля, а с минуса – вышла из декрета, заняла деньги и купила электронное фортепиано. Сегодня ее помещенная студия оборудована на 1 млн рублей, есть команда единомышленников. Ее новый проект – онлайн-платформа обучения игре на фортепиано. Причем, упор будет делаться не на классическую музыку, а на современную.

– В музыкальной школе этому не учат, потому что преподаватели прошли академическую школу, – говорит Наталья. – Нет современных методик. И это большая проблема. Выпускник музыкальной школы может сыграть сложного Баха, но не сумеет воспроизвести на фортепиано «Коня» группы «Любэ». Есть масса желающих научиться играть на фортепиано простую музыку, чтобы аккомпанировать себе и петь. Таких курсов для вокалистов-любителей вообще нет.

Онлайн-платформа будет включать курсы обучения преподавателей современным методи-

кам, чтобы они могли получать дополнительный доход, курсы для любителей-вокалистов, для аккомпанемента, курсы современной нотной записи для музыкантов-преподавателей, индивидуальные уроки для фортепиано, ноты современных произведений по уникальной методике, по которой каждый сможет играть двумя руками уже на первом уроке.

– Конкуренты есть, но комплексного подхода я не встречала. Чтобы были и курсы, и ноты, и уроки. Онлайн-платформа также позволит научиться игре на фортепиано жителям отдален-

ных территорий, где нет музыкальных школ или они максимально загружены, – утверждает Наталья. – Дистанционные курсы рассчитаны и на детей с ограниченными возможностями, с особенностями развития. Доказано, что музыка носит оздоровительный характер – стимулирует мозг. У меня была одна девочка с редким заболеванием – синдромом Вильямса. В результате обучения игре на фортепиано она отказалась от медикаментозной коррекции психотропными веществами.

3 место, Дарья Гульгонова: «Несколько лет развивала чужие бизнесы»



Идея проекта «Стильный текстиль» появилась у Дарьи полтора года назад, когда иркутянка, мать троих детей, находилась в декрете. Столкнувшись с тем, что с рынка уходят хорошие производители интерьерного текстиля, Дарья решила попробовать сшить нечто подобное сама.

– Подумала: почему бы и нет? Опыта не было, но в доме имелась бытовая швейная машинка,

– рассказала Дарья. – Я заказала материал, посмотрела в интернете, как шьют подобные вещи. Показала подругам, которые тут же попросили сделать и им, потом обратились подруги подруг. Так домашняя мастерская переросла в бизнес, чему я безумно рада. Ведь несколько лет я развивала чужие бизнесы, но только не себя. Всегда удивлялась: откуда берутся идеи для своего дела?! А тут – сама!

Корзины, наборы и текстиль для влюбленных, шторы, покрывала, хлебницы, салфетки, сумки, костюмы, платья – Дарья постепенно осваива-

ет новые направления. Разработан логотип, как самозанятая открыла небольшой цех, закупила промышленное оборудование. Продажи ведутся через соцсети и «сарафанное радио».

– Весной я окончила курсы стильного дизайна и начала красить текстиль, – продолжила финалистка. – Делаю кухонные полотенца с разработанными мною принтами. То есть отправляю дизайн на фабрику, и мне изготавливают полотно по заказу. Очень много товаров заказывают на подарки. Были даже оптовые заказы. Получилось полноценное замещение продукции из-

вестных брендов. Конкуренты есть, но по цене, а не по качеству. К тому же такого разнообразия цветов и полного набора текстиля для интерьера я нигде не встречала. С помощью этих вещей можно полностью изменить облик квартиры, не прибегая к ремонту. Создать свое настроение.

Дарья планирует открыть небольшой магазин. Члены жюри рекомендовали ей вступить в кластер легкой промышленности Иркутской области, а также активно сотрудничать с ассоциацией дизайнеров.

Елена Демидова

Праздник возвращается

После трех лет вынужденного перерыва новогодние корпоративы берут реванш. Люди хотят праздника и общения. Инга Мунина, основательница компании «Аврора Кейтеринг», отмечает, что иркутские компании гораздо активнее, чем в прошлом году, бронируют даты на декабрь. А возможности кейтеринга позволяют выйти за рамки традиционного банкета в ресторане и отпраздновать Новый год необычно.

Для немаленькой компании



В Иркутске не так много ресторанов, готовых принять сразу 250-300 гостей. Поэтому для крупных организаций с несколькими сотнями сотрудников выходом может стать аренда вместительной площадки с выездным ресторанным обслуживанием. Это могут быть как классические, так и совершенно нестандартные форматы подачи. Меню, сервировка, декор, костюмы официантов в стилистике мероприятия создадут необходимую атмосферу и настроение гостям.

«Новый год – хороший повод превратить угощение в праздничное шоу. У нас более 20 вариантов анимационных гастрономических: молекулярная, барбекю-шоу, станции напитков, мороженого и десертов, где гости могут поучаствовать в составлении своего оригинального блюда. По желанию заказчика мы можем придумать и нечто совершенно новое», – подчеркивает Инга Мунина.

Новый год с доставкой в офис

Не все компании готовы нести расходы на полноценный банкет в ресторане, однако оставлять коллектив совсем без праздника руководители бизнеса тоже не хотят. На этот случай «Аврора Кейтеринг» предлагает выездное обслуживание на рабочем месте.

«Мы встречаем сотрудников утром в офисе фуршетными столами с новогодней сервировкой и предлагаем угощения. Или наоборот – завершаем последний или предпоследний рабочий день небольшим праздничным фуршетом. Быстро, вкусно, поднимает настроение. Бюджет мероприятия в этом случае не превысит 1,5-2,5 тысяч рублей на человека, причем это будет полноценное угощение с горячими закусками», – рассказывает Инга Мунина.

Деликатес в подарок

2020 год ввел моду на гастробоксы – ассорти закусок, упакованных в индивидуальные коробки, которые можно доставить в любую точку: на дом, в офис, в отель. Пандемия прошла, а формат сохранил популярность. Это хорошее решение, если не все сотрудники могут принять участие в корпоративе: кто-то дежурит на работе или подразделения компании находятся в разных городах, а хочется, чтобы праздник объединил всех.

«Коробка с деликатесами становится все более популярна и в качестве подарка. Календари,

кружки, варежки с корпоративной символикой уже уходят в прошлое. А набор изысканных закусок в брендированной упаковке всегда будет к месту», – отмечает Инга Мунина.

Можно выбрать любое наполнение: мясные, рыбные закуски, сладости, шоколад, дополнить набор мини-бутылкой игристого. «Аврора Кейтеринг» может также организовать развоз и индивидуальную доставку гастробоксов.

«Мы располагаем огромным опытом в организации мероприятий самого разного масштаба – от частных на два-три десятка гостей до

приемов на полторы тысячи человек – в разных точках Иркутской области и даже соседних регионов. Собственное производство, склад технологического оборудования, посуды и мебели, работа флористов и декораторов позволяют устроить праздник, который запомнится надолго», – резюмирует основательница компании «Аврора Кейтеринг».



+7 (914) 899-45-59
кейтеринг-иркутск.рф

Как сделать праздник необычным

Гастрономические анимационные станции – это целое направление в кейтеринге. Необычность формата в том, что гости не просто съедают угощение, а наблюдают процесс приготовления и даже сами могут поучаствовать в нем. А подача блюда превращается в перформанс.

1. Пицца-станция

Интересный вариант для вечеринки в итальянском стиле. Шеф-повар готовит пиццу в специальной мобильной печи, которая – что важно – разрешена для использования в помещениях и на мероприятиях. Само действие и запахи свежей корочки придадут празднику особый колорит.



2. Молекулярное шоу

Одно из самых необычных и зрелищных направлений. Гости привлекают необычные сочетания продуктов, цвета, эксперименты со вкусами. Жидкий азот, используемый в приготовлении блюд, дает красивый дым, и работа поваров кажется магическим ритуалом.



3. Карвинг-станция

Заранее приготовленные блюда: буженина, ростбиф, филе рыб – красиво нарезаются шеф-поваром и подаются персонально каждому гостю. В течение всего вечера блюда на станции подогреваются специальными лампами.



«Слата» провела проект «Классный выбор» для иркутских школьников

Цель мероприятия – в игровой форме рассказать детям о важности и пользе завтраков, как самостоятельно делать верный выбор и как экологично приобретать товары в магазинах, чтобы не оставлять после себя много мусора.

– Сеть супермаркетов «Слата» относится с заботой и вниманием к своим покупателям, в том числе и к самым маленьким. С нашим партнером, компанией «Простоквашино», решили провести серию уроков под названием «КЛАССный выбор». А именно, какие продукты полезны, что правильно выбирать на завтрак. Насыщенный урок в различных игровых механиках, надеюсь, запомнится и понравился детям, – поделилась руководителем отдела по связям с общественностью ТС «Слата» Яна Абалымова.

– Приглашенные на встречу специалисты поделились со школьниками базовыми знаниями о полезных завтраках. Этот прием пищи ребятам особенно необходим, – рассказала диетолог детской областной клинической больницы Наталья Попова. – Именно в школьном возрасте ребенок испытывает большие эмоциональные нагрузки, и, естественно, наблюдается интенсивный физиологический



Фото предоставлено пресс-службой ТС «Слата»

рост. Завтраки должны содержать те продукты, в которых есть жирные кислоты. Это авокадо, красная рыба, свежие овощи, особенно листовые.

Это качественные молочные продукты, содержащие строительный белок и кальций для роста. Завтрак необходим для профилактики в будущем у

детей избыточного веса, ожирения и сахарного диабета.

Обо всех полезностях дети узнавали через игровую механику, бросая кубик и передвигая фишки на доске. Вместе с диетологом школьники наперебой предлагали варианты ответов на вопросы, где необходимо было угадать, что можно есть на завтрак, а что нет. Еще одним гостем урока стала директор благотворительного фонда «Подари планете жизнь» Наталья Еремеева. Она в интерактивной форме показала школьникам, как нужно выбирать продукты в магазине и как правильно утилизировать упаковку.

– Все знают, что информация из детства запоминается навсегда, поэтому сейчас ребенку нужно прививать правильные привычки, – говорит Наталья Еремеева. – Наша главная задача – рассказать о теме потребления и питания. Мы постоянно сотрудничаем со школами и ведем масштабную просветительскую работу. Могу

сказать, что дети воспринимают информацию, пользуются ею. Сегодня все справились с заданиями, ответили на вопросы, а ведь им всего 9-10 лет. Это радует.

Итогом игровой программы для детей стала дегустация завтраков от иркутского шеф-повара Александра Перепечкина и партнера проекта «Простоквашино». Из молочных продуктов, фруктов и других ингредиентов шеф прямо на месте приготовил десерт на йогурте с семенами чиа, гранолой и ягодами, брускетту с творожным йогуртом и ягодой, сладкую запеканку из макарон с творогом и йогуртом.

Всем детям в конце урока подали авторские тетради от «Слаты», где наглядно и красочно представлены правила безопасного поведения на дорогах, а также раскраски с героями из новой коллекции пуллеров от сети супермаркетов «Люди любят». 16 октября акция стартовала в сети.

Александра Макарова возглавила объединенный бизнес ВТБ и «Открытия» в Иркутской области

Управляющий ВТБ в Иркутской области – вице-президент Александра Макарова назначена единым бизнес-лидером банков ВТБ и «Открытие». Она будет отвечать за их дальнейшую интеграцию, развитие бизнеса под брендом ВТБ, укрепление его позиций на рынке банковских услуг региона, а также качества и доступности банковского сервиса для клиентов всех сегментов.



Александра Макарова окончила Иркутский институт народного хозяйства по специальности «Финансы и кредит». В банковском секторе работает более 30 лет. В 2006 г. возглавила ВТБ в Иркутской области. Ведет активную общественную деятельность: входит в состав нескольких советов при правительстве и губернаторе региона, является заместителем председателя областного общественного Совета при УФНС и председателем комитета по финансам и инвестициям Торгово-промышленной палаты Восточной Сибири.

«Иркутская область – перспективный и развивающийся регион Сибири, где ВТБ занимает прочные позиции на рынке. Одной из основных его задач в ближайшие два года станет интеграция с «Открытием». Уже сегодня клиенты двух банков могут без комиссии снимать и пополнять средства через объединенную банкоматную сеть, а совсем скоро им будет доступна улучшенная единая продуктовая линейка и отделения. Многолетний опыт работы в банковской сфере Александры Макаровой позволит провести процесс перевода эффективно и комфортно для клиентов всех сегментов», – прокомментировал руководитель департамента администрирования сети – вице-президент ВТБ Сергей Нецаев.

«Сегодня ВТБ активно работает с розничными клиентами, в том числе в рамках оказания адресной поддержки льготным категориям населения. В следующем году под единым брендом планируем развивать еще одно важное направление – работу с клиентами, чей уровень дохода составляет от 15 тыс. руб. В этом году мы уже разработали для них ряд кредитных и сберегательных продуктов, а также специальный формат «легких» офисов, которые также появятся в небольших населенных пунктах нашего региона. Для бизнеса банк предложил цифровую платформу, которая включает в себя лучшие практики обоих банков. Ее возможности позволяют компаниям и предпринимателям пользоваться необходимыми для ведения деятельности продуктами и сервисами, экономия времени и ресурсы», – отметила Александра Макарова.

По итогам первого полугодия кредитный портфель розничных клиентов ВТБ в Иркутской области превысил 80 млрд руб. Кредитно-гарантийный портфель в сегменте среднего и малого бизнеса достиг 46,8 млрд руб. Объем привлеченных средств юрлиц и физлиц составил 137,2 млрд руб. Банк представлен 32 региональными точками продаж, которые обслуживают 18,8 тыс. корпоративных и 360 тыс. розничных клиентов.

Розничный кредитный портфель банка «Открытие» в Приангарье за шесть месяцев года составил 6,1 млрд руб. Кредитный портфель корпоративных клиентов достиг 6,5 млрд руб. Объем привлеченных средств физических и юридических лиц по итогам полугодия увеличился до 13,7 млрд руб. В настоящее время в Иркутской области работают четыре офиса «Открытия».

Дороги, дети и еда

Какие туристические проекты актуальны для Иркутской области

На туристическом форуме «Время отдыхать на Байкале!», который прошёл в Иркутске под эгидой ТПП Восточной Сибири, несколько программных заявлений, касающихся туристической отрасли региона, сделал первый заместитель председателя правительства Иркутской области Руслан Ситников. В частности, он отметил, что в 2025 году завершится подготовка инфраструктуры в ОЭЗ «Ворота Байкала», а в 2026 году будет построена асфальтированная дорога на острове Ольхон – от паромной переправы до посёлка Хужир. Кроме этого, правительство региона активно участвует в реализации других крупных турпроектов, которые придадут туризму на Байкале новые смыслы.

Инфраструктура подтягивается

Открывая пленарную сессию «Туризм как фактор развития региона», Руслан Ситников подчеркнул, что главный приоритет правительства региона в туристической сфере – создание и развитие качественной инфраструктуры, причем не только на Байкале, но и в Иркутске, Братске и Братском районе, Заларях, Свирске и других муниципалитетах. И в первую очередь, речь идёт о современной улично-дорожной сети.

– Мы определили несколько населённых пунктов, в которых должны привести дорожную сеть в порядок в ближайшее время. Это Большое Голоустное, Листвянка, Байкальск, Култук. Второй момент – завершение работ по проектированию канализационно-очистных сооружений, так как все многочисленные инвестиционные проекты в сфере туризма сталкиваются сейчас с проблемами водоснабжения и водоотведения. Даже на Ольхоне, где вообще всё очень сложно, мы тем не менее приступили к обследованию грунтов, поскольку эту работу в любом случае необходимо выполнять.

Кроме этого, есть значимые проекты по строительству туристических локаций с нуля: это особая экономическая зона «Ворота Байкала», создание которой перешло в активную фазу с 2021 года.

– К сожалению, мы долго запрягали, и сейчас столкнулись с ситуацией, когда резидентов ОЭЗ уже много, по-моему, 23, а инфраструктура до сих пор ещё «не подошла», – пояснил Руслан Ситников. – Но мы в активной фазе проектируемся, объявляем аукционы, и я уверен, что в 2025 году приведём в порядок всю соответствующую инфраструктуру, и наши инвесторы уже смогут в полную силу реализовывать свои проекты. Кроме этого, новым шагом в развитии ОЭЗ я считаю проект по строительству новой канатной дороги кабинного типа на горнолыжном курорте «Гора Соболиная», который мы уже запустили совместно с якорным резидентом. Проект реализуется с поддержкой государства.

Второй значимый проект – туристический кластер «Байкальская Слобода», над которым правительство региона работает совместно с госкорпорацией «Туризм.РФ». Находиться он будет в районе этнографического музея «Тальцы»: на площади 300 гектаров там построят отели, аквапарк, велодорожки, набережную, экотропы. Первые объекты планируются к сдаче уже в 2026 году. По мнению Руслана Ситникова, новая локация привлечёт и гостей региона, и местных жителей и позволит снизить нагрузку на Листвянку.

– Если говорить о тех проектах, которые уже находятся в процессе реализации, то самый приоритетный из них связан с дорожной сетью на острове Ольхон, который курирую лично я, – также рассказал Руслан Ситников. – На 2024–2025 годы мы запланировали заасфальтировать центральные улицы Хужира и сделать дорогу до Харанцов. В дальнейшем, в 2026-м – закончить проект и строительство дороги уже от начала островной части до Хужира. Мы уверены, что выполним этот план. Дорога будет с велосипедными дорожками для того, чтобы туристы могли передвигаться по острову и не только на автомобилях, но и на велосипедах.

Как поповать Иркутск на вкус

В этом году на форуме также много внимания уделили теме гастрономии, поскольку это важная составляющая индустрии гостеприимства. Как отметил в своем выступлении Руслан Ситников, этот вопрос нужно «раскачивать»: приглашать экспертов, прислушиваться к их мнению, искать уникальные направления для себя и реализовывать их на серьёзном уровне.

К слову, в работе форума «Время отдыхать на Байкале!» приняли участие 12 федеральных экспертов из сферы гастрономии, и одним из них был спикер из Москвы Владимир



Руслан Ситников

Фото А.Семакина

Крылов – директор по коммуникациям с индустрией Центра развития креативной экономики, гастрономический журналист и ресторанный обозреватель. На пленарной сессии он поделился своим видением того, какое место занимает гастрономический туризм в индустрии впечатлений.



Как отметил Владимир Крылов, у гастрономии очень простое определение – это познание региона сквозь призму местной гастрономии. Но, как показывает практика, большинство людей не готовы путешествовать исключительно ради кухни.

Для них туризм – это всё-таки способ поменять локацию, отдохнуть, а гастрономия является прекрасным, но всё-таки дополнением.

И здесь главный критерий – это вкус, утверждает эксперт, и к этому критерию всем нужно стремиться как к трём звёздам Мишлена. Потому что, приходя в любой ресторан, неважно, дорогой или недорогой, успешный или неуспешный, мы оцениваем еду с точки зрения вкуса.

– Но, тем не менее, очевидно, что для каждого ресторана важна и упаковка, потому что это раньше еда была только биологической функцией. Думать, что культурная функция – это просто дизайн, как минимум недальновидно, потому что это лишь сиоминовый подход. Сейчас культурная функция стала сильно выше, потому что еда – это междисциплинарная история. Она может привлечь не только с точки зрения вкуса, но и с точки зрения религии, или истории, или массовой культуры, или даже урбанистики.

Кроме этого, для успешного развития гастро-

номических проектов важны кадры, причём не только задействованные в индустрии, но и в гоструктурах, которые должны правильно привлекать людей из профессионального сообщества и чётко оценивать возможности и инициативы бизнеса.

– Одному невозможно ничего сделать. Нужно иметь таких сообщников – в хорошем смысле этого слова, которые готовы тебе помочь, готовы объединяться и делать совместные мероприятия, те же гастрономические фестивали. Причём не только на региональном уровне, но, в том числе, и на федеральном, потому что чем более влиятельны эти люди, тем более громкий и эффективный результат вы получите. А любой креативный проект, любая креативная индустрия – это, прежде всего, лучшие практики, которые нужно выставлять и показывать наружу, особенно в сфере туризма, потому что это визитная карточка того, что мы знаем про Иркутский регион. Мы знаем, что это Байкал, но что мы знаем про иркутскую, байкальскую кухню? Почему она не заявлена на федеральном уровне? Почему о ней не знают в Москве, или, например, в Сочи?

И ещё Владимир Крылов сделал акцент на том, что очень важно понимать, на какую аудиторию рассчитан гастрономический проект, потому что турист из Красноярска и из Москвы – это два разных туриста, и запросы у них тоже разные.

– Я говорю не про имущественный статус, а про мотивы потребления, потому что кто-то хочет, например, окунуться в Байкал, кто-то хочет сходить в горы. Важно эти когорты людей ярко выделить и предложить им свой гастрономическое решение, свой «вкус Иркутска».

Наталья Горбань

КСТАТИ

Туризм для детей – важный и недооценённый

Руслан Ситников рассказал, что помимо инфраструктурных проектов, правительство региона участвует во всех акселераторах Агентства стратегических инициатив (АСИ). Например, сейчас это – акселератор по детскому туризму, благодаря которому юные жители Иркутской области смогут познакомиться с культурой региона, его историей, промышленностью.

Член Координационного совета по развитию детского и молодежного туризма правительства Иркутской области Светлана Маркова подчеркивает, детский туризм – очень важная и недооценённая отрасль. Она пригласила участников форума, представляющих туристическую сфе-

ру, активно подключаться к проектам по детскому туризму. В том числе, разработанному АСИ – «Классная страна».

– Этот проект уникален тем, что основывается на знании малой Родины, и в его рамках впервые происходит интеграция образовательного процесса с туризмом: на основе естественнонаучных, исторических, экологических и культурных предметов школьники совместно с преподавателями разрабатывают туристические проекты по своим населённым пунктам, – отметила Светлана Маркова.

По её словам, к проекту уже подключились региональные отельеры, которые предложили детским группам спецтариф.

Весь мир на ладони

Путешествия все чаще планируют в смартфоне

По данным Российского Союза Туриндустрии, отраслевым трендом 2022-2023 годов стало активное развитие Travel Tech – информационных технологий в сфере туризма, в том числе – транспорта, навигации, пользовательского опыта путешественников. К этой теме обратились и на международной выставке «Байкалтур» в Иркутске.

Сайтами бронирования и онлайн-покупками билетов уже давно никого не удивишь. Следующие шаги – это проекты, объединяющие онлайн-сервисы, востребованные путешественниками, и аналитика Big Data для управления туристическими потоками.

ОТ БИЛЕТА ДО ГИДА

Например, в нынешнем году в Иркутской области появился цифровой онлайн-путеводитель для гостей региона от МТС Travel. С его помощью можно практически полностью спланировать путешествие: забронировать отель или апартаменты, составить план, чем заняться в регионе, куда сходить и что попробовать, и даже купить билеты на концерт или в театр. А цифровые аудиогиды МТС наполнят прогулку по рекомендованным местам интересными деталями. К примеру, такой цифровой помощник есть на Кругобайкальской железной дороге.

Как рассказал директор МТС в Иркутской области Константин Зимин, при въезде в регион путешественник получает на телефон так называемое welcome-сообщение – приветственную SMS. К нему прикреплена ссылка, ведущая на онлайн-путеводитель, из которого можно узнать о достопримечательностях, местной кухне, отелях, прочитать советы местных жителей.

– В путеводителе мы рассказываем о конкретных точках города и окрестностей. Анализ больших данных показал, что чем локальнее будет информация, тем более она востребована. Например, путеводитель по региону читают в среднем 2,5 минуты, а по конкретной локации – 18 минут, – пояснил Константин Зимин.



Константин Зимин

Фото А.Семакина

Рекомендации охватывают не только Иркутск, но и окрестности, которые можно посетить одним днем. Эта информация ориентирована на так называемых bleisure-туристов (от английских слов «business» и «leisure», бизнес и отдых) – большие данные показали, что Иркутск вошел в десятку городов, где командировку часто совмещают с туризмом.

ЗНАТЬ, ЧТОБЫ ДЕЙСТВОВАТЬ

Аналитика больших обезличенных данных помогает создать социально-демографический портрет туриста. Кто приезжает, откуда, на ка-

кой период, какие места посещает. Выбирает активный отдых или пляжный. Путешествует с семьей, с детьми или в одиночку. Каким видом транспорта. Это помогает спланировать работу бизнесу – понять, какие тренды намечаются, какие услуги востребованы у клиентов, каковы перспективные направления роста, где можно поставить кемпинг, а где не хватает кафе.

Обычная статистика может сказать, сколько людей прибыло в Иркутск на самолетах или поездами, сколько ночёвок было в отелях и на турбазах, сколько посещений обслужили в кафе и ресторанах региона или города. Большие данные могут учитывать не только численность туристов, но и количество дней, проведенных в регионе, оценивать уровень

дохода и траты путешественников. А главное, помогают понять, почему туристы стремятся в одно место и игнорируют другое, почему где-то задерживаются на несколько дней, а где-то – всего на несколько часов.

Так, по данным МТС Travel и Big Data МТС, Иркутская область вошла в топ-10 направлений, куда путешественники едут за впечатлениями и активным отдыхом. Причем ядром туристического потока в регион становится молодая публика – от 18 до 45 лет. Аналитика данных о летних путешествиях по России показала, что Иркутская область стала одним из самых недорогих популярных у туристов направлений этим летом. Наряду со Ставрополем и Волгоградской областью, проживание у нас в регионе обходилось дешевле всего – средний чек составил 3500 рублей в сутки. Если регион стремится привлечь более платежеспособные турпотоки, то самое время проанализировать, где и что необходимо доработать.

О ЧЕМ ГОВОРИТ BIG DATA?

Чаще всего в Иркутск и на Байкал приезжают гости из соседних регионов – Красноярского и Забайкальского краев, Якутии, Бурятии, а также Хабаровска, Москвы и Санкт-Петербурга.

Более 65% туристов приезжают в регион не первый раз. Это значит, что люди возвращаются снова и снова.

Путешественники в возрасте 35-44 года – самые частые гости на Байкале. На них приходится 27% потока.

Елена Демидова



«Через 10 лет форум будет посвящен тому, как убрать туристов с Байкала»

Ресторатор Илья Сухих – о перспективах туризма на Байкале

«Байкал – легендарное место, и продавать его туристу легко, но привлекать сюда много гостей не нужно», – заявил ресторатор Илья Сухих. Он известен во Владивостоке и далеко за его пределами как основатель ресторанов Zuma и «Супра», а также как один из идейных вдохновителей гастрономического фестиваля «Держи краба!». Об опыте проведения гастрономического фестиваля, а также о том, почему важно делать ставку на местных, а не на туристов, он рассказала на форуме «Время отдыхать на Байкале».

«Мы – про это!»

Туристы должны знать, что они должны сделать в Иркутске, чтобы потом не сожалеть о бездарно проведенном времени, уверен Илья.

– Иркутску явно не хватает единого посыла, о котором все говорят. То есть, когда ты приехал в Иркутск и чего-то не сделал – а это уже бренд. Мне кажется, требуется объединиться и сказать: «Мы – про это!» И говорить всем одно и то же.

Я, к примеру, всегда ехал через Иркутск транзитом. У меня было всего два часа на посещение города. И куда мне надо попасть, я должен знать заранее. Это мнение должно быть сформировано. У меня было два часа, но я нигде не попал. Возможность первого касания и знакомства с городом была 10 раз упущена. Поэтому бизнесу важно подумать о мотивах посещения людей. Любых. Да, это могут быть просто люди «на пересадке». Но это все очень ценные для региона люди, которых можно каким-то образом зацепить.

Расскажите, что можно посмотреть в Иркутске. Пока больше неизвестного про регион, чем известного. Можно, например, сказать: «Мы – про омуль. Приезжайте все! Попробуйте обязательно! Вот вам с собой в дорогу подарочек». Любую идею можно обыграть.

«Делайте для местных»

Гастрономический фестиваль «Держи краба!» во Владивостоке, который привлекает сегодня сотни туристов, изначально делался для местных жителей, рассказывает Илья Сухих.

– Какую несправедливость я, как предприниматель, решал? Местные жители в большинстве своем не пробовали живого краба, потому что он был дорогой, непонятно, где его было есть. Вообще, я считаю, это правильная модель, ког-



Илья Сухих

Фото А.Семакина

да ты сначала делаешь фестиваль для местных, для своих. На них ты можешь отработать различные гипотезы, сценарии, посещение. Фестиваль – это ведь не так просто, как кажется, много ошибок в начале пути может быть. И местные более лояльны к вам. Когда люди приезжают на фестиваль издалека, если что-то пошло не так, они говорят: «Почему?!»

Мы первое время делали очень локальный фестиваль, только для жителей своего города. И только через три года вышли на федеральный уровень. Во-первых, местные жители начали всем рассказывать об этом событии. Во-вторых, мы начали использовать маркетинговые инструменты, благодаря чему фестиваль стал известен во всей России и в странах Азии. А на пятый год случился бум. Нам не хватало продукта, но

успех – это приятная проблема, с которой можно что-то сделать. Я бы рекомендовал иркутскому бизнесу, например, делать фестиваль городской еды для местных, но с упором на локальные продукты, а потом уже предлагать туристам.

«Гастрономия – одно из самых доступных и приятных впечатлений»

В наших городах часто забывают, что местные жители тоже достойны получать классный сервис, классную еду, хорошую гостиницу, хорошего гида. Ситуация, когда многие начинают ориентироваться только на туристов, опасна, считает Илья Сухих.

– Местные говорят: «Это не наша тема. Это не наша территория. Зачем мы это будем развивать? Мы поедим в соседний регион для развлечения». Это путь в никуда. Туристы приедут и уедут, а местные ребята здесь живут каждый день. Вот, например, все жалуется на сезонность. Но у местных жителей нет сезонности. Они всегда здесь, и им можно делать интересные предложения, которые будут повышать их интерес к гастрономии. Ведь гастрономия – одно из самых доступных и приятных впечатлений, которые люди могут себе позволить. Ты можешь пойти за 1500 руб. купить три вкусных блюда, получить от этого удовольствие и вернуться к себе домой счастливым. Счастье людей – залог успеха любой территории.

«Местный житель должен быть амбассадором своей территории»

Если местные жители не любят свою территорию, если они не знают истории, для них это не ценно, то и турист не будет этого ценить, убежден Илья.

– Каждый местный житель должен быть амбассадором своей территории – водитель такси, сотрудник аэропорта, просто прохожие, которые встретили туриста. Амбассадорство нужно развивать и поддерживать. И местный бизнес может этому способствовать. Это не дело государства, это задача малого бизнеса – влюбить в себя, влюбить в свой регион. Нам не нужен одноразовый турист, важно, чтобы люди вернулись. Надо, чтобы они приехали в свой город и рассказали всем, где они были, чтобы на следующий год все захотели приехать к нам.

«Продавать Байкал – легко, но важно другое»

Байкал – это легендарное место и «продавать» его туристам, по мнению Илью, легко. Эксперт предлагает задуматься на другую тему – как Байкал сохранить.

– Здесь много туристов не нужно. Иначе это превратится в очень сложную территорию, а форум через 10 лет будет посвящен теме – как отсюда убрать туристов? Во многих странах мира это большая проблема. Возьмем ту же Венецию: местные жители не знают, куда деть туристов, которые настолько проникли в экономику, в культуру, что, если их убрать, Венеция умрёт, но и с ними Венеция очень плохо. Много мусора, пробки, некомфортная жизнь, город превратился в музей. У нас же нет задачи превратить свою территорию в место, приспособленное только для туристов. Нам здесь дальше жить. И природу надо сохранять. Это стратегическая задача.

Иван Рудых



Начинающие предприниматели получают 3000 рублей при открытии первого расчетного счета в Сбере

Предприниматели (в статусе ИП или ООО) Иркутской области, Забайкальского края, Республики Саха (Якутия) и Бурятия могут получить 3 000 рублей, если впервые регистрируют свой бизнес и открывают первый счет в Сбере.



Чтобы получить денежное вознаграждение, необходимо открыть расчетный счет в Сбере до 30 ноября, но не позднее 60 дней со дня регистрации юридического лица. Денежные средства перечисляются клиенту в течение пяти рабочих дней с момента открытия расчетного счета.

Александр Абрамкин,
Председатель Байкальского банка Сбербанка:
«Мы поддерживаем клиентов в намерении быть независимыми, зарабатывать, занимаясь любимым делом, и выражаем благодарность за выбор Сбера как основного банка. Приглашаем открыть свой первый расчетный счет в нашем банке именно сейчас, при этом не важно, где зарегистрирован сам бизнес».

Предприниматели соберутся в Иркутске на бизнес-мероприятие

Кейс-форум для малого бизнеса пройдет 8 ноября в Иркутске. Тема мероприятия «Клиентоориентированность-2023: превращаем клиента в амбассадора бренда».

Сбер соберет предпринимателей из разных регионов России на площадке Байкальского банка в центральном офисе Сбера на ул. Нижняя Набережная, 10. Онлайн-подключение к трансляции мероприятия доступно из любого региона России.

Участники мероприятия обсудят, как влияет клиентский сервис на рост бизнеса и как выявить потребности клиентов и увеличить конверсию в продажах; зачем нужны амбассадоры бренда и как ими управлять. Эксперты-практики дадут рекомендации по увеличению прибыли.

Главный выступающий – Евгений Щепин, основатель и руководитель проекта «ВкусВилл. Практика». Своими рекомендациями на дискуссии поделится: Сергей Бунцевич, основатель и генеральный директор международной сети кофейных баров COFFEE WAY; Роман Тарасенко, маркетолог звезд и брендов, эксперт по созданию бренд-стратегий; Виктория Шиманская, доктор психологии, эксперт по развитию эмоционального интеллекта.

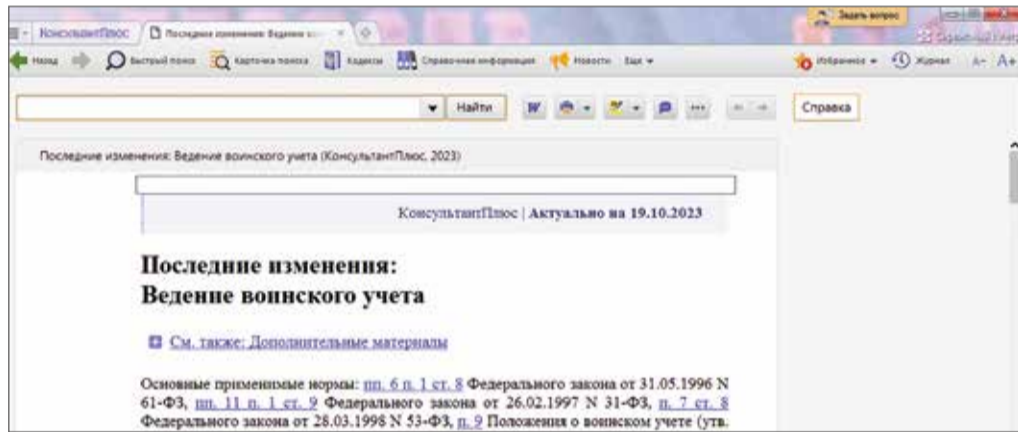
Для офлайн-участников блок нетворкинга в формате быстрых знакомств поможет наладить полезные связи и рассказать о себе и своем проекте в кругу активного бизнес-сообщества своего города.

Форум будет полезен как для начинающих предпринимателей, так и для опытных владельцев бизнеса. Участники форума получают: готовые решения для прокачки собственного бизнеса, ценные советы и рекомендации от экспертов, новые идеи от других предпринимателей и возможность стать частью бизнес-сообщества «Деловой среды».

Участие в форуме бесплатное по предварительной регистрации. Оставить заявку можно на странице мероприятия.



Последние изменения : ведение воинского учета



Увеличен возраст призыва на военную службу. Верхняя граница призывного возраста повышена с 27 до 30 лет. Нижний предел прежний – 18 лет (п. 1 ст. 1 Федерального закона от 04.08.2023 № 439-ФЗ).

Увеличены административные штрафы за правонарушения в области воинского учета. Предусмотрено, в частности, следующее:
- штраф за непредставление списков граждан, подлежащих первоначальной постановке на воен-

ный учет, составляет для должностных лиц от 40 тыс. до 50 тыс. руб., для юрлиц – от 350 тыс. до 400 тыс. руб. (ст. 21.1 КоАП РФ). Ранее по указанной норме можно было привлечь только должностных лиц (размер штрафа составлял от 1 тыс. до 3 тыс. руб.);

- штраф за неоповещение работника, например, о вызове его по повестке военного комиссариата составляет для должностных лиц от 40 тыс. до 50 тыс. руб., для юрлиц – от 350 тыс. до 400 тыс. руб. (ст. 21.2 КоАП РФ). Ранее по указанной норме можно было привлечь только должностных лиц (размер штрафа был от 1 тыс. до 3 тыс. руб.);

- штраф за непредставление сведений, необходимых для ведения воинского учета, составляет для должностных лиц от 40 тыс. до 50 тыс. руб. (ст. 21.4 КоАП РФ). Прежний диапазон штрафа, например, по ч. 3 ст. 21.4 КоАП РФ - от 1 тыс. до 5 тыс. руб.


Кроме того, введена новая ст. 19.38 КоАП РФ, которая предусматривает административную ответственность за неказание содействия воен-

ным комиссариатам в их мобилизационной работе при объявлении мобилизации. Штрафы по указанной норме составляют для должностных лиц от 60 тыс. до 80 тыс. руб., для юрлиц – от 400 тыс. до 500 тыс. руб.

(Федеральный закон от 31.07.2023 № 404-ФЗ)

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**
1911 12 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

12+



Организатор выставки
АССОЦИАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ И ПРЕДМЕТНЫХ ДИЗАЙНЕРОВ

ART-LINE

22-26 НОЯБРЯ ПЕРВАЯ ВЫСТАВКА АРТ-ДИЗАЙНА

ART-LINE - выставка предметов, существующих на стыке дизайна и искусства, которые были созданы авторами, как художественный эксперимент, как пространственная функциональная скульптура.

Партнеры проекта







Адрес экспозиции
жилой комплекс «Бабр» **Красного восстания, 24**

Сотрудницы ИркАЗа стали призерами премии «Талантливая женщина в добывающей отрасли»

В Москве вручили премии трем талантливым женщинам Иркутского алюминиевого завода компании РУСАЛ.

Финалистки конкурса получили награды третьей международной премии «Талантливая женщина в добывающей отрасли» в разных номинациях.

Церемония награждения прошла в Общественной палате РФ. Всего в финал премии этого года вышли 120 женщин из 57 компаний.

В номинации «Эколог года» финалисткой стала директор по экологии ИркАЗа Ольга Савичева. Она за последние три года реализовала крупный проект в сфере экологии и охраны окружающей среды.

Победу в номинации «Инноватор года» одержала начальник службы качества ИркАЗа Наталья Портнова благодаря тому, что реализовала проект по оптимизации процессов завода.

А руководитель пресс-службы ИркАЗа Екатерина Видасьева вышла в финал премии в номинации «Внутрикомм года» за счет внедрения крупного проекта по внутренним коммуникациям на предприятии.

– Хочу выразить слова огромной благодарности организаторам конкурса. Конкурс дает прекрасную возможность поделиться своими достижениями в профессии, узнать об успехах других прекрасных сотрудниц горнодобывающих профессий. Для меня победа стала приятным удивлением.

Я горжусь, что я работаю в нашей компании, в профессиональном и классном коллективе. Благодаря только слаженной командной работе возможно добиться таких успехов, – поделилась Наталья Портнова, начальник службы качества Иркутского алюминиевого завода.

Напомним, премия «Талантливая женщина в добывающей отрасли» была учреждена ассоциацией Women in Mining Russia. Ее цель – отметить достижения профессионалов, которые привнесли значительный вклад в развитие горнодобывающей, металлургической, обрабатывающей и других смежных отраслей и являются примером для коллег, ведут активную социальную и благотворительную деятельность.



Губернатор Иркутской области призвал депутатов ЗС урегулировать тему майнинга

По мнению главы региона, область недополучает значительный объём налоговых платежей, кроме того, региону грозит энергодефицит.



Губернатор Иркутской области Игорь Кобзев сегодня, 18 октября, выступая на 3-й сессии Законодательного Собрания региона, призвал депутатов включиться в работу по урегулированию майнинга в Приангарье.

Глава региона напомнил, что объёмы легального майнинга в июле 2023 года по сравнению с аналогичным периодом 2022 года увеличились на 26%, однако эта сфера по-прежнему остаётся направлением, от которого бюджет недополучает значительный объём налоговых платежей.

Кроме того, из-за чрезмерных «непроизводительных» нагрузок на систему энергоснабжения сохраняется актуальность проблемы энергодефицита, создаётся угроза надёжному электроснабжению социальной сферы и населения.

Правительство Иркутской области активно взаимодействует с федеральным центром по вопросу урегулирования майнинговой деятельности. О необходимости принятия изменений в федеральном законодательстве в сфере регулирования рынка криптовалют говорил Председатель Правительства региона Константин Зайцев в своём выступлении 12 октября в рамках Международного форума «Российская энергетическая неделя».

Ранее Правительством Приангарья были направлены в адрес Правительства Российской Федерации, Министерства энергетики Российской Федерации и Комитета Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации по энергетике обращения с предложениями о разработке правовых механизмов регулирования майнинговой деятельности и выделении майнинга цифровой валюты в отдельный вид экономической деятельности.

– Уважаемые депутаты, включайтесь также в эту работу. Законодательное регулирование майнинга даст возможность для привлечения дополнительных средств в консолидированный бюджет и инвестиций для социально-экономического развития региона. У нас должны быть единая и понятная всем позиция, – подчеркнул Игорь Кобзев.

Напомним, что Иркутская область находится в лидерах по темпам роста энергопотребления. За 2022 год собственное потребление составило рекордные 64,3 млрд кВт/ч, что на 8,6% выше уровня 2021 года. По приросту энергопотребления регион занял второе место в РФ.

Власти региона не раз заявляли, что ресурсы исчерпаны и необходимо строительство новой генерации.



ПАО «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.
54 032 000 руб.

п. Михайловка



3 квартал, 1

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС
Трёхэтажное нежилое кирпичное здание 1319,9 кв. м, здание гаража 305,9 кв. м, земельный участок 2913,14 кв. м.
3 961 000 руб.




р. п. Мегет



1 квартал, д. За

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Кирпичное здание общей площадью 171 кв. м с земельным участком 560 кв. м.
4 363 900 руб.

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



пр-т Комсомольский, 128

Продаем помещение в центре г. Усолье-Сибирское

- Под офис, торговые помещения, услуги
- Общая площадь: 2681,93 кв. м (три этажа и подвал)
- Площадь участка: 921 кв. м. (собственность)
- Год постройки: 1980
- Коммуникации: центральные
- Планировка: коридорно-кабинетная
- Высота потолков: 4,6 м.
- Рядом жилые дома, детсад, стадион, магазины
- Парковка стихийная, остановка автобуса рядом со зданием

Цена 16 829 150 руб. с НДС.
Продажа от собственника!

Звоните! С радостью ответим на все вопросы:
8 (3952) 200-355, 203-501

У НАС ЕСТЬ

Арендатор/Покупатель на вашу коммерческую недвижимость!



Продадим/Сдадим ваш объект по максимальной рыночной цене



688-174

www.rbnpro.ru

Купим земельный участок в Иркутске

под жилую застройку от 0,7 га

bis@gs38.ru

ГРАНДСТРОЙ

Мы берем на себя всю «рутину», а Вы занимаетесь бизнесом

Правильное решение

предлагает полный спектр бухгалтерских услуг:

- восстановление учета;
- ведение бухгалтерского, управленческого и кадрового учета;
- расчет заработной платы;
- сдача отчетности;
- консультации

Экспресс-аудит учета организации — в подарок

pravilnoereshenie38.ru 8-914-926-55-99



Руководитель компании
Джангирова Светлана Игоревна

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 27.10.2023 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	149,01	138,23	118,16	107,18	87,58
1 комн. панель	60,87	135,8	112,98	129,58	99,17
2 комн. кирпич	152,11	122,47	105,88	107,75	92,27
2 комн. панель	140,45	117,74	101,3	101,96	91,69
3 комн. кирпич	118,86	111,23	102,7	96,38	79,81
3 комн. панель	-	112,53	96,28	87	87,94
Средняя стоимость	126,55	130,84	108,01	109,59	92,5

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 27.10.2023 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	36,67	-	-	48	15
склад (аренда)	-	0,46	0,41	-	0,2
магазин (продажа)	52,73	67,99	57,4	57,47	67,62
магазин (аренда)	0,79	0,88	0,63	0,82	0,95
офис (продажа)	52,64	60,68	60,11	49,78	67,23
офис (аренда)	0,79	0,85	0,63	0,71	0,94

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 27.10.2023 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	115,24	170,39	117,79	-	112,53
Срок сдачи - 2 полугодие 2023 года	-	-	140,13	157,83	101,07
Срок сдачи - 1 полугодие 2024 года	-	160,5	130,69	-	94,5
Срок сдачи - 2 полугодие 2024 года и позже	-	148,86	138,78	114,19	96,05
Средняя стоимость	205,39	156,67	131,46	132,89	103,84



SHENE
ЮВЕЛИР



КОЛЬЦО ALROSA В НАЛИЧИИ

Размер 16,4 Золото 750 проба
Вставки: 1 бр 3,22 ст; 2 бр 0,8 ст
19 521 700₽

Цена актуальна на 30.10.23г.



угол ул. К. Маркса
и ул. Урицкого, 2



8 (914) 895-33-77