

газета

## дело

ДЕКАБРЬ, 2024 | № 12(150)

## событие |

На Цесовской  
Набережной  
открылся отель  
премиум-класса  
RODINA

6

## недвижимость |

ЖК SALUT: всерьез,  
надолго, по большой  
любви

9-11

## бизнес |

Виктор Захаров,  
«Сервико», –  
о результатах года  
и новых планах

13-15

## господдержка |

Центру  
«Мой бизнес»  
– 5 лет

16-19

## событие |

Дом зрения открылся  
в 130-м квартале

27-30

# 2025: продолжаем расти вопреки



8

## КОМПАНИИ

Цифровизация – тренд в медицине

12

## JETOUR T2

10 фактов о новом автомобиле

21

## ПРАВО

Новый год – новые правила

26

## «ВОСТОЧНЫЙ КВАРТАЛ»

10 вопросов о проекте

# 2025: продолжаем расти вопреки

## Партнеры Газеты Дело – об итогах, прогнозах и планах



Фото: Игорь Мерзляков

Высокая инфляция, рост ключевой ставки и налоговая реформа – с одной стороны, масштабные инвестиции и старт новых проектов, несмотря ни на что, – с другой. Таким парадоксальным стал 2024 год для бизнеса. Мы попросили друзей и партнеров Газеты Дело рассказать, чем запомнился им уходящий год, чем разочаровал, а чем удивил, а также поделиться прогнозами и планами на 2025-й.

### «Важно, что экономика Иркутской области демонстрирует устойчивость»



**Игорь Кобзев,**  
губернатор  
Иркутской области

– Я благодарен депутатам Законодательного Собрания, что мы приняли бюджет региона на три года. Он носит социальный характер: на здравоохранение, образование запланировано в трехлетнем периоде 351 млрд рублей (на 2025 год – свыше 123 млрд рублей), на социальную политику – более 254 млрд рублей (на 2025 год – свыше 82 млрд рублей), в том числе на поддержку населения, в которой нуждается большое количество семей. Но при этом мы не забываем о развитии экономики, на которую в бюджете выделено более 152 млрд рублей (на 2025 год – свыше 47 млрд рублей).

Важно, что экономика Иркутской области демонстрирует устойчивость. Так, за 10 месяцев 2024 года инвестиции в основной капитал составили более 600 млрд рублей, что на 2% превышает показатели аналогичного периода прошлого года. Устойчивый рост демонстрирует индекс промышленного производства: по последним данным, он составляет

110%, это первый показатель в Сибири и тринадцатый по России. В регионе сейчас реализуется более 180 инвестиционных проектов. Мы индивидуально сопровождаем каждый проект, потому что это не только инвестиции, но и трудоустройство, и заработная плата, и налоги.

Если говорить об актуальных проблемах, которым правительство региона уделяло особое внимание

в уходящем году, то это, в первую очередь, вопрос устанавливаемых с 1 января 2025 года диапазонов потребления электрической энергии. Совместными усилиями с депутатским корпусом мы добились промежуточного результата по расширению границ диапазонов в нашем регионе, и в следующем году продолжим эту работу.

Отмечу также, что в этом году в регионе вместе с федеральными проектами сделали 280 км дорог, и этот темп мы будем наращивать дальше. В частности, в планах расширение Шелеховской и Хомутовской развязок, строительство дороги на Ольхоне, вместе с компанией «Полнос» мы нашли возможности для дополнительного финансирования строительства моста в Бодайбо, о необходимости которого говорят уже более 30 лет.

За пять лет, что я занимаю пост главы региона, многое сделано, а также начаты проекты, которые ещё нужно реализовать. Назову некоторые из них. Во-первых, федеральный проект «Пять морей и озеро Байкал», включенный в национальный проект «Туризм и гостеприимство». Это инфраструктура, строительство современных объектов туристической отрасли, возможность конкурировать в туристической отрасли. Во-вторых, создание в Иркутске межвузовского кампуса, который привлечёт в регион молодёжь и даст толчок развитию. В-третьих, важные проекты в сфере здравоохранения, культуры. Если говорить о городах, это и дорожная составляющая, приведение в надлежащий вид объектов культурного наследия, возможность провести капремонт домов, изменить систему освещения – много всего, что мы будем делать вместе с жителями.

### «Радует рост инвестиций в основные средства промышленных предприятий»



**Сергей Макшанов,**  
бизнес-эксперт,  
управляющий  
ГК «Институт Тренинга  
– АРБ Про»

– Самое важное с точки зрения бизнеса, что случилось в 2024 году и что очень радует, – это рост инвестиций в основные средства промышленных предприятий. Плюс 9% – это существенно. А если пойти дальше и посмотреть на структуру этих инвестиций, то здесь мы найдем еще один отрядный факт: значительная часть – это инвестиции бизнеса из собственных средств! То есть это не кредиты, не субсидии, а накопленные резервы и фонды. Еще одна цифра в эту же копилку: около 33% промышленных предприятий не имеют процентных долгов, то есть не пользуются банковскими кредитами. Небанковское финансирование и работа различных фондов дают хороший результат.

Хочется поделиться конкретным примером работы компании. Многие бизнесы столкнулись со сложностью привлечения кадров и работы с молодежью. Также есть проблемные рабочие места, которые ранее закрывали силами мигрантов. Можно причитать по этому поводу, а можно взять и предложить решение. Удивлением года для меня стал опыт компании Д5, Владивосток. Это строительство, крайне чувствительная к линейному персоналу отрасль. Руководители компании активно работают с мигрантами, включают их во все мероприятия компании, курируют, помогают в бытовых вопросах. И параллельно сотрудничают с колледжами и вузами, привлекают студентов на практики, стажировки, затем – на работу в компанию. Продуманные действия позволили им решить проблему с персоналом системно и на долгую перспективу.

Бизнесу в 2024 году желаю омолодиться: выиграть битву за перспективную молодежь, получить приток «свежей крови» в компанию и увеличить разнообразие команды по возрастам. Отдельное желание региону – продолжать реализовывать событийный потенциал территории. Вы еще в самом начале пути, работы впереди – непочатый край, берись и делай!

Фото на обложке: Игорь Мерзляков

### «Смогли удержать позиции»



**Артем Фоминых,**  
генеральный директор  
Иркутского  
алюминиевого завода  
(РУСАЛ)

– В этом году ИркАЗ увеличил рынки сбыта продукции, преимущественно в страны Азии, на нашем литейном производстве была произведена катанка INERTA с рекордно низким углеродным следом. Осенью завод получил сертификат «зеленого» алюминия, подтвердив статус глобального лидера в сфере производства низкоуглеродного алюминия. Китайские эксперты признали соответствие нашего металла самым высоким отраслевым стандартам. В рамках завершения экологической модернизации производства мы приступили к строительству последней «сухой» газоочистки на ИркАЗе, которую планируем ввести в эксплуатацию в 2025 году.

Несмотря на внешние условия, в этом году мы не снизили объемов производства алюминия и выполнили все взятые на себя социальные обязательства. В рекордно короткие сроки в Шелехове был построен и открыт Центр спортивных единоборств, в котором сейчас тренируется около 400 детей. Мы начали строительство современного жилого комплекса «Атмосфера», это пять красивых и уютных восьмизэтажек.

2024-й для алюминиевого бизнеса был непростым: с начала этого года цены на глинозем, а это наше основное сырье, выросли почти вдвое. Но новые вызовы только показали, насколько сильные и сплоченные у нас трудовые коллективы. Мы бросили все силы и смогли удержать наши позиции. В этом заслуга сотрудников компании. Я благодарен каждому заводчанину за большой личный вклад в общее дело.

Иркутская область – богатый промышленный регион. Здесь сосредоточено множество крупных предприятий, месторождений и производств. Электроэнергетика, добыча полезных ископаемых, лесная промышленность, цветная металлургия, нефтепереработка и др. Все эти отрасли и бизнесы объединяет одно – люди, которые и являются настоящим достоянием Приангарья. Благодаря сибирякам наш регион сегодня развивается. Поздравляю всех с наступающим Новым годом, желаю всем крепкого здоровья, благополучия, ярких идей и новых достижений!

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ,  
РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 12+

газета **дело**

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

**Главный редактор:**  
Герасимова Е.В.

**Выпускающий редактор:**  
Понамарева Н.Ю.  
Цена свободная.

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

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

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

**E-mail:** delo@sia.ru

**WEB-сайт:** www.sia.ru/delo

Набрано и сверстано  
в компьютерном центре  
ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС».  
№12 (150)

Дата выхода в свет: 24.12.2024 г.  
Отпечатано в «Облформпечат» –  
Международный департамент».  
Адрес типографии:  
664003, Иркутская область,  
г. Иркутск, ул. Сухэ-Батора, д. 18.  
**Заказ №13. Тираж 4000 экз.**

Газета зарегистрирована  
Управлением Федеральной  
службы по надзору в сфере  
связи, информационных  
технологий и массовых  
коммуникаций по Иркутской области  
19.08.2011 г.  
Свидетельство о регистрации  
ПИ № ТУ38–00381.

Перепечатка и любое  
воспроизведение материалов,  
опубликованных в «Газете Дело»,  
без согласования с редакцией  
не разрешается.  
За содержание рекламных  
материалов редакция  
«Газеты Дело» ответственности  
не несёт.

## «Удивляет, с каким спокойствием бизнес реагирует на рост ключевой ставки»



**Елена Ланцова,**  
генеральный директор  
компании  
«РАФТ ЛИЗИНГ»

– Для нашей компании главным событием 2024 года стало получение рейтинга от одного из самых влиятельных агентств России «Эксперт РА» на уровне ruBB, прогноз стабильный. Это признание не только нашей финансовой устойчивости, но и стабильности развития бизнеса.

Что касается лизинговой отрасли в целом, то в этом году мы столкнулись одновременно с двумя вызовами. Первый – ужесточение регулирования лизинговой отрасли, которое в этом году стало полноценно внедряться. Мы и наши клиенты стали еще более прозрачны. Это, безусловно, способствует оздоровлению рынка. Второй вызов – это интенсивный рост ключевой ставки, что напрямую влияет на доступность фондирования и развитие лизинга.

2024 год удивил, наверное, тем, с каким спокойствием и бизнес, и Центробанк, и властные структуры отнеслись к рекордному повышению ключевой ставки. Прежде, например, в 2020 году, когда ключевую ставку резко подняли до 20%, это стало шоком для всех. Сейчас настроения совсем другие. Мне кажется, и 25% будут восприниматься как должное. Хотя рентабельность бизнеса выше не стала. И 25% – это, конечно, запредельный уровень.

Разочаровывают разговоры про сравнение России и Турции. Россия – четвертая экономика в мире и первая в Европе. Проводить какие-то параллели – некорректно.

Хочется пожелать всем спокойствия и холодной головы в принятии решений. В турбулентные времена это самое ценное.

## «Российская экономика успешно адаптируется»



**Рушан Сахбиев,**  
председатель  
Байкальского банка  
Сбербанка

– Несмотря на сложности, в 2024 году российская экономика продемонстрировала рост, что положительно отразилось на жизни населения. Развитие технологического сектора, включая искусственный интеллект и стартапы, помогло создать новые рабочие места и улучшить благосостояние людей. Экономика быстро адаптировалась к изменившимся обстоятельствам. Даже при высокой ставке она продолжала расти, что дает основание для оптимизма в будущем.

Местные предприниматели нашли надежную опору в лице Сбера. Мы предложили финансовые и нефинансовые продукты и услуги, направленные на поддержку малого бизнеса. Также Сбер традиционно активно содействует развитию культуры и экологии, повышает финансовую грамотность населения, делая жизнь людей удобнее и проще.

Уважаемые иркутские предприниматели, продолжайте уверенно идти вперед, несмотря на любые преграды, потому что каждый новый день открывает интересные перспективы. Вера в себя и свое дело – ключ к успеху. Именно вы закладываете фундамент устойчивого будущего нашего региона. Желаю вам динамичного роста, вдохновляющих проектов и надежных партнеров!

## «Мы будем идти против рынка»



**Эдуард Борисов,**  
директор по развитию  
«Агат-Авто»

– Самое важное событие 2024 года – окончание СВО, которого все ждали, пока не произошло. И это влияет на всё. Ждём, что это случится в 2025-м.

Главное удивление и разочарование года – это, конечно, резкий подъем ставки Центробанка. Это очень сильно влияет на все бизнесы, и наш не исключение. Поэтому год выдался очень непростой, но в автобизнесе такое периодически случается последние 20 лет. Как говорится, то, что нас не убивает, делает нас сильнее.

Есть разные прогнозы по автомобильному рынку на следующий год, в том числе, что он снизится от 5% до 15%. Возможно, где-то так и будет, но мы будем идти против рынка, потому что в этом году сделали определенные инвестиции, у нас сбалансированный портфель автомобильных брендов, достаточно понятные условия. В 2025-м мы готовы привлекать клиентов и работать с конкурентами. Я уверен, крупные игроки с сильными брендами устоят и практически не упадут.

Иркутскому бизнесу желаю заранее подготовиться к следующему году, не перегружать склады, потому что первый квартал может быть очень неожиданным. Поведение клиентов – это главный вызов бизнеса на 2025 год, его очень сложно спрогнозировать. Но, думаю, компании накопили достаточный опыт, чтобы пройти непростые времена. Очень надеюсь, что в новом году многое изменится к лучшему, и всем этого желаю.

## «В числе важнейших событий года – налоговая реформа»



**Алексей Черкашин,**  
руководитель  
юридического бюро  
ВС Консалт

– Уходящий год был богат на события, но в число важнейших для бизнеса, на наш взгляд, входит налоговая реформа. Содержание ее крайне обширно. Но тренд на ужесточение можно проиллюстрировать налогом на сделки с долями. Изменения коснутся как продавца доли, так и покупателя.

- У продавцов появятся особенности налогообложения, при которых они будут обязаны платить НДФЛ, даже если владеют долей больше 5 лет. Например, если доходы от таких сделок за год не превысят 50 млн руб. Если сделки достигают 50 млн за год, нужно платить НДФЛ.

- Если физическое лицо приобретает долю по цене ниже рыночной стоимости после 1 января 2025 года, то у него, как у покупателя, возникает обязанность оплатить НДФЛ.

- Разница между номинальной и рыночной стоимостью доли будет считаться материальной выгодой покупателя – физического лица. С материальной выгоды нужно будет оплатить НДФЛ.

- Расчет утаить покупку от ФНС вряд ли оправдан: доход – это разница между рыночной стоимостью доли и ценой ее покупки на основании бухгалтерской отчетности.

В новом году хочется пожелать одного: чтобы 2026-й мы встречали тем же составом и никто не выбыл из нашей очень интересной предпринимательской игры.

## «Бизнес проявил недюжинную гибкость и волю»



**Виктор Григоров,**  
генеральный директор  
«Гранд Байкал»

– Самое важное событие уходящего года – то, что экономика России развивалась и показала положительные темпы роста. За 9 месяцев рост ВВП составил порядка 4%, несмотря на все пессимистичные прогнозы.

На рынке сложилась парадоксальная ситуация. С одной стороны – высочайшая ставка Центробанка, которая, по сути, поставила барьер для развития бизнеса и реализации новых проектов. Это, конечно, стало главным разочарованием для бизнеса в 2024-м. С другой стороны, год удивил тем, что проекты реализовывались и очень многие даже реализовались. Бизнес проявил недюжинную гибкость и волю, чтобы успешно завершить то, что было начато. Есть проекты, которые стартовали в этом году, несмотря на ставку. Но пока непонятно, что будет в 2025-м, думаю, он принесет нам свои испытания.

Каждый бизнес развивается, живет, прежде всего, за счет своего клиента, поэтому я хочу пожелать иркутским предпринимателям, чтобы у всех был свой клиент, чтобы он был лоялен, вовлечен в дела компании и помогал пройти трудные периоды. Для этого, конечно, нам всем надо плотно работать, прежде всего, с нашим продуктом, с его ассортиментом и качеством.

## «Мы выросли в численности людей и объемах выполненных работ»



**Сергей Меркуриев,**  
генеральный директор  
ООО «СтройПроект-Сервис»

– Самое важное событие – это планомерное повышение ключевой ставки в России и ее пик в конце года. Весь бизнес должен был перестроиться под это решение Центробанка и под новые реалии. У меня непопулярное мнение: я считаю, что это правильное решение, чтобы хоть как-то усмирить инфляцию.

Год удивил тем, что количество больших проектов в стране как минимум не уменьшилось, а в некоторых сферах и выросло. А разочаровал тем, что инфляция все-таки оказалась выше ожидаемой. Для нашего бизнеса, как и для многих других, это негативный фактор: у нас долгосрочные контракты.

Если говорить о хорошем, то мы выросли как в численности людей, так и в объемах выполненных работ. Был большой скачок в узнаваемости компании.

Я бы хотел пожелать всем успехов в достижении поставленных целей. А еще – использовать конкурентные преимущества, которые есть у нашего региона. Считаю, что весь бизнес, который связан с озером Байкал, недооценен. Там есть где развиваться – как внутри России, так и за ее пределами. Есть куда вкладывать и куда расти.

## «Ощутили всю «прелесть» высокой инфляции»



**Павел Поляков,**  
генеральный директор  
сети «Альянс Рестораны»,  
председатель  
Байкальской ассоциации  
рестораторов

– Для сети Harat's Pub год был достаточно плодотворный в плане открытия новых точек, новых франшиз. В течение года порядка 10 новых пабов открылось или были подписаны договоры на открытие. Это и Россия, и Казахстан, другие зарубежные проекты. В целом год для компании был позитивный.

В то же время в этом году мы ощутили всю «прелесть» высокой инфляции. Центробанк постоянно увеличивал ключевую ставку, но это никак не повлияло на те цели, которые ставил перед собой регулятор, а именно – удерживать инфляцию на уровне 4–5%. Мы вынуждены перепечатывать цены в меню, потому что продукты постоянно дорожают. Продуктовая инфляция по году составила более 20%, это факт и главное разочарование года.

Несмотря на все эти перипетии, я желаю Иркутску новых интересных проектов, чтобы гастрономическая составляющая туристического бизнеса была на высоте, чтобы люди ездили к нам, а не в соседний Красноярск. Для этого городу нужен интерес и участие крупных инвесторов.

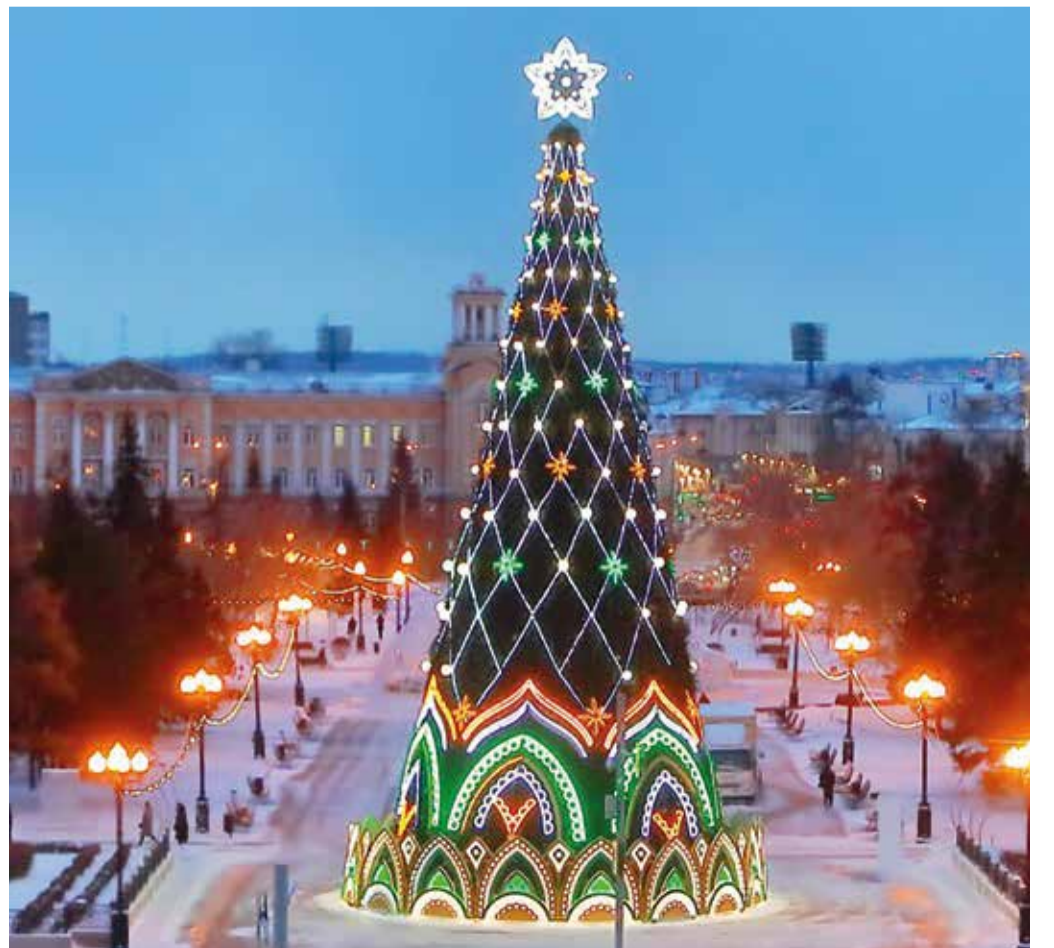


Фото А.Шудыкина

# «Надо любить Иркутск по-настоящему»

## Власть и бизнес – о развитии города в 2024 году



Фото: Игорь Мерзляков

Масштабные инфраструктурные проекты, новые общественные пространства, жилые комплексы федерального уровня, реновация исторических объектов в центре города... Какие проекты в Иркутске можно отнести к наиболее значимым в уходящем году? А что не так? Что беспокоит и что надо менять уже в 2025-м? Газета Дело собрала мнения представителей власти и бизнеса.

### «Для нас все проекты значимые»



**Руслан Болотов,**  
мэр Иркутска

– Все проекты, которые мы реализуем в Иркутске, имеют абсолютно равную значимость, – подчеркивает мэр Иркутска Руслан Болотов. – Будь то ремонт двора, установка детской площадки или строительство социального объекта – все они одинаково важны для горожан.

В этом году городская администрация выполнила большой объем по ремонту дорог – 26 участков протяженностью более 28 км. Строили, капитально ремонтировали учреждения образования: открыли новый блок детского сада № 10, с новой четверти заработает пристрой школы № 53, завершено строительство детсада в Нижней Лисихе, завершается строительство пристрой школы № 75. Полным ходом идут работы на улице Ярославского и в микрорайоне «Союз» – там тоже будут новые школы. Продолжается и работа по укреплению инженерных и транспортных каркасов Иркутска.

– Реализуем крупнейший за 50 лет инфраструктурный проект – строительство теплового луча, который соединит предместье Рабочее и Ново-Иркутскую ТЭЦ и даст импульс развитию этой территории на десятки лет вперед, – пояснил Руслан Болотов.

По мнению мэра, все значимые преобразования в городе происходят, когда люди встанут плечом к плечу, единой командой работают на результат. При этом Руслан Болотов признаёт: городское хозяйство беспроблемным не бывает. ЖКХ, транспорт, социальная сфера – эти и другие направления всегда требуют самого пристального внимания, большой планомерной работы.

– И мы её ведём. Да, не везде результат заметен сразу, порой его достижение требует больше времени, чем хотелось бы. Но постепенно, шаг за шагом, используя комплексный подход, мы добиваемся качественных изменений в Иркутске. И в последующие годы продолжим делать всё, чтобы жизнь наших горожан становилась более комфортной и благополучной.

### «Надо делать дороги и развязки»



**Виктор Захаров,**  
основатель «Сервико»

Виктор Захаров, основатель «Сервико», подчеркивает, что он бизнесмен и больше погружен не в дела города, а в собственную работу. Тем не менее то, что делает и областная, и городская власть, по его словам, невозможно не заметить.

– Могу сказать точно: много чего делается и в регионе, и в городе. Активно поддерживают инвестиционные проекты – это хорошо. Строят тепловой луч в Рабочем – отлично! Будет возможность возводить больше жилья. А ведь это шикарный район для развития города – практически рядом с центром. Я всегда за то, чтобы жильё строилось в городе, а производство – за городом, не наоборот.

По словам Виктора Захарова, критиковать работу городской власти всегда легко, но, как бизнесмен, он понимает: вопрос – в деньгах.

– Если бы были деньги, то, первое, что, на мой взгляд, стоило бы сделать, – это новые развязки, транзитные дороги, чтобы транспорт не ехал через центр города. Построить кольцевые вокруг Иркутска, второй этаж эстакад, как это делается в большинстве городов мира. И направлять, например, транзитный транспорт из Ново-Ленино в Солнечный мимо центра.

Во-вторых, по мнению бизнесмена, важно делать город комфортным. Сейчас, по мнению Виктора Захарова, в полной мере это может позволить себе только Москва: бюджетные деньги сосредоточены в столице.

– Если компания зарегистрирована в Москве, а работает в регионах, надо думать, как распределять налоги так, чтобы развивались и наши регионы и города, а не только столица, – убеждён основатель «Сервико». – Третье – Иркутску нужен хозяйский подход. Приезжаешь в Красноярск, такой же сибирский город, смотришь на центр города – там тоже старые здания, но видно, что они ухоженные. То же самое в Екатеринбурге. Нам этого не хватает.

### «Тепловые мощности исчерпаны»



**Олег Причко,**  
генеральный директор  
Байкальской  
энергетической компании

Иркутск меняется в лучшую сторону, реализуется много значимых проектов, но есть и проблемные места, которые требуют скорейшего решения, считает Олег Причко, генеральный директор Байкальской энергетической компании.

– Если говорить про улучшения, то я вижу, что в Иркутске появляется всё больше новых общественных пространств. Едешь по городу и понимаешь: здесь ещё пару-тройку месяцев назад ничего не было, а сейчас – сквер, скамейки среди зелени, дети на скейтах – здорово! – делится Олег. – Что же касается масштабных и значимых проектов, то для меня это, прежде всего, строительство теплового луча. Мы соблюдаем сроки. Пообещали завершить работы за 28 месяцев вместо 42 – и идём в графике.

Есть, по словам Олега Причко, и другие достижения. Например, Байкальская энергетическая компания в ситуации дефицита тепловых мощностей, обусловленного изменениями в законодательстве, разработала конструкцию договора с пулом участников, объединяя в группы заявителей на присоединение к сетям. Такой алгоритм разработан впервые в России, и он уже реализован в рамках первого договора.

– Что требует скорейшего разрешения, так это вопрос тепловых мощностей в Иркутске. Они исчерпаны, их надо создавать, – убежден Олег Причко. – За два прошедших года властью не принято решение по источникам финансирования, это ведёт к тому, что уже в 2026 году строительный комплекс Иркутской области может остановиться. Такой риск мы неоднократно обсуждали со строителями, властью региона и города. В ближайшее время ожидается рассмотрение правительством области инвестиционной программы БЭК на следующий период регулирования. Ожидаем, что этот вопрос там будет учтён.

### «Нужно любить свой город»



**Сергей Маяренко,**  
генеральный директор  
Сибирской лаборатории  
урбанистики

Сергея Маяренко, генерального директора Сибирской лаборатории урбанистики, радует растущее качество жилых комплексов, эстетика дворов, архитектура. Новые ЖК, по его словам, выглядят вполне достойно, на российском уровне.

– Стали заметны новые объекты Эн+: Курбатовские бани, бывшее здание ВостСибУгля. Идёт подготовка площадки на Цесовской набережной неподалеку от Вечного огня. Группа готовится реализовать новый проект – «Восточный квартал». Это ценно. Это означает, что Эн+ своё будущее связывает с городом, – делится Сергей. – Из значимых проектов в городе я бы отметил также крупную реконструкцию тепловой сети по улице Баррикад. Масштаб впечатляет!

А беспокоит Сергея, что Иркутск всё менее заметен в федеральной повестке.

– Я считаю, это трагедия. Гости, которые приезжают в город, недоумевают по поводу состояния иркутского аэропорта, дорог. По их мнению, областной центр достоин другого. Бросается в глаза гостям и общая неухоженность: всё в проводах, много рекламного шума, фасады зданий в сайдинге из 90-х. В результате город выглядит заброшенным и ветхим.

По словам Сергея, есть опасения, что Иркутск превращается в транзитный вахтовый город, через который осуществляется освоение крупных инвестиционных проектов на севере. Сам же Иркутск звучит всё меньше.

– А хочется, чтобы у него было лидерство в разных областях знаний, культуры. Возникает диссонанс: вроде есть природные богатства, есть крупные инвестиционные проекты, а город увядает. Я бы пожелал городской и областной элите любить Иркутск по-настоящему, вкладывать в его освоение, связывать с ним своё будущее.

# Федеральная премия, высокие ставки и рост цен

## 5 итогов года для MetaEstate

«Кризисы были и будут всегда, но наши проекты – длинные. Смысла оглядываться на внешние факторы и что-то откладывать мы не видим, продолжаем работать, – говорит руководитель девелоперской компании MetaEstate Дмитрий Кузнецов. – Сейчас, например, готовим новый загородный проект – разрабатываем продукт, архитектурные решения, концепцию». Мы поговорили с Дмитрием о событиях уходящего года. Что стало ключевым вызовом для компании, а что – главным достижением?



Дмитрий Кузнецов

Фото А. Федорова

### 1. РЕЗУЛЬТАТ ГОДА: завершение строительства «Патроны Парка»

Загородный поселок «Патроны Парк» строился на Байкальском тракте с 2018 года. Все коттеджи в поселке – а их около двухсот – выполнены в едином стиле, но по индивидуальным проектам, в основе которых лежит концепция «органической архитектуры» Фрэнка Ллойда Райта. Дома построены из природных материалов с применением энергоэффективных технологий и служат естественным продолжением окружающей среды. «Мы строим дома между деревьев, а не вместо них» – один из слоганов проекта.

Идея «поселка в лесу» пришла по душе иркутянам и релокантам из других городов – девелоперский проект, отвечающий всем принципам комплексного освоения территории, был реализован в кратчайшие сроки и без привлечения кредитных средств. Строительство коттеджей в «Патроны Парке» для многих стало отличным инвестиционным решением: это высоколиквидный продукт, капитализация которого растет год от года.

Дмитрий: «Мы с поселком «Патроны Парк, начиная с 2018 года, попали во все возможные кризисы – самые суровые на нашем строительном веку. Тем не менее проект состоялся – на сегодня на продажу остался один последний участок. Благоустройство в поселке еще продолжается, но в принципе мы уже можем говорить об успешном завершении строительства. Мы не знаем примеров по стране, чтобы такой объем домов был возведен за столь короткие сроки. Думаю, главное в том, что наш продукт сам себя продавал. Как правило, загородные проекты реализуются за счет ипотеки, инвестиционных средств, кредитов. Мы же вложили 2 миллиона рублей в маркетинг на начальном этапе – и всё, больше ничего не тратили. Случай довольно редкий – даже в масштабах страны».

### 2. ДОСТИЖЕНИЕ ГОДА: победа в престижной федеральной премии

Главное достижение года для MetaEstate связано именно с «Па-

трон» очень сильные, продуманные, концептуальные. Например, в финале нашими соперниками были два знаковых проекта из Московской области – Open Village и «Жилой комплекс 'Мечта'». Победа нас, конечно, очень вдохновляет, мотивирует двигаться дальше. Получить экспертное подтверждение того, что мы строим действительно качественный продукт, – для нас очень ценно».

### 3. ПРОЕКТ ГОДА: поселок с современной архитектурой «Кандинский»

Сегодня флагманский проект MetaEstate – поселок «Кандинский». Он возводится на 34 км Байкальского тракта, в живописном месте на берегу залива. Изначально девелопер рассматривал эту площадку как идеальное место для формата новой дачи – современного загородного дома для отдыха, куда можно уехать на каникулы или выходные и провести время в тишине и уединении. Но оказалось, что и для постоянного проживания поселок прекрасно подходит. Это только кажется, что 34 км Байкальского тракта – далеко. Например, до офиса MetaEstate на Ширямова, – всего 20-25 минут.

В основе концепции поселка «Кандинский» – смелые архитектурные решения. В том, что это поселок-галерея, уже можно убедиться, прогулявшись по первым двум улицам. Дома здесь – преимущественно с плоскими кровлями, с большими панорамными окнами. В строительстве используются различные материалы: дерево, керамогранит, композитные панели. Это позволяет создать лаконичный, минималистичный, но при этом теплый и живой продукт.

Дмитрий: «Современная архитектура давно захватила умы людей. В Москве сегодня 80% новых проектов – это минимализм. Такой тренд мы видим и в нашем регионе. Дизайн-код

в нашем поселке не слишком жесткий. Мы стремимся к тому, чтобы было разнообразие – но в пределах современных архитектурных решений. Такой универсальный подход призван превратить поселок в настоящую галерею современной архитектуры. Первая улица в «Кандинском» построена и благоустроена, на второй готовы все инженерные коммуникации: водопровод, электричество, канализация, финальное благоустройство мы запланировали на следующий год. Строятся еще две улицы».

### 4. ВЫЗОВ ГОДА: проблемы с электроэнергией

Одним из главных вызовов года, по словам Дмитрия Кузнецова, стали сложности с электроэнергией в Иркутском районе. Это большая проблема – в том числе и для Байкальского тракта, где сейчас ведет строительство девелопер. Что касается изменения лимитов энергопотребления, то, по мнению девелопера, это скажется в первую очередь на сегменте самостроя, за счет которого в последние годы активно прирастало индивидуальное жилищное строительство в регионе.

Дмитрий: «Раньше многие рассуждали так: «Денег на квартиру в городе нет – построю дом, он будет больше по площади и обойдется дешевле». О таком подходе можно просто забыть. В текущих условиях дом нужно строить дорогой, хороший, качественный, энергосберегающий, со всеми современными инженерными системами. Или не строить вовсе. Изменение лимитов, на мой взгляд, может поставить крест на эконом-классе. Нормально при таких тарифах смогут существовать только бизнес-класс и премиум-класс – с повышенной энергоэффективностью, дорогой инженерией, с рекуперацией и тепловыми насосами... В таких домах жить будет комфортно и не накладно. Во всех остальных случаях – нет».

### 5. РЕШЕНИЕ ГОДА: ежемесячное повышение цен на недвижимость

Покупка дома в загородном цивилизованном поселке – с единой архитектурой, управлением, качественной инженерией, по мнению Дмитрия Кузнецова, была и остается более выгодным вложением средств, чем банковский депозит: цены на недвижимость растут быстрее, чем инфляция и ставки в банках. Сейчас, по его словам, перед девелоперским сообществом стоит еще один глобальный вызов – высокая ставка рефинансирования.

Дмитрий: «Когда ты занимаешься такими масштабными и долгосрочными строительными проектами, работаешь с финансовыми инструментами, фактор ставки невозможно не учитывать. В сложившихся условиях, когда ситуация в экономике меняется так быстро, поднимать цены два раза в сезон на 10-15%, как MetaEstate делала раньше, уже не получится».

Недвижимость – это деньги. Нужен баланс между стоимостью денег и стоимостью недвижимости. Мы приняли решение, что с 1 декабря будем повышать цены на дома в наших поселках ежемесячно – как минимум соотносить со ключевой ставкой. Договоров с фиксированной суммой больше не будет. Мы делаем это для того, чтобы ни у нас самих, ни у наших заказчиков не было сегодня соблазна отнестись свои деньги на депозиты. Мы хотим продолжать развивать жилищное строительство, комплексно подходить к этому делу, создавать качественный загородный продукт, который со временем не устареет морально».



(3952) 72-01-01. metaestate.ru  
Иркутск, ул. Ширямова, 32,  
3 этаж, оф. 3



Фото: Марина Дуба

# Новая визитная карточка Иркутска

На Цесовской Набережной торжественно открыли отель премиум-класса RODINA



12 декабря 2024 года, несомненно, войдёт в новую историю Иркутска как вторая дата рождения архитектурного памятника XIX века, который практически все горожане знают и помнят как «Бани Курбатова и Русанова». В этот день в полностью восстановленном здании, расположенном на набережной Ангары, в самом сердце города, торжественно открыли отель премиум-класса RODINA Grand Hotel & SPA Irkutsk 5\*. Такое возрождение стало возможным благодаря российскому предпринимателю и меценату Олегу Дерипаске. О событии и о том, что оно значит для города, по мнению представителей бизнеса, читайте в нашем материале.

Фото А.Федорова

## ВТОРАЯ ЖИЗНЬ ОБЪЕКТА КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ

Сейчас место на углу улицы Гаврилова и Цесовской Набережной в историческом центре Иркутска изменилось до неузнаваемости. Хотя правильнее сказать – приобрело свой практически первоначальный вид после долгих лет пребывания в разрухе.

Комплекс зданий бань, который построили предприниматели Николай Курбатов и Григорий Русанов в 90-е годы XIX века, начали восстанавливать в 2021 году. Этот проект стал крупнейшим по возрождению объектов культурного наследия Иркутска. В ходе капитальной реновации, проведённой на основании архивных данных, полностью воссозданы элементы исторического фасада, при этом сам комплекс, в котором сейчас гармонично сочетаются аутентичность и современные тенденции, получил вторую жизнь – с большим масштабом и совершенно новыми возможностями пятизвёздочного отеля.

Крупный проект, инвестиции в который составили почти 5 млрд рублей, – идея Олега Дерипаски, который убежден, что без изменений в инфраструктуре и сфере услуг невозможно развитие территории. «Если мы не привезем сюда людей, кто будет вкладывать средства, не создадим для них условия, город не получит необходимого развития. Надо менять среду, тогда люди будут больше зарабатывать, у них будет больше перспектив», – отмечает бизнесмен.

Теперь Иркутск получил дополнительные возможности для решения этой задачи: к уже имеющимся в городе двум бутик-отелям, соответствующим категории 5\*, добавился RODINA Grand Hotel & SPA Irkutsk 5\*.

## ТРАДИЦИИ ПРОШЛОГО В СОВРЕМЕННОМ ПРОЧТЕНИИ

На презентации нового объекта в Иркутске коммерческий директор альянса отелей RODINA Hotels

Анна Повереннова рассказала, что наш город стал шестым в России, где открылся восьмой отель этой сети. Специфика иркутского отеля, по её словам, сочетает в себе особую философию сервиса и гостеприимства для гостя и, безусловно, местный колорит и особенности. В первую очередь – сибирские банные традиции.

Чтобы гости мероприятия получили наглядное представление об отеле с историческими традициями и сервисом XXI века, для них организовали экскурсию, которая началась с локации, являющейся главной особенностью RODINA в Иркутске, – комплекса Grand SPA (кстати, по информации Анны Поверенновой, в сети всего три SPA). Причём экскурсия прошла в сопровождении «основателей» легендарных бань – Николая Курбатова и Григория Русанова.

Конечно, современный SPA-комплекс в RODINA Grand Hotel отличается от того, что здесь было 100 лет назад. Его главная особенность – 25-метровый бассейн, оснащённый инновационной системой водоподготовки, которая каждые 8 часов полностью очищает воду в чаше. Кроме

этого, в бассейне всегда поддерживается комфортная температура воды +28 градусов. В банный комплекс входят две русские и финская бани, а также турецкий хаммам – с общей и индивидуальными парными. Предусмотрены и уютные кабинеты для SPA-ритуалов, включая уникальные процедуры RODINA Detox. В отделке бань использованы премиальные сорта сибирской древесины, а в хаммаме – метлахская плитка с аутентичными восточными узорами. Вся мебель была изготовлена вручную из натурального дерева.

– SPA-комплекс уже пользуется спросом, и я думаю, что мы сохраним традицию притяжения для горожан, как это было в XIX веке, – отметил генеральный директор RODINA Grand Hotel & SPA Irkutsk 5\* Иван Дёмин.

## ИНТЕРЬЕРНЫЕ РЕШЕНИЯ НА ЛЮБОЙ ВКУС

Особой дизайнерской отделкой отличается и номерной фонд отеля. Он оформлен в пяти стилях: «Классика»,

«Модерн», «Лофт», «Авангард» и «Скандинавия», то есть практически на любой вкус. Достоинства каждого из стилей участники экскурсии смогли оценить лично. Судя по их откликам, в первую очередь в интерьерах номеров привлекает внимание мебель, изготовленная из натурального дерева и даже антикварная, картины сибирских художников, необычное освещение, интересные решения оконных проёмов.

Как рассказал Иван Дёмин, всего в отеле 104 номера и апартаментов семи категорий – от уютных супер-ордеров до роскошного Президентского люкса с камином и завораживающим видом на реку. Кроме главного корпуса, где расположено 79 номеров, в гостиничный комплекс также входят два отдельных здания во внутреннем дворе: Дом Русанова, который представляет из себя четыре номера категории апартаменты, и Дом Курбатова, состоящий из 21 номера категории де-люкс. Позаботились в отеле и о конфиденциальности, спроектировав несколько номеров с отдельными входами.

Во время экскурсии гости также познакомились с деловой инфраструктурой



Фото А.Федорова



**Анна Повереннова,**  
коммерческий директор альянса отелей RODINA Hotels



**Иван Дёмин,**  
генеральный директор RODINA Grand Hotel & SPA Irkutsk 5\*

рой, которая включает переговорные комнаты «Ангара» и «Иркут» вместимостью до 20 человек каждая и премиальный конференц-зал «Байкал» на 100 персон. Все пространства оснащены ультрасовременным оборудованием для проведения мероприятий любой сложности.

Впечатление на гостей произвела и респектабельная роскошь бара THE Lobby со сдержанным мужским интерьером, а также ресторан KURBATOV, оформленный в аристократичном стиле светского «Сибирского Петербурга».

По мнению многих гостей презентации, RODINA Grand Hotel может по праву считаться новой визитной карточкой Иркутска.

### ОСОБАЯ ФИЛОСОФИЯ ЛЮКСОВОГО СЕРВИСА

Но самое главное достоинство RODINA Grand Hotel & SPA Irkutsk 5\*, как считает Иван Дёмин, – это особая атмосфера гостеприимства, присущая всему альянсу этих отелей.

– Наша идеология построена на особой философии люксового сервиса. Как только мы получаем от гостя первый звонок, очень тщательно анализируем все его потребности и желания. Поэтому ещё до приезда человека в отель знаем, как сервировать номер, какие подушки ему нравятся, какая еда в ресторане подходит. Гости, конечно, удивляются, но им это очень нравится. Мы уже два месяца отработали в тестовом режиме, за это время у нас было около тысячи гостей (в отеле, ресторане плюс конференц-мероприятия), от которых мы получали только положительную обратную связь, – рассказал Иван.

Для создания особенной атмосферы гостеприимства в отеле внедрили

огромное количество высочайших стандартов, персонализированного сервиса, а команда прошла более полутора тысяч часов обучения.

– И останавливаться на этом не собираемся, потому что перед нами стоят действительно очень серьёзные цели и задачи. Одна из них – увеличение турпотока в Иркутск и Иркутскую область, другая – изменение восприятия Иркутска туристами. Не секрет, что пока город рассматривается как перевалочный пункт по дороге на Байкал, а среднее проживание гостя здесь – полтора дня. Но в рамках тестового открытия нашего отеля мы увеличили продолжительность пребывания в Иркутске до 2,5-3 дней. Я думаю, это значимый результат, – прокомментировал Иван.

По его мнению, этого удалось добиться за счёт таких дополнительных услуг, как туры – в том числе, вертолётные, которые предлагает отель, – на Байкал и в различные сакральные локации региона, откуда гости возвращаются в люксовый уют и комфорт RODINA Grand Hotel. Более того, Иван подчеркнул, что уверен в ещё больших возможностях отеля.

Как отметила на открытии Анна Повереннова, сеть отелей RODINA ценит за особую атмосферу и сервис, и более 80% её гостей – это постоянные клиенты, которые уже собираются приехать в Иркутск и на Байкал.

– Каждый гость для нас – особенный, и мы принимаем его так, что потом человек говорит, что не хочет уезжать, поскольку чувствует себя как дома или в гостях у родственников или близкого друга. Я уверена, что у команды иркутского проекта получится произвести самые лучшие впечатления как на внутреннего туриста, так и на гостей со всего мира и доказать, что отдых в «РОДИНЕ» – это всегда достойно и уникально.

*Наталья Яськова*



*Фото А.Федорова*



*Фото А.Федорова*

## «У Иркутска есть потенциал, и он будет востребован»

*Руслан Ситников, первый заместитель председателя правительства Иркутской области:*

– Открытие отеля премиум-класса в Иркутске – это, в первую очередь, престиж региона и города, значимый вклад в туристическую привлекательность. К тому же основа нашей концепции по развитию туризма в регионе заключается в продвижении не только Байкала, но и Иркутска – чтобы туристы как можно дольше оставались в нашем красивом городе, с богатым историческим наследием. Отель RODINA – хороший вклад в эту концепцию. Кроме этого, такие проекты в сфере гостеприимства дают кумулятивный эффект – дальнейшее благоустройство территории, развитие городской инфраструктуры, а также восстановление объектов культурного наследия, чему правительство региона уделяет особое внимание.

Губернатор утвердил пятилетнюю программу, по которой мы проводим инвентаризацию всех выявленных



объектов, и, конечно, всегда приветствуем любые мероприятия, которые проводят компании, вкладывающие в это деньги и помогающие власти в решении таких вопросов. Поэтому мы высоко ценим вклад Эн+ в инвестиционные мероприятия, реализуемые в Иркутске. Это не только отель RODINA, но и ещё несколько проектов в гостиничном бизнесе, и мы их ждём, так как уверены, что у нашего города есть потенциал, он будет по достоинству оценён и востребован, и мы будем этим гордиться.

Правительство региона в целом многое делает для привлечения инвесторов, заинтересованных в развитии Иркутской области, мы постоянно взаимодействуем с ними, приглашаем к сотрудничеству, и при реализации проектов стремимся обеспечить им так называемый бесшовный путь.

## «Хорошо, когда в развитии принимают участие крупные федеральные инвесторы»

*Дмитрий Баймышев, депутат Законодательного Собрания Иркутской области:*

– Всегда хорошо, когда что-то строится, открывается, развивается. Тем более, когда в этом принимают участие крупные федеральные структуры и инвесторы. Хотя реализовывать такие проекты всегда непросто, инвестору надо обладать определённой смелостью, чтобы решиться на такой серьёзный шаг.

Чтобы в наш город вкладывались крупные инвесторы, нужно создавать нормальную инфраструктуру и условия. Например, в Иркутске есть несколько учреждений, относя-



щихся к пенитенциарной системе, которые надо выносить за черту города, потому что они совершенно не способствуют развитию благоприятного инвестиционного климата. Есть инвесторы, для которых наличие таких объектов является стоп-фактором. Кроме этого, в городе надо активнее развивать сеть современных автомобильных дорог: я живу на Сивьюшиной Горе, где в последнее время массово строятся жилые комплексы, есть несколько больших торговых центров, а транспортные развязки остались такие же, как 40 лет назад.

## «Отель станет исторической точкой на карте города»

*Наталья Баркова, директор Иркутского филиала Россельхозбанка:*

– Появление таких объектов в Иркутске, как премиум-отель RODINA, – это, безусловно, знаковое событие. Что бы мы ни говорили о том, что у нас развивается гостиничная сеть, всё-таки вот таких презентабельных, высококлассных отелей нам не хватало. Тем более таких серьёзных вложений в Иркутск, как Олег Дерипаска, на самом деле, уже давно никто не делал, обычно инвесторы обходятся проектами среднего уровня. При этом построить такой объект в современных условиях очень сложно, и то, что отель открыт, говорит о том, насколько серьёзно инвестор относился к качеству его исполнения. Результат получился достойный: по отзывам руководи-



телей нашего банка, которые останавливались здесь месяц назад, отель хоть и работал в тестовом режиме, но был безупречен.

Отмечу, что я живу в этом районе, и мне очень нравится всё, что здесь происходит и будет происходить в ближайшем будущем с точки зрения архитектуры. Думаю, что открытие RODINA ускорит и благоустройство Цесовской Набережной, и её соединение с Верхней и Нижней Набережными. То есть это определённый толчок к дальнейшему развитию этого района и приданию ему статуса настоящего центра города. Мы всё-таки должны сделать Иркутск презентабельным городом. А этот отель в дальнейшем однозначно станет исторической точкой на его карте.

## «Отеля такого уровня – красивого, презентабельного – у нас ещё не было»

*Вячеслав Заяц, председатель совета директоров ГК «Сибирское товарищество»:*

– Это прекрасное событие для города. Отели такого уровня – большого, красивого, солидного, презентабельного – у нас ещё не было. К тому же у него очень хорошая локация – он вроде бы и в центре города, и в то же время в стороне от оживлённых улиц с большим автомобильным трафиком. А это очень важно для отеля 5\*.

Конечно, чтобы наш город хорошел, надо привлекать сюда крупных инвесторов, но они должны понимать, ради чего вкладывать деньги в его развитие. Чтобы люди захотели сюда приехать, здесь нужен современный, кра-



сивый аэропорт и региональная деловая повестка, способная заинтересовать состоятельных людей, на которых, собственно, этот отель и рассчитан. А когда они сюда приедут, нужно предлагать им как можно больше активностей не только на Байкале, но и в самом Иркутске. И, если гостю, приехавшему, к примеру, в командировку, понравится наш город, будет чем заняться, он останется здесь ещё на несколько дней. При этом в городе должно быть достаточно пятизвёздочных отелей, потому что люди, привыкшие к премиальному уровню мест размещения, скорее всего, не поедут туда, где их что-то не устраивает в плане комфорта.

## «Открытие нового отеля вызвало у меня ностальгию»

*Виктор Кондрашов, предприниматель, экс-мэр города, владелец отеля на Байкале:*

– Конечно, пятизвёздочных отелей в Иркутске не хватало. К нам приезжает очень много гостей, а от уровня объекта размещения во многом зависит впечатление о городе и в целом о нашей области. Поэтому я считаю важным, что на нас обратили внимание, потому что RODINA, конечно, даст новый толчок развитию Иркутска.

Чтобы подобных объектов у нас было больше, в первую очередь надо решить проблему с подготовкой кадров. Это глобальный вызов современности, потому что сейчас инвесторы, рассматривая варианты – строить или не строить, – в



первую очередь думают, как это будет окупаться. Когда кадров нет, это просто огромный риск – заходить в бизнес. К нам, как к экспертам сферы гостеприимства, обращались несколько инвесторов, и основные вопросы у них были: кто построит и кто будет управлять? Поэтому мне очень интересна система подготовки кадров конкретно для этого отеля.

А само открытие нового объекта гостеприимства вызвало у меня ностальгию по прошлому, по детству: я прекрасно помню, как мы ходили в Курбатовские бани с папой. Очень здорово, что здесь возродили памятник культуры и, несмотря на реновацию, сохранили основную функцию этого комплекса.

# «Нам есть чем гордиться»

## Специалисты ГК «МедСтандарт» о цифровизации медицинских услуг и бизнес-процессов

Цифровизация – безусловный тренд в медицине, без этого невозможно выжить в современных условиях, уверены в ГК «МедСтандарт» и отмечают, что задача компании – идти в этом направлении даже не в ногу со временем, а опережать его на несколько шагов. О том, какие успехи уже достигнуты на этом пути, о приоритетах роботизации и развития искусственного интеллекта в ближайшем будущем нашему изданию рассказали медицинский директор «МедСтандарта» Вячеслав Бурий и руководитель отдела цифровизации Василий Лесков.



Вячеслав Бурий, медицинский директор «МедСтандарта»

Фото А. Федорова

### «Всю рутину – в «руки» компьютеру»

**Какие направления деятельности ГК «МедСтандарт» входят в ТОП цифровой трансформации компании?**

**Вячеслав Бурий:**

– Это роботизация сервисных услуг, внедрение искусственного интеллекта в диагностический, хирургический блоки и сопровождение пациентов. Наша главная задача – облегчить условия труда врачей, медицинских сестёр, администраторов и операторов колл-центра, передав все рутинные процессы в «руки» компьютера, что в конечном итоге поднимет на новый качественный уровень оказание услуг нашим пациентам. Кроме этого, современное медучреждение не может существовать без автоматизации внутренних бизнес-процессов и взаимодействия с Единой государственной информационной системой в здравоохранении (ЕГИСЗ).

**В чём заключается автоматизация бизнес-процессов?**

**Василий Лесков:**

– Главной задачей здесь является внедрение медицинской информационной системы (МИС). Она оптимизирует базовые процессы внутри организации, чтобы снизить операционные затраты на рутинную работу, создать современную выверенную систему учёта, с которой удобно работать как врачу, так и управленцу.

Кроме того, МИС позволяет нам интегрироваться в ЕГИСЗ для передачи данных. Это законодательное требование, которое государство предъявляет в том числе и к частным клиникам. Создание единого цифрового контура в здравоохранении на основе ЕГИСЗ заканчивается в 2024 году.

**Вячеслав:**

– Для передачи данных о здоровье пациентов в единую государственную систему мы сейчас заканчиваем переход на электронные медицинские карты (ЭМК). Практически всё диагностическое оборудование в глазной и кожной клиниках «МедСтандарт» заведено в МИС. Пациент, пришедший на приём, получает qr-код, который приборы считывают, а после проведения диагностики автоматически подгружают все снимки в электронную карту. Чтобы получить нужную информацию о пациенте, наши врачи уже практически не пользуются бумажной версией истории болезни, хотя пациенты всё ещё предпочитают получать на руки бумажную выписку. Но эта парадигма тоже меняется. К тому же, после интеграции с ЕГИСЗ у пациента будет возможность увидеть все записи о своём здоровье из любого медучреждения в личном кабинете на портале Госуслуги.

Кроме того, данные, поступающие в систему

ЕГИСЗ, со временем будут представлять научную ценность для изучения болезней, разработки новых методик их лечения. Пока это направление находится на этапе становления, но врачи очень ждут его развития.

**Одна из самых актуальных проблем цифровизации – обеспечение безопасности данных. Как вы решаете эту задачу?**

**Василий:**

– Да, вопросам безопасности мы уделяем очень серьёзное внимание. Во-первых, сервер компании физически надёжно защищён в соответствии с самыми высокими стандартами и требованиями. Во-вторых, принят очень строгий регламент по удалённому доступу к данным. В штате есть сотрудники по внутренней безопасности и специалисты, обладающие большой компетенцией информационной безопасности.

Если говорить о ЕГИСЗ, то здесь государство выдвигает настолько жёсткие требования к информационной и физической безопасности по хранению и передаче данных, что обеспечивать их будет специализированная компания, обладающая всеми необходимыми для этого ресурсами.

### «Искусственный интеллект – это помощник врача»

**Какие технологии внедряются в «МедСтандарт», чтобы повысить удобство и скорость взаимодействия с пациентами?**

**Василий:**

– Одна из наших стратегических задач – полностью перейти в автоматизированный режим работы в сервисной сфере. На нашем сайте eue-med.ru мы сделали такие базовые вещи, как запись на приём, выбор врача, даты и удобного времени, оплата услуг. Сейчас занимаемся разработкой чат-ботов: голосового и в Telegram-канале, чтобы пациент мог записаться в «МедСтандарт» в режиме 24/7.

**Вячеслав:**

– Следующий важный блок – практическое применение технологий цифровизации и искусственного интеллекта в диагностике. Речь здесь идёт об анализе данных, прежде всего, изображений – рентгеновских снимков, снимков компьютерной, магнитно-резонансной томографии, в офтальмологии – оптической когерентной томографии, фотографий глазного дна, данных периметрии и других видов изображений. Как показывают исследования, в большинстве случаев ИИ интерпретирует эти данные не хуже, а иногда даже и лучше, чем человек. И это уже не будущее, это настоящее, в том числе в России. Например, в Москве маммографические снимки уже полностью оцениваются искусственным интеллектом. Но проверяет оценку,

сделанную ИИ, конечно, врач – он всегда будет над машиной.

**В «МедСтандарте» применяется что-то подобное?**

**Вячеслав:**

– В нашей кожной клинике используется диагностический аппарат FotoFinder, который связан с самой большой базой данных, где собираются и хранятся снимки кожных новообразований со всего мира – их массив достиг уже более 20 миллионов изображений и он ежедневно пополняется. При диагностике на FotoFinder, машина в высоком разрешении фотографирует человека, а проблемные новообразования отдельно подсвечиваются дерматоскопом. Искусственный интеллект делает сравнительный анализ снимков и даёт оценку, насколько новообразование может быть опасным. Это помогает врачу поставить диагноз.

**Как цифровизация влияет на развитие диагностики в офтальмологии?**

**Вячеслав:**

– Сейчас с помощью ИИ по фотографии глазного дна можно сделать вывод, есть ли у пациента риск болезни Альцгеймера, как она будет развиваться и реагировать на лечение. Также на основании фотографии глазного дна можно решить, каков у пациента риск инсульта или инфаркта. Активно развиваются и другие цифровые технологии по диагностике различных болезней. Эти разработки очень скоро будут использоваться в повседневной врачебной практике.

**Хотелось бы ещё коснуться цифровизации хирургического блока.**

**Вячеслав:**

– Роботы в хирургии глаза применяются уже достаточно давно, и у нас в клинике они тоже есть. Один из них – Femto-лазер, на котором при операции по лазерной коррекции зрения с точностью до микрона программируется разрез на роговице, а задача врача – подвести прибор к глазу и нажать на кнопку. А ведь ещё в начале 90-х годов хирурги-офтальмологи делали все манипуляции руками и скальпелем. Сейчас это – стандартизированная, чётко выверенная технология с практически 100-процентным прогнозом на результат. Есть роботизированная технология по замене хрусталика при катаракте, есть технологии, которые шагнули ещё глубже и позволяют делать операции на заднем отрезке глаза – они считаются самыми высокотехнологичными и сложными в офтальмологической хирургии.

Кроме этого, с помощью роботов сегодня оперируются отслойка сетчатки и другие сложные заболевания глазного дна, стекловидного тела. Пока не все из них доступны у нас в стране, но мы видим явный тренд на их развитие в России.

### «Цифровизация – безусловный тренд»

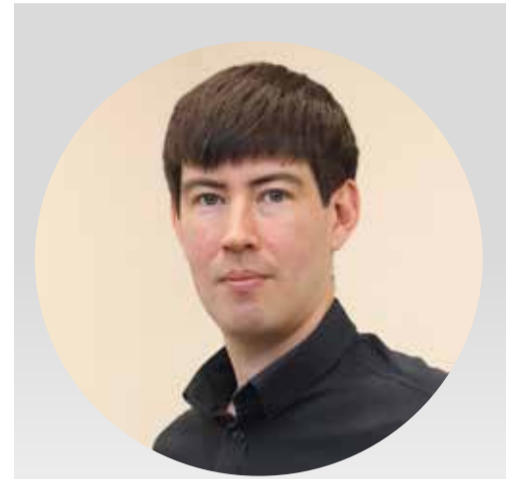
**В чём выражается этот тренд?**

**Василий:**

– О многих российских разработках мы узнали на XXV Международном конгрессе «Информационные технологии в медицине», который не так давно проходил в Москве. На нём было представлено более 100 различных проектов: информационные системы для медицины, продукты искусственного интеллекта, автоматизация от сервиса до лечения. Реально гордость брала за нашу IT-сферу в медицине, потому что сейчас очень много отечественных продуктов, которые достойно конкурируют на мировом рынке. Например, из пяти решений анализа глазного дна с помощью ИИ, существующих на данный момент в мире, две системы – российские, и они уже имеют практическую реализацию.

**Вячеслав:**

– Кстати, «МедСтандарту» тоже есть чем гордиться в этом плане – наша собственная программа по интеграции диагностического оборудования в медицинскую информационную систему, о которой мы уже говорили, как оказалось, очень сильно опередила разработки многих компаний, специа-



Василий Лесков, руководитель отдела цифровизации

лизирующихся на этой теме. Нам предлагали продать нашу разработку, так как на рынке ещё нет решений, интегрирующих в МИС полностью весь комплекс оборудования клиники.

**Какие ещё задачи по цифровизации вы ставите в ГК «МедСтандарт» на перспективу?**

**Василий:**

– Наша задача – сделать так, чтобы у врача было больше времени на общение с пациентом. Как это ни странно звучит, но с приходом цифровизации времени на это остаётся не так много, потому что врач должен внести большой массив данных в электронные документы, сделать это правильно, нигде не ошибившись. Конечно, большую часть такого функционала надо делегировать машине, и для этого сейчас есть различные продукты, которые постоянно совершенствуются и дорабатываются. В том числе, мы планируем автоматизировать работу в операционной, оборудовав её монитором: на нём врач будет видеть информацию о конкретном пациенте, который идентифицируется с помощью qr-кода. Пока всё это с карты читает медсестра.

**Ещё одна из проблем цифровизации, которая в какой-то мере тормозит процесс, – большие вложения и медленная окупаемость. Для вас это, скорее, большой расход или большой вклад в эффективность?**

**Василий:**

– Это вклад в будущее. Тем не менее, когда мы разрабатываем какой-то цифровой продукт, мы в первую очередь отвечаем на вопросы: «Зачем? Что он нам даст?», потому что можно потратить очень много времени и средств, а в итоге получить просто «игрушку». К примеру, мы рассматривали нашу интеграцию с цифровой облачной платформой Retina AI, которая помогает офтальмологам правильно диагностировать наиболее распространённые болезни глаза, но в итоге пришли к выводу, что компетенция наших врачей в этом вопросе настолько высокая, что Retina AI – для них скорее интересная игрушка, чем реальный помощник. Конечно, это полезная разработка, но, наверное, в основном для врачей в поликлиниках, на первой линии приёма.

Однако есть продукты искусственного интеллекта, которые мы будем внедрять. Это, в частности, контроль качества медицинской помощи и оценка медицинских карт – как дополнительная мера безопасности.

**Вячеслав:**

– Я думаю, пока ещё рано говорить о максимальной экономической эффективности цифровизации – даже несмотря на то, что она активно внедряется во все сферы, нужно время, чтобы осмыслить конечный результат. Но медицинские организации, которые сейчас не внедряют цифровые решения в свою деятельность, просто не выживут на рынке. Это безусловный тренд. И наша задача – идти в этом направлении даже не в ногу со временем, а опережая его на несколько шагов.

Наталья Яськова

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА





# SALUT

TOWERS

## ВСЕРЬЕЗ, НАДОЛГО, ПО БОЛЬШОЙ ЛЮБВИ

Алексей Распутин – о новом  
жилом комплексе и перспективах  
территории



Жилой комплекс класса комфорт-плюс SALUT строится на первой линии Ангары в Октябрьском районе. По словам девелопера Алексея Распутина, у этой локации – огромные перспективы. «Здесь постепенно развивается и строится новый центр города», – говорит он. Какой станет эта территория в ближайшем будущем? Какие подходы компании «Родные берега» помогают создавать качественный и актуальный продукт? И почему девелопер предпочитает строить «всерьез, надолго и по большой любви». Мы поговорили с руководителем строительной компании Алексеем Распутиным и записали самые важные тезисы.



# ЖК SALUT: всерьез, надолго, по большой любви

## Алексей Распутин – о новом жилом комплексе и перспективах территории

Жилой комплекс класса комфорт-плюс SALUT™ строится на первой линии Ангары в Октябрьском районе. По словам девелопера Алексея Распутина, у этой локации – огромные перспективы. «Здесь постепенно развивается и строится новый центр города», – говорит он. Какой станет эта территория в ближайшем будущем? Какие подходы компании «Родные берега» помогают создавать качественный и актуальный продукт? И почему девелопер предпочитает строить «всерьез, надолго и по большой любви»? Мы поговорили с руководителем строительной компании Алексеем Распутиным и записали самые важные тезисы.

### 1. О ситуации:

#### «Эта турбулентность не кажется чем-то новым»

Продажи квартир в новом ЖК SALUT стартовали в непростом 2024-м. Как говорит Алексей Распутин, очередная турбулентность в экономике не повлияет и никак не скажется на планах по строительству комплекса. «Родные берега» работают в Иркутске с 2007 года – за это время команда научилась действовать в самых разных обстоятельствах.

**Алексей:** Мы на строительном рынке без малого 20 лет. За это время пережили разные времена, несколько кризисов. Поэтому нынешняя турбулентность для нас не представляет собой чего-то принципиально нового. Нам понятны все механизмы и способы работы при любых обстоятельствах.

При этом я не могу сказать, что ситуация сейчас критическая, паговая. Вовсе нет. Понятно, что некоторый шок спровоцировала выросшая, по сути, вдвое ключевая ставка. Но это означает лишь то, что нужно очень выверенно вести финансовую политику в плане привлечения кредитных ресурсов. С учётом опыта, профессионализма, компетенций, знаний, которые есть у нашей команды, мы в будущее смотрим уверенно.

Свой новый проект реализуем в полной мере и в те сроки, которые заявили изначально. Никакого пересмотра графиков строительства, финансовой модели, параметров самого проекта не было и нет. Тот факт, что возведение объекта уже находится на уровне 12 этажа, говорит сам за себя. Сложности и вызовы нас только подзадоривают, держат в тонусе.

### 2. О перспективах: «Это будет красивый и модный квартал в жилищном секторе»

ЖК SALUT строится на берегу Ангары, рядом с островом Конный, неподалеку от ЖК «Родной берег». Этот район давно и хорошо знаком девелоперу: с 2007 года компания планомерно ведет здесь масштабное и комплексное освоение. Так, «Родные берега» инициировали необходимые изменения в генплан с учётом объектов социальной сферы, благоустройства, озеленения, парковочных мест.

**Алексей:** Обычно девелоперы действуют так: мониторят рынок земли, покупают отдельный участок, решают вопросы с коммуникациями, определяются с целевой аудиторией, продумывают «красивую обертку» для квадратных метров – строят и продают. У нас другой подход: мы работаем не с конкретным участком, а с большой



Алексей Распутин, руководитель СЗ СК «Родные берега»

Фото А. Федорова

территорией, последовательно развивая ее уже более 15 лет. Мы очень хорошо изучили это место, его перспективы. Многие пока не понимают до конца, каков потенциал этой локации, каким магнитом она станет в будущем.

Что из себя представляет это место? Во-первых, это фактически первая линия реки Ангары. Во-вторых, участок находится на удалении от всех «караванных путей», главных транспортных артерий – есть определенная приватность и уют. В-третьих, отсюда одинаково близко и до центра города, и до улицы Байкальской – до всей социальной и коммерческой инфраструктуры – около 5-10 минут. В непосредственной близости три детских сада, школа, поликлиника, Диагностический центр. Уверен: через пять-семь лет это место станет наиболее востребованным для жизни у иркутян, превратится в красивый и модный квартал в жилищном секторе.

### 3. О локации: «Здесь закладывается новый центр города»

Безусловно, доступ к воде является главным преимуществом ЖК SALUT. Ангара – буквально через дорогу от жилого комплекса. Благоустройство набережной в этом районе продолжается. Уже приведен в порядок отрезок от ТРК «ЯркоМолл» до «Салюта»: дорогу здесь отремонтировали, оборудовали тротуарные зоны, велосипедные дорожки.

**Алексей:** Небольшой проемежук, который пока не дает этой локации «задышать» в полную силу, – 500 метров до набережной «Ривьера». В настоящее время идет проектирование, уже в 2026 году мы получим здесь единую набережную – с хорошей дорогой, тротуарами, велодорожками, выходами к воде. Этот район заиграет новыми красками.

Кстати, немногие – даже не все местные жители – знают, что место, где мы находимся, имеет прямую сухопутную дорогу на Конный. Спускаемся от ЖК SALUT к воде – и попадаем на остров. Дойти пешком до той части Конного, где уже проведено благоустройство, – буквально пять-семь минут. Вторая часть острова – та, напротив которой возводится наш жилой комплекс, – находится в программе благоустройства у администрации Иркутска.

Можно сказать, что здесь и сейчас закладывается и строится новый центр города, который соберёт все плюсы современного строительства и благоустройства и привлечет сюда людей молодых, активных, целеустремленных. Пока эта локация недооценена: у людей недостаточно информации о том, как в перспективе изменится этот район. А здесь такая «жемчужина»! Да, пока она в «ракушке», не раскрылась до конца, но мы уже понимаем, какие у нее перспективы.

### 4. О рельефе: «Пригорок – это большое преимущество»

Участок, на котором возводится ЖК SALUT, имеет необычный рельеф: дома находятся на довольно высоком пригорке. По словам Алексея Распутина, крутой уклон участка – это не только вызов для строителей и проектировщиков, потребовавший нестандартных инженерных решений, но и большое преимущество, возможность сделать по-настоящему интересный проект.

**Алексей:** Пригорок, на котором строится жилой комплекс, лично я считаю большим преимуществом. Дома находятся в непосредственной близости к Ангаре – буквально в 50 метрах, при этом, благодаря рельефу, мы исключаем все риски подтопления, подмывания фундаментов, а кроме того, получаем потрясающие панорамные виды из окон.

Понятно, что этот участок потребовал от нас особого инженерного подхода – чтобы правильно его освоить и сделать эту часть берега доступной для людей. Все нужные технические решения найдены и будут реализованы. У всех жителей ЖК SALUT будет доступ к воде – легкий, понятный и удобный для самых разных категорий: и для мам с колясками, и для людей пожилого возраста, и для молодежи, и для людей среднего возраста, которые любят пешие прогулки, занятия спортом.

### 5. Об архитектуре: «Это высокая эстетика»

SALUT отлично видно и с другого берега, и с моста, и с плотины, и с набережной. Место-

## Как купить квартиру в ЖК SALUT

### 3 доступных инструмента

Высокая ключевая ставка и отмена ипотеки с господдержкой стали вызовами для рынка новостроек в 2024 году. Тем не менее недвижимость была и остается товаром жесткого спроса – как продукты и медикаменты, говорит Алексей Распутин: «Людям нужно где-то жить, переезжать, расширять жилплощадь. Потребность в жилье – базовая потребность человека». По словам девелопера, сегодня инвестиционный спрос на новостройки снизился – квартиры покупают те, кому нужно решить свой жилищный вопрос. И этим людям в «Родных берегах» готовы предлагать разные инструменты.

#### 1. Семейная ипотека

По словам Алексея Распутина, этот инструмент на сегодняшний день – самый действенный и понятный. «Да, есть сбои с лимитами, но так или иначе семейная ипотека работает и позволяет купить жилье. Порядка 75-85% квартир в ЖК SALUT попадают под действие программы».

#### 2. Рассрочка

Инструмент рассрочки от застройщика подходит для тех покупателей, кому недоступен льготный кредитный ресурс. Брать ипотеку по действующей рыночной ставке готов далеко не

каждый. «Если у покупателя при этом есть хороший стабильный доход, мы готовы предложить ему рассрочку», – говорит Алексей Распутин.

#### 3. Акции

Кроме этого, девелопер регулярно проводит различные праздничные акции, предлагая приобрести квартиру со скидкой. Так, к Новому году в ЖК SALUT запустили акцию «Миллион на мечту»: при большей части оплаты за квартиру девелопер готов предоставить серьезную скидку в миллион рублей.

Срок акции – до 28.02.2025 года, подробности в отделе продаж и на сайте salut-towers.ru.



положение комплекса с самого начала работы над проектом поставило перед «Родными берегами» задачу со звездочкой – идти «на два шага вперед» и сделать новый ЖК достойным архитектурным украшением города, создать дома, которые морально не устареют долгие годы.

**Алексей:** Ответственно заявляю: таких фасадов, как в ЖК SALUT, не конструирует, не делает практически никто в нашем городе. Реализует концепцию наше конструкторское, проектное бюро – с привлечением различных российских организаций, иностранных партнеров. Вдохновением для нас послужили урбан-туры по разным городам России. Мы съездили и посмотрели интересные наработки в Москве, Питере, Екатеринбурге, Казани. Больше всего, учитывая нашу локацию, ориентировались на столицу. Собрали лучшие, на наш взгляд, фасадные и архитектурные решения, переосмыслили их, нашли сертифицированные организации, которые занимаются фасадными системами с кирпичом, вентилируемыми фасадами, провели огромную работу.

Это высокая эстетика. Чистота линий, никаких лишних вычурных деталей, которые сначала производят впечатление, а потом надоедают. Мы создаем наши дома всерьез, надолго и по большой любви. Важно помнить и о том, что сейчас мы ведем только первую очередь строительства, в планах – и другие блок-секции на этой территории. Поэтому первый комплекс будет задавать «стилистический сюжет» всем следующим очередям.

## 6. О названии: «Здесь чувствуешь праздник жизни»

Не зря существует устойчивое выражение «Как корабль назовешь, так он и поплывет». Если говорить о названии комплекса, то «Родные берега» остановились на ярком и вдохновляющем названии SALUT, которое говорит о многом...

**Алексей:** «Салют» – это и теплое, дружественное интернациональное приветствие. «Салют» – это и ощущение праздника, радости, благополучия, которое будет сопровождать жителей комплекса. Из окон квартир будут отлично видны все городские фейерверки. И не только!

Если подняться на уже возведенный двенадцатый этаж и посмотреть на город, то именно это слово – «салют» – сразу придет в голову. Здесь невероятная панорама: парящая Ангара, бездонное небо, огни города. Видны и Свердловский район, и бульвар Гагарина, и плотина – всё сверкает и переливается разными огнями. Вид захватывающий, завораживающий!

Название «Салют» будет отражено и в архитектурной подсветке самого жилого комплекса. Мы одними из

По мнению Алексея Распутина, недвижимостью была и остается самым надежным и понятным инструментом для вложения средств: «На протяжении всей своей жизни я смотрю на динамику стоимости квадратного метра – и она всегда положительная. За последние четыре года «квадрат» на рынке новостроек Иркутска подорожал с 90 тысяч до 180 тысяч рублей. 100%! Те же самые 25% годовых по вкладам. При этом квартира остается твоей – ты можешь сдать ее в аренду, перепродать. Это понятный актив, понятный источник дохода»

первых в городе начали подсвечивать фасады домов, этот опыт реализуем и здесь. Подсветка будет радовать жителей, создавать отличное настроение.

## 7. О комфорте: «Все нужное – рядом»

При создании всех своих проектов «Родные берега» стремятся создать замкнутый цикл жизнедеятельности для будущих жителей, сосредоточить в комплексах все, что может понадобиться для комфортной и полноценной жизни, работы, отдыха.

**Алексей:** Большой плюс в том, что в непосредственной близости от нового комплекса находится уже сданный ЖК «Родной берег». В нем представлены основные ритейлеры, магазины, работают кофейни, рестораны, парикмахерские, фитнес-центр. Когда мы только начинали работать в этом районе, здесь не было практически ничего. Теперь люди живут в совсем других условиях. На первом этапе жи-



ЖК SALUT, ул. Дальневосточная

тели «Салюта» смогут пользоваться всей этой коммерческой и социальной инфраструктурой.

Первые этажи нового жилого комплекса также будут отданы под коммерческое использование: это уважаемые, просторные помещения с высотой потолков порядка четырех метров. Более того, в рамках первой очереди ЖК SALUT мы построим еще и пятиэтажное здание под нужды наших жителей: здесь будут клубы по интересам, коворкинги, офисы...

## 8. Об управлении: «Консьерж-служба себя оправдывает»

«Родные берега» – девелоперская компания полного цикла: она не просто разрабатывает концепции жилых комплексов и реализует проекты, но и обслуживает их в дальнейшем. В составе компании есть собственная консьерж-служба, которая ведет все сданные ЖК. Это позволяет девелоперу всегда быть в связи с жителями, лучше понимать их потребности.

**Алексей:** Мы ведем эту деятельность не первый десяток лет, обеспечивая покой, благополучие, уют жителей. При этом мы оптимизировали работу таким образом, чтобы услуги консьерж-службы не ложились на жителей каким-то тяжелым финансовым бременем.

Благодаря работе консьерж-службы мы не понаслышке знаем все те проблемы, которые могут возникать в процессе эксплуатации жилого комплекса. Понимаем, каким образом обеспечить максимально эффективную работу с ресурсоснабжающими организациями, какие конструктивные решения могут в дальнейшем доставить неудобства или принести дополнительные расходы жителям, как нужно проектировать и обустраивать места общего пользования, чтобы они сохраняли свой внешний вид, качественные характеристики и актуальность долгие годы. Консьерж-служба оправдывает себя, вне всякого сомнения.

## 9. Об энергоэффективности: «При повышении тарифов наши жители будут в плюсе»

В «Родных берегах» стремятся, чтобы жители, помимо всех благ, которые они получают при заселении в ЖК, получали и минимальные, обоснованные эксплуатационные расходы. Сегодня крайне важным фактором, влияющим на

их размер, становится энергоэффективность дома.

**Алексей:** Вы видите, что происходит с электро- и теплоэнергией в регионе: тарифы постоянно пытаются повысить. Пока это коснулось электроотопления частных домов, но никто не застрахован от того, что ситуация станет актуальной и для сектора МКД.

Когда мы разрабатывали ЖК SALUT, мы уже уловили эту тенденцию. В основном многоквартирные дома, которые возводятся в Иркутске, относятся к классу энергоэффективности В. Мы и сами строили так, пока не было никаких проблем с мощностями и стоимостью тепла и электроэнергии в регионе была низкой. Сейчас же мы приложили усилия и повысили энергоэффективность жилого комплекса до уровня А++. Таким образом, на обогрев потребуется гораздо меньше тепла, чем в стандартной новостройке. Это скажется и на расходах жителей: скажем, вместо 6000 рублей за тепло в месяц нужно будет заплатить 4000. Если будет повышение тарифов, наши жители окажутся в плюсе.

## 10. О планировках: «Важно, чтобы люди не платили за лишние «квадраты»»

В первых блок-секциях ЖК SALUT запланировано 384 квартиры площадью от 27 до 95 кв. м. Вариантов множество – от уютных студий до просторных квартир со вторым светом. Большинство вариантов отлично подойдут для проживания семей.

**Алексей:** За годы работы мы научились понимать, какие планировки нужны жителям. Нам важно, чтобы люди не платили за лишние квадратные метры, которые в последующем не дадут им никакого эффекта для комфорта и удовлетворения потребностей. У нас отработанные, годами выверенные планировочные решения, конфигурации – с учётом сторон света, инсоляции, потребностей семьи.

ЖК SALUT располагает широким ассортиментом квартир: от студий до двухуровневых пентхаусов со вторым светом и высотой потолков почти 5,5 м. Площадь студий начинается от 27 кв. м – это компактные солнечные квартиры правильной формы с панорамным окном и видом на восход, плотину ГЭС, Ангару. Представлен большой выбор евродвушек от 35,5 до 51,8 кв. м. Во всех вариантах таких квартир два широких окна, совмещенные санузлы и выделенные места для хранения. Каждая евродвушка обладает исключительными видовыми характеристиками за счёт необычного расположения блок-секций относительно береговой линии Ангары. В компактных семейных евротрешках площадью от 49,8 до 57,5 кв. м нет лишних коридоров, санузлы разделены, а количество окон разнится от 3 до 5. В жилом комплексе SALUT есть и эксклю-

зивные пентхаусы на 19 этаже первой блок-секции. Все подробности об этих квартирах можно получить только в отделе продаж по адресу ул. Дальневосточная, 29/5.

## 11. О парковке: «Увеличили число машиномест в два раза»

Логистике и комфорту автомобилистов в ЖК SALUT уделили особое внимание. Проектом предусмотрена двухуровневая парковка почти на 170 машиномест. Подземный паркинг займет, по сути, всю площадь застройки, блок-секции размещаются уже на нем.

**Алексей:** По всем строительным нормам мы вполне проходили и с одним уровнем парковок. Но сознательно пошли на то, чтобы увеличить паркинг в два раза. Почти 170 машиномест – это очень большой объем. Кроме того, в цокольных этажах разместятся кладовые, в которых жители смогут хранить сезонные вещи: лыжи, коляски, запасную резину. Количество кладовых рассчитано с учетом числа квартир.

## 12. О благоустройстве: «Общественные пространства будут доступны всем»

Благоустройством в последнее время из второстепенного фактора превращается в один из важнейших. Многие говорят о том, что дом начинается не с квартиры и даже не с подъезда, а с придомовой территории. В ЖК SALUT планируют создать не только закрытый двор для жителей, но и различные общественные пространства, которыми смогут пользоваться и другие иркутяне.

**Алексей:** Закрытый двор нужен в первую очередь для спокойствия мам – погулять с коляской в комфортной обстановке, отпустить ребенка постарше на прогулку. И такую территорию мы обустроим между домами первой очереди. Это будет приватная зона, куда можно попасть только из подъезда.

Кроме того, мы создадим открытые общественные пространства, доступные всем: смотровые площадки, малые архитектурные формы, места для занятий спортом и для спокойного отдыха. Для выхода к реке, к острову Конный проектируем целое сооружение – 50-метровую лестницу, по которой можно будет комфортно спуститься и с коляской, и с велосипедом.

+7 (3952) 70-32-32



salut-towers.ru

\* ЖК SALUT. Застройщик: ООО СЗ СК «Родные берега». Проектные декларации на сайте [naidom.ru](http://naidom.ru)

# Два характера Jetour T2

## 10 фактов о новом китайском автомобиле

В поисках новых форматов китайцы действуют смелее своих коллег из США, Европы, Азии. Без стеснения скрещивают то, что, казалось бы, никак нельзя совместить. Скажем, кроссовер, которому место лишь на легкой «пересеченке», и внедорожник. Что из этого выходит, можно рассмотреть на примере Jetour T2.

### 1. Типаж и антураж

Сразу и не верится, что этот автомобиль, в Китае, кстати, называющийся Traveller (это имя идет ему больше, чем сухой индекс «Тэ два»), создан на той же платформе T1X, что Tiggo 7 Pro Max, 8 Pro Max, Exeed LX, Omoda C5 и другие модели концерна Chery. Какой типаж! А какой антураж!

Его облик словно сгенерирован нейросетью, которой дали задание в одном персонаже собрать все ключевые атрибуты внедорожной моды минувшего столетия. И, забега вперёд, скажем, что некоторые иконы жанра (к примеру, Land Rover Discovery) T2 напоминает не только по экстерьеру.

### 2. Проверено временем

Под эффектным кузовом скрывается хорошо проверенная на многих моделях компании техника. В частности, 2,0-литровый 4J20 мощностью в 245 л.с., разработанный совместно с австрийской фирмой AVL и с примерами реальных пробегов в Иркутске хорошо за сто тысяч км.

То, что двигатель создавался в соавторстве со специалистами из Старого Света, видно хотя бы по объему системы смазки – входит в нее 5,5 л. Это должно снижать интенсивность старения масла. При этом за мотором пока не замечена склонность к расходу масла на угар. Как и выходов из строя компонентов того же привода ГРМ, direct injection, турбины. Не беспокоит отказы и «робот» Getrag – статистика гарантийных ремонтов по нему в Иркутске нулевая. Его сцепления, работающие в масляной ванне, похоже, не особо нагружены моментом в 375 Нм.

### 3. Брутальный декор

Дизайн интерьера вполне соответствует внешности. Тут масса брутального декора, который должен подчеркивать туристическо-внедорожную ориентацию автомобиля. Все это не выглядит вычурно и воспринимается достаточно органично. Создает атмосферу основательности и вселяет веру в то, что Jetour увезет на край земли и вернет обратно.

Наконец, тут нет экономии на материалах и качестве сборки. Поверх передней панели и карт дверей – мягкие пластики. Все стыки и сопряжения подогнаны идеально.

За рулем удобно, диапазоны регулировок сиденья хватает, центральные части кресел обшиты из нескользкой экокожи. В конце концов, «восьмиугольный» руль только на ход выглядит неудобным. Скосы верхней части обода выполнены как раз в местах правильного хвата. Да и вращая «баранку», скажем, на парковке, руками мимо нее не промахиваешься. Однако эргономика вызывает некоторые вопросы. Ладно, комбинация приборов с кучей разнообразной информации.

### 4. Минимум клавиш

У T2 минимум «физических» клавиш. Поэтому даже за изменением климата в салоне нужно отправляться в меню системы. И хотя интерфейс дружелюбный, попадать на ходу в мелкие символы на интерактивном экране – не слишком большое удовольствие.

Понятно и логично, что остальные настройки, которых тут немало, тем более размещены в меню бортовой системы. Тем не менее хорошо и то, что ездовые режимы, включая внедорожные программы, доступны без поиска файлов и иконок.

### 5. Комфорт для пассажиров

Сзади при колесной базе в 2800 мм запас пространства на уровне представительского седана. И уже в нижнем оснащении предусмотрен подогрев дивана.

### 6. Прилично упакован

Стоит добавить, что T2 прилично упакован. В стандартное оснащение входит диодный свет, боковые подушки безопасности и штормки, подогрев руля, лобового стекла, зеркал, форсунок омывателя, датчики света и дождя, круиз-контроль, двухзонный климат и электропривод водительского сиденья, системы помощи при старте в гору, спу-



Фото из архива компании

ске с нее и предотвращения опрокидываний.

Во второй и максимальной комплектации добавлен полный пакет электронных помощников (система удержания в полосе, адаптивный круиз и свет, аварийное торможение, мониторинг слепых зон и т. д.). Помимо него – панорамная крыша, аудиосистема с 12 динамиками вместо восьми, вентиляция передних сидений и прочее.

### 7. Увесист, но быстр

T2 увесист, будто полноразмерный внедорожник – снаряженная масса 2,2 тонны. Нужно ли жалеть о том, что в соавторстве с австрийцами именно для этого Jetour не родился какой-нибудь турбодизель или объемный бензиновый V6? Вы знаете, нет. 375 Ньютон-метров 4J20 развивается на 4000 об/мин и чувствуется, что большая часть из них доступна почти с холостых оборотов. Иными словами, с самых низов кроссовер стартует уверенно и бодро, заставляя забывать и о массе, и что максимум мощности в 245 сил достигается на 5500 об/мин.

Впрочем, крутиться «турбочетверка» тоже любит. Хотя кредо подобных современных моторов – езда на моменте в пределах эффективной работы наддува. А это как раз от холостых и до самых «верхов». Дополнительно «обострить» работу агрегата или «успокоить» его можно с помощью упомянутых выше режимов, самый рабочий из которых – «Нормальный». В «Эко» силовая установка подтормаживает, но он хорош для пробок. «Спорт» лучше использовать на трассе, где актуальна быстрота отклика на нажатие газа.

### 8. Getrag – в тему

В тему здесь и роботизированная коробка. А ведь на первый взгляд кажется, что преселективная трансмиссия не особо подходит тяжелой машине, ориентированной на приключения вне дорог. Нет, Getrag оперативно и без толчков меня-

ет передачи, всегда готовый подоткнуть пониженную или придержать ее для повторного ускорения. Чтобы пользоваться всем его функционалом, нужно опять же выбирать из трех драйверских режимов. На их фоне ручные переключения – лишняя опция.

Не вызывает «преселектив» раздражения и на пересеченной местности. С помощью off road программ кроссовер смягчает отзывчивость акселератора и ограничивает переключение передач. Замечаешь – когда необходимо ехать «ползком», коробка держит ступень, не разрывая поток момента к колесам. Вообще внедорожные режимы – это обязательный ошейник для турбомотора с его взрывным характером. Добавьте хорошую геометрическую проходимость и задний «самоблок». Получится образ пусть не бескомпромиссного «проходимца», но кроссовера, способного на многое. Например, диагональное вывешивание T2 преодолевает играючи. Где-то блокирует дифференциал, где-то хрустит ABS, притормаживая буксующие колеса. В общем, выбирается из такой ситуации без проблем. Интересно, что ни в одном из режимов движения Jetour не остается строго переднеприводным. Что опять же указывает на правильную настройку всех этих «Снег, Песок, Камни».

### 9. Разный характер

В отношении настроек шасси чувствуется, что китайцы из Chery уже накопили определенный опыт и могут в рамках одной платформы придавать моделям разный характер. В T2 им удалось получить удачное сочетание плавности хода, энергоемкости подвески и неплохой управляемости. Так, он отлично разравнивает неровности асфальта любого профиля. При этом на фоне немаленьких колес (255/60 R19 или 255/55 R20) конструкторы как-то умудрились свести к минимуму колебания неподдрессоренных масс.

Развенчивая стереотип о том, что автомобиль не может быть одновременно комфортным на асфальте и непробиваемым на грунте, этот кроссовер позволяет на приличной скорости валить по разбитой грунтовке. И в то же время не заставляет лихорадочно оттормаживаться из-за кренов в поворотах.

### 10. Симбиоз качеств

Конечно, T2 трудно представить в глубокой таежной колее либо переползающим болото. Его достоинство в двойственности или симбиозе качеств. На асфальте он – классический кроссовер с предсказуемой управляемостью. Вне облагороженных дорог ведет себя, будто тот же Disco с пневмоподвеской – почти не обращает внимания на ямы и ухабы разного калибра. К тому же у него хорошая шумоизоляция колесных арок. А то, что мотор голосист, скорее, плюс – звук такой же зажигательный, как характер.

Прикручивать к T2 силовые бамперы и лебедку, безусловно, лишнее. Зато можно быть уверенным, что он с комфортом сделает заброску туристов к отдаленным красотам природы. При необходимости штурманет бездорожье. После чего продолжит оставаться удобным городским автомобилем на каждый день.

*А если в самом начале прозвучали определенные сравнения с лучшими представителями класса, то неплохо бы сравнить и цены. И здесь есть серьезное преимущество: в декабре 2024 года JETOUR T2 можно купить от 3 599 000 рублей.*

Алексей Смирнов

**Агат-Авто**  
ОФИС ПРОДАЖ

Телефон в Иркутске: 227 227  
Адрес: ул. Полярная, 145



Фото из архива компании

«К 2027 году хотим ввести транспортно-логистический центр в Иркутске и Забайкалье»

14

О доходном доме «ВЭЛКО»: «Все квартиры заняты»

15

О футболе: «Детям в спорте нужны кумиры»

15

# «Надеемся на лучшее, рассчитываем на то, что есть»



## Виктор Захаров, основатель «Сервико»

Логистические услуги сегодня востребованы как никогда – и это дает возможности для роста даже при нынешней турбулентности в экономике, признает основатель холдинга «Сервико» Виктор Захаров. «Мы надеемся на лучшее и рассчитываем на то, что у нас есть», – подчеркивает он. Как компания адаптируется к постоянно меняющимся условиям? Планирует ли расширять свои складские мощности? Какие проекты и регионы рассматривает на перспективу? Об этом и многом другом Виктор Захаров рассказал в интервью нашему изданию.

# «Надеемся на лучшее, рассчитываем на то, что есть»

Виктор Захаров, «Сервико», – о результатах года и новых планах

Логистические услуги сегодня востребованы как никогда – и это дает возможности для роста даже при нынешней турбулентности в экономике, признает основатель холдинга «Сервико» Виктор Захаров. «Мы надеемся на лучшее и рассчитываем на то, что у нас есть», – подчеркивает он. Как компания адаптируется к постоянно меняющимся условиям? Планирует ли расширять свои складские мощности? Какие проекты и регионы рассматривает на перспективу? Об этом и многом другом Виктор Захаров рассказал в интервью нашему изданию.



Виктор Захаров, основатель «Сервико»

Фото А. Федорова

## «ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА ЧУВСТВУЮТ СЕБЯ ХОРОШО»

На первый взгляд, транспорт сегодня – отрасль благополучная: с одной стороны, бурно развивается онлайн-ритейл, надо возить товары; с другой – железные дороги перегружены, это заставляет грузоотправителей прибегать к автомобильным перевозкам. А как на самом деле обстоят дела?

В следующем году развиваться бизнесу будет не просто, хотя я не вижу глобальных проблем для нашей компании. Всё-таки мы работаем в такой отрасли, которая всегда, при любых политических и экономических потрясениях, будет востребована

– Транспорт и логистика чувствуют себя хорошо. Чем больше растут маркетплейсы, тем больше они пользуются услугами официальных крупных перевозчиков. Поэтому объем перевозок у консолидированных компаний растет, у нас – в том числе.

Приход федеральных торговых сетей в регионы тоже нам на руку. Из-за низкой плотности населения в Сибири, огромных расстояний федералам невыгодно держать здесь свой транспорт: дешевле привезти товары вагоном, здесь разгрузиться, а мы уже доставляем их по городам. И надо понимать, что экспансия федеральных ритейлеров в Восточную Сибирь только начинается: они сейчас заходят в Улан-Удэ, Читу, Братск. Количество и масштаб сетей будет расти, а с ними и объемы перевозок. ЗРЛ-контракты (Third Party Logistics – предоставление комплекса услуг – от доставки и адресного хранения до управления заказами и отслеживания движения товаров – прим. ред.) сейчас – самое динамично развивающееся направление работы компании.

В прошлые наши встречи вы говорили о желании сделать логистическое направление основным для компании. Каково сейчас соотношение дистрибуции и транспортно-логистического сегмента «Сервико»?

– Смотря как считать. Оборот больше в дистрибуции, потому что, помимо логистики, в ней заложена и стоимость самого продукта, а она достаточно большая. В логистическом бизнесе нет стоимости продукта как такового, только услуги. Это немного другие деньги.

В целом обороты растут. И в логистике они растут быстрее инфляции, потому что здесь основные затраты – это заработная плата рабочих, а она увеличивается сейчас на 30-35% в год. При том, что инфляция – примерно 15%. Это следствие дефицита рабочих профессий: водителей, слесарей, механиков, сварщиков.

## «СЕГОДНЯ ОДИН СОИСКАТЕЛЬ НА ТРИ КОМПАНИИ»

Нехватка кадров не ослабевает?

– Seriously не хватает людей. С уходом иностранной рабочей силы нехватка усилилась. И это очень сильно сдерживает реальный рост бизнеса.

На междугородних магистральных перевозках, на международных перевозках сейчас немного легче – зарплаты здесь хорошие, люди пошли. Принимаем и женщин, и молодежь. Обучаем за свой счет водителей с категорией В – на С, с категорией С – на Е. Конечно, с подписанием контракта, что человек должен определённое время в компании отработать.

Бесконечно поднимать зарплаты невозможно. Сегодня компании меняют тактику и делают акцент на HR-бренд компании. «Сервико» включилась в этот процесс?

– Раньше на одну вакансию в компании приходилось три соискателя, мы могли выбирать. Сейчас один соискатель на три компании. И по опыту, при прочих равных – одна и та же профессия, одинаковая «белая» зарплата, условия труда – человек в 80-90% случаев выберет ту фирму, что более узнаваема. Поэтому маркетинг сегодня выстраивается в расчете не только на контрагентов, но и на потенциальных сотрудников. Важна узнаваемость бренда, положительный имидж.

Ну и конечно, надо правильно работать с рекрутинговыми сервисами. Заботиться, чтобы в поисковых запросах твоя компания выпадала в первой строчке, чтобы не всплывали предложения конкурентов рядом с твоими – это все требует денег, но, если не будешь этого делать, откликов будет гораздо меньше.

## «АВТОМАТИЗАЦИЯ – СПОСОБ ОПТИМИЗИРОВАТЬ РЕСУРСЫ»

В этом году «Сервико» внедрила корпоративное приложение для водителей и менеджеров. Зачем оно понадобилось? Какой эффект получили от внедрения?

– Бизнес надо автоматизировать, чтобы оптимизировать затраты, закупки, цену, время работы сотрудников и даже контроль. Например, с помощью приложения менеджеры видят, где находится водитель, могут вовремя среагировать на отставание от графика, сообщить водителю о помехах впереди на дороге и помочь скорректировать маршрут. Водители могут строить маршруты, заполнять и прикреплять документы на стадиях грузоперевозок, отмечать время погрузки. Удалось оптимизировать и время перевозки, и обработку заявок.

Сейчас мы пошли дальше и вносим в приложение новые опции: дополнительные датчики движения, температуры, давления в колесах. Это дает экономию ресурсов на 10-15%. При наших объемах это значительно.

Исключаете человеческий фактор?

– В принципе, любой человек в состоянии сам проконтролировать давление в колесах. Но это хорошо работает, когда ты сам и водитель, и владелец своего авто. Когда у тебя тысячи наемных работников – каждый со своим представлением о чистоте, аккуратности, культуре труда – без таких вещей, которые позволяют контролировать отклонение от стандартов, работать уже невозможно.

Мы автоматизировали много процессов: сверки остатков, прохождения заявки, поступление оплаты. Внедрили чат-боты. Запустили свою платформу B2B. Это аналог маркетплейса



Фото из архива компании

– только для бизнеса: контрагент заходит в приложение по своему паролю и видит доступный ему ассортимент, цены, может сделать заказ без звонка, без дополнительных переговоров. Это оказалось очень удобным. На сегодняшний день мы уже около 5% объема продаем через это приложение. Кстати, еще две российские компании купили это приложение и стали им пользоваться.

**Количество персонала сократилось за счет автоматизации?**

– Мы сократили определенные отделы – скажем, операторов. Но в целом штат вырос – за счет новых контрактов и новых территорий. Год назад в «Сервико» работало больше 5 тысяч человек, сейчас приближаемся к 6 тысячам. Без водителей, слесарей, грузчиков нам никак: машины пока сами не ездят, товары сами не разгружаются. Да, мы покупаем новое современное оборудование, которое позволяет наращивать объемы переработки грузов, не увеличивая штат складских рабочих, но полностью заменить людей роботами в нашей отрасли сейчас не получится.

**«ПЛАНЫ НА ЭКСПАНСИЮ НИКУДА НЕ ДЕЛИСЬ»**

*Сейчас «Сервико» работает в шести регионах: Иркутской области, Бурятии, Хакасии, Тыве, Забайкалье и Красноярском крае. В своих прошлых интервью вы говорили о планах развития логистического подразделения с продвижением на запад страны. Удалось ли эти планы реализовать?*

– Были планы открыться в следующем году в Новосибирске как дистрибьютор – и эти намерения никуда не делись. Как раз сейчас ведем серьезные переговоры о покупке локальной компании. Но с учетом растущих кредитных ставок возможно, придется пока поставить их на паузу. Мы не хотели бы увеличивать кредитную нагрузку компании на таких условиях, а расширение неизбежно потребует как минимум увеличения оборотных средств.

**Насколько нам известно, вы сейчас и в Екатеринбурге строите новый объект?**

– В Екатеринбурге у нас автоколонна, и для нее мы строим ремонтные боксы в логистическом кластере «Екатеринбургский». Площади у нас небольшие – примерно 3000 кв. м. Но этот проект примечателен тем, что мы пришли на все готовое. Местные власти выделили землю рядом с Екатеринбургом вдоль обьездной трассы, рядом с железной дорогой, сами оформили, сами подвели электричество, газ, воду и теперь приглашают со всей страны логистические и транспортные компании.

Мы арендуем участок, покупаете мощности, «присуете», что вам надо: проект, Госэкспертизу, а строительство берет на себя компания, которая обслуживает кластер, надо только оплатить ее услуги. Застройщик там тоже свой. Да, это немного дороже, мы бы нашли строителей подешевле, но зато не надо бегать, искать, покупать участок, выпрашивать техприсоединение, договариваться с проектировщиками – получаем готовый объект недвижимости с минимумом усилий.

Там работают, наверное, уже все федеральные компании: Wildberries, Сбермаркет, «Сима-ленд». Мы на фоне этих гигантов совсем маленькие. Это сумасшедшее количество рабочих мест. Огромные налоги. Жаль, что у нас в Иркутской области пока не готовы к такому подходу.

**«К 2027 ГОДУ ХОТИМ ВВЕСТИ ТЛЦ В ИРКУТСКЕ И ЗАБАЙКАЛЬЕ»**

**В Иркутске не планируете развивать свои складские мощности?**

– Планируем. Сегодня проектируем большой транспортно-логистический центр на 40000 кв. м в районе станции Батарейная. Заключение инвестиционное соглашение с правительством Иркутской области, по которому нам выделили 8 гектаров земли. Думаю, ближе к весне выйдем уже на Госэкспертизу и, если все будет хорошо, к концу 2025 года начнем строить.

Есть, конечно, сложности с подключением к электроэнергии. Дефицит свободных мощностей – это одна из причин, по которой в Иркутской области мало строится современных складских комплексов. В Забайкальском крае, где мы планируем еще один ТЛЦ, поменьше, на 20000 «квадратов», – таких проблем нет.

Но и иркутский, и забайкальский ТЛЦ будут готовы не раньше 2027 года. К сожалению, это небыстрые проекты. А дефицит – очень большой. У нас, например, заняты все площадки, и все равно мы не можем закрыть спрос. И так во всей отрасли: если и есть где-то свободные склады, то, как правило, это маленькие, старые, «уставшие» объекты, которые уже не соответствуют нормам современного хранения и логистической работы. Они неэффективны, и бизнес уже не готов платить за них.

**Экономическая турбулентность, высокие ставки, курсы валют вас не смущают?**

– Когдаходишь в такие длинные проекты – безусловно, смущают. Но это от нас не зависит. Мы надеемся на лучшее, рассчитываем на то, что у нас есть, и что в 2027 году мы будем работать на тех площадях, которые собираемся строить.

**«ВПИШУТСЯ ЛИ КИТАЙСКИЕ АВТО В НАШУ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ – ПОКАЖЕТ ВРЕМЯ»**

**А высокие ставки не мешают пополнять автопарк? Сколько машин у вас сейчас?**

– 450 сцепок. Каждая сцепка – это две единицы транспорта: тягач и полуприцеп. Всего, получается, 900 единиц. В прошлом году мы смогли купить по параллельному импорту 60 грузовиков Mercedes, немецкие полуприцепы-рефрижераторы Schmitz. Да, это очень дорого: они даже дороже тягачей получаются. Но пока не видим качественной альтернативы. В этом декабре тоже хорошо увеличили автопарк: приобрели 50 сцепок.

На 2025 год у нас в планах только обмен старой техники на новую, расширять парк не будем. Вы же понимаете, транспорт невозможно приобретать на собственные ресурсы – у нас таких зарплаток нет, сколько стоят новые грузовики на сегодняшний день. А при ставке рефинансирования 21% эффективная ставка по кредиту будет уже 25-27%.

Безусловно, с таким спросом, как сейчас, логистические компании могут заложить и цену, и ставку в стоимость услуги. А она закладывается в стоимость товара в магазинах. Но всему есть предел.

**Китайскую технику покупаете?**

– Покупаем. Но пока рано давать ей оценку. Есть определенная модель бизнеса, которая подразумевает, что ты будешь эксплуатировать машину 5-7 лет, и весь этот срок она должна отъездить без поломок, без затрат на ремонт, окупить себя и в конце иметь хорошую остаточную стоимость, чтобы ее можно было продать. Подержанные автомобили берут индивидуальные предприниматели – они могут себе позволить вложиться в ремонт, чтобы отъездить на них еще 5-6 лет. Их охотно покупают в порты, где совсем маленькие пробеги, до 50 километров в день. Отправляют в Среднюю Азию, в Африку. С проверенными марками эта схема работает. Будет ли у китайской техники вторая жизнь?

У нас достаточно жесткая эксплуатация автомобилей: они практически все время в движении, за 7 лет проезжают до полутора миллионов километров. Китайские тягачи работают у нас второй год – пока нормально, не ломаются. Но выдержат ли они такой режим на протяжении 7 лет? Можно ли их будет потом продать? Об этом мы узнаем только со временем.

Пока решили на пару лет продлить срок эксплуатации имеющейся европейской техники – меньше будем продавать, меньше покупать.

**Подведем итог. С каким настроением завершаете 2024 год? И чего ждете в 2025-м?**

– В следующем году развиваться бизнесу будет непросто, хотя я не вижу глобальных проблем для нашей компании. Всё-таки мы работаем в такой отрасли, которая всегда, при любых политических и экономических потрясениях, будет востребована.

Я не ожидаю больших прибылей в следующем году, потому что рост зарплат продолжится – думаю, еще процентов на 30. Будет расти инфляция. Вырастут налоги. Мы прекрасно понимаем, что нужны деньги на ведение специальной военной операции, но важно, чтобы нам об этом говорили честно. И чтобы, когда политическая ситуация нормализуется, налоги и ставки вернулись на прежний уровень.

Мы готовы потерпеть какое-то время, но, если у бизнеса не будет возможностей для развития, через 4-5 лет начнется серьезная рецессия. Без бизнеса государство тоже не может развиваться. Об этом надо помнить.

Елена Демидова

**«Детям в спорте нужны кумиры»**

*В прошлом году при поддержке «Сервико» в Иркутске появилась своя профессиональная футбольная команда «Иркутск». Виктор Захаров результаты команды в этом сезоне оценивает положительно: «Растет посещаемость матчей. По итогам сезона команда заняла четвертое место в турнирной таблице. Понятно, что мы к этим успехам имеем отношение только как генеральный спонсор. У команды хорошее руководство и хорошие игроки».*



Фото из архива компании

По словам Виктора Захарова, в развитии спорта невозможно обойтись без поддержки власти. «Хотелось бы, чтобы такой помощи было больше. Команде сегодня негде играть: на стадионе «Труд» поле не соответствует стандартам. Поэтому матчи приходилось проводить в Черемхово на «Шахтере». Иркутскому авиазаводу огромное спасибо за то, что они предоставляют свой стадион «Зенит» для тренировок. Но без своего стадиона команда не сможет перейти на следующий уровень, в более высокую лигу. А ребята у нас перспективные, команда уникальная: кроме одного человека, все – иркутяне. И конечно, им поступают предложения о переходе в другие клубы».

На сегодняшний день, по информации Виктора, есть решение о строительстве футбольного стадиона на территории Красных казарм.

«Надеемся, что оно все-таки воплотится в жизнь. А пока нам пообещали, что после заливки льда на «Труде» положат искусственное поле нового поколения. Тоже надеемся».

Сегодня Иркутская область – один из немногих регионов в стране, где областной бюджет не вкладывается в развитие профессионального спорта. «Нам говорят, что приоритет у детского спорта, – поясняет Виктор Захаров. – Но как развивать одно без другого? Детям нужны кумиры, нужно на кого-то равняться. Сегодня родители стараются устроить ребятишек именно в детский футбольный клуб «Иркутск», хотя никакой гарантии, что через него можно будет попасть в профессиональную команду, нет. Но мамы говорят: «Мой сын знает такого-то и такого-то футболиста, он хочет заниматься именно здесь»».

**«Все квартиры заняты»  
Как работает доходный дом «ВЭЛКО»**

*В 2022 году «Сервико» ввела в эксплуатацию доходный дом «ВЭЛКО». Как говорит Виктор Захаров, непрофильный для компании проект оказался очень успешным: на сегодня все 154 квартиры заняты, очередь на заселение – с ожиданием два-три месяца. «Нереальные условия ипотеки оставляют людей в арендном жилье», – комментирует он.*



По словам Виктора Захарова, желающих развиваться в арендном бизнесе в Иркутске сегодня немало. Впрочем, когда они начинают считать реальную стоимость всех процессов, всего, что прячется под красивой упаковкой, да еще и под такие банковские проценты – желание угасает. «Сейчас я бы и сам на такой проект не решился, – признается наш собеседник. – Но на тот момент цель была – надежно и долгосрочно вложить свободные средства. У нас не было задачи за пять лет окупить стройку. Не думаю, что «ВЭЛКО» себя и за 20 лет окупит, хотя приносит хороший доход. Главное – что

и через 20 лет эта недвижимость будет иметь хорошую стоимость на рынке, независимо от инфляции, от экономической ситуации».

Виктор Захаров говорит, что, если бы сейчас у него была возможность, он построил бы дешевое общежитие для иностранцев – по типу студенческого, с душевыми, с кухней на этаже. С возможностью прописаться. «Это было бы очень востребованно. Но это тоже долгосрочное вложение в недвижимость. Под него ни один банк не даст денег: все считают окупаемость проектов и готовы поддерживать только те, которые могут быстро реагировать на изменения цен».

# «Результатами довольны»

## Руслан Ситников – о поддержке предпринимателей и работе Центра «Мой бизнес»

Несмотря на изменения в экономике и высокую ключевую ставку, иркутский бизнес продолжает расти и развиваться. В этом ему уже пять лет успешно помогает Центр «Мой бизнес». С какими результатами Центр подошел к первому юбилею? Какие программы господдержки предлагает компаниям? Как создать эффективную и конкурентную экономику? И какие задачи в приоритете у правительства региона на новую «пятилетку»? Первый заместитель Председателя Правительства Иркутской области Руслан Ситников ответил на вопросы Газеты Дело.

### Работать на опережение, идти вглубь

*Руслан Леонидович, для бизнеса сейчас непростое время – время экономических изменений. Ключевая ставка повышается, действующие нацпроекты заканчиваются, начинаются новые. В частности, нацпроект «Малое и среднее предпринимательство» встраивается в нацпроект «Эффективная и конкурентная экономика». Как в таких условиях работают институты поддержки бизнеса в регионе?*

– В проактивном режиме, на опережение! Иркутская область в полном объеме выполнила задачи, поставленные национальным проектом «Малое и среднее предпринимательство». Например, в период пандемии коронавирусной инфекции количество субъектов МСП в регионе снижалось, но уже к прошлому году мы смогли достичь доковидного уровня, сейчас у нас в области зарегистрировано более 88 тысяч СМСП. Выросла и численность занятых в бизнесе работников: сейчас она составляет более 360 тысяч человек и ежегодно растёт в среднем на 1,5%. Ежемесячно в среднем на 3% растёт в регионе и количество самозанятых.

Региональные институты поддержки бизнеса для повышения эффективности работы постоянно развиваются, запускают новые меры. Например, комплексная поддержка экспортеров, выход на маркетплейсы, помощь в маркировке и сертификации продукции от Центра «Мой бизнес», льготные займы для призеров конкурса «Сто лучших товаров России» от Фонда микрокредитования, компенсационные программы Фонда развития промышленности – только наш ФРП единственный из других регионов реализует такие проекты для промышленных предприятий помимо основных программ льготного кредитования.

Новый нацпроект вносит новый вектор развития, сейчас перед нами ставятся задачи качественного характера.



Руслан Ситников, Первый заместитель Председателя Правительства Иркутской области

Мы, что называется, «идём вглубь». Будем уделять больше внимания росту и масштабированию бизнеса: нам важно, чтобы предприятия развивались и переходили из сегмента «микро» в «малый», из «малого» в «средний» и т.д.

Перед страной и регионом стоят новые вызовы. Отдельное внимание уделяем росту количества работников, занятых в бизнесе, и росту их заработных плат. Подробно и глубоко изучили новый сектор развития – самозанятость, благодаря этому мы смогли предоставить адресные меры поддержки для него. Цифры не врут: с 2020 года, к примеру, услугами Центра «Мой бизнес» воспользовались более 4 тысяч самозанятых и 14 тысяч юридических лиц.

Совокупно они обеспечивают больше 30 тысяч рабочих мест и принесли в бюджеты разных уровней практически 40 миллиардов рублей налогов. При этом выручка получателей нашей поддержки за это время выросла в 3,6 раза, чистая прибыль – более чем в 4 раза!

**Какие основные достижения Вы бы выделили за 5 лет работы институтов поддержки Иркутской области?**

– На мой взгляд, основное, чего удалось достичь, – то, что бизнес стал доверять нам. Предприниматели приходят к нам за консультациями, растёт динамика обращений за комплексным развитием своего дела, увеличивается количество услуг, это видно даже по

масштабу реализуемых мероприятий. Мы повышаем информированность о мерах поддержки среди населения региона, их узнаваемость, налажено четкое взаимодействие Правительства и бизнес-сообщества.

Цифры говорят сами за себя: в том же 2020 году в Центре «Мой бизнес» получили нашу поддержку около 2,5 тысяч предпринимателей, а в 2024 – более 5 тысяч. Количество обращений за эти годы увеличилось с 5 до 42 тысяч, то есть более чем в 7 раз в год. Аналогичная ситуация и с другими мерами поддержки. Льготное финансирование, например, является важной комплексной услугой, где мы объединяем усилия. В Центр «Мой бизнес» обращается компания, затем заявка передается в Фонд развития промышленности или Фонд микрокредитования Иркутской области, который 5 лет назад обрабатывал 3-5 заявок в день, а сейчас – порядка 15-16. Несмотря на повышение ключевой ставки Центробанка, ФМК держит средневзвешенную ставку на уровне 8,5%, выделяя при этом приоритетные направления: импортозамещение, социальное предпринимательство, самозанятость и другие.

Ведётся активная работа и в муниципальных образованиях Иркутской области, наша ключевая задача – развитие бизнеса во всем регионе. Если в 2020 году предпринимателям за пределами областной столицы поддержка была оказана 2758 раз, то уже в прошлом году эта цифра выросла в 2,5 раза до 5869 услуг. Нам приходят слова благодарности, а это значит, что удалось попасть в «нерв территории».

**Какие планы на следующую «пятилетку»?**

– В планах на следующие пять лет – ввести и разработать новые и актуальные меры поддержки предпринимателей, учитывая современные реалии. В нашей деятельности мы видим эти тренды: развитие производств, замещающих импорт, направления креативных индустрий, гостеприимства и туризма. Важным остаётся и развитие экспорт-

ного потенциала предприятий, а также сельское хозяйство, обеспечение продовольственной безопасности – важнейшая из задач.

Приведу пример перспективной отрасли, которая может объединить в себе почти все эти направления, – это лекарственное растениеводство. Недавно на конференции обсуждали эту тему с бизнес-сообществом. Выращивание лекарственных растений – очень перспективное направление в сельском хозяйстве. Судите сами: тонна пшеницы стоит около 10 тысяч рублей, а тонна аптечной ромашки – уже около 450 тысяч. При этом место на полях они занимают примерно одинаковое. По оценкам новосибирских экспертов, российский рынок лекарственного растениеводства вырастет до \$106,5 млрд в 2035 году, а мировой – до \$1,33 трлн. Именно такие прорывные проекты мы и должны поддерживать.

**Чего пока не получилось достичь в работе институтов поддержки предпринимательства, к чему еще нужно стремиться?**

– Не буду скрывать, работы много! Мы пять лет назад начали выстраивать механизмы государственной поддержки на региональном уровне, организуя межведомственное взаимодействие как между институтами, так и между муниципальными образованиями. Цель, которую ставит перед нами Губернатор Иркутской области Игорь Иванович Кобзев, – охват услугами институтов поддержки не менее 80% предпринимателей региона.

Мы все активно включились в решение этой задачи. Раньше в базе Центра «Мой бизнес» были 3 000 клиентов, сейчас их уже 28 000.

Не оставляем без внимания и муниципалитеты, на постоянной основе предоставляем поддержку предпринимателям даже из отдаленных территорий. Пять лет назад за год специалисты Центра «Мой бизнес» выезжали в муниципалитеты около 10 раз, а сейчас мы выезжаем ежегодно уже больше 100 раз. Форумы в Усть-Куте, Усть-Илим-

### МНЕНИЯ

#### «Выручка компаний на сопровождении у «Моего бизнеса» выросла втрое»

**Светлана Васильева, заместитель министра экономического развития и промышленности Иркутской области:**

– Учёные считают, что детство, первые шесть лет, – самый важный период в развитии человека, в это время закладывается основание всей будущей жизни. С бизнесом так же: первые годы предпринимательской деятельности – самые важные. В это время человек знакомится с правилами рынка, изучает налоговое законодательство, зачастую получает первые управленческие навыки и многое другое. И важно, чтобы в этот период рядом с ним был надежный помощник, который знает ответы на все вопросы.

В Иркутской области для этого был создан Центр «Мой бизнес», специалисты которого оказывают финансовую и нефинансовую поддержку малому и среднему бизнесу: консультируют, обучают, помогают с рекламой, гарантийной поддержкой, поиском партнеров и многим другим. И эта работа дает плоды: микропредприятия переходят в малые, а малые – в средние. За 4 года выручка организаций, которые находятся на сопровождении Центра «Мой бизнес», выросла более чем в 3 раза, а чистая прибыль – более чем в 4! Естественно, вместе с прибылью растут и налоговые отчисления. Это ли не главный показатель важности и нужности такого помощника?

#### «Наша задача – дать компаниям все возможности для роста»

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

– Региональный центр «Мой бизнес» сегодня выполняет важную задачу, помогая предпринимателям в решении разных вопросов по ведению бизнеса. В том числе дает им возможность получить в банке беззалоговый кредит. ВТБ активно работает с Центром, выдавая кредиты под поручительство этой структуры.

Наша общая задача – предоставить бизнесу все возможности для роста. Совместная работа позволяет сегодня развиваться бизнесу разного масштаба и отраслевой принадлежности: торговым и производственным предприятиям, сфере услуг. В том числе в нашей практике есть опыт инвестиционного кредитования в сельском хозяйстве, производстве строительных материалов и пищевой продукции, а также проект по строительству муниципальных объектов.

В свою очередь мы сокращаем путь к получению кредита: наши эксперты пишут заключение, проверяют и помогают сформировать параметры сделки в соответствии с формальными требованиями, самостоятельно передают и согласовывают их в «Моем бизнесе».

#### ««Мой бизнес» – путеводитель по ресурсам и финансам»

**Ольга Мосина, директор «Фонда микрокредитования Иркутской области»:**

– Мы ценим сотрудничество с центром «Мой бизнес» и особенно благодарим коллег за работу с начинающими предпринимателями – самозанятыми и новыми компаниями на рынке. На старте бизнесу как никогда важна поддержка профессионалов – от консультаций до реальных инвестиций. Для предпринимателей «Мой бизнес» выступает путеводителем по ресурсам и финансам, которые можно привлечь в дело на самых выгодных условиях. Это помогает защитить новичков от ошибок, цена которых в начале пути особенно высока.

Часто заёмщики «Фонда микрокредитования» работают по бизнес-планам, которые составляли в Центре «Мой бизнес». В этом случае мы всегда уверены, что учтены все риски. Для кого-то Центр выступает и поручителем по кредиту, то есть даёт возможность пользоваться заёмными средствами здесь и сейчас без ожидания долгой в несколько лет.

Из года в год именно эта поддержка привлекает в региональный бизнес новых молодых людей, которые не боятся, потому что в них верят. И именно это главное достижение Центра «Мой бизнес» за пять лет – иркутяне знают, что их бизнес-идеи и проекты нужны городу, региону, стране.



ске, Тайшете; ярмарки франшиз; обучающие мероприятия «Курс на развитие» в Свирске и Братске, бизнес-интенсивы по грантовым проектам и развитию креативных индустрий, а также масштабный проект для школьников 10 муниципалитетов «Фабрика легенд». В нём приняли участие более 600 ребят от 14 до 18 лет. И это только середина пути, предлагаем вернуться к этому же вопросу ещё через 5 лет, уверен, что результаты будут ещё более впечатляющими.

### Лучшие практики и комплексный подход

**Перейдем к конкретным отраслевым мерам – гарантийная поддержка в регионе оказывается уже 15 лет. Сейчас, в условиях роста ключевой ставки, ценность этой услуги, наверное, будет только расти. Изменилась ли уже динамика обращений за услугой?**

– Гарантийная поддержка – это универсальный инструмент, который может пригодиться и более крупным предпринимателям для расширения бизнеса, и начинающим, и даже самозанятым. Ведь эта поддержка заменяет предпринимателю имущество, которое он должен отдать в качестве залогового обеспечения получая финансирование. По-другому банки не кредитуют. Хотя сейчас и есть программы беззалогового кредитования, актуальность меры остается. Когда речь идет о финансировании, особенно льготном или крупном инвестиционном, залоговое обеспечение – один из основных факторов. Нужно отметить, что за эти годы Фонд заработал репутацию грамотного финансового консультанта, и многие предприниматели обращаются с вопросами структурирования сделки, особенно по грантам или льготным государственным программам финансирования. И это не удивительно: фонд-партнер основных финансовых институтов (коммерческих банков, Фонда развития промышленности, фондов микрокредитования Иркутской области, лизинговых компаний), которые кредитуют малый и средний бизнес.

Давайте также обратимся к цифрам: с 2020 года количество действующих поручительств выросло в 3,5 раза (с 241 до 798), а кредитный портфель – в 2,5 раза (с 4 566 млн рублей до 10 754 млн рублей). Пять лет назад предпринимателям с нашей поддержкой удавалось привлечь чуть больше 2,3 млрд рублей кредитных средств. Предприниматели доверяют этому инструменту – даже несмотря на рост ключевой ставки, в 2024

году мы выдали 260 поручительств, из которых поддержку получили 223 новых для нас предпринимателя, которые привлекли за 11 месяцев 2024 года более 3,4 млрд рублей.

Данные цифры весьма внушительны для сегмента малого бизнеса и имеют большую значимость для региональной экономики. Однако роль фонда выходит далеко за рамки кредитно-гарантийного механизма. Сотрудники не только анализируют заявки и обеспечивают гарантийное покрытие, но и консультируют предпринимателей по вопросам выбора наиболее выгодных финансовых инструментов, помогают им подготовить необходимые документы и взаимодействуют с кредитно-финансовыми организациями. Такой комплексный подход позволяет предпринимателям получить инвестиционные средства на развитие бизнеса на значительно более выгодных условиях, чем при стандартном рыночном кредитовании.

**Уже несколько лет Центр «Мой бизнес» становится лауреатом всероссийской премии «Мой бизнес» по выявлению «лучших региональных практик по поддержке предпринимателей и самозанятых». Уже получены награды за поддержку АПК, сертификацию и – в этом году – поддержку самозанятых и внедрение программ импортозамещения. Многие услуги Центра попали в шорт-лист премии. Почему, на ваш взгляд, наши региональные практики входят в число лучших по стране?**

– Наверное, этот вопрос лучше задать жюри премии, я лишь могу сказать, что мы со стороны регионального Правительства внедряем в институты развития «проактивный и комплексный подход». Рассмотрим на примере премии этого года. Лучшим был признан проект Иркутской области по поддержке мастеров-ремесленников. Мы уже несколько лет проводим акселерационную двухмесячную программу для творческих людей, производящих товары своими руками. Итоги этого обучения мы подводим на ставшем традиционным Форуме мастеров и ремесленников.

После обучения, совместно с администрацией города Иркутска, в день города мы организовали выставку работ «Сделано руками наших мам». Понимая актуальность сувенирной продукции в туристический сезон, новогодние праздничные дни, мы выпустили электронный каталог мастеров и ремесленников с возможно-

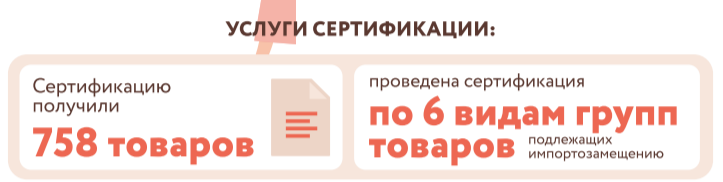
## Центр «Мой бизнес». 5 лет в цифрах

155 895 обращений в мой бизнес

40 171 оказанных услуг



### ИНЖИНИРИНГОВЫЕ УСЛУГИ:



стью заказа понравившегося изделия напрямую у мастера. Мы обновляем и пополняем его, а в этом году расширили охват целевой аудитории и представили бумажную версию каталога в качестве альтернативы традиционного корпоративного сувенира. И этот опыт можно тиражировать на любой регион. Думаю, именно возможность масштабировать практику и была оценена жюри. Следующая задача, которая стоит перед нами, – организовывать выставки по всей Иркутской области, чтобы каждый мог познакомиться с разнообразием продукции наших мастеров. В первую очередь мы работаем не ради наград, а в интересах жителей Приангарья.

В целом могу отметить, что любые актуальные проекты рождаются в со-

трудничестве с бизнесом, ведь в первую очередь, запрос на решение проблемы, так называемого «узкого горлышка», идет от них. А решение впоследствии ищет команда сотрудников института развития. В таком тандеме и появляются яркие и нужные проекты по решению задач бизнеса.

**Иркутская область находится в общероссийском тренде – увеличивается количество компаний, выходящих на экспорт впервые. Как**

**этого удаётся достичь и многие ли компании продолжают развивать это направление после первых успехов?**

– 5 лет назад Центр «Мой бизнес» начинал с 16 новых экспортеров в год, сейчас мы смогли прийти к тому, что ежегодно представители более 40 малых и средних предприятий становятся экспортерами, и это число растёт!

Продолжение на стр. 18

### «У нас общая цель – развивать экономику родного региона»

**Яна Шевченко, директор Фонда развития промышленности Иркутской области:**



– Центр «Мой бизнес» для нас – друг и партнёр. За годы этой дружбы 34 проекта, профинансированных Фондом развития промышленности, получили возможность

развивать производства, покорять новые отрасли и рынки сбыта благодаря гарантийной поддержке, оказанной Центром. Эта работа позволила привлечь в промышленность порядка 800 миллионов рублей инвестиций.

Я искренне рада поздравить коллектив Центра с юбилеем! Приятно сознавать, что нас объединяет общая цель – способствовать развитию экономики родного региона. И приятно видеть, что вы успешно справляетесь с её претворением в жизнь!

### «Сотрудники Центра – большие профессионалы своего дела»

**Сергей Жарый, директор дополнительного офиса АО «Дальневосточный банк» в Иркутске:**



– С Центром «Мой бизнес» нас связывают продолжительные отношения. С Гарантийным фондом, который вошел в состав Центра, мы работаем с 2011 года. Дальневосточный банк стабильно входит в тройку кредитных организаций по объёму кредитных заявок, оформленных при поддержке «Моего бизнеса».

За столь продолжительный срок сотрудничества можем сказать, что «Мой бизнес» является надёжным партнёром, с которым успешно реализован не один кредитный проект, сотни предпринимателей получили кредиты, запустили проекты, дополнили оборотные средства. Отдельно хочется отметить сотрудников Центра: это большие профессионалы своего дела, можно сказать, фанатики. Всегда на связи, всегда готовы помочь, проконсультировать, обучить. Без их качественной работы не было бы такого результата.

Отдельную благодарность заслуживает руководитель, Дилара Окладникова – поистине капитан этого большого и нужного корабля, благодаря которому малый и средний бизнес в регионе получает колоссальную поддержку.

### «2024 год стал знаковым для нашего партнёрства»

**Рушан Сахбиев, председатель Байкальского банка Сбербанка:**



– Центр «Мой бизнес», будучи надёжным партнёром Сбера, активно способствует продвижению банковских продуктов и услуг среди местного бизнеса. Взаимодействие двух организаций направлено на поддержку предпринимателей региона, обеспечивает им доступ к современным финансовым решениям и инструментам развития.

Особое внимание уделяется поддержке малого бизнеса. Центр предоставляет поручительства по кредитным обязательствам тех компаний, у которых недостаточно собственных активов для залога. Благодаря этому предприниматели могут получить необходимые финансовые ресурсы, даже при отсутствии достаточного объема ликвидных средств.

«Мой бизнес» занимается оформлением заявок на банковские услуги прямо на территории налоговых органов, где для сотрудников Центра организован постоянный рабочий процесс. Это позволяет значительно упростить процедуру подачи документов и сократить временные затраты для предпринимателей.

2024 год стал знаковым для партнёрства Сбера и Центра «Мой бизнес». Совместными усилиями были организованы масштабные форумы для представителей бизнес-сообществ в таких городах, как Тайшет, Усть-Кут и Усть-Илимск. Эти мероприятия стали площадками для обмена опытом, поиска новых деловых контактов и обсуждения актуальных вопросов предпринимательства.

Важным достижением стало участие Центра и в федеральном проекте «Мама-предприниматель», который направлен на развитие женского предпринимательства. В рамках этого проекта «Мой бизнес» выступил организатором мероприятий, а Сбер оказал необходимую финансовую и консультационную поддержку.

Осенью руководитель Центра выступила в качестве спикера на Мегасреде – мероприятии, проведённом Мегамаркетом в Иркутске 6-7 ноября. Это событие объединило ведущих экспертов и бизнесменов региона, предоставив уникальную возможность обсудить актуальные вопросы ведения бизнеса и найти новые пути для роста и развития.

Таким образом, сотрудничество между Центром «Мой бизнес» и Сбером – это успешный пример взаимодействия государственных структур и частного сектора ради поддержки малого и среднего бизнеса, что способствует экономическому росту региона.



## Меры поддержки нужны предпринимателям

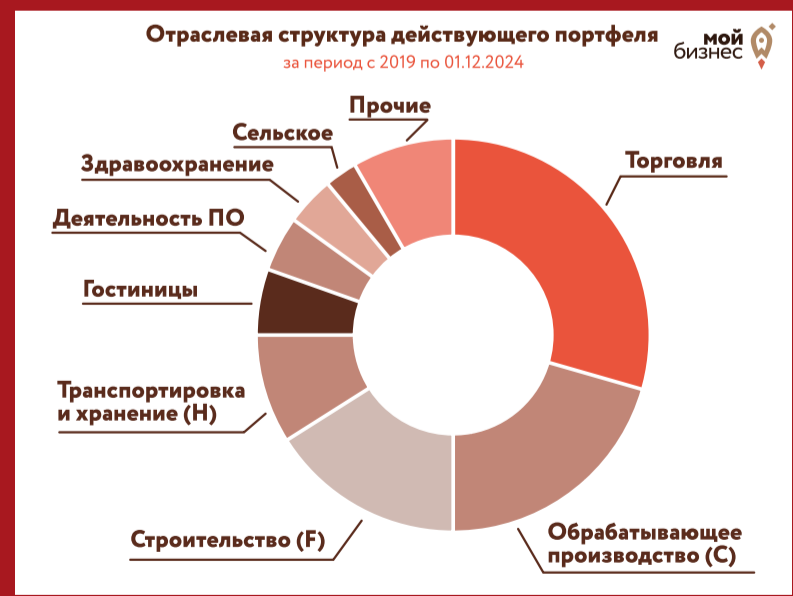


**Дилара Окладникова,**  
директор Центра «Мой бизнес»:

– 15 лет назад в регионе появился первый институт государственной поддержки и развития предпринимательства – Иркутский областной гарантийный фонд. Актуальность кредитно-гарантийной поддержки и тогда, и тем более сейчас остаётся высокой. Поиск льготного финансирования, знание государственных программ кредитования, предоставление возможности заменить свое имущество поручительством фонда – все эти меры поддержки нужны предпринимателям.

Развитие бизнеса и инфраструктуры привело к тому, что в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство» в 2019 году была создана единая площадка по оказанию комплекса мер поддержки. За 15 лет оказания кредитно-гарантийной поддержки через фонд прошли 2149 предпринимателей, привлечено более 30 млрд руб. кредитных средств. А расширение комплекса мер с 2019 года привлекло в Центр более 155 000 обращений, позволило более 200 предпринимателям впервые выйти на экспорт, 45 компаниям получить займы ФРП и открыть производство.

Но все это сухие слова заинтересованной стороны, которым верить необязательно. Главное – это результаты самих предпринимателей, поэтому основное слово – за ними. Только на этой основе можно честно и беспристрастно оценить нашу работу за эти 5 лет.



## Слово предпринимателям

«Честно и беспристрастно оценить работу Центра «Мой бизнес» лучше всего могут предприниматели», – уверена Дилара Окладникова. О том, как началось сотрудничество иркутских компаний с институтом поддержки, – в нашем материале.

### «Любой бизнес начинается с идеолога»

Семья предпринимателя Виталия Кузьменко занимается бизнесом уже более 30 лет. Начинать с производства кондитерских изделий, в 2019 году создали производственно-строительную компанию. Также у них есть семейное кафе и фирменный магазин.

На создание бизнеса вдохновила сложная жизненная ситуация: «В 1991 году нужно было как-то выживать, и само собой получился бизнес – как единственный выход на тот момент», – говорит предприниматель.

Своим самым большим успехом Виталий считает то, что дело продолжается без остановок: когда-то оно начиналось его родителями, теперь

он передаёт опыт детям. Множество сотрудников также продолжают работать в компании уже много лет.

С Центром «Мой бизнес» предприниматель взаимодействует уже несколько лет, он принимал участие в конкурсе «Предпринимательский прорыв года», пользовался многими услугами, сейчас планирует выходить на экспорт.

Семейный бизнес, по его мнению, – очень позитивная вещь, но, с другой стороны, вести его сложно. Главное – разделять личные и деловые отношения, сохранять субординацию. «Любой бизнес начинается с идеолога, а вот способен ли он заразить сво-



ей идеей и верой окружающих, в том числе свою семью – зависит от самого человека».

### «Всегда мечтала о своем деле»

Елена Крашенинникова производит растительные сыродавленные масла под брендом «Сила масла». В настоящий момент в её ассортименте 12 видов масел и косметическая линия.

«Я всегда мечтала о своем бизнесе, прочитала в журнале о пользе льняного масла, пропила его месяц и увидела положительный эффект. Поэтому решила производить масла. Моя семья поддержала и поддерживает меня в этом решении», – рассказала предпринимательница. В 2023 году Елена стала победителем регионального этапа про-

екта «Мама-предприниматель» и выиграла грант в 100 000 рублей, которые потратила на закупку оборудования. В Центре «Мой бизнес» Елена получила целый комплекс услуг: создание одностраничного сайта, брендбука, выход на маркетплейсы, сертификация и маркировка продукции.

В дальнейшем она хочет, чтобы её дело стало по-настоящему семейным ремеслом, ведь всё, что заложили в нее родители, откликается и в бизнесе: ответственность, порядочность, любовь к своему делу.



### «Центр «Мой бизнес» работает как трамплин»

Компания «СмартСинтез» ведет свою деятельность с 2018 года – производит современные безопасные и высокоэффективные средства дезинфекции, а также кожные антисептики под зарегистрированной торговой маркой «АНАВИДИН».

За годы работы «СмартСинтезу» удалось нарастить производственные мощности в несколько раз, расширить линейку производимых средств. Сегодня компания поставляет свою продукцию в крупные компании и госучреждения по всей России, представлена на международном рынке.

«Центр «Мой бизнес» работает как

трамплин: помогает компании вырасти и перейти на качественно новый уровень. Мы плотно сотрудничаем с самого начала работы компании – и на всех этапах получаем качественную помощь в различных областях. Это и маркетинговые исследования, и анализ рынка, и помощь в сертификации продукции, регистрации торговых марок», – говорит коммерческий директор компании «СмартСинтез» Георгий Мусухин.

Недавно «СмартСинтез» вышел на экспортные рынки Казахстана, Монголии и Вьетнама, компания смогла открыть там представительства, со-



трудники предприятия приняли участие в программе «Экспортный Форсаж».

### «Повышаем градус сложности – и знаем, что справимся»

«Центр Зрения» работает в Иркутске с 2014 года. За десять лет компания выросла в большую организацию: сегодня это референтный центр Carl Zeiss и одна из самых крупных сетей офтальмологических клиник в Иркутской области. Семейный бизнес Антона и Марии Гарбарчук включает пять клиник, где диагностируют глазные патологии, а также шесть салонов оптики. Основное направление «Центра Зрения» – полная диагностика по всем стандартам.

«Сейчас у нас непростой, но интересный момент в развитии бизнеса: новые масштабные проекты, серьезные обязательства. Например, мы

открываем две новых клиники, подписали валютные договоры. Только предприниматель знает, чего это стоит. Но мы не боимся – повышаем градус сложности и ответственности и знаем, что справимся», – поделились на III Женском форуме в Иркутске Антон и Мария Гарбарчук, генеральный директор и директор по развитию сети клиник «Центр Зрения» и оптики Ocularia.

В Центре «Мой бизнес» предприниматели получали консультационную, а в 2023 году – кредитно-гарантийную поддержку, которая позволила приобрести объект коммерческой недвижимости.

Недавно предприниматели запусти-



ли собственный бренд очков «Окулария». Это первый бренд очков с берегов Байкала, родом из Иркутска.

# «Результатами довольны»

Продолжение. Начало на стр. 16

А самое главное, по статистике, около 80% из них и дальше продолжают экспортную деятельность. При этом выручка таких компаний постоянно увеличивается, в среднем на 12-15% в год. За эти годы на экспорт было отгружено товаров практически на 11 миллиардов рублей, несмотря на определенные сложности в мировой торговле. Это важно для региона. Вдумайтесь, эти предприниматели совокупно за 2020-2022 гг. заплатили более 1,5 млрд рублей налогов.

Расширяется и география нашей экспортной поддержки. В 2024 году с помощью Центра «Мой бизнес» были охвачены 23 страны, из которых с пятью мы ранее не работали: Алжир, Марокко, Египет, Нигерия и Малайзия. Предприятия малого бизнеса стали экспортёрами в такие страны как Китай, Монголия, Узбекистан, Казахстан и многие другие. Постоянно растёт спрос на продукцию из дикорастущих растений, товары строительной сферы, стабильно закупают продукцию нашего АПК.

Как нам это удалось? Это комплексная и большая работа команды Министерства экономического развития и промышленности Иркутской области, институтов поддержки бизнеса, а также банков-партнёров, с которыми мы запустили программу «экспортный лифт» по комплексной поддержке выхода на международные рынки. Мы видим, что именно банк лучше всего знает возможности развития своего клиента. Мы вместе можем работать над развитием этого потенциала, применяя все доступные меры господдержки. Готовые к развитию предприниматели, которые приходят к нам за обучением, подбором льготного финансирования, сертификацией продукции и выстраиванием маркетинговой стратегии, для выхода на международные рынки. Это и есть «лифт». Они получают все, что нужно, в одном месте. Это удобно и самое главное – взаимовыгодно. В этой синергии и получается результат.

**Количество стран-туристических партнёров нашего региона продолжает увеличиваться, недавно впервые к нам приехала делегация из Саудовской Аравии для сотрудничества в туристической сфере. Какие дальнейшие перспективы международного туризма в Приангарье вы видите?**

– Туризм – это одна из приоритетных отраслей экономики региона, особенно для развития малого и среднего бизнеса, ведь это более 80% участников рынка. Более того, именно туристическая отрасль создаёт рабочие места непосредственно на территориях присутствия.

Вы правы, что многие страны заинтересованы в развитии связей с Приангарьем. Это и Саудовская Аравия, жителей которой привлекает наш климат с настоящей зимой, нежаркими осенью и весной, им также интересен медицинский туризм. Также в Иркутскую область за сибирским колоритом собираются гости из Марокко, Китая, Вьетнама, даже Ирана – мы постоянно расширяем географию связей. Причем расширяется и направление вип-туризма. Саудитов очень заинтересовало направление медицинского туризма, мы познакомили их с нашим прославленным Юрием Козловым, показали им медицинские учреждения Иркутской области. Некоторые из участников делегации сразу же прошли обследование своего здоровья. Уверены, что уже скоро первые туристы из этой страны посетят Приангарье.

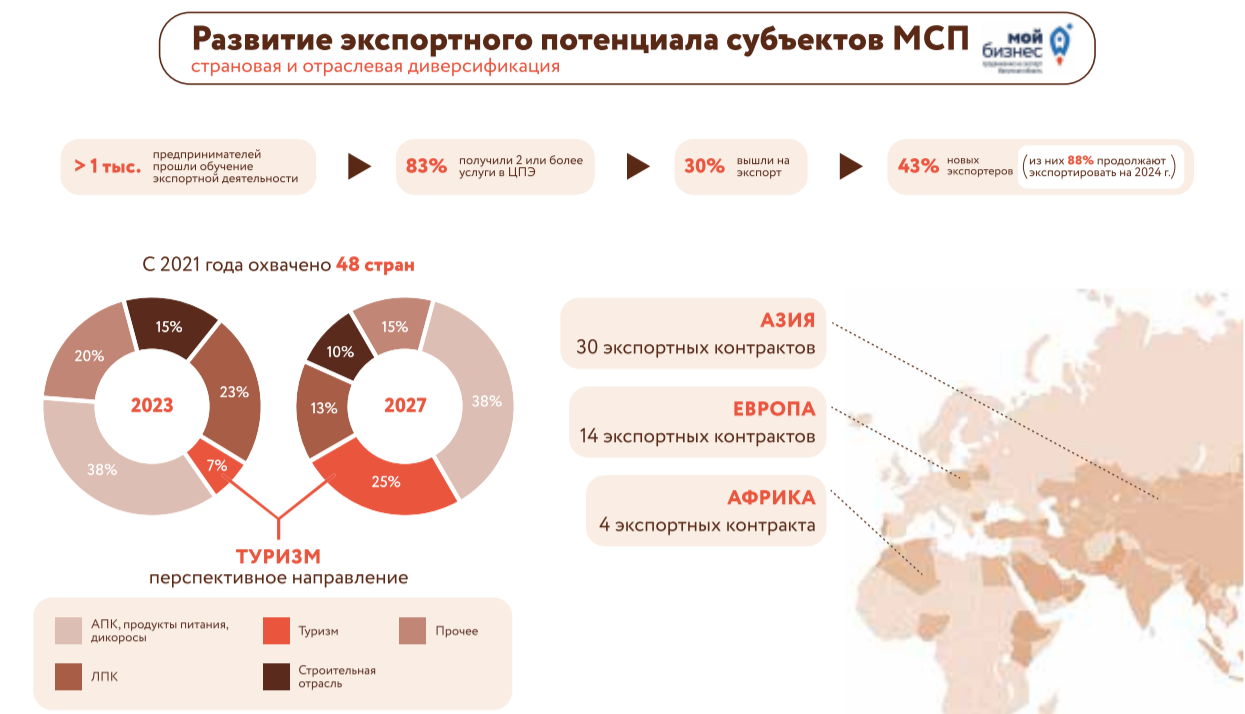
Где, как не в Иркутской области, промышленном регионе, развивать промышленный туризм! С 2022 года команда Приангарья участвует в программе развития промтуризма, которую реализует Агентство стратегических инициатив. На сегодняшний день уже 27 крупных, средних и малых компаний прошли обучение и разработали свои маршруты для промышленного туризма. Это сельхозпредприятия, фармацевтические, производители напитков и питьевой воды, стройматериалов, Иркутская ГЭС. Причем часть из них посетили федеральные эксперты и дали свои рекомендации, как улучшить предложение, сделать экскурсию более интересной и полезной. По некоторым из этих маршрутов Центр «Мой бизнес» уже провел экскурсии для делегаций предпринимателей из Ленинградской области, Республики Удмуртия и Краснодарского края.

Эти маршруты можно (и нужно!) встроить в готовые туристические продукты. Этим сейчас занимается Агентство по туризму Иркутской области совместно с туристическими компаниями региона.

Так что, говоря о перспективах можно выделить следующие: дальнейшее развитие сферы медицинского туризма, увеличение количества деловых и комбинированных поездок в Иркутскую область, расширение географии стран и регионов России, откуда к нам поедут туристы, увеличение доли сельского туризма. Мы искренне ждем гостей со всего земного шара на нашей иркутской земле!

**В последнее время очень много говорят о поддержке и развитии креативных индустрий. Что входит в это понятие и каким образом Иркутская область поддерживает это направление?**

– Креативные (творческие) индустрии – это сектор экономики, включа-



ющий в себя различные отрасли, связанные с созданием и производством творческих продуктов и услуг. К креативным индустриям относятся: дизайн, реклама, изобразительное искусство, кино, телевидение, издательство, архитектура и еще очень много отраслей.

Мы в регионе стараемся в первую очередь создать сообщество, объединить представителей креативных индустрий, узнать, что им нужно и с какими проблемами они сталкиваются. Для этих целей у нас уже действует Региональная экспертная группа, утвержденная АСИ, которая состоит из представителей бизнеса.

Для того, чтобы свести все усилия к одному знаменателю, сейчас ведется масштабная работа по доработке региональной концепции развития креативных индустрий. На сегодняшний день этап самообследования отрасли – более 1000 представителей креативных индустрий прошли разработанный нами опрос, состоялись стратегические сессии по каждому из 15 направлений отрасли. А 19 декабря во второй раз прошёл масштабный форум креативных индустрий.

Но эта работа началась не вчера. Все эти годы реализуется ряд комплексных мер поддержки креативных индустрий. Про поддержку мастеров-ремесленников мы уже говорили, про туризм тоже, давайте разберем на примере индустрии моды и дизайна. На постоянной основе у нас работает байкальский кластер легкой промышленности, которому мы помогли официально зарегистрироваться, разработать стратегию работы. За эти годы мы провели несколько акселерационных обучений по программе индустрии моды «Veinopen» в 2021 и 2024 годах, уже несколько лет подряд

поддерживаем Летнюю иркутскую неделю моды. Совместно с журналом «Собака.ру» мы подготовили несколько спецвыпусков: «Дизайнерский гид Иркутска», путеводитель по гастрономии «Что где есть в Иркутске» и т.д. И так по каждому из 15 направлений.

## Команда региона – слаженный механизм

**Как за эти пять лет изменились приоритеты в работе институтов поддержки бизнеса в регионе? В самом начале пути вы говорили об экспорте, туризме, поддержке самозанятых. Итоги работы по этим направлениям вы нам уже представили, а что бы вы назвали сейчас?**

- Все меняется, и топ приоритетных направлений не исключение, однако это не значит, что мы должны забывать о названных вами направлениях. Однако, исходя из текущей ситуации, я бы назвал следующие направления:
- рост уровня дохода сотрудников у субъектов малого и среднего предпринимательства;
- развитие новых производств, замещающих импорт;
- комплексная поддержка действующих предприятий;
- привлечение новых стран для развития экспорта;
- сохранение механизмов льготного финансирования.

Многие скептики говорят о низкой эффективности мер государственной поддержки, что мы отдаём больше, чем получаем. Специально для них мы посчитали, что на каждый потраченный рубль в среднем в бюджет поступает 420 рублей, и это та планка, на которую мы будем ориентироваться и в дальнейшем.

шем. С 2020 по 2024 годы мы действительно видим рост экономики по самым разным направлениям. Можно сказать, что даже в не самое стабильное время команда Иркутской области работает как слаженный механизм.

Основные итоги деятельности Центра «Мой бизнес» в цифрах мы обсуждали выше. Если говорить о качественных итогах – стоит отметить образование сплоченных предпринимательских сообществ. Мастера и ремесленники, туристическое сообщество, легкая промышленность, молодежное предпринимательство, креативные индустрии, сельское хозяйство, начинающий производственный сектор.

Губернатор и Правительство, институты поддержки, предприниматели, все жители – единая команда Иркутской области, которая работает на благо региона. Чтобы каждому хотелось здесь жить и работать, чтобы мы ещё больше гордились нашими общими успехами и могли в любой точке России и всего мира гордо заявить: «Я – житель Приангарья». И только общими, слаженными усилиями мы сможем этого достичь.

**В конце мы хотели бы попросить вас сказать несколько слов в связи с наступающим праздником.**

– Поздравляю всех жителей Иркутской области с наступающим Новым годом. Праздник, который символизирует новые начинания и надежды, приносит нам возможность подвести итоги уходящего года и задуматься о будущем.

Развитие предпринимательства – это одна из основ процветания региона. Упорство и трудолюбие наших предпринимателей создают активный и динамичный бизнес, который успешно справляется с вызовами времени. Мы гордимся тем, что в Иркутской области открываются новые производства, способствующие выполнению задач программы импортозамещения и обеспечивающие жителей качественной продукцией и услугами.

Уверен, с каждым годом бизнес будет развиваться, а благосостояние жителей только расти! Хочу пожелать благополучия и процветания каждому из вас! Пусть 2025 год принесет вам удачу, здоровье и новые достижения.

## Изменение структуры и целевого использования выдачи поручительств



## Центр «Мой бизнес» – единое окно поддержки предпринимательства

- 1 «БИЗНЕС СТАРТ»**  
обучение, составление бизнес-планов, регистрация бизнеса, сертификация и поиск первичного финансирования
- 2 «РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА»**  
маркетинг и продвижение продукции (товаров, услуг), скоринг
- 3 «ГАРАНТИЙНАЯ ПОДДЕРЖКА»**  
проектов с использованием инструментов льготного финансирования
- 4 «МАСШТАБИРОВАНИЕ»**  
вывод товаров и услуг на экспорт



mb38.ru

# Как защитить бизнес?

Об этом говорили на I Прибайкальском юридическом форуме в Иркутске

11-12 ноября 2024 года на площадке «Байкал Бизнес Центра» состоялся I Прибайкальский юридический форум: тренды защиты бизнеса – 2024. Форум организовала Юридическая компания «ПРАВЫЙ БЕРЕГ» при поддержке Торгово-промышленной палаты Восточной Сибири и Агентства делового развития Иркутской области и информационной поддержке Центра «Мой бизнес».



Фото из архива компании

## Знаковое событие

Мероприятие стало знаковым для Иркутска: ранее практико-ориентированные форумы подобного уровня проходили только в Москве, Санкт-Петербурге и Казани. Организаторы решили сделать акцент на конкретные советы предпринимателям по повышению правовой защищенности, особенно в непростых современных условиях. Помимо этого, важной темой стало обсуждение особенностей

юридических услуг для бизнеса, его организации и развития.

Участие в ПБЮФ приняли более 350 человек из Москвы, Санкт-Петербурга, Краснодара, Челябинска, Барнаула, Новосибирска, Тюмени, Красноярска, Улан-Удэ, Читы, Иркутска и Иркутской области. Мероприятие посетили и зарубежные гости – из Китая, Монголии и Беларуси.

Участников форума поприветствовали Председатель Законодательного Собрания Иркутской области Алек-

сандр Ведерников, первый заместитель Председателя Правительства Иркутской области Руслан Ситников, Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Иркутской области Андрей Лабыгин.

## Опыт 55 экспертов

В первый день предприниматели активно включились в дискуссии по основным направлениям программы. Большое оживление вызвали темы юридического маркетинга и страте-

гии развития компании, множество вопросов задавали по новациям частного и публичного права, отдельное внимание было уделено практикам банкротства и разрешения споров.

В течение двух дней 55 спикеров освещали важные для сообщества темы. В числе экспертов: председатель Банкротного клуба Олег Зайцев, член наблюдательного совета Банкротного клуба Рустем Мифтахутдинов, основатели Сообщества руководителей юридических команд и юристов Link Юлия Кузьмичева и Алексей Никифоров, председатель Комитета по коммуникациям юридического рынка и член Исполнительного совета РАСО Евгений Ковалев, заместитель председателя Торговой палаты предприятий Пекина Вэнь Гобяо и другие.

Личным опытом о своем пути в профессии поделились топ-менеджеры Маргарита Ли, Валерий Труфанов, Иван Готовский, Андрей Лабыгин. А профессор Юрий Гармаев провел деловую игру об уголовно-правовых рисках бизнеса.

Помимо образовательной части, для всех участников была доступна культурная программа: бизнес-завтрак на Байкале, посещение выставки «Искусство Даши Намдакова и его семьи» в Галерее современного искусства Виктора Бронштейна, завершающий мероприятие гала-ужин.

## Продолжение следует

Организаторы Прибайкальского юридического форума приглашают всех внести свою лепту в повышение правовой грамотности и защищенности бизнеса в России. «Вы можете стать партнером, спикером, участником Форума, – говорит Радмила

Радзивилл. – Нужно лишь желание и стремление к собственному росту либо к помощи другим. Мы искренне верим в синергетический эффект неформального общения представителей власти, бизнеса и юристов. Проверено на практике».

Обратная связь по итогам форума стала позитивным подтверждением тезиса о важности подобных мероприятий. Слушатели отметили актуальность проблем, затронутых на мероприятии. В дальнейшем форум станет ежегодным: уже 30-31 октября 2025 года он состоится второй раз. По словам организаторов, программа будет расширена: отдельным темам будет уделено большее внимание, будут добавлены новые отраслевые сессии. В частности, живую заинтересованность не только российских бизнеса, но и иностранных коллег вызвала тематика внешнеэкономической деятельности. С учетом планируемого очного участия иностранных коллег, этому направлению будет посвящена отдельная сессия. Программу дополнят новой тематикой: расскажут о тенденциях развития антимонопольного законодательства, защите интеллектуальных прав и цифровых активов.

Важно отметить, что организаторы форума учитывают и мнение участников: на основе опроса в телеграм-канале, в программу будут включены блоки, посвященные маркетингу, развитию бизнеса, а также использованию искусственного интеллекта. Радмила Радзивилл также указала, что организаторы, отвечая на пожелания участников, планируют программу будущего мероприятия с учетом большего количества времени для дискуссий.

## На связи весь год

Организаторы Форума планировали постоянную консультационную работу с бизнес-сообществом. Прибайкальский юридический форум будет жить в течение всего года. И речь идет не только о постоянном наполнении сообщества в информационных каналах, но и о проведении конкретных мероприятий.

Юридическая компания «ПРАВЫЙ БЕРЕГ» совместно с Агентством делового развития Иркутской области и Центром «Мой бизнес» планируют провести серию семинаров в рамках повышения квалификации и роста юридической грамотности бизнес-сообщества Восточной Сибири. Запланированы бизнес-завтраки с участием предпринимателей, работа сессий форума на многих профессиональных площадках региона.



Фото из архива компании

## Центр «Мой бизнес» – единое окно поддержки предпринимательства

1

### «БИЗНЕС СТАРТ»

обучение, составление бизнес-планов, регистрация бизнеса, сертификация и поиск первичного финансирования

2

### «РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА»

маркетинг и продвижение продукции (товаров, услуг), скоринг

3

### «ГАРАНТИЙНАЯ ПОДДЕРЖКА»

проектов с использованием инструментов льготного финансирования

4

### «МАСШТАБИРОВАНИЕ»

вывод товаров и услуг на экспорт



[mb38.ru](http://mb38.ru)

# «Бутиковый» подход к юридическим вопросам

## Артем Бахаров – о сопровождении бизнеса и главных нововведениях 2025 года

Строительство новых отелей и реконструкция старых, грандиозные планы по созданию туристической инфраструктуры на берегу Ангары, открытие многопрофильных медицинских центров и частных стоматологических клиник – иркутский бизнес активно развивается, несмотря на все вызовы внешнего мира. Какими юридическими коллизиями могут сопровождаться запуски новых проектов? Как предпринимателям выстраивать работу в правовом поле? К чему готовиться компаниям из медицинской сферы, девелопмента и HoReCa в 2025 году? Разбираемся вместе с юридической компанией «Бахаров и Партнеры».



номеров, кемпинги и вся сопутствующая инфраструктура. Первые гости, как заявляется, будут уже в 2027 году».

Медицинское направление, по словам Артема, остается самым подконтрольным и самым проверяемым. Очень часто собственники бизнеса не вникают в тонкости самого направления – между тем в будущем эти неучтенные детали могут сыграть драматическую роль в уже действующем объекте.

«Строительство интегрально соприкасается со всеми отраслями в принципе, – добавляет Артем. – От того, насколько качественно будет подготовлена проектно-сметная документация, выбрана бригада и материалы, как будет осуществляться руководство строительным объектом, зависят первые экономические показатели».

### «БУТИКОВЫЙ» ПОДХОД

Компания «Бахаров и Партнеры» работает с предпринимателями по всей стране: помогает урегулировать проблемы доверителей в сфере коммерческого, гражданского и корпоративного права, добивается побед в арбитражных спорах, предлагает оптимальные решения для устранения рисков и сохранения активов бизнеса, а также личного имущества собственников. «Полноценная правовая защита бизнеса для обеспечения спокойной, стабильной работы предприятий» – так звучит миссия компании.

«Несмотря на масштабность специализации компании, нам удается сохранить «бутиковость» в юридическом обслуживании. Доверители все так же получают сервис на самом высоком уровне. Я непременно лично веду переговоры со всеми собственниками и руководителями, – говорит Артем Бахаров. – В преддверии Нового года всем читателям Газеты Дело хочу пожелать успеха и процветания, реализации всех проектов, легких побед и стабильности!»



(3952) 65-25-49

### ДУМАТЬ НА ПЕРСПЕКТИВУ

Компания «Бахаров и Партнеры» работает на рынке юридических услуг с 2003 года, помогая компаниям из разных секторов экономики развиваться и расти. Экспертный уровень позволяет юристам присоединиться к бизнес-проектам клиентов на любом этапе. «Но всегда большую радость вызывают задачи по оценке юридической перспективы», – говорит управляющий партнер и собственник юридической компании «Бахаров и Партнеры» Артем Бахаров.

По его словам, в этом случае вся аналитика собирается в отдельный блок для бизнес-плана, что очень актуально при нашем законодатель-

стве. «Такой подход позволяет не приспособливать проект под законы, а выстраивать работу, учитывая интересы всех сторон, в том числе и разрешительно-контролирующих органов. Это экономит бюджеты и позволяет проектам выходить на реперные точки своевременно».

### ТРИ «КИТА» КОМПАНИИ

Компания «Бахаров и Партнеры» специализируется на трех ключевых направлениях: медицина, HoReCa, строительство. «Выбор не случаен: это самые динамично развивающиеся отрасли для нашего региона, – поясняет Артем Бахаров. – Только в туристическом кластере «Байкальская слобода» планируется 3,5 тысячи гостиничных

нарушения надзорные органы привлекают организации к ответственности».

### HoReCa: «Вместо сбора – туристический налог»

Самым обсуждаемым под конец 2024 года вопросом стало введение нового акциза. С 1 января 2025 года курортный сбор будет заменен на туристический налог. Курортный сбор – это акциз, то есть фискальная надбавка к цене гостиничных услуг. Она может определяться в процентах или в твердой сумме. Туристический налог будут платить владельцы гостиниц, хостелов, кемпингов, глэмпингов и других подобных объектов. Обязательное условие – гостиничный объект должен находиться в реестре классифицированных средств размещения. Согласно п. 12 ст. 264 НК РФ, расходы на оплату жилья, включая оплату туристического налога, будут учитываться в составе командировочных расходов в целях налогообложения прибыли.

### Строительство: «Механизм эскроу – теперь и в ИЖС»

Изменения произойдут и в строительной отрасли. Так, индивидуальные жилые дома с 1 марта 2025 года можно будет строить по договорам строительного подряда с использованием счетов эскроу. «Заказчик будет заключать с подрядчиком договор строительного подряда, деньги в счет уплаты цены которого размещаются на счетах эскроу», – поясняет Артем Бахаров.

При этом, по его словам, предусмотрено использование типовой проектной документации или домокомплектов, сведения о которых размещены в ЕИС жилищного строительства. Подрядчик сможет заключать договоры строительного подряда при условии присвоения уникального идентификатора. «ИЖС с использованием механизма счетов эскроу возможно не только на собственных земельных участках, но и на арендованных. Строительным компаниям необходимо подготовиться к переходу на новый формат работы», – убежден юрист.

## Иркутский завод полимеров произвел первые гранулы полиэтилена

Иркутский завод полимеров (проект ИНК) произвел первые гранулы полиэтилена из привозного сырья в ходе пусконаладочных работ.

В рамках испытаний были успешно протестированы ключевые технологические системы, включая экструдер, компрессор рециклового газа и компрессор циркуляционного газа, необходимые для процесса полимеризации.

Использование привозного сырья на этом этапе позволило оценить эффективность технологической цепочки и подтвердить ее готовность к приему собственного сырья на установку полиэтилен.

– Производство первых гранул стало результатом слаженной работы всех подразделений завода – электриков, инженеров, специалистов механической службы, операционного блока, строителей, персонала, ответственного за пусконаладочные работы. Успешное тестирование оборудования подтверждает высокую готовность персонала к началу промышленной эксплуатации, – отметил начальник производства полиэтилена Иркутского завода полимеров Александр Лазарев.

Запуск завода запланирован в I полугодии 2025-го.

Иркутский завод полимеров – первый в Восточной Сибири завод по выпуску полимеров из собственного сырья – этана. Произведенный на Иркутском заводе полимер полиэтилен может быть использован в различных отраслях, включая автомобилестроение, медицину, легкую промышленность и др.

## Оплачивать электроэнергию по сельскому тарифу будут все жители Иркутской области с электроотоплением

Понижающий коэффициент 0,7 к тарифам на энергию для домохозяйств введен в Иркутской области. Соответствующее поручение дал губернатор Игорь Кобзев.

Мера начнет действовать с 1 января 2025 года.

– Используем все возможные на региональном уровне механизмы, чтобы снизить для жителей с электроотоплением размер платы за электроэнергию. Ввод понижающего коэффициента для проживающих в домах с электроотоплением, которые оплачивают электричество по городскому тарифу, позволит смягчить влияние дифференцированных тарифов на эту категорию граждан. Уже подготовлен соответствующий документ. Задача профильных ведомств – в кратчайшие сроки разработать механизм, по которому жители максимально быстро смогут подтвердить факт использования электроотопления, – отметил Игорь Кобзев.

Сегодня для городских жителей стоимость одного киловатт-часа составляет 1,58 рубля в первом диапазоне потребления, 2,57 рубля во втором диапазоне потребления и 4,90 рубля в третьем диапазоне потребления. Для сельских территорий киловатт-час стоит соответственно диапазонам 1,106 рубля, 1,799 рубля и 3,43 рубля.

С 1 января 2025 года для жителей домов с электроотоплением, оплачивающих электроэнергию по городскому тарифу, а также для жителей сельской местности стоимость киловатт-часа в первом диапазоне потребления будет 1,106 рубля, во втором диапазоне – 1,799 рубля, в третьем диапазоне – 3,43 рубля.

Напомним, что с января по апрель 2025 года для жителей Иркутской области максимальное значение первого диапазона определено 7020 кВт\*ч в месяц, второго диапазона – 10800 кВт\*ч в месяц. Решение об увеличении диапазонов, по сравнению с ранее установленными на федеральном уровне 3900 кВт\*ч и 6000 кВт\*ч в месяц, для регионов с уровнем газификации менее 5% принято Правительством Российской Федерации на основе в том числе инициативы Губернатора Приангарья Игоря Кобзева, которую активно поддержали депутаты Государственной Думы РФ, Законодательного Собрания Иркутской области, члены Правительства региона и администраций муниципальных образований, представители научного сообщества и общественности. Работа по обоснованию на федеральном уровне необходимости пересмотра тарифной политики в сфере энергоснабжения для жителей Иркутской области, где активно используется электроотопление, продолжается.

# Новый год – новые правила

## К чему стоит подготовиться компаниям в 2025-м

Мы попросили эксперта рассказать, какие вызовы будут актуальны для представителей медицины, HoReCa и строительства в 2025 году. К чему готовиться? О каких нововведениях важно знать? И чем могут помочь профессиональные юристы?

### Медицина: «Проверки продолжатся»

«Пора развеять миф о том, что все проверки медицинских клиник отменены до 2030 года, – говорит Артем. – Проверки проводятся и продолжатся в 2025 году». При этом, по словам юриста, появились новые их формы: без взаимодействия с контролируемым лицом и без согласования с прокуратурой. Также массовый характер приобретает такой вид проверок, как профилактический визит.

«Мы не рекомендуем клиникам отказываться от профилактического визита, а уж тем более ему препятствовать, – поясняет эксперт. – Мы проводили предварительный анализ частных медицинских клиник – от небольших стоматологических и косметологических кабинетов до крупных многопрофильных центров – примерно у 80% из них элементарно неправильно оформлены информационные стенды, сайты, документы по работе с пациентами, а ведь именно за эти



Олеся Семёнова, организатор бизнес-интенсива «Новый босс»

Фото: Любовь Шапонова

## 2025: бизнес принимает вызов

В Иркутске прошел юбилейный бизнес-интенсив «Новый босс»

Юбилейный, пятый, бизнес-интенсив «Новый босс» прошел в ноябре в Иркутске. Участниками делового события стали более 300 человек, спикерами – 22 федеральных и региональных эксперта. Организатором выступила известная предпринимательница, член «Опоры России» Олеся Семёнова. «Когда-то, в 2020 году, мы – компания «Бизнес Партнер», бухгалтеры и юристы, приняли вызов времени. Тогда же мы увидели и новые возможности – открыли абсолютно новый бизнес, клинику Lamare, – поделилась Олеся. – Сегодня вы пришли сюда. Значит, вы тоже хотите увидеть возможности и тоже принимаете вызовы грядущего – непростого – 2025 года». Что позволит развивать бизнес в новых условиях? Как личный бренд поможет обрести антихрупкость? На что делать ставку в эпоху перемен? Яркие цитаты спикеров «Нового босса» – в нашем материале.

- Партнерами пятого бизнес-интенсива «Новый босс» стали Сбер, Альфа Банк, «Опора России»;
- Событие поддержали региональные компании: NOVATOR, Грандстрой, Eheed Легенда на Ширямова, Никовенд и другие.

### «Мы ломаем стереотипы: так тоже можно»



**Алиса Боха**, креативный директор, сооснователь бренда MONOCHROME:

– Наш с мужем бренд был основан в 2016 году, на сегодняшний день оборот компании приблизился к 3 млрд рублей. В 2019 году мы открыли

свой цех, в 2020-м – свой первый магазин. Сегодня их уже пять, готовится к открытию шестой, в Казахстане. Каждый раз мы открывали их с мыслью: «Что я как клиент хочу получить от этого магазина, бренда, от этой вещи?»

Мы изначально не задумывали этот бренд как бизнес, с которым заработаем все деньги мира. Мы сделали одну единственную кофту серого цвета. У нас был стартовый капитал в 15000 рублей. Никаких инвестиций, бизнес-моделей, сложных финансовых расчетов. Я тот человек, который с одной кофты вырос до пяти магазинов. Живой пример, который ломает стереотипы: так тоже можно.

Главное, что помогло в развитии бренда, – опыт и знакомства. В юности, после окончания вуза, я работала менеджером по рекламе, затем секретарем в журнале. В какой-то момент наш главный редактор сказала мне: «Слушайте, вы так интересно всегда выглядите» – и предложила попробовать себя в качестве стилиста. Я согласилась: мой принцип – «Всегда говори: «Да». Это было 15 лет назад. Работа стилистом позволила познакомиться со многими артистами, это и стало главной инвестицией в наш будущий проект.

Конечно, в нашем деле важна и насмотренность. Но это не значит, что вы должны сидеть круглыми сутками и смотреть картинки в Pinterest. Нужно смотреть вокруг, не только в рамках своей деятельности, не только на коллег, которые делают то же, что и вы. Но главный совет, который действительно работает, – делайте для своих клиентов то, чего вы хотите для себя лично как для потребителя.

### «Личный бренд – инструмент антихрупкости»



**Мария Азарёнок**, владелица консалтинговой компании AzarenokPRO, создатель профессии «ментор личного бренда»:

– Мы часто смотрим на личный бренд как на маркетинговый инструмент, который повышает КПД взаимодействия с миром, как на способ увеличить в пять раз свой чек, привлечь аудиторию. Но есть и другие аспекты. Например, личный бренд родителя влияет на определение профессии и отношение к труду у подростка. Когда мы проявлены как профессионалы, предприниматели, идеологи, миссионеры какой-то концепции, мы передаем нашим детям любовь к тому, что мы делаем, формируем совершенно другие ветки вероятности для их успеха.

Важна активация личного бренда. Нужно сделать так, чтобы в любой точке контакта, где мир соприкасается с вами, мир видел, что именно вы туда закладываете, видел вас настоящего, увлечённого, вовлечённого – и хотел у вас купить, пригласить вас.

То будущее, которое мы хотим создать через личный бренд, называется «точка мастерства». Можете пофантазировать, какие у вас клиенты, действия, охваты, бизнес-модель, какое окружение? Не обуславливайтесь текущим положением вещей, своими ресурсами, навыками. Двигайтесь не из прошлого. Не важно, кто вы сейчас. Важно, ради какой мечты в этом мире вы хотите в текущей точке строить свой личный бренд.

Одна из ошибок – думать, что личный бренд – это рассказать о том, каким крутым вы были в прошлом, привести факты и достижения. Это важно, но это не тот способ, который создаст антихрупкость и позволит вам двигаться в турбулентном мире с удовольствием. Прошлое имеет значение, но гораздо большее значение имеет будущее. Правильное определение центра тяжести позволяет вам совершать правильные действия. Нет смысла спасать человечество, если задача – увеличить чек в два раза.

### «Все шишки, которые мы набили, – нам только в плюс»



**Елена Ландт**, бренд-шеф компаний «ВкусВилл», Unagrande, EventyOn:

– У меня три высших образования: бизнес-маркетолог, клинический психолог, бренд-шеф. Могу сказать, что я все еще не дошла до той профессии,

которая была бы мне интересна, но в процессе пути я все-таки обнаружила главное: решила, что у меня никогда не будет никакого руководителя.

Вы должны руководить сами собой в первую очередь и людьми. Я считаю, что руководитель и топ-менеджер, который приходит в компанию, должен встроиться в систему и очень мягко её менять, а ни в коем случае ничего не рушить, потому что такие процессы могут быть необратимыми. В конце концов, у вас в руках судьбы людей, вы не можете оставить их без работы или сказать: «Вы меня не устраиваете, я приведу свою команду».

Чаще всего, компании, которые претендуют на «бирюзовость», на деле оказываются самыми «бордовыми». Потому что если вы копнете поглубже, то обнаружите двоюродных сестёр и соседей, которые работают там годами – и набор такого коллектива продолжается. Чем «краснее» компания, тем больше такое «кумовство»: ориентация не на профессионализм, а на знакомства. Я предпочитаю от этого отходить, «своих» за собой никогда никуда не тащу.

На мой взгляд, главное – воспринимать любой отрицательный опыт как положительный. Все шишки, которые мы набили, – нам только в плюс. Кто такой руководитель? Это тот, кто ошибался тысячи раз. По крайней мере, он не совершит эту ошибку больше.

### «Не дайте мозгу стать «деревянным»»



**Павел Палагин**, ведущий эксперт РФ по нейроэффективности и скорости мысли, бизнес-тренер, создатель системы развития мозга:

– Наш мозг с годами может становиться либо

более пластичным, либо «деревянным». Если им не заниматься, вы почувствуете, что загружаете в него новые данные, а он их не воспринимает. Потому что, чтобы создать новую бороздочку в «дереве», нужно приложить много усилий. Когда мы создаем новые треки в «пластине», это в разы проще. Мир стремительно меняется. Если вы чувствуете, что не успеваете, то постоянно пребываете в стрессе и в тревоге. Когда ваш мозг становится более пластичным, вы начинаете двигаться вместе с будущим, вы уверены в нём.

Важно понимать: если батарейка вашего мозга разряжена, то вы можете пользоваться в основном лишь древними функциями мозга, которые работают на автомате. Хотите увеличивать эффективность? Первое, над чем нужно работать, – автоматизм. Потому что, когда вы менее осознанны, не высypаетесь, вас будут «вытягивать» именно ваши «автоматизмы». Если они не настроены, будет ухудшаться здоровье, энергия, память, внимание. Когда мы заряжаем батарейку мозга, мы можем лучше использовать его высшие функции – и за счёт этого лучше обучаться, проживать эту жизнь, быть более осознанными в те моменты, когда это действительно нужно.

Активируя ресурс мозга своих сотрудников, вы помогаете им сохранить продуктивность и не выгореть. Найдите людей с большим потенциалом и дайте им нейроразряжающие тренировки для прокачки мозга – чтобы они быстрее выполняли то, что им нужно сделать, больше кайфовали от своей работы, жили дольше и могли больше создать.

## «ИИ – не хайп, а мейнстрим»

Юлия Кальвина, управляющий Иркутским отделением Байкальского банка ПАО Сбербанк:



Фото А.Федорова

– Искусственный интеллект – давно уже не хайп. Последние пять лет это мейнстрим: корпорации вкладывают в развитие ИИ огромные деньги. Впрочем, пока большого экономического эффекта от использования ИИ мы не видим. Можно сказать, что экономика находится в ожидании, когда ресурсы, затраченные на развитие ИИ, отразятся на

эффективности – в виде роста доходов или снижения расходов.

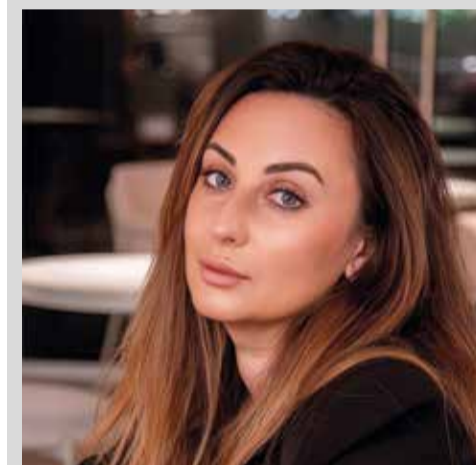
С 2007 года Сбер прошел большой путь цифровой трансформации. С этого года в нашей стратегии заложено, что в 100% процессов должен присутствовать искусственный интеллект. Сейчас встраивание ИИ идет повсеместно. Однако законченных моделей, которые уже под-

твердили на большой выборке свой результат, не так много. Поделюсь парой успешных кейсов в сегменте HR. Первая модель прогнозирует выгорание сотрудников. Когда мы вовремя замечаем такого сотрудника и начинаем с ним работать, это позволяет сократить выгорание до 30%. Вторая модель – риск оценки ухода сотрудника из организации. Модель уже позволила нам удержать более 10% сотрудников, а это 600 млн рублей, потому что подбор и обучение персонала стоит очень дорого.

В оптимизации бизнес-процессов ИИ – тоже хороший помощник. Например, на сегодняшний день 80% всех личных дел в Сбере обрабатывается с помощью искусственного интеллекта: заполняются все формы, все статистические данные. Недавно мы стали использовать ИИ при ранжировании резюме. Все они проходят через аналитику ИИ, и модель предлагает кандидату позицию – не только ту, которую он заявил, но и ту, которая может быть описана в его компетенциях или предыдущем функционале.

Все это крайне важно. Не секрет, что в ближайшие годы дешевой рабочей силы в России не будет, зарплаты продолжают расти. По прогнозам, мы выйдем из демографической ямы не раньше 2030-2040-х годов. Конечно, нам нужно уже сейчас думать о том, как использовать для рутинных операций цифровые инструменты, ИИ, как удерживать сотрудников.

«Ведение бизнеса в России похоже на путешествие в Мордор»



– Регина Черникова, адвокат и управляющий партнер адвокатского бюро

– Ведение бизнеса в нашей стране порой похоже на путешествие в Мордор. Когда я встречаю новых предпринимателей, они часто делятся своими надеждами на то, что всё будет прекрасно: тепло, уютно, они будут осуществлять свои креативные идеи, и всё будет получаться. Однако со временем они начинают сталкиваться с трудностями. Налоговые органы наблюдают за ними, словно Око Саурана, присматриваясь к каждому шагу.

Как адвокат и управляющий партнер адвокатского бюро, я ежедневно наблюдаю за теми вызовами, с которыми сталкиваются мои клиенты. В настоящий момент я вижу вызовы в налоговой сфере: упразднение дробления бизнеса, изменения в статусе самозанятых и риски переводов между физическими лицами, которые могут привлечь внимание налоговых органов. Я также обращаю внимание на то, что наличие нескольких ИП на упрощенной системе налогообложения не спасает от НДС, что становится дополнительной причиной для беспокойства.

Многие предприниматели пытаются избежать налогового бремени, разрабатывая различные схемы оптимизации. Однако я всегда предостерегаю: «Прежде чем применять какую-либо схему, посоветуйтесь с компетентными юристами». Когда вы придете к специалисту, вы наверняка узнаете, что вы не первый, кто придумал такую схему, а задно услышите, чем эта история закончилась в прошлый раз. Не нужно повторять чужих ошибок.

## «Вы не мамочка-папочка, вы – бизнесмен»

Максим Белоусов, эксперт по маркетингу и психологии, автор книг и обучающих программ по теме стратегического маркетинга, консалтинга и личной трансформации:

– Формула бизнеса состоит из семи рычагов. Все ваши деньги – в ней. Это количество клиентов, средний чек, средняя конверсия, жизненный цикл клиента, экономика бизнеса (ресурсы, инвестиции, эффективность расходов), маржа, качество продукта и сила бренда. Подумайте, как вы можете увеличить каждый из этих показателей.

Например, как нарастить маржу? Реальная гипотеза – сократить издержки. Это работает, особенно в кризисное время. Вы бизнесмен, вы не мамочка-папочка, которые должны переживать за ипотеку, взятую сотрудниками. Задача вашего бизнеса – прибыль. Насколько сильно нужно улучшить каждый из семи параметров, чтобы получить двукратный рост прибыли? Всего на 10%! Был средний чек 1000, стал 1100, была конверсия 30% – стала 33%. Сложно ли это сделать? Нет.

Все боятся конкуренции, но бояться не надо, потому что уровень конкуренции целых пять: наличие, цена, предложение, эмоции, идея. Вам не нужно конкурировать только по цене. Определите, на каком уровне конкуренции вы хотите быть. Если вы большая производственная компания, то да, вы можете играть в цене, но если маленькая – например, бутик, салон красоты – то конкурировать в цене вряд ли получится: вам деньги надо зарабатывать.

Учитывайте и фазу рынка. Он может быть развивающимся, стагнирующим, падающим. Когда рынок «падающий», перегретый, мы должны проанализировать потребности клиентов и начать работать с более высокими по пирамиде Маслоу. Чем больше рынок, тем больше у клиентов опыта. Если мы закрыли базовые потребности – мы просто двигаемся дальше, вверх.



Фото А.Федорова

320

человек приняли участие в юбилейном бизнес-интенсиве

2 000+

человек посетили все пять форумов «Новый босс»

22

спикера – признанные эксперты и предприниматели – выступили на юбилейном событии

# «Нас ждет время трансформаций»

## Эксперты бизнес-шоу «Лидеры будущего» – о задачах на 2025 год

Как масштабировать бизнес в 2025 году? К каким вызовам готовиться? Что поможет выполнить планы, которые вы «рисуете» в конце года? Где искать инвестиции для новых проектов? Когда важно менять не логотип, а стратегию? И почему работодатели все больше похожи на пионерлагеря для сотрудников? Об этом и многом другом говорили на очередном бизнес-шоу «Лидеры будущего». Эксперты и участники не только обсудили главные вызовы 2025-го, но и обменялись опытом и идеями. «Нетворкинг – классная история общения, когда каждый второй может выйти на новый уровень и найти нужные, отфильтрованные связи», – отметила организатор события, предприниматель, эксперт Байкальской международной бизнес-школы ИГУ Елена Савенкова. Мы записали самые яркие тезисы спикеров.



### «УЧИТЬСЯ, УЧИТЬСЯ И ЕЩЕ РАЗ УЧИТЬСЯ!»

**Елена Савенкова**, предприниматель, организатор бизнес-шоу «Лидеры будущего»:



– Сейчас самое время учиться, учиться и еще раз учиться! Призываю каждого идти получать дополнительное образование – например, на Президентскую программу, MBA. Что еще важно для развития? Больше путеше-

ствовать, перенимать опыт у коллег по цеху. Не нужно долго ходить из одной компании в другую, нужно ездить в другие города, страны.

Если у вас есть ваша компетенция – продолжайте ее развивать. Вы не должны расфокусироваться: условно, сегодня вы таролог, завтра нумеролог, потом – непонятно кто. Лучше выбрать одно направление – и работать с ним очень долго, погружаясь и углубляясь в процесс. Вкладывайтесь в развитие личного бренда, создавайте ваших цифровых двойников, подушки безопасности и смотрите в будущее!

### «СТРАТЕГИЯ БЕЗ ТАКТИКИ ОСТАЕТСЯ НА БУМАГЕ»

**Людмила Чуприна**, бизнес-леди с 28-летним стажем, инвестор, основатель Первой мужской, Первой женской клиник, компании «Мир Света»:

– Все ли планы и цели, которые вы запланировали, вы достигаете на 100%? Великий философ Сунь-Цзы сказал: «Стратегия без тактики – это

самый медленный путь к победе». Соответственно, такая стратегия, которая написана на бумаге – но действия при этом не прописаны, не запланированы – как правило, на бумаге и остаются из года в год. «Мы запланировали эту стратегию, когда-то мы её достигнем...» Но когда?



Другая сторона медали – «Тактика без стратегии – это просто суета перед поражением». О чём это выражение? Очень многие предприниматели, с которыми я общаюсь, ничего не планируют. Им спокойно и тепло в своём

родном, любимом «зелёном болоте». Всё прекрасно. Они работают как придётся: не заглядывают в будущее, не планируют его. Такие компании, как правило, сметает волна очередного кризиса: либо они разваливаются, либо их «съедают» конкуренты.

Всё важно: и стратегия, и тактика. Стратегия определяет долгосрочные цели, а тактика ориентирована на более короткие временные промежутки: поставили цели, определили задачи, конкретные действия – и работаем. Мы в своих компаниях делаем именно так – и достигаем всех намеченных стратегических целей.

### «САМОЕ ВРЕМЯ СДЕЛАТЬ ЧТО-ТО ВЫДАЮЩЕЕСЯ»

**Алексей Егоров**, председатель ИРО «ОПОРА Россиш», бизнесмен, меценат ЦСИ «Огонь»:

– Если говорить об общих вызовах, которые стоят сегодня перед бизнесом, то они сформулированы новостным фоном: налоговые изменения, внешнеполитическая ситуация, которая

не меняется, финансовые моменты: ставка рефинансирования, курсы валют, инфляция... Но есть и вызовы персональные. Зачастую личная проблема может стоять в топе выше по отношению к глобальной, так что рейтинг вызовов у каждого свой.



Я, например, не только предприниматель, но и инвестор: много лет давал возможность другим предпринимателям зарабатывать и создавать бизнесы, инвестируя в них. Но разочаровался: из более чем 20 проектов

успешно работают только два. Спустя несколько лет понял: лучше буду действовать сам. Знаете, у многих есть идея – пойти на пенсию в 35, а у меня наоборот: мне кажется, сейчас – самое время, когда ещё самому можно сделать что-то выдающееся.

У меня 2024 год был достаточно прорывной. Вызов, который я лично для себя вижу, – это расширение бизнес-направлений. Для меня задача №1 – движение вперёд, новые достижения, я к ним готов.

### «ТЯЖЕЛО БУДЕТ ВСЕМ»

**Ольга Субботина**, предприниматель, руководитель агентства бухгалтерских услуг «Магнат»:

– Некоторые блогеры любят подводить финансовые итоги в соцсетях, хвастаться своими достижениями и приукрашивать действительность. Зачастую они фактически рекламируют аффилированный бизнес, искусственно раздувая свои обороты для получения кредитов, грантов

и других выгод. В соцсетях часто транслируется уровень жизни выше официального дохода, демонстрируется большой штат работников и масштаб компании. А на самом деле сотрудники либо не оформлены официально, либо их количество минимально. Всё это может привлечь внимание налоговой инспекции.



Как подготовиться к грядущим налоговым изменениям? На самом деле, законы постоянно меняются, и мы сами, бухгалтеры, не понимаем до конца, как всё будет

происходить. Одно ясно: тяжело будет всем. Что нужно сделать? Определить текущий режим налогообложения, проверить, готов ли ваш бухгалтер к изменениям, подключить электронный документооборот, проконсультироваться с финансовым директором или экспертом по налогам. У бизнеса есть время в декабре, чтобы просчитать свою налоговую нагрузку.

### «РАБОТОДАТЕЛИ ДОЛЖНЫ ВЗЯТЬ НА СЕБЯ ФУНКЦИИ ДЕТСКОГО САДА ИЛИ ПИОНЕРЛАГЕРЯ»

**Алена Мосягина**, маркетолог, управленец, предприниматель, бизнес-тренер:

– Кадров физически не хватает. Статистика такова, что в 2030 году нас ждет дефицит работников в 4,2 млн. Сотрудников «уводят» социальные сети. У молодежи спрашивали, как они видят свое карьерное будущее. Они отвечали: «Что угодно, только не работать на дядю». Это другое





поколение: они читают, поют, говорят, лайкают другое. Уважение к началу, интерес к труду стали менее значимыми. Теперь многие приходят на работу с установкой «отсидеть» и быстро уйти, получив зарплату.

Наша задача как работодателей теперь включает в себя функции детского сада, пионерлагеря, родителей, наставников. Нам необходимо взять все это на себя: перевоспитать, доучить, докрутить, создать нужную атмосферу. Стать магнитом и взять управление в свои руки. Если у вас есть вакансии, пересмотрите описания: вместо формальных требований пишите, что у вас классно, есть бонусы и «плюшки». Это наша новая реальность.

### «БРЕНД ДОЛЖЕН ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ»

**Илья Марков, бренд-стратег, основатель консалтинговой компании Markov.branding:**



— Есть две причины, почему клиент не воспринимает бренд: это либо неэффективный продукт (но мы на своей практике это видим редко: чаще всего продукты у бизнесов очень крутые), либо неэффективная коммуникация.

Зачастую собственник приходит к бренд-стратегу и ставит задачу так: «Сделайте, пожалуйста, мелодичное название и красивый логотип, чтобы он понравился моей жене». На деле же бренд должен побуждать аудиторию покупать ваш продукт, выбирать его среди прочих, когда на рынке есть десять других компаний, очень похожих на вашу. Бренд должен заинтересовать.

Например, недавно к нам обратилась компания. 30 лет на рынке, но на протяжении последних пяти лет развития нет — остановились, держат определенное количество клиентов. Маржа падает, расходы на сотрудников растут. Я говорю: «Грустно, что хотите сделать?» Отвечают: «Мы все придумали: меняем логотип!» Но стратегические задачи нельзя решать с помощью тактических инструментов. Так не работает.

Другой кейс — кондитерская компания. Пришли переупаковываться, когда уже имели более 25 точек. Спрашиваю: «Зачем? Все ведь так хорошо». Отвечают: «Выходим на Иркутск, хотим, чтобы нас больше знали, хотим омолодить аудиторию». Мы сделали дизайн получше, перевели название с английского на русский, но главное — нашли и подчкнули УТП. Пирожное шу в среднем стоит 150-180 рублей, а наши клиенты стали продавать его за 60. Сделали этот десерт доступным — отстроились от конкурентов. В итоге — нарастили выручку, открыли еще две точки. Очень важно найти и подчеркнуть свою уникальность.

### «ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ СКЛОННЫ К РИСКУ»

**Надежда Грошева, декан САФ ИГУ:**



— Предприниматели — это те люди, которые следят и за экономикой, и за ставкой, и за курсами валют, знают, что доллар постоянно «прыгает». Они склонны к риску: влезают в рискованные проекты, находят деньги — а они сейчас дорогие, привлекают инвесторов.

Что отличает предпринимателя от инвестора? У предпринимателя есть идеи, у инвестора — деньги. Российские стартаперы часто говорят: «У меня есть идея, нужно подумать, кому ее продать». Американские стартаперы, напротив, ищут проблему на рынке и уникальную историю, которую будут решать.

Когда предприниматель строит финансовые модели будущих проектов, он должен всегда учитывать четыре основных фактора: риск и доходность, жадность и трусость. Нужно помнить и о таком факторе, как время. Взаимосвязь жадности и трусости очень важна. Если инвестор труслив, предприниматель должен предложить ему большую доходность — тогда жадность преодолит страх.

### «МЫ ГОТОВЫ ИНВЕСТИРОВАТЬ В СТАРТАПЫ»

**Айк Гдлян, собственник холдинга GM GROUP, вице-президент бизнес-клуба «Бабр»:**



— Наш холдинг существует уже 10 лет. Мы задумались: что дальше? Масштабироваться? Восемь организаций — это много или мало? В такие моменты сразу вспоминаю слова Эдисона: «Я не терпел поражений. Я просто нашел 10 000 способов, которые не работают».

Так и мы с партнерами — определили способы, которые не работают либо работают плохо, и придумали идею масштабирования не только с точки зрения бизнеса, но и с точки зрения времяпрепровождения, коммуникаций, создания совместных проектов. Так был организован бизнес-клуб «Бабр». Сегодня он объединяет 52 крупных собственника, суммарный оборот компаний резидентов — более 51 млрд, в них трудятся почти 6500 человек.

Ключевое направление для любого бизнеса — это правильное вложение средств. И бизнес-клуб работает в этом направлении, организует стратегические сессии и мастермайнд, когда ты «закидываешь» свою проблему в клуб, и все резиденты разбирают ее «по полочкам». Также «Бабр» проводит инвестиционные сессии для стартапов, предоставляет поддержку молодым ребятам и студентам с интересными идеями. Например, одна из IT-компаний предложила проект по управлению автомобильным парком, мы поддержали его. Разработка будет в дальнейшем продана КАМАЗу, Ростеху.

### «КРИТИЧНОСТЬ МЫШЛЕНИЯ — ЗАДАЧА №1»

**Мила Еловго, психолог, executive-коуч:**



— 2025 год — период для трансформации с точки зрения психики. Я как психолог буду говорить о двух интеллектах: эмоциональном и искусственном. Суть эмоционального интеллекта — гибкость, способность вовремя

отойти от принципиальности. Всё консервативное будет трещать по швам: люди, бизнес. Это будет очень больно. Всё твердое захрустит, как сухарики. В 2025 году нужно быть пластичными и впускать в себя новое достаточно быстро.

Искусственный интеллект развивается впечатляющими темпами, он всё ближе к человеческому. Стартапы в сфере ИИ выигрывают и всё чаще получают деньги инвесторов. Будущее — не за горами. Наша задача — возвращать критическое мышление, чтобы понимать, где натуральный интеллект, а где — нет. Мошенники уже сейчас в наших телефонах творят всё что угодно, используя ИИ, и мы не распознаём это. Дальше будет ещё веселее, поэтому критичность мышления — задача №1 в 2025 году.

### «ВСЁ БУДЕТ КАК БУДЕТ, НО МЫ ДОЛЖНЫ ВЫРАСТИТЬ ЗДОРОВЫХ ДЕТЕЙ»

**Елена Шерман, собственник «Клиники доктора Шерман»:**



— Каким будет следующий год? Мой папа, профессор Академии, любил говорить: «Всё худшее — впереди». Так что всё будет как будет, но мы должны стараться вырастить полноценных, здоровых членов своего общества. Вдумайтесь: в прошлом году в областном родильном доме было 3300 родов. Здоровых детей — всего 300! Детей надо правильно кормить, следить, чтобы они не делали уроки по 12 часов: будет сколиоз, плохое зрение, они не достигнут того, что нужно.

Наш народ — очень сильный. Когда нас будут поджимать, мы всё равно найдем способ выжить. Главное, чтобы люди всё-таки о себе задумались. Здоровые, накормленные правильно, они дадут здоровое потомство. И именно это здоровое потомство потом сможет поддержать наше государство.



# «Это знаковый проект для Иркутска»

## «Восточный квартал» – в 10 вопросах и ответах

Строительство «Восточного квартала» стартовало в самом центре Иркутска. Некоторые называют этот момент историческим, а проект – знаковым, ведь через несколько лет заброшенный участок земли на берегу Ангары должен преобразиться в многофункциональное пространство с красивой набережной. Как изменится территория? Какие здания планируют возвести? И будет ли проход на Цесовскую Набережную доступным для всех иркутян? На эти и другие вопросы участники проекта ответили на брифинге.

### 1. Что было?

История этого места началась 110 лет назад, когда была построена ЦЭС (центральная электростанция). На промышленной площадке на берегу Ангары были сконцентрированы важные для города инфраструктурные объекты. Набережная здесь отсутствовала.

Однако за сто лет подход общества к рекам и набережным полностью изменился, рассказала Евгения Пуляевская, генеральный директор ООО «Прибайкалье» (компания входит в Эн+). Городские реки, которые долгое время оставались «рабочими лошадками» с доками, портами и складами, теперь по всему миру превращаются в рекреационные многофункциональные пространства. Пришло время переосмыслить этот тренд и в Иркутске.

– Эн+ выступает за то, чтобы развернуть набережные лицом к городу, чтобы была возможность гулять вдоль Ангары и наслаждаться самой чистой водой в мире. У нас река фантастически красивая, – говорит Евгения Пуляевская.

### 2. Что уже сделали?

От планов быстро перешли к делу. Инфраструктурные объекты (перекачивающую насосную станцию (ПНС) и подстанцию (ПС) построили с нуля, установив технологическое оборудование, которое позволит с запасом обеспечить нужды центра города в тепле и электроэнергии. К проектированию «Восточного квартала» по предложению промышленника и мецената Олега Дерипаски привлекли всемирно известного архитектора Кенго Кума, названного журналом Times в 2021 году самым влиятельным архитектором мира.

– Он создал проект, который для Иркутска станет знаковым, – уверена Евгения Пуляевская. – «Восточный квартал» предусматривает наличие общественных пространств, которые будут доступны в любое время года: авторские рестораны, кафе, публичная библиотека, бутики с фермерскими продуктами, возможность выйти на набережную. Это место понравится и горожанам, и гостям города – однозначно.

### 3. Что будет?

На месте демонтированной ТЭЦ на улице Сурикова планируют построить большой многофункциональный комплекс, рассказал главный инженер иркутского филиала ООО «СТБ проект» Алексей Бельков (компания участвовала в разработке проекта).

– Это будет единое здание площадью почти 62 000 м<sup>2</sup>, которое разделено на несколько функциональных блоков. Это объекты различного назначения. Здание представляет из себя сложный структурный объем – аналогов на сегодняшний день в Иркутске нет.

### 4. В чем сложность проекта?

С гидротехнической точки зрения, площадка сложная: рядом река, сильное течение, говорит Алексей Бельков.

– Большой котлован залит на сегодняшний день бетоном на 1 метр, площадка подготовлена для того, чтобы в зимне-весеннее время начать строительные работы по возведению каркаса здания.

Этап подготовки специально ведётся, когда идёт минимальный сброс воды с Иркутского водохранилища, чтобы можно было выполнять работы.

### 5. А что с парковкой?

Проектом предусмотрена большая подземная парковка на 350 машиномест. По словам Алексея Белькова, в центре города мало свободных площадей для размещения большой открытой парковки, поэ-

тому подземная инфраструктура стала удобным вариантом.

– В проекте изначально было заложено решение – так называемый стилобат, в котором будут располагаться общественные и коммерческие пространства. Весь этот объем практически по всему периметру застройки будет застеклен.

### 6. Будет ли свободным проход на набережную?

На первом этаже «Восточного квартала» запланировано многофункциональное помещение – так называемый стилобат, в котором будут располагаться общественные и коммерческие пространства. Весь этот объем практически по всему периметру застройки будет застеклен.

– Это будет проницаемый объем, – отметил Алексей Бельков. – Когда рассматривали проект на градостроительном совете, одним из пожеланий, которые высказывали и архитекторы, и чиновники администрации, было сделать сквозным проход. Потому что это достаточно большое пятно застройки. Для этого мы предусмотрели восемь входов/выходов. Есть возможность зайти с улицы Сурикова или с улицы Ленина, например, пройти через весь объект и выйти на будущую набережную.

Всё пространство будет открыто, благоустроено, никаких ограждений, заборов. Легкое сетчатое ограждение будут иметь только два режимных объекта: ПНС и ПС. Всё остальное пространство будет открытым: любой горожанин сможет попасть на будущую Цесовскую набережную. На крыше стилобата расположится общественное пространство с зелёной кровлей и благоустройством.

### 7. Какой этажности будут здания?

Проектом предусмотрено строительство семи зданий переменной этажности. Алексей Бельков говорит, что архитекторы подошли к этому вопросу достаточно деликатно, прорабатывая решения, которые позволяют не нарушить исторический облик города.

– Самое высокое – офисно-административное здание в восемь этажей – будет рядом с ПНС, далее будет плавное понижение этажности до пяти этажей в сторону сквера и Вечного огня.

### 8. Когда завершится стройка?

Согласно полученной документации, срок строительства – три года.

– Но это проектная документация. Много будет зависеть от применяемых технологий и возможностей, – пояснил Алексей Бельков.

### 9. А кто построит набережную?

По словам Евгении Пуляевской, набережная, как «слоёный пирог», состоит из нескольких составляющих: это и берегоукрепление, и строительство, и благоустройство.

– Всё это предполагает активное взаимодействие муниципальных, областных властей и частного бизнеса. Для того чтобы ускорить процесс, мы брали разработку проекта благоустройства на себя. Но базой является берегоукрепление. Этот вопрос не относится к компетенции компании, это задача властей.

Планируется, что берегоукрепление начнётся в первом квартале 2025 г. и будет вестись в течение трёх лет за счёт федерального, регионального и муниципального бюджетов. Надеемся, что какие-то процессы удастся синхронизировать, благодаря чему набережная и «Восточный квартал» появятся одновременно.

### 10. Каковы перспективы?

По мнению экспертов, все мы становимся свидетелями комплексного градостроительного подхода к реновации еще одного большого квартала в центре Иркутска. Реконструированные Курбатовские бани, в которые инвестировал Эн+, стали первым успешным проектом в этой цепочке, стартовым звеном которой стало решение основателя Эн+ Олега Дерипаски о необходимости участия крупного бизнеса в лице холдинга в развитии сибирских городов. В Иркутске таких примеров становится всё больше.

– Они, как бусины, нанизываются на нитку, – говорит Евгения Пуляевская. – Мы надеемся, что «Восточный квартал» станет общественно доступным и привлекательным пространством. Эн+ работает над этим. Мы часто слышим от коллег-строителей, что можно поменьше тратить, строительные материалы использовать попроще. Но мы строим не на 30-40 лет, мы хотим, чтобы наши объекты радовали горожан 300-400 лет.



# Бренд с берегов Байкала



Бутик-оптика Ocularia громко заявила о себе на иркутском рынке осенью 2022 года: эксклюзивными мировыми брендами очков и оправ, нестандартным подходом к организации торгового пространства. По словам генерального директора сети клиник и оптик «Центр Зрения» и бутик-оптики Ocularia Антона Гарбарчук, два года были насыщены различными знаковыми событиями – от презентации новых для Иркутска топовых брендов до создания собственной коллекции очков «Окулария». Кульминацией 2024 года стало приуроченное к двухлетию бутик-оптики открытие Дома зрения в самом центре города в 130-м квартале.

# Бренд с берегов Байкала

Бутик-оптика Ocularia громко заявила о себе на иркутском рынке осенью 2022 года: эксклюзивными мировыми брендами очков и оправ, нестандартным подходом к организации торгового пространства. По словам генерального директора сети клиник и оптик «Центр Зрения» и бутик-оптики Ocularia Антона Гарбарчук, два года были насыщены различными знаковыми событиями – от презентации новых для Иркутска топовых брендов до создания собственной коллекции очков «Окулария». Кульминацией 2024 года стало приуроченное к двухлетию бутик-оптики открытие Дома зрения в самом центре города – в 130-м квартале. Буквально за час до торжественного мероприятия Антон ответил на вопросы Газеты Дело.

## ВАЖНЫЙ ГОД

**Антон, бутик-оптика Ocularia присутствует на рынке два года, как вы в целом оцениваете итоги работы за это время?**

– Мы гордимся тем, чего удалось достичь. Прежде всего, бренд Ocularia стал очень узнаваемым, причём не только в Иркутске, но и в Ангарске и Усолье-Сибирском. Многие люди говорят, что знают его, в том числе благодаря активным мероприятиям и интересным, ярким событиям, связанными с оптикой.

Кроме того, наши покупатели и пациенты отмечают, что они уже действительно не видят смысла ехать за качественными брендовыми очками в Москву или покупать их за границей. Во-первых, потому что в Ocularia представлена очень широкая линейка как известных мировых, так и российских производителей очков и оправ, и вся наша продукция – исключительно официальная. Мы – партнёры всех ведущих модных домов оптики, я лично заключал с ними договоры. А во-вторых, мы даём нашим покупателям тот сервис, который они вряд ли найдут где-то ещё: кроме гарантийного обслуживания, это и постгарантийный сервис, и любые манипуляции с очками от ультразвуковой чистки до подтяжки болтиков.

**Какие ещё достижения считаете важными?**

– 2024 год был очень важным для всей сети офтальмологических клиник и оптик «Центр Зрения». Это год нашего десятилетия, первого большого юбилея. Мы подвели предварительные итоги за этот период: в уходящем году был принят 150-тысячный пациент, проведено более 15 тысяч операций по поводу катаракты и более шести тысяч операций по лазерной коррекции зрения. Достаточно серьёзные достижения есть у нас и в детской офтальмологии.

**И под конец года вы открыли целый Дом зрения, да ещё в такой топовой локации, как 130-й квартал.**

– Дом зрения, на мой взгляд, – уникальная история для Иркутска, в первую очередь потому, что это – ответ на запрос наших покупателей, клиентов, пациентов. Бутик-оптика Ocularia и оптика «Центр Зрения» находятся в хорошем месте – на улице Ядринцева, тем не менее многим иркутянам было важно, чтобы мы открыли филиал в центре города. А слушать и слышать людей – основная задача в нашей работе.

**Что входит в структуру Дома зрения?**

– Это некий симбиоз почти всех наших направлений работы. Один этаж здесь отдан оптике «Центр Зрения» с лучшими предложениями очков в бюджетном сегменте, ещё один этаж – это бутик-оптика Ocularia, где представлен более высокий сегмент. Особо отмечу, что здесь это не только дорогие премиальные и люксовые бренды. В Ocularia есть большое количество брендов сегмента «лайт» – с линейками очков от 8 тысяч рублей. Это вполне доступно, потому что хорошее качество не может быть дешёвым.

Кроме того, в нашем Доме мы реализуем для пациентов возможность пройти полную диагностику зрения. В первом квартале 2025 года планируем запустить линию ультрасовременного диагностического оборудования, кото-



Антон и Мария Гарбарчук

Фото А.Федорова

рого нет ни в одном из наших филиалов. Приём будет вести врач-офтальмолог, который в случае необходимости предложит пациенту дальнейшее лечение в клинике «Центр Зрения» на Ядринцева или в нашем филиале в Ангарске.

**А оптики на Ядринцева продолжают работать?**

– Конечно. Нам часто задают этот вопрос, поэтому хочу успокоить: оптики на Ядринцева как были нашими флагманами, так ими и останутся: самые эксклюзивные модели в большей степени будут представлены именно там. Все остальные сегменты – лайт, мидл, выше среднего – полностью дублируются в Доме зрения. Мы просто расширились, стали ближе к тем клиентам, кому удобнее наше присутствие в центре города.

**Ваш собственный бренд очков «Окулария» тоже будет представлен в Доме зрения?**

– Да, причём мы очень необычно оформили витрину с нашей коллекцией, состоящей из 16 моделей. У каждой из них есть своя особенность, которая заключается в том, что на одном заужнике оправы написано «Иркутск – это...», а на втором дано определение: Байкал, Ангара, Иркут, Место силы, Моя родина, Тайга, Сибирь... Мы перевели все описания на английский и китайский языки, чтобы наши зарубежные гости могли через текст познакомиться с брендом, который посвящён Иркутской области – месту, где мы родились, которое любим и уважаем.

## УСПЕШНЫЙ СТАРТ

**Вы презентовали «очки с берегов Байкала» этим летом. Что показали прошедшие полгода?**

– Старт был успешным, и не только в Иркутске: мы также презентовали бренд «Окулария» в Ангарске, причём с

определениями, посвящёнными именно этому городу, и получили от ангарчан положительные отклики. Я уверен, что это произошло, потому что мы вложили в наши очки абсолютно искренние чувства, наполняющие нас душевным трепетом.

Ещё один важный фактор заключается в том, что мы сделали свой бренд очень доступным по цене, балансируя буквально на грани себестоимости, потому что очки изготавливаются из премиального, признанного во всём мире материала – ацетата целлюлозы Mazzucchelli, который производит итальянская компания, существующая на рынке с 1849 года. Но мы хотим, чтобы люди покупали наш местный бренд, ценили и гордились этим фактом.

Очень круто, что первым обладателем

наших очков стал легендарный иркутянин Денис Мацуев, который, как никто другой, популяризирует Байкал, привозит сюда звёзд мировой классической музыки, знакомит их с нашими достопримечательностями.

**Антон, а вы носите очки «Окулария»?**

– Меня сейчас все спрашивают, почему я не в своих очках. А дело в том, что две модели, которые мне идут: «Иркутск – это... Моя гордость» и «Иркутск – это... Байкал» – стали настоящими хитами, их раскупили просто молниеносно. Более того, мы изготовили дополнительную партию этих моделей, но я опять не смог приобрести их для себя.

**Будете ещё выпускать эту коллекцию?**

– Конечно. И будем делать новые ва-

риации моделей, например, менять цвет материала, цвет линз. То есть это будет то же название, но с другой подачей. А ещё мы хотим предложить ценителям бренда «Окулария» самим придумать названия для новых моделей очков. Пока не знаем, как они будут выглядеть, но их точно не будет так много, как в первой коллекции.

**Какие ещё цели ставите перед собой на 2025 год?**

– В одном из своих интервью я говорил, что нам надо немного притормозить, всё проанализировать, заняться организационно-финансовыми вопросами. Но жизнь не даёт нам такого шанса. Да и я – человек, который всегда стремится быть впереди, быть лидером, новатором в своём деле. Есть что-то новое – значит, надо это брать, внедрять, потому что нет времени ждать. В частности, на следующий год запланировано расширение в Ангарске, уже есть помещение, которое нужно приводить в порядок, также рассматриваем применение новых технологий.

**Антон, а так феерично отмечать день рождения бутик-оптики Ocularia, как сейчас, вы каждый год планируете?**

– Такие большие мероприятия для нас в первую очередь – благодарность людям, которые выбирают и ценят наш бренд, доверяют нам своё зрение, зрение своих детей, родителей. Для нас это очень важно, поэтому раз в год сказать спасибо всем, кто с нами, посмотреть им в глаза, считаем своим долгом.

Кроме этого, мы проводим сейчас крутые акции для наших клиентов. В «Центре Зрения» – в Иркутске, Ангарске и Усолье-Сибирском – разыгрываем 50-дюймовый телевизор, бытовую технику, скидки и купоны на диагностику, а в бутик-оптике Ocularia – технику Apple, в том числе iPhone 16 Pro Max.

Хотя я не могу сказать, что нам это очень легко даётся. Мы, конечно, как любой другой бизнес, сталкиваемся с финансовыми вызовами, но всё делаем искренне, так как очень любим Иркутск, людей, свой коллектив, чтим дело, которым занимаемся. И нам важно каждый свой проект делать интереснее и уникальнее предыдущих.

Наталья Яськова



Фото: Алексей Ершов

Фото А.Федорова

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ.

# «Mercedes на региональном рынке оптики»

## За что иркутяне ценят бутик-оптику Ocularia

День рождения бутик-оптики Ocularia и презентация Дома зрения в 130-м квартале собрали под крышей особняка на улице 3 июля почти двести гостей: постоянных покупателей, клиентов клиники «Центр Зрения», сотрудников и партнёров компании. Хозяйка торжества, Антон и Мария Гарбарчук, открывая вечер, отметили, что проекты Ocularia и Дом зрения развиваются во благо жителей Иркутской области, помогая им решать проблемы со зрением. Газета Дело побывала на мероприятии и пообщалась с гостями, которые рассказали, за что ценят локальный иркутский бренд.

### «У нашего иркутского бренда огромные перспективы и успешное будущее»



Руководитель центра красоты и здоровья «Денница» Олеся Ключевская отметила, что у неё вызывает чувство гордости за Иркутск тот факт, что в нашем городе есть бизнесы, которые стабильно развиваются и движутся вперёд.

— Такие компании, как Ocularia, можно с полным правом считать украшением Иркутска. Я уже два года дружу с этой премиальной оптикой, познакомилась здесь с маркой Gresso — отличными очками для активного отдыха — и теперь от души её всем рекомендую. После этих очков сложно перейти на какие-то другие, потому что они очень удобные, лёгкие, но при этом надёжные.

Также я являюсь счастливым обладателем очков торговой марки «Окулария». Модель называется «Иркутск — это... Красота», очень люблю эти очки с красивыми голубыми линзами, с удовольствием их ношу и считаю, что у нашего иркутского бренда огромные перспективы и успешное будущее. Поэтому очень здорово, что Антон и Мария масштабируют свой бизнес, что они открыли Дом зрения, причём в самом сердце города — в его историческом центре.

### «Развитие бизнеса в непростых экономических условиях дорогого стоит»

Предприниматель, директор сети пекарен Евгений Халитов рассказал, что когда познакомился с бутик-оптикой Ocularia, то сразу понял, что это «его» салон и покупать очки он будет только здесь.

— И вот уже два года я не изменяю своему решению: мне очень нравится этот абсолютно современный салон, который, по моему мнению, можно назвать номером один в нашем городе. Здесь достойный уровень обслуживания, всегда есть самые актуальные в данный момент очки из

материалов высочайшего качества, в эксклюзивном варианте. Кроме того, здесь всегда помогут подобрать линзы персонально под ваши потребности. Иногда можно получить даже такой сервис, которого не ожидаешь. Если говорить образно, то Ocularia — это Mercedes на региональном рынке оптики.



Я думаю, что чем больше будет оптик Ocularia в Иркутске, тем ближе они будут к своим клиентам, хотя в такой салон можно поехать и достаточно далеко — он не относится к разряду «магазина у дома». Но то, что бизнес расширяется и развивается в это непростое финансово-экономическое время, да ещё в таком крутом месте, как 130-й квартал, дорогого стоит. Знаю это на собственном опыте.

своим клиентам, хотя в такой салон можно поехать и достаточно далеко — он не относится к разряду «магазина у дома». Но то, что бизнес расширяется и развивается в это непростое финансово-экономическое время, да ещё в таком крутом месте, как 130-й квартал, дорогого стоит. Знаю это на собственном опыте.

### «Открытие Дома зрения — подарок Иркутску на Новый год»



PR-директор Анна Хованская считает, что открытие Дома зрения в 130-м квартале — знаковое событие, которое можно назвать подарком Иркутску к Новому году. Тем более, что здесь

можно будет не только купить брендовые очки высокого качества, причём разной ценовой категории, но и пройти полную диагностику зрения.

— Здорово, что иркутские предприниматели, несмотря на сложный год, развиваются и открывают новые направления бизнеса. Очень круто, что Антон и Мария создали локальный бренд очков «Окулария». Мы можем гордиться тем, что в Иркутске теперь не только продаются известные марки производителей оптики, но есть и собственный бренд с берегов Байкала.

Ещё хочу отметить, что Антон и Мария вы-

### «Для нас важно быть частью такого события»



Фото А. Федорова

Дизайнеры Валерия Иванова и Мария Гордеева, создавшие Дом зрения, уже не первый раз работают с Антоном и Марией. Первый совместный проект бутик-оптики Ocularia они реализовали на улице Ядринцева в Иркутске, кроме этого, оформляли оптику «Центр Зрения» в Усолье-Сибирском.

— Предложение Антона сделать целый Дом зрения очень нас вдохновило, — поделилась Мария Гордеева. — Мы поддержали его идею разместить на одном этаже диагностический центр, на другом — оптику «Центр Зрения», на третьем — бутик Ocularia. Это уникально для нашего го-

рода: аналогичных проектов в Иркутске нет, и, конечно, для нас важно быть частью такого масштабного события.

— Мы очень гордимся этим проектом, потому что здесь нужно было совместить дизайн и много разных нюансов, касающихся в первую очередь медицинских регламентов, а также сферы услуг, — рассказала Валерия Иванова. — Но, когда ты уже вник во все требования, работать над каждым проектом становится, с одной стороны, проще, а с другой — интереснее. Если Антон пригласит нас поработать над другими проектами, это будет большой честью для нашей студии.

брали правильную маркетинговую стратегию: бутик-оптика Ocularia сейчас, наверное, является лидером среди иркутских оптик по разнообразию выбора очков. Этому бутику доверяют, сюда хочется прийти, а потом вернуться. Кроме этого, я наблюдаю, как Мария через личные социальные сети продвигает бренд компании, которая является неотъемлемой частью её жизни. Это абсолютно правильный и классный подход к своему делу.

### «Любой бизнес начинается с людей и их отношения к своему делу»

Креативный директор бизнес-клуба «Я деловая» Мария Егунова знакома с Антоном и Марией несколько лет, и её всегда вдохновляет любовь, с которой они рассказывают о своём деле.

— Любое дело начинается с людей, поэтому, когда знакомишься с каким-то бизнесом, проникаешься к нему через личностное отношение его создателей. Наверное, поэтому я, так же как Ма-

рия и Антон, смотрю на Ocularia как на благо для каждого человека. Вроде бы очки — это всего лишь аксессуар, но, благодаря ему, мы можем быть и домашними, и дерзкими, и весёлыми, и строгими, и уникальными. Уверена, что Дом зрения открылся не случайно, потому что дом — это всеобъемлющее понятие: сюда можно прийти не только померить очки, но и обрести с их помощью нечто большее.

Пока я ещё не являюсь клиентом этой оптики, но хочу им стать, потому что здесь представлены бренды, которых действительно нет в Иркутске. Например, моя любимая марка Gresso.

### КСТАТИ

Во время беседы с журналистом нашего издания Мария Егунова назвала себя человеком, который не сразу принимает решение. Видимо, Провидение решило подтолкнуть её к этому: во время розыгрыша призов она стала обладателем сертификата на 20 тысяч рублей от Ocularia. Кроме этого, гости праздника стали обладателями ещё четырёх сертификатов от бутик-оптики, а также призов от партнёров мероприятия.



Фото: Алексей Еришов

КОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ У СПЕЦИАЛИСТА

# Очки на все времена

Советы оптического стилиста о том, как оставаться в тренде в наступающем году

Антон и Мария Гарбарчук умеют удивлять. В прошлом году на день рождения бутик-оптики Ocularia они пригласили основательницу европейского оптического бренда Eigengrau Россану Подлесецкий, которая лично презентовала свои очки. В этот раз особым гостем праздника стала Ольга Мельникова – стилист, шопинг-консультант, дизайнер, основатель имидж-бюро «Фактор стиля» и бренда одежды «Ветер знает», соавтор и эксперт проекта «Оптический стилист – Люнетье». Она рассказала о том, какая мода на очки ждёт нас в 2025 году и что из неё можно почерпнуть интересного, полезного и даже забавного.

Как отметила Ольга, современная мода так или иначе возвращается к прошлому и цитирует то, что уже когда-то было. Поэтому сейчас в тренде практически все эпохи, хотя они, конечно, перевоплощаются и переосознаются.

Итак, какие же тренды из прошлого будут актуальны в следующем году?

- 20-30 годы XX столетия – круглые очки, тонкие оправы, разноцветные линзы. В 2025 году круглые очки вновь в тренде – разных размеров и в разных оправках.

- 40-50-е годы – оправы утолщаются, появляется легендарная оправка «Кошачий глаз», которая с тех пор ни разу не уходила из модных трендов. И в сезоне 2025 года она также остаётся на Олимпе.

- 60-е годы – появление оправ больших размеров из пластика, линз в цвет оправ. Пластиковые очки остаются в топе, но современные оправы становятся прозрачными или полупрозрачными, за счёт чего делают образ очень лёгким, поскольку не утяжеляют лицо, даже несмотря на яркие цвета. Кроме того, в тренде остаются белые оправы. Причём не только летом, но и зимой.

- 70-е годы – оправы становятся ещё больше, появляются очки-стрекозы, яркие броские цвета и градиентные линзы, которые считаются неким заменителем макияжа. Очки оверсайз также остаются в современной моде, более того, чем они «оверсайзнее», тем моднее, поэтому не стоит переживать, что какая-то оправка будет слишком большой для вашего лица.

- 80-е годы – очки приобретают более брутальные формы, в моду входят очки-авиаторы, а также очки-полумесяцы, многоугольники. Сложная геометрия – один из основных трендов 2025 года, как и очки-авиаторы.

- 90-е годы – время очковых-полосок, узких линз полуспортивной формы, очковых-овалов – они будут в топе трендов в следующем году, причём как узкие, так и оверсайзные.

- «нулевые» – эпоха клубов и очков с облеганием лица, полумасок, велосипедных очков. Тренд остаётся популярным и в 2025 году, и не только среди поклонников активного отдыха.

– Мода уже давно нам ничего не диктует, даже не рекомендует, а только вдохновляет на то, чтобы вы брали из неё самое лучшее и то, что нравится и подходит только вам, – подчеркнула Ольга. Эксперт особо отметила, что в бутике Ocularia можно подобрать очки абсолютно под любой тренд.



Фото А.Федорова



Фото: Алексей Ершов



Фото А.Федорова



Фото: Алексей Ершов



Фото: Алексей Ершов

## Глобальные тенденции в мире оптики

- **Индивидуальный подход.** Современному человеку уже недостаточно просто хороших вещей и хороших очков, ему хочется чего-то особенного, личного, персонального. Это, к примеру, нанесение на оправу монограммы, персональных инициалов, выбор своего специального цвета, других особых фишек, которые подчеркнут уникальность вещи и её принадлежность конкретному человеку.

- **Эконаправление.** Стремление к осознанному потреблению, философия ресайклинга не обошла стороной и производство оправ. Например, одна из нидерландских компаний для изготовления черных оправ использует автомобильные панели, для белых – обычные пластиковые бутылки. Компания из Африки использует для производства очков листья растений, а из Парагвая – переработанный пластик, алюминиевые банки, пробки, бамбук.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

# Пробовать новое

Александр Андреев, «33 вино и тапас», – о концепте гастроужинов и ярких впечатлениях

В ресторан можно приходиться, чтобы не только вкусно поесть, но и открыть для себя что-то новое в гастрономии и напитках – в том числе, в их необычных сочетаниях, которые рождают неповторимые впечатления, считает шеф ресторана «33 вино и тапас» Александр Андреев. Один из вариантов развития гастрономического опыта – концептуальные гастроужины, которые становятся творческим процессом как для команды проекта, так и для гостей «33». В чём заключается концепт таких мероприятий – читайте в нашем материале.



**Александр, в чём суть концептуального гастроужина, как проходит процесс его подготовки?**

– Гастроужины всегда посвящены какой-то определённой теме и проходят в формате дегустации блюд авторской кухни и напитков. Мы готовимся к таким мероприятиям вместе с нашим шеф-сомелье Викторией Красновой, и это – настоящий творческий процесс. Каждый из нас предлагает свои варианты продуктов, блюд, соусов и вкусовых акцентов, которые позволят как можно глубже раскрыть тему необычных сочетаний в гастрономии, но при этом будут соответствовать теме ужина. В итоге находим общее решение и составляем меню.

**Это всегда какое-то новое меню?**

– Да, это совершенно отдельная карта блюд, которые не входят в основное меню ресторана.



Она разрабатывается специально к каждому ужину в зависимости от его темы. Темы повторяются довольно редко, поскольку Виктория всегда старается выбирать разные направления. Например, если говорить о страноведческих ужинах, то здесь довольно большой выбор стран, которые нам интересны, плюс Виктория может сочетать их друг с другом, например, Италию с Францией, или сопоставлять как «Новый Свет против Старого Света».

**Готовя гастроужины, вы часто экспериментируете в сочетании продуктов?**

– Я стараюсь ориентироваться на свой вкус, поскольку, как мне кажется, он у меня достаточно развит. Могу в принципе убирать привычные рамки того, что с чем должно сочетаться, и оставлять только вкус: то есть солёное, сладкое, кислое, горькое, железистое и так далее. А уже работая со вкусом, можно понимать, что источником, допустим, остроты в каком-нибудь соусе может быть не только чили, но и васоби, или горчица, или что-то ещё. Соответственно, источником соли или кислоты могут выступать разные продукты, не всегда суперочевидные или суперпопулярные. Например, сейчас в топе овощные десерты, и можно приготовить мусс из цветной капусты с карамелью из белых грибов. Это будет вкусно и в принципе логично: у грибов яркий, насыщенный вкус и необязательно делать его солёным. Грибы можно карамелизировать в сахаре – и получить прекрасный продукт с таким же ярким вкусом.

**Вам важно, какие ощущения испытывают гости от концептуальных ужинов?**

– Конечно, обратная связь – очень важная часть нашей работы. Каждый раз после ужина

мы собираем отзывы, хватило ли гостям еды, были ли вкусными конкретные блюда. И всё учитываем при подготовке следующего гастроужина. Кроме этого, немаловажно мнение самой Викторией, потому что у нее довольно большой гастрономический опыт и развита вкусовая палитра, за счет чего она всегда может дать дельную рекомендацию.

Иногда блюда из таких тематических ужинов мы вводим в основное меню, потому что они всем очень понравились и мы понимаем, как их адаптировать так, чтобы поставить на поток.

**Всегда ли находят те продукты, которые нужны для особого меню?**

– В первую очередь мы стараемся ориентироваться на местный рынок, поскольку у него есть своя специфика: мы живём достаточно далеко отовсюду, и у нас бывают проблемы и с логистикой, и с продуктами, и с поставщиками. Поэтому перед ужином всегда уточняю у нескольких наших поставщиков наличие тех или иных продуктов, чтобы иметь возможность подстраховаться. Я должен быть уверен, что каждый ужин пройдет хорошо, даже в случае форс-мажора. Мы всегда об этом думаем, заботимся о нашей репутации и стремимся всё сделать так, чтобы быть застрахованными со всех сторон.



33winetapas.ru



\* то, что мы любим



**Гастроужин – отличный формат для корпоративов, дней рождения и свиданий**

**– Виктория Краснова, шеф-сомелье «33 вино и тапас»:**

– Тематические ужины в «33» проходят не реже двух раз в месяц. Анонсируем их на нашем сайте 33winetapas.ru либо уведомляем клиентов через Telegram-каналы. Также можно заранее выбрать и дату, и тему. Мы очень ценим время наших гостей и стараемся сделать так, чтобы они планировали свой досуг заранее.

К тому же практически каждый гастроужин – это полная занятость зала, причём есть гости, которые приходят на подобные мероприятия стабильно два раза в месяц. Многие выбирают такой формат для корпоративов, дней рождения, встреч с друзьями, девичников и даже свиданий. Ещё один вариант – частные мероприятия, когда гости приходят с чётким запросом, и мы под него разрабатываем определённую тему.

Идеальная компания для дегустации – от 6-10 до 20 человек. Но, если желающих больше, мы никому не отказываем – просто меняем формат. При этом мы готовы работать и для одного гостя. Скушать ему не придётся: два часа он будет поглощён и моим рассказом, и дегустацией еды и напитков.

## Ставка – на обновляемость меню

Как рассказал Александр Андреев, не так давно в ресторане обновили восемь позиций в меню. Практически полностью сменили десертную карту: теперь в ней представлено четыре позиции, каждая из которых заслуживает внимания. В частности, черемуховый бисквит, в который добавляется чёрный чеснок – он долго выдерживается на низкой температуре и карамелизуется внутри себя. В итоге у десерта получается насыщенный привкус Бородинского хлеба. Кроме этого, в меню добавили несколько закусок и одно горячее – треску с соусом из мидий и грибов, а также трюфельным маслом.

– В целом у всей нашей команды такой подход к работе, чтобы у нас постоянно про-

исходили обновления и появлялись новые блюда.

Все блюда, прежде чем ввести их в меню, мы тестируем с командой: управляющими, маркетологами, сомелье, чтобы получить обратную связь. И надо отметить, что не всегда то, что я придумываю, доходит до наших гостей, – рассказал Александр.

Конечно, в ресторане есть блюда-якоря, которые, по словам шефа, всегда будут в меню. Но задача команды проекта «33» – предлагать гостям что-то совершенно другое. Находить более интересные варианты, мотивируя их не бояться попробовать новые блюда, а развивать свой гастрономический опыт.

## Где отдохнуть на зимних каникулах

3 идеи от Анатолия Казакевича, руководителя ГК «Сфера Байкала»

Новогодние каникулы не за горами. Как провести их активно, интересно и с пользой? Где получить заряд энергии для новых свершений? Мы попросили опытного путешественника, руководителя группы компаний «Сфера Байкала» Анатолия Казакевича поделиться своими рекомендациями.

### 1. Хамар-Дабан

Хамар-Дабан – зимняя таёжная сказка. Представьте: огромные кедры с шапками снега, изящные елки с ветками, щедро присыпанными искрящимися снежинками, и завораживающая панорама на просторы Байкала.

– Здесь – другой мир: уединенный, умиротворяющий и прекрасный, – говорит Анатолий. – А какое наслаждение наблюдать в горах рассвет и закат, греясь потом с комфортом чуме! Добраться можно на хивусе через Байкал (февраль-март) или по тракту на машине, 250 км от Иркутска (декабрь-январь, пока не встанет лёд).



### 2. Баня с купелью в Ангаре

По местной легенде, перед встречей с Байкалом, священным озером, надо обязательно очистить душу и тело в бане, а после – окупнуться в купель в Ангаре.

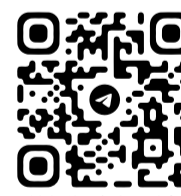
– Мы развиваем банное дело для оздоровления и повышения позитивных эмоций у гостей, – рассказывает Анатолий. – Предлагаем пять бань на выбор – три на берегу и две на воде с индивидуальными спа-программами, за полезное парение в удовольствие в них отвечают 12 сертифицированных банщиков. Для предпринимателя баня – быстрая перезагрузка и мощный заряд энергии.



### 3. Отель на природе

Всего 10 минут от центра – и вы словно за тридевять земель от города, среди природы, на берегу реки, с горячим ароматным чаем у камина, костра или в уютном номере с видом на Ангару, будто созданным живописцем. Рядом – парк для прогулок, после которых в кафе на льду так хорошо пообедать блюдами сибирской кухни.

– Если хочется более длинных маршрутов – предложим экскурсии по городу или на Байкал, в самые красивые места со знаменитым байкальским льдом, – добавляет Анатолий. – Для предпринимателя это отличное место, чтобы выдохнуть – и наполниться силой.



@BAIKAL\_ISKATEL\_BOT  
+79500633803

ПОБЕДИТЕЛЬ



ПОСЁЛОК  
ГОДА

2024

ПОБЕДИТЕЛЬ  
ФЕДЕРАЛЬНОЙ ПРЕМИИ  
«ПОСЕЛОК ГОДА» 2024  
В НОМИНАЦИИ  
«ЛУЧШИЙ ПОСЕЛОК  
КЛАССА КОМФОРТ»

# С НОВЫМ ГОДОМ!

# С НОВЫМ ДОМОМ!



MetaEstate  
[www.metaestate.ru](http://www.metaestate.ru)



ПАТРОНЫ ПАРК  
Поселок в сосновом лесу

*Kandinsky*

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

Поселок на заливе