

газета

дело

ОКТАБРЬ, 2025 | № 9(159)



искусство |
Евгений Доманов,
арт-фотограф:
«Мне должно
нравиться то, что я
снимаю»

4

туризм |
Итоги и выводы
летнего
туристического
сезона – 2025

7

бизнес |
Мария Литвинцева,
клиника «Яра», –
о новых трендах
в современной
косметологии

20



С любовью к Иркутску

Как партнерство ПСБ и отеля «Пушкин» преобразило город



Александр Логунов
вице-президент банка ПСБ

Антон Фабричный
совладелец премиум-отеля «Пушкин»

| 2

С любовью к Иркутску

Как партнерство ПСБ и отеля «Пушкин» преобразило город

Историческое здание на углу улиц Карла Маркса и Сухэ-Батора обрело новую жизнь: 6 июня, в день рождения великого поэта, здесь открылся современный пятизвездочный премиум-отель «Пушкин», а при нем – ресторан морской кухни «Князь Гвидон». Легко ли далась реставрация особняка? Как удалось «подружить» историю и современность? И почему проект не состоялся бы без поддержки банка ПСБ? Об этом нам рассказали совладелец отеля Антон Фабричный и вице-президент – региональный директор ПСБ в Иркутске Александр Логунов.

Визитная карточка

Антон, насколько мы знаем, ваша компания занимается юриспруденцией. Как пришла идея пойти в гостиничный бизнес, открыть премиум-отель в центре Иркутска?

– Особняк, в котором расположился «Пушкин», – это историческое здание. Наша компания приобрела его на торгах. Спасибо партнеру – банку ПСБ, который тогда, в самом начале, поверил в наш проект и предоставил финансирование. Без поддержки банка ничего бы не получилось.

Здание – постройки конца XIX века в стиле модерн – очень красивое, как мы теперь видим, но тогда, шесть лет назад, оно находилось в запущенном состоянии: фасад был обшарпан, везде требовался капитальный ремонт. Нам хотелось привести его в порядок и сделать здесь объект, который стал бы визитной карточкой Иркутска.

Почему отель? К тому времени у нас уже был определенный опыт гостиничного бизнеса: пятизвездочный отель «Пушкин» в Ангарске тоже принадлежит нашей компании. Решили повторить успех – и сделать гостиничный проект, но еще более высокого уровня – в областном центре.

Александр, расскажите, как принималось решение о поддержке проекта? В чем были сложности, опасения?

– Антон обратился к нам в 2019 году: нужны были кредитные средства для выкупа объекта недвижимости. После оценки действующего бизнеса клиента – устойчивого, диверсифицированного, совершенно прозрачного для банка – решение о финансировании принималось легко.

Совладелец отеля сразу обозначил свои дальнейшие планы по использованию объекта. На тот момент уже успешно работал отель «Пушкин» в Ангарске, сомнений в предоставлении средств у нас не было. Больше, наверное, сомневался сам клиент, который впервые должен был решить за значительную сумму заемных средств.

Проект достаточно длительный. Банк не смущало, что входить в него надо надолго?

– Кредит должен был закончиться в 2024 году, но с самого подписания договора предприниматель был настроен как можно быстрее погасить его досрочно, что и сделал. Сейчас совершенно очевидно, что это было правильное решение, учитывая те экономические и политические изменения, которые произошли за последние пять с небольшим лет.

В начале 2019 года ключевая ставка в России была 7,75%. Это позволяло успешно реализовывать инвестиционные проекты с привлечением кредитных средств и без государственной поддержки. Очень надеемся, что вернемся к такому уровню ставок на горизонте двух ближайших лет.

Каждый инвестиционный кредит – это видимое изменение компании, дающее толчок к росту и увеличению



Александр Логунов, Антон Фабричный

Фото: Евгений Доманов

бизнеса. Нам как банку-партнеру приятно осознавать свою причастность к этому проекту. Все жители Иркутска помнят, каким было это здание на пересечении улиц Карла Маркса и Сухэ-Батора до 2019 года – обшарпанным, будто без хозяина. И как оно преобразилось сейчас, став достойным украшением нашего города. Безусловно, этот объект – предмет и нашей гордости тоже.

Задача со звездочкой

Антон, работа в историческом здании, реставрация – это всегда задача со звездочкой. Как вам дался этот процесс?

– Три года мы проектировали отель, а параллельно вели реставрационные работы. Если помните, фасад здания был очень неухоженный – грязно-желтого цвета, облезлый, с металлическими навесами, которые собственники помещений в цоколе не хотели убирать в добровольном порядке – пришлось обращаться в суд.

Мы очень плотно работали со Службой по охране объектов культурного наследия Иркутской области. Там прекрасные специалисты – предоставили нам исторические фотографии, проектные решения, которые

были в разные времена у этого особняка, осуществляли авторский надзор во время ремонта. Выяснилось, что исторический цвет здания – не желтый, а фисташковый. Решили его восстановить. Как раз в это время началась пандемия.

Пришлось остановить работы?

– Нет. Мы получили у администрации разрешение – и продолжили. А через год восстановили здание и с внутреннего двора. Там вообще был разгром – как после войны. Состояние – ужасающее. Все коммуникации проходили по стенам здания, кирпичная кладка была частично разрушена, но нам удалось все исправить.

После этого приступили к ремонту внутренних пространств. Здесь задача была сделать всё красиво, стильно, оригинально, но при этом максимально сохранить исторический объект. Не заменить всё новоделом, не зашить гипсокартоном, а именно восстановить историческую изысканность и красоту.

Получилось?

– Да. Здесь всё аутентично – все пространства, которые были сто с лишним лет назад. Конечно, они отделаны современными материалами, но конструкции, элементы – историче-

ские. Лестница, перила, даже дверные ручки, которым более ста лет, – всё хранит печать времени, всё помнит ту историческую эпоху.

Звучит здорово. Но наверняка в процессе не обошлось без трудностей. Можете рассказать, с какими препятствиями, вызовами пришлось столкнуться?

– Сложностей было немало. Та же планировка, например, – мы не могли ставить здесь какие-то перегородки,

Один из ключевых принципов проекта – сочетать классику и современность. Поэтому мы взяли наш исторический объект – и добавили максимум современного, можно даже сказать, ультрасовременного

двигать стены. Такие ограничения во многом определили развитие пространства отеля. Но это в итоге и к лучшему: все номера у нас получились просторные, большие по площади.

Отдельная тема – лифт. Установить его в историческом здании не так-то

просто: нужно пройти экспертизу, получить разрешение. У нас получилось, результат – достойный, радует меня. Гости пользуются лифтом и, кстати, наслаждаются поэзией Пушкина, которая звучит в кабине.

Пушкин – это современно

Антон, а почему «Пушкин»? Чем вас так вдохновляет Александр Сергеевич?

– В ответ на ваш вопрос я хотел бы привести строки А.С. Пушкина из стихотворения «Клеветникам России»:

*«И ненавидите вы нас...
За что ж? Ответьте: за то ли,
Что на развалинах пылающей
Москвы
Мы не признали наглой воли
Того, под кем дрожали вы?
За то ль, что в бездну повалили
Мы тяготеющий над царствами
кумир
И нашей кровью искупили
Европы вольность, честь и мир?»*

Эти строки как будто про сегодняшний день написаны. Пушкин – гений на все времена. А его творения актуальны всегда, они вне времени.

Отдельно хочу подчеркнуть, что здесь, в иркутском отеле, у нас была задача показать современного Пушкина. Вместе с художниками, дизайнерами мы думали, фантазировали, каким бы он был сегодня: как одевался, какие книги читал, какой бы отель выбрал. Мы представили Александра Сергеевича современным мужчиной – творческим, изысканным, в меру хулиганом, каким он и был. В холле вы можете видеть портреты Пушкина-современника. Их сгенерировал искусственный интеллект.

Как у вас всё сочетается: и история, и нейросети!

– Это один из ключевых принципов проекта – сочетать классику и современность. Поэтому мы взяли наш исторический объект – и добавили максимум современного, можно даже сказать, ультрасовременного.

А у вас не было сомнений в том, что отель должен быть именно пятизвездочным? Почему не четыре звезды, не три? Всё-таки пять звезд – это определенная планка и совсем другой уровень вложений.

– Здесь вопрос не в деньгах, не в экономии. Цель была – восстановить знаковое здание, создать классный объект, которым Иркутск гордился бы. Место – угол Карла Маркса и Сухэ-Батора – ключевое, самый центр города, «центре» не придумаешь. В такой

локации должен быть достойный, красивый объект. Так что пять звезд – и никак иначе.

Шесть лет назад, когда пришла идея открыть «Пушкин», пятизвездочных отелей в городе было не так много. Сейчас ситуация меняется. Чувствуете конкуренцию?

– Конкуренция, конечно, есть. И это хорошо – пусть гостиничное направление развивается, в том числе и премиальный сегмент. Ведь выигрывает в конечном счете кто? Потребитель, гость. Есть конкуренция – значит, есть мотивация у собственников отелей работать лучше, создавать комфортные пространства, премиальный сервис.

Инвестпроекты – индикатор состояния экономики

Александр, ПСБ в Иркутске часто сталкивается с подобными запросами по финансированию длинных инвестиционных проектов? Из каких отраслей, как правило, поступают запросы?

– На фоне роста ключевой ставки спрос на инвестиционные проекты с кредитной составляющей, безусловно, упал. Вообще, количество инвест-проектов – это лакмусовая бумажка состояния экономики. Когда в стране все стабильно, бизнес уверен в завтрашнем дне, можно смело строить планы на 3-5-10 лет вперед. Без инвестиций невозможно развитие. Привлечение доступных по ставке – с точки зрения экономической эффективности проекта – кредитных средств дает возможность осуществлять планы, на которые не хватает собственных ресурсов, и существенно расти.

За инвестиционным финансированием обращаются клиенты абсолютно из всех отраслей. Производственные компании – для покупки и оснащения цехов и складов, торговые – для вложений в транспорт и организацию логистики, арендодатели – для расширения имущества для сдачи в аренду, все виды бизнесов – для покупки собственных офисов, чтобы, наоборот, уйти от аренды, и т.д.

Сейчас время высоких ставок. С какими ожиданиями предприниматели приходят в банк? Расскажите о том опыте, который сложился у ПСБ в работе с предпринимателями.

– Даже в эпоху высоких ставок банк активно участвует в поддержке инвестиционных проектов, в том числе косвенно – выступая гарантом по возврату займов Фонда развития промышленности, которые выдаются по ставке 3-5% годовых, или напрямую – по имеющимся программам поддержки.

Например, сейчас реализуется государственная программа стимулирования кредитования для производителей.

Она позволяет получать кредитные средства на инвестиционные цели (производственные помещения, склады, оборудование или спецтехнику и транспорт) по ключевой ставке минус 3,5% годовых.

13,5% – тоже немало.

– Безусловно, такая ставка еще высока, но, в связи с ее привязкой к ключевой, это возможность подумать над новыми проектами, получить дополнительные скидки от продавцов, закупить импортные товары по приятному курсу доллара.

Мы, как сотрудники банка, имеем оперативную информацию о мерах поддержки государства, включая региональные финансовые институты, и с большим удовольствием доводим ее до наших клиентов.

Особый подход к каждому

Александр, если говорить об участии банков в развитии регионального предпринимательства, то как, на ваш взгляд, банковские услуги сегодня могут помочь бизнесу?

– По сути, современный банк – это финансовый партнер, работающий с клиентом по принципу «одного окна». Финансовые организации закрывают все ключевые потребности клиента: от регистрации бизнеса до предоставления сервисов по ведению бухгалтерии. Спектр банковских продуктов и услуг достаточно обширен.

Мы подходим к каждому бизнесу по-особому, обсуждая именно его уникальные потребности, перспективы, цели и амбиции, и подбираем наши инструменты под эти запросы.

В этом году, например, были запущены отраслевые решения – комплекс продуктов и услуг банка, который точно востребован в определенной группе предпринимателей.

Можете рассказать об этих комплексах подробнее?

– Наверное, самый яркий из них – это пакет услуг для селлеров маркетплейсов и интернет-предпринимателей со множеством сервисов и инструментов для развития бизнеса, включая мощную аналитику конкурентов, цен, автоматическую настройку рекламы и SEO-оптимизацию, конструктор сайтов, планирование поставок, агрегатор логистики, юридическую, бухгалтерскую, кадровую поддержку и многое другое.

Самое приятное, что все эти сервисы входят в тарифный план совершенно бесплатно. А сам тариф закрывает все основные потребности предпринимателей.

Также существуют специализированные решения для владельцев ресторанов и кафе, виноделов, гостиниц, станций техобслуживания, складского хранения, предпринимателей, исповедующих ислам, а также бывших военнослужащих и ветеранов боевых действий.

Что еще современные банки могут предложить своим клиентам?

– Прогрессивная банковская система в России не стоит на месте – всё время появляется что-то как в сфере действующих услуг, так и совершенно новые продукты.

Сейчас, конечно, эра цифровизации. Огромное внимание уделяется развитию и совершенствованию электронных сервисов для клиентов. К слову, в прошлом году мобильное приложение банка ПСБ для бизнеса было признано лучшим на рынке. Мы идем в ногу со временем и одними из первых на рынке встроили в него чат-бота Катюшу, который уже три года возглавляет рейтинг банковских бизнес-ассистентов по функционалу с большим отрывом от ближайших конкурентов.

Постоянно совершенствуем все виды расчетов. Сейчас бизнесу доступны платежи в адрес своих контрагентов по СБП в любое время суток – деньги зачисляются мгновенно. Корпоративные карты банка позволяют не только снимать и вносить денежные средства на расчетный счет в режиме онлайн, но и получать за корпоративные траты приятный кешбэк, по аналогии с картами для физических лиц.

Мы активно развиваем цифровые финансовые активы на платформе Токеон, которые позволяют бизнесу привлекать финансирование быстро и дешево с выбором структуры и параметров выпуска: объём, срок обращения, условия погашения, доходность, а также дают возможность размещать свободные денежные средства в ЦФА надежных эмитентов в качестве альтернативы классическим депозитам.

Жесткое санкционное давление подстегнуло банк к развитию новых решений?

– Безусловно. Например, банк создал собственного платежного агента, через которого предприниматели могут проводить платежи за товары в любую точку мира и в любой валюте. Сервис очень востребован клиентами в том числе из-за очень низкой комиссии – всего 0,36% от суммы перевода с учетом НДС.

Потенциал у города – есть

Вернемся к проекту «Пушкин». ОТЕЛЬ отработал летний сезон. Антон, как оцениваете перспективы – вашего объекта и гостиничного направления в целом? Есть у Иркутска потенциал для развития?

– Конечно. Иркутск – центр Восточной Сибири, куда люди приезжают и по деловым вопросам, и для отдыха. Во многом это и транзитный пункт. Элементарно: из соседнего Улан-Удэ нет прямых рейсов в тот же Таиланд. Гости из Бурятии приезжают к нам, здесь ночуют – и отправляются на отдых. Уверен: город, регион будет развиваться в направлении туризма, в том числе делового. И людям нужен будет сервис – разный, в том числе премиальный. А наша задача – дать такой сервис, чтобы не просто соответствовать, а превосходить ожидания гостей.

Вы довольны результатом, который получается?

– Да. Для меня ценно, что есть возможность вкладываться в родной регион. Не заработать деньги как таковые, а создать что-то хорошее для города, для места, где ты живешь, которое любишь. Если так будут действовать многие предприниматели – а это, как мы видим, уже происходит – то Иркутск станет еще комфортнее, привлекательнее, красивее.

Александр, продолжит ли банк ПСБ поддерживать региональные бизнес-проекты?

– Региональное предпринимательство – драйвер развития экономики. Это рабочие места, наполнение бюджета, инфраструктурное развитие региона, преобразование его архитектурного облика.

У ПСБ есть богатый опыт работы с компаниями разного масштаба. И мы видим свою миссию в том, чтобы помогать бизнесу выходить на рынок, расти и расширять свои горизонты. Для нас это не просто коммерция, но и социально важная задача, которую мы будем выполнять и дальше.

Иван Рудых
Продолжение темы на стр. 21



Фото: Евгений Доманов

Классика и современность

5 фишек премиум-отеля «Пушкин»

Невероятная Царевна Лебедь, живописные фрески из «Сказки о Царе Салтане», портреты великого поэта в исполнении нейросетей и не теряющие актуальности стихи, которые звучат даже в уборных и в лифте, – атмосфера «Пушкина» складывается из множества деталей. Как авторам проекта удалось найти баланс между историей и современностью? Что необычного ждет гостей в номерах и общественных пространствах?

1. Здание с историей

Здание премиум-отеля «Пушкин» – историческое. Оно было построено в конце XIX – начале XX века. Авторы проекта отреставрировали особняк, максимально воссоздав его таким, каким он был сто с лишним лет назад. «Широкая лестница, просторный вестибюль, арочные проемы, лепнина и орнаменты – всё хранит печать времени, позволяет прикоснуться к истории», – рассказали на экскурсии.

2. Просторные номера

В «Пушкине» 46 номеров разных категорий – от «Стандарта» до «Президентского люкса». Благодаря архитектуре здания, историческим планировкам, которые также остались неизменными, все номера в премиум-отеле – очень просторные (от 30 до 70 кв. м) и светлые. Ощущение пространства усиливается благодаря высоким – до четырех метров – потолкам и большим окнам, из которых открываются прекрасные виды на центр города и уютный внутренний двор.

3. Современные технологии

Все номера оборудованы по последнему слову техники. Автоматическое управление шторами, климат-контроль, современные душевые, полы с подогревом, скоростной интернет – всё для комфортного проживания. Такое же внимание к оснащению – и в общественных пространствах. Например, сигарная комната оборудована современной системой очистки воздуха и кондиционирования. «Здесь можно спокойно посидеть, отдохнуть, обсудить деловые вопросы. Многие гости используют ее как переговорную», – рассказали сотрудники «Пушкина».

4. Предметы искусства

Искусство сопровождает гостей отеля повсюду. В каждом номере – томик стихов Пушкина (книгу, кстати, можно взять с собой, в качестве комплимента), живописные полотна иркутской художницы Регины Присяжниковой. В лобби и на ресепшн – предметы искусства из личной коллекции Антона Фабричного, приобретенные в Галерее В. Бронштейна и арт-галерее «Диас». В ресторане «Князь Гвидон» – огромные фрески, выполненные красноярскими художниками вручную специально для проекта.

5. Спорт и стиль

Продуманы для гостей отеля и различные дополнительные сервисы. Так, на каждом этаже работает прачечная, а еще – благодаря партнерству с Max Mara – доступен личный стилист. Он поможет собраться на мероприятие, подобрать образ. «Весной в отеле откроется спа-центр, – добавили сотрудники отеля. – А пока мы предоставляем трансфер и предлагаем гостям посетить Vector Premium Fitness в качестве резидентов клуба».

«Я – сибирской породы»

Евгений Доманов, арт-фотограф, – об искусстве, бизнесе, амбициях и благородных целях

Иркутский драматический театр им. Н.Охлопкова всегда был предметом гордости горожан. И не зря! В этом году фотография театра была признана лучшей в двух престижных мировых фотоконкурсах – International Photography Awards в США и европейском Prix de la Photographie de Paris. Автор работы – арт-фотограф Евгений Доманов рассказал нашему изданию, что победить в конкурсе, где участвует более 12 тысяч человек из 100 стран мира, а лучший снимок выбирает жюри из двухсот человек, невероятно трудно. Как добиться такого успеха? Что такое искусство в фотографии и почему слова «красивая открытка» не похвала для арт-фотографа? Как из бизнесмена стать художником и какие цели на будущее ставит Евгений? Читайте об этом в нашем интервью.



Вы всегда с фотоаппаратом?

– Нет.

Снимаете на камеру телефона?

– Да, когда вижу что-то эстетичное, интересное, красивое, а фотокамеры с собой нет. Раньше я всегда ходил с фоторюкзак, как в песенке «я всегда с собой беру видеокамеру». Сейчас отношение к съёмкам поменялось, это всегда серьёзная подготовка, поэтому камеру беру только тогда, когда планирую серьёзный проект.

Если бы у вас было достаточно свободного времени и денег, чем бы вы занимались?

– В любом случае продолжил бы заниматься своим делом – с новыми силами, новыми знаниями, с более крутой техникой. Искусство фотографии – это путь, который предопределен для меня с детства. Значит, его нужно пройти.

Как это отразилось на вашем творчестве?

– Можно сказать, что мой мир в прямом смысле разделен на «до» и «после»: разница между моими работами прошлых лет и сегодняшними заключается в смыслах, которые я в них вкладываю. Раньше, когда публиковал в соцсетях фотографию, к примеру, Богоявленского собора на фоне заснеженных ёлочек, и мне писали: «Вау, настоящая рождественская открытка!», это казалось мне лучшей похвалой. Но, когда я учился у европейских мастеров, слово «открытка» у нас было самым ругательным, потому что между открыткой и искусством – огромная пропасть.

Сейчас в моих работах соединяются визуальная эстетика и глубокий философский смысл. К сожалению, в арт-сообществе все ударились в смыслы и совершенно забывают об эстетике, более того, умышленно её игнорируют. Для меня важно, чтобы смыслы всегда шли рука об руку с визуальной эстетикой, наполняли пространство позитивной энергетикой.

Это принесло результат?

Полученные во время обучения знания я сразу начал применять на практике: стал пробовать свои силы на международных фотоконкурсах. Результат не заставил себя долго ждать: за четыре года – больше 120 мировых наград и премий. Меня признали искусствоведы мира, мои работы стали продаваться в крупных мировых галереях.

А потом случился 2022 год, который стал крахом всего, чего я добился.

«ДЛЯ ЧИСТОЙ ПОБЕДЫ НУЖЕН ТОЛЬКО НОКАУТ»

В чем выразился этот крах?

– Обнулилось всё полностью. Во-первых, я получил «письма счастья» от серьёзных галерей, где были размещены мои работы, о том, что с русскими они больше не работают, хотя искусство и вне политики. Во-вторых, сложные времена начались у всего бизнеса: были задачи поважнее, чем фотопроекты.

Я оказался перед выбором: предать свои ценности, чтобы выживать, кормить семью и зарабатывать на каких-то других проектах, или попробовать выстоять.

Что выбрали?

– Во-первых, меня опять поддержала ИНК, что позволило остаться в искусстве и не уйти в коммерцию. Во-вторых, у меня было очень сильное желание доказать именно на международной арене, что русские не сдаются, что с нами надо считаться. Я поставил себе амбициозные цели, для достижения которых нужно было побеждать более громко, чем раньше. Это понимание пришло ко мне из спорта, когда тренер по боксу говорил, что для уверенной победы нужен только нокаут, чтобы ни у кого не оставалась сомнений. Поэтому, чтобы победить в Америке или Европе, я должен был снимать так, как не снимает практически никто.

Амбициозно!

– Да, но у меня получилось. Если говорить про конкурс International Photo Awards, где лучшей стала фотография Иркутского драмтеатра, то в 2025 году в нем участвовало более 12 тысяч человек из 100 стран мира, а в жюри входило около 200 профессионалов арт-рынка: искусствоведов, галеристов, музейных сотрудников. Стать лучшим в таком конкурсе невероятно трудно: фотографии, занявшие вторые-третьи места, – это очень сильные работы.

Это ваша первая победа в International Photo Awards?

– Третья: в 2023-м лучшей стала моя архитектурная серия о заброшенных сталинских пансионатах, которую я снимал в грузинском городе Цхалтубо. В 2024-м победу присудили Карибской серии фотографий в стилистике американского художника Эдварда Хоппера. Я снял её, впечатлённый рассказами жителей Кубы о том, что многие из них мечтают уехать с острова в поисках лучшей жизни. Это фотографии про

«БИЗНЕС ПРИНОСИЛ ДЕНЬГИ, А УДОВЛЕТВОРЕНИЕ – НЕТ»

Евгений, мало кто знает, но в искусство вы пришли из бизнеса.

– Да, начинал я, действительно, как предприниматель: занимался лесом, стройматериалами, продавал топливо. Чётко помню свои ощущения того периода, когда зарабатывал деньги: приходил домой и ловил себя на мысли, что не испытываю абсолютно никакого морального удовлетворения от того, что делаю. Деньги есть, удовольствия нет. Меня это сильно угнетало. Хотелось заниматься чем-то более значимым.

Почему вы решили заниматься именно фотографией?

– Когда в 2010 году, по ряду объективных причин, бизнес пришлось закрыть, я вернулся к тому, что любил и умел с детства, – к фотографии. В нашем доме по соседству жила семья, глава которой был директором фотоателье. С дошкольного возраста я часто бывал у них в гостях и очень увлёкся фотографическим процессом. А богатый опыт коммерческой съёмки, кстати, получил ещё в школьные

я довольно быстро понял, что хочу создавать что-то значимое, великое – именно такое у меня было ощущение. И очень важно, что на этом этапе в меня поверила Марина Седых, генеральный директор Иркутской нефтяной компании. Без её поддержки, возможно, я бы и не состоялся как художник.

Я предложил снять промышленные объекты компании так, как никто раньше не снимал. И через несколько дней после встречи уже летел на Ярактинское месторождение. Эта «проверочная» серия работ понравилась и Марине Владимировне, и основателю компании Николаю Буйнову, с тех пор мы сотрудничаем. Сейчас обе башни ИНК в Иркутск-Сити оформлены моими фотографиями, причём они в прямом смысле слова «высечены» на граните.

«МЕЖДУ ОТКРЫТКОЙ И ИСКУССТВОМ – ПРОПАСТЬ»

Когда вы поняли, что пора выходить на международную арену?

– Эту страницу в своей жизни я считаю переломной и очень её люблю. 2020 год, когда весь мир сел на карантин в связи с ковидом, для многих стал трагедией, а для меня – периодом открытий и больших возможностей. Я смог пройти обучение у ведущих европейских и американских мастеров.

До пандемии это было невозможно?

– Дело в том, что на западе искусство фотографии достаточно засекречено: для известных фотохудожников это серьёзный бизнес. Их работы продаются по цене от 100 тысяч до полумиллиона долларов за фотографию. И это не аукционная цена, которую искусственно разгоняют,

а средняя галерейная. Поэтому люди, которые зарабатывают большие деньги на фотографии, не спешат делиться своими знаниями. Конкуренцию плодить никто не желает.

Но когда начался карантин, большинству авторов нужно было, во-первых, выживать, во-вторых, как-то себя занять, чтобы не сойти с ума. И они стали преподавать в онлайн-школах. Я эту возможность не упустил и за год обучения понял, что получил гораздо больше знаний, чем за предыдущие почти 30 лет.

Настолько разные школы?

– Я бы сказал, диаметрально противоположные. То, что у нас в фотографии считается категорически неправильным, на западе называют приёмом. У нас очень много различных ограничений, непонятных категоричных запретов: так снимать нельзя и всё.

Можете привести пример? Что у нас нельзя, а на западе можно?

– В нашей фотографической школе всегда было «смертным грехом» создавать пересвет в кадре или допускать провал в тенях, потому что в них должна читаться информация. А самое ужасное – завалить линию горизонта.

Но, к примеру, в картинах Караваджо и Рембрандта мы видим чёрный фон, в котором не читаются никакие детали, и это – специальный приём, используемый для создания определённого драматического эффекта. Пересвет очень часто используют японские фотографы, искусно и тонко создавая эффект божественного свечения в кадре. А известный советский художник и фотограф Александр Родченко, который снимал в двадцатых годах прошлого столетия, уже тогда допускал завал линии горизонта, используя это как приём. Кстати, его работы в московских галереях продаются сейчас за очень большие деньги.

Зарубежные мастера, и в первую очередь искусствоведы, объяснили, как нужно снимать, как искусно нарушать правила, и вообще дали понимание, что такое искусство в фотографии.

На чужбине мне всегда тяжело: через 8-9 дней я всегда хочу вернуться домой. Иркутск – это, видимо, мой внутренний магнит. Я люблю наш город, ценю его и всегда сюда возвращаюсь

годы: в конце 1980-х – начале 1990-х неплохо зарабатывал на фоторепортажах для частных заказчиков.

С чего вы начали в 2010-м? Опять с коммерческих фотосъёмок?

– Два года у меня ушло на обучение, потом, действительно, были коммерческие съёмки. Но

людей, которые стоят на берегу океана, смотрят вдаль, полные надежд на лучшее. Но у большинства желание изменить жизнь так и остаётся только мечтой.

В 2025-м я представил на конкурс серию «Театры мира», где главной жемчужиной стал наш Иркутский драматический театр, которому в этом году исполняется 175 лет.

В чём особенность этой работы?

— Эта фотография многое значит лично для меня, потому что, образно говоря, олицетворяет мой портрет. Я сейчас ощущаю себя как человек, который стоит на сцене, к которому приковано внимание, на которого смотрят зрители и направлены софиты, а вокруг — темнота и глубокая тишина. И я не знаю, какая будет реакция на то, что я сделаю, что будет дальше. Искусствоведы говорят, что лучшее произведение — то, в котором автор отразил самого себя. И когда они смотрят работу, то чувствуют и считывают это моментально.

А обычные люди могут понять и оценить ваш замысел?

— Я думаю, искусство тогда становится искусством, когда оно резонирует с состоянием человека. И моя нынешняя победа в International Photo Awards с фотографией иркутского театра получила большой резонанс, потому что люди чувствуют свою причастность к изображению, оно им откликается, их сплачивает чувство гордости за родной город. Причём, судя по откликам в соцсетях, такие чувства испытывают иркутяне, живущие не только в Иркутске, но и по всему миру.

«СНИМАЯ АРХИТЕКТУРУ, СОЗДАЮ СВОЙ ВНУТРЕННИЙ БАЛАНС»

Евгений, что для вас фотография сейчас — занятие для души? Бизнес?

— Фотография для меня сегодня — это бизнес и дело жизни одновременно. В Японии есть понятие икигай — это четыре пункта: 1. То, в чем ты хорош. 2. То, что ты любишь делать. 3. То, что нужно людям. 4. То, что приносит деньги. Когда эти четыре пункта складываются в одно целое — ты становишься по-настоящему счастливым.

Я почти достиг этого состояния. Сегодня я создаю авторские картины, которые наполняют дома моих клиентов гармонией и особой аурой, и эти работы год от года становятся всё дороже, создаю эти работы с любовью, и мои победы подтверждают то, что у меня это неплохо получается.

Вы ещё ведёте свой авторский обучающий курс «Искусство фотографии». Не боитесь делиться знаниями и опытом, обучая возможных конкурентов?

— Абсолютно не боюсь, потому что у меня есть понимание, что такое настоящее искусство. Суть его в том, что человек в своих работах выражает собственные чувства, эмоции, мысли и переживания, а они у всех совершенно разные. Два мастера станут рядом и снимут один и тот же объект совершенно по-разному — на одну и ту же камеру, на один и тот же объектив, — потому что внутри у них всё по-разному. И я нисколько не боюсь конкуренции, потому что мои ученики никогда не снимут так, как я. А я никогда не сниму так, как они.

Среди ваших работ — архитектура, животные, природа. А что больше нравится?

— Я искал ответ на этот вопрос внутри себя. Даже ходил на консультацию к известному бренд-технологу Гомбо Зориктуеву. В нашей среде считается, что фотографу нужно найти свой стиль и только в нем работать. А я кайфую от всего. Мне нравится снимать японских журавлей, диких животных, колониальную архитектуру, океаны. В итоге, с помощью Гомбо я пришёл к выводу, что мне нравится утончённый стиль, эстетика форм и линий, цвет и гармония. На это я обращаю внимание буквально во всём.

Например, архитектура для меня — это порядок, уравновешенность, баланс. Сейчас порядка нет во всём мире, его не хватает любому нормальному человеку, в том числе и мне. И когда я снимаю архитектуру, то создаю свой внутренний баланс, уравновешиваюсь. И эти работы всегда приковывают к себе внимание: и зрителей, и жюри различных конкурсов, и коллекционеров. Например, один известный иркутянин оформил свой особняк моими работами с парадными Петербурга, хотя может себе позволить картины Анри Матисса в подлиннике. Конечно, мне это очень приятно.

А промышленные объекты тоже дают вам чувство гармонии и уравновешенности?

— Моё главное условие для съёмки — мне должно нравиться то, что я снимаю. Гонорар на втором плане. «Вот тебе деньги, иди, снимай» — не мой принцип. Объекты той же Иркутской нефтяной компании я люблю за то, что это — мощь и динамика. Прилетаешь снимать какой-то объект, вокруг которого чистое поле, ничего нет, а через несколько месяцев там уже завод стоит. Меня всегда это очень сильно цепляет: когда из ничего возникает огромное производство.

А ещё промышленная архитектура, её геометрия, напоминает мне абстракции Василия Кандинского: сначала кажется, что это какой-то хаос, а потом понимаешь, что он гармоничный и управляемый, в нём нет ни одной лишней линии.

Вы снимаете и современные жилые комплексы в Иркутске. В этих проектах тоже видите эстетику?

— Сейчас я работаю с «Грандстроём» — в их проектах эстетика присутствует во всём: в архитектурной форме, в геометрии окон, балконов, в придомовых территориях. Даже цветовое решение фасадов и фактура отделочных материалов очень гармонично сочетаются с пейзажем, с нашим сибирским синим небом.

А людей вы не снимаете?

— В творческих съёмках я иногда использую в кадре людей в качестве героев. А если говорить про коммерческие съёмки, то это — деловые портреты. Но в этом жанре я работаю очень редко. Хотя хорошо понимаю, что нужно деловым людям, что они ценят, так как сам из бизнеса.

Сможем ли мы в ближайшей перспективе увидеть в Иркутске вашу персональную выставку?

— У меня есть прекрасная серия интерьеров Эрмитажа, которая достойна выставки, потому что это наша история. Да и возможность попасть в шикарные залы Эрмитажа есть не у всех. Но эти работы нужно печатать огромного размера — два метра по широкой стороне — чтобы создать эффект «погружения». Бюджет — миллионы рублей. Без спонсорской помощи не обойтись.

«ХОЧУ ОСТАВИТЬ СЛЕД В ИСТОРИИ»

Евгений, вы много раз побеждали в международных, очень престижных конкурсах. Нет ощущения, что потолок достигнут?

— Нет. Для меня победа в International Photo Awards — уже третья номинация на титул «Фотограф года» — за который, по аналогии с Оскаром в кинематографе, вручается статуэтка Lucie. Я своего Оскара пока ещё не получил, так как у меня есть конкуренты — очень серьёзные мастера. Так что продолжаю работать и совершенствоваться.

Может, для новых побед нужно уехать из Иркутска?

— Меня часто спрашивают, почему я не уезжаю в Москву или за границу. Вы знаете, я посетил огромное количество стран и городов — и везде пытался представить: смог бы я тут жить? Нет, не смог бы. На чужбине мне всегда тяжело: через 8-9 дней я всегда хочу вернуться домой. Потому что, как говорил Евгений Евтушенко, «я — сибирской породы». Я родился в Братске и большую часть жизни прожил в Иркутске.

Есть замечательный фильм Юрия Дорохина «Сатисфакция», где играет Евгений Гришковец. Там потрясающая финальная сцена, в которой главный герой едет по городу: он лежит на заднем сидении автомобиля, смотрит в окно и видит кроны деревьев, купола церквей, чистое синее небо. Это очень созвучно с моим восприятием Иркутска. Когда я приезжаю из любой поездки, мне доставляет огромное удовольствие сесть за руль и в одиночестве просто покататься по городу. Я еду и наполняюсь ощущением: «я дома». Это меня заряжает.

Я понимаю, что Иркутск не совсем обустроен, здесь есть проблемы, которые меня задевают, потому что я хочу видеть свой город красивым. Но, несмотря на это, я его люблю, ценю и всегда возвращаюсь. Иркутск — это, видимо, мой внутренний магнит.

Вы строите планы на будущее? К чему стремитесь сегодня?

— Для меня важно, что я оставлю после себя. Когда мы с детьми едем по городу и проезжаем собор Богоявления, они говорят, что его реставрировал их дедушка, который делал для собора изразцы. И для них это — предмет гордости. Я хочу, чтобы так же думали и вспоминали обо мне, то есть создавать произведения искусства, которыми будут гордиться мои потомки. И это не громкие слова. Я действительно хочу оставить след в истории в виде моих картин. Это хорошая, благородная цель, к которой я стремлюсь.

Наталия Горбань



Тае́тр драмы им. Охлопкова



Минимализм в искусстве



Парадные Санкт-Петербурга в интерьере

От контракта до таможен

Елена Развозжаева, ВС Консалт, – о том, как превентивная работа с документами упрощает ВЭД

Очень часто разговор о внешнеэкономической деятельности начинается с перечисления рисков: штрафы, доначисления, административная и даже уголовная ответственность. Но мало кто говорит о главном: как выстроить процесс так, чтобы этих рисков избежать. Руководитель направления ВЭД компании «ВС Консалт» Елена Развозжаева предлагает именно такой подход – превентивный и системный. «Наша задача – сделать так, чтобы у таможен и налоговой не возникало вопросов, а у бизнеса – проблем, чтобы грузы проходили границу без задержек, а сделки с иностранными контрагентами были прозрачными и предсказуемыми», – поясняет она. Как этого добиться, Елена рассказала нашему изданию.

«Риски есть везде, если не изучать законодательство»

Елена, действительно ли внешнеэкономическая деятельность влечет за собой огромные риски?

– Риски есть везде, проблемы могут возникнуть в любой сфере, если не изучать законодательство или обращаться к специалистам, которые знакомы с предметом весьма поверхностно. Даже при, казалось бы, простой покупке квартиры или дачного участка можно столкнуться с проблемами: неразделенная собственность супругов, «скрытые» наследники, проблемы с обременениями или кредитной историей.

В ВЭД просто ставки выше, потому что компании оперируют не мелкими партиями, а крупными поставками. Никто не повезет три килограмма автохимии – минимум три контейнера.

Внешнеэкономическая деятельность – очень «законотворческая» отрасль, с огромным массивом нормативных актов. Знать все детали невозможно, но крайне важно понимать логику правового процесса и видеть взаимосвязи.

Поэтому при планировании импорта или экспорта необходимо не только понимать, что именно вы ввозите или вывозите и в каких объемах, но и быть уверенным, что документы оформлены безупречно. Лучшее решение – работать с опытным юристом по ВЭД, который возьмет на себя проверку контрагента, подготовку контракта и сопровождение сделки до полного таможенного оформления. Именно такой подход мы практикуем в «ВС Консалт».

«Контракт нужно писать под конкретную поставку»

То есть самое разумное, обратиться за консультацией еще до составления контракта?

– Именно так. Представьте: вы побывали на международной выставке, нашли бизнес-партнера из Китая, готовы закупить товар и ввезти его в Россию. Часто зарубежные контрагенты предлагают свои типовые контракты, ориентированные на законодательство их страны. Российскому бизнесу важно, чтобы контракт соответствовал и российским нормам, и требованиям таможенного и налогового законодательства.

К тому же, от того, как составлен контракт, насколько в нем учтены все нюансы, часто зависит не только защита интересов компании, но и скорость прохождения таможни, а также размер платежей. Скажем, вы ввозите асфальтовый завод. Это два десятка контейнеров различных узлов, деталей, комплектующих. Можно все это растаможивать по отдельности – за одно платить 5%, за другое – 15% таможенной пошлины... Сложно, долго, дорого. А можно заранее проработать техническую документацию, корректно описать товар, оформить контракт так, чтобы все 20 контейнеров считались единым заводом, исключить расхождения между документами. Возможно, будет полезно получить предварительное классификационное решение ФТС России. И тогда оформление на таможне займет считанные часы, платежи будут заранее просчитаны и прозрачны для всех сторон – включая надзорные органы.

В моей практике был крупный проект с одним из ведущих производителей пластика в стране: мы импортировали целые производственные линии из Тур-



Елена Развозжаева

Фото: А. Федоров

ции и Китая, и благодаря правильной проработке документов ни одного вопроса со стороны таможни не возникло.

«От того, как прописаны условия оплаты в контракте, зависит сумма таможенных пошлин»

Одним из чувствительных вопросов для участников ВЭД остаются трансграничные платежи. Сейчас предприниматели все чаще прибегают к агентской схеме: переводят средства за товар через посредника в третьей стране. Насколько это законно?

– Сейчас это обычная посредническая услуга. Не секрет, что некоторые китайские компании предпочитают не работать напрямую с российскими партнерами из-за риска вторичных санкций. В результате появляются посредники – платежные агенты, которые за определенный процент принимают платежи от одной стороны и переводят их другой. Чаще всего такие услуги предоставляют компании из Казахстана, Турции, Узбекистана, ОАЭ.

Ключевой вопрос: как правильно оформить такую сделку? Включать агентское вознаграждение в таможенную стоимость товара или нет? Иногда речь идет об очень серьезных суммах, а значит, и солидных таможенных платежей. Сегодня уже есть судебная практика и разъяснения по этому вопросу, но мы в «ВС Консалт» рекомендуем подстраховаться на этапе заключения договора, «зашив» в контракт проверенные формулировки.

Например, мы прописывали, что

агентское вознаграждение не является частью цены товара и не выплачивается продавцу, а представляет собой вознаграждение платежному агенту и подлежит уплате исключительно ему, за услуги, связанные с техническим обеспечением перевода оплаты за товар.

Елена, вы отметили, что неотъемлемой частью внешнеэкономической деятельности остается логистика. На что «ВС Консалт» советует обращать внимание предпринимателям?

– Если вы не забираете груз сами, а пользуетесь услугами логистической компании, то, как и везде, нужно тщательно прорабатывать условия контракта: сроки оказания услуг, перевозки, требования к описанию характеристик перевозимого товара и упаковки, порядок проверки груза на соответствие заявленному в декларации. Иначе можно столкнуться с абсурдной ситуацией: в декларации указана тушенка, а отправитель отгрузил зеленый горошек – формально это уже квалифицируется как недостоверное декларирование. А если речь идет о значительном объеме или стоимости товаров, – то и как контрабанда.

От выбранных условий поставки напрямую зависит формирование таможенной стоимости. Скажем, если цена товара включает доставку до порта Владивостока, то в нее будут включены стоимость товара, фрахт и услуги экспедиторов – и дополнительных документов, как правило, не требуется. Если цена указана на условиях самовывоза от продавца, то к контракту купли-продажи мы прикладываем отдельный договор с экспедиторской компанией, чтобы подтвердить дополнительные расходы

и корректно заявить таможенную стоимость.

«Экспорт тоже требует внимательности к формальностям»

Мы говорили про импорт, но ведь немало иркутских предпринимателей экспортируют свою продукцию за рубеж...

– ... И здесь важно помнить, что экспорт находится под пристальным вниманием не только таможенных, но и налоговых органов. Дело в том, что НДС на экспортируемые товары и услуги рассчитывается по ставке 0%. А поскольку этот налог является одним из ключевых источников федерального бюджета, то налоговые органы крайне внимательно проверяют документы, подтверждающие право на применение нулевой ставки.

Если пренебречь этим вопросом или допустить ошибку, бизнес будет обязан уплатить в бюджет 20% НДС, а также штрафы и пени. Это может обернуться существенными финансовыми потерями, поэтому к подготовке документов для подтверждения экспорта нужно относиться максимально ответственно.

«Споры можно минимизировать, если тщательно готовить документы»

Как часто приходится спорить с таможенниками в суде? И в чью пользу складывается судебная практика?

– Самая массовая категория судебных споров – это корректировка таможенной стоимости. Таможенная стоимость – это база для расчета всех обязательных таможенных платежей, поступающих в бюджет. Следовательно, это – прямая зона интересов государства.

Их исход зависит от того, насколько корректно оформлены условия сделки и определена стоимость товара, насколько они соответствуют требованиям российского законодательства. Существует шесть методов определения таможенной стоимости. Наиболее предпочтительный для участников ВЭД – по цене сделки с ввозимыми товарами. Компания заявляет фактическую цену товара и должна подтвердить ее документально. Если документы полные и непротиворечивые, таможня принимает указанную стоимость. Но, если в документах есть неточности, сведения расходятся либо отсутствуют, таможенные органы вправе определить таможенную стоимость самостоятельно.

В 100% случаев такая корректировка происходит в сторону увеличения. В результате увеличиваются и таможенные платежи – вы рассчитывали на одну сумму, а приходится платить гораздо большую. Кроме финансовых потерь, возникают сопутствующие риски: досмотры, простои, затраты на склад.

У меня накоплен большой опыт по таким спорам. Не могу сказать, что выигрывала 100% дел, но около 98 % решений были в пользу моих клиентов. Но для меня главное не просто выиграть спор, а сделать так, чтобы подобных проблем вообще не возникало.

Один из главных страхов предпринимателей – это споры об изменении классификационного кода товара. Неверно выбрал код – и столкнулся с доначислениями, штрафами и задержками на таможне.

– Это действительно тяжелые споры. Но их достаточно легко предот-

вратить – для этого законодательством предусмотрена возможность получения предварительного классификационного решения (ПКР). Это официальное заключение таможенного органа о присвоении определенному товару конкретной классификационной позиции в соответствии с Единой товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (ТН ВЭД ЕАЭС). При его наличии таможенные органы, проверяющие декларацию на товары, обязаны применять именно этот код.

В «ВС Консалт» мы рекомендуем начинать работу с получения такого решения, особенно в случаях планируемой поставки технологического оборудования, состоящего из многих компонентов, либо в случаях, когда планируются большие объемы поставок товаров определенных номенклатур – это экономит время, деньги и снижает риск неожиданностей на этапе таможенного оформления.

Елена, главный вопрос: как «ВС Консалт» может помочь предпринимателям, которые занимаются или планируют заниматься ВЭД, но не могут позволить себе штат собственных высококлассных юристов?

– Мы развиваем практику превентивного сопровождения внешнеэкономических сделок. В нее входит аудит контрактов, проверка контрагентов и выстраивание всей схемы ВЭД – будь то импорт, экспорт или поставка сложного оборудования. Наша цель – чтобы все документы были «чистыми» и не вызывали вопросов ни у таможни, ни у налоговых органов.

Для бизнеса это значит меньше штрафов и блокировок, понятные сроки и суммы платежей, меньше неожиданностей и рисков.

Кроме того, мы строим сотрудничество с партнерами, которые могут взять на себя финансовое сопровождение сделок, включая проведение платежей. Клиент получает комплексное решение – от контракта до прохождения таможни – и может быть уверен, что процесс пройдет спокойно и предсказуемо. Таким образом, мы можем предложить клиенту полный спектр услуг по ВЭД, причем не только в Иркутске, но и по всей России.

Наша цель – чтобы бизнес не тратил время на споры и исправление ошибок, а спокойно развивался, зная, что юридическая часть полностью под контролем профессионалов.

КОРОТКО ПО ДЕЛУ:

Елена Дмитриевна Развозжаева – юрист с более чем 30-летним опытом. Начиная карьеру в таможенных органах ФТС России, затем более 16 лет возглавляла юридические отделы крупных компаний – участников внешнеэкономической деятельности. В ее профессиональном портфолио проекты федерального уровня, включая структуры «Росатома», сопровождение контрактов на десятки и сотни миллионов рублей, работа с ведущими трейдерами промышленной химии и производителями пластиков, а также с таможенными представителями.



ВС КОНСАЛТ

группа компаний
(3952) 62-18-62



vs-consult.ru



«Упаковать» Байкал

Итоги и выводы летнего туристического сезона – 2025

Осень – время подводить итоги летнего туристического сезона. Почему турбазы жаловались на падение загрузки? Чего ждет от Байкала «премиальный» турист? Каких отелей не хватает региону? Журналисты Газеты Дело послушали, о чем говорили на форуме «Интурмаркет. Байкал», опросили экспертов рынка и выбрали самые интересные факты и мнения.

Про итоги и тренды: «Турист переезжает в палатку»

По итогам летнего туристического сезона в Иркутской области сложилась парадоксальная ситуация. В то время как официальная статистика фиксирует рост общего числа гостей, туроператоры и отельеры жалуются на снижение спроса.

Согласно данным Росстата, за летний сезон Иркутскую область посетило около 880 тысяч туристов, что почти на 100 тысяч больше прошлогоднего. Однако, как отмечает Евгения Найденова, руководитель агентства по туризму Иркутской области, данные туроператоров не отражают этот рост.

– Меньше стало групп, больше индивидуальных гостей. Это люди, которые приезжают самостоятельно, бронируют отели, турбазы и сами посещают те или иные точки притяжения, – констатирует она.

Свою лепту в эту статистику вносит автотуризм: перелет до Иркутска – это значительная часть расходов путешественников, поэтому люди все чаще отправляются в отпуск на личных авто, а это тоже не предполагает обращения к турагентствам.

Параллельно набирает обороты так называемый «дикий», палаточный отдых. Как признает Вадим Копылов, заместитель председателя Сибирской Байкальской ассоциации туризма (СБАТ), это тоже реакция на высокие цены:

– Цены на отдых на Байкале достаточно «кусачие». Люди сегодня начали экономить и экономить в первую очередь на услугах размещения, – уточняет он.

В ответ на дороговизну летнего отдыха сформировалась и новая тенденция – смещение части внутренних потоков на межсезонье.

– Однако предложения в межсезонье значительно ограничены и в части развлечений, и в части размещения: многие объекты начинают сворачиваться после летнего сезона, – отмечает Вадим Копылов.

Что касается загрузки отелей, то в Иркутске гостиницы отработали сезон весьма неплохо. Да, гораздо меньше стало группового бронирования, стало больше самостоятельных туристов; да, сократилась глубина бронирования, но в целом загрузка достигала 70% – это очень хороший показатель.

Про Ольхон: «Хужир похож на мини-Сочи»

А вот на Байкале отельеры заговорили о снижении потока: среди туристов падает интерес к Ольхону. Свою роль в этом, по мнению экспертов, сыграли совокупно несколько факторов. Для самостоятельных туристов – это проблемы с транспортом и паромом. Для организованных туристов, которые приезжают группами, – это падение привлекательности Ольхона как объекта показа.

– Ольхон развивается не в том направлении, в котором бы хотелось, – признал зампреда-

ля СБАТ. – Зачем люди едут на Байкал? Чтобы прикоснуться к природе, посмотреть на восходы-закаты, чтобы ощутить уединение. Но с определенного времени Ольхон уже не отвечает этим запросам – он стал похож на мини-Сочи: шумные вечеринки, бары, колесо обозрения. Развлечения сдвигаются в сторону урбанизированных. Это убивает Ольхон как природную достопримечательность.

Впрочем, далеко не все представители отельного бизнеса Ольхона согласны с этой позицией. Наталья Бенчарова, совладелица «Усадьбы Никиты Бенчарова», сообщает, что не почувствовала этим летом снижения загрузки своего отеля, равно как и не слышала претензий от отдыхающих, что Ольхон перестал быть достаточно диким.

– Туристы, напротив, стали более требовательны к комфорту, к окружающей среде: им нужны пешеходные дорожки и хорошие дороги, уличное освещение, хорошие кафе, интернет. Возможно, в этом и дело: много лет турбазы на Ольхоне строились из принципа «сколько ни построй – все купят». Далеко не все владельцы думали над удобством, эстетикой, сервисом. И наступил момент насыщения, когда турист стал перебирать. И туда, где неудобно, некрасиво, невкусно, где нет хорошего обслуживания, и при этом дорого, уже не хотят ехать, – предположила она.

Агентство по туризму, однако, признает, что сейчас Хужир не соответствует тем видовым характеристикам, этническим, культурным кодам, которые ассоциируются с Байкалом и Ольхоном. По словам Евгении Найденовой, власти региона создали рабочую группу по разработке облика Хужира и провели большое совещание с представителями отрасли, дизайнерами, проектировщиками, лесниками.

Про автотуризм: «Сегодня это не только эконом-сегмент»

По информации агентства по туризму Приангарья, по итогам летнего сезона в 2025 году из 880 тыс. туристов, побывавших в Иркутской области, около 300 тыс. человек приехали на автомобилях из других регионов.

Минэкономразвития РФ в этом году запустило специальную платформу – национальный туристический портал, на котором можно найти информацию о различных маршрутах в регионах России. Иркутская область уже подала пять маршрутов, два из которых, по словам Евгении Найденовой, официально закреплены за регионом:

– В том числе один из самых протяженных в России туристических маршрутов – длиной более 1700 км – от Листвянки до Усть-Кута. Мы, конечно, не могли обойти стороной тему 50-летия БАМа, так что часть маршрута – около 350 км – проходит вдоль Байкало-Амурской магистрали.

Задача маршрута – не просто показать путь, а отметить весь придорожный сервис и ключевые локации.

Потенциал региона для развития автотуризма отмечают и эксперты. Елена Пашкина, директор международной выставки караванеров и автопутешественников Caravanex (Коломна), считает, что Иркутской области необходимо работать над созданием инфраструктуры и упаковке турпродукта под запросы растущего и меняющегося рынка.

– Автотуризм сегодня – это не только про эконом-сегмент, – поясняет она. – Вырос спрос на премиальные решения. Живой пример: один из партнеров нашего фестиваля привез на Caravanex свой огромный автодом за 30 млн руб. И компания, которая сделала этот автодом, получила двух клиентов прямо на фестивале. Люди увидели и сказали: «Вау, мы хотим такое!» И это явно не те туристы, которые готовы сидеть в кемпингах без воды и удобств. Люди хотят путешествовать свободно, но комфортно.

Поэтому, уверена эксперт, инфраструктура сейчас должна быть рассчитана уже и на «дорогого» автотуриста, который требует совершенно другого уровня сервиса и иной «упаковки» продукта.

В то же время, полагает Елена Пашкина, у Прибайкалья может быть своя специфика с акцентом не на стандартные жилые прицепы, а на более мобильные решения, скажем, модульных автодомов на базе пикапов для сложных дорог региона.

Про MICE*-туризм: «Иркутску не хватает позиционирования»

Корпоративных запросов на мероприятия в регионе в последние два-три года становится все больше. Однако для развития MICE-туризма остаются препятствия.

– В числе ключевых чаще всего называют дефицит крупных современных площадок, способных принять события больше, чем на 500 человек. Еще одна – это логистика и дорогие авиабилеты. А также кадровый дефицит и отсутствие единого календаря MICE-мероприятий, – указывает Елена Кухта, PR-директор event-агентства «Аврора».

По ее мнению, в этот список можно отнести и отсутствие качественной «упаковки» продукта для корпоративной аудитории. Заказчики ждут интересного, концептуального предложения, которое бы, помимо деловых моментов, включало в себя и локальную гастрономию, и активности, и впечатления, и хороший сервис.

– А это требует синергии всех участников рынка, – говорит Елена.

К тому же о возможностях региона мало знают на федеральной арене. В том числе и потому, что у Иркутска нет своего узнаваемого профиля на карте MICE-мероприятий, как, скажем, у Новосибирска, который позиционирует себя как научная столица, или у Казани, где собираются конференции по инновациям, отмечает Арминэ Абрамян, директор компании «Истрэвэл».

По ее мнению, уникальной нишей для Иркутска могло бы стать экологическое направление – учебная, научная составляющая, в том числе

международная, деловая ESG-повестка, считает она. Историческая, этнографическая тематика тоже хорошо собирает определенные сообщества людей,

– Это хорошая история как раз про имидж региона и про позиционирование. И это можно красиво, грамотно упаковать в хороший турпродукт, объединяющий культурно-этнографический туризм и деловые программы, – считает эксперт.

Хорошим заделом и для MICE-туризма может стать автотуризм, как считает Елена Пашкина. Это подтверждает пример Коломны – фестиваль Caravanex, который начинался как слет единомышленников, превратился в крупную выставку туриндустрии: согласно данным организаторов, в 2025 году свою продукцию представляли более 60 производителей автодомов и прицепов-караванеров не только из России, но и из-за рубежа.

Туризм, основанный на событиях (впрочем, как и любой другой) требует и соответствующей среды. Михаил Мальцев, директор по развитию туристического продукта Альянса отелей и клубов «RODINA», приводит опыт Самары, где во время подготовки к Чемпионату мира по футболу 2018 года, устраивали гостевые туристические маршруты.

– Для чего это нужно? Когда я в Иркутске выхожу из отеля «Родина», я хочу видеть благоустроенную территорию, пройти до 130 квартала пешком, не натываясь, сформулирую политкорректно, на объект не для показа. Гостевые туристические маршруты должны быть обозначены на генеральном плане города и должны иметь сквозное благоустройство, чтобы люди не натывались на развалившийся дом или на пустырь, – поясняет он.

Про отели: «Не хватает гостиниц 4*»

По данным агентства по туризму Иркутской области, в регионе официально зарегистрировано около 480 объектов размещения. Однако потребность в новых гостиницах все еще остается.

– На прибайкальских территориях не хватает отелей с уровнем 4* и более. Гость стал более притязательный, он хочет получить полный комплекс услуг, хороший сервис, и зачастую его требования превышают уровень 3*, – констатирует Евгения Найденова.

Одним из решений стала программа льготного кредитования строительства крупных отелей, предусмотренная постановлением правительства РФ №141. Она распространяется на объекты площадью не менее 5 тысяч кв.м или не менее 120 номеров классом не ниже 3*.

Весной 2025 года, напоминает Евгения Найденова, пять проектов из Иркутской области стали победителями конкурсного отбора по программе льготного кредитования, который проводил Минпромторг России.

Продолжение. Начало на стр. 7

– Строительство пяти объектов от 120 номеров каждый будет реализовано в Иркутске, Байкальске и на территории Байкальского тракта. Это серьезные инвестиции, которые призваны закрыть существующий дефицит качественных отелей, – отметила глава агентства по туризму Иркутской области.

Общий объем инвестиций составит 856 млрд рублей, из которых субсидируемый кредитный портфель – 526,8 млрд рублей. Отели, три из которых будут соответствовать уровню 4*, а два – 5*, должны появиться до 2030 года.

– Мы также будем включаться в программу льготного кредитования проектов по восстановлению объектов культурного наследия – сейчас определяем подходящие здания, – добавляет Евгения Найденова.

О приоритетах: «Не забываем об альтернативных туристических локациях»

Иркутская область вошла в федеральный проект «Пять морей и озеро Байкал» с проектом «Волшебный Байкал», который включает в себя две локации: «Байкальскую свободу» в районе Тальцов и особую экономическую зону в Байкальске. Но при этом продолжает развивать исторически сложившиеся туристические локации.

– Это Большое Голоустное – там как раз строятся модульные некапитальные отели, это Листвянка, это Ольхон – сейчас идет реконструкция дороги от Харанцов до Хужира. Объекты на ключевых туристических направлениях создаются. Просто федеральный проект звучит громче, но это не говорит о том, что мы забываем о наших локальных туристических территориях, – поясняет Евгения Найденова.

Агентство по туризму по-прежнему поддерживает муниципалитеты.

– Мы прекрасно понимаем, что не Байкалом единым может удивлять Иркутская область. У нас есть прекрасные города и поселки, в которых стоит побывать гостям, да и жителям нашего региона тоже, – резюмировала глава агентства.



Фото предоставлено компанией «Ислэнд»

«Когда все продумано до мелочей, даже сложная дорога становится частью колорита»

Эльвира Шагдарон – о слагаемых хорошего тура

«Хороший тур дарит то, что сложно получить, путешествуя самостоятельно, – влюбленность в регион», – утверждает Эльвира Шагдарон, основательница компании «География Байкала». Как влюбить туриста в Байкал, как удержать высокую планку и отвечать на самые невероятные запросы гостей, она рассказала нашему изданию.



Эльвира Шагдарон, основательница компании «География Байкала»

«ТУРИСТ СТАЛ БОЛЕЕ САМОСТОЯТЕЛЬНЫМ»

Эльвира, это лето получило неоднозначные оценки в профессиональной турсреде: кто-то говорит о спаде интереса к Байкалу, а кто-то его не замечает. Что происходит на самом деле?

– Турист стал более самостоятельным. Откачивается от услуг туркомпаний, сам бронирует перелеты и проживание, порой выбирая форма-

ты, которые не всегда попадают в официальную статистику: палаточные кемпинги, квартиры посуточно, гостевые дома. Кроме того, этим летом были отмены и международных бронирований. Туркомпании отметили снижение обращений, а отели – групповых заявок.

Ну, и давайте будем честными: не последнюю роль играет соотношение цены и качества. Проживание на Байкале дорогое, при этом цены часто не соответствуют элементарным нормам сервиса. Те отели, турбазы, где этот разрыв особенно ощущается, заметили отток клиентов.

Для нас сезон в целом получился стабильным. Если в июнь выдался не самым насыщенным, то в июле и августе мы вышли на уровень 2024 года, а тогда, напомним, был большой подъем турпотока. Мы не почувствовали спада, нам удалось удержать высокую планку.

«МЫ ХОТИМ САМИ КОНТРОЛИРОВАТЬ КАЧЕСТВО ГОСТИНИЧНОГО СЕРВИСА»

В прошлых интервью вы говорили, что готовы к строительству собственного отеля. Это ответ на вызовы с размещением?

– Совершенно верно. Помимо вопросов цены и сервиса, есть и юридические аспекты – до 1 сентября этого года, напомним, гостиницы должны были пройти самооценку и внести данные в реестр, чтобы подтвердить свою классификацию. И, как мы знаем, не все смогли это сделать. А мы по закону не можем сотрудничать

с неклассифицированными объектами. Это сужает выбор.

Так что в этом году мы начали строительство собственного гостиничного комплекса в поселке Хужир на Ольхоне. Осенью планируем запустить первый корпус, который будет зарегистрирован как гостевой дом и сможет принять около 36 гостей. Это позволит нам самим контролировать качество сервиса – от завтраков до организации досуга и быть менее зависимыми от сторонних предложений.

«В ТРЕНДЕ – ПЕРЕЗАГРУЗКА, УЕДИНЕНИЕ И ОСОЗНАННОСТЬ»

Какие запросы у туристов сейчас популярны? Зачем сегодня едут на Байкал?

– Главный тренд – это запрос на перезагрузку и ретриты. Люди приезжают за осознанным отдыхом, за уединением. Они готовы платить за качественный сервис и уникальные впечатления, но хотят делать это не в больших группах, а в более камерном формате.

Также растёт спрос на организацию MICE-мероприятий (корпоративный туризм) – компании приезжают большими группами, и для них, помимо деловой части, важен и насыщенный интерактивный отдых. Мы, например, организуем погружение в историю, предлагаем тематические программы: пройти путем сибирских купцов или путешествие на ретропоезде по Кругобайкальской железной дороге. Когда к станции прибывает настоящий паровоз – с дымом и паром – эмоции у гостей невероятные.

Откуда сегодня идет основной поток туристов?

– Традиционно это запад России, но активно подключается и восток – например, Благовещенск. Что интересно, много гостей приезжает из Иркутской области – Иркутска и Ангарска. И часто это люди, которые, как ни парадоксально, ни разу не были на Байкале.

«ХОРОШИЙ ТУР – ЭТО ГАРАНТИЯ, ЧТО СКУЧНО НЕ БУДЕТ»

Приходилось слышать мнение, что развитием агрегаторов бронирования отелей и билетов, развитием онлайн-платежей, организованным туризмом теряет популярность?

– Все зависит от того, что именно вы предлагаете. Мы успешно работаем как с индивидуальными путешественниками, так и в формате сборных групп. Хороший тур – это профессиональные экскурсоводы, умеющие увлечь слушателей, это интересные маршруты, это глубокое знакомство с городом, с Байкалом. Это тот самый туристический продукт, который самостоятельный турист редко получает, а потом пишет, что здесь делать нечего.

Одна моя туристка призналась, что обычно не ездит с группой – не любит. Но в этот раз времени организовывать путешествие самой не было, и она рискнула. И, по ее словам, не пожалела – настолько интересно оказалось. Когда все продумано до мелочей, даже сложная дорога на мыс Хобой становится частью колорита и дарит положительные эмоции.

«Круиз – это мощный инструмент для создания вау-эффекта»

Арминэ Абрамян, «Истрэвэл», – о возможности открыть Байкал с новой стороны

Интерес к круизам по Байкалу растет: уже в мае компания «Истрэвэл» (входит в ГК «Истлэнд») сообщала о брони 80% каютного фонда, а по итогам летнего сезона спрос заметно превзошел прошлогодний. «Это устойчивый тренд, который стимулирует нашу группу компаний инвестировать в обновление и расширение флота», – отмечает Арминэ Абрамян, директор «Истрэвэл».

«Растет не только спрос, но и требовательность туристов»

Раньше, круизами интересовалась в основном аудитория старшего возраста, сегодня, по замечанию собеседницы, аудитория помолодела – это люди 35-50 лет и старше. С каждым годом все больше семейных туристов – путешествие на корабле отлично воспринимается детьми уже от 5-7 лет.

– Людей привлекает экспедиционный формат тура. К тому же Байкал в мае совершенно непохож на Байкал в сентябре, так что гости к нам возвращаются снова и снова.

Но, по замечанию Арминэ, с ростом спроса растет и искушенность туриста, растут требования к состоянию судов, к их техническому оснащению и сервису.

– Ответом на этот вызов стал наш самый амбициозный проект – строительство нового круизного лайнера, – говорит Арминэ. – Длина судна 87 метров, ширина – 14. В прогулочном варианте он сможет принять до 200 человек, а при каютном размещении до 144. (Для сравнения, трехпалубная «Империя» имеет в длину всего 58.7 метра и принимает на борт максимум 47 человек.) Запас хода 1600 километров, а скорость – до 25 километров в час позволит ему считаться не только одним из самых больших, но и, пожалуй, самым быстрым круизным теплоходом на Байкале.

Судно, по словам директора «Истрэвэл», позиционируется как плавучий четырехзвездочный отель. Помимо комфортабельных кают, на нем будет оборудован большой конференц-зал с современным мультимедийным оборудованием, ресторан, бар, спа-центр, тренажерный зал, массажный кабинет. Есть каюты для размещения маломобильных граждан.

– Экипаж лайнера составит 20-25 человек. И примерно столько же человек будут заняты обслуживанием пассажиров – это и директор круиза, и шеф-повар со своей командой, и официанты, горничные, – уточняет эксперт

«Потенциал Байкала огромен. Наша задача – раскрыть его»

Тренд на круизы не обошел и MICE-туризм – все больше корпоративных заявок включают в себя мероприятия на воде. Интерес корпоративных клиентов понятен: комбинация деловой и развлекательной программ и акцент на яркие трэвел-эмоции стали одними и главных трендов направления.

«MICE-туризм для нас — это история не про командировки, а про впечатления и про то, с чем гость уедет после путешествия. Наша сила — в разветвленной инфраструктуре. Конференция в Иркутске, перелет на вертолете, продолжение на теплоходе с проживанием — мы можем реализовать любой запрос, опираясь на собственные

активы, – заявляет Арминэ. – Но круиз как платформа для MICE-мероприятия становится мощным инструментом для создания эффективных и запоминающихся корпоративных событий».

По словам Арминэ, сегодня компания «Истрэвэл» делает ставку на комфортабельные теплоходы «Николай Ерощенко» и «Империя», которые становятся одновременно и плавучим отелем, и мобильной конференц-площадкой, и приключением.

– Если надо охватить мероприятием свыше 40-50 участников, подключаем большой прогулочный теплоход «Бабушкин» – он превращается сначала в плавучий конференц-зал, способный вместить до 120 человек, потом в банкетный и заодно остается экскурсионным судном, например, вдоль, Кругобайкальской железной дороги, с возможностью причалить для высадок на берег, – рассказывает Арминэ Абрамян. – Это совершенно другой вайб, нежели мероприятие в стандартном конференц-зале.

Ввод нового круизного лайнера станет новым шагом в развитии MICE-направления. По словам директора «Истрэвэл», небольшая вместимость имеющихся кораблей в некоторых случаях становилась причиной отказа корпораций от мероприятия в круизном формате. Новый лайнер позволит отрабатывать запросы не только федеральных компаний, готовых везти свои команды на Байкал, но и международных.



Арминэ Абрамян, директор «Истрэвэл»

– Потенциал Байкала колоссален, и он заслуживает того, чтобы отдых здесь соответствовал мировым стандартам. А круизные деловые программы на Байкале для российской и, в перспективе, международной бизнес-аудитории стали статусным и желанным событием, – резюмирует Арминэ.

«Сейчас важно грамотно подхватить поток»

Лина Тюрнёва, отель «Байкал», – о региональном продукте для бизнес-туриста

MICE*-туризм становится популярным в России. Это ощущается и в Иркутской области. По словам Лины Тюрнёвой, директора отеля «Байкал» (входит в ГК «Истлэнд»), сегодня MICE-туризм – это перспективное направление: «Заказчики деловых мероприятий проявляют большой интерес к Байкалу, причем речь идет не только о летнем сезоне – волшебный лед озера привлекает не меньше».



Лина Тюрнёва, директор отеля «Байкал»

«Байкал стал местом притяжения «звезд» – это хорошая реклама»

Как отмечает Лина Тюрнёва, в последние годы растет количество командировок в формате работа плюс отдых. Кроме того, увеличивается количество MICE-бронирований от агентов – на рынке появились мощные игроки, которые имеют контракты не только с российскими, но и с зарубежными компаниями, и включают байкальское направление в свои предложения.

– Конечно, не будем лукавить, во многом рост таких бронирований в нашем регионе обусловлен переориентацией потока с юга – из-за закрытых аэропортов и других моментов. Но не стоит пренебрегать и тем фактом, что Байкал сейчас является местом притяжения «звезд» спорта, артистов, блогеров, словом, лидеров мнений, что не может не создавать хорошую рекламу, – уточняет собеседница.

«Необходимо развивать среду и продукт»

Задача региональной туротрасли – грамотно подхватить этот поток, обеспечить качественным предложением: от размещения до программы пребывания. Тут есть определенные ограничения: в Иркутске в целом наблюдается дефицит крупных конгресс-площадок, есть сложности с логистикой, отельной инфраструктурой.

Впрочем, перемены видны: туристическое сообщество внимательно наблюдает за реконструкцией аэропорта, за появлением новых отелей уровня 4* и 5*. Важно, чтобы этот процесс продолжался.

– Безусловно, мы в рамках ГК «Истлэнд», работая с корпоративным сегментом, можем опираться исключительно на собственную инфраструктуру: одного из крупнейших туроператоров на Байкале, флот прогулочных и круизных судов, авиакомпанию, парк туристических автобусов и легковых автомобилей, одни из самых вместительных отелей в Иркутске – «Иркутск Сити Центр» и «Байкал – Северное море» – оба уровня 4*, «Иркутск» – 3* и четырехзвездочный загородный отель «Байкал», 4* в Листвянке, летние объекты на Байкале. Но Иркутску необходимо развивать среду и туристический продукт в целом, – уверена Лина.

«Загородные отели – удобный формат для работы и отдыха»

По ее словам, сейчас в регионе наблюдается активный спрос на выездные конференции. Большой интерес у заказчиков вызывают круизные корабли, которые обладают всеми возможностями для размещения и делового общения гостей, а также загородные отели, которые нацелены на прием бизнес-туристов.

– Скажем, наш отель «Байкал» 4* в Листвянке для бизнес-сегмента предусмотрел несколько конференц-площадок, оборудованных всем необходимым. Вместе с тем, он расположен на берегу Байкала – виды на озеро завораживаю-

щие как со смотровой площадки отеля, так и из здания. Рядом Листвянка с причалами, откуда можно отправиться на водную прогулку, архитектурный музей «Тальцы». Это очень удобно для компаний: вывезти команду на Байкал, дать сотрудникам поработать, пообщаться и отдохнуть в атмосфере, которую невозможно создать в городе. После напряженного рабочего дня оценить локальную гастрономию – в ресторане кухня европейская, но с сибирским колоритом, обеспечить культурную программу. И все единым пакетом, – поясняет Лина.

«Мы готовы принимать мероприятия международного уровня»

Кроме того, уточняет директор отеля, не надо забывать и о международном потенциале делового туризма.

– По мировым меркам, «Байкал» довольно камерный отель – 72 номера. Однако над проектом его реновации (она проходила с 2018 по 2023 годы – ред.) работала аккредитованная команда Marriott International: архитекторы, дизайнеры и проектировщики. Результатом стал концептуальный и технологичный объект международного уровня. Мы и сегодня соблюдаем все стандарты международной сети, даже несмотря на то, что бренд Marriott покинул российский рынок. Поэтому готовы принимать и зарубежных MICE-гостей, – подчеркивает она.

Словом, Байкал отлично подходит для делового туризма, прежде всего тем, что здесь легко соединить деловую часть с отдыхом, убеждена Лина Тюрнёва. А это одна из главных тенденций в MICE-направлении.

* МАИС – on meetings – встречи, incentives – мотивирующие поездки, conferences – конференции, exhibitions – выставки или events – события.

Екатерина Дементьева



Как стать инвестором «Долины мечтателей» на Байкале

Команда популярного глэмпинга запускает проект горизонтальных апартаментов

Глэмпинг, снежный отель, уютные дома, смешанный лес, кристально чистый ручей, вид на горы и Байкал – о «Долине мечтателей» в Листвянке знают многие. Теперь у поклонников этого природного пространства будет возможность стать соинвесторами проекта и участвовать в его дальнейшем развитии: команда «Долины» анонсировала строительство горизонтальных апартаментов на территории. Мы узнали подробности.

«Нашли особенное место»

Авторы проекта «Долина мечтателей» Павел и Анастасия Санниковы в сфере гостеприимства – уже более десяти лет. «Взаимодействуя с нашими гостями, мы видели, что многие из них разделяют наши ценности: ценят жизнь, свою семью, видят красивое в простом... Природа не создает слишком сложных форм, но при этом прекрасна и гармонична», – делится Анастасия.

«У многих туристов был запрос именно на такой – спокойный, созерцательный – отдых на Байкале. Мы решили создать проект, который отвечал бы нашим ценностям и позволил бы внести свой вклад в мировосприятие жителей и гостей региона, – добавляет Павел. – Долго искали подходящую территорию на берегу Байкала, ездили и по Иркутской области, и Бурятии, в итоге – нашли потрясающее место в Листвянке».

Территория, где расположилась «Долина мечтателей», – неповторима. Она находится в Крестовой пади, при этом от основной застройки поселка ее отделяет лесной массив. Справа и слева долина окружена холмами, по территории течет река. Отсюда открываются потрясающие виды – и на Байкал, и на горы. Важно и то, что участок граничит с Прибайкальским национальным парком: здесь – нетронутая, дикая природа, вековые деревья и потрясающий хвойный воздух.

«Главное – сохранить»

Павел и Анастасия признаются: с тех пор, как они нашли это – по-настоящему особенное – место и оценили его потенциал, глобальная задача у них была одна – подойти к освоению территории осознанно, органично вписать все объекты в окружающий ландшафт, сохранив природный простор.

«Мы сравнивали то, что создаем, с музеем, – поясняет Павел. – В музее главное – это предметы искусства, а вся остальная инфраструктура направлена на то, чтобы зрителя ничто не отвлекало от созерцания и прикосновения к прекрасному. В нашем случае прекрасное – это природа. Задача – сделать все, чтобы человек мог комфортно с ней взаимодействовать. Облагороженная территория, которая позволяет прогуляться по прекрасным местам, ресторан с возможностью вкусно поесть, дом, где можно комфортно провести ночь, новая асфальтированная дорога, чтобы всем было удобно до нас добраться. Человек находится в гармонии с собой и прекрасным вокруг, отдыхает, общается с природой и наполняется».

По словам Павла Санникова, особое внимание было направлено на поиск подходящего архитектурного решения для проекта. «В «Долине» территория большая – что ни поставь в центре



Павел Санников

Фотографии сюжета из личного архива

поля, всё сразу заметно. Права на ошибку нет: надо было с первого шага делать правильно».

Поэтому авторы проекта остановились на формате эстетичного, продуманного до мелочей глэмпинга. В 2017 году это предложение было для иркутского туристического рынка в новинку. Санниковы вдохновлялись зарубежными примерами, оборудование закупали в Европе. «Формат глэмпинга был самым доступным на первом этапе. А кроме того, позволил нам лучше по-

знакомиться с локацией, собрать отзывы гостей – узнать, что бы они хотели видеть в «Долине». Это мы и использовали в дальнейшей работе».

«От палаток – до первых уютных домов»

«Долина мечтателей» очень быстро стала популярным местом среди иркутян и гостей региона. «Спрос превзошел все наши ожидания,

– говорит Павел. – Да, на старте было немало скепсиса: «Отдых в палатке по цене номера в отеле? Ну-ну». Но туристы активно бронировали размещение – потому что хотели именно такой отдых на Байкале, к нам ехали за полным погружением в природу. Мы очень удачно попали в запрос».

Когда первый палаточный сезон завершился, а спрос на отдых в «Долине» не иссяк, создатели проекта решили построить снежный отель. «Это было вау! – вспоминает Анастасия. – Нам не хотелось останавливаться: лето короткое, осень наступила быстро – что делать? Всех распустить и потом снова собирать? Невозможно. Поэтому начали проектировать иглу, изучать технологии эскимосов, строить отель из снега. Сделали рекламные туры, встретили первых гостей – на второй год зимой у нас уже была полная загрузка».

Со временем, однако, стало ясно, что запросы у туристов растут – формата глэмпинга и снежного отеля уже недостаточно, гости просили благоустроенные домики. За работу взялся архитектор Алексей Кулинич.

«Мы с Алексеем долго перебирали разные варианты, проекты, формы, – вспоминает Павел. – В итоге поняли, что строить нужно что-то «вне времени». Мы меняемся, наш гость меняется, а то, что мы создаем, должно быть долговечным, не устаревать морально. Так в «Долине» появились первые дома – с интересной архитектурой и местным колоритом, которые моментально завоевали любовь наших гостей».

«Там, где природа встречается с бизнесом»

В последние годы внутренний туризм начал развиваться еще активнее. «Мы не успевали за спросом, – признается Павел. – Все больше людей узнавали о «Долине мечтателей», приезжали к нам погулять, посетить ресторан, насладиться природой и контактом с животными, но остановиться у нас не могли: загрузка очень высокая, номерного фонда недостаточно. Мы осознали: продолжать развитие только своими силами – очень долгий путь. Поэтому начали искать партнеров и единомышленников, которые разделяют наши ценности и готовы вместе с нами создавать будущее».

Решение развивать территорию «Долины мечтателей» в формате инвестиционной недвижимости лежало на поверхности. Туристический поток растет год от года, Байкал был и остается одной из главных точек притяжения. А качественных объектов размещения, на которые есть спрос у туристов, не хватает. Соответственно,





Семья Санниковых



необходимо масштабироваться. В планах – в течение пяти-шести лет создать на территории новые варианты размещения в разных форматах, от отдельно стоящих домов до фонда номеров, а также дополнительную инфраструктуру, которая обеспечит поток туристов в «Долине мечтателей».

Все основные объекты на территории остаются у собственников, что позволит сохранить концепцию этого места. Авторский, персонализированный подход – большое преимущество «Долины мечтателей». Люди едут к людям. Многие устали от стандартизированных сетевых отелей: они одинаковы и не оставляют впечатлений. А здесь – природа, неповторимые эмоции и особая атмосфера.

«Для будущего поколения»

«Убеденность, что какие-то вещи мы делаем не для себя, а для наших будущих поколений – залог действительно качественного продукта, – говорит Павел. – Мы рады, что в данный момент среди наших инвесторов уже есть люди, которые приобрели недвижимость не для себя, а для своих детей». Кстати, первыми инвесторами стали постоянные гости «Долины мечтателей», что уже многое говорит об уровне доверия людей к проекту.

По словам Павла, люди, имеющие финансы, как никто понимают ценность вложенных усилий, ценность жизни, времени, проведенного в кругу семьи и близких. Инвестирование в «Долину мечтателей» позволит не только получать стабильный пассивный доход, но и иногда переключаться от своей рутины, приглашать друзей и родственников отдохнуть на Байкал – и быть при этом уверенным в качественном сервисе, природном и архитектурном контексте.


«И, что немаловажно, – чувствовать свою причастность к тому, чтобы байкальская территория развивалась гармонично и цивилизованно. Быть не просто инвесторами, а, как и мы, первооткрывателями».



Долина Мечтателей

+7 902 540-50-20

t.me/denisenko_nata



ВАЖНО

3 фактора успеха

О преимуществах проекта для инвесторов

Проект на стыке туризма, девелопмента и инвестиций в «Долине мечтателей» обречен на успех. На это есть как минимум три причины.

1. Коллекционная недвижимость

В Листвянке – одном из популярнейших мест на Байкале – фактически не осталось мест для создания подобных масштабных проектов. Больших, незастроенных, неиспорченных территорий, с возможностью сохранить близость к природе и приватность, в поселке просто нет.

Проект по-настоящему особенный: «Долина мечтателей» выпустила ограниченное количество инвестиционных лотов, соответственно, после окончания строительства и продажи инвесторам купить их на вторичном рынке будет достаточно сложно. Цена при этом будет расти: капитализация объектов обеспечена самой локацией.

2. Честность

Покупая лот в «Долине мечтателей», инвестор получает в собственность юридически чистый объект недвижимости и земельный участок. Никакой аренды, никакого некапитального строительства, как это часто бывает в подобных проектах – все максимально честно и безопасно. Важно и назначение земли: объекты стоят на участках, предназначенных для туристических зон.

Сегодня в продаже есть готовые двухэтажные дома. Расчетная окупаемость составит порядка 7 лет, доходность – 14% годовых. И все это – честные цифры, основанные не на гипотезах и предположениях, а на реальных экономических показателях, которые уже существуют в

«Долине мечтателей» на протяжении 7 лет работы. Важно, что все объекты продаются готовыми, инвестору не нужно ждать: сегодня он заключает сделку – завтра в его номер заезжают гости, недвижимость начинает приносить доход.

3. Профессионализм

Команда Павла и Анастасии Санниковых отвечает за высокий уровень гостеприимства, сохранение концепции проекта и грамотное управление лотами инвесторов, а также берет на себя роль управляющей компании.

На сегодняшний день средняя годовая загрузка «Долины мечтателей» – 70-75%. У проекта многолетняя история, большое количество постоянных гостей. Профессиональное управление гарантирует, что недвижимость будет работать, а не простаивать. Это очень удобный формат для инвестора, в отличие, например, от сдачи квартир в аренду. Все трудности, все коммуникации с гостями в «Долине» берут на себя люди, которые в этом разбираются. Голова инвестора ни о чем не болит.



АО «Байкальский клуб мечтателей». Объектом рекламы являются готовые апартаменты

Бизнес-шанс для мам

Истории победителей проекта «Мама-предприниматель»

Самореализация всегда является сильным стимулом для открытия своего дела или развития стартапов. Подтверждение тому – федеральная грантовая программа для женщин, планирующих начать свой бизнес «Мама-предприниматель», региональный этап которой проходил в Иркутске на площадке Центра «Мой бизнес». В этом году заявки на участие в программе подали около 200 женщин со всего региона, 35 из них защищали свои бизнес-проекты в финале, пять авторов наиболее интересных идей получили грантовую поддержку на развитие своего дела. Кто стал победителем и какие проекты оказались самыми актуальными – в нашем материале.



Фото А.Федорова

«Региональный охват – особенность программы этого года»

Среди участниц программы, которые решили круто изменить свою жизнь и заняться предпринимательством, женщины самых разных возрастов и профессий – учителя, воспитатели, госслужащие, финансисты, работницы различных производств. Мотивами для выхода из своей зоны комфорта они называют желание самореализоваться, воплотить в жизнь интересную идею, заняться любимым делом и, конечно, получать хороший доход. Но главным толчком к кардинальным переменам для многих стало именно рождение детей.

– Развить бизнес-идеи и получить гранты на их реализацию женщинам, воспитывающим детей, как раз и помогает федеральная образовательная программа поддержки «Мама-предприниматель». Она включает обучение основам предпринимательства, а также региональные этапы с защитой проектов и финальный отбор, где победительницы могут получить гранты на развитие бизнеса, – рассказала заместитель министра экономического развития и промышленности Иркутской области Светлана Васильева.

В этом году проект «Мама-предприниматель» прошёл в Иркутске в третий раз, и о его востребованности говорит значительный рост заявок: если в 2024 году, по информации Светланы Васильевой, их было около ста, то в 2025-м – практически двести. Кроме того, нынешняя программа кардинально отличалась от предыдущих более широким региональным охватом – из 35 участниц финала только четыре представляли Иркутск.

– Мы побывали в 15 муниципалитетах, где познакомили женщин с проектом «Мама-предприниматель», провели однодневное обучение бизнес-планированию. В итоге в финал вышли участницы из всех муниципальных образований, в том числе удалённых: Усть-Илимска, Братска и Братского района, Тайшета. Очень хорошо, что к мероприятию подключились моногорода, которым мы уделяем особое внимание, поскольку там развитие предпринимательства – один из основных экономических трендов, – прокомментировала Дилера

Окладникова, директор Центра «Мой бизнес», который является координатором программы в регионе.

Если говорить о видах предпринимательской деятельности, в которой хотят реализовать себя женщины, то в этом году более лёгкими на подъём оказались мамы, активно реализующие себя в социальном предпринимательстве (различные образовательные проекты для детей и взрослых), а также из агропромышленного сектора (производство молочных продуктов) и ремесленники из сферы туризма (изготовление сувенирной и этнической продукции).

– Решение, кто лучше, далось нам очень сложно, интересных проектов было много, к тому же они находились практически на одинаковом уровне развития и подготовки. И все проекты – приоритетные. В итоге, я думаю, удалось принять сбалансированное решение, подчеркнув достоинства разных участниц и проектов, – поделилась с Газетой Дело Дилера Окладникова.

«Мне дали удочку – не накормили, а именно дали удочку»

Победителем регионального этапа по единодушному решению жюри стала Алёна Тютрина из села Зоны Аларского района – бывшая учительница, мама пяти мальчишек, жена участника специальной военной операции, которая уже семь лет занимается крафтовым сыроварением. Если её бизнес-проект пройдёт отборочный тур федерального этапа программы «Мама-предприниматель», Алёна поедет в столицу представлять Иркутскую область.

Суть проекта победительницы – открытие крафтовой сыроварни, для чего нужна камера вызревания сыров. Пока же Алёна всё делает вручную, что очень трудозатратно и практически не оставляет времени на воспитание детей. Свою продукцию продаёт местным жителям. Говорит, что конкурентов у неё нет – никто в районе не производит выдержанные сыры, поэтому есть реальная перспектива масштабировать своё дело.

– Мои дальнейшие планы – развивать бизнес, кормить своими сырами не только жителей Аларского района, но и иркутян. Для этого нужно закупить профессиональное оборудование, что я и

сделаю благодаря гранту в размере 150 тысяч рублей, – поделилась с нашим изданием Алёна Тютрина.

Она также отметила, что её победа не состоялась бы без знаний, которые она получила в Центре «Мой бизнес».

– Здесь мне дали удочку – не накормили, а именно дали удочку, чтобы я сама зарабатывала. А ещё очень хорошо, что специалисты Центра сами приезжают в муниципалитеты и знакомят нас и с проектом «Мама-предприниматель», и с другими программами, которые помогают малому бизнесу, потому что нам приехать в Иркутск, чтобы задать вопросы, очень сложно. Здорово, когда не мы идём за информацией, а информация идёт к нам.

«Крутой опыт, классный старт и достойная поддержка»

Примечательно, что в этом году среди участниц проекта были мамы, которые пришли в него не первый раз, так как увидели, что программа реально помогает в развитии бизнеса. Например, Анастасия Абзалтынова из Карлука, кондитер с десятилетним стажем, которая получила поощрительный грант в размере 150 тысяч рублей. В прошлом году она также получила денежное поощрение, которое очень помогло ей в развитии проекта по проведению кондитерских мастер-классов.

Сейчас женщина загорелась идеей подготовки и доставки мясных полуфабрикатов, чтобы помочь мамам и деловым женщинам всегда готовить вкусные и разнообразные семейные обеды.

– Так совпало, что свой второй бизнес-проект я защищаю в ожидании второго ребёнка. И для меня это – знак и подтверждение того, что я на верном пути. Желая всем мамам обязательно участвовать в программе «Мама-предприниматель» и первый, и второй и третий раз, потому что это очень крутой опыт, классный старт и достойная материальная поддержка, – заявила Анастасия.

Ещё один поощрительный грант в размере 150 тысяч рублей получила Надежда Мухина с бизнес-проектом вертикальной сити-фермы для выращивания зелени.

– У многих женщин в определённом возрасте возникает вопрос, тем ли она занимается в жизни. У меня он тоже воз-

ник, и я поняла, что «выросла» из своей работы в госструктуре и пришло время искать что-то другое. Я более десяти лет увлекаюсь выращиванием разных зеленных культур по технологии гидропоники, и моя семья подтолкнула к меня к тому, чтобы попробовать монетизировать это занятие, – рассказала Надежда.

Полученные средства необходимы ей для покупки оборудования и расходных материалов. К декабрю ферма должна выйти на запланированную мощность, потом Надежда будет расширять площади и набирать команду. Кроме этого у неё есть намерение развивать линейку полезных продуктов питания на основе своей продукции. А ещё женщина планирует заняться научной деятельностью.

– Программа «Мама-предприниматель» – это классная история, которая даёт необходимые знания – особенно на старте предпринимательской деятельности. После того, как ушла из найма, я стала искать информацию, как начать своё дело: зашла на сайт Центра «Мой бизнес», записалась на консультацию, и с тех пор постоянно обращаюсь сюда по всем вопросам, касающимся запуска бизнеса. Очень оперативно получаю ответы, без бумажной волокиты, и это здорово, – поделилась Надежда.

«Хочу показать женщинам, что мы всё можем сами»

Ещё два поощрительных гранта получили Мария Проскурина из деревни Большежилкино Усольского района (100 тыс. руб.) и Ольга Будникова из Хомутово (50 тыс. руб.).

Мама троих детей Мария Проскурина очаровала всех творческой презентацией проекта по развитию производства молочной продукции. В своё время она работала на заводе, активно участвовала в жизни предприятия, но однажды решила заняться разведением коров айрширской породы, выведенной в Шотландии, переехала в деревню и создала личное подсобное хозяйство.

– Испытываю чувство гордости за себя, что смогла перешагнуть свои страхи, выйти из зоны комфорта, ощутить эмоции соревнования. Спасибо Центру «Мой бизнес», который, как большой двигатель, запускает в работу маленькие механизмы и тем самым даёт людям возможность расцветать и процветать, – прокомментировала Мария свой успех.

Самым необычным бизнес-проектом этого сезона, по мнению жюри, стала идея Ольги Будниковой по созданию столярной мастерской. Нашему изданию Ольга рассказала, что, как внучка плотника 6-го разряда, с детства привыкла проводить свободное время с инструментом в руках, и забить гвоздь для неё также естественно, как помыть посуду.

– Я изготавливаю простейшие деревянные изделия – лавочки, полочки, закрывающиеся песочницы, но пока столярные работы для меня хобби. Планирую перевести его в статус предпринимательской деятельности и запустить ещё два новых направления – аренду помещения и оборудования плюс мастер-классы для женщин, чтобы научить их пользоваться простыми инструментами. В Хомутово много семей участников СВО, в которых женщины остались без мужей. Я хочу показать им, что мы всё можем сами. И я очень рада, что мой проект откликнулся членам жюри.

Анастасия Хмельницкая

КОММЕНТАРИИ



Дилера Окладникова, директор Центра «Мой бизнес»:

– Программа «Мама-предприниматель» реализуется по национальному проекту «Эффективная и конкурентная экономика». В этом году её поддержал Фонд региональных социальных программ «Наше будущее», второй год нашими партнёрами выступает иркутская компания «Медтехсервис». Впервые в проект зашла компания «Белореченское», которая также оценила важность этой программы.

Мы постарались дать мамам-предпринимателям не только понимание проектной деятельности, но и подарили им настоящий праздник в финале проекта. Это и показ модной одежды, и внешнее преображение, и интересные лайфхаки от партнёров мероприятия. Например, управляющий Иркутским отделением Сбербанка Юлия Кальвина рассказывала не о финансах, а про инвестиции в гардероб и деловой стиль в одежде.

Теперь у победительниц много работы по реализации бизнес-проектов, и Центр «Мой бизнес» всегда готов их поддержать.



Оксана Ключевская, основатель клиники красоты и здоровья «Денница»:

– Как представитель общественной организации «Союз женщин России» не первый раз присутствую в жюри и всегда получаю большое удовольствие, потому что проекты у всех участниц яркие и необычные. А самое главное, меня всегда восхищает женская мощь и сила, потому что у многих мам четверо, пятеро, а то и шестеро детей. И они успевают и детей воспитывать, и заниматься своим делом, причём зачастую это очень тяжёлый труд. Конечно, оформить бизнес-проекты, подготовить их презентацию женщинам помогает Центр «Мой бизнес», который в течение недели проводит для них обучающий тренинг с лекциями, экскурсиями, интересными знакомствами. Это масштабный, многогранный проект, и, самое главное, очень результативный: за неделю у участниц реально происходит переворот в сознании.

Место, где рождаются семейные традиции

Что делает квартал таунхаусов «Гармония» особенным?

«Я хотел реализовать проект, который станет чем-то большим, чем просто квадратные метры. Построить место, где рождаются семейные традиции, где царит уют, где встречают гостей, растят детей. Место, которое дает ощущение настоящего Дома», – говорит руководитель проекта Игорь Помазкин. Так появилась идея «Гармонии» – закрытого квартала таунхаусов в поселке Молодежный. Это не просто жилье, это свой особый мир, куда приятно возвращаться каждый день. Что делает квартал таким особенным – в нашем материале.



Объектом рекламы являются готовые дома в квартале «Гармония». ИП Помазкина Н.Г.

Расскажите, пожалуйста, подробнее о квартале.

– Квартал находится в поселке Молодежный, рядом с жилыми комплексами «Терраса» и MorganSix. До Иркутска всего семь минут на машине. При этом в пешей доступности вся необходимая социальная инфраструктура – школа, детский сад, остановка общественного транспорта. Неподалеку – торговый центр, кафе, магазины. Можно наслаждаться зеленью, тишиной и размеренностью загородной жизни, и одновременно иметь все нужное рядом.

«Гармония» – это шесть двухэтажных таунхаусов. Каждый рассчитан на двух хозяев. Всего 12 квартир площадью по 134 м². При каждой квартире имеется просторный гараж на две машины – мы понимаем, что загородная жизнь требует мобильности, а значит, и автомобилей в семье будет, скорее всего, больше одного. А еще у каждого хозяина свой участок земли от 2 соток. Можно разбить свой маленький сад, обустроить площадку для барбекю или просто поставить шезлонги и отдыхать на воздухе с семьей.

Вопрос качества не последний для загородного жилья. Как подошли к его решению?

– Наши дома выполнены из монолитного каркаса с кирпичными стенами. Конструктив рассчитан на максимальную сейсмичность для нашей территории – 9 баллов. Для утепления мы выбрали современные материалы. Высокое качество строительства, подтверждается фото- и видеофиксацией всех ответственных работ. Можно быть уверенными: жилье верой и

правдой прослужит десятилетиями.

Впрочем, за нас говорит наша репутация. Проекты, которые мы ранее реализовали на Байкальском тракте, уже зарекомендовали себя среди покупателей благодаря качеству и современному дизайну.

Какая инфраструктура предусмотрена в квартале?

– Мы позаботились о том, чтобы формат сочетал удобство частного дома и преимущества современного жилого комплекса – квартал оснащен городскими централизованными системами водоснабжения и водоотведения. Подчеркну: все сети выполнены по проектам, согласованным с официальными разрешительными органами, и под их надзором.

Приватная территория «Гармонии» – а это 3400 м² – оборудована видеонаблюдением и полностью благоустроена: здесь есть детская площадка, дорожки, зеленые зоны, оформленные ландшафтным дизайнером. Для нас важно, чтобы жильцы чувствовали себя спокойно и уютно, а дети могли безопасно играть на улице.

На каком этапе сейчас проект? Долго ли новоселам ждать ключей?

– Дома уже готовы к продаже – можно хоть сегодня начинать ремонт. Все квартиры сданы в черновой отделке – это идеальный вариант для тех, кто стремится создать пространство в своем неповторимом стиле



и в соответствии со своими финансовыми ожиданиями. А чтобы показать, как могут выглядеть квартиры в готовом виде, мы готовим демонстрационный дом с ремонтом от дизайнера.

Самый главный вопрос: какие инструменты вы готовы предложить для комфортной покупки жилья?

– Мы постарались сделать покупку максимально доступной: готовы рассмотреть любую форму оплаты. Возможна рассрочка от застройщика и ипотека.

ГАРМОНИЯ
элитный жилой комплекс
+7(914)9269500

harmony38.ru

«ЗВЁЗДЫ» – для иркутян

ГОРСТРОЙ взял курс на создание архитектуры, которая оставит след в истории

Иркутск – столица Восточной Сибири. В сердце его – исторические улицы, театры, бульвары, набережные, торговые центры и... «ЗВЁЗДЫ». Именно так называется жилой комплекс премиум-класса, который строит на берегу Ангары компания Горстрой. Мы узнали у девелопера подробности о проекте.

Дома как арт-объекты

Сириус, Полярис, Альтаир, Вега и Регул – это не просто названия небесных тел, это «имена» блок-секций будущего жилого комплекса. «Пять самых ярких звезд ночного неба в центре Иркутска» – так позиционирует «Звёзды» девелопер, и сомнений нет: они будут сиять. Причем не только для своих жителей, но и для всех горожан.

Первое, что, безусловно, выделяет «Звёзды» на фоне других проектов – уникальная, смелая архитектура. Дома в форме эллипса, закругленные стены, стеклянные фасады, натуральный камень в отделке первого этажа, ночная подсветка. Слишком шикарно, чтобы быть просто домом. Такой жилой комплекс может стать арт-объектом, украшением города, считает руководитель проекта «Звёзды» Иван Топорков.



– Когда мы проектировали «Звёзды», мы решили, что Иркутску нужен не просто жилой комплекс премиум-класса с дорогими квартирами. Он должен быть интересным, уникальным, чтобы его жители им гордились. Поэтому мы выбрали такую ин-

тересную форму и содержание. Для Иркутска такое решение – в новинку. К тому же, хотелось не только создать инвестиционный проект, но и сделать подарок городу. Поэтому у нас в проекте предусмотрен «Звёздный бульвар» для иркутян – с тематическим оформлением, арт-объектами.

Создаем облик города

Строительные подходы сегодня отличаются от тех, что были, например, 10 лет назад. Девелоперы, особенно те, кто строит жилье премиум и бизнес-класса, создают проекты с концепцией, идеей, смыслами. Каждый в итоге становится отдельным брендом, как, например, «Звёзды». Тренд сегодня таков, что в каждом конкретном проекте девелоперы, работающие на совесть, думают не только о своих жителях, но и о городе.

– Сейчас в Иркутске, да и в целом по стране идет активная застройка объектами нового уровня. Это не про стоимость, а про саму идею. Мы сейчас создаем облик города на будущие десятилетия, поэтому все строительное сообщество должно стремиться не только возводить квадратные метры, но и украшать, дополнять город. Когда не просто очередная высотка выросла, а появился дом, озеленение вокруг, магазины в шаговой доступности на первом этаже, детские площадки, – добавляет руководитель проекта.

Проекты с душой

К слову, на месте нового жилого комплекса раньше был заросший сухостоем пустырь. Этот участок, по словам девелопера, мог бы и дальше стоять без дела, угнетать внешний вид центра города, что недопустимо для столицы региона. Скоро его украсят уникальные «Звёзды». Они гармонично впишутся в окружающее пространство, дополняя концепцию единой набережной, которую планируют реализовать в Иркутске.

– Я уверен, что наш город заслужил проекты, которые меняют сознание. Новые современные дома должны радовать глаз. Не только дома, но и все, что появится вокруг них, должно быть современно, удобно, красиво. Мы все устали от серых «панелек», типовой застройки. Уверен, что настало время таких проектов, про которые можно сказать, что в них вложили душу. Это отражено и в миссии на-



шей компании: «Создаем образ жизни. Сохраняем ценности». Действительно, создаем: архитектуру, сервис, ландшафтный дизайн, пространства для взрослых и детей. При этом сохраняем то, что дорого иркутянам, – уникальную архитектуру Иркутска. Строим таким образом, чтобы наши дома органично вписывались в исторически ценную ткань города, – подчеркнул генеральный директор компании Горстрой Николай Кузаков.

ГОРСТРОЙ
СТРОИМ С ГОРДОСТЬЮ
Отдел продаж:
ул. Кожова, 14/3, 7 этаж
+7 (3952) 785-694

stars-irk.ru



ООО СЗ «ГОРСТРОЙ». Проектные декларации на сайте наш.дом.рф

Более 32 000 семей улучшат свои жилищные условия уже в этом году в регионах Байкальского банка



За восемь месяцев 2025 года в рамках проектного финансирования застройщики Забайкальского края, Иркутской области, Бурятии и Якутии получили поддержку от Сбера на сумму 82 млрд рублей.

В 2024 году благодаря финансированию Сбербанка введено в эксплуатацию 0,6 млн кв.м жилья (практически 12 000 квартир) в многоквартирных домах.

«Мы понимаем, насколько важно каждому человеку иметь собственное жилье. Именно поэтому Сбербанк активно инвестирует в строительство жилья в Байкальских регионах, помогая тысячам семей обрести комфорт и уют своего дома. Мы работаем рука об руку с ведущими застройщиками, чтобы наши клиенты могли воплотить мечту о собственном жилище. В этом году совместно с нами будут возведены сотни новых многоквартирных домов, предоставляя жителям возможность создать дом своей мечты», – заявил Рушан Сахбиев, председатель Байкальского банка Сбербанка.

Иркутская область лидирует на рынке новостроек Байкальских регионов: здесь возводится 32% жилого фонда. Следующие объемы строительства жилой недвижимости показывают Якутия и Бурятия – 29 и 26 процентов соответственно. Забайкальский край строит 13 % от общего объема.

15 октября в Москве в рамках РЭН пройдет панельная сессия БРИФ

Панельная сессия IX Байкальского риск-форума -2025 (БРИФ) состоится в рамках Международного форума «Российская энергетическая неделя» (РЭН), который пройдет в Москве с 15 по 17 октября.

Тема панельной сессии – «Масштабные инвестиционные проекты в ТЭК – двигатель социально-экономического развития регионов». Форум соберет ведущих экспертов, представителей бизнеса и государственных органов. Участники обсудят роль стратегического планирования и государственного регулирования в формировании инвестиционного климата, определят точки роста для экономического и пространственного развития территорий, рассмотрят потенциал опорных городов как альтернативы миграции в мегаполисы, а также проанализируют мастер-план как инструмент долгосрочного развития.

Российская энергетическая неделя (РЭН) – крупнейший международный форум, посвященный актуальным вопросам в сфере энергетики. Форум проводится с 2017 года.

БРИФ — первый в истории Восточной Сибири и Дальнего Востока практический форум по управлению рисками, на площадке которого компании обмениваются опытом риск-ориентированных решений в управлении бизнесом. За всю историю БРИФ (с 2017 года) было представ-



событие

Технологии переработки промышленных отходов будут развивать Эн+ и ИРНИТУ

В Иркутске подписано соглашение о сотрудничестве между Эн+ и Иркутским национальным исследовательским техническим университетом (ИРНИТУ).

Документ направлен на развитие совместных проектов в сфере экономики замкнутого цикла, в том числе переработки золошлаковых смесей (ЗШС) и их применения в строительной, дорожной и нефтегазовой отраслях. Стороны договорились о реализации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, разработке и внедрении технологий по утилизации ЗШС и созданию новых материалов.

«Для нашей компании это соглашение – важный шаг в развитии практик экономики замкнутого цикла. Золошлаковые смеси, которые сегодня воспринимаются как отходы, могут стать ценным ресурсом для строительства, дорожной и алюминиевой отрасли. Вместе с университетом мы сможем не только расширить научно-технический потенциал, но и внедрить решения, способные изменить подход к использованию промышленных отходов в регионе и стране в целом», – сказала заместитель генерального директора по устойчивому развитию Эн+ Ирина Бахтина.

Приложением к соглашению определены направления совместной работы.

Среди них – производство строительных материалов (бетоны, силикатный бетон, зольная керамика), применение ЗШС в дорожном строительстве и укреплении скважин, получение глинозема для алюминиевой отрасли, создание огнеупорных и теплоизоляционных материалов.

«Соглашение с Эн+ открывает новые возможности для практического применения наших разработок в области переработки золошлаковых смесей. Важно отметить, что некоторые направления сотрудничества мы уже успешно реализуем. В 2024 году был построен экспериментальный участок межмуниципальной автомобильной дороги в Черемховском районе, и мониторинг его эксплуатации показывает стабильные характеристики дорожного покрытия. Мы видим большой потенциал в создании технологий для производства строительных материалов и извлечения ценных компонентов из отходов энергетики, что полностью соответствует принципам экономики замкнутого цикла», – отметил проректор по научной работе ИРНИТУ Александр Кононов.

Соглашение заключено сроком на два года с возможностью пролонгации. Оно предусматривает совместные исследования, обмен опытом и участие в профильных мероприятиях.



технологии

Научный фестиваль РУСАЛа в Шелехове собрал 2500 гостей

В Шелехове с успехом прошел научный фестиваль, организованный компанией РУСАЛ. Мероприятие, которое уже несколько лет знакомит жителей Шелехова с современными технологиями и удивительным миром науки, на этот раз посетили около 2500 зрителей.



мероприятие

Центральными событиями фестиваля стали захватывающие научные шоу, где зрители стали свидетелями зрелищных химических и физических опытов. Яркие эксперименты и взрывы вызвали бурю эмоций как у детей, так и у взрослых.

Особый интерес гостей вызвала интерактивная выставка. Здесь каждый мог не только посмотреть, но и прикоснуться к будущему. Гости фестиваля знакомились с бионическими роботами: наблюдали за робопсом Альтом, умилялись робокотенку и следили за веселыми танцами червяка Клика.

Юные шелеховчане могли с помощью симулятора управлять настоящими дронами, создать уникальные фигурки с помощью 3D-принтера и порисовать волшебными 3D-ручками. С помощью VR-очков гости фестиваля переносились в виртуальные миры, смотрели фильмы и играли.

Отдельная зона была посвящена «зеленой» энергетике. Любопытные посетители могли в деталях рассмотреть макеты и узнать, как работают устройства ветрогенераторов и солнечных батарей.

Для самых юных исследователей работала специальная зона, организованная по методике Монтессори, где малыши могли играть и развивать свои навыки в комфортной познавательной среде. А для взрослых были организованы квизы, где все желающие могли проверить свою эрудицию.

Научные фестивали РУСАЛа проходят с 2016 года в городах, где расположены предприятия компании. Развитие инженерного творчества и интерес к изобретательству, а также помощь молодежи в определении будущей профессии – приоритетные направления РУСАЛа, которые более 20 лет назад обозначил основатель компании Олег Дерипаска.

Фото предоставлено пресс-службой РУСАЛа

Фото предоставлено пресс-службой компании

Обновленный офис ВТБ открылся в Железногорске-Илимском

ВТБ продолжает обновлять офисы в Иркутской области. Новое отделение открылось после переезда в Железногорске-Илимском по адресу ул. Янгеля, д. 16.

Современный технологичный офис заменил точку продаж, которая работала по адресу: 8-й квартал, д. 22. Новые стандарты позволяют



сделать банковское обслуживание доступнее и принимать больше клиентов.

В обновленном офисе созданы все условия для комфортного посещения. Специалисты смогут оформить вклады, кредиты, дебетовые и кредитные карты, перевести в ВТБ пенсию, оформить удостоверение участника СВО, подключить цифровые сервисы, оплату услуг без комиссии, настроить программу лояльности. Для удобства посетителей здесь оборудовали кофе-пойнт и переговорную комнату. В отделении установлены два банкомата с круглосуточным доступом.

«Выбирая новую площадку, мы думали о том, чтобы нашим посетителям было комфортно. Она расположена всего в 200 метрах от прежнего места, вход удобен для маломобильных посетителей. Площадь офиса увеличена втрое, созданы условия для клиентов с ограничениями по зрению. У нас всегда много посетителей, жители города и района знают и ценят ВТБ за возможности, которые мы предлагаем. С переездом мы рассчитываем, что клиентов станет еще больше», – прокомментировала Александра Макарова, управляющий ВТБ в Иркутской области – вице-президент банка.

В Иркутской области с начала года благоустроили 41 общественную территорию

В Иркутской области продолжается реализация мероприятий федерального проекта «Формирование комфортной городской среды» национального проекта «Инфраструктура для жизни». С начала 2025 года в регионе уже благоустроены 41 общественная территория и 20 дворовых пространств.

«Благодаря федеральному проекту «Формирование комфортной городской среды» в регионе вторую жизнь получают общественные территории, которые долгое время находились в запустении. Появляются также новые парки, скверы, набережные и другие рекреационные пространства, места памяти. А главное, что всё это создается по решению жителей – они сами выбирают, где и что должно быть благоустроено. Такие территории – пример консолидированной работы всех уровней власти и населения», – отметил губернатор Иркутской области Игорь Кобзев.

В настоящее время в области завершаются работы по благоустройству еще 14 общественных и четырех дворовых территорий.

«С начала года завершено благоустройство порядка 3,2 тыс. общественных и дворовых территорий по всей стране. Особое внимание мы уделяем качеству, комплексному подходу и наполнению пространств», – сказал вице-премьер Марат Хуснуллин.

Напомним, что Иркутская область участвует в мероприятиях федерального проекта «Формирование комфортной городской среды» с 2017 года.



К 2024 году в регионе благоустроили 2 392 общественных пространства и дворовых территорий, в том числе 1 464 объекта – в рамках национального проекта «Жилье и городская среда».

«Загород требует особого подхода»

Кристина Яковенко – о новом продукте на рынке недвижимости

В последние годы многие городские девелоперы начали обращать внимание на загород. Как говорит Кристина Яковенко, сооснователь и продуктолог концепт-бюро и девелоперской группы Хрустальный, причины очевидны: поиск новых ниш для проектов, повышение конкуренции на рынке квартир, а также изменение потребительских сценариев. «За 16 лет работы в загородной недвижимости я убедилась, что этот рынок претерпел радикальные изменения и стал самостоятельным направлением, требующим особого подхода», – отмечает Кристина. Мы попросили эксперта поделиться своим видением и рекомендациями.

«Шаблонные решения уже не работают»

По словам Кристины, современный загород – это уже не просто коттеджные поселки с отдельными домами. «Сегодня это мультиформатные проекты, которые могут включать индивидуальные дома, таунхаусы, малоэтажные ЖК, коммерческие объекты и инфраструктуру уровня города. Такой подход создаёт полноценную среду для жизни, где покупатель получает комфорт и сервис, сравнимый с городской квартирой», – поясняет эксперт.

Кристина подчеркивает: государство сегодня также заметно поддерживает загородные проекты. Появляются программы субсидирования, развивается инженерная инфраструктура, вводятся новые стандарты комплексного освоения территорий. «Это открывает дополнительные возможности для девелоперов, но одновременно требует профессионального подхода и точных расчётов».

Не менее важен, по мнению Кристины, и потребительский фактор. Пандемия, экономические кризисы и смена поколений радикально изменили ожидания покупателей: «Люди хотят видеть качественные проекты, готовые к комфортной жизни с сервисами и удобной инфраструктурой. И именно поэтому старые шаблонные решения уже не работают».

«Продуктолог – «архитектор» стратегии»

По словам Кристины, в текущей рыночной ситуации профессия продуктолога выходит на первый план. «Продуктолог в девелопменте – это «архитектор» стратегии проекта, специалист, который помогает девелоперу определить: какой фор-

мат застройки нужен на конкретном участке, какая инфраструктура будет востребована, как сбалансировать интересы государства, покупателя и девелопера».

Задачи продуктолога охватывают весь цикл проекта: от анализа участка и выбора формата до построения экономически сбалансированной модели и планирования эксплуатации. «На рынке таких специалистов мало, и они становятся ключевым ресурсом для успешного выхода на загородный рынок», – убеждена эксперт.

«Вызовам – особое внимание»

Несмотря на растущие возможности, рынок загородной недвижимости требует внимания к нескольким критическим моментам. Кристина Яковенко выделяет четыре основных вызова.

1. Земельные участки часто не обеспечены инженерной инфраструктурой. Девелоперу приходится создавать её с нуля.

2. Потребительские стандарты растут. Качество городских проектов заметно увеличилось, и покупатель требует сопоставимого уровня за городом.

3. Разные целевые аудитории требуют дифференцированных подходов. Это относится и к проектированию, и к архитектуре, и к инфраструктуре.

4. Технологические тренды в строительстве и благоустройстве меняются быстро. За ними необходимо следить, чтобы проекты оставались актуальными и конкурентоспособными.

«Сейчас – время трансформаций»

Чтобы создавать востребованные продукты и занимать свою нишу, девелоперам, по словам Кристины,

нужно учитывать пять ключевых трансформаций.

1. Смена потребительского спроса. Новое поколение покупателей ищет не просто жильё, а готовую среду для жизни с сервисами, социальными и коммерческими функциями.

2. Рост мультиформатных проектов. Комбинация индивидуальных домов, таунхаусов и малоэтажных ЖК позволяет создавать комплексную среду, которая удерживает жителей на территории и повышает ликвидность продукта.

3. Поддержка государства. Новые механизмы комплексного освоения, инженерная инфраструктура и субсидии открывают дополнительные возможности для развития проектов.

4. Технологические тренды. Современные материалы, фасадные решения и инновационные технологии благоустройства позволяют создавать продукт, соответствующий ожиданиям покупателей и конкурентоспособный на рынке.

5. Роль продуктолога. Появление и развитие продуктовых команд в девелоперских компаниях становится ключевым фактором успеха: правильный продукт продаётся сам, экономически сбалансирован и удобен в эксплуатации.

«Загород – это не «резервный рынок»»

Загородная недвижимость – это не «резервный рынок», а самостоятельное направление с колоссальными перспективами, подчеркивает Кристина Яковенко. Для девелопера это шанс не просто освоить новые территории, а создать новый образ жизни, который будет востребован и покупателем, и государством.

«Если вы девелопер, ищите новые точки роста: загород сегодня пред-



Кристина Яковенко

лагает их больше, чем когда-либо, – призывает эксперт. – Но успех требует профессионального продуктового подхода, тщательного анализа участков, понимания потребителей и внимательного планирования инфраструктуры. Только так проект станет востребованным, окупаемым и стратегически успешным».

Команда концепт-бюро и девелоперской группы Хрустальный сейчас активно работает над обучением за-

городных девелоперов, создает концепции загородных проектов в разных регионах России. «И я могу сказать из получаемой обратной связи, что наш подход находит все больше отклика», – резюмирует Кристина Яковенко.



7 фактов о дизельном пикапе JAC T9 TDi

Официальный дилер рассказал о новинке на иркутском авторынке

В Иркутске стартовала продажа нового автомобиля JAC T9 TDi. Это дизельная версия уже хорошо известного на региональном авторынке бренда JAC. За какие качества потребители ценят автомобили этой марки? Каковы ключевые особенности новой модификации JAC T9? И какими инновационными технологиями она отличается от аналогичных «собратьев»? На эти и другие вопросы об особенностях новинки Газете Дело ответили генеральный директор JAC Центр Россо – официального дилера бренда в Иркутске – Дмитрий Лылов и руководитель отдела продаж Андрей Злобин.

1. Платформа: опыт и преимущества

Как рассказал Дмитрий Лылов, компания JAC Motors (КНР) – производитель легковых автомобилей, пикапов, коммерческой техники с 60-летней историей. Бренд представлен в 132 странах мира и входит в тройку лидеров экспортёров в сегменте пикапов. Иркутские потребители знакомы с маркой с 2022 года.

– Наши клиенты из-за специфики региона, конечно, выбирают пикапы – у нас в салоне представлено несколько моделей этого сегмента – JAC T8 и T8 PRO, а также JAC T9, который является флагманом бренда и хитом продаж. Его дизельная версия – это современный автомобиль для ежедневного использования и любых жизненных ситуаций: от решения рабочих задач до активного отдыха, – уточнил Дмитрий.

Одно из основных преимуществ дизельной версии заключается в том, что в основе JAC T9 TDi лежит платформа, воплощающая 60-летний опыт проектирования и производства шасси.

– Ключевой элемент – уникальная каркасная рама лестничного типа из высококачественной стали, состоящая из двух мощных продольных лонжеронов и девяти поперечин. Эта конструкция обеспечивает высокую жёсткость на кручение и изгиб, гарантируя устойчивость к высоким нагрузкам и длительный ресурс эксплуатации даже в самых сложных дорожных условиях, – сделал акцент Дмитрий.

2. Проходимость: эффективность в любых условиях

Ещё одно из преимуществ автомобиля – высокая проходимость, за которую отвечает система полного привода Part-Time.

– Водитель может выбрать экономичный задний привод (2WD) для повседневной езды, жестко подключаемый полный привод (4WD High) для сложных условий или пониженную передачу (4WD Low) для экстремального бездорожья. Как в классических внедорожниках, крутящий момент распределяется строго 50:50 между осями, обеспечивая надёжность и эффективность на бездорожье, – прокомментировал Дмитрий.

– Независимая передняя подвеска на двойных поперечных рычагах со спиральными пружинами и стабилизатором поперечной устойчивости рассчитана на нагрузку 1310 кг (на 60



Фото из архива компании

кг больше, чем у бензиновой версии), а усиленная задняя подвеска выдерживает 1950 кг. Долговечность кузова обеспечивают 40 процентов оцинкованного металла в кабине и грузовом отсеке и инновационная технология впрыска воска во внутренние полости для защиты от коррозии.

3. Дизель: баланс мощности и комфорта

По информации Дмитрия, новый JAC T9 TDi оснащён тяговитым мотором мощностью 163 л.с. с максимальным крутящим моментом 410 Нм в сочетании с обновлённой восьмиступенчатой АКПП, адаптированной для работы в паре с дизельным двигателем для баланса мощности, надёжности и комфорта.

– Не так давно JAC T9, оснащённый именно таким двигателем, смог побить рекорд скорости в ходе испытаний на бездорожье на полигоне Gerotek. За 24 часа пикап преодолел 4084 километра со средней скоростью 170,1 километра в час, – рассказал наш собеседник.

4. Безопасность: надёжность и продуманная защита

Как подчеркнул Андрей Злобин, без-

опасность пассажиров и груза – главный приоритет при разработке JAC T9: прочный усиленный кузов автомобиля сконструирован с расчётом максимальной защиты в непредвиденных ситуациях.

– Пикап оснащён передними подушками безопасности и боковыми шторками безопасности. Для юных пассажиров предусмотрены крепления детских кресел ISOFIX, система автоматической блокировки дверей при начале движения и защита от защемления на всех электростеклоподъёмниках. Надёжную фиксацию груза в отсеке обеспечивают встроенные металлические дуги безопасности и четыре такелажные проушины. Долговечность грузовой платформы гарантирует прочное защитное покрытие, – уточнил Андрей.

5. Экстерьер: брутальность и технологии

Внешность JAC T9 TDi подчеркивает его характер: мощные формы, пластиковые расширители арок и прочные стальные подножки. От бензиновой версии дизельный T9 легко отличить по решётке радиатора и логотипу JAC глубокого черного цвета (вместо

хромированной решетки и красного лого).

– Габариты пикапа (5330 мм длина, 1965 мм ширина, 1880 мм высота) и одна из самых длинных в классе колесных баз (3110 мм) обеспечивают устойчивость, простор в салоне и впечатляющую геометрическую проходимость: угол въезда составляет 27 градусов, съезда – 23, подъёма – 30 градусов, а дорожный просвет составляет 210 мм. Пикап уверенно преодолевает брод глубиной до 800 мм, – перечислил особые характеристики автомобиля Андрей Злобин.

Также важным преимуществом является полностью светодиодная оптика. Пикап оснащён трёхуровневыми фарами головного света с дневными ходовыми огнями, противотуманными фарами, динамическими поворотниками и функцией поворотного света «Corner Light».

6. Интерьер: простор и функциональность

Салон JAC T9 TDi впечатляет простором и высоким качеством отделки. Обилие мягких материалов и широкие сиденья с увеличенными подголовниками обеспечивают комфорт даже в длительных поездках.

Кроме этого, автомобиль оснащён множеством цифровых гаджетов, включая 7-дюймовую цифровую приборную панель и 10,4-дюймовый HD-сенсорный дисплей мультимедийной системы с поддержкой Apple CarPlay и Android Auto, отличающийся высокой яркостью и отзывчивостью.

Управление климатом и аварийной сигнализацией продублировано на удобные физические клавиши. Для зарядки гаджетов предусмотрены 3 USB-разъёма (включая Type-C), один из которых предназначен для подключения к мультимедиа. Повышенный уровень естественного света обеспечивает люк с защитой от защемления и двумя режимами открытия.

7. Комфорт: интеллектуальность и всесезонность

Разработчики автомобиля уделили особое внимание комфорту во-

дителя: регулировка его сиденья с электроприводом возможна в шести направлениях, кроме того ощущение комфорта усиливает мультифункциональное рулевое колесо. Также возможна регулировка сиденья переднего пассажира в четырёх направлениях.

JAC T9 TDi оснащён системой Drive Mode, позволяющей адаптировать автомобиль к любым условиям. При эксплуатации водитель может использовать такие режимы, как Normal (сбалансированный), Sport (острые реакции, отключение некоторых помощников), Eco (максимальная топливная экономичность) и Snow (оптимизация для скользких дорог, песка и снежной целины). Атмосферу в салоне можно настроить с помощью 64-цветной подсветки. Расширенный пакет зимних опций включает 3-ступенчатый подогрев передних сидений, электроподогрев боковых зеркал заднего вида и обогрева заднего стекла.

– Мы уверены, этот автомобиль будет приносить его владельцам настоящее удовольствие от вождения и эксплуатации, – отмечают в «JAC Центр Россо».

Николай Самойлов

КСТАТИ

Холдинг «РОССО» работает с 2001 года. Для клиентов, приобретающих новый JAC T9 TDi, есть программы лояльности, которые включают прямую скидку в размере 100 тысяч рублей, скидку для юридических лиц – 150 тысяч рублей. В подарок от дилера клиент также получает дополнительное оборудование на сумму 50 тысяч рублей.



jac-rosso.ru

(3952) 500-777
г. Иркутск,
ул. Дыбовского, 10



Фото из архива компании

«Шеф, нас взломали!»

Как правильный «бэкап» защитит от хакеров и вирусов

В России растет число кибератак – недавний паралич систем «Аэрофлота» стал самой резонансной. На этом фоне взлом цифровых сервисов метрополитена Москвы и столичных аптек оказался почти незаметным. А про прошлогодний сбой в системе СДЭК, когда компания несколько дней не принимала и не отправляла посылки, и вовсе забыли. «На самом деле, масштаб проблемы огромен. Думаю, не ошибусь, если предположу, что на сегодня ни один мало-мальски серьезный бизнес не избежал взлома. Просто об этом не распространяются», – утверждает Тимофей Слуднев, генеральный директор и учредитель компании «Интерфоника». Газета Дело поговорила с ним о том, что в этой ситуации делать бизнесу, можно ли защититься от хакерских атак и предотвратить остановку бизнес-процессов.



Тимофей Слуднев

Фото: Д. Дмитриев

«В прицеле – буквально каждый»

Считать, что в прицеле хакеров только крупные игроки, – ошибка, утверждает основатель «Интерфоники». Ведь за большей долей атак, по словам Тимофея Слуднева, стоит не попытка подорвать работу критически важных предприятий, а простое кибервымогательство. Федеральный перевозчик и локальная торговая сеть из нескольких магазинов, оператор связи и строительная фирма в равной степени могут стать жертвами кибератаки.

– Думаю, не ошибусь, если предположу, что на сегодня ни один мало-мальски серьезный бизнес не избежал взлома, – комментирует Тимофей. – Просто все предпочитают об этом молчать.

Наиболее частый вариант – в сеть компании запускается вирус-шифровальщик, который кодирует всю доступную ему информацию на серверах, но за определенную сумму злоумышленники готовы предоставить ключ для расшифровки.

– И если раньше этим чаще всего занимались студенты, поэтому ценники были символическими – 15 тысяч рублей, 40 тысяч, 100, то сейчас это целая индустрия и счет идет на миллионы. Знаю случаи, когда с наших, иркутских компаний требовали биткоин (около 10 миллионов рублей – ред.), – говорит Тимофей.

«Нужно не только держать оборону, но и думать, как «взлететь» после падения»

Проблема в том, что защититься на 100% от взлома невозможно, считает Ти-

мофей Слуднев. Это не означает, что не нужно вообще этого делать. Нужно – это избавит от огромного количества проблем. (Правда, у большинства компаний, особенно малых и средних уже на этом этапе большие сложности.) Но при этом стоит держать в уме, что проникновение все равно остается возможным.

– Нужно не только держать оборону, но и позаботиться о том, чтобы в случае отказа системы, бизнес мог восстановить все данные в течение 15-30 минут и вновь работать, – подчеркивает Тимофей. – Главное сегодня – это правильный «бэкап».

Вообще, «бэкап» – это стандартная процедура. Вот только компании хранят резервные копии данных, как правило, в одном периметре с исходными данными. И в случае атаки подобный «бэкап» точно так же шифруется или уничтожается.

– Для правильного бэкапа часто бывает необходимо перестраивать сеть, менять оборудование, чтобы при возникновении проблем в сети, одним поворотом рубильника переключать работу с пораженных серверов на резервные, а бизнес мог продолжить работать в штатном режиме – комментирует Тимофей Слуднев.

«Некоторые компании уже включают в бюджет выкупы кибервымогателям»

– Некоторые компании настолько смирились с регулярными взломами, что уже включают в свои бюджеты выкупы кибервымогателям, – отмечает Тимофей. – И напрасно.

Даже заплатив выкуп и получив ключ расшифровки (а это тоже происходит не

всегда, бывает, хакеры продолжают вымогать деньги, повышая ставки, а в конце все равно «убивают» систему), нужно потратить много времени на дешифровку данных. Если объем информации большой – до нескольких дней.

Хорошо, если бизнес нечувствителен к потерям времени. А если у тебя летят самолеты, едут фуры, погрузка-разгрузка-оформление товара, тысячи людей проводят покупки по кассе – и в момент это все останавливается? Тут и полчаса-час – критично.

– На самом деле, реально организовать резервирование данных и хранение копий в том числе и за пределами IT-систем компании. У нас есть клиенты, которым мы с помощью правильного резервирования помогаем «взлететь» уже через 15 минут после падения, – говорит руководитель «Интерфоники».

«Мы не заменяем сисадмина. Мы предоставляем принципиально иную услугу»

Часто руководители компаний считают, что с подобной задачей справится и собственный системный администратор. А уж тем более – целый IT-отдел.

– Но админы, как правило, завалены текущей работой, они не могут позволить себе выделить неделю-другую на перестройку, а потом обслуживать еще несколько дополнительных серверов, – поясняет Тимофей. – А главное, мало какой бизнес может позволить себе три смены сисадминов семь дней в неделю, чтобы сеть оставалась под присмотром круглые сутки. Аутсорс подобной услуги позволяет и системщикам, и ТОПам спать спокойно, зная, что информация надежно защищена 24/7.

Обычно в случаях хранения информации за пределами корпоративных серверов возникает справедливый вопрос: а где гарантия сохранности этих данных и соблюдения конфиденциальности?

– Наша компания решает этот вопрос минимум тремя способами. Но вообще это – тема для отдельного разговора, – уточняет Тимофей Слуднев.

(Продолжение следует)

interfonica.ru

INTERFONICA*

ИНТЕРНЕТ • СЕТИ • СЕРВЕРА

* Интерфоника

СПРАВКА

«Интерфоника» – частный поставщик IT-инфраструктуры (IaaS) для крупных компаний Иркутской области. Имеет собственную сеть ВОЛС, обеспечивающую высокую скорость интернета и передачи данных до 40 Гбит/сек. Предоставляет полный спектр услуг для организации и поддержания непрерывности бизнес-процессов компаний: от аренды виртуальных серверов до полного техобслуживания оргтехники и серверов клиента. Специализируется на вопросах сохранения и восстановления критической информации.

Киберстрахование: безопасность бизнеса в цифровую эпоху



Виктория Тайшина, директор Иркутского филиала СОГАЗа

Цифровая эпоха принесла бизнесу новые возможности, но вместе с ними появились и серьезные риски. Согласно официальной статистике МВД России, ущерб от преступлений в области информационной безопасности продолжает расти. Так, в первые пять месяцев 2025 года он достиг отметки в почти 81 миллиард рублей, увеличившись примерно на четверть по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года.

Роль страховой группы СОГАЗ в обеспечении кибербезопасности

СОГАЗ разработала специальную программу комплексного страхования, направленную на обеспечение финансовой защиты компаний от последствий кибератак и иных информационных угроз. Рост количества киберинцидентов свидетельствует о важности внедрения таких мер защиты.

Что покрывает программа киберстрахования?

Базовое покрытие включает убытки от простоя производства, юридические консультации, расходы на устранение угрозы безопасности, расследование инцидента, меры по защите репутации и др. Также можно застраховать ответственность перед третьими лицами – например, при утечке персональных данных клиентов.

Эти меры позволяют минимизировать негативные последствия кибератак и сохранить финансовую устойчивость бизнеса.

Гибкость и адаптация продукта

Одним из ключевых преимуществ программы является её гибкость. Она легко адаптируется под потребности конкретных предприятий.

Для малого и среднего бизнеса есть готовые решения с фиксированным набором опций, что упрощает выбор и снижает порог входа.

Крупные промышленные предприятия, особенно те, где простой оборудования способен привести к многомиллиардным убыткам, имеют возможность воспользоваться страховыми продуктами с расширенными условиями покрытия, которые разработаны под конкретные нужды компании.

Сейчас бизнес массово переходит на отечественное программное обеспечение. Этот процесс связан с возможным появлением уязвимостей и ошибок в новом ПО. Программа страхования СОГАЗа учитывает и такие специфические риски.

Сотрудничество с ведущими игроками отрасли

Группа СОГАЗ активно взаимодействует с крупными игроками рынка кибербезопасности. Это сотрудничество позволяет не только оперативно возмещать убытки, но и помогать компаниям заранее выявлять и устранять возможные угрозы, повышая уровень защищенности организаций.

Наличие надежного страхового полиса, обеспечивающего финансовую защиту и оперативную экспертизу при возникновении инцидентов, становится важным элементом стратегии устойчивого развития современных компаний. В условиях растущих цифровых угроз такая мера позволяет снизить риски финансовых убытков и защитить репутацию организации перед партнерами и клиентами.

Двадцать пять миллионов звонков

Как поменялась работа контакт-центра «Иркутскэнергосбыта» за 15 лет

Каждые 30 секунд в Единый энергетический информационно-справочный центр поступает звонок. Это – первая линия работы энергосбытовой компании с клиентами. Сюда стекается информация со всего региона. Здесь жители Иркутской области могут получить ответы на любые вопросы, касающиеся энергоснабжения. «И не только, – уточняет Андрей Харитонов, директор «Иркутскэнергосбыта». – Операторам центра задают вопросы о работе сетевых компаний, подаче тепла, горячей воды. Это информационный хаб гарантирующих поставщиков». В этом году контакт-центру исполняется 15 лет. Что изменилось за полтора десятилетия, Андрей Харитонов рассказал Газете Дело.



Андрей Харитонов, директор ООО «Иркутскэнергосбыт»

Из 25 млн звонков, которые мы обслуживали за 15 лет, операторы обрабатывали восемь млн. Остальной объем ответов, информирования обеспечили «цифровые леди» – голосовые помощники, автоинформирование, искусственный интеллект

«НАЧИНАЛОСЬ БУКВАЛЬНО С «АЛЛО, БАРЫШНЯ!»»

Андрей Юрьевич, полтора десятка лет – это немало. С чего все начиналось? И насколько сильно изменился круг задач и характер работы контакт-центра?

– Справочная служба «Иркутской энергосбытовой компании» начиналась с двух операторов. Они консультировали иркутян только в будние дни с 8 до 17 часов. Минимальная автоматизация, конечно, уже тогда присутствовала: «Если хотите уточнить работу офисов, нажмите кнопку 1, хотите узнать сумму к оплате, нажмите кнопку 2». Но в целом это было буквально «Алло, барышня!» За неполный 2010 год горячая линия обработала 90 тысяч звонков. А уже с 2011 года было принято решение запустить работу этого сервиса в круглосуточном режиме.

Сейчас наш Единый энергетический информационно-справочный центр, пожалуй, самый крупный за Уралом и один из самых больших в стране контакт-центров среди аналогичных подразделений у гарантирующих поставщиков. Он обслуживает порядка 2 млн обращений в год. Это меньше, чем во время пандемии коронавируса, но тогда всплеск стимулировали введенные ограничения, поэтому можно сказать, что он был создан искусственно. Однако это больше, чем в допандемийные времена. Объем обращений продолжает расти, но уже не такими темпами, как раньше.

Почему изменилась динамика?

– Потому что параллельно развиваются цифровые сервисы, которые избавляют от звонков. Это мобильные приложения, это личные кабинеты, чат-боты, автоматические оповещения и так далее. Например, в личном кабинете и мобильном приложении «Иркутскэнергосбыта» на сегодня 905 тысяч пользователей – физических лиц.

Хорошо показала себя в работе функция «Сообщить об отключении электроэнергии» в наших дистанционных сервисах. Клиенту даже не надо звонить оператору, можно просто зайти в приложение, выбрать этот раздел и заполнить небольшую предлагаемую форму, – и все, информация автоматически ушла к нам и далее направляется для отработки сетевой компании.

Мы даем много информации в превентивном порядке. Это снимает значительную часть вопросов. Скажем, минувшей зимой, когда владельцам частных домов нужно было подтвердить использование электроэнергии для отопления по льготным тарифам, рост обращений в контакт-центр был, но не такой большой, как ожидалось. В том числе потому, что мы рассказывали: как это сделать, кому это можно сделать, каков будет порядок начислений, – на всех площадках как офлайн, так и онлайн. Активно подключились органы власти, отработали эту тему. Мы запустили раздел на нашем сайте, с помощью которого можно было подать все документы буквально за три минуты.

Еще одно направление – это так называемый автообзвон. Технически оно реализовано через контакт-центр. В случае, если клиент по каким-то причинам накопил задолженность, ему поступит звонок. Потребителю озвучивается дата и сумма долга. Таким образом мы напоминаем клиенту о необходимости оплаты. Мы прекрасно понимаем, что могут быть разные жизненные ситуации, поэтому со своей стороны всегда открыты к диалогу, к поиску вариантов решения вопросов.

По этой причине всегда находимся в поиске комфортных для клиентов площадок взаимодействия. Так, совсем недавно на базе контакт-центра у нас также запущен в работу ещё один онлайн сервис: консультации по видеосвязи. Им могут воспользоваться те клиенты, кто зарегистрирован в личном кабинете. В ходе звонка можно параллельно вести переписку в чате и отправлять документы. Сейчас, пока мы на начальном этапе, операторы консультируют по вопросам использования цифровых сервисов: личного кабинета, его мобильной версии и чат-бота в Телеграм, в перспективе, конечно, функционал будем расширять.

«ЧАСТЬ ЗВОНКОВ ОТРАБАТЫВАЮТ «ЦИФРОВЫЕ ЛЕДИ»»

И все же 2 миллиона звонков в год – это примерно 5,5 тысяч в день!

– Порой в день может быть и больше, до 20 тыс. – нагрузка на контакт-центр неравномерная. Во-первых, в холодное и теплое время года она разная – зимой больше, потому что добавляются вопросы о подаче тепла. Во-вторых, любая нештатная ситуация вызывает всплеск обращений. Буквально в течение получаса-часа их число достигает максимума. После устранения все возвращается в нормальное русло. К слову, именно это и формирует основную тематику звонков: отсутствие электроэнергии – 38%, взаиморасчеты – 29%, учет энергии – 11%. В последний раздел относим также обращения жителей по теме майнинга криптовалюты. Стоит отметить,



Фотографии сюжета предоставлены компанией

граждане в этом плане стали осознанными. В случае, если подозревают, что где-то ведется такая деятельность, а она, как мы помним, на юге региона совсем запрещена, люди звонят нам, сообщают сомнительные адреса. Мы берем их в работу и все проверяем. В этом плане мы – за безопасность. Как видим из лент новостей, периодически мелькают заголовки о возгораниях, на местах которых было обнаружено оборудование для добычи криптовалюты, что в свою очередь подтверждает – размещать такую технику дома может быть опасно.

Возвращаясь к теме вопроса, в-третьих, каждый месяц у нас стабильно фиксируются два пиковых периода: в начале месяца при получении квитанций и в двадцатых числах – при передаче показаний приборов учета. Этим работа наших операторов отличается от работы колл-центров банков, сотовых компаний, у которых динамика, как мне кажется, в большей степени определяется временем суток.

Как вы обрабатываете такое количество обращений?!

– Во время пиков у нас есть возможность перераспределять звонки территориально, скажем, мобилизовать наш персонал в другом городе, например в Братске. Но это крайние случаи. И конечно, автоматизируем, оцифровываем работу – разгружаем людей.

Мы специально посчитали: из 25 млн звонков, которые мы обслужили за 15 лет, операторы отработали 8 млн. Остальной объем ответов обеспечили «цифровые леди» – голосовые помощники, автоинформирование, искусственный интеллект.

Скажем, без соединения с оператором клиент сегодня может передать показания приборов учета, уточнить сумму задолженности, справочную информацию, узнать статус при отключении электроэнергии (если номер телефона клиента сохранен в нашей базе с привязкой к адресу). Это разгружает сотрудников и ускоряет обслуживание потребителей по другим вопросам.

«ВСЕ БОЛЬШЕ ЛЮДЕЙ БУДЕТ ОБСЛУЖИВАТЬ ИИ»

А где задействован искусственный интеллект?

– Ему мы передали рутинную, на наш взгляд, работу: прием показаний счетчиков по телефону. Эти звонки дают большую нагрузку на контакт-центр в период с 20 по 25 число каждого месяца, еще много жителей предпочитает передавать данные счетчика не в приложении, а по сложившейся за продолжительное время привычке, то есть по звонку.

Нейросеть распознает данные, которые вы ей диктуете. На первый взгляд может показаться, ничего сложного: что такого распознать речь. Но, во-первых, дикция у всех разная. Во-вторых, для передачи показаний приборов учета нет устоявшегося формата. Если вы диктуете, скажем, номер телефона, это, скорее всего, прозвучит так: «Восемь, восемьсот, сто, девяносто семь, семьдесят семь». Так сложилось. А вот данные счетчика можно передать массой разных способов. Например, число 50020 можно озвучить как «пятьсот, двадцать», «пятьдесят, ноль, двадцать», «пять, два ноля, двадцать», «пять, ноль, ноль, два, ноль», «пять, нуль, нуль...». А еще люди порой путают слова и вместо «передать показания» говорят «показать передавания». Смешная оговорка, но встречается довольно часто. Задача искусственного интеллекта понять, что имеет в виду звонящий. Сейчас процент распознавания – почти 100%. И чем дольше обучается нейросеть, тем лучше она справляется. Во всяком случае, я не слышал жалоб, что он неправильно записал цифру.

Это ваша собственная разработка?

– Эта разработка наша совместно с Яндексом. Создать нейросеть с нуля – это сложно и очень дорого. Поэтому IT-корпорации разрабатывают базовые голосовые модели распознавания, а



компании, которые их используют, уже дообучают их на своих данных, под свою специфику.

У нас в планах применение искусственного интеллекта в звонках об аварийном отключении. Это огромный и самый, наверное, сложный объем работы с потребителями. Однако по форме это стандартный диалог: «Что у вас случилось?» – «У меня нет света» – «Назовите адрес» – «Такой-то» – «А у соседей свет есть?». Однако нюансов здесь тоже много. Но, уверен, усилия себя оправдают, поскольку именно «аварийные» звонки создают пиковые нагрузки на контакт-центр. Процент жителей, которых обслужит искусственный интеллект, будет увеличиваться с каждым годом.

«КОНТАКТ-ЦЕНТР – ЭТО ПЛАТФОРМА ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВ»

Сколько человек сейчас работает в контактном центре?

– В общей сложности 55 человек. Это не только операторы-консультанты, которые отвечают на звонки, это и штатный психолог, это группы по энергосетевым и энергосбытовым вопросам, по работе с обращениями, в том числе с обращениями в социальных сетях. Мы также отслеживаем медиаканалы органов власти, куда поступают вопросы по нашему профилю – все обрабатываем, направляем пользователям разъяснения. В смену на вопросы клиентов могут отвечать до 30 человек.

Это люди, которые знают все нюансы, понимают, как работает сфера ЖКХ, как ведутся расчеты, каков порядок действий при отключениях, умеющие правильно выстроить диалог с людьми, что немаловажно. Потому что, находясь на первой линии, они должны ответить на любые вопросы, которые задает потребитель. А вопросов, поверьте, масса, причем самых разных. Оператор с опытом – это специалист с высокими профессиональными навыками, который в дальнейшем может без труда перейти почти в любое наше специализированное подразделение. И очень часто так на практике и бывает, поэтому мы относимся к горячей линии, как к своего рода центру подготовки специалистов – с удовольствием забираем сотрудников, переводим их и повышаем. Для многих сотрудников работа в контакт-центре стала фундаментом для профессионального роста.

Получается, ротация сотрудников контакт-центра идет постоянно? А по каким критериям набираете новичков? Как обучаете?

– Кандидат прежде всего должен обладать стрессоустойчивостью: прямое общение с людьми – это серьезная нагрузка. Разумеется, у нас есть штатный психолог, комнаты психологической разгрузки, разные активности для сотрудников, направленные на то, чтобы снять стресс, в том числе и в нерабочее время. К слову, у нас для сотрудников есть множество направлений, которые они могут выбрать для себя – это и волонтерство, экологические и образовательные проекты, которые организуют в Эн+ («Иркутскэнергосбыт» входит в группу компаний Эн+). Очень сильные спортивные направления, работники участвуют во внутрикорпоративных и региональных состязаниях и регулярно возвращаются с наградами. Все это дает возможность не только для профессионального развития. Возвращаясь к новичкам, для них у нас разработана программа обучения, по окончании которой принимаем экзамены, даем поработать в паре с наставником, и только потом выпускаем на линию самостоятельно. Поэтому с уверенностью могу сказать, что кандидат проходит хорошую подготовку прежде, чем приступить к ответственному направлению – взаимодействию с клиентами.

Операторы с опытом тоже постоянно повышают квалификацию: минимум раз в месяц проходят техническое обучение – оборудование и программы постоянно совершенствуются, происходят изменения в законодательстве. Ориентироваться в правовых нормах очень важно, потребители сейчас подкованные, поэтому безусловно необходимо знать, на основании каких постановлений Жилищного кодекса производится расчеты, вводятся режимы ограничений, действуют сроки передачи показаний и так далее. То есть операторы сейчас владеют достаточно большим объемом информации. Не менее важно суметь доступно все объяснить клиенту в разговоре, тут как раз потребуются выдержка, умение выстроить диалог с потребителем.

КОНТАКТ-ЦЕНТР В ЦИФРАХ И ФАКТАХ:

25 млн звонков

приняли специалисты Единого энергетического информационно-справочного центра за 15 лет работы

в 10 раз

выросло количество ежегодно принимаемых звонков – сегодня это 2 миллиона обращений в год

каждые 30-40 секунд поступают звонки

3 минуты 19 секунд

– среднее время диалога оператора и клиента

ТОП-3 тем, с которыми обращаются абоненты: отсутствие электроэнергии – 38%, взаиморасчеты – 29%, учет энергии – 11%

70 раз в день

в среднем (в месяц – 1400 раз) оператор произносит свое имя и спрашивает: «Чем я могу помочь?»



Опять же, контакт-центр – это не только звонки. Да, есть операторы первой линии, которые непосредственно принимают обращения. Есть вторая линия – это специалисты, которые решают более серьезные, нестандартные вопросы. Есть сотрудники, которые отвечают за взаимодействие с сетевыми компаниями, передают сообщения об аварийном отключении, принимают информацию о плановых перерывах. Тут тоже необходима скорость. Наконец, есть специалисты, которые работают с соцсетями, с письменными обращениями граждан. То есть можно выбрать направление в соответствии со своими желаниями и способностями.

Контактному центру уже 15 лет, а как вы видите будущее? Людей будет все меньше, а нейросетей и автоматик все больше?

– Будет расти количество людей, пользующихся цифровыми сервисами. Как я уже сказал, в наших планах «набросить» нейросеть на работу с аварийными отключениями.

Мы постоянно развиваемся, растем, соответственно, необходим апгрейд оборудования и программного обеспечения. В текущих условиях, когда мы оказались отсечены от многих иностранных технологий, это задача со звездочкой. Изучаем рынок, смотрим, что могут предложить отечественные производители, есть на что посмотреть в части российских разработок.

Екатерина Вострикова

Российские технологии на вес золота

В Иркутской области провели технологический запуск золотоизвлекательной фабрики горно-обогатительного комбината «Светловский» в Бодайбинском районе. Участие в этом торжественном событии принял губернатор Иркутской области Игорь Кобзев.



Председатель Совета директоров АО «Высочайший» Сергей Докучаев рассказал, что проект был реализован в кратчайшие сроки – за 2,5 года. После выхода на проектную мощность уже в следующем году предприятие ежегодно будет производить до 4 тонн драгоценного металла! За 10 лет работы ГОКа «Светловский» общие инвестиции в социально-экономическое развитие региона превысят 30 млрд рублей.

«Правительство Иркутской области поддерживает проекты, которые направлены на развитие экономики региона. Проект «Светловский» был включен в план реализации стратегии социально-экономического развития Сибирского федерального округа до 2035 года», — подчеркнул Игорь Кобзев.

Одним из ключевых поставщиков оборудования для золотоизвлекательной фабрики стала иркутская компания «Сервис ТехноПром»: она произвела 5 центробежных концентраторов СТП-ЦК120, которые были запущены в первой линии. Мощность переработки каждого составляет до 400 тонн руды в час.

«Аппараты мы собираем на собственных заводских площадках в Иркутске и Шелехове, а в комплекте с оборудованием заказчики получают полное сервисное сопровождение: мы сами выезжаем на объект, контролируем монтаж и обучаем персонал», — рассказывает ведущий инженер отдела автоматизированных систем управления технологическим процессом ООО «Сервис ТехноПром» Геннадий Лис.

Предприятие на текущий момент является ведущим производителем подобного оборудования в России. Весной с участием Игоря Кобзе-

ва был открыт новый цех, где собирают самый большой концентратор в мире. Производительность модели СТП-ЦК175 составляет до 1000 тонн руды в час!

«Компания «Сервис ТехноПром» зарекомендовала себя как надёжный партнёр и инновационный лидер в сфере выпуска оборудования для горнодобывающей промышленности. Открытие нового цеха – это вклад в развитие региональной экономики, создание новых рабочих мест и внедрение передовых технологий. Работа таких предприятий позволяет не только эффективно использовать природные ресурсы, но и создавать продукцию с высокой добавленной стоимостью, конкурентоспособную на мировом рынке, повышать эффективность и экологичность горно-обогатительных процессов, что особенно важно для региона», — подчеркнул губернатор.

Компания выпускает не только концентраторы; она также производит инновационные высокотехнологичные модули интенсивного цианирования. Они предназначены для быстрого извлечения золота и других ценных металлов из гравитационных концентраторов перед непосредственной плавкой в слиток.

В составе предприятия есть собственный конструкторский отдел и опытная сервисная команда, а разработка новых моделей оборудования ведётся с привлечением ведущих учёных Иркутского национального исследовательского технического университета. Аналогов данному оборудованию в России также не существует. Таким образом, «Сервис ТехноПром» способен полностью заместить продукцию ушедших с рынка западных компаний и в этом сегменте.



«Взгляд на красоту стал другим»

Мария Литвинцева, клиника «Яра», – о современных трендах в косметологии

Основатель косметологической клиники «Яра» Мария Литвинцева – яркий представитель молодого поколения предпринимателей: амбициозного, дерзкого, не боящегося рисковать. Шесть лет назад она приняла смелое решение открыть в Иркутске косметологическую клинику и ни разу об этом не пожалела. «Я понимала, что нужно набраться терпения, ведь создание крупной клиники требует времени, но подразумевает совершенно иной масштаб возможностей», – поделилась Мария с Газетой Дело. Подробнее о том, как удалось закрепиться на одном из самых высококонкурентных рынков – читайте в нашем материале.

«От маленькой студии до большой клиники»

Мария, почему вы рискнули открыть косметологическую клинику, ведь в Иркутске это достаточно конкурентный рынок?

– Косметологической деятельностью я занимаюсь уже девятый год. Начинала с небольшой студии, которая со временем перестала справляться с потоком пациентов. Поэтому для меня открытие клиники не было риском. Это была естественная потребность, как я сейчас говорю, «зов души», и возможность того, что я проиграю, меня не пугала.

Конечно, я понимала, что не всё получится сразу, но была готова ждать, потому что большая клиника – это другой уровень возможностей и комфорта как для работы докторов, так и для пациентов.

В названии клиники вы используете слоган «интеллектуальная косметология». Какой смысл вкладываете в это понятие?

– Во-первых, у нас работают высококвалифицированные врачи, которые постоянно стремятся к повышению своего интеллектуального потенциала и придерживаются многогранного подхода в косметологии. Во-вторых, мы используем только новые, передовые методы инъекционных и аппаратных технологий, систематически внедряем инновационные методики и практики.

В чём заключается многогранный подход к вопросам косметологии?

– Мы регулярно проводим внутренние тренинги, где делимся свежими знаниями, которые получили за последнее время. Каждый доктор может представить своё уникальное видение проблемы и предложить собственный способ её решения. Мы совместно оцениваем каждую идею и оставляем в арсенале только самое эффективное для нашей практики. Такой подход гарантирует высокий уровень качества и безопасность наших услуг.

Где ещё проходят обучение ваши врачи?

– У врачей нашей клиники три уровня обучения: кроме местных внутренних тренингов, региональные, а также зарубежные каувер-курсы и различные профессиональные конгрессы. Мы обмениваемся опытом с иностранными коллегами, бывая в ОАЭ, Италии, Франции, Турции, Японии, Азербайджане. В планах – профессиональное обучение в Корею и Китае.

Мария, вы ведущий врач клиники и её руководитель. Не сложно совмещать два направления?

– Ещё я мама, и преподаватель косметологических инъекционных методик. Мне нравится многозадачность, я получаю от этого удовольствие. Плюс я достаточно системный человек, умею эффективно планировать своё время и успешно применять принципы тайм-менеджмента.

Кроме этого, у меня хорошая команда. В клинике есть управляющая, которая ведёт огромное количество процессов, большой административный состав – это очень грамотные специалисты. Моя зона ответственности – качество услуг и профессионализм докторов. Всё, что касается бюджета, материального обеспе-



Мария Литвинцева

Фото: А. Федоров

чения, маркетинга – это не мои задачи. Я не боюсь делегировать полномочия, потому что доверяю людям и знаю, что есть работа, которую они сделают гораздо лучше, чем я.

«Рынок косметологии растёт вопреки кризисам»

Как изменялся рынок косметологических услуг за последнее время?

– О том, каким был рынок 15-20 лет назад, я судить не берусь, поскольку мой опыт ограничен современной действительностью. Но все девять лет, что я занимаюсь предпринимательской деятельностью, российский бизнес в целом постоянно находится в зоне турбулентности. Но при этом рынок косметологии ежегодно растёт примерно на 15-20 процентов! На мой взгляд, это стабильный и эффективный бизнес. И никакие ситуации, происходящие вовне, на него практически не влияют, косметологический рынок уже адаптировался к новым условиям ведения деятельности.

Почему?

– Рост рынка поддерживает стабильный спрос на косметологические услуги: люди, несмотря ни на что, стремятся к молодости и долголетию, что, в свою очередь, повышает интерес к профессиональным косметологическим и уходовым процедурам, омолаживающим методикам. Спрос влияет и на темпы развития медицинских технологий на основе научных открытий, которые достаточно быстро внедряются в нашей сфере. И это хорошо, потому что расширяются возможности по оказанию инновационных услуг пациентам.

Какие направления сейчас наиболее актуальны для вашей клиники?

– Сегодня особое внимание уделяется качеству сервиса и внутренней атмосфере коллектива. Важно, чтобы каждый пациент чувствовал себя комфортно и

уверенно, доверяя нам свое здоровье и красоту, и всегда возвращался к нам. Ещё одним ключевым направлением является постоянное обучение сотрудников: все наши доктора в хорошем смысле «ботаники» – они любят учиться, постоянно повышают профессиональный уровень и движутся вперёд. У нас в клинике нет докторов, которые не стремятся расти.

Кроме того, активно развиваем направления аппаратной косметологии и реабилитации тела: предлагаем программы восстановления после родов, подтяжки живота, сокращения кожного лоскута.

А как изменялись запросы клиентов за шесть лет?

– Очень сильно. Даже те клиенты, которые со мной больше шести лет, стали другими, потому что за это время изменился взгляд на красоту. Сейчас в моде тренд на естественность и ухоженный внешний вид, профилактику старения. Хотя запрос на изменение внешности тоже остался, но не в таких масштабах, как раньше.

Кто является основным потребителем услуг клиники «Яра»?

– Это люди абсолютно разных профессий и возраста, так что какого-то конкретного «портрета пациента» нет. Конечно, в основном, это женщины, ведущие активный образ жизни и желающие как можно дольше быть молодыми, красивыми, здоровыми. Сейчас всё чаще в клинику ходит сразу несколько поколений: мама, дочка, бабушка, кроме того, родители приводят своих детей для эстетических базовых процедур и лечения кожных проблем. С каждым месяцем у нас растёт число мужчин. Я даже хотела сделать в клинике мужской день, чтобы их ничего не стесняло, но они сами не поддержали эту идею.

Для нас важен не пол или возраст

наших клиентов, а результат, который они хотят получить в нашей клинике. И программа лечения для каждого составляется исходя из его потребности. Индивидуальный подход обязательно адаптируется под социальную жизнь пациента, под его психотип, и по-другому в нашей сфере работать нельзя.

Влияет ли на вашу деятельность «серая» косметология?

– Теневой сектор косметологии, действительно, очень развит в Иркутске, но на деятельности клиники он не отражается, так как наши клиенты не будут обращаться за услугами к «серым специалистам». Кроме того, как социально ответственный гражданин, я хочу, чтобы в нашей стране соблюдались законы, и поэтому выбрала для себя путь повышения образовательного уровня своих коллег. Я стала тренером, то есть специалистом, который учит методикам работы на качественных и современных препаратах, чтобы таким образом убедить других врачей не использовать «серые» препараты.

«Бизнес адаптировался к новым условиям»

Косметология у нас очень сильно зависит от импортных технологий, а вы планируете расширять сферу своих услуг за счёт аппаратных методик. Насколько сейчас сложно приобретать оборудование?

– Я воспринимаю ситуацию позитивно, потому что привыкла во всём находить что-то позитивное. Считаю, что даже в самой фатальной ситуации всегда есть выгода: ушли американские производители, их место заняли европейские, которые продолжают с нами сотрудничать. Очень хорошо развивается Южная Корея, поставляющая на наш рынок большое количество косметических продуктов, аппаратов. Китай-

ские бренды тоже не отстают. Выбор большой. В частности, наша клиника выбирает в основном европейские или корейские технологии.

Получается, совсем нет проблем?

– Проблема одна: хорошие косметологические аппараты – это очень дорогостоящее оборудование. Но покупать какой-то бытовой аппарат, либо без лицензии и регистрационного удостоверения, либо очень дешёвый и работать на нём «в серую» я не буду. Мы работаем по лицензии, оборудование тоже должно быть лицензировано, иметь регистрационное удостоверение, разрешение на использование, потому что это медицинская технология. Я выбираю лучшее и безопасное для пациентов, лицо ошибок не прощает.

Как часто обновляется технический парк клиники?

– Мы больше специализируемся на инъекционных методиках – это основное направление деятельности клиники, по которому накоплен большой опыт, и мы гарантируем высокое качество услуг. Тем более, что здесь важно не просто хорошо сделать инъекцию, а понимать, как будет происходить процесс изменений – через год, два и даже три.

Аппаратные методики мы начали применять только полтора года назад и пока ещё ничего не обновляли, а только приобретаем. Так, покупка двух новых аппаратов запланирована у нас в ноябре.

Куда будете двигаться дальше?

– В косметологии можно бесконечно двигаться вперёд, не останавливаясь, так как в этой сфере – океан возможностей и новых знаний. Инновационные технологии, активные клинические исследования и разработка новых препаратов, а также повышение информированности самих пациентов о процедурах – всё будет способствовать дальнейшему росту и развитию как отрасли, так и нашей компании.

КСТАТИ

В клинике «Яра» представлен широкий выбор профессиональной уходовой косметики от официальных поставщиков как зарубежных, так и отечественных брендов.

– Мы также поддерживаем локальных производителей, например, у нас представлен молодой иркутский бренд «Сапо Lavogo». Более того, у нас есть своя авторская косметика «Яра». Это была моя мечта – создать продукт, который бы удовлетворял все мои запросы, как косметолога. Пять лет назад я её реализовала, разработав линейку, в которую входят базовый дневной увлажняющий крем, мицеллярная вода, средство для умывания, бальзам для губ. Всё производится в России, – отметила Мария Литвинцева.

ЯРА

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ КОСМЕТОЛОГИЯ

+7 (950) 057-43-03

г. Иркутск, ул. Красная, 57

www.yara.su



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

«Князь Гвидон» – в моде

Ресторан, вдохновленный пушкинской «Сказкой о царе Салтане», за пару месяцев работы стал одним из популярных мест отдыха у иркутян и гостей города. Сегодня он принимает в среднем 100-120 посетителей в день. Мы попросили Антона Фабричного рассказать, как создавалась концепция заведения и почему для проекта решено было привлечь красноярских подрядчиков.

Продолжение темы. Начало на стр. 2

О названии: «Сказка о царе Салтане» – одно из наиболее известных произведений Пушкина. И в нем, на самом деле, есть глубинный смысл, это не просто сказка. Я, например, с удивлением узнал, что за образами персонажей скрываются европейские страны. Ткачиха – это Великобритания, Повариха – Франция, Сватья баба Бабариха – Австрия. А князь Гвидон – олицетворение Руси, русского духа.

О проекте: Я не ресторатор, но стремился создать достойное и современное место, за которое будет не стыдно, где люди смогут получать удовольствие – от еды, общения, атмосферы. Первый про-

ект ресторана мне не понравился, я сказал: «Переделываем».

К кому надо обращаться? К лучшим. Мы обратились в красноярскую компанию LEFTDesign. Они проектировали и разрабатывали концепцию и интерьеры ресторанов «Садко», «Тунгуска» и многих других в Красноярске. Не секрет, что этот город сегодня – мекка ресторанной Сибири. Команда LEFTDesign сразу заинтересовалась проектом. Они оперативно разработали концепцию, продумали интерьеры, предложили в качестве отделки внутренних пространств фрески со сценами из «Сказки о царе Салтане». Красноярские художники два с лишним месяца жили здесь и распи-

сывали стены вручную. Арт-объект «Царевна Лебедь» – тоже работа красноярских подрядчиков. Можно сказать, наши соседи-красноярцы приложили руку к развитию ресторанной индустрии Иркутска.

О кухне: Поскольку Красноярск – гастрономическая столица Сибири, то и шеф-повара управляющая компания ресторана пригласила оттуда. Алексей Фокин уже вел проекты в Иркутске, и наше приглашение принял с радостью. Теперь создает свои кулинарные шедевры для «Князя Гвидона». И это не столько про еду, сколько именно про гастрономию. Когда должно быть и вкусно, и при этом необычно – в самом хорошем смысле слова.



Выставка предметного дизайна в Иркутске



Место: «Сибэкспоцентр», 2 павильон
 Даты: 9-12 октября,
 с 11:00 - до 19:00

В этом году Иркутск вновь станет площадкой для крупнейшей выставки предметного дизайна в регионе.

За три года проект вырос из локальной инициативы в событие федерального масштаба: от 20 участников до более чем 80 авторов и производителей из Иркутской области, Красноярского края и Москвы.

Выставка объединит дизайнеров, архитекторов, производителей и галереи, чтобы показать, как предметный дизайн меняет качество жизни и формирует новый облик региона.

Здесь можно будет увидеть уникальные коллекции мебели, керамики, светильников, текстиля и арт-объектов – от признанных мастеров и молодых авторов.

«100 вещей» – это не только экспозиция. Это дискуссии, лекции, образовательные программы, живое общение с профессионалами. Это возможность прикоснуться к будущему дизайна и увидеть, как Сибирь становится новой точкой притяжения креативных индустрий.

Приходите, чтобы вдохновиться, познакомиться с авторами и стать частью движения, которое меняет культурный и деловой облик региона.



А вы шапку надели?



Имиджмейкер-психолог – о том, как подобрать головной убор

Осень на календаре, а это значит, что пора утепляться. Как говорит имиджмейкер-психолог Лора Кузнецова, выбор шапки – большая проблема для многих женщин: «Кто-то покупает вязаную плотную шапочку «по голове», кто-то надевает шарф или капюшон, а кто-то ходит и вовсе с непокрытой головой – предпочитая мерзнуть, но выглядеть красиво». Что делать, чтобы выбор головного убора не стал головной болью? В преддверии мастер-класса «Шапочный разбор», который пройдет в студии Лоры Кузнецовой 16 октября, эксперт поделилась своими рекомендациями.

Ситуация с шапками, по словам Лоры, напоминает Викторианскую эпоху: «Тогда женщины поголовно умирали от воспаления легких, потому что предпочитали быть красивыми. Будто нет варианта выглядеть в шапке и тепло, и стильно. А он есть! И не один».

Вот несколько идей от эксперта:

- Теплая бандана, модный капор, берет или бомбер. «Да-да, бомбер. Это модель зимнего головного убора с длинными ушами и отделкой из овчины».
- Косынки. От шелковых платков, винтажных или современных, – до зимних, теплых и роскошных.
- Картуз – любимая зимняя модель Лоры. «А «гоголь»! Мечтаю раздобыть эту мутоновую или меховую шапку в виде пилотки. Видела у нас в одном торговом центре такую шерстяную».
- Кепки. За ними имиджмейкер рекомендует женщинам заглядывать в мужские отделы. «Покупайте на свой вкус – из велюра, шерсти, твида или кожи».
- Клош – дамская шляпка в форме колокольчика – актуальна и по сей день. «Зимние панамы – тоже отличный вариант. А шапку «ток» вы пробовали? Она напоминает шляпу-таблетку, но имеет более высокую тулью».
- Кубанки и ушанки. Ретро-эстетика актуальна как никогда. «Достаем из бабушкиных шкафов все меховые шапки, особенно в стилистике 70-х, – и носим! Вспоминаем фильм «Ирония судьбы, или С легким паром!» – и стилизуем с пальто, шубами, пуховиками».
- Федора, трилби, тубетейка, флорпи, финки и великолепные стилиобразующие зимние и демисезонные чалмы, которые к лицу большинству женщин...

«Пожалуйста, посмотрите, какое изобилие вариантов! – говорит Лора. – И поверьте: большинство из них вы можете найти в наших магазинах. Вы просто не обращали на них внимания, не искали, не озадачивались и выбирали простое и удобное – шапку-бини. Именно так называется этот плотно облегающий голову убор, который редко красит. Это упрощение себя, в таком выборе читается не радость и удовлетворение, а безысходность».

Главное при выборе шапки, напоминает эксперт, – учитывать себя: свой внутренний мир, фактуру внешности, «ДНК стиля». Здесь работают все те же принципы: соразмерности, подобию, нюансов, контрастов.

«Пробуйте разное, снимайте свое отражение в зеркале, пересматривайте. Вы обязательно найдете свое! – говорит Лора. – И помните: головной убор – это аксессуар, он дополняет ваш стиль. Как любая другая вещь в вашем гардеробе, он должен не только быть удобным и теплым, но и дарить вам настроение, энергию, доставлять эстетическое удовольствие. А иначе – зачем всё это?»

КСТАТИ

Мастер-класс «Шапочный разбор» пройдет в студии Лоры Кузнецовой 16 октября в 18.30. «Расскажу про все виды осенних и зимних головных уборов, покажу и дам примерить самые разные варианты. История, стиль и практика. Регистрируйтесь на сайте lorakuznetz.ru и приходите», – приглашает эксперт.

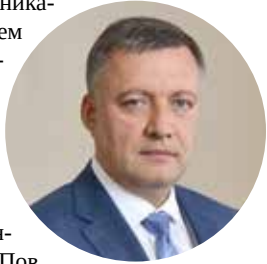
lorakuznetz.ru



В Иркутской области 100 предприятий-участников федпроекта «Производительность труда»

Сотое предприятие в Иркутской области присоединилось к федеральному проекту «Производительность труда». Им стала «Автоколонна 1880» – одна из крупнейших автотранспортных организаций региона. Компания осуществляет регулярные автобусные перевозки по 12 междугородним маршрутам на территории Иркутской области и Республики Бурятии, протяженность которых колеблется от 70 до 1200 километров. Кроме регулярных перевозок предприятие обслуживает заказные маршруты и корпоративные трансферы.

«Важно, что участники-ми федпроекта в нашем регионе за годы его реализации стали предприятия из самых разных отраслей – от производителей стройматериалов до поставщиков медицинской техники, от МУПов до акционерных обществ. Все вместе они генерируют свыше 215 миллиардов рублей годовой выручки, а занято на них более 27,7 тысячи человек. Таких показателей удалось добиться, в том числе, благодаря федеральному проекту и методикам бережливого производства, которые помогают внедрять специалисты Регионального центра компетенций (РЦК)», – подчеркнул губернатор Иркутской области Игорь Кобзев.



Федеральный проект «Производительность труда», с 2025 года ставший частью нацпроекта «Эффективная и конкурентная экономика», нацелен на повышение конкурентоспособности российских товаров и услуг. В Иркутской области участниками проекта являются представители производственных, обрабатывающих, торгово-сервисных компаний из Иркутска и Иркутского района, Усолья-Сибирского и Усольского района, Братска и Братского района, Ангарска и Ангарского района, Казачинско-Ленского района, Шелехова и Черемхово. Половина из них относится к обрабатывающим производствам, по 18% у сфер строительства и торговли, доля гостиниц и общепита составляет 9%, а 5% участников относятся к сфере транспортировки и хранения.

«У «Автоколонны 1880», как и у всех остальных участников, впереди полгода напряженной работы под патронажем экспертов РЦК: вначале команда предприятия проходит обучение методикам бережливого производства, потом – аудит производственных процессов с поиском источников проблем и «узких мест». Далее будет определен эталонный участок, где будут реализовываться улучшения, и, собственно, настанет очередь внедрения этих самых улучшений. Могу сказать, что за пять лет работы в периметре федерального проекта все предприятия-участники достигли поставленной цели в повышении производительности не менее чем на 5% ежегодно», – рассказала Яна Шевченко, директор Фонда развития промышленности Иркутской области, в состав которого входит РЦК.



В августе 2025 года РЦК подтвердил свои компетенции – получил сертификацию от специальной комиссии, в состав которой вошли эксперты Федерального центра компетенций, а также правительства Московской области, Мурманского и Волгоградского РЦК и министерства экономического развития и промышленности Иркутской области.

Кроме того, в этом году Региональный центр компетенций Иркутской области для предприятий, которые по отраслевому признаку либо по величине выручки не могут присоединиться к федпроекту, подготовил специальные обучаю-

щие программы, которые позволят применить накопленный опыт и механики бережливого производства на практически любом предприятии региона.



Любовь, Хлеб и Зрелище!

Проект «Батя на колесах. Хлебосольная родня» был запущен осенью 2024 года. Сеть дискаунтеров «ХлебСоль» решила провести гастрольный тур, охватив восемь городов Иркутской области, начиная с Братска и заканчивая Иркутском. Однако идею подали нестандартно. Помимо концертов и розыгрышей, в каждом населенном пункте проходили съемки сериала. Героями проекта становились как сами артисты, так и местные жители.



Второй сезон road-movie* уже доступен к просмотру! Что ждет героев в 6 сериях? Путешествие на легендарных «Жигулях», золотая лихорадка, магические яйца с бесконечными сюрпризами, интриги, похищения и даже щепотка скандала.

В главных ролях: Константин Батя

на «Жигулях» и его друг Толик. В качестве гонимых за гастроли по Сибири ребята получают те самые роковые золотые яйца. Планировали поднимать рождаемость в области, а в итоге подняли только градус... адреналина!

Константин Леонов (исполнитель роли «Бати»): «Идея «Бати на колесах»

зацепила сразу. «ХлебСоль» предложила не просто проехать по Иркутской области, а создать целую историю: про любовь, про поиски, про тёплую хлебосольную родню, которая собирается вместе, как в старые добрые времена. Я, путешественник, привыкший к дорогам в десятки тысяч км, вдруг оказался в главной роли в сериале. Это был вызов, но я такой: «Эй, мир, давай удивляй!»

На ежегодном мероприятии «Неделя ритейла в Москве» сеть дискаунтеров «ХлебСоль» стала лауреатом премии Retail Week Awards с проектом «Батя на колесах. Хлебосольная родня». Вспоминая удачность первого сезона, авторы решили повторить опыт и сделать продолжение уже в 2025 году.

Яна Абальмова и Юлия Кукулина – авторы и продюсеры проекта «Батя на колесах. Хлебосольная родня» (PR-отдел сети «ХлебСоль»):

Как пришла идея создать такой проект?

«Идея пришла к нам весьма легко, как и многие другие, а вот для того, чтобы реализовать ее, требуется очень много времени и энергии. Помимо того, что ежедневно идут концерты, команде нужно добраться из одного города в другой, затем – монтаж-съемки, съемки сериала с колес. Иногда серии писали прямо во время поездки, и ребята разучивали их на ходу.

Как принимали вас в городах области?

– Знаете, наш тур проходил уже во второй раз, и, конечно, у каждого города есть свой колорит, люди отличаются, настроения, но объединяет их одно – русская народная душа! От мала до велика пели песни, танцевали, с удовольствием участвовали в съемках сериала.

Почему вы решили еще и снимать сериал? Много ли просмотров первого сезона?

– Концерт прекрасен в моменте – это впечатление, праздник, настроение! В первую очередь, для тех, кто смог его посетить. А что делать с остальными, кто не пришел, или в чей город мы не смогли приехать? И игровой сериал – отличная идея «вечного» контента. Первый сезон посмотрели более 1 млн. человек. Предполагаем, что у второго показатели будут как минимум в два раза выше! Да, мы там не поем песни, а создаем приключение героев и захватывающий сюжет. Даже не знаю, что интереснее. Но мы гордимся этой работой! Никто из представителей ритейла такого еще не делал! Мы первые!

* роуд-муви



Повышение ставки НДС до 22%, взносы для МСП по общим тарифам и другое – поправки Минфина к НК РФ

Торговля Малый и средний бизнес Строительство Транспорт

Ведомство внесло в правительство пакет проектов, в т.ч. изменения НК РФ.

Среди прочего предлагают:

- повысить ставку НДС с 20% до 22%. При этом льготную ставку 10% сохранить для социально значимых товаров – продукты, лекарства и медизделия, товары для детей и т.д.;
- снизить порог доходов для УСН, при превышении которого нужно платить НДС, с 60 млн руб. до 10 млн руб.;
- оптимизировать льготные тарифы страховых взносов для

МСП. Для ряда сфер (торговля, строительство, добыча полезных ископаемых и др.) установить общие тарифы (30% в рамках предельной базы и 15% свыше базы). При этом для приоритетных отраслей МСП (обработка, производство, транспорт, электроника и др.) сохранить пониженный тариф;

- ввести обязанность для коммерческих организаций исчислять взносы с выплат и иных вознаграждений в пользу руководителей с доначислением базы исходя из МРОТ в случаях, когда таким работникам выплачивают зарплату ниже МРОТ;
- расширить применение федерального инвестиционного вычета. Льготу сможет получить тот, кто входит в одну группу с на-

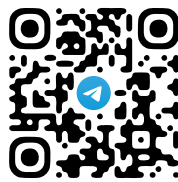
логоплательщиком, осуществившим капвложения. Вид отрасли, в которой работает это лицо, не важен.

Если поправки примут, они вступят в силу 1 января 2026 года. Документ: Информация Минфина России от 24.09.2025



КонсультантПлюс в Иркутске
RIC 112 Since 1993

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



Тепло вашему дому: масштабный благотворительный проект от Эн+ стартовал в Иркутской области

«Детей отправила к бабушке в город, а сама спала у печки в куртке», – вспоминает одну из морозных зим жительница Хомутово Юлия. Электрика в ее частном доме на пике холодов выходит из строя от перегруза, стены промерзают насквозь, а печка не справляется с обогревом. Ситуация не уникальная – в Иркутском районе немало домов построено без оглядки на нормы энергоэффективности. У этой истории продолжение оказалось неожиданным и приятным. Юлия и еще 11 семей присоединились к проекту Эн+ «Глобальное утепление». Энергетики утепляют их дома, чтобы помочь каждому и заодно показать остальным собственникам загородных домов, как сделать жилье комфортнее и экономить на платежах за электричество. За реализацией проекта можно следить в телеграм-канале «Глобальное утепление». В нашем материале мы знакомимся с первыми двумя участниками эксперимента.

«Детям в своем доме лучше»

Кандидатов для проекта Эн+ выбирали совместно с администрацией Иркутского района и главами сельских поселений. Выясняли, у кого и по какой причине самый большой расход электроэнергии и кому действительно нужна помощь в благоустройстве дома в силу жизненной ситуации или возраста. Проект «Глобальное утепление» – не разовая акция, а часть большой философии Эн+. Компания традиционно придерживается принципов ответственности и заботы о людях, которые заложил ее основатель Олег Дерипаска. Именно поэтому в центре внимания – конкретные семьи, их комфорт и качество жизни.

Юлия встречает журналистов на пороге дома по улице 8 Марта с младшим сыном на руках. Мальчик стесняется гостей и прячет лицо в волосах матери – ему 4 года, он пока не ходит в сад и все время находится рядом с мамой. Всего у Юлии пятеро детей: старшим сыновьям 14 и 7 лет, дочкам – 9 и 13.

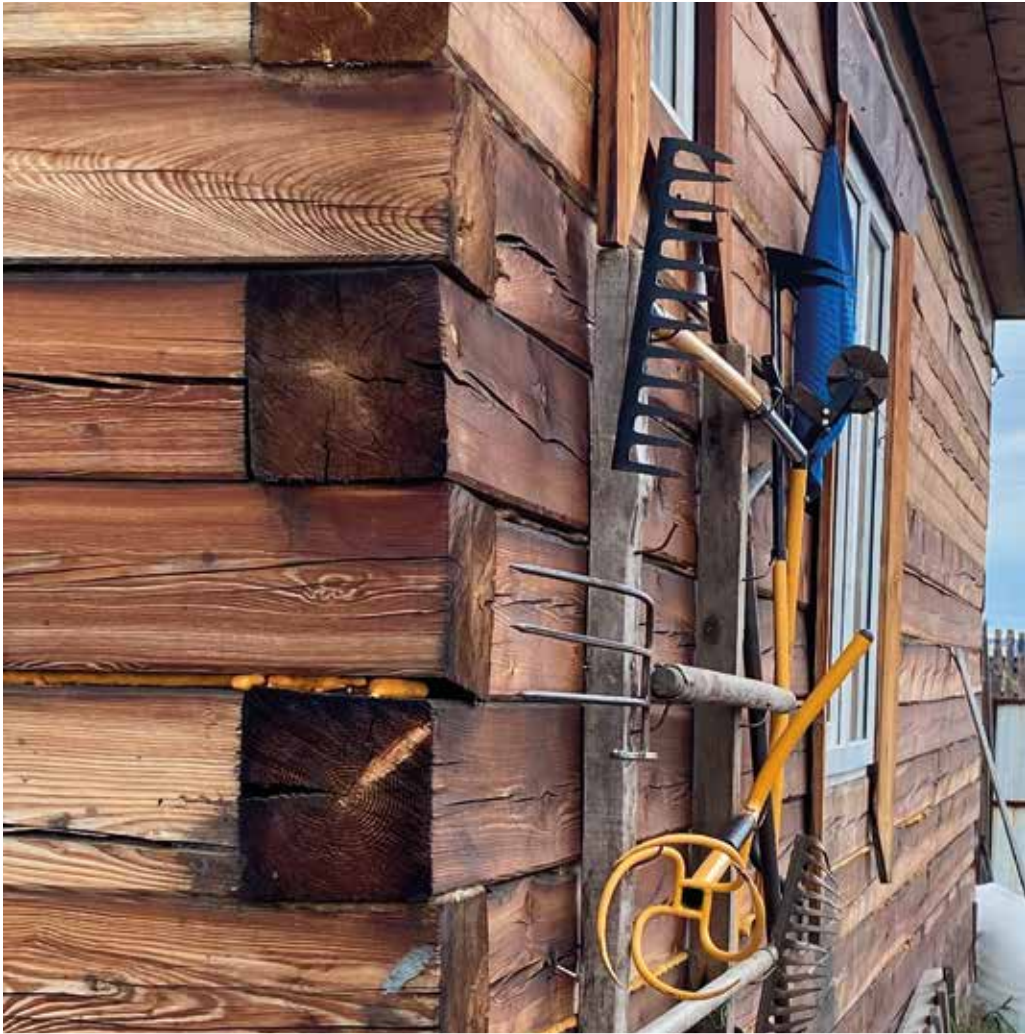
В Хомутово они уже почти 5 лет, приехали сюда из Курганской области. Сельскую местность выбрали сознательно. «В деревне мне больше нравится жить, чем в городе, – объясняет Юлия. – Да и детям здесь лучше».

На новом месте освоились быстро, подружились с соседями. Детей женщина поднимает сама: с мужем разошлись еще до переезда, и на его помощь она не рассчитывает. Работает продавцом в магазине, получает 20 тысяч рублей. Плюс пособие по многодетности – вот и все доходы. Расходов, конечно, гораздо больше. Только на сборы в школу в этом августе ушло 150 тысяч. А еще повседневные траты, детские кружки и хобби.

– Сын занимается боксом. Старшая дочка у меня певица, актриса. Везде участвует, первые места занимает. Средняя еще не определилась: то ли танцы, то ли рисование. Второй сын только в первый класс пошел, ему пока лишь бы телевизор посмотреть. А самый младший между ними: то там, то там, – рассказывает Юлия.

«Зима – это ужас»

Жилье для Юлии пять лет назад выбирала и покупала ее мама. Это стандартный для Хомутово дом: одноэтажный с двускатной крышей, со стенами из бруса со сторонами 18 сантиметров, электри-



За реализацией проекта следите в телеграм-канале «Глобальное утепление»



ческим отоплением. На площади в 63 «квадрата» уместились три комнаты, коридор и кухня. Есть и печка – но это, скорее, исключение, чем правило. Дома с печным отоплением практически невозможно купить в ипотеку, поэтому такие варианты застройщики предлагают редко.

Решающим фактором при покупке стала цена – дом от застройщика стоил 2 млн рублей. На то, что он толком не утеплен, внимания не обратили. И эта беспечность аукнулась жильцам очень скоро. То, что происходит зимой, Юлия описывает одним словом – ужас.

– Полностью промерзает стена в ванной, перемерзают трубы. И промерзает стена в одной из детских, – женщина показывает, в каких комнатах холоднее всего. – Здесь стоял шкаф, его пришлось переставить, чтобы не сгнил, потому что он покрывался инеем.

В самые холодные дни, когда электрообогрев не выдерживает нагрузки, Юлия отправляет детей к родственникам в город, а сама спит в верхней одежде прямо у печки.

Вдвоем со старшим сыном они заткнули самые крупные щели в стенах и подсыпали опилки на чердачное перекрытие. Стало немного лучше, но глобально проблема не решилась: на обогрев уходят десятки тысяч рублей, а в доме по-прежнему холодно.

«Утеплять будем от цоколя до чердака»

С осени по весну Юлия, по ее словам, ежемесячно платит до 10 тысяч рублей за электричество и покупает несколько раз за сезон машину дров стоимостью 11–12 тысяч. По мнению экспертов Эн+, расходы можно снизить втрое, а то и больше, за счет повышения энергоэффективности жилья. Именно это они планируют доказать в ходе эксперимента по утеплению двенадцати домов в Хомутово.

Привлеченные специалисты обследовали каждый дом, определили слабые места и составили план работ. Например, в жилье Юлии утеплять нужно и цоколь, и стены, и крышу – они в хорошем состоянии, но совсем не держат тепло.

– По фундаменту нормативный показатель сопротивления теплопередаче – 2,4, а по факту здесь 0,29. То есть практически в 10 раз отличается от нормы. По стенам при нормативном показателе 3,81, мы видим 1,32, то есть в три раза отклонение. Примерно то же самое по чердаку, – объясняют специалисты, проводившие теплотехнические расчеты. – После проведения мероприятий по утеплению дома показатели должны прийти к нормативным.

Стены с внешней стороны дома законопатят и проложат 10-сантиметровым слоем базальтовой ваты, цоколь утепляют экструдированным пенополистиролом (пенопластом) толщиной в 15 сантиметров. Новый современный утеплитель положат и на чердаке.

– На крыше мы заменяем опилки, этот устаревший метод утепления, на базальтовую вату в два слоя с перекрестным утеплением. Вниз укладываем пароизоляцию – чтобы она не пропускала влажные пары в утеплитель, и не появлялся мостик холода, иначе влага там начнет примерзать. Сверху – ветрозащиту, которая будет выпускать влагу, но не пропускать вовнутрь, – делится планами Кирилл Поляковский, генеральный директор компании «Зодчий», подрядчик основных работ.

После всего дом обошьют сайдингом – цвет хозяйка выберет сама. Ремонт, по оценкам специалистов, займет не более двух недель. Переезжать жильцам на это время не придется – работы будут идти только на улице и никому не помешают.

– Аналогичную схему могут использовать и те, кто задумывается о самостоятельном утеплении деревянного дома, – говорит Кирилл Поляковский.

«Стоит на солнце, земельки маленько»

Anne Яковлевне, хозяйке дома на улице Клубничной, – 89 лет, она живет с 64-летним сыном. В Хомутово переехала еще в 1979-м из Иркутска. Много лет проработала в колхозе учетчицей на приемке зерна, после перестройки занималась крестьянским хозяйством. Дом купила у застройщика пять лет назад за 2 млн рублей. Один этаж, «восемнадцатый» брус, 91 «квадрат», гараж, подпол – все «чин чинарем», как говорит хозяйка.

– Мне он понравился, – отвечает она на вопрос, как выбирала жилье. – Стоит на солнце, земельки маленько, я без этого не могу, мне лукковку и чесночку надо посадить.

За пять лет дом дал усадку, появились щели. Чтобы обогреть его зимой, хозяева на полную включают электрические конвекторы, дровяной печки нет. Если свет отключается из-за перегрузок – а в морозы в Хомутово такое случается, – используют газовую горелку и тепло одеваются. И все равно мерзнут.

Как бывшая учетчица Анна Яковлевна скрупулезно ведет домашнюю бухгалтерию, хранит все платежки и чеки. Январь 2025 – заплатили 6010 рублей за 5434 кВт/ч, декабрь 2024 – 6160 рублей за 5570 кВт/ч.

Энергетики обещают, что после утепления дома эти цифры тоже сократятся как минимум вдвое. Дом сделан из крепкого бруса, и план работ по нему в основном идентичен плану по дому на 8 Марта: утепление стен, цоколя, крыши. Но есть и свои нюансы – подчердачное утепление и утепление в гараже. Смежная стена в гараже является и стеной дома, поэтому некоторые работы нужно вести внутри. Сам гараж, как техническое помещение, оденется в сайдинг.

«Формула энергоэффективности: чем тоньше стены, тем толще утеплитель»

Обе хозяйки, несмотря на все сложности, не хотят менять свои дома на другие или переезжать в город. Но на участие в проекте согласились охотно и уверены, что после обновления любимое жилье станет гораздо более надежным и комфортным.

На такой же результат рассчитывают и специалисты Эн+.

– Чем тоньше стены, тем толще должен быть слой базальтовой ваты или другого утеплителя, – подчеркивают они. – Это простая формула энергоэффективности.

В рамках проекта «Глобальное утепление» компания намерена регулярно рассказывать домовладельцам об энергоэффективности жилья, знакомить с современными технологиями ресурсосбережения. Все для того, чтобы собственники могли взвешенно принимать решения как при покупке, так и при эксплуатации дома. Работы уже начались и закончатся до конца года.

Иван Рудых



ВЕКТОР
премиум-квартал

ПРЕМИУМ – ЭТО ТЫ

Твоя квартира в ВЕКТОР
премиум-квартал позволит
освободить время
для важного

ФИТНЕС-КЛУБ С БАССЕЙНОМ

SPA&BEAUTY КОМПЛЕКС

РЕСТОРАН И ЛАУНЖ-БАР
НА ВЫСОТЕ

КРУГЛОСУТОЧНЫЙ
СЕРВИС ЗАБОТЫ
О РЕЗИДЕНТАХ

АВТОМОЕЧНЫЙ
КОМПЛЕКС

СОБСТВЕННАЯ
УПРАВЛЯЮЩАЯ
КОМПАНИЯ



99-88-99

векторпремиум.рф

РЕКЛАМА. ООО "СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК ВЕКТОР КВАРТАЛ". ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШДОМ.РФ