

газета

## дело

МАРТ, 2023 | № 2(129)

**загород |**

Как не ошибиться с выбором загородной недвижимости

5

**медицина |**

Андрей Щуко об инновациях в коррекции зрения и частной медицине

8

**недвижимость |**

«Идиллия Эстейт» – современность и презентабельность новой архитектуры

9

**стиль жизни |**

Иркутские дизайнеры о том, как интерьер меняет дом и восприятие среды

13

**архитектура |**

Какие стили сформировали облик Иркутска

20

# Цифровизация для бетона



**Сергей Маркидонов | 2**  
ГК «Бетонстрой»

5 | **ТОРГОВЛЯ**  
Как крутится колесо ритейла

17 | **БИЗНЕС**  
5 советов будущим экспортерам

22 | **ТУРИЗМ**  
Закрывать остров – неправильно

# Цифровизация для бетона

Сергей Маркидонов, «Бетонстрой», – о новых технологиях в производстве древнейшего строительного материала

«Без использования новейших технологий, актуальных для современного строительного бизнеса, мы не сможем двигаться вперёд», – говорит Сергей Маркидонов, представляющий иркутскую группу компаний «Бетонстрой». Он пришёл в отрасль 20 лет назад, когда заводы ЖБИ советских времён закрывались, а новые ещё не появились, и участвовал в создании нескольких современных производств практически с нуля, «раскручивая» их в коммерческом плане. «Соответственно, я понимаю, куда можно идти дальше, что предложить нового, чтобы не просто оставаться на рынке, а расти и развиваться», – утверждает Сергей. Что стоит за этими словами? Какие ноу-хау используют в компании при производстве бетона, история которого насчитывает несколько тысяч лет? Какие уникальные подходы к сервисным услугам внедряют в работу? И что может быть общего между производителем бетона и агрегатором такси? Ответы на эти вопросы – в нашем материале.

## О компании и команде: «У нас амбициозные планы»

Сергей, как давно компания «Бетонстрой» присутствует на рынке Иркутской области?

– Предприятие начиналось в 2003 году: тогда компания работала как дилер цементного завода. Свой первый бетонный завод появился в 2008 году: нам необходимо было развиваться, а значит – уйти от просто торговли, заняться производством, расширить предприятие и рынок сбыта.

Вскоре мы поняли: одной производственной площадки недостаточно, чтобы быть гарантом постоянства, оставаться надёжным поставщиком и партнёром для крупных застройщиков. Поэтому в 2010 году построили второй бетонный завод, приобрели свою технику – миксеры, автобетононасосы, и уже более громко стали заявлять о себе на рынке.

Судя по датам, развитие компании пришлось на не самые простые времена в нашей экономике...

– Любому кризису, как известно, какие-то компании «сносит», а другим, наоборот, даёт возможности идти вверх. Некоторые бизнесы «умирают», даже когда всё хорошо – так что какого-то алгоритма успеха здесь не существует. У нас, как и у всего российского бизнеса, за эти 20 лет были и победы, и сложности, но мы выстояли, живём, а сезон 2022 года показал, что у компании есть точки роста.

Мы наметили амбициозные планы. В частности, одна из наших целей – развитие в области информационных технологий. Сегодня мы можем назвать себя одними из лидеров по производству бетона в Иркутской области, но рынок всё время меняется – чтобы удерживать позиции, надо развиваться в разных направлениях.

У нас работают профессиональные и ответственные люди, мы постоянно укрепляем свою команду. Приглашая новых сотрудников, в первую очередь смотрим на то, насколько человек способен совершенствоваться, может ли он расти как личность и как профессионал. Сейчас мы набираем активный, готовый к обучению персонал в сферу сервисных услуг, которую постоянно совершенствуем, поднимая качественный уровень.

## О ребрендинге: «Pro Beton» и «Твой Бетон» – два брэнда для разных клиентов»

У вас какой-то особый подход к сервисным услугам? В чём его новизна для иркутского рынка?

– Чтобы соответствовать современным тенденциям, в прошлом году мы провели ребрендинг. Теперь компания «Бетонстрой» продвигается и позиционируется на рынке в двух основных брэндах: «Pro beton» и «Твой бетон».

«Pro beton» – это направление, которое работает с юридическими лицами, застройщиками, а «Твой бетон» – это бренд для заказчиков – физических лиц, индивидуальных предпринимателей, работающих в малоэтажном строительстве и ИЖС. Качество продукции



Сергей Маркидонов, ГК «Бетонстрой»

Фото А. Федорова

для обеих целевых групп остаётся неизменно высоким, разница только в подходах к работе с клиентами: у юридических и физических лиц разные запросы, они приобретают совершенно разный продукт и в разных объёмах.

С застройщиками у нас работают персональные менеджеры, поскольку у заказчиков всегда возникают различные вопросы, которые нужно решать практически ежедневно. И нам важно, чтобы клиент знал, к кому обратиться за помощью: не отдельно к диспетчеру, бухгалтеру или в лабораторию, а к одному конкретному человеку, который полностью аккумулирует у себя и документооборот, и работу с заявками, и т.д. Кроме того, мы планируем ввести должность менеджера по сервису. Он будет отслеживать, как прошла отгрузка, получать обратную связь и вести работу над ошибками. К примеру, если была нарушена

ритмичность доставки, то что послужило причиной: были пробки, случилась авария, неправильно рассчитали логистику или мало поставили машин на это плечо? Что нужно сделать, чтобы проблема не повторилась? Мы считаем такое отношение к клиентам правильным и важным.

## А в чём принципиальное отличие в работе с клиентами у брэнда «Твой бетон»?

– Если застройщику нужны большие объёмы и важны сроки, графики, контроль технологии на объекте, то для частного заказчика главное – как быстро ему доставят заказ. У юриста, как правило, всё по плану, у индивидуальных заказчиков – достаточно хаотично: возникла потребность в бетоне – позвонили производителю, заказали доставку. Здесь важна оперативность. Мы это понимаем и работаем над тем, чтобы улучшить и качество, и скорость

обслуживания. Здесь нет права на ошибку: если мы сразу не выполнили заказ, человек у нас уже ничего не купит. Найдёт другую компанию, которая привезёт ему бетон «прямо сейчас». Мы очень серьёзно продумываем алгоритм работы с физлицами, в частности, приём заявок от клиентов ведём круглосуточно.

## О перспективах: «Предприятие зарабатывает, когда производит больше»

По вашему мнению, где сейчас больше перспектив для производителей бетона: в многоквартирном домостроении или в малоэтажном и частном секторе?

– Каждая ниша развивается по-своему. Прежде чем начать строить многоквартирный дом, любой застройщик около двух лет занимается подготовкой проекта, площадки. Затем инвестор и застройщик изучают рынок: насколько их продукт востребован, как он будет продаваться, и принимают решение, сколько строить – одну блок-секцию за сезон или пять. На сегодняшний момент мы видим, что темпы строительства тормозятся, компании, которые ещё осенью прошлого года декларировали одни объёмы, сейчас заявляют об их снижении. Строительный рынок в 2023 году не будет расти. В лучшем случае, по нашему мнению, он будет развиваться на уровне прошлого года. Вполне возможно, произойдёт даже снижение объёмов, так как в целом ситуация не способствует росту жилищного строительства.

## На загородном рынке – другая динамика?

– Загородный рынок последние 5-7 лет динамично развивается и осваивается компаниями, которые строят коттеджные посёлки и продают уже готовый продукт. Заказчиков, кто строит дома для себя, мы видим всё меньше и меньше. Это сейчас общая тенденция, когда человек, желающий жить за городом, понимает, что процесс строительства дома может растянуться до бесконечности, и предпочитает платить профессионалам за готовое решение.

## В процентном соотношении каких клиентов в вашем портфеле больше?

– По статистике, примерно 80% – это юридические лица, 20% – частные заказчики. Я не думаю, что в этом соотношении что-то может кардинально измениться, потому что бетон – это товар, доходность и рентабельность которого зависит именно от количества: предприятие зарабатывает, когда производит большие объёмы. При этом мы не стремимся продавать свою продукцию максимально дёшево. Для нас важно сделать качественный продукт и продать его по достойной цене, обеспечив хороший сервис.

Другое дело, что мы понимаем: чтобы повысить свою рентабельность в дальнейшем, нужно развивать собственную производственную базу. В частности, сейчас решаем вопрос с приобретением карьера по добыче ПГС, для производства инертных материалов – щебня и песка. Без этого сложно будет развиваться дальше, так как в отрасли есть проблемы с сырьевой базой. Мы это почувствовали в 2021 году, когда после пандемии оживились стройки, а на рынке сложилась ситуация с дефици-



том песка и щебня, что тормозило выполнение заказов.

Кроме этого, в прошлом году мы запустили свой цех железобетонных изделий. Да, это не завод, но мы считаем, что начинать надо с малого, так как сейчас не время для реализации какого-то гигантского производства. Тем более, на рынке есть примеры, когда тратились большие деньги, а ожидаемого результата не случилось. Мы начали с небольшого цеха, осенью дали первую продукцию, сейчас увеличили линейку и видим, что рентабельность в изделиях уже на порядок выше.

**Какие изделия вы производите?**

– Плиты перекрытия ПК 6312, столбы освещения. Сейчас ведём переговоры по изготовлению нестандартных железобетонных изделий. Мало кто на рынке этим занимается, потому что работать по индивидуальным заказам большим заводам неинтересно, а нам, наоборот, эта ниша видится перспективной.

Мы пригласили на должность начальника цеха специалиста с большим опытом работы, чтобы обеспечить высокое качество изделий, отработаем технологию производства ЖБИ в зимних условиях. Кроме того, компания уже сейчас начинает участвовать в тендерах, чтобы понимать, какие позиции железобетонных изделий востребованы на рынке, что мы можем делать, какое оборудование для этого необходимо.

**О технологиях:**

**«Мы продвигаем «умный мониторинг» бетона»**

*На вашем сайте сказано, что вы используете инновационные технологии. Что в реальности стоит за этими словами? История бетона насчитывает уже несколько тысячелетий, железобетон применяют с XIX века – по идее, в этом производстве уже всё придумано и продумано. О каких ноу-хау идёт речь?*

– Рынок бетона в любом случае не стоит на месте. Конечно, ингредиенты, которые используются в его производстве: щебень, песок,

Комплекс легко монтируется на площадке и позволяет получать информацию в любой точке, например, на мобильный телефон. Это решение повышает уверенность наших клиентов в качестве используемых материалов и в качестве бетонных конструкций для конечного пользователя.

Кроме того, технология позволяет автоматически оформлять исполнительную документацию, исключив бумажный документооборот.

**Среди застройщиков уже есть желающие использовать «умный мониторинг» в своих проектах?**

– Пилотные проекты уже запущены в Москве, в частности, в рамках акселерационной программы от Фонда Сколково с компанией СМУ-6 Инвестиции, а также с другими крупными застройщиками региона. Но я уверен, что у нас сервис будет ещё более востребован, так как зима в Сибири и в Москве – это разные зимы. Другое дело, что всё новое обычно пугает в начале, либо люди думают, что им это не нужно. Но тот, кто применяет новые прогрессивные технологии, всегда идёт впереди рынка.

Думаю, что в Иркутске на первые стройплощадки мы выйдем в середине марта, и уже не на словах, а на деле покажем, как работает технология.

**О миссии компании:**

**«Объединить производителей бетона на одной платформе»**

**Какие инновации вы применяете в секторе частного домостроения?**

– К сожалению, рынок материалов для ИЖС пока трудно назвать цивилизованным. Люди стараются купить недорогой бетон по объявлениям или у небольших компаний. Но в этом случае нет никаких гарантий, что материал будет высокого качества. Бывает, что такие продавцы приобретают бетон у крупных производителей и перепродают его дешевле за счёт того, что просто закладывают меньше бетона в миксер. Клиент же, не имея весового оборудования, не может проверить, сколько товара ему привезли. Второй распространенный сценарий, когда продавец поставляет бетон другой марки – более дешёвый, и клиент тоже не может это проверить. В итоге люди заливают осенью основание дома, а весной сталкиваются с тем, что бетон растаял вместе со снегом.

Эта системная проблема существует уже много лет, а законодательной базы, которая позволяла бы привлечь к ответственности любого производителя – как мелкого, так и крупного – нет. Повлиять на эту ситуацию мы не можем, но в наших силах изменить подход к ней за счёт внедрения информационных технологий: так, сейчас мы разрабатываем инструменты, с помощью которых клиенты смогут разбираться в качестве продукции разных производителей.

**В чём суть этих разработок?**

– Стратегия, я бы даже сказал, миссия нашей компании – объединить производителей бетона Иркутского региона на интернет-платформе, где мы все сможем продавать свою продукцию, а клиенты удобно её приобретать и оставлять свои отзывы, которые определяют рейтинг компаний.

Я бы сравнил это с развитием сервиса такси. Десять лет назад мы или вызывали такси через диспетчера, или голосовали на улице, и это был своеобразный квест. Сейчас мы заходим в приложение на телефоне и «двумя кликами» заказываем машину. Быстро и удобно. В нашем виде бизнеса такой сервис тоже возможен, и это будет удобно и нам, как продавцам, и покупателям, которые смогут выбрать и заказать нужный им бетон, ориентируясь на определённые параметры: на цену, близость производителя и другие характеристики.

Покупатель прямо на карте будет видеть миксер, который к нему едет, объём бетона, который ему везут, потому что вся техника проходит весовой контроль. Кроме того, по qr-коду можно будет получить на телефон и накладную на бетон, и паспорт на него и, конечно, оплатить товар в режиме онлайн. Мы уверены: это тот современный формат, без которого рынок не станет цивилизованным.

**На какой стадии находится создание платформы?**

– Сейчас мы прорабатываем алгоритм, какой она должна быть, какие параметры содержать.



Фото из архива компании

Разумеется, мы понимаем, что с помощью одной только платформы предотвратить все проблемы мы не сможем, но сократить их количество – да. Недоброкачественный производитель с плохим рейтингом через какое-то время просто не сможет работать дальше. Ему придётся либо пересмыслить своё ведение бизнеса, либо уйти с рынка.

**Когда пришли сервисы такси, все сначала радовались, но потом услуга подорожала, так как у платформы есть свои потребности и желания зарабатывать. В итоге онлайн-приложения подняли не только сервис, но и цену. С бетоном будет так же?**

– Безусловно, дешевле бетон стоить не будет. Будет ли он дороже, пока сложно сказать, но у нас нет цели создать платформу для того, чтобы поднять или контролировать цену. Здесь другая задача: во-первых, сделать рынок современным, понятным, простым, прозрачным. А во-вторых, повысить ответственность самих производителей.

**Как вы думаете, найдёт это ноу-хау отклик у ваших коллег?**

– Для нас одна такая платформа не нужна. Наш посыл, как я уже говорил, – упорядочить ситуацию на рынке. Да, бетон практически не меняется тысячами, но меняется его потребитель. Сейчас растёт новое поколение, и оно уже по-другому ищет и заказывает нужный продукт.

Компании-производители, которые являются основными участниками рынка, видят новые тенденции и понимают, что если они будут игнорировать эти тренды, то просто не выдержат проверку временем.

**В других регионах есть такой опыт?**

– Нет. На строительном рынке такая разработка ещё нигде не применялась.

Наталья Горбань  
Фото Андрея Фёдорова  
Локация: отель Байкал-Форест

**ОБ УСПЕХЕ**

**«Сказать о себе, не открывая рта, не получится»**

**Сергей, как вы считаете, что всё-таки важнее для успеха предприятия: развивать производство, делать упор на качество или сосредоточиться на коммерческом направлении?**

– Производство бетона – это комплексная работа, и здесь важно, чтобы предприятие в целом, на всех этапах эффективно функционировало и вовремя реагировало на изменения, которые происходят. На современном уровне должны быть и производство, и лабораторный контроль качества входящих материалов и выпускаемой продукции, и коммерческий отдел, задача которого – правильно довести продукцию до потребителя.

Мы серьёзно относимся к рекламе, потому что современный рынок без неё не работает.

Сказать о том, что мы есть, и о том, что мы предлагаем рынку и клиентам, не открывая рта, не получится. При этом мы не используем серьёзные и пресные слоганы, а делаем ставку на современность и лёгкость восприятия.

В производстве и реализации нашего продукта маркетинг тоже может быть непринуждённым. Современные клиенты уже не реагируют на рекламу из разряда «Наш бетон – это 100% качество», они видят то, что может попасть в сознание и «завируситься». Именно поэтому наша наружная реклама – простая и лёгкая, а сайт – стильный и броский, отличающийся от сайтов любых других компаний, присутствующих на рынке.





# «Продукты – зона гарантированного спроса»

## 7 тезисов Сергея Макшанова о продуктовом ритейле

Продуктовому ритейлу никакие кризисы не страшны. Мировые инвесторы весь 2022-й «перекладывались» из ТЭКа и медтехса «в колбасу»: это зона гарантированного спроса. Текущая ситуация открывает большие перспективы как для производителей продуктов питания, так и для торговых сетей, убежден управляющий ГК «Институт Тренинга – АРБ Про» Сергей Макшанов. В феврале известный бизнес-эксперт встретился с иркутскими топ-менеджерами на традиционных «Базовых стратегиях» и рассказал о ключевых трендах на рынке продуктового ритейла.



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

Фото предоставлено организаторами «Базовых стратегий» в Иркутске – компанией Clevent

### 1. О брендах: «Ставка на местное»

По словам Сергея Макшанова, сейчас на уровне брендов в сознании потребителей происходит «водораздел». В 2022 году во всем мире люди стали больше доверять местным производителям. В России этот тренд – еще сильнее и ярче. Прежде всего он проявляется в продуктах питания, в одежде. Достаточно написать, что это «российское», «натуральное», «экологичное» – и спрос обеспечен.

– Приведу пример. В Республике Тыва в 2022 году заработало пять хозяйств, где производят яков. Молоко яка – 10% жирности, корова дает 690–700 литров в год, оно очень полезное, обладает совершенно невероятными свойствами. Да, яки – это экзотика, но таких примеров по России масса. Новых SCU уже появилось больше 100 тысяч, и по количеству товарных знаков, которые сейчас регистрируются в стране, идет вытеснение прежнего предложения. В таком «шквальном варианте» этого не было даже в 2014 году, когда продолжался исход иностранных брендов. Это колоссальный шанс для производителей по всем категориям.

### 2. О консолидации: «Процесс продолжается»

В российском ритейле в 2022 году продолжился передел рынка. Процесс консолидации, создания новых стратегических альянсов активно идет и будет продолжаться еще не одну «пятилетку». По мнению Сергея Макшанова, некоторые региональные игроки в центральной России несколько поторопили события и «сдались» федералам раньше времени.

– В Европе, Америке рынок консолидирован: на топ-5 розничных сетей приходится больше 60, 70%. В России доля крупнейших сетей пока – 25%, но это дело времени. Еще лет 15 процесс консолидации будет продолжаться. На мой взгляд, большая часть региональных игроков в центральной России несколько поторопили события, поспешив объединиться с федералами, зачастую не имея продуманного плана.

### 3. О главных игроках: «Идет перехват лидерства»

По словам Сергея Макшанова, сейчас на рынке продуктового ритейла происходит «ползучий» перехват лидерства. Судя по цифрам, «Магнит»

Третий фактор успеха «Магнита» – онлайн-торговля. Совсем недавно ритейлер отставал в этом направлении – еще в 2015-м у них не было интернет-магазина вообще – но они это сделали. И сегодня активно развивают IT-направление.

### 4. О конкуренции: «Сервис и фреш помогут»

Конкурировать с крупными федеральными игроками региональным ритейлерам можно и нужно, убежден Сергей Макшанов. В первую очередь – за счет качественного сервиса, свежей продукции и развития собственных торговых марок. Это то, что позволяет региональным сетям выживать, быть независимыми и устойчивыми.

– Первое, чему федеральные игроки не могут противостоять никак, – это качественный сервис. Мало кто этим занимается, особенно в Сибири. Если в магазине чисто, продавец тебе улыбнулся – впадаешь в транс. Такого федералы не смогут добиться, а это сильнейший фактор. И текучка кадров меньше, и покупателей больше.

Второй момент – фреш. Фермерский, свой – не важно. Надо уйти от доли продаж фрэша в 5%, его должно быть больше. Используйте технологии акустической заморозки и другие способы – и у вас будет контролируемый объем, чего не сделает никакой федеральный ритейлер.

Важно развивать и собственные торговые марки, свое производство. Когда у тебя на полках будет лежать то, чего нет нигде, ты сможешь это контролировать и не зависеть от других. Супер-сервис, прекрасная полуготовая и готовая еда – так вполне можно создать в условиях Сибири устойчивую сеть, которая будет нормально себя чувствовать.

### 5. О возможностях: «Регионалам надо быть смелее»

Сергей Макшанов в целом убежден, что региональным игрокам

нужно быть смелее. У многих ритейлеров есть боязнь федералов, но на рынке немало примеров, когда регионалы – при грамотном управлении – не оставляли крупным конкурентам никаких шансов, теснили существующих лидеров. По мнению бизнес-эксперта, важно просто найти свою нишу и выбрать верную стратегию.

К примеру, «ВкусВилл» открылся в столице, когда уже работали и Х5, и «Лента», и «Магнит». Ритейлер не побоялся открывать магазины в столице, на высококонкурентном рынке. Потому что нашел свою нишу – сделал акцент на правильном питании, предложив широкий ассортимент скоропортящейся продукции без консервантов и усилителей вкуса от небольших производителей. Правильная стратегия работает: в 2022 году выручка «ВкусВилл» выросла на треть, а онлайн-выручка – на 77%.

Еще один пример смелости регионалов – компания из Томска «КДВ-групп», знакомая большинству россиян по кириешкам, по печеню «Яшкино». Производитель развивает большую сеть супермаркетов «Ярче» – и до 50% заполняет полки своей продукцией (как производства всех заводов КДВ, так и СТМ только для сети «Ярче»). Это позволяет держать всю цепочку поставок под контролем: никаких излишков или дефицитов, все можно быстро скорректировать. Компания развивает и экспортное направление: покоряет Китай.

– Успешные кейсы есть и в непродуктовом ритейле. Например, мы с большим уважением относимся к DNS. Компания из Дальнего Востока смогла стать федеральной – причем без шансов для остальных, из ничего, без лобби, только на мозгах и сетевом управлении. Да, это другой ритейл. Холодильник и телевизор не портятся, им не нужны термофуры и рефрижераторы. Тем не менее – снимаю шляпу.

### 6. О пунктах выдачи заказов: «Они могут убить розницу»

Наряду с классическими супермаркетами и дискаунтерами, в России развиваются сети пунктов выдачи заказов. По мнению Сергея Макшанова, влияние этого формата пока не осознано в полной мере, но «феномен ПВЗ» еще себя покажет.

– Бакалея, консервация: рыбная, мясная, овощная, фруктовая – все, что хранится длительное время, может быть реализовано в этом формате. А СДЭК, например, в Петербурге в ряде своих ПВЗ поставил морозильные камеры, и теперь в этих ПВЗ можно получать заказы из интернет-магазина «Чистая линия» (мороженое, молочная продукция, кулинария в заморозке). Открываются широкие перспективы для всех производителей замороженной продукции. И для традиционных сетей это реальная угроза. Поставить, условно говоря, в Туле три пункта выдачи заказов – и «привет» ритейлу. В небольших городах ПВЗ могут запросто убить местную розницу.

### 7. О вызовах: «Пора избавиться от «сойдет»-подхода»

На вопрос о вызовах, которые стоят перед ритейлерами в 2023 году, Сергей Макшанов отвечает оптимистично: их нет. Деньги мировых инвесторов весь 2022 год переходили из ТЭКа или медтехса «в колбасу» – и это вполне объяснимо.

– Продукты питания – это зона гарантированного спроса. Да, доходы населения падают, и низкий сегмент в продуктовом ритейле нужен, но и премиальный и ультрапремиальный сегменты никуда не делась, они есть и будут развиваться.

Вызов для ритейлеров сегодня, на мой взгляд, один – перестать допускать «ожирение головного мозга» и избавиться от «сойдет»-подхода, который пока преобладает. Так не получится – пора меняться.

Иван Рудых



Фото предоставлено организаторами «Базовых стратегий» в Иркутске – компанией Clevent



# Как крутится «колесо ритейла»

Ярослав Шиллер – о настоящем и будущем торговых сетей

2022 год не принес для продуктового ритейла ничего принципиально нового, считает генеральный директор «ИКС5-ВОСТОЧНАЯ СИБИРЬ», исполнительный директор ТС «Слата» и «ХлебСоль» Ярослав Шиллер. По его словам, долгосрочные тренды остались прежними, как и ключевая задача ритейлера в эпоху перемен – «уметь плавать в этой «солянке» и грамотно использовать открывающиеся возможности». О «колесе ритейла», трансформации дискаунтеров, ставке на pop-food и плюсах консолидации с «Красным Яром» и Х5 – в нашем интервью.

## «ЗАДАЧА – ПЛАВАТЬ В ЭТОЙ «СОЛЯНКЕ»»

**Ярослав, какими трендами вам запомнился 2022 год? Что нового было в продуктивном ритейле?**

– Принципиально – ничего. Вообще все новое: онлайн, соцсети, GPT – это классно и хорошо, но это краткосрочные тренды, они не меняют мир. Да, это сказывается на восприятии окружающей среды. Но как это влияет на количество произведенной в мире пшеницы? На стоимость лука в России при запрете ввоза из Казахстана и других стран? На производителей, которым нужен газ для производства?

**Хотите сказать, в продуктивном ритейле все предсказуемо?**

– С точки зрения долгосрочных тенденций ничего не меняется. Мир как ел условные яблоки в количестве X тонн, так и будет есть.

**А как же логистические разрывы?**

– Логистические разрывы были и раньше. Границы Китая то открывались, то закрывались. Коронавирусный 2020 год нас уже подготовил и отлично потренировал. Мы все адаптировались к разного рода изменениям. В прошлом году нам точно так же приходилось быстро перестраиваться, быстро принимать решения. Сегодня главная задача ритейлера – уметь плавать в этой «солянке», использовать возможности, которые дает нам окружающий мир.

**Мы с вами встречались в ноябре. Тогда вы предполагали, что 2022 год для вас будет лучше, чем 2021-й. Прогнозы сбывлись? С какими итогами завершили прошлый год?**

– С отличными. Год был очень успешным для торговой сети, «пиковым»: мы выполнили все ключевые финансовые показатели, перевыполнили планы по товарообороту.

Помню, год-два назад мы много говорили об угрозе инфляции. Но я всегда повторяю: инфляция – это помощник менеджера, она разгоняет все ключевые показатели. Конечно, всегда есть граница выдержки клиента, его готовности к росту цен, но эта граница оказалась очень высокой.

## «ФАКТОР ЦЕНЫ ВАЖЕН ДЛЯ ВСЕХ»

**Почему потребители так терпеливо восприняли рост цен в 2022 году?**

– Люди плохо принимают только те вещи, которые происходят внезапно и с большой дельтой. А изменение цен, покупательской способности – процесс очень медленный. Это «эффект вареной лягушки»: если лягушку бросить в горячую воду, она выпрыгнет. Но, если лягушка плавает в холодной воде, которую постепенно нагревают, она не замечает этого.

**Тем не менее, цена – по-прежнему главный фактор для большинства покупателей. В недавнем исследовании Сбера говорится, что 70% людей готовы ради более привлекательной цены сменить бренд, покупать товары в другом месте...**

– Я думаю, решение, опираясь на цену, принимают даже не 70, а все 100% покупателей. Последние годы нам отчетливо показали, что постепенно расширяется группа людей, которые ощущают недостаток средств. Ритейлеру надо быть осторожным с предложениями: потребитель ищет более бюджетных цен, но требования по качеству при этом остаются неизменными.

**И снова переориентация в сторону низких цен. Это означает продолжение бума дискаунтеров?**

– На рынке дискаунтеров сейчас начинается консолидация. От «колеса ритейла» никуда не уйдешь. Инвесторы в какой-то момент поняли, что можно заработать на дискаунтерах: один открыл, другой... Но рынок – как большой пузырь, он имеет свой объем. Конкуренция растет. Собственники думают: что надо сделать, чтобы покупатель задержался у нас? Расширяют предложение, ассортимент, улучшают сервисы, маркетинговые активности, что приводит к движению в сторону «супермаркетизации».

**Дискаунтер превращается в супермаркет?**

– Конечно! Кто-то уходит в деликатесный су-



Ярослав Шиллер, исполнительный директор ТС «Слата» и «ХлебСоль»

Фото из архива компании

пермаркет, у кого-то появляется другая гениальная идея, которая на самом деле работает уже 50 лет по «колесу ритейла». Низкая цена продаж, потом развитие, потом конкуренция, потом консолидация – и заново. Все идет по кругу. Земля не прыгает с орбиты на орбиту.

**Дискаунтеры «ХлебСоль» были одними из первых на этом рынке. Сеть в этом году будет качественно меняться: в начале года вы объявили о планах по расширению ассортимента pop-food.**

– Да, это моя мечта. Сейчас доля pop-food в «ХлебСоли» – 3,5%. В этом году стоит амбициозная задача увеличить ее в два раза, а в дальнейшем – до 18%.

**Это значительно расширит ассортимент дискаунтеров?**

– Именно так. Настоящий дискаунтер имеет два бастиона – pop-food

проблема, хотя в последнее время и происходят улучшения, появляются производители pop-food.

Но как следует с pop-food, с сезонным предложением, импульсными покупками в магазинах с низкими ценами, еще никто на территории России работать не умеет. Наверное, самые большие компетенции у Fix Price. Но это другая бизнес-модель. Я бы хотел, чтобы и у «ХлебСоли» появились такие компетенции.

## «РАБОТАЕМ С МЕСТНЫМИ»

**Сегодня на уровне правительства много говорится о продвижении местных производителей. Ищут новые формы работы с фермерами, предлагают открывать киоски с местными товарами перед торговыми центрами... Что думаете об этом?**

– «Слата» еще три года назад начала развивать проект «Время местных». Я уверен, что в работе с местными поставщиками скрыт огромный потенциал, но регулировать этот рынок искусственно, «сверху» – не стоит.

Мы много времени тратим на то, чтобы как можно больше местных представителей малого бизнеса смогли попасть на полки супермаркетов «Слата» и дискаунтеров «ХлебСоль». И поверьте мне, если местный производитель делает вос-

требованный товар, готов расти и имеет желание работать с сетью, то у него не возникнет проблем с его реализацией или с тем, чтобы попасть на полку супермаркета.

**А недовольных все равно много...**

– Есть местные производители, которые убеждены, что ритейлер обязан пускать их на полки. Но это так просто не работает. Ритейлер выполняет роль фильтра. Есть рынок с большим количеством разных производителей, предложений, и есть клиенты. Мы должны хорошо знать нужды и потребности наших клиентов и предложить им то, что максимально будет вписываться в их картину мира.

Когда производитель говорит: «Вы обязаны продавать мой товар только потому, что я произвел его здесь, на этой территории», хочется ответить: «Дорогой друг, мы считаем, что то, что ты произвел, не всегда вписывается в картину мира наших покупателей».

**Работа с фермерами отнимает немало сил и ресурсов. Не проще ли направить их на развитие собственных торговых марок, своего производства?**

– Мировой ритейл начал идти по этому пути. В Европе, например, уже начинается вертикальная интеграция. Как это происходит? Есть холдинг – то есть не торговая сеть, а структура более высокого порядка – и он покупает производство, чтобы в первую очередь обеспечить себя.

Но это пока не наша история. Цивилизованной сетевой торговле в России всего 30 лет. В Европе ритейлу – лет 100. И они только сейчас начали думать о вертикальной интеграции, когда и консолидация произошла, и форматы чистые, и рынок занят.

Для России это пока распыление фокуса внимания. Ключевая задача торговой сети – работа с клиентом, доступность товара, качество, обслуживание. Если она купит ферму, руководство будет заботиться о рентабельности и торговли, и производства.

**За двумя зайцами погонятся?**

– Верно. И в итоге будет недорабатывать и здесь, и там. Получит минус.

**Вы поклонник аутсорсинга?**

– Да. Пусть производитель хорошо делает свое дело в своей узкой нише, а мы его найдем и купим продукцию.

## «КОНСОЛИДАЦИЯ ОТКРЫВАЕТ НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ»

**Какие задачи ставите на 2023 год?**

– Обеспечивать бесперебойные поставки, предлагать те товары и акции, которые нравятся покупателю и отвечают его потребностям.

2023 год мы начали с новой точки на карте российского ритейла, войдя в стратегический альянс с крупнейшей сетью – Х5 Group. Это место как новых возможностей, так и обязательств со стороны торговых сетей «Слата» и «Красный Яр». Наша задача – максимально использовать потенциал, который есть, те возможности, которые открывает работа с федеральным партнером. Если мы будем правильно все делать, то и наши региональные компании значительно улучшат свои показатели, и федеральному партнеру это принесет хороший результат.

**Совокупный оборот «Слаты», «ХлебСоли» и «Красного Яра» – 80 миллиардов. Хотите вырасти до 100?**

– Вы меня недооцениваете. 250 млрд для всего альянса – минимум.

**Какие еще точки роста видите?**

– Команда. Я всегда о коллективе «Слаты» говорю, что это команда федерального уровня. Не сомневаюсь, что она будет отлично работать и в составе альянса.

Огромной точкой роста – недооцененной на сегодняшний момент – считаю и проект по работе с местными поставщиками. За последние три года произошли очень большие изменения. Но это не предел.

Иван Рудых



# Переезжаем за город

## Как не ошибиться при выборе недвижимости

Свой дом и участок, природа и чистый воздух, комфорт и безопасность для всей семьи – две трети россиян мечтают жить за городом. И в последние годы многие реализуют задуманное. Увы, мечты о счастливой загородной жизни нередко разбиваются о суровую реальность. Как не допустить этого? Какие вопросы стоит задать себе, прежде чем идти на сделку? Почему при выборе недвижимости не стоит полагаться только на эмоции? Мы попросили эксперта рынка, генерального директора АН «Слобода» Дмитрия Щербакова поделиться своими рекомендациями.

Загородный рынок в последние годы активно развивается: спрос рождает предложение. Как говорит Дмитрий Щербаков, коронавирусный 2020-й дал загороду дополнительный импульс: «Из-за пандемии иркутяне стали массово перебираться в пригород, искать себе загородное жилье, чтобы можно было контактировать с меньшим количеством людей».

Решения, принятые на эмоциях, со многими сыграли злую шутку: «Люди совершали необдуманные сделки. Покупали дома далеко от Иркутска, выбирали неблагоустроенное или полублагоустроенное жилье, без централизованных коммуникаций, с выгребными ямами... Когда волна прошла, многие начали продавать дома и возвращаться в Иркутск, в более комфортные для себя условия».

Безусловно, эмоции – важный фактор при покупке недвижимости. Приехать – и влюбиться в место – идеальный сценарий. Если дом и его окружение не вызывают такого отклика, не радуют, жить в нем будет непросто. Однако полагаться только на впечатления при выборе жилья не стоит, убежден Дмитрий Щербаков. Вот шесть пунктов, о которых стоит подумать, прежде чем идти на сделку.

### 1. Ритм и образ жизни

О жизни за городом мечтают многие. Но далеко не все готовы ответить себе на главный, в общем-то, вопрос: «Загородный ли я житель? Или городской образ жизни, уровень комфорта мне все-таки ближе?» Очень важно принять это решение честно, не пытаться себя обмануть.

**Дмитрий:** Нужно оценить свой ритм жизни, проанализировать, что изменится при переезде за город. Сколько времени будет занимать дорога до работы, школы, детского сада? Как поменяется логистика? Есть ли в семье два автомобиля, чтобы не зависеть друг от друга? Насколько важен для вас городской комфорт, наличие централизованных инженерных сетей? Готовы ли вы в корне изменить свой образ жизни

“

С точки зрения ликвидности лучше приобретать недвижимость в организованных поселках с продуманной концепцией, единой архитектурой, управляющей компанией, понятным социумом

и превратиться в деревенского жителя? А нести ответственность за свой дом? Ведь в коттедже постоянно нужно что-то делать: ремонтировать, убирать снег, подметать и так далее... Или стоит купить объект в закрытом поселке, где вам будут предоставлять больше услуг, гарантировать большую безопасность? Насколько вам важен социум и социальная инфраструктура? Ведь можно купить «дом мечты» в СНТ – и сидеть в нем, за высоким забором: пойти гулять куда-то, опустить детей – страшно...

### 2. Направление

Тщательно стоит подойти и к выбору загородного направления. Иркутский рынок развивается по всем трактам, но особенно активно прирастают бюджетное Хомутовское направление и Байкальский тракт – в первую очередь из-за хорошей дороги и развитой социальной инфраструктуры, к которой так привыкли горожане: здесь и школы, и поликлиника, и магазины, и развлечения.

**Дмитрий:** Выбирая направление, стоит подумать о транспортной до-



Дмитрий Щербаков, генеральный директор АН «Слобода»

Фото А. Федорова

ступности, удаленности от места работы. Например, Байкальский тракт сейчас развивается в районе поселка Патроны. Но для людей, привыкших жить в городе, такой переезд может оказаться слишком стрессовым: это довольно далеко.

П о д о б н у ю ошибку допустили те, кто из квартир Ново-Ленино, Втором Иркутске, Синюшке «перепрыгнул» в дома в Хомутово. Да, это недорого: по цене «хрущёвки» можно купить загородный дом с земельным участком. Но потом покупатели столкнулись с разными проблемами, в том числе транспортной доступности, – и все прелести загородной жизни «погасли».

Конечно, определенная инфраструктура на Хомутовском направлении начала появляться. Может быть, когда-то там сделают более широкую дорогу, построят аэропорт – и это место начнет развиваться, станет более престижным, но на это уйдут годы.

На Байкальском же тракте за последние годы инфраструктура уже существенно наполнилась: новая дорога с развязками, школы, поликлиника, сети... Город расширяется в эту сторону. В проекте «Горизонт» в Новой Разводной, например, можно жить комфортно уже сейчас.

### 3. Формат и площадь

Время «дворцов» с трехметровыми заборами на загородном рынке проходит. Люди стремятся к компактности

жилья, продуманной эргономике, не хотят тратить деньги и время на обслуживание лишних «квадратов». Как говорит Дмитрий Щербаков, самая востребованная площадь недвижимости на загородном рынке сегодня – 100-200 кв. м. Не хотят покупатели тратить ресурсы и на обслуживание огромных земельных участков.

**Дмитрий:** Рынок стал разнообразным. Большой дом с 20 сотками земли – не единственный возможный вариант. Девелоперы предлагают множество разных форматов: квадрохаусы, таунхаусы и даже загородные квартиры. Предложение разнообразное и в бюджетном, и в среднем, и в премиальном сегменте. Можно найти и выбрать то, что подойдет именно вам: недвижимость с земельным участком или без него, с локальными коммуникациями или с городскими, в закрытом поселке или в СНТ.

Новое и модное сейчас направление – это покупка домов, таунхаусов, коттеджей в закрытых поселках, где есть управляющая компания, которая предоставляет такие же услуги, как в многоквартирных домах: убирает снег, листву, мусор, оказывает услуги по водоснабжению, канализации. Это комфортный формат, оптимальное сочетание городской и загородной жизни.

### 4. Готовое или самострой

Доля самостоятельного строительства на загородном рынке по-прежнему велика. Многим – зачастую ошибочно – кажется, что это дешевле и проще, чем покупать готовый объект у застройщика или на вторичном рын-

ют качественно, в рамках бюджета, и с документами у них все будет нормально.

### 5. Юридическая чистота

Документы, кстати, – еще один важный аспект, на который обязательно нужно обратить внимание при покупке недвижимости. Открытые базы не всегда содержат достоверную информацию – велик риск приобрести «кота в мешке», получив в перспективе бесконечные конфликты с соседями или – еще хуже – предписание снести незаконную постройку.

**Дмитрий:** Сейчас появилось много открытых источников, через которые можно проверять документы на квартиры, земельные участки и дома. Но лучше обращаться к специалистам: мы знаем больше. Допустим, по бумагам всё чисто и красиво, но, возможно, в этом поселке или СНТ все же не стоит делать приобретения. Мы даем людям советы, чтобы они избежали ошибок.

В целом, если рассматривать для покупки закрытые коттеджные поселки, то там с документами, как правило, все хорошо. Назначение земли – под ИЖС. Если это комплексная застройка, то она на контроле у администрации. Если же рассматривать точечную застройку, то там могут быть разные нюансы. Может выясниться, например, что земельные участки выделены под рекреацию и построить там можно только дом для отдыха. Мы всегда объясняем, какие есть риски, с какими проблемами можно столкнуться в перспективе.

### 6. Ликвидность

Покупая загородное жилье для счастливой жизни здесь и сейчас, люди, как правило, не задумываются о том, что обстоятельства могут измениться – и тогда недвижимость необходимо будет продать. Желательно быстро и по достойной цене. Увы, получается так не всегда. Многие владельцы коттеджей в СНТ на Байкальском тракте и рады были бы переехать, но продавать свои объекты с огромным дисконтом не готовы.

**Дмитрий:** С точки зрения ликвидности правильнее приобретать недвижимость в организованных поселках – с продуманной концепцией, единой архитектурой, развитой инженерной и социальной инфраструктурой, управляющей компанией, понятным социумом. Здесь и доходность, и ликвидность со временем будут расти. Продать объект однозначно будет проще, чем отдельный дом в СНТ – пусть и очень хороший.



Фото из архива компании



# Пригород по-новому

## Как жить за городом, не теряя привычного комфорта

В последние годы загородный рынок качественно меняется. Девелоперы строят концептуальные поселки с централизованными коммуникациями, развивают социальную инфраструктуру и предлагают новые форматы жилья. На смену традиционным коттеджам с большими участками приходят компактные таунхаусы, квадрохаусы и даже квартиры. Для многих такое предложение становится идеальным компромиссом между привычным городским комфортом и желанием жить поближе к природе, говорит руководитель проекта «Горизонт» Антон Кондратьев.

### ЗОЛОТАЯ СЕРЕДИНА

Что представляют себе люди, когда слышат слово «загород»? В большинстве случаев – просторный дом за высоким забором, 20 соток земли, гараж, баню, теплицу... Однако в последние годы эти стереотипные представления уходят в прошлое. Иркутские девелоперы предлагают покупателям новые форматы жилья, строят организованные поселки с единой архитектурой, централизованными сетями и управляющей компанией.

«В этом смысле «Горизонт», – не загородное жилье в классическом понимании, а пригородный микрорайон», – говорит Антон Кондратьев. Поселок находится в 5 км от Иркутска, и это «золотая середина» как для тех, кто привык к городскому уровню комфорта, но хотел бы жить на природе, в безопасной и продуманной среде, так и для опытных загородных жителей, которые устали обслуживать свои дома и участки и хотели бы переложить эти заботы на управляющую компанию.

«Думая о загородной жизни, многие представляют себе идеальную картинку: лужайка, бассейн, шезлонг – и ты красиво на нем лежишь, – рассказывает Антон. – Но те, кто реально пожил за городом в своем доме, знают: чтобы «красиво лежать», чтобы лужайка смотрелась так, как на фото, нужно провести немало времени за газонокосилкой. Останется ли после этого время и желание лежать на шезлонге? Мы предлагаем своим жителям оставить газонокосилку управляющей компании и больше времени проводить с семьей».

### ВСЕ СВОИ

Загородный формат – это в первую очередь семейная история. Многие задумываются о переезде в пригород именно с появлением де-

«Мы хотим, чтобы люди взаимодействовали, жили в социуме, с уважением относились друг к другу. В этом ценность цивилизованного подхода к жизни в пригороде. Это – загород по-новому»

тей. Организованные поселки, в отличие от домов в СНТ, гарантируют не только безопасность, но и развитую социальную инфраструктуру, жизнь в окружении единомышленников.

«В «Горизонте» живут 145 семей – и все друг с другом знакомы. Идешь



Антон Кондратьев, руководитель проекта «Горизонт»

Фото А. Федорова

гулять – и знаешь, чей это ребенок, чья машина, чья собака бежит, – рассказывает Антон. – Мы возвращаемся к корням, к истокам, когда ты жил в небольшом доме, выходил во двор и всех знал. И у тебя было ощущение безопасности, потому что все вокруг знакомы. Так и тут. Можно отпустить ребенка играть на улице и не волноваться: здесь все свои».

### ОТДЫХ РЯДОМ

Жизнь человека состоит не только из работы и самореализации: важно качественно проводить время с семьей, заниматься различными хобби, отдыхать. Организованные загородные поселки создают для этого немало возможностей – и для того, чтобы ими воспользоваться, не нужно куда-то специально ехать.

«Наша задача, как загородных девелоперов, – взять заботы о досуге на себя, создать условия, – объясняет Антон. – Чтобы человек мог пригласить друзей, выйти на веранду и включить барбекю. Или отправиться на прогулку с собакой в лес. Или поиграть в теннис,

волейбол, баскетбол. Или прокатиться на лыжах, коньках по заливу. Или посидеть с соседями у костра, попеть песни под гитару. Когда ты живешь в таком месте, отдых – рядом. Тебе не нужно совершать никаких усилий, тратить дополнительные деньги или время».

### ДОСТУПНО КАЖДОМУ

Современная загородная недвижимость представлена не только коттеджами, но и более доступными по цене таунхаусами, квадрохаусами, квартирами. Наличие управляющей компании и городских коммуникаций делает загород открытым для гораздо большей аудитории. В том числе и для тех, кто при иных раскладах никогда не решился бы уехать из комфортного городского жилья.

«В «Горизонте» живут и пожилые люди, и женщины с детьми, – делится Антон. – В традиционном загороде этим категориям было не просто. Объем обслуживания своего дома, начиная с уборки снега и заканчивая разнообразными коммунальными проблемами, которые никто, кроме тебя, не решит, – колоссальный. У нас эти люди покупают таунхаусы, квартиры – и счастливо живут, пользуясь

городскими сетями и услугами управляющей компании».

### КВАРТИРЫ С ВИДОМ

Как говорит Антон Кондратьев, городские форматы отлично приживаются за городом. Первый многоквартирный дом в «Горизонте» успешно реализован, во втором осталось буквально несколько квартир. Решение оказалось востребованным, хотя девелопер признается: на старте было немало сомнений. «Когда мы начинали, я и сам был под действием стереотипов. Таунхаус, квадрохаус – понятно, там у тебя есть земля, это, условно говоря, комфортный городской дом. Но что такое квартира за городом? Кому это нужно?»

Оказалось, нужно, и многим: интерес к предложению возник сразу же. Девелопер сделал квартиры в «Горизонте» по-настоящему уникальными: на первом этаже есть небольшие земельные участки, жители второго и третьего могут пользоваться эксплуатируемой кровлей. Покупатели квартир делают террасы, зоны барбекю на первых этажах, проводят время, отмечают праздники на кровлях, наслаждаясь потрясающими видами.

Оказалось, что вид из окна для многих стал решающим фактором в

пользу загородной квартиры. «Жители расценивают «Горизонт» как пригородный микрорайон. Мы находимся очень близко к городу: до Солнечного буквально 5 минут на машине. Но в городе они не смогут наслаждаться такими видами из окон – если только это не очень дорогая квартира».

### ДОМ – ВЕЗДЕ

Жителям загородных квартир в «Горизонте», как и других форматов, доступна вся территория поселка, все общественные пространства и прочие плюсы жизни за городом. «Если можно гулять, наслаждаться природой, чистым воздухом, то многим для комфортной жизни и собственный земельный участок не нужен, – говорит Антон. – Своим домом жители поселка считают и воспринимают всю территорию, начиная от въездных ворот».

Строительство «Горизонта» уже вышло на финишную прямую. Скоро девелопер завершит свою деятельность и передаст поселок жителям. «Мы хотим, чтобы он сохранился в том виде, в каком мы его придумали», – делится Антон. За сохранением концепции и порядком в «Горизонте» следит не только управляющая компания, но и созданный по инициативе девелопера совет поселка. Все жители, покупая недвижимость здесь, принимают правила, которые регламентируют, что можно делать в поселке, а что нет. По словам Антона, команде удалось создать схему, по которой люди не могут вести самовольную застройку, нарушая архитектурный облик и концепцию проекта.

«Мы хотим, чтобы люди взаимодействовали между собой, умели жить в социуме, чтобы ценили то, что имеют, с уважением относились друг к другу, – поясняет Антон. – В этом ценность цивилизованного подхода к жизни в пригороде. Это – загород по-новому».



Финалист градостроительного конкурса «ТОП ЖК-2023» в номинации «Лучший жилой комплекс-новостройка в РФ, малоэтажные дома»



(3952) 96-35-09  
gorizont-park.ru

ООО «Новиград»  
Проектные декларации на наш.дом.рф



Фото из архива компании



# Революционная офтальмология

## Андрей Щуко об инновациях в коррекции зрения

Первая операция по имплантации искусственного хрусталика пациенту с катарактой прошла в России в 1960 году. С тех пор технология шагнула далеко вперёд, стала более эффективной и доступной для пациентов. Появились инновационные методы лечения и других глазных патологий. Как пациенты относятся к современным достижениям в офтальмологии? Какую роль в продвижении инноваций «в массы» играет частная медицина? И как искусственный хрусталик меняет качество жизни пациентов? Об этом Газета Дело поговорила с одним из самых известных офтальмологов Иркутской области, директором иркутского филиала МНТК «Микрохирургия глаза», профессором Андреем Щуко, который, кстати, не так давно тоже сделал операцию по имплантации искусственного хрусталика.

### «ПОМОЩЬ МИРОВОГО УРОВНЯ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ В ИРКУТСКЕ»

**Андрей Геннадьевич, какие возможности, благодаря инновациям в офтальмологии, появились у людей с проблемами зрения, которые ещё 30-20 лет были неразрешимыми?**

– Возможностей достаточно много, так как офтальмология развивается очень бурно. Это одно из тех направлений медицины, в котором за последние несколько десятилетий произошли буквально революционные изменения.

Например, около 10 лет назад появился препарат, который решает проблемы при таком диагнозе, как макулодистрофия. Это возрастные изменения сетчатки глаза, приводящие к слепоте и инвалидизации, и раньше такие пациенты считались абсолютно неизлечимыми: болезнь у них шла сама по себе, пока человек полностью не терял зрение. Сейчас с помощью препарата, который вводится в стекловидное тело, можно затормозить процесс потери зрения, а иногда пациент даже начинает лучше видеть. Много инноваций появилось при лечении патологий сетчатки, которые раньше либо нельзя было вылечить, либо не было хороших результатов. Также сейчас активно применяют новые технологии и при лечении патологий роговицы.

**А если говорить об эволюции искусственных хрусталиков?**

– Искусственный хрусталик можно назвать очками внутри глаза, и впервые в России его имплантацию пациенту с катарактой провёл уникальный офтальмолог Станислав Фёдоров в 1960 году. Конечно же, за прошедшие с тех пор шестьдесят с лишним лет это направление шагнуло далеко вперёд, и сейчас уже существует очень много модификаций искусственных хрусталиков, в том числе так называемых мультифокальных, позволяющих человеку одинаково хорошо видеть без очков не только вдаль, но и вблизи. Катаракту и раньше удаляли, но без имплантации искусственного хрусталика, а его заменяли очками с очень толстыми стёклами +10-11 диоптрий, которые были очень неудобны в быту. Современный метод – это уникальная возможность для людей, у которых есть изменения хрусталика и показана операция по удалению катаракты (помутневшего хрусталика), в корне изменить качество своей жизни.

**Все эти достижения доступны жителям Иркутской области?**

– Да, конечно. Практически все открытия в офтальмологии, которые появлялись в мире, сра-



зу же применялись в иркутском филиале МНТК «Микрохирургия глаза». Сейчас в Иркутской области есть и другие клиники, работающие по мировым стандартам, в том числе «Центр зрения», который находится в Иркутске, Ангарске, Усолье. Так что если раньше жителям нашего региона, чтобы сделать операцию по коррекции зрения, приходилось ездить в центральные районы страны, в Москву, то сегодня помощь мирового уровня можно получить здесь, на месте. В частности, мне делали операцию в Иркутске.

### «У ЧАСТНОЙ МЕДИЦИНЫ ЕСТЬ СВОИ ПРЕИМУЩЕСТВА»

**Какое значение для пациентов имеет развитие частной медицины? На что это влияет: на качество услуг, на продвижение технологий «в массы», то есть на доступность, или на что-то ещё?**

– По моему убеждению, частная медицина имеет право на жизнь, если она нацелена на честную помощь пациентам, а не только на зарабатывание денег. Во-первых, в частных клиниках больше внимания уделяют пациенту, потому что в государственных всё-таки поток

выше и нет такого индивидуального общения. Во-вторых, в этих медучреждениях в чём-то лучше сервис. В-третьих, у частной медицины есть преимущества по оснащению и переоснащению своего парка техники, у неё гораздо больше возможностей для приобретения нового современного оборудования, так как государственная медицина ограничена различными законами, закупочными конкурсами, финансированием, которого не всегда хватает на то, чтобы приобрести новую аппаратуру мировых производителей.

**Важно ещё, кто работает на этом оборудовании. По обучению персонала у частных клиник есть преимущества?**

– Нет. Обучение персонала не зависит от того, где работает врач – в частной или государственной клинике. Здесь есть определённые требования, и они одинаковы для всех.

**Как меняется отношение пациентов к инновационным технологиям, связанным с качественным изменением зрения? Есть у них какие-то сомнения или люди всегда доверяют новшества в офтальмологии?**

– С одной стороны, многие пациенты сейчас стали более осведомлёнными и хорошо разбираются в вопросах, касающихся методов лечения глазных болезней. Например, есть две операции роговицы по коррекции зрения «Смайл» и «ЛАСИК». Так вот пациенты уже знают, что операция «Смайл» сейчас принята во всём мире, так как считается более физиологичной и менее травматичной, и интересуются, делают ли её у нас. А с другой стороны, есть пациенты, которые не обладают даже минимальной информацией о проблемах со зрением, с которыми они обращаются за помощью к врачу.

**А на что надо обращать внимание пациенту при выборе клиники?**

– Как бы это ни было странно в век интернета, нельзя сбрасывать со счетов сарафанное радио. Если человек получил помощь в какой-то клинике и всем остался доволен, он говорит об этом своим знакомым, и люди туда идут. Но при этом нужно обращать внимание на навязчивую агрессивную рекламу – в этом случае стоит задуматься и не доверять слепо всему, что преподносят нам в рекламных роликах. Надо ознакомиться с сайтом клиники, с её историей, посмотреть, насколько опытные специалисты там работают и оперируют.

И ещё я бы рекомендовал пациентам обращаться в разные клиники, особенно, если возникают какие-то сомнения. Альтернативное мнение тоже имеет значение.

### «У МЕНЯ ТЕПЕРЬ 100-ПРОЦЕНТНОЕ ЗРЕНИЕ»

**Андрей Геннадьевич, поделитесь с нашими читателями собственным опытом – как изменилась ваша жизнь после имплантации искусственного хрусталика?**

– Да, у меня тоже появилась катаракта, и как следствие – снижение зрения, правда, небольшое. Но на сегодняшний день показанием к хирургии катаракты не является её так называемая зрелость, как это было раньше. Святослав Фёдоров в своё время говорил, что катаракта – это не груша, не надо ждать, когда она созреет: мешает зрению – значит, надо убирать.

Операцию мне сделала хирург-офтальмолог, заслуженный врач России Марина Шантурова, которая оперирует и в «Центре зрения». Теперь я совершенно не пользуюсь очками, у меня 100-процентное зрение вдаль и прекрасное зрение вблизи. Например, если раньше в магазине мне приходилось кого-нибудь просить прочесть, что написано на этикетке, то сейчас я сам всё прекрасно вижу. Это полная реабилитация и в медицинском плане, и в социальном.

**Ваш совет, как врача-офтальмолога с огромным опытом, что делать, чтобы избежать проблем с глазами?**

– Главное – следить за своим зрением, периодически посещать офтальмолога. Если проблема всё же появилась, очень внимательно относиться к выбору специалиста, который будет вас лечить: если вы почувствуете какое-то непонимание или неудовлетворённость, лучше обратиться в другую клинику. Благо, в Иркутске есть из чего выбрать.

### СПРАВКА

«Центр зрения» – крупная сеть негосударственных офтальмологических клиник в Иркутской области. Филиалы Центра работают в Иркутске, Ангарске и Усолье-Сибирском. Центр зрения соответствует мировым стандартам в диагностике и лечении заболеваний глаз детей и взрослых. В составе специалистов заслуженные врачи РФ, профессора, доктора и кандидаты медицинских наук, врачи высшей категории. Есть льготы и особые условия для пенсионеров.

Иркутск, ул. Ядринцева, 90 и 92  
Ангарск, 22-й мкр-н, 42  
Усолье-Сибирское, ул. Интернациональная, 4  
Тел.: (3952) 505-303  
[www.проверьзрение.рф](http://www.проверьзрение.рф)

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



**ЦЕНТР ЗРЕНИЯ**  
«МИКРОХИРУРГИЯ»  
сеть офтальмологических клиник

- ✓ Полная диагностика зрения
- ✓ Бесшовная ультразвуковая хирургия катаракты
- ✓ 3-е поколение лазерной коррекции зрения ReLEx SMILE
- ✓ Аппаратное лечение

[www.ПроверьЗрение.рф](http://www.ПроверьЗрение.рф)

Иркутск ☎ (3952) 505-303  
Иркутск, Дети и взрослые ☎ (3952) 707-202  
Ангарск ☎ (3955) 607-000  
Усолье-Сибирское ☎ (39543) 7-08-08

ООО «ЦСД», лиц. №Л/О-38-01-003916 от 18.09.2020 г.







ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



«Идиллия Эстейт»:  
как живет и развивается  
посёлок

10

Четыре слагаемых  
счастливой загородной  
жизни

11

«Мир не прямоугольный»  
– как слова Захи Хадид  
отражают подход  
девелопера к архитектуре

12

Дома-скульптуры. Сергей  
Шергин и Александр Янов  
- о «чёрном» и «белом»  
коттеджах

12



# ИДИЛЛИЯ ЭСТЕЙТ

## ИДИЛЛИЯ ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ





# Идиллия загородной жизни

Макушки сосен уходят в ясное синее небо. Дышится легко – воздух свежий, хвойный. Тишина, умиротворение, гармония... Прогуливаясь по аллее загородного поселка «Идиллия Эстейт» с руководителем проекта Дмитрием Кожуховским, беседуем о том, что уже сделано в поселке, и планах на ближайшее время.



Дмитрий Кожуховский, руководитель проекта «Идиллия Эстейт»

Фото А.Федорова

## БЕЗОПАСНОСТЬ И ЧИСТОТА

Коттеджный поселок «Идиллия Эстейт» – один из самых презентабельных на Байкальском тракте. Он находится в окружении леса и заливов Иркутского водохранилища, на 19-м километре популярного среди иркутян направления, всего в двадцати минутах от центра города по современной трассе.

Экскурсию по «Идиллии Эстейт» начинаем от въездной группы. Здесь располагается круглосуточный пост службы охраны. По словам Дмитрия, безопасность – одна из главных ценностей проекта. «В поселок можно попасть только по пропуску или по приглашению жителей. Мы заботимся о том, чтобы у нас на территории не было посторонних. Следим за безопасностью и в отношении детей: ребенок не может выйти за террито-

рию самостоятельно, без разрешения родителей. Мы в какой-то мере хотим «вернуться» в те времена, когда во дворе все друг друга знали и можно было со спокойным сердцем отпустить ребенка на улицу».

Не меньшее внимание уделяется в «Идиллии Эстейт» чистоте и порядку. За этим трепетно следит управляющая компания. Ценят чистоту и красоту и сами жители – как взрослые, так и дети. Люди понимают: поселок – это их среда обитания. Все жители согласны с правилами проживания, которые позволяют «на берегу» договориться о том, как обеспечить максимально гармоничное добрососедство в «Идиллии Эстейт».

«Есть такая фраза: «Чисто не там, где убирают, а там, где не мусорят». Наши жители с уважением относятся к труду людей, которые поддерживают чистоту и порядок в поселке, даже убирают за своими питомцами. Ответственно относятся к экологии

и природе. Надеемся, со временем поселок станет по-настоящему образцово-показательной территорией с точки зрения культуры обращения с имуществом общего пользования», – улыбается наш собеседник.

## ПАРКИ ДЛЯ ПРОГУЛОК

По словам Дмитрия, все работы в поселке, связанные с инженерной инфраструктурой, благоустройством общественных территорий, давно выполнены. «Дороги сделаны из бетона, выполнено уличное освещение по всей территории поселка, реализована продуманная инженерная инфраструктура, подготовлены объекты коммунального хозяйства. Мы провели водоснабжение, систему пожарного гидранта, электричество: в поселке разветвленная сеть из восьми подстанций, которая обеспечивает устойчивые параметры сети. Еще один плюс – канализация общего сбора в городской коллектор».

Изначально в идее проекта рассматривалось создание больших спортивных площадок, но в итоге стало ясно, что концепция «Идиллии Эстейт» предполагает больше тишины, спокойный отдых, возможность жить в гармонии с природой. «От шумных спортивных объектов мы решили отказаться в пользу дорожек – для бега и неспешных прогулок. А для ребятшек установили детскую площадку», – рассказывает Дмитрий.

Главная же визитная карточка «Идиллии Эстейт» – это парковые зоны, на них сейчас приходится треть площади поселка. Парки объединены прогулочными аллеями и дорожками, вымощенными гранитом. В центре поселка расположен Хвойный парк, рядом с ним – детская площадка. Жители любят прогуливаться, отдыхать на скамейках, качаться на качелях, наслаждаться водопадом.

«Второй парк располагается на въезде в поселок, это «Травяной сад». Сейчас дендрологи подбирают для него разные травы, цветы, кустарники. В самой верхней точке парка разместятся «крылатые» качели – как из детства», – делится Дмитрий. Еще в планах у девелопера – создание фруктового сада, в котором будут выращивать яблони, груши, сливы и другие плодовые деревья. Особенно красивыми они будут весной и осенью, а когда появятся плоды, воздух наполнится ни с чем не сравнимым ароматом.

## ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ

Посёлок «Идиллия Эстейт» рассчитан не более чем на 50 коттеджей. Девелопер предлагает будущим по-

купателям уже готовые дома с новой архитектурой – современные, необычные, яркие.

«Наша задача – сделать поселок и дома в нем по-настоящему индивидуальными, отличающимися от других предложений на рынке», – говорит Дмитрий. Сейчас на продажу выставлено сразу два новых коттеджа. Современная архитектура гармонично сочетается с природным ландшафтом, впечатляет непривычными формами и текстурами.

«Эти дома были созданы, прежде всего, из внутреннего ощущения и понимания загородного жилья», – поясняет Дмитрий. – Дома необычные, интересные, дерзкие. Но при этом в них нет никаких излишеств: эргономика внутреннего пространства тщательно продумана. В них будет комфортно как одному человеку, так и большой семье».

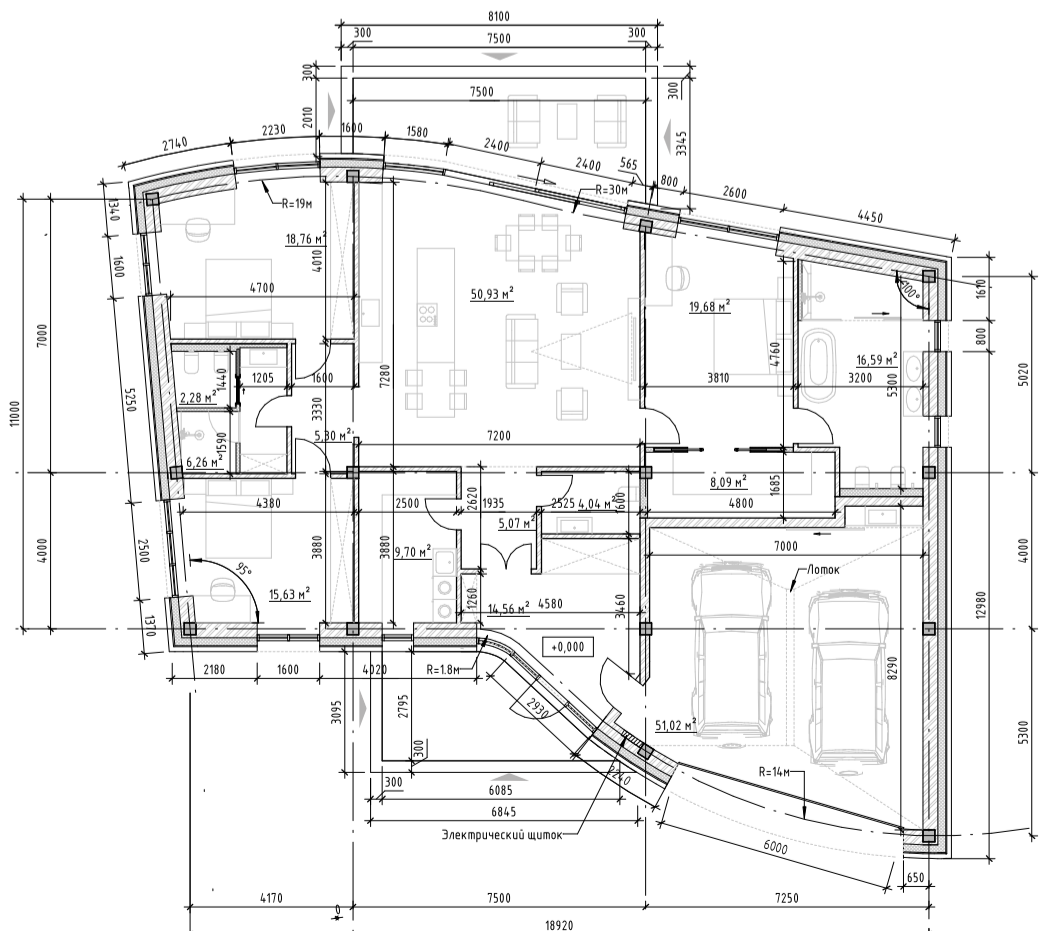


## «Черный» дом



- Площадь – 264 кв. м
- Высота потолков 4,5 метра в гостиной и 3,5 метра в спальнях
- Железобетонный каркас
- Несущие стены и внутренние перегородки выполнены из керамического кирпича
- Теплоизоляция стен – базальтовой плитой (150 мм)
- Фасад – клинкер ригельного формата Feldhaus Klinker
- Оконные системы и раздвижные конструкции Schuco
- Мультифункциональное стекло с энергосберегающим покрытием Sun Guard HP Neutral
- Смонтирована система отопления и ГВС

- Произведена разводка холодной, горячей воды и канализации
- Центральные коммуникации (холодная вода и канализация)
- Смонтированы теплые водяные полы по всей площади
- Оконные конвекторы, вмонтированные в пол
- Отделка помещений white-box
- Электричество 30 кВт
- Оптоволоконный кабель для сети интернет
- Автоматические гаражные ворота системы Alutech
- Гараж на 2 автомобиля
- Площадь земельного участка 16,3 сотки (входит в стоимость), подготовлен ландшафт участка





## СТРОИТЬ ДЛЯ СЕБЯ

«Наша цель – создать пространство, способное плодотворно повлиять на развитие будущих поколений», – говорится на сайте проекта. Создатели «Идиллии Эстейт» намерены и сами жить, растить детей, внуков и встречать старость в этом поселке.

Гармония, тишина, уединение, возможность много гулять и наслаждаться чистым воздухом, красивыми ландшафтами, интересной архитектурой – важные ценности для команды поселка. Авторы проекта уверены, что многие иркутяне придерживаются такого же взгляда на загородную жизнь.

«Мы считаем, что наш регион достаточно интересен для того, чтобы создавать здесь такие проекты, – говорит Дмитрий. – Уверены: то, что ценно для нас, найдет отклик и среди других людей. Мы не уходим в массовую застройку, делаем интересные объекты индивидуального пользования. Такие, в которых загородная жизнь будет приносить удовольствие».



## 4 слагаемых счастливой загородной жизни

Дмитрий Кожуховский – о главных принципах «Идиллии Эстейт»

### 1. Безопасность

Закрытая охраняемая территория; система видеонаблюдения; соблюдение норм противопожарной, технической и санитарной безопасности.

**Дмитрий:** Находясь в безопасности, мы можем отключиться от ежедневной суеты, расслабиться, посвятить время себе и своей семье. Именно поэтому мы считаем своей первоочередной задачей создать пространство, где каждый житель сможет наслаждаться временем, проведенным дома.

### 2. Профессионализм и ответственность

Квалифицированные работники; использование качественных материалов; поиск лучших решений.

**Дмитрий:** Высокое качество услуг – это итог ежедневной командной работы. Принимать грамотные решения и нести ответственность за результат – основа нашей деятельности. Мы создаем комфорт и стремимся сохранить его вместе с жителями.

### 3. Чистота

Своевременная уборка территории; посадка и обслуживание газонов и других насаждений.

**Дмитрий:** Чистота – результат осознанных решений каждого. Мы сами выбираем, в каких условиях нам жить, какой пример показывать своим детям. Для нас чистота на территории «Идиллии Эстейт» – это не формальность, а норма жизни.

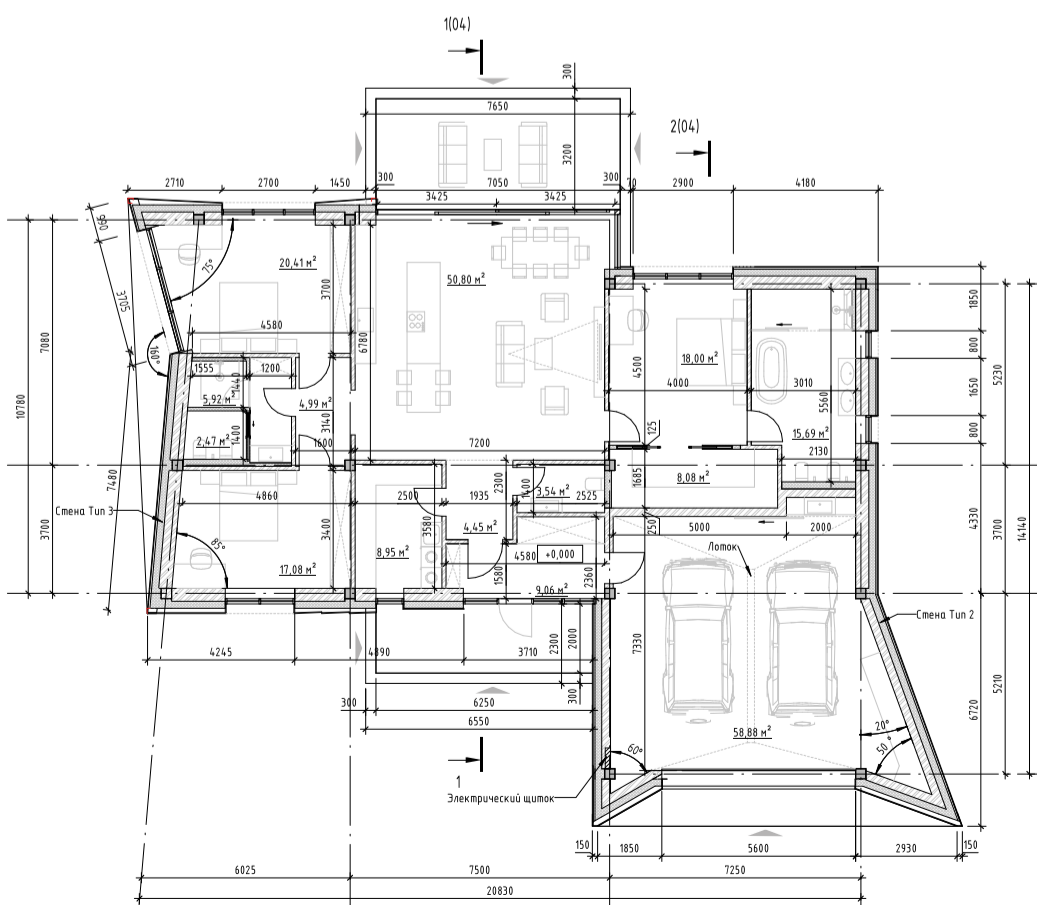
### 4. Эстетика

Архитектура, малые архитектурные формы; отсутствие высоких заборов; сохранение кустарников и деревьев; ландшафтный дизайн, парковые зоны, прогулочные аллеи, водопад.

**Дмитрий:** Условия, в которых мы живем, формируют нас и наших детей. Невозможно исключить влияние окружающей среды на интеллект, широту взглядов, уровень взаимодействия с другими людьми и способность мечтать. Мы можем не осознавать, но, когда нас окружают гармоничные вещи, мы чувствуем себя лучше.



## «Белый» дом



- Площадь дома – 246 кв. м
- Высота потолков 4,5 метра в гостиной и 3,5 метра в спальнях
- Железобетонный каркас
- Несущие стены и внутренние перегородки выполнены из керамического кирпича
- Теплоизоляция стен – базальтовой плитой (150 мм.)
- Фасад – клинкер ригельного формата Feldhaus Klinker
- Оконные системы и раздвижные конструкции Schuco
- Мультифункциональное стекло с энергосберегающим покрытием Sun Guard HP Neutral
- Смонтирована система отопления и ГВС

- Произведена разводка холодной, горячей воды и канализации
- Центральные коммуникации (холодная вода и канализация)
- Смонтированы теплые водяные полы по всей площади
- Оконные конвекторы, вмонтированные в пол
- Отделка помещений white-box
- Электричество 30 кВт
- Оптоволоконный кабель для сети интернет
- Автоматические гаражные ворота системы Alutech
- Гараж на 2 автомобиля
- Площадь земельного участка 15,6 сотки (входит в стоимость), подготовлен ландшафт участка

В материале использованы фото из архива компании. Объектом рекламы являются построенные дома.



# «Мир не прямоугольный»

«Я не думаю, что архитектура подразумевает только жилье, только простые корпуса. Она должна возбуждать вас, успокаивать вас, заставлять вас думать». Слова всемирно известного архитектора Захи Хадид отлично отражают подход девелопера «Идиллии Эстейт» к новым коттеджам. Эти дома не могут оставить равнодушными.

Индивидуальность – важная ценность для авторов коттеджного поселка «Идиллия Эстейт». «Строить что-то такое, что уже есть на рынке, просто рука не поднималась, – делится руководителем проекта Дмитрий Кожуховский. – Наш поселок – индивидуальный, поэтому и к домам, к архитектуре мы подошли с таким подходом».

Концепции домов рождались не один месяц: архитекторы, дизайнеры искали интересные решения. Вдохновлялись во многом 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

– и «белого», несущего в себе грани, которые «режут» плоскость.

При работе над планировками исходили из потребностей будущих жителей. Ориентировались на среднестатистическую семью. В каждом доме есть и мастер-спальня с ванной комнатой, и отдельная зона для детей со своим санузлом, и просторная кухня-студия, откуда можно выйти на террасу: раздвижные панорамные окна стирают границу между домом и природой...

Дома обеспечены инженерной инфраструктурой: выполнено отопление, горячее и холодное водоснабжение, заведено электричество. Коттеджи передаются покупателям в «белой» отделке: срок от покупки до переезда, таким образом, значительно сокращается. Участок оформляется в собственность.



## Дома-скульптуры

Архитектор и дизайнер – о новых коттеджах в поселке «Идиллия Эстейт»

Над созданием «черного» и «белого» дома трудились известные в Иркутске дизайнер Сергей Шергин и архитектор Александр Янов. Мы попросили мастеров рассказать, как рождались концепции коттеджей и что позволило реализовать задуманное.

**Какую задачу вы ставили себе в этом проекте? Что объединяет, а что отличает новые дома в «Идиллии Эстейт»?**

**Сергей:** Перед нами стояла задача переосмыслить архитектуру частного жилого дома, ведь в последнее время в Иркутске дома стали похожи один на другой. Хотя «индивидуальный» жилой дом даже по названию должен иметь «индивидуальные» черты и особенности, быть отличным от соседнего.

**Александр:** Поэтому дома по нашим проектам, хоть и выполнены в одной стилистике, отличаются друг от друга. Отличаются художественным образом: они разные по цвету, текстуре и фактурам. Важно и то, что, несмотря на эти черты различия, дома соседствуют в невидимом диалоге и гармонии друг с другом.

**Как воспринимаются дома? Какие эмоции, слова вы слышите от тех, кому их показываем?**

**Александр:** Один из самых точных отзывов: «Это дома-скульптуры, где каждый элемент важен для цельного восприятия композиции».

**В Иркутске уже достаточно людей, готовых к таким вызовам? И в плане архитектуры, и в плане готовности платить за какие-то, может быть, не самые рациональные вещи: вынесенные консоли, не прямые углы, особенные материалы?**

**Сергей:** Не соглашусь с вами, что проект с качественной архитектурой – это «вызов». Коттедж, обладающий концептуальной идеей, имеющий характер, поддержанный точным исполнением, – это и есть то, какими маркерами должен обладать дом сегодня. В особенности дом индивидуальный.

**Александр:** Кроме того, за видимостью «нерациональности» скрываются тщательно продуманное планировочное решение и детальная проработка узлов и примыканий.

**Что легло в основу идеи архитектурного облика? В эпитаф одно из домов вынесены слова Захи Хадид о том, что архитектура должна возбуждать, успокаивать, заставлять думать...**



**Сергей:** Архитектура – это искусство, влияющее на состояние человека. Подобно тому, как театр, музыка или литература эмоционально воздействуют на человека, формируют его внутренние ценности, учат отличать хороший пример от плохого. В

этом мы видим важнейшую задачу архитектуры.

**Как дома устроены внутри? Дает ли дополнительный акцент внешнего облика какой-то дополнительный комфорт внутри?**

**Александр:** Архитектура и внутреннее пространство взаимосвязаны. В этом смысле фасад дома, его форма, материалы в облицовке должны проникать в интерьер. Идеально, когда внутренний дизайн поддерживает замысел архитектора в его деталях, акцентах, не вступая в противоречие, но усиливая его объемно-пространственный образ.

**Какие материалы были вами ис-**

**пользованы? Расскажите о необычных фишках, находках.**

**Сергей:** Дома находятся в природном контексте, поэтому и в фасадной отделке использованы натуральные материалы: камень, стекло, металл. В то же время привычные по ощущениям материалы во многом выполнены с индивидуальным подходом.

**Александр:** С любовью к деталям реализованы вертикальная кирпичная перевязка, радиальные стены, моллированные стеклопакеты с обратным радиусом, стеклянные углы без устройства привычной алюминиевой стойки. Эти и другие решения осуществлены впервые в нашем регионе.



В материале использованы фото из архива компании. Объектом рекламы являются построенные дома.





Мария Бадяева:  
«Дизайн жилого  
интерьера – это про  
откровенность»

14

Юлия Дедкова:  
«На встречу  
с дизайнером – всей  
семьей!»

14

Лидия Красноярова:  
«От следования  
трендам – к истинному  
запросу»

15

Наталья Бирюкова:  
«Чтобы дом-участок-  
сад – всерьез  
и надолго!»

15

Валентина Базарова:  
«Комфортно, грамотно  
и по закону»

16

Маша Тингаева:  
«При выборе дизайнера  
важно не попасть в  
ловушку»

16

# АКСИОМА ИНТЕРЬЕРНОГО ДИЗАЙНА

Шесть экспертов сферы дизайна интерьера, проектирования, архитектуры и организации ландшафта ответили на вопросы Газеты Дело. Как рационально спланировать и освоить выделенные на оформление дома или квартиры деньги? Можно ли получить реальный результат для жизни лучше, чем на картинке? Зачем владельцу жилья нужна финальная фотосессия реализованного проекта? Вашему вниманию – мнения экспертов.



Профессиональный интерьерный дизайн просто должен быть в жизни человека, планирующего преобразование дома или квартиры. Сегодня все больше людей воспринимают это утверждение как аксиому. И если 10-15 лет назад на встрече с заказчиком дизайнеру нередко приходилось доказывать необходимость создания дизайн-проекта и следующих этапов работы над интерьером, то сегодня ситуация выглядит иначе. Владельцам недвижимости хорошо понятно, что участие дизайнера в работе над их будущим интерьером необходимо.

Однако растущий спрос на услуги дизайнера интерьера провоцирует рост количества как реальных специалистов-практиков, так и тех, кто не имеет достаточной квалификации и при этом «заточен» на легкий заработок. Поэтому растет потенциальный риск ошибиться с выбором «своего» дизайнера, потратить деньги, но не получить желаемого, запланировать нечто фундаментальное, но остановиться на полпути. Как этого избежать? Как на этапе личной встречи понять, надежен ли дизайнер, предлагающий вам свои услуги? Как распределить бюд-

жет, чтобы колебания курсов валют и поставок мебели и материалов не стали потрясением? Какие сроки подготовки и реализации дизайн-проекта реалистичны? Стоит ли искать дизайнера в другом городе? Редакция Газеты Дело для обсуждения актуальных проблем интерьерного дизайна, обустройства территории загородных домов, проектирования и эргономики помещений, планирования расходов, комплектации и декорирования готовых помещений, а также других важных вопросов собрала опытных специалистов в этой сфере.

На фото (слева направо):

- Юлия Дедкова – дизайнер интерьера, декоратор
- Наталья Бирюкова – архитектор, эксперт в области ландшафтного дизайна, владелица студии архитектуры и дизайна
- Лидия Красноярова – дизайнер интерьера, декоратор
- Мария Бадяева – дизайнер интерьера
- Маша Тингаева – бизнес-тренер, эксперт в области интерьерного дизайна, куратор журнала «Дом снаружи и внутри» в г. Иркутске
- Валентина Базарова – архитектор, дизайнер интерьера



## Мария Бадяева: «Дизайн жилого интерьера – это про откровенность»

Практические советы о том, как снизить уровень стресса в процессе ремонта



**Мария, обратиться к дизайнеру интерьера сегодня – не излишество, а, скорее, норма. Но начать такое взаимодействие человеку, который прежде этого не делал, вероятно, страшно. Как настроиться на работу с дизайнером?**

– Дом – это личное, в каких-то аспектах даже сокровенное. Поэтому дизайнер должен быть, что называется, «вашим» человеком. Как это понять? Посмотреть заранее портфолио специалиста, более вдумчиво пообщаться на первой встрече, оценить, отличается ли его взгляд на сотрудничество от вашего взгляда, и т.д. Рекомендация друзей или родных, разумеется, важна, но вкусы и понимание интерьера у самых близких людей могут различаться, поэтому – доверяйте себе.

**Если первая встреча прошла успешно, отношения оформляются юридически и составляется техническое задание для работы над будущим интерьером. Что лежит в его основе?**

– Для начала – это откровенный разговор о том,

как хотелось бы жить в обновленном доме. Мы, дизайнеры, понимаем всю важность технических деталей: розетка здесь, выключатель тут. Но гораздо важнее в процессе подготовки проекта озвучить жизненные сценарии, которые лежат в основе миропорядка семьи, ее привычки, причуды, традиции. Если супруги иногда (или всегда) спят раздельно, об этом необходимо сказать. Если супруги (в шутку или всерьез) спорят, кто встает выключать свет перед сном, об этом тоже стоит сказать. А уж количество и расположение выключателей, розеток, лампочек дизайнер предусмотрит и внесет в проект. Возможно, что именно симметричные выключатели возле кровати разрешат многолетний спор.

**Другими словами, правильный интерьер помогает решить и какие-то чисто бытовые проблемы?**

– Конечно! Если интерьер сделан под человека, а не просто снят калькой со страницы журнала. Люди живут, любят, растут «в интерьере». Скажем, прозрачная стена между спальней и ванной добавит в отношения пары игры и каких-то новых красок. Шкафчик для баночек с вареньем поможет бабушке, которая привыкла жить в своем доме, быстрее и комфортнее освоиться в городской квартире.

При этом случаются пожелания, которые не лежат на поверхности. Например, в моей практике был мальчик (единственный ребенок в семье), которому очень хотелось спать на верхнем ярусе кровати. Его пожелание было продиктовано не эргономикой, он просто увидел такое дома у друзей, и ему понравилось! Умолчи об этом заказчик на этапе техзадания, дизайнер запланировал бы обычную кровать, пришлось бы переделывать. К счастью, мои заказчики предельно откровенны и открыты со мной, корректировки готового дизайн-проекта очень редки.

**А если поговорить об эстетической и эмоциональной стороне вопроса? Как подбирается цветовая гамма, стиль, настроение будущего пространства?**

– В диалоге, в обращении к лучшим эмоциям, к приятным воспоминаниям. Мы говорим, смеемся, делимся какими-то впечатлениями о детстве, путешествиях, любимых людях. Затем получен-



ный багаж знаний о заказчике переносится на три варианта коллажа. Мы обсуждаем их; возможно, элементы первого переходят во второй и т.д. Так рождается основа будущего интерьера.

**О приятном поговорили. Теперь – сугубо деловой вопрос: сколько стоит и какого времени требует такая работа?**

– И сроки, и стоимость дизайн-проекта зависят от площади квартиры или дома. Стоимость вычисляется простым умножением метража на тариф конкретного дизайнера. В Иркутске стоимость работы над дизайн-проектом колеблется от полутора до 15-20 тысяч рублей за квадратный метр. По срокам пропорции примерно такие: если площадь объекта – 100 квадратов, работа над дизайн-проектом займет три месяца и более.

**После утверждения проекта идет этап реализации. Заказчик может решить эту задачу самостоятельно или попросить дизайнера осуществлять авторский контроль. Сколько времени обычно занимает этот этап? Можно ли заранее оценить бюджет?**

– В условиях сегодняшней экономической качки и усложненной логистики прогнозировать что-то очень сложно. Однако стоит иметь в виду,

что колебания цен могут дать прибавку к смете в 20-30 процентов. Это значит, что при общем условном располагаемом бюджете в пять миллионов рублей, четыре можно выделить в качестве общей расходной части, а один миллион – зарезервировать на случай роста цен на отдельные строки спецификаций.

По постановке сроков – аналогично: помним о том, что поставка какого-то материала может задержаться и спровоцировать простой. В результате – увеличение общего срока проведения работ – ведь ремонт и комплектация квартиры или дома в Иркутске не изолированы от глобальных процессов, которые вызывают постоянные изменения. Чтобы защитить себя от лишнего стресса и гонки, стоит «набросить» на срок реализации не сколько «страховочных» месяцев. Дизайнер как раз может укомплектовать проект с учетом всех возможных форс-мажоров и вести его от и до. Так попросту спокойнее!



Мария Бадяева,  
дизайнер интерьеров,  
89025661906  
design-bm.ru

## Юлия Дедкова: «На встречу с дизайнером – всей семьей!»

О личном пространстве, самовыражении и интерьере без коробов



**Юлия, преобразование квартиры или дома – это процесс масштабный, протяженный во времени, крайне ответственный. И очень важно, кто скажет первое слово, даст старт процессу. С кого обычно начинается этот важный диалог?**

– Чаще всего на встречу с дизайнером приезжает глава семьи или супруги, детей обычно не берут, считая, что ремонт, дизайн-проект – это взрослые заботы. Но, когда мы переходим к составлению технического задания, я всегда прошу включить в процесс всех членов семьи. Например, комнату, которая по привычке родителями называется «детской», повзрослевшие ребята-подростки стремятся во всех деталях обсуждать сами. Для них важны и форма стола, и максимально удобное расположение игрового компьютерного кресла и монитора, и определенное количество розеток, необходимых для работы всевозможных гаджетов. И стиль, и цветовая гамма, и много чего еще. Свои пожелания

и очень меткие наблюдения могут быть и у ребят помладше. Надо сказать, что сегодня взрослые члены семьи все больше и больше прислушиваются к детям и доверяют им принципиальные вопросы оформления их личного пространства.

**Но ребенок или подросток в своем творческом полете может захотеть чего-то настолько креативного, что в этой комнате трудно будет жить...**

– Для этого и нужен дизайнер! Мы вместе найдем баланс между тем, что гармонично и правильно (с точки зрения эргономики, освещения, колористики, фактур), и тем, чего так сильно хочется юной душе!

**Если для юной души важны самовыражение и экспрессия, то для души более зрелой, наверное, на первом месте уют и эстетика?**

– Через свое понимание уюта хозяйка дома тоже самовыражается. Это звучит во всем: в подборе текстиля, посуды, декора. Ведь мы живем не только в аккуратно «причесанных» интерьерах, где подушки выставлены в строгом порядке, а вся одежда педантично развешана в шкафу, чаще жизнь – это быстрая смена ситуаций и бытовых запросов. Поэтому кровать в расправленном виде тоже должна быть красивой, и в каком-то случае мы ведем большую работу по подбору постельного белья с соответствующим принтом, а для кого-то идеальным будет решение из белоснежного хлопка или натурального льна. Поэтому тех же розеток должно быть достаточно для блендера, тостера, кофемолки и прочих премудростей, чтобы кухня в процессе приготовления пищи была не только удобной и функциональной, но и эстетичной, вдохновляющей (лишние провода от удлинителей вдохновению точно не послужат!).

**Посуда и постельное белье – страсть многих женщин. Наверное, заказчицы порой хотят самостоятельно все выбрать, получив удовольствие от процесса?**

– Выбор кажется большим, когда рассуждаешь абстрактно. Как только формируется конкретный запрос по фактуре, цвету, дизайну, искать становится не так просто и увлекательно. Да и когда мы начинаем полный цикл работ по реализации проекта,

заказчики в большинстве случаев доверяют. И даже когда я отправляю варианты каких-то предметов на согласование, мне чаще всего отвечают: выбери сама, ты уже лучше знаешь, что нам подойдет.

**Дизайнерам случается работать не только на объектах с черновой отделкой, но и идти по следам когда-то сделанных ремонтов. Что происходит, например, с некогда очень распространенными коробами из гипскартона?**

– Они уступают место другим решениям. Ведь в большинстве случаев спрятанные под коробами трубы можно перепасть (у каждого дизайнера интерьера есть контакт проверенного сантехника). Можно также ввести в интерьер декоративный элемент, который будет не просто камуфлировать какие-то коммуникации, но и украшать пространство.

**На вашей работе серьезно сказались изменения экономической ситуации? Вы ощущаете нехватку мебели или интерьерных аксессуаров из-за ухода тех или иных брендов?**

– Когда на нашем рынке процветало изобилие брендов – например, итальянских, и дизайнеры, и

заказчики зачастую попадали в ситуацию зависимости от этих имён, этих марок. Например, проектируя кухню, мы должны были ориентироваться на стандарты и требования знаменитого итальянского бренда. Сейчас дизайнер может предложить заказчику кухню российского производителя, качество которой будет абсолютно сопоставимо с итальянским. При этом мы будем ориентироваться не на чьи-то стандарты, а на запрос заказчика. Сейчас мы все больше и больше сотрудничаем с российскими, белорусскими производителями. Это касается и корпусной, и мягкой мебели. Предметный дизайн развивается и на уровне страны, и на нашем локальном уровне: в местной столярной мастерской могут изготовить нечто авторское, эксклюзивное. При этом нельзя сказать, что никакого дефицита мы не ощущаем, есть свои вопросы и по материалам для отделки, и по сантехнике. Но в целом решений дизайнер видит перед собой множество, и работать стало даже интересней!

Юлия Дедкова,  
дизайнер интерьера, декоратор.  
89500609637





## Лидия Красноярова: «От следования трендам – к истинному запросу»

О магии текстур, аксессуарах ручной работы и музыке в интерьере



**Лидия, в разговоре о дизайне всегда есть место вопросам о трендах – актуальных и теряющих силу. Если говорить о вашей работе, как бы вы охарактеризовали сегодняшнюю ситуацию?**

– Сегодня мы становимся свидетелями того, как влияние трендов ослабевает. Интерьерная мода (как и мода вообще) становится все более и более разнообразной. Тренды теряют остроту и выраженность. Никто не скажет сейчас уверенно: в моде вот такая цветовая гамма или вот такие текстуры тканей. Тот же не так давно трендовый лофт сегодня уже понимается просто как вариация, как возможный элемент, подчиненный некой общей концепции, а не как самоцель. Сейчас на первый план выходит то, что важно для человека, для его личности, ощущения покоя и отдыха в своем доме, а не то, что модно и подано как must have. Уходящим же трендом я бы назвала ремонт без дизайнера. Сегодня на услугу создания дизайн-проекта

и дальнейшей его реализации большой спрос, и необходимость участия дизайнера в оформлении пространства понятна большинству людей.

**А как дизайнер создает ощущения?**

– Один из главных запросов от моих заказчиков – создать ощущение отдыха. И отправной точкой, ориентиром для создания этого ощущения очень часто бывает отпуск, время умиротворения, свободной от забот головы. Человеку хочется, как на отдыхе, погрузиться в приятное состояние, окутать себя той самой атмосферой, где мягкий свет вечернего солнца сливается с морем, ступни приятно утопают в песке, а телу очень удобно в шезлонге. И задача дизайнера в этом случае – не перенести в городскую квартиру кусок пляжа, а воссоздать ощущения: через зернистую текстуру ковра песочного оттенка, через цвет и фактуру текстиля в комнате и т.д. И получающийся эффект можно назвать каким угодно словом: магия, 25-й кадр или как-то еще. Нет предметного ряда, напрямую говорящего об отпуске и море, но ощущение создано: спина расслаблена, ступни отдыхают, заботы прожитого дня отступают.

**Однако перед дизайнером может стоять и более конкретная задача, связанная как раз с предметами, которые заказчику дороги. Предметы прежнее, а интерьер должен возникнуть новый. Как быть?**

– Увидеть предмет во всей его красоте и взаимосвязях с другими предметами, отделкой, декором. Видимо, есть некое интуитивное притяжение – сказать точно не могу, но в моей практике очень часто такими центральными артефактами становятся вещи, связанные с музыкой. Например, пианино, которому много десятков лет. Мы можем повторить орнамент, нанесенный на корпус инструмента, или его мотивы на обоях, в отделке стен или на других элементах. И, понятное дело, по соседству с этим пианино не будет каких-то ультрасовременных светильников или других аксессуаров, спорящих с артефактом стилистически. А еще музыкальным компонентом может быть коллекция виниловых пластинок: она



«подскажет» нам размещение столика под проигрыватель, кресла и комода определенной конфигурации для хранения коллекции. А бывает, что необходимо соединить нечто на первый взгляд несоединимое. Как, например, коллекция картин, которая очень дорога хозяйке квартиры. Все произведения разные по жанру и технике исполнения, но они обязательно должны быть в интерьере и необходимо их как-то связать воедино. И тут на помощь могут прийти рамы, багет схожего или идентичного дизайна – некое общее оформление картин, которое позволит им выглядеть единой композицией, гармоничным островком изобразительного искусства в интерьере.

**Современная индустрия дизайна интерьеров развивается очень динамично, и заказчики много могут увидеть в журналах, каталогах, на сайтах. А можно ли чем-то удивить сегодняшнего искусственного клиента?**

– Удивить можно! Причем удивить тем, что хра-

нит тепло человеческих рук, что не выставлено в шоу-румах роскошных магазинов. Так, например, сегодня появляется все больше малых производств, мастерских, которые изготавливают совершенно потрясающие интерьерные вещи ручной работы. Моим открытием был гигантский абажур, выполненный в технике макраме. Когда видишь подобные произведения, сразу в голове возникает масса идей, как использовать эту красоту в своих проектах. Тем более, что сегодня в контексте одного интерьера могут сочетаться и премиальные бренды, и hand made. По-настоящему дизайнерские времена!



Лидия Красноярова,  
дизайнер интерьера,  
декоратор  
8-950-0-616-229  
taplink.cc/krasnoyarova\_design

## Наталия Бирюкова: «Чтобы дом-участок-сад – всерьез и надолго!»

О комплексном подходе к проектированию дома и прилегающей территории



**Наталия, один из главных плюсов сотрудничества с дизайнером интерьера – это комплексность: владелец жилья получает возможность оформить пространство от входной двери до самого маленького шкафчика. Работает ли этот принцип в сфере архитектуры и ландшафтного дизайна?**

– Безусловно! При комплексном подходе есть возможность разработать единый, гармоничный архитектурный ансамбль: дом, сопутствующие строения, ландшафт. Мы начинаем с архитектуры дома, его конструктивных особенностей, продумываем, как расположить дом на участке наиболее правильно относительно сторон света, с учетом особенностей рельефа. Далее необходимо грамотно соединить основное здание с другими элементами, ввести в будущую композицию сад, огород, беседку, банный комплекс, зону для детей с песочницей и качелей – напри-

мер. Или добавить площадку с баскетбольным кольцом, предусмотреть дополнительный гараж для квадроцикла или полянку для йоги.

При проектировании дома и окружающего пространства команда проектировщиков погружается в жизнь семьи, чтобы предусмотреть все: увлечения, привычки всех домочадцев, их любовь к домашним животным, желание использовать в доме и во дворе компоненты «умного дома» и т.д. Все оговаривается до мелочей: стилистика, формы, материалы, текстуры, освещение и т.д.

**Разработка такого комплекса требует колоссальных вложений?**

– Вложения, действительно, требуются значительные. Если владелец участка планирует возвести на своей земле дом, снабженный современными коммуникациями и ориентированный на комфорт, ему необходимо здраво взвесить свои финансовые возможности. А лучше получить консультацию проектировщиков и все просчитать еще до покупки участка, так как вложения в отдельно стоящий дом, инженерные работы, проектирование водоотведения и т.д. в разы (а иногда в десятки раз) превышают вложения в ремонт и обустройство квартиры. Не исключено, что после профессиональной консультации человек примет решение о покупке участка меньшей площади или переориентируется на организованный коттеджный поселок, чтобы не начинать неподъемную для себя стройку.

**Предположим, решение о такой стройке принято. Помогает ли комплексное проектирование оптимизировать расходы на проектирование и реализацию?**

– Мы часто говорим: комплексное проектирование позволяет реально сэкономить деньги, так как защищает заказчика от демонтажных работ и необдуманных решений. Другими словами – от вынужденных переделок. Если проект уже создан, заказчик может планировать поэтапное выделение средств: сначала дом, потом гараж, затем баня. На самом участке отдельные части комплекса могут последовательно реализовываться, возводиться на выделенной для конкретного объекта площади,

когда нет необходимости ничего ломать, вскрывать грунт, передвигать, перестраивать. Ведь каждый демонтаж, вывоз с участка строительного мусора влечет за собой новые немалые траты и новую порцию стресса для заказчика.

**Что еще необходимо знать человеку, который планирует строительство своего дома?**

– Человеку нужно понимать, что важная часть архитектурно-ландшафтного комплекса – это инженерные сети, которые должны быть сведены в единую систему.

Она включает в себя и водоотведение, и электрику, и системы автоматического полива (если их предполагает озеленение участка), на улице могут быть смонтированы розетки для новогодней елки и подсветки сада, а также многое другое. Проектирование инженерной системы дома и ландшафта – это тоже немалая часть бюджета.

А еще чтобы после дождя или таяния снега на участке не стояла вода, необходимы дренажные системы. Объем закупаемых дренажных материалов и сложность работы с ними во многом зависит от рельефа: идеально ровный участок вовсе не значит идеально сухой. Поэтому повторно: есть смысл потратить ресурсы на предварительную консультацию эксперта, чтобы еще до покупки участка или до начала строительства понять масштаб работ и размер бюджета.

**Наверняка сложностей подбрасывает еще и наш климат?**

– Да. Сезон наружных работ очень короток, это влияет на общие сроки реализации проектов, связанных с ландшафтом и архитектурой. И это один аспект. Также не будем забывать и об озеленении. Растить, цвести и радовать владельца участка в резко континентальном климате могут лишь определенные культуры. Поэтому покупать некие случайные растения для ваших клумб и прилегающей к дому территории не следует. Насаждениями должен заниматься специалист в области озеленения и ботаники. При этом важно помнить, что абсолютно неприхотливых растений не бывает – хотя бы минимальный уход необходим каждому кусту и цветку.

И если вы хотите, чтобы ваш крепкий и красивый дом с цветущим садом, организованным огородом, добротной баней и другими постройками были сделаны всерьез и надолго, стоит насладиться эмоциональным всплеском от принятого решения строить дом... А затем выдохнуть и четко, поступательно идти к цели, анализируя и просчитывая каждый этап при участии профессионалов.

Наталия Бирюкова,  
архитектор, ландшафтный архитектор,  
владелица студии архитектуры  
и ландшафта GORIZONT  
8-950-142-1168





## Валентина Базарова: «Комфортно, грамотно и по закону»

Или почему лучшая перепланировка – та, которой не было



**Валентина, в стремлении избежать «типового решения» многие еще до покупки квартиры готовы ее перепланировать. Часто ли вам приходится сталкиваться с подобными запросами?**

– Довольно часто. Сделать «из двушки трёхку» или расширить кухню за счет и без того узкого коридора – такие намерения время от времени звучат в разговорах с заказчиками. Хотелось бы чтоб вопрос ставился иначе: насколько изначальная планировка квартиры соответствует вашим представлениям о комфорте? Зачем вкладываться в демонтаж стен и перенос проемов, если можно подобрать планировку, которая вам уже подходит? Такие же проблемы бывают и при строительстве домов. Хотя сейчас все чаще консультации происходят до покупки квартиры, строительства дома. Я, как архитектор, оцениваю чертежи выбранных заказчиком вариантов и даю рекомендации относительно того, какую планировку вообще не стоит рассматривать, какая требует доработки или подходит с минималь-

ными коррективами. Такой подход позволяет избежать многих трудностей и разочарований.

**А по каким критериям покупатель квартиры сразу может определить, что с объектом «что-то не то»?**

– Такой приметой может стать, например, слишком длинный и узкий коридор. Ширина его по нормативам – не менее 110 сантиметров. Если коридор уже норм, это вызывает вопросы. Также стоит обращать внимание на форму комнат. Комнаты тоже не должны быть узкими и длинными. Оптимальная форма – приближенный к квадрату прямоугольник. Многоугольных помещений и комнат с косыми углами тоже лучше избегать. И, как бы ни была красива презентация того или иного жилого комплекса, планировка квартир внутри него может быть неудачной. Поэтому начинать знакомство с недвижимостью нужно именно с планировки. Это основа будущего и бытового, и психологического комфорта всех членов семьи.

**Хорошо, если клиент обратился до покупки, но ведь может и после. Что делать, если квартира уже куплена и есть жгучее желание многое перестроить?**

– Обращаться к здравому смыслу и законодательной базе. Уже, наверное, сто раз было сказано, что несущие конструкции сносить категорически запрещено. Также запрещен перенос кухонь и санузлов в зоны, под которыми находятся жилые помещения нижних этажей. Стоит помнить и о том, что ванная и кухня только кажутся чем-то схожим, но менять их местами нельзя. Особого внимания заслуживают также перепланировки квартир, в которых предусмотрено использование газовой плиты. Объединять кухню с такой плитой и жилое помещение нельзя.

**Какими еще общими принципами планирования пространства вы можете поделиться с нашими читателями?**

– Важный принцип – разделение общей и приватной зон. Общую зону – гостиную, кухню, столовую – пространства, где чаще всего бывают гости, рекомендуется располагать ближе к входу. А спальни, гардеробные, кабинеты должны располагаться в глубине. При такой планировке человек в

своей комнате может чувствовать себя уединенно – отвлечься или сосредоточиться на работе, даже если у кого-то из домочадцев гости.

На этапе планировки, хочется еще раз сказать о пропорциональности комнат. С помощью мебели или разделения на зоны можно скорректировать их пропорции, так чтобы они были ближе к гармоничным. Например, длинную и узкую спальню можно разделить на спальню и гардеробную.

Нужно оценивать эргономичность планировки. На кухне работает правило «рабочего треугольника». Расположение основных рабочих зон – холодильника, раковины и плиты – должно укладываться в равносторонний треугольник со сторонами метр-полтора. Это сэкономит силы и время при приготовлении еды. Даже на большой кухне расстояния между этими точками не должны превышать трёх метров. При этом раковина находится в

центре, а холодильник и плита по сторонам от нее. Это соответствует логике: достал продукты, помыл, приготовил.

И еще один важный момент при оценке планировки: на что падает взгляд? Пусть при входе в помещение взгляд падает, на что-то красивое. Например, при входе в санузел будет лучше, если взгляд упадет на раковину и зеркало, чем на унитаз. А в прихожей это может быть милая, любимая семейная фотография или картина напротив входа, консоль с комнатным цветком – такой момент коммуникации с домом, когда он будто говорит: «Здравствуй, я рад тебе!»



**Валентина Базарова,**  
архитектор-дизайнер  
интерьера, этно-стиль.  
8(914)6314544  
vbdesign.tilda.ws



Например, эта прихожая в изначальной планировке была сложной формы с косой стеной, над которой к тому же проходила балка. При входе взгляд упирался в эту несущую конструкцию. Слева дверь в санузел была расположена так, что не было места для гардероба. Путем совсем небольших изменений мы скорректировали пропорции прихожей-коридора до прямоугольных, разместили вместительный гардероб и взгляд при входе теперь падает сразу в видовое окно, слева напротив входа расположились подвесная консоль и зеркало.

## Маша Тингаева: «При выборе дизайнера важно не попасть в ловушку»

Рекомендации бизнес-тренера из мира интерьерного дизайна

**Маша, в последние несколько лет (особенно в период пандемии) появилась масса дистанционных курсов, связанных с темой интерьерного дизайна и дизайна вообще. Стало ли в результате этого массового обучения реально больше дизайнеров?**

– Проблема образования в дизайне сейчас стоит очень остро. Я работаю с Новосибирским университетом архитектуры, дизайна и искусств в качестве индустриального партнера и вижу недостатки высшего образования как минимум в отставании от рынка. Из стен университета дизайнер выходит с прочными навыками создания дизайна, но не понимает, что с ними делать, как научиться продавать эту услугу. А работать в найме дизайнеры хотят все меньше и меньше. На контрасте с вузовским образованием краткосрочные курсы зачастую не дают даже азов по созданию дизайна и либо обучают только владению программой, либо продажам и упаковке дизайн-продукта. Университетам с их основательной подготовкой, большой теоретической базой, огромным количеством практики, сложно конкурировать с краткосрочными курсами, в первую очередь, в силу продолжительности обучения. В результате мы получили два типа дизайнеров – тех, кто умеет создавать дизайн и тех, кто умеет продать услугу. Для заказчика в этой ситуации важно суметь отличить одного от другого, и определиться, кто ему нужен.

**Планируя ремонт, иркутянин или житель нашей области найдет действительно компетентного дизайнера, что называется, в ближнем круге?**

– Я много езжу по стране, знаю общий уровень и локальные особенности того или иного региона. Несмотря на озвученные особенности образования, смело могу утверждать: в нашем городе есть как очень сильные студии, так и крепкие самостоятельные специалисты. Иркутские дизайнеры с успехом реализуют проекты, связанные с жильем и коммерческой недвижимостью, по всей России и за ее пределами. Они разные, некоторые наработали узнаваемый почерк, с их работами по-настоящему интересно знакомиться, можно с гордостью презентовать их проекты на страницах журналов или в рамках тематических форумов. Многие ин-



терьеры общественных заведений, кафе, ресторанов, отелей в Иркутске созданы по проектам и под руководством именно местных дизайнеров. При этом я уже не раз столкнулась с уверенностью иркутяни в том, что эти объекты созданы москвичи. У нас до сих пор принято считать, что всё лучшее может сделать только Москва. Это не так.

**Что способствует росту и развитию местного дизайн-сообщества?**

– Во-первых, сам Иркутск с его эстетикой, слоганами истории, отраженными в архитектуре и внутреннем убранстве зданий, стремлением жителей к сохранению этого наследия. Нас окружает столько красоты, она воспитывает нас. Грустно видеть, как в других красивейших купеческих городах старинные здания просто доживают свой век, постепенно разрушаются целые кварталы. Их не реставрируют, сносить их нельзя, просто ждут, когда здание рухнет само по себе, чтобы на его место воткнуть

новый дом. В Иркутске тоже есть такая проблема, но в гораздо меньшем масштабе, чем, например, в Астрахани или Барнауле. Иркутяне не соглашались просто забыть о своем наследии, это настроение отражается и на дизайнерах.

Во-вторых, развитию дизайнерского потенциала способствует достаточное количество заказчиков, которые располагают серьезными финансовыми возможностями и испытывают определенные эстетические потребности. Этот фактор обуславливает спрос на эксклюзив в интерьере, на мировые бренды. И Иркутск располагает салонами и студиями, которые сотрудничают и с мировыми производителями мебели, интерьерных аксессуаров, премиальной бытовой техники, и с достойными отечественными брендами.

**Многие заказчики, готовые вложить впечатляющие деньги в ремонт, задаются вопросом поиска подходящего дизайнера. Как в таком многообразии распознать профессионала?**

– Есть определенные показатели, по которым можно понять, насколько сильны компетенции дизайнера. Тут имеет значение не только эстетическая сторона, но еще и способность дизайнера доводить проекты до реализации. Понять это можно в первую очередь по конечному результату – реализованному интерьеру. В поисках работ дизайнера многие заказчики попадают в ловушку: листая соцсети, они видят красивые интерьеры, но то, что дизайнер показывает на своей странице, далеко не всегда реально. Фотореалистичность визуализации сейчас достигла такого уровня, что даже специалист не всегда отличит проект от фотографии. Побывать в готовом интерьере дизайнера чаще всего невозможно, если только это не публичный объект, ведь мало кто захочет пустить в свой дом посторонних людей. И чем выше уровень заказчика, тем более засекречено его личное пространство. Поэтому важно посмотреть хотя бы фотографии готовых интерьеров конкретного дизайнера.

Почему это важно и почему это показательно? Ну, во-первых, то, что дизайнер смог отснять интерьер, говорит о его хороших отношениях с заказчиками, которые удалось сохранить в таком эмоционально сложном процессе, как ремонт.

Тут мы можем сделать вывод о коммуникативных и переговорных навыках дизайнера. Во-вторых, можно отследить соответствие проекта интерьера готовому результату. Это показатель того, что дизайнер внимательно подошел к вопросу бюджета заказчика, т.е. не стал предлагать решения, на которые заказчику не хватит денег. Либо смог найти нужные слова и не пошел на поводу заоблачных желаний клиента, а предложил сильную альтернативу. Также это показатель того, что дизайнер работал с теми материалами и предметами, которые существуют, доступны к покупке, либо могут быть изготовлены на заказ. И учел особенности помещения, не потерял колонну, не снес несущую стену и т.д. И в-третьих, можно оценить, насколько действительно вам нравится то, что делает именно этот специалист, подходит ли он вам.

**А где можно посмотреть фотографии готового интерьера и быть уверенным, что это действительно фото, а не визуализация?**

– В первую очередь, нужно найти печатное или электронное издание, которое размещает именно фото интерьеров, в идеале на бесплатной основе – в этом случае интерьер проходит редакционный отбор и к публикации допускаются лучшие работы. Чтобы попасть в такое издание, дизайнер проходит долгий и затратный путь, декорирует интерьер, работает с фотографом. У нас есть такие региональные издания, в которых можно посмотреть интерьеры местных дизайнеров. Заказчику тоже выгодна съемка и публикация интерьера, как правило, это возможность доработать интерьер до мельчайших деталей, на которые обычно не хватает ни сил, ни денег. Заказчик в таком случае видит потенциал своего помещения и может постепенно докупать декор, текстиль и даже предметы искусства. Ну а видеть свой интерьер и своего дизайнера на страницах уважаемого интерьерного журнала – это особенное удовольствие.

*Маша Тингаева, бизнес-тренер, психолог, спикер, куратор интерьерного журнала «Дом снаружи и внутри» в Иркутске, руководитель авторской программы «Дизайн-Акселератор», председатель Союза дизайнеров и архитекторов по Иркутской области, индустриальный партнер магистратуры Новосибирского государственного университета архитектуры, дизайна и искусств.*



tingaeva.ru



# 5 советов будущим экспортерам

«На одной из зарубежных выставок моя новая знакомая заметила: «Это удивительно! Вы из Иркутска, я из Воронежа, я узнала о вас от блогера из Африки, а встретились мы в Казахстане». Да, наши украшения – для женщин, которые обожают масштаб и путешествия. И я хочу, чтобы Olafa стала известна всему миру!» – говорит владелица иркутского бренда Елена Иванова. Вместе с представителями компаний «Медтехсервис» и «Элит» она была приглашена в качестве спикера на конференцию «ВЭД: Вызовы и тренды», организованную Центром «Мой бизнес», и рассказала о своем опыте выхода на зарубежные рынки. Пожелания и советы тем, кто только присматривается к ВЭД, – в нашем материале.

## СОВЕТ 1: ПОЛУЧАЙТЕ ИНФОРМАЦИЮ ИЗ ПЕРВЫХ РУК

В середине 2022 года из-за роста геополитической напряженности объем российского несырьевого экспорта малого бизнеса упал почти на 18%, однако к концу года, благодаря переориентации на рынки дружественных стран, этот показатель восстановился и даже вырос на 7%. Тема экспорта остается актуальной и для Иркутской области, где также произошла смена ключевых стран-партнеров. Информацию о самых свежих трендах ВЭД всегда можно получить в Центре «Мой бизнес».

**Дилара Окладникова, директор Центра «Мой бизнес»:**

– В Иркутской области ежегодно увеличивается количество начинающих экспортеров. В прошлом году при поддержке



Цentra «Мой бизнес» из 78 предприятий региона, заключивших экспортный контракт, 47 вышли на внешнеэкономический рынок впервые – производители косметики, пищевых продуктов, мебели, стройматериалов, аккумуляторов. Перспективными странами для экспорта, с которыми у Центра «Мой бизнес» налажено сотрудничество, являются Монголия, Казахстан, Узбекистан, Беларусь и другие страны СНГ, Вьетнам, ОАЭ. Для того чтобы преуспеть во внешнеэкономической деятельности, не лишним будет узнать, как этот путь проходили те, кто уже стали экспортерами. Поэтому наши мероприятия мы делаем максимально практико-ориентированными. Призываю предпринимателей Иркутской области активно участвовать в них, обмениваться контактами и получать полезную информацию, которая, возможно, определит вектор для дальнейшего развития ваших компаний. Начать поставки на экспорт можно и с небольшим производством, а наращивать объемы уже в процессе. В среднем оформление одного экспортного контракта занимает 9 месяцев.

## СОВЕТ 2: СТАВЬТЕ ГРАНДИОЗНЫЕ ЦЕЛИ

Иркутская компания «Медтехсервис», созданная в 2018 году, занимается производством тест-полосок для глюкометров. За четыре года она освоилась на местном рынке и в конце 2022 года при помощи Центра поддержки экспорта вышла на рынок Республики Беларусь. Параллельно компания начала готовиться к работе с Узбекистаном, а также присматривается к рынкам Индии, Непала и Бангладеш.



Фото А.Федорова

**Владимир Жувак, директор по развитию ООО «Медтехсервис»:**

– Подготовка первого экспортного контракта заняла почти два года. Республика Беларусь очень щепетильна в плане медицинских товаров. Представители минздрава страны лично приезжали на производство, прежде чем подписать разрешительные документы. Все это время Центр поддержки экспорта не терял веру в нас и оказывал помощь в организации международных выставок с нашим участием, в прохождении сертификации и поиске партнеров.

Участникам иркутской конференции Владимир пожелал всегда ставить грандиозные цели. Не нужно бояться, считает он: если предприниматель уверен в своем продукте, в его качестве, то иностранный партнер, который захочет продвигать эту продукцию, всегда найдется.



лен в 2017-м, а уже в 2021-м компания стала обладателем знака «100 лучших товаров России», зона ее присутствия расширилась до шести континентов. Сейчас Olafa планирует с помощью Российского экспортного центра зайти на маркетплейс Таиланда.

**Елена Иванова, основатель и дизайнер бренда:**

– Мы занимаемся инновационной работой со стеклом, а результаты экспериментов облачаем в привычную форму – в украшения для женщин. Для такого бренда, как наш, экспортная история – естественна, и сейчас она у нас в приоритете. Весь прошлый год мы смотрели в сторону других стран, ездили в Иран, участвовали в выставках в Казахстане и Дубае.

По словам Елены, предложение выйти на маркетплейс Таиланда она восприняла с воодушевлением, так как торговля на электронных площадках была в принципе изученной и проверенной на России темой. Тем, кто только начинает задумываться о выходе на экспорт, Елена советует попробовать сначала экспортировать в регионы.

– Когда поймете логистику и разберетесь со сложностями здесь, сможете более уверенно смотреть в сторону других стран, – говорит она. – Нужно понимать, где хотят купить ваш продукт, и это должен быть не единичный случай. Для экспорта нужна история на перспективу. И, конечно, амбиции.



## СОВЕТ 4: ЗАДУМАЛИ – НАЧИНАЙТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ

Компания «Элит» – предприятие полного цикла, опытный экспортер лесо- и пиломатериалов – вышла на зарубежные рынки в непростом 2008 году, а в 2022-м ее обширная география поставок, которая включала такие страны, как Корея и Япония, по известным причинам сократилась. Но владельцы бизнеса не замерли в ожидании: они запустили новые направления производства и переориентировались на другие зарубежные рынки, в частности на Монголию.

**Александр Рогожников, заместитель директора по производству ООО «Элит»:**

– Нужен определенный запас прочности и настойчивости, чтобы не бросить дело, когда тебе везде ударили по рукам. Начальные шаги в Монголию тоже дались нам непросто: первый вагон с продукцией простоял на оформлении около месяца – для их таможни наш продукт был новым, а мы все это время несли дополнительные затраты.

Будущим экспортерам Александр дал совет не бояться: если задумали – надо действовать. В первую очередь стоит тщательно изучить рынок сбыта.



– С чего начинаем мы? В выбранную страну едет наш сотрудник и живет там какое-то время, чтобы понять менталитет людей, изучить спрос. На этой основе можно принимать решения.

## СОВЕТ 5: ОБРАЩАЙТЕСЬ ЗА ПОМОЩЬЮ

Руководство страны заинтересовано в развитии малого и среднего бизнеса и в выходе компаний на экспорт. Для этого была создана специальная инфраструктура поддержки бизнеса, которая оказывает предпринимателям как консультативную, так и финансовую помощь. Одно из направлений, которое пользуется достаточно высоким спросом, – компенсация затрат на участие в международных выставках и бизнес-миссиях.

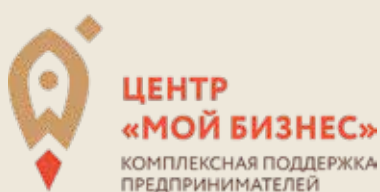
Планируете расширение рынков сбыта в масштабах других стран, но не знаете, с чего начать?

В Центре «Мой бизнес» вам помогут организовать переговоры, сопроводить на международные выставки, подготовить необходимые документы для сертификации продукции или техническую документацию.

Обращайтесь в «Мой бизнес», если требуется получение льготного финансирования для развития бизнеса, нужны средства на покупку оборудования или поручительство по кредиту, консультации по разработке маркетинговых стратегий или обучение торговле на маркетплейсах.

Наталья Пономарева

## Как получить услуги: информация для потенциальных и действующих экспортеров



mb38.ru

1

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

2

Заполнить анкету и отправить специалисту

3

Получить поддержку



export38.com



## Три четверти клиентов в Иркутской области пользуются ВТБ Онлайн

75% клиентов банка в Иркутской области в конце 2022 года проводили повседневные операции в ВТБ Онлайн. Чаще всего дистанционно жители Приангарья совершают платежи и переводы, открывают сберегательные продукты и оформляют потребительские кредиты.



лемой частью пользователя банковских услуг. Мы, в свою очередь, работаем над тем, чтобы общение с банком было комфортным, и предлагаем выбор: получать привычные услуги в офисе или дистанционно. Возможности мобильного приложения и интернет-банка постоянно расширяются. Особенно важно было предложить достойный вариант владельцам смартфонов операционной системы iOS. За 2022 год ВТБ Онлайн в браузере был значительно доработан, практически став аналогом приложения по удобству. В декабре банк внедрил сервис, который позволяет жителям Иркутска стать клиентом банка полностью удаленно: по заявке, оформленной на сайте, менеджер назначит встречу в удобное время и приедет для оформления документов», – прокомментировала управляющий ВТБ в Иркутской области, вице-президент Александра Макарова.

ВТБ запустил новое мобильное приложение ВТБ Онлайн в 2020 году. Помимо финансовых услуг в приложении доступны небанковские сервисы, в том числе «Мой авто», «Для дома», сервисы для самозанятых. Банк продолжает расширять число опций для обеспечения безопасности пользователей, включая возможность самостоятельно настраивать лимиты операций, посмотреть подключенные устройства, заблокировать карту или учетную запись при подозрении на мошеннические действия, подключить определитель номера. Связаться с банком для консультации можно с помощью чат-бота в приложении или на странице авторизации до ввода данных для входа в учетную запись. В 2022 году доля розничных продуктов, открытых онлайн среди клиентов ВТБ, увеличилась в 1,5 раза. Дистанционно клиенты оформили почти половину розничных продуктов. Число пользователей ВТБ Онлайн превышает 12 млн человек.

Число пользователей ВТБ Онлайн в Иркутской области превысило 281 тысячу человек. Многие повседневные задачи, в том числе финансовые операции, жители региона предпочитают решать дистанционно. Самыми популярными услугами в ВТБ Онлайн остаются платежи и переводы, а также оформление продуктов. По итогам 2022 года пользователи разместили через приложение банка более 80% вкладов и накопительных счетов и оформили около трети потребительских кредитов. Кроме того, выросло количество оформленных онлайн-справок и выписок, заявок на материнский капитал и налоговый вычет.

«Дистанционные сервисы стали неотъем-

## Энергетики подключат к электросетям в 2023 году пять жилых комплексов в Иркутске

Новостройки расположены в Октябрьском, Свердловском и Ленинском районах города.



Филиал «Южные электрические сети» Иркутской электросетевой компании планирует в 2023 году подключить к электросетям в областном центре многоквартирные дома в пяти жилых комплексах на общую мощность свыше семи мегаватт. Все необходимые мероприятия со стороны компании уже выполнены, в том числе разработана проектная документация и проведено необходимое электросетевое строительство.

Всего энергетики проложили два километра кабельных линий до трансформаторных подстанций, от которых электричество поступит в несколько тысяч новых квартир. В Октябрьском округе всё готово для подключения трех объектов. Это клубный дом с деловым центром на улице Красного Восстания и новая очередь жилого комплекса на улице Култукской. Также

дополнительные мощности обеспечены для нового ЖК в районе Нижней Лисихи, там появятся четыре высотных дома.

В Свердловском округе в районе улицы Пушкина подключат к сетям 17-этажный дом на 300 квартир – это новая очередь уже существующего комплекса. А в Ленинском всё готово для обеспечения электроснабжения нового ЖК на улице Розы Люксембург, там предусмотрено пять блок-секций. Кроме того, электричеством обеспечат две строительные площадки в Октябрьском и Свердловском округах.

Подключение к электросетям новых объектов – одно из ключевых направлений работы энергетиков. Только в 2022 году филиал «Южные электрические сети» выделил общую мощность 62 мегаватта, обеспечил электроснабжение более 3700 потребителей в областном центре.

## ИНК наградила 12 победителей грантового конкурса «Энергия родной земли-2022»

Награждение состоялось в информационном центре ИНК «Территория будущего» в Усть-Куте.

При поддержке компании будут реализованы социально значимые проекты в Усть-Кутском, Киренском, Катангском и Нижнеилимском районах. Всего на рассмотрение экспертной комиссии поступила 41 заявка от бюджетных и некоммерческих организаций.

– Грантовая поддержка ИНК положила свое начало в 2019 году, это один из видов социальной поддержки компании на территории присутствия. С каждым годом вовлеченность конкурсантов увеличивается. Проекты становятся интереснее, качественнее и имеют положительную обратную связь от населения. В этот раз, благодаря увеличению финансирования конкурса, нам удалось поддержать еще больше инициатив, – отметила руководитель направления поддержки общественных инициатив ИНК Лариса Богдалова.

Проекты победителей направлены на развитие образования, экологии, спорта, культуры, а также повышение качества жизни социально незащищенных категорий населения и сохранение традиционной культуры коренных малочисленных народов Севера (КМНС).

Так, на средства гранта в Усть-Куте исторический музей реализует третий проект по внутреннему туризму. В 2021 году команда музея реализовала проект «Стрит-Арт» по росписи фасадов культурных учреждений города. В прошлом году был завершен проект «Площадь двух вокзалов», создан каталог и мобильный путеводитель по историческим и культурным объектам. В этом году инициатива связана с историей озера Соленое.

Конкурсанты поблагодарили организаторов за активную поддержку в оформлении документов и консультирование. Отдельным авторам инициатив, не занявшим призовые места, была оказана индивидуальная консультация по участию в других грантовых конкурсах областного и федерального уровней.

С 2019 года на средства грантового конкурса ИНК было реализовано 30 инициатив в различных направлениях. Следующий прием заявок на конкурс «Энергия родной земли» начнется осенью 2023 года. Подробная информация и условия участия – на сайте грантовых проектов ИНК.



## «Слата» провела дегустацию продуктов собственных марок

Компания «Слата» решила провести эксперимент и пригласила на дегустацию товаров СТМ ведущих и редакторов теле- и интернет-каналов, общественных деятелей.

В дегустации участвовали: Александр Мальм – директор интернет-канала «Слива», Наталья Ветрова – ведущая телеканала «АИСТ», общественный деятель, Светлана Валева – ведущая телеканала «Вести-Иркутск», Александр Откидач – предприниматель, общественный деятель.

Всем было предложено продегустировать 10 продуктов, производимых специально под торговыми марками сетей «Слата» и «ХлебСоль»: хлеб с маслом, кабачковую икру, грудинку с карбонатом, два вида гречки, чипсы, консервированные персики и ананасы.

Форма оценок, которую предложили организаторы, была как классической и привычной: цифра 3 – не совсем нравится, 4 – хорошо, 5 – я бы купил, так и на языке эмодзи.

Для полноты картины и понимания, откуда везут эти продукты, кто их производит и почему они дешевле, высказалась руководитель СТМ торговых сетей «Слата» и «ХлебСоль» Анна Невенченная. Так, Анна сообщила, что собственная, или частная торговая мар-

ка (англ. private label), – это торговая марка, владельцем которой является розничная сеть, в нашем случае «Слата» и «ХлебСоль». Создавая частные марки, компания получает больший контроль над производством, качеством товара, ценообразованием и распределением.

Ключевым преимуществом собственных торговых марок сети является то, что они дешевле аналогов до 30%. Низкие затраты на рекламу и маркетинг за счет достаточности продвижения товара на месте продаж значительно снижают себестоимость товара.

Фавориты товаров под собственными торговыми марками у дегустаторов стали:

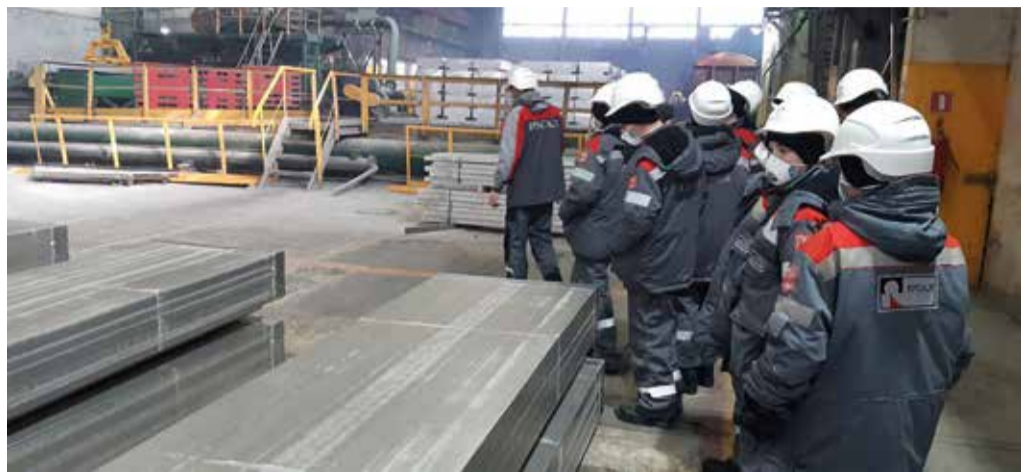
- Александр Мальм – багет французский, консервированные ананасы.
- Наталья Ветрова – крупа гречневая, консервированные ананасы и персики.
- Светлана Валева – икра кабачковая, карбонат и грудинка.
- Александр Откидач – икра кабачковая.





## Новая экскурсия «Профессионалитета» прошла на БрАЗе

Восьмиклассники из двух братских школ побывали на БрАЗе. Экскурсия состоялась в рамках федеральной программы «Профессионалитет».



На складе Дирекции по анодной массе ребята смогли испытать систему дистанционного управления кранами. В корпусе электролиза узнали, как рождается алюминий, в литейном отделении увидели процесс появления конечной продукции. Еще одним этапом экскурсии стало посещение участка изготовления металлоконструкций. Большой интерес у юных экскурсантов вызвала информация о социальной политике РУСАЛа и кардинальной перестройке производства.

— Я уже слышала, что здесь хорошие зарплаты, но не знала, что женщины тоже могут работать на таком серьезном производстве, — комментирует Варвара Слободчикова, ученица 8 «В» класса школы № 5. — Понравилось наблюдать за работой крановщиц в литейном отделении. Управляют такой машиной, смотрят на все с высоты. Наверное, и я бы так хотела.

Федеральная программа «Профессионалитет» в Братске действует впервые. Соответствующее соглашение заключено между министерством образования, компанией РУСАЛ и Братским индустриально-металлургическим техникумом. Поддержка сферы образования — одна из приоритетных задач РУСАЛа, поставленная основателем компании Олегом Дерипаской более 20 лет назад.

Сейчас в учебных кабинетах БРИМТа идет капремонт, ожидается поставка нового оборудования. Параллельно проводятся экскурсии на заводе и собрания для родителей потенциальных студентов.

— Цель программы не только ранняя профориентация, но и создание новых условий для обучения и прохождения производственной практики, — рассказал управляющий директор БрАЗа Евгений Зенкин. — Ребята, которые сейчас учатся в 7, 8, 9 классах, имеют все шансы стать новым поколением братских металлургов. За то время, пока они заканчивают школу, техникум, на промплощадке БрАЗа будет запущено новое производство.

Подготовка к строительству корпусов, оборудованных электролизерами РА-550, на БрАЗе ведется с прошлого года. Более половины братского алюминия будет производиться по технологии предварительно обожженного анода, что даст ощутимый экологический эффект и позволит создать современные рабочие места. Выбросы фторидов снизятся в 10 раз, бенз(а)пирена — до нуля. Объем выпускаемой продукции останется на нынешнем уровне — чуть больше миллиона тонн в год.

## Сбер в Иркутской области фиксирует спрос на ипотечные кредиты

Так, в январе 2023 года количество выданных ипотечных кредитов больше на 6,4%, чем в январе прошлого года.

Особой популярностью продолжают пользоваться программы с государственной поддержкой — доля таких кредитов составила 23%, также традиционно высоким остается спрос на приобретение готового, вторичного жилья — 79% от общего количества выданных ипотечных кредитов.

**Юлия Кальвина**, управляющий Иркутским отделением Сбербанка:

«Традиционно наибольший интерес к жилищным кредитам формируется в конце года, но январь 2023-го характерен повышенным уровнем спроса к ипотечным программам. Всего в январе текущего года в Приангарье было принято 7 тыс. заявок, что на 9% больше, чем в декабре 2022 года. При этом особо востребованы льготные программы кредитования, такие как «Ипотека с господдержкой», которая продлена до 1 июля 2024 года, «Семейная ипотека», «IT-ипотека».

**ПАО Сбербанк** — один из крупнейших банков в России и один из ведущих глобальных финансовых институтов. На долю Сбербанка приходится около трети активов всего российского банковского сектора. Сбербанк является ключевым кредитором для национальной экономики и занимает одну из крупнейших долей на рынке вкладов. Основным акционером ПАО Сбербанк является Российская Федерация в лице Министерства финансов Российской Федерации, владеющая 50% уставного капитала ПАО Сбербанк плюс 1 голосующая акция. Оставшимися 50% минус 1 голосующая акция от уставного капитала банка владеют российские и международные инвесторы. Банк располагает обширной филиальной сетью в России: около 14 тысяч точек обслуживания. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 11.08.2015. Официальные сайты банка: [www.sberbank.com](http://www.sberbank.com) (сайт Группы Сбербанк), [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru).



## Россельхозбанк провел урок финансовой грамотности для людей старшего возраста в поселке Усть-Ордынский

Сотрудники Иркутского регионального филиала Россельхозбанка и приглашенные выпускники образовательного проекта РСХБ «Школа фермера» провели урок финансовой грамотности для людей старшего возраста в поселке Усть-Ордынский. Мероприятие состоялось на площадке местной администрации.

Главной темой занятия стали основы финансового планирования и способы накопления денежных средств — разные виды вкладов, накопительных счетов и других инструментов. Лекция прошла в формате живой беседы, в ходе которой сотрудники Иркутского РСХБ ответили на все вопросы пенсионеров, касающиеся не только сбережений, но и технологий работы платежных систем, формирования процентных ставок по вкладам и кредитам. Затронули также и другую важную тему — профилактику финансового мошенничества. Пенсионеры задавали много уточняющих вопросов, демонстрировали интерес к поднятым темам.

«Мир меняется стремительно, и старшее поколение не всегда успевает сориентироваться и перестроиться в современных реалиях. При этом именно сейчас, в таком потоке информации и новых финансовых инструментов, важно уметь распорядиться финансами и вести бюджет. Необходимо также знать способы противодействия мошенничеству и основные мошеннические схемы, чтобы не попасться на удочку злоумышленников. Мы увидели искреннюю заинтересованность со стороны населения поселка, такие семинары необходимы, и мы планируем проводить их на регулярной основе. Уверенность, понимание, как распорядиться своим бюджетом, и финансовая безопасность — фундамент и основа стабильности и благополучия», — отметила директор Иркутского регионального филиала Россельхозбанка Наталья Баркова.

АО «Россельхозбанк» — основа национальной кредитно-финансовой системы обслуживания агропромышленного комплекса России. Банк создан в 2000 году и сегодня является ключевым кредитором АПК страны, входит в число самых крупных и устойчивых банков страны по размеру активов и капитала, а также в число лидеров рейтинга надежности крупнейших российских банков.





# От деревянных домов XVII века к экологичной архитектуре XXI века

## Основные этапы развития градостроительства в Иркутске

Иркутск в архитектурном плане часто сравнивают то с Санкт-Петербургом, то с Москвой и даже с Парижем. А как на самом деле выглядит столица Восточной Сибири? Какие исторические события и архитектурные направления формировали облик города? Чем он отличается от других, как развивается сейчас и каким современным трендам соответствует? Об этом мы поговорили с представителями архитектурного сообщества Алексеем Бельковым, руководителем иркутского филиала ООО «СТБ Проект», и Андреем Петровым, директором по развитию бизнеса Semrén & Månsson в России.

### Большой пожар как архитектурная веха



Иркутск, как многие исторические города, которым больше ста лет, начинался с деревянной архитектуры. И это было вполне естественно, потому что людям, осваивающим Сибирь, нужно было быстро строить жильё и общественные объекты, а другого доступного материала, кроме

специфику Иркутску придавало его расположение на транспортной артерии: сюда приезжало много людей с запада и с востока, с разной культурой, поэтому и архитектура здесь была тоже разная. Город получился несколько хаотичный, и в этом плане мы чем-то близки к Москве, которая тоже довольно хаотично застраивалась от своего исторического центра.

### Из авангарда – в сталинский ампи́р

После Октябрьской революции 1917 года в России стал развиваться советский авангард и конструктивизм и в городской в архитектуре произошёл пересмотр «ценностей». Для нового времени были характерны упрощённые формы как противопоставление зданиям с большим количеством декора, колонн, отделки, пилястр. Авангард убрал все эти излишества, как некий нож.

Но Иркутск, видимо, в силу своей удалённости от центра России, не так сильно попал в этот тренд, и объектов в стиле советского конструктивизма, по словам Алексея Белькова, в городе построили буквально единицы. Одни из них – дом на углу улицы Литвинова и Пионерского переулка да здание на ул. Российской, где находилась гостиница «Сибирь».

– По сути, Иркутск сразу перескочил в классическую сталинскую архитектуру, или так называемый сталинский ампи́р, когда в моду опять вошли колонны и богатые элементы декора, – считает эксперт.

### Иркутский архитектурный «пирог»

Очередной слом в градостроительстве произошёл уже на рубеже 50-60-х годов XX столетия, когда началось

массовое строительство хрущёвского периода.

– И эти вехи очень хорошо просматриваются в облике города: вот исторический центр с классической архитектурой, затем – после Карла Маркса – деревянные дома, которые остались ещё от XIX века, и за ними резко начинается типовая застройка «хрущёвками». Иркутск в этом плане похож на пирог, где архитектура складывалась как слои, – отмечает Алексей Бельков.

Кроме того, с середины XX века город активно развивался как промышленный центр, что требовало значительного прироста населения. В связи с этим начали формироваться районы-спутники: Ново-Ленино, Юбилейный, Марата, Рабочее, Университетский, Первомайский, где тоже во главе угла стояла борьба с излишествами.

– Здесь строили типовые дома по типовым проектам, правда, иркутские архитекторы старались хотя бы планировочно расположить их как-то не банально, – уточняет эксперт.

### От мирового уровня до упадка

При этом в истории иркутской архитектуры второй половины XX века есть один период, который местные эксперты считают даже всемирно значимым. Это 70-80-е годы, когда главным архитектором города работал Владимир Павлов, который, по сути, создал на тот момент современную архитектурную школу Иркутска.

– До сих пор удивительно, как в годы засилья типовой застройки обычными пяти-, девятиэтажками Павлову удавалось создавать объекты, в которых не было абсолютно ничего типового, причём в самых ключевых локациях в городе, – комментирует Алексей Бельков. – Среди них, в частности, жилые дома на бульваре Гага-

рина и Нижней Набережной, на улице Байкальской в районе кольца, а также дом-корабль в микрорайоне Солнечном. Павлов задавал определённый тренд и был абсолютно на уровне с прогрессивными мировыми архитекторами, которые строили тогда в Европе, Америке, Японии.

А вот в Иркутске 90-х, по мнению эксперта, ничего неординарного не происходило: люди уезжали, строительная индустрия находилась в упадке. Да, были локальные интересные объекты, которые пытались создавать ученики Павлова – Стегайло, Козак, Третьяков, Юшков, Григорьева, Колесников. Например, известный проект Третьякова – дом с башенками на Нижней Набережной, яркий объект Стегайло – угловая высотка с колоннами на пересечении улиц Советской и Красноярской.

– Но это была точечная застройка, а в целом как такового формирования города не происходило, – констатирует Алексей Бельков.

### В погоне за квадратными метрами

Изменения произошли в начале 2000-х годов, когда в стране наметился подъём экономики, и в Иркутске развернулось массовое жилищное строительство, появилось много застройщиков.

– Правда, если сначала они создавали объекты, пытаясь вписать их в существующий ландшафт, то позже все вдруг перешли на 16-этажные дома, что, на мой взгляд, не всегда и не везде было уместно. Позитивным примером такой застройки я могу назвать ЖК «Зеон» и расположенный рядом бизнес-центр в районе улицы Байкальской, где получился микрорайон с необычной архитектурой, – считает Бельков. – Но в целом это был период выжимания максимального количества квадратных метров из

площадки, строительство 16-этажных каменных мешков, где неудобно и некомфортно жить.

В противовес им было строительство коммерческих нежилых объектов, современных торгово-развлекательных центров, которые, в том числе, проектировал СТБ-проект.

– Это крупные знаковые объекты, за архитектуру которых нам не стыдно. Они наряду с жилой застройкой формировали облик разных районов города, – отмечает эксперт.

### Туристический потенциал как приоритет в градостроительстве

Размышляя об архитектурном будущем Иркутска, Алексей Бельков признаётся, что сейчас архитекторы находятся на перепутье: а что дальше? Продолжать в том же виде строить жильё? Наверное, уже нет. К тому же, появились застройщики, которые начали создавать не просто каменные джунгли, а объекты с другой архитектурой, а главное – с другой средой. Строительство коммерческих объектов тоже под вопросом. Например, торгово-развлекательных центров, по мнению эксперта, в Иркутске уже достаточно в каждом районе города.

– Я, как архитектор, градостроитель, уверен, что Иркутск никогда не будет промышленным центром. В этом направлении будут развиваться Братск, Усолье-Сибирское, Шелехов, но не Иркутск. Попытка создать здесь заводы ни к чему не привела. Город притягивает сюда людей как некий финансовый, административный, торговый хаб, а в настоящее время его туристический потенциал должен стать приоритетом для дальнейшего развития. Это может стать локомотивом и потянуть за собой экономику региона, – говорит Андрей Бельков. – Но для этого нужно изменять и преобразовывать среду города. Не столько делать

### Цесовская Набережная отвечает четырьмя мировыми трендами современной градостроительной архитектуры

дерева, на тот момент здесь не было, – пояснил Алексей Бельков, говоря об особенностях архитектурного прошлого Иркутска.

Деревянный облик центральной части города (от места, где раньше располагался Иркутский острог, а сейчас находится мемориал «Вечный огонь», и до современной улицы Карла Маркса, бывшей Большой) формировался почти две сотни лет, поэтому, когда в 1879 году случился большой пожар, от неё практически ничего не осталось.

– Именно это событие можно считать определённой вехой в формировании архитектурного облика города. Это первый шаг, когда Иркутск начал видоизменяться, то есть исторический центр города в архитектурном плане начал формироваться практически с чистого листа, стали появляться каменные постройки, – считает Алексей Бельков. – Кроме того, особую



Проект Цесовской Набережной. Предоставлен компанией



какую-то новую застройку, сколько менять то, что уже есть: благоустраивать общественные пространства, приводить в порядок дороги, тротуары, скверы, освещение, дома, которые стоят в неприглядном виде, возродить памятники архитектуры. И вот здесь должно быть сосредоточение интересов и города, и бизнеса по созданию современной инфраструктуры и её наполнению. В этом смысле новый посыл развития комфортной городской среды создаёт компания Эн+.

Кстати, компания развивает города с момента своего создания предпринимателем Олегом Дерипаской. Именно он определил это направление как одно из приоритетных в социальной политике холдинга.

### Архитектура от мировых мэтров: фокус на человека

Как сейчас в мире развивается архитектура? Эксперты отмечают, что если раньше её формировали различные стили: классицизм, советский авангард, послевоенный модернизм, хай-тек 70-х, позже – деконструктивизм, то начиная с двухтысячных и по настоящее время тон задают мировые мэтры: Норман Фостер, Фрэнк Гери, Тадао Андо, Кенго Кума и т.д. На сегодняшний день, по сути, нет какого-то определённого общемирового архитектурного стиля, но при этом все архитекторы, создавая свои объекты, формируют среду, в которой находятся люди.

Если создаются какие-то объекты, то они должны быть не сами по себе, а вписаны в среду. Это в том числе соответствует современному тренду на экологичность, когда строятся здания из экоматериалов, с высокой энергоэффективностью, озеленением, возобновляемыми источниками энергоснабжения. То есть архитектура должна максимально способствовать тому, чтобы человек жил в гармонии с природой.

– Мы, как представители архитектурного бюро со шведскими корнями, глубже всего погружены в тенденции Северной Европы, а здесь один из главных принципов в градостроительстве и архитектуре заключается в фокусе на человека, – комментирует Андрей Петров.



Этот принцип, по словам эксперта, включает в себя множество аспектов, в том числе экологию, безопасность, благоустройство, но прежде всего речь идёт о создании комфортной и разнообразной среды для жизни. Необходимо, чтобы функция и форма находились в гармонии. Скандинавский дизайн отличает сочетание эстетики, функциональности и эргономичности. В результате формируются пространства для качественной жизни во всех её проявлениях.

### Эстетика и философия устойчивого развития

– Ещё один основополагающий принцип, широко распространившийся по миру, – это устойчивость (sustainability). Здесь речь идёт о том, что каждый проект направлен на решение конкретных задач, выполнение которых обеспечивает экономическую, экологическую и социальную устойчивость того или иного сообщества, состоящего, например, из сотрудников офисного центра или из соседей по жилому комплексу, из учащихся и преподавателей школы или из подопечных дома престарелых, из жителей того или иного района или даже всего города, – отмечает Андрей Петров. – В результате появляется архитектура, которая выдерживает испытание временем в экономическом,



Фото А.Федорова

социальном, экологическом и даже в энергосберегающем смыслах.

Этой концепции полностью соответствует преобразование Цесовской Набережной в Иркутске, где, в том числе, планируется строительство жилого комплекса с общественным пространством от Кенго Кума.

– Моё личное знакомство с данным проектом было кратким, но даже за этот период удалось прочувствовать созвучность идей Кенго Кума и нашей философии. Здесь чувствуется внимание к человеку, его связи с природой. Проект предполагает использование натуральных материалов, подчеркивающих уникальность сибирской природы, в том числе применение в строительстве дерева – это восходящий тренд и в Скандинавии. Нам созвучно решение привнести больше природы в город, сделать центральную набережную любимым местом досуга для всех горожан. При этом

очевидно, что продуманы и утилитарные вопросы: безбарьерная среда, энергоэффективные решения, учтены интересы локального бизнеса. Отрадно, что проекты такого уровня всё более востребованы в России, – прокомментировал Андрей Петров.

### Новый импульс иркутской архитектуры

Ещё один тренд современной градостроительной архитектуры – реконструкция исторического наследия, и в него очень чётко вписывается восстановление комплекса Курбатовских бань, которые находятся на той же Цесовской Набережной.

Там же строится деловой центр Эн+ в стиле нового минимализма, который характеризуется чёткими, часто кубическими, формами, обилием стекла, и панорамных окон. Кроме того, на набережной уже практически готовы

два промобъекта, соответствующие ещё одному направлению в новом прочтении – индустриальному стилю.

– На мой взгляд, четыре современных тренда, которые вписаны в одну Цесовскую Набережную, – это придание нового импульса развитию иркутской архитектуры, благодаря чему может начаться какая-то «движуха», какая-то новая жизнь. Это попытка сделать в Иркутске то, что не отстаёт от мировых трендов: знаковые объекты, которые сейчас ещё называют открыточными, топовыми и которые станут большим плюсом туристическому потенциалу города. Важно то, что они строятся не локально, вокруг формируется комфортная среда, то есть идёт комплексное развитие территории, чего Иркутску как раз не всегда хватает, – сделал акцент Алексей Бельков.

Наталья Горбань



18 АПРЕЛЯ 2023 | ИРКУТСК

Авторский тренинг-практикум  
ЕВГЕНИЯ ГОРЯНСКОГО

ПЯТИЗВЕЗДОЧНЫЙ  
СЕРВИС В НОВЫХ  
РЕАЛИЯХ-2023

Цель тренинга:

Показать, как восхищать своих клиентов, как можно построить клиентоориентированную стратегию и стать лидером для своих заказчиков, как сократить вдвое затраты на маркетинг и увеличить приток клиентов в разы.

12+



РАБОТАЕМ ДЛЯ ВАС С 2007 ГОДА  
БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИИ  
ОБУЧЕНИЕ И КОНСАЛТИНГ

ИНВЕСТИРУЙТЕ В ЗНАНИЯ — ЭТО  
ОЧЕНЬ БЫСТРО ОКУПАЕТСЯ!  
Организатор — Компания «Бизнес-Технологии»  
bt-seminar.ru 8 (3952) 651-961



# «Закрывать остров – неправильно»

Olkhon Ice Fest стал поводом для серьёзного разговора о событийном туризме в Иркутской области

В середине февраля на Ольхоне стартовал уже четвёртый международный фестиваль Olkhon Ice Fest. Его главная «фишка» – уникальная экспозиция из 18 фигур, выполненных в технике ледопластики Olkhon Ice Park, которая протянулась по льду Байкала примерно на километр вдоль береговой линии в районе посёлка Хужир. В этом году посетители парка увидят мифических драконов, троллей, русалок, шаманов, других необычных персонажей, объединённых темой средневековых преданий. Организаторы планируют, что в этом году «выставка» будет действовать как минимум до середины марта, и ожидают, что за это время на Ольхоне побывает более 20 тысяч туристов, чтобы полюбоваться уникальными работами, которые больше невозможно повторить нигде в мире.



Фото А.Федорова

## «ТУРИСТЫ ЕДУТ НА СОБЫТИЯ!»

К открытию парка ледовых скульптур Olkhon Ice Park был приурочен круглый стол с участием представителей власти и бизнеса, на котором шла речь о событийных мероприятиях, способных привлечь путешественников как в Ольхонский район, так и в другие интересные места Иркутской области.

– В настоящее время в мире наблюдается тренд на новый формат отдыха: путешественники планируют



свой отдых таким образом, чтобы как можно ярче наполнить его впечатлениями. Туристы едут на события! Для региона очень важно формировать интересный и привлекательный событийный календарь и выводить мероприятия на мировой уровень. Экспозиция ледовых скульптур Olkhon Ice Park стала именно таким событием, привлекающим туристов, – отметил заместитель председателя правительства Иркутской области Георгий Кузьмин, открывая круглый стол.

При этом он сделал акцент на том, что закрывать остров для посещений, о чём довольно часто идут дискуссии в общественном пространстве, – абсолютно неправильно. Тем более, что, по сообщению представителя администрации Ольхонского района, 50% доходов в местный бюджет поступает именно от реализации туристических услуг. Поэтому представители власти в очередной раз заявили о необходимости строительства в Ольхонском районе – и на острове в частности – коммунальной инфраструктуры, причалов и аэропорта, дорог и автовокзалов, а также проинформировали, что в этом году здесь начнётся строительство двух мусоро-перевалочных пунктов – один из них будет в Хужире. Деньги на реализацию уже выделены, и скоро стартуют тендеры на выполнение работ.

Кроме этого, муниципальная власть планирует серьёзно поработать над созданием привлекательного образа населённых пунктов в Ольхонском районе, что тоже имеет определённое значение для туристов, приезжающих сюда на отдых.

Кстати, как отметил один из участников круглого стола, событийный туризм является инструментом не только для увеличения туристического потока и влияния на его состав, повышения возвращаемости гостей в регион, но и двигателем инфраструктурных изменений.

## «ПОВТОРИТЬ ПОДОБНЫЙ ОПЫТ НЕВОЗМОЖНО»

Новый этап развития наступил и у международного фестиваля ледовых скульптур Olkhon Ice Fest, который в этом году проходит в четвёртый раз. Об этом рассказал его идейный вдохновитель и директор Семён Майор:



– Мы прошли трёхлетний тестовый период, задачей которого было, чтобы событие укоренилось на острове, чтобы к нему привыкли люди – местные жители и туристы, чтобы выстроилась взаимосвязь с властью. И мы достигли поставленных целей: поток туристов на Ольхон в зимний период за это время вырос в два раза, у нас сложилась отличная репутация в творческой среде и международном сообществе.

В этом году, по словам Семёна, организаторы изменили формат фестиваля. Во-первых, они отказались от соревновательной части, сделав мероприятие местом, где ледовые мастера могли обменяться своим опытом и поработать в новой уникальной технике – ледопластике, зародившейся в прошлом году именно на Ольхоне. И именно на это ноу-хау решено сделать акцент в дальнейшем, потому что больше нигде в мире такого нет, а по-

вторить подобный опыт просто невозможно, так как невозможно дважды стать первым.

– Нам не надо ни на кого равняться, чтобы добиться успеха. У нас для этого всё есть: уникальное место, творческая команда, позитивная повестка и

синергия русской и бурятской культуры, – отметил Семён Майор.

А чтобы развивать, расширять и продвигать новый бренд Olkhon Ice Park, он предложил создать попечительский совет, в который войдут представители власти, бизнеса и общественных организаций. При этом участники круглого стола уточнили, что попечительский совет может взять под своё крыло и другие события, проходящие в Ольхонском районе, среди которых и гастрономический фестиваль, и музыкальный фестиваль «Baikal live», и марафон «Ольхон трейл», и многочисленные мероприятия в Бугульдейке.

## «ЗИМНИАДА» СДЕЛАЛА СВОЁ ДЕЛО»



Обсудили участники круглого стола и проблему сезонности туризма в Байкальском регионе. Как констатировал председатель Сибирской Байкальской ассоциации туризма (СБАТ) Вадим Копылов, сейчас эта проблема не такая острая, как ещё лет десять назад. Кстати, именно он стоял у истоков организации Международно-

го фестиваля зимних игр «Зимниада», которому в этом году исполняется 20 лет, а одной из его основных задач как раз и была популяризация зимнего отдыха на Байкале.

– Я думаю, «Зимниада» свою задачу выполнила в полной мере. Сейчас зимний сезон на озере – уже очень популярное время у туристов, поэтому в настоящее время перед нами стоит другая задача – перенести туристические направления с байкальского побережья в другие территории Иркутской области, – считает Вадим Копылов.

Среди таких мест он, в частности, назвал Свирск, Качуг, Усолье-Сибирское, где у людей есть желание развивать туризм, но им не хватает опыта, «событийки», поддержки, причём не столько финансовой, сколько методической.

Также, по мнению эксперта, туристическому бизнес-сообществу и власти стоит подумать о том, какими событиями насытить наш регион в межсезонье: в апреле-мае, октябре-ноябре.

Подводя итог круглого стола, его участники отметили, что в современном мире «экономика впечатлений» – такая же важная вещь, как и другие отрасли, и может приносить территории не меньше дивиденды, чем, к примеру, энергетика или космическая промышленность.

Наталья Горбань



Фото А.Федорова

## КСТАТИ

Вопросы развития туризма в феврале обсуждали не только на Ольхоне. Ещё одной площадкой стал Байкальск, где прошла встреча министра экономического развития РФ Максима Решетникова и губернатора Иркутской области Игоря Кобзева с представителями малого и среднего предпринимательства, а также резидентами особой экономической зоны туристско-рекреационного типа «Ворота Байкала».

На встрече министр сообщил, что в 2023 году Иркутская область получит почти 240 млн рублей по нацпроекту

«Туризм и индустрия гостеприимства». Основная часть суммы – это победа в федеральном конкурсе на обустройство туристического центра Иркутска и реализацию концепции «Код города». Кроме этого Максим Решетников проинформировал, что Минэкономразвития в 2023 году обновит правила субсидирования строительства быстровозводимых модульных гостиниц и льготного кредитования строительства отелей и многофункциональных комплексов под 3-5 процентов по нацпроекту «Туризм и индустрия гостеприим-

ства». В конкурсных отборах планируется присваивать дополнительные баллы проектам в особых экономических зонах туристско-рекреационного типа.

Как отметил Игорь Кобзев, в 2022 году из резервного фонда правительства Российской Федерации регионам было выделено 4 млрд рублей на строительство модульных отелей. В их число вошла и Иркутская область. Сегодня часть отелей в Прибайкалье уже построена, другие – в высокой степени готовности.



**Ростелеком** **ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»**  
РЕАЛИЗУЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

**ПРОДАЖА**

**г. Иркутск**



мкр. Университетский, 54а

**НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ**  
АТС – 36, 2-этажное панельно-кирпичное с подвалом, площадью 1710,7 кв. м. с земельным участком площадью 2707 кв. м.

**44 819 000 руб.**

**п. Михайловка**



3 квартал, 1

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

**3 961 000 руб.**

**г. Ангарск**



92 квартал, д. 16

**НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ**  
Общая площадь 514,2 кв. м на 1 эт., в подвале одноэтажного здания, и склад площадью 46,2 кв. м. Участок 891 кв. м в долгосрочной аренде.

**8 500 000 руб.**

**г. Усолье-Сибирское**



пр-т Комсомольский, 128

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

**16 829 150 руб.**

**г. Ангарск**



85 квартал, д. 8

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

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

**г. Саянск**



м-н Юбилейный, д. 69

**НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ**  
Общая площадь 175,4 кв. м, на 2 этаже жилого многоквартирного дома.

**4 537 000 руб.**

**АРЕНДА** **ПРОДАЖА**

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



**У НАС ЕСТЬ**  
Арендатор/Покупатель на вашу коммерческую недвижимость!



**Продадим/Сдадим ваш объект по максимальной рыночной цене**

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

**ОТКРЫТИЕ? КОНФЕРЕНЦИЯ? КОРПОРАТИВ?**



**АВРОРА**  
кейтеринг

**т.+7(3952) 994-559**  
кейтеринг-иркутск.рф

фуршет  
банкет  
кофе-брейк  
ПИКНИК

**КЕЙТЕРИНГ ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ И ЧАСТНЫХ СОБЫТИЙ**

**В ЦИФРАХ**

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 03.03.2023 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	147,57	126,62	122,01	116,83	86,48
1 комн. панель	128,04	126,74	109,19	104,21	96,12
2 комн. кирпич	147,11	118,87	103,84	105,35	85,81
2 комн. панель	122,10	117,62	100,35	101,49	87,57
3 комн. кирпич	113,95	110,95	100,35	98,02	86,69
3 комн. панель	-	109,64	94,12	97,29	80,76
Средняя стоимость	127,86	125,97	108,82	109,14	88,28

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 03.03.2023 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	36,67	-	44,55	38,00	15,00
склад (аренда)	-	-	0,26	-	0,21
магазин (продажа)	100,23	86,13	63,36	34,23	44,94
магазин (аренда)	0,88	0,83	0,68	0,71	0,72
офис (продажа)	93,84	82,94	64,86	43,76	50,70
офис (аренда)	0,82	0,84	0,66	0,64	0,68

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 03.03.2023 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	115,24	153,81	130,39	129,61	92,45
Срок сдачи - 1 полугодие 2023 года	-	161,99	103,91	-	91,36
Срок сдачи - 2 полугодие 2023 года	-	-	119,46	120,81	96,02
2024 год и позже	-	127,74	116,91	-	85,24
Средняя стоимость	115,24	148,45	118,89	124,11	96,86

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

**Персональные данные, противопожарный режим, ПДД и другие изменения для юриста с 1 марта 2023 года**

**Персональные данные**

Ограничили доступ к персональным данным владельцев недвижимости, содержащимся в ЕГРН. Если выписку из реестра заказывает постороннее лицо, Ф.И.О. и дату рождения правообладателя в ней не укажут. Исключение - ситуация, когда правообладатель разрешил раскрывать эти сведения, подав соответствующее заявление.

Установили требования к документам, которые подтверждают уничтожение персональных данных. Хранить такие документы нужно 3 года.

Новый срок уведомления Роскомнадзора об изменении ранее поданных сведений об обработке персональных данных. Обо всех изменениях, которые произошли в течение месяца, нужно сообщить не позднее 15-го числа следующего месяца (а не в течение 10 рабочих дней после каждой корректировки, как установлено до 1 марта).

Установили требования к тому, как операторам оценивать вероятный вред при обработке персональных данных, а также порядок взаимодействия с Роскомнадзором при утечке персональных данных.

Разрешили большему числу компаний использовать биометрические персональные данные из единой системы. Работать с такими данными могут в определенных целях предприятия торговли и сферы услуг, операторы связи, вузы, иные организации. Подробнее в новости.

Компаниям с преобладающим госучастием, банкам и ряду иных организаций нельзя использовать иностранные мессенджеры, чтобы передавать платежные документы, персональные данные российских граждан или сведения об их счетах и вкладах.

**Противопожарный режим**

На все однотипные по назначению и пожарной нагрузке здания и сооружения, расположенные по одному адресу, можно утвердить одну инструкцию о мерах пожарной безопасности (исключение - жилые дома и ряд других объектов).

Уточнили норму, закрепляющую запрет хранить имущество и размещать производственные участки в технических помещениях (например, в подвалах и на цокольных этажах). Запрет не действует в случаях, установленных нормативными документами по пожарной безопасности.

Ранее МЧС разъясняло, что запрет не действует, если соответствующее использование помещений предусмотрено проектной документацией.

Есть также изменения, которые, в частности, коснулись дверей эвакуационных выходов, размещения сидячих мест для ожидания, использования временной электропроводки и огнетушителей. Подробности в нашем обзоре.

**ПДД**

1 марта начнут действовать изменения в части:  
- проезда перекрестков с круговым движением;  
- дорожных знаков, разметки, направляющих

островков и островков безопасности;  
- передвижения на электросамокатах и прочих средствах индивидуальной мобильности.

**Строительство**

На уровне закона установили, что для получения разрешения на ввод объекта в эксплуатацию не нужны:

- ГПЗУ;
- акт приемки объекта строительства;
- акт, подтверждающий соответствие параметров объекта проектной документации;
- документ, подтверждающий заключение договора обязательного страхования гражданской ответственности владельца опасного объекта.

Ранее эти же послабления были установлены на весь 2023 год антикризисным постановлением правительства.

Вступает в силу новая статья ГрК РФ об архитектурно-градостроительном облике объекта капитального строительства. Предусмотрены особые правила для городов федерального значения, а также переходные положения.

**Маркировка товаров**

С 1 марта:  
- в системе «Честный знак» должны регистрироваться участники оборота пива и слабоалкогольных напитков, а также организации оптовой торговли жидкостями для электронных сигарет;

- розничным магазинам нужно направлять в систему «Честный знак» сведения о продаже упакованной воды;
- уточнили правила маркировки легпрома и обуви;
- дополнили порядок направления сведений о продаже маркированных товаров через онлайн-кассу.

**Связь**

Мобильных операторов оштрафуют на сумму до 2 млн руб., если они не заблокируют корпоративные сим-карты, сведения о которых не зарегистрированы через портал госуслуг. Речь идет о сим-картах как для сотрудников, так и для оборудования.

Есть и другие изменения в административной ответственности операторов связи.

Тел.: (3952) 22-33-33, 53-28-53.

E-mail: [info@irkcons.ru](mailto:info@irkcons.ru).

Saim: [www.irkcons.ru](http://www.irkcons.ru).

Присоединяйтесь! Новости, анонсы, обзоры от КонсультантПлюс. Сообщество в Viber



**КонсультантПлюс в Иркутске**  
Иркутск, ул. Красноармейская, д. 31/1, 1 подъезд, 7 этаж  
info@irkcons.ru, www.irkcons.ru

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

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



# Хандиускы

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

Ваш загородный дом



Первая линия  
у залива

Байкальский тракт, 34 км.  
Современная архитектура  
Закрытый поселок  
На берегу залива

4 участка по 15 соток\*  
750 000 руб./сотка

\* Участки с подрядом на строительство



72-01-01  
[www.metaestate.ru](http://www.metaestate.ru)