

газета

дело

НОЯБРЬ, 2025 | № 10(160)

бизнес |

Елена Березина,
S-Classic, – о создании
идеальных домов без
досадных потерь

4



недвижимость |

Антон Кондратьев,
«ВСС Дом» – о старте
продаж в «Ново-
Ямском» и вопросах
покупателей

6



стиль жизни |

Здоровье как проект.
В тренде – активное
долголетие

9

«Во всём нужен баланс»



Виктор Захаров
основатель холдинга «Сервико»

| 2

Фото: Евгений Доманов

«Во всем нужен баланс»

Виктор Захаров – о вызовах в экономике, реальной пользе диверсификации и новом инвестпроекте

«Грузоперевозки – отличный индикатор того, что происходит в экономике. Судя по тому, что обороты падают, а компании распродают машины и уходят с рынка, проблем накопилось немало», – говорит основатель холдинга «Сервико» Виктор Захаров. Что помогает компании развиваться вопреки кризису? Не страшно ли «Сервико» начинать новый инвестпроект в условиях турбулентности? Как новый распределительный центр холдинга решит проблему дефицита складских площадей? И почему бизнесу не стоит развиваться слишком быстро и шагать широко, чтобы «не порвать штанишки»? Об этом и многом другом – в нашем интервью.

Скоро вам 55, из них более 30 вы руководите компанией «Сервико». Ваш стиль управления изменился?

– Не знаю, какой у меня стиль, но сам я точно не изменился. Я был и остаюсь сторонником того, чтобы у нас в компании не было строгих мер: увольнений, наказаний, если человек ошибся. Считаю: если твой подчиненный делает что-то не так, значит, ты его не научил. А уволить того, кто ошибся, значит лишиться ценнейшего сотрудника, который второй раз на те же грабли не наступит. Надо дорожить командой, теми людьми, которые тебя окружают. Это всё свои – они дороже, чем чужие. Ты же своего ребенка не выгоняешь из дома, если он что-то сделал неправильно.

Где вы черпаете вдохновение, чтобы хватало запала для развития?

– В первую очередь из семьи. Мы в принципе – ради этого все и работаем, чтобы у каждого дома всё было хорошо. 30 сентября, в день рождения «Сервико», у меня внук родился. Счастье? Еще какое счастье! Коллектив тоже вдохновляет: он у нас шикарный. Все друг друга поддерживают, помогают. Даже если сегодня есть какие-то сложности, завтра всё уже будет нормально. Походим, подумаем – и всё решим.

Какой ваш основной девиз в бизнесе?

– Нет никакого девиза, есть люди. И это самое главное – относиться к другим по-человечески, так, как хочешь, чтобы относились к тебе. И не только к тем, кто работает в компании, а ко всем – к контрагентам, партнерам. Ты же не хочешь, чтобы тебя обманывали – значит, и сам будь честным. И всё будет хорошо.



Виктор Захаров

Фото: Евгений Доманов

«ДЕФИЦИТ КАК БЫЛ, ТАК И ОСТАЕТСЯ»

Виктор Леонидович, последние лет пять, особенно в свете бурного развития маркетплейсов, много говорят о дефиците складских помещений. На западе страны ритейлеры уже построили для себя площадки, а у нас пока больше разговоров и планов. Как обстоят дела со складами? Меняется ситуация?

– Конкретно в нашем регионе – нет. Как был дефицит складов, так и остается.

Развитие рынка в каждом субъекте, каждом федеральном округе идет по-разному. Нельзя сравнивать Центральный федеральный округ с Сибирью, с Дальним Востоком: плотность населения слишком разная. На западе, на юге России маркетплейсы и федеральные сети развиваются более активно. А у нас далеко не везде экономически выгодно тот же супермаркет поставить.

Что касается складов, то в Иркутской области давным-давно уже не строилось ничего современного. В большинстве своем мы «перерабатываем» те складские площади, которые были построены еще в Советском Союзе. Они давно устарели – морально, физически, технологически. Не соответствуют требованиям и нормам современного хранения и логистической работы.

И так не только у нас. По дистрибьюторскому бизнесу мы работаем в шести регионах – знаем, что там происходит. В Хакасии, Тыве, Бурятии, Забайкальском крае ситуация со складами еще хуже. В Красноярском крае, Новосибирской области тоже большая потребность в складских площадях, но в этих регионах активно строят крупные распределительные центры и дефицит быстро сокращается.

Мы видели вашу недавнюю встречу с губернатором, на которой прозвучали планы «Сервико» о строительстве крупного распределительного центра в Иркутской области. Это решит проблему нехватки складских помещений?

– Не думаю. Дефицит складов в регионе я оцениваю в 250 тысяч кв. м. Наши 35 000 кв. м – это, конечно, здорово. Но надо строить еще – и строить современное.

Можете рассказать подробнее о своем проекте?

– В рамках инвестиционного проекта нам выделили 8 га земли в Ленинском округе Иркутска. Распределительный центр будет большой, более 50 000 паллетомест.

Сейчас мы находимся на стадии экологических экспертиз. Техусловия на электроэнергию, канализацию уже получили. Были проблемы с отоплением: ТЭЦ в Но-

Мне нравится настрой бизнеса. Я смотрю на многие компании, которым тяжело приходится, – все верят в лучшее. Я тоже в это верю. «Ночь» не может длиться вечно, когда-то наступит белая полоса

во-Ленино уже полностью загружена. Поэтому решили строить свою отдельную котельную, которая будет работать на пеллетах.

Думаю, что до Нового года получим разрешение на строительство распределительного центра и весной выйдем на этот объект. Объем инвестиций составит порядка 2–2,5 млрд рублей.

Когда планируете завершить стройку?

– К 2028 году, если экономическая ситуация

не ухудшится. Это будет, конечно, не какое-то ноу-хау в масштабах страны или мира, но для региона – точно шаг вперед. Складов категории «А+» – технологичных, современных, с высокой степенью автоматизации – нет ни в Иркутской области, ни в соседних субъектах.

«НАМ ПЕРЕЖИВАТЬ ТУРБУЛЕНТНОСТЬ ПРОЩЕ»

Сейчас всё более популярным становится формат Light Industrial – гибкий формат, где комбинируются производство, склад, шоурум и магазин. Создается некий производственно-складской город. Вы уже определились с форматом вашего распределительного центра? И это будет склад только для вас или вы будете пускать на свои площади и других игроков?

– Пока не будем. Нам самим сегодня остро не хватает таких складских площадей. Планируем со всех складов, которые у нас есть в Иркутске, Ангарске, переехать в один распределительный центр. Благодаря этому, конечно, мы серьезно сократим издержки.

Транспортная компания «Сервико» тоже переедет на новую площадку, построим для этих целей производственные мощности. Мы растем – ремонтных помещений, автомоек не хватает. Наша автоколонна – это же не просто гараж, а мини-завод по производству автомобилей. Я, конечно, шучу, но разобрать тягач до болта и собрать обратно – это мы можем, и очень быстро, буквально за неделю.

Мы знаем, что Корпорация развития Иркутской области помогла вам в составлении бизнес-плана. Это серьезная поддержка. Включение проекта в перечень приоритетных – тоже хорошо. Но на стройку, как вы уже сказали, нужны миллиарды. Инвестировать будете свои?

– Частично будем кредитоваться, потому что 2,5 млрд рублей, конечно, нигде у нас не лежат. В бизнесе свободных денег не бывает – они все работают. Это нормальное явление. Как и привлечение банковского финансирования. Но есть, конечно, определенные показатели, ковенанты, это надо понимать. Не зря говорят: широко шагаешь – штанишки порвешь. Я всегда своим сотрудникам говорю: «Мы можем и 3000 машин купить, а управлять ими мы сможем? А с финансами этими сможем потом разобраться?»

Во всем должен быть баланс. Это ключевое в бизнесе в любое время. Есть день, и есть ночь. Плохо, когда всегда день, и плохо, когда всегда ночь. Нужна золотая середина. Можно развиваться слишком быстро – а потом встретиться с «черным лебедем». Кто мог прогнозировать пандемию коронавируса? А специальную военную операцию?

Пока нам всем приходится потуже затягивать пояс и рассчитывать свои силы. Но светлый день, я верю, настанет. Надеюсь, тогда государство скажет: «Ну всё, мы все вместе это выдержали, победили. А теперь давайте будем развивать производство, сельское хозяйство, строительство, другие отрасли». Потому что, обкладывая бизнес налогами со всех сторон, это делать невозможно.

Не страшно связываться в новую масштабную стройку – да еще и с такими объемами инвестиций – в столь турбулентное время?

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ, РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 16+



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

Главный редактор:
Деметьева Е.В.

Выпускающий редактор:
Понамарева Н.Ю.

Цена свободная.

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

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

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

E-mail: delo@sia.ru

WEB-сайт: www.sia.ru/delo

Набрано и сверстано в компьютерном центре ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС». №10 (160)

Дата выхода в свет: 01.11.2025 г.

Отпечатано в «Облформпечат» – Международный департамент.

Адрес типографии: 664003, Иркутская область, г. Иркутск, ул. Сухэ-Батора, д. 18.

Заказ №12. Тираж 4000 экз.

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

Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ38–00381.

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

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

– Небольшой риск, конечно, есть. Далеко планировать сегодня трудно. Но обнадеживает то, что ставка рефинансирования снижается. Если такая динамика сохранится, и мы выйдем к следующему лету на уровень 12-13%, это будет очень хорошо.

Нашему холдингу переживать турбулентность немного проще: у нас несколько бизнесов и есть диверсификация. И если транспортное направление просело по оборотам, то коммерческая недвижимость, например, работает стабильно, а в дистрибуции мы вообще растем. Приходят новые большие контракты, есть хороший прирост по выручке.

За счет чего?

– Многие транспортные компании – наши конкуренты – были закредитованы. Они не держали высоких процентных ставок, падения грузоперевозок и других сложностей на рынке, которые сейчас существуют. Сегодня мы видим определенную консолидацию рынка. Кроме того, меняются сами подходы и технологии. Я еще лет 5-10 назад говорил, что не будет чистой дистрибуции и чистой логистики. Этот гибрид мы сегодня и наблюдаем. Кто в свое время не перестроился – уходят с рынка.

Крупные контракты переходят к нам, мы зарабатываем – сложно, но появляется прибыль. Это дает возможность развивать бизнес, увеличивать рабочие места. Важно и то, что мы в большей степени дистрибьюторы продуктов питания. А это та категория, которая в сложные времена хоть и подвержена падению потребления, но не так, как металлургия, строительство да практически любая другая отрасль.

«В ЭКОНОМИКЕ ГРАНДИОЗНЫЕ ПРОБЛЕМЫ»

Логистика – всегда хороший индикатор того, что происходит с экономикой. Вот смотрим на погрузку РЖД: она падает уже больше года, причем весьма существенно. А что на нашем рынке – с грузопотоками, ставками, оборотами? Маркетплейсы по-прежнему генерируют трафик?

– Маркетплейсы растут, но той динамики, которая была два года назад, конечно, уже нет. Потребление у людей серьезно снизилось. Что бы мы ни говорили, зарплаты у большинства людей растут не так быстро, как цены. Все однозначно тратят в рублях больше, чем тратили год-два назад.

У нас направление грузоперевозок просело по оборотам процентов на 30. И это действительно как лакмусовая бумажка. Смотришь – и четко понимаешь, что происходит. Но есть, кстати, и плюс.

Какой?

– Теперь нет никаких проблем с водителями. Очень много банкротств среди транспортных компаний – кадры высвобождаются, выходят на рынок.

Официальных банкротств вроде не так много.

– Если вы не видите их, это не значит, что их нет. Просто всё прячется за некими менеджерскими цифрами. И это не только в нашей отрасли. Возьмите то же строительство. Компания не может возвести дом – она не рассчитывается с подрядчиками. А те набрали кредитов – не могут их погасить. У банка возникает проблема. Чтобы не показывать просроченную задолженность, не банкротить предприятия, они рефинансируют кредиты. Но проблема-то не решается.

Этот замкнутый круг еще не разорвался. Но если так будет продолжаться и дальше, это случится. Многие предприятия уже в той стадии, когда физически не зарабатывают деньги. Если говорить про транспортную отрасль, то я знаю множество таких – они уже не гасят кредиты, не платят налоги, не оплачивают «Платон».

Предприятия рассчитывали, что будет такой-то тариф, такая-то ставка по лизингу. А всё изменилось. Когда в автомобильном парке транспортной компании 80% находится в лизинге, выжить на сегодняшний день невозможно. Они пытаются выйти из ситуации, начинают продавать машины. Рынок автомобилей сейчас такой, что тягачи дешевле себестоимости продаются. Перевозки падают, куча лишних автомобилей на рынке, тарифы снижаются, люди остаются без работы.

И нельзя сказать, что эти компании сами виноваты, потому что не рассчитали свои силы. В стабильные времена это был бы правильный, нормальный бизнес. Росло потребление – росли перевозки. А сейчас в экономике грандиозные проблемы. В любой отрасли. Просто транспортная – это действительно лакмусовая бумажка.

Вы свои тягачи не сдавали? Хватало работы парку?

– Не сдавали. Но и не покупали новые. Если в предыдущие годы мы постоянно расширяли парк, то в течение 2025-го не купили ни одной новой машины. Во-первых, ставки высокие, во-вторых, нет смысла, потому что прибыли ты не зарабатываешь – работаешь в ноль, содержишь коллектив. Но у нас все-таки холдинг, мы можем помочь себе из других бизнесов. Компаниям без диверсификации гораздо труднее.

Мы, конечно, понимаем, почему всё это происходит, почему налоги повышают. Вариантов нет. И бизнесу надо перестать жить в иллюзиях. Строить планы о том, что мы будем сильно развиваться, строить активно новые производства, не стоит. Мы находимся в стадии специальной военной операции. У нашего государства нет обратного пути. Надо воспринимать это с пониманием. Главное – чтобы потом, когда день наступит, маятник качнулся в обратную сторону и были какие-то послабления для бизнеса, потому что без инвестиций нет развития экономики.

«ВЫГРЕБЕМ, СМОЖЕМ, ВСЁ ПОЛУЧИТСЯ»

В прошлый раз вы говорили о том, что компания «Сервико» пошла в цифровизацию. Вы разработали мобильное приложение, онлайн-сервис для работы со складской логистикой. Сейчас, в эпоху турбулентности, это дает какие-то плоды?

– Конечно. У нас растут обороты, но не растет штат. Например, в дистрибуции у нас сейчас приходят новые контракты. Кроме того, появилась такая система, как «Честный знак». Это очень большой объем администрирования. Если бы мы не пошли по пути цифровизации, то штат за два года должен был бы вырасти в два раза. А он у нас практически не изменился.

Понятно, что, если мы покупаем дополнительный парк автомобилей, мы не можем не увеличивать число водителей. Но мы не наращиваем при этом количество диспетчеров и других людей, которые этих водителей «обрабатывают»: бухгалтеров, операторов и так далее.

Вы довольно метко формулируете вызовы, которые стоят перед бизнесом. Так, в 2023 году вы сказали, что проблема номер один – люди. Так и было: все мы помним ту гонку за кадрами, гонку зарплат.

– Сейчас этой проблемы вообще нет. Хотя многие соискатели все еще мысленно живут в 2023-м, когда за ними очередь стояла. Сегодня ситуация обратная – в любой отрасли. Проекты сворачиваются, люди выходят на рынок труда. Где были вакансии – их быстро закрыли.

Если еще год назад нам приходилось на какие-то моменты закрывать глаза, потому что с кадрами была беда, то сегодня дисциплина – на первом месте. Хотя многие работники до сих пор живут в иллюзиях, что за ними будут бегать. Раньше было как? Не пришел человек на работу, говорит: «Мне картошку надо копать. Хотите – увольняйте». И нам некуда было деться – ставили машину, он неделю копал свою картошку, потом выходил и ехал заново. А сейчас мы отвечаем: «Копай. Но сначала напиши заявление на увольнение. Мы найдем замену».

Хорошо, с кадрами проблем нет. А с чем есть? Какие вызовы сейчас стоят перед бизнесом?

– Я бы выделил два основных – падение потребления и недоступность дешевого финансирования. Раз нет доступных кредитов, все начинают использовать основные средства, которые были наработаны в предыдущие периоды. Это как в девяностые, когда мы использовали то, что построил Советский Союз. Но к чему мы пришли в итоге?

Если так будет продолжаться, мы придем к чему-то подобному. Будут разрушаться дороги, производства. Ведь чтобы сделать производство эффективным, надо купить современный станок. А как? Деньги стоят 25%, налоги подняли, спрос снижается – прибыль стала гораздо меньше. Тут не до развития, сохранить бы то, что есть.

Хотелось бы завершить разговор на позитивной ноте. Что-то хорошее вы сегодня видите?

– Мне нравится настрой бизнеса. Я смотрю на многие компании, которым тяжело приходится, – все верят в лучшее. Я тоже в это верю. «Ночь» не может длиться вечно, когда-то наступит белая полоса. Большинство предпринимателей говорят: «Ничего, выгребем, сможем, всё получится».

Иван Рудых

Фото материала и обложки: Евгений Доманов



Фото: Евгений Доманов

Масштабы иркутской автоколонны «Сервико» впечатляют! Это не просто гараж транспортной компании, а настоящее производство. «Мы можем разобрать здесь любой тягач до болта, до гаечки – и собрать обратно», – говорит Виктор Захаров. Об автопарке компании, ценных кадрах и вдохновляющих планах мы поговорили во время небольшой экскурсии.

О парке: «В 2025-м новые тягачи не покупали»

Сейчас у «Сервико» 480 машин. Работают две автоколонны – в Иркутске и Екатеринбурге. Парк достаточно новый: средний возраст автомобилей – около 3,5-4 лет.

– Если ранее каждый год обновляли парк понемногу, то в 2025-м не инвестировали в этот бизнес совсем. С трудом могли пристроить тот автопарк, что есть. Последние три-четыре месяца стало лучше. Многие конкуренты ушли с рынка, тарифы начали расти, – говорит Виктор Захаров. – То, что у нас есть основные средства, которые находятся в хорошем состоянии, позволяет нам делать свою работу качественно, наращивать обороты.

О ремонтах: «Можем сделать всё»

Работы на площадке иркутской автоколонны «Сервико» идут ежедневно. Здесь трудятся и мотористы, и электрики, и токари – можно сделать с автомобилями всё, что нужно: от планового ТО до ремонта любой сложности.

– Тут меняют колеса, резину. Работают шиномонтажные аппараты. Иногда приходится разбирать тягачи целиком, менять кабины, рамы, делать капитальные ремонты двигателей, – поясняет основатель «Сервико». – За рабочую смену – а она длится 12 часов – через ремонтные боксы проходит до восьми сцепок: три-четыре тягача обслуживают до обеда, еще три-четыре – после.

О кадрах: «Уникальные спецы – всегда в цене»

Крутые специалисты в компании «Сервико» – на вес золота. Если с водителями на сегодняшний день проблем нет, то люди некоторых других профессий всегда, в любое время, пользуются особым спросом.

– В нашем случае это мотористы-агрегатчики, автоэлектрики, специалисты по холодильному оборудованию, которые обслуживают установки на полуприцепах. Особые люди, уникальные, их единицы, – говорит Виктор Захаров. – Мы их выращиваем, обучаем. Многие у нас десятилетиями работают. И уровень зарплат у таких специалистов высокий.

О планах: «Будет масштабно и современно»

Транспортная компания – с гаражами, ремонтными боксами, станциями техобслуживания – как и дистрибьюторский бизнес, в 2028 году переедет на территорию нового распределительного центра «Сервико».

– Это будет объект класса А+, так что производство, которое вы видите здесь, на новой площадке станет более масштабным и современным, – делится наш собеседник. – Сделаем больше ремонтных боксов, автомоек. Всего под транспортную компанию планируем выделить порядка 6000 кв. м.

«Уникальные объекты работают стабильно»

Почему коммерческая недвижимость «Сервико» не боится кризиса

Еще одно направление в холдинге «Сервико», наряду с грузоперевозками, логистикой и дистрибуцией, – коммерческая недвижимость. У компании несколько объектов, и все они успешно работают, несмотря на кризис. Как говорит Виктор Захаров, все дело – в уникальности, «штучности» этой недвижимости.

– Первый арендный дом «ВЭЛКО» демонстрирует стабильность. Но это уникальный объект. Если вы возьмете другие примеры арендной недвижимости, массовые объекты – то увидите, что они сильно страдают из-за кризиса. С бизнес-центром Silver – та же история, это «штучный» объект. Его состояние, категория (А), расположение, наполнение по-

зволяют чувствовать себя уверенно. При этом есть масса подобных объектов в менее удачных местах, которые не генерируют прежний трафик, морально и физически устаревают.

Недвижимость в 130 квартале – еще один пример. Да, она требует вложений, внимания, ремонта. Но она постоянно занята, она востребованна, рыночная цена хорошая, высокая. Это позволяет ее обслуживать, содержать и зарабатывать при этом. Можно сказать, что этот комплекс «уникальностей» – места, бизнеса – позволяет компании «Сервико» не испытывать проблем в коммерческой недвижимости, с которыми сегодня сталкиваются многие игроки этого рынка.

Цена ошибки в премиальных интерьерах

Елена Березина – о создании идеальных домов без досадных потерь

Уже больше 30 лет компания S-Classic создает премиальные интерьеры в России и за рубежом. Основатель и владелец бренда Елена Березина убеждена: делать по-настоящему особенные проекты – функциональные, эстетичные, с характером и душой – невозможно без тщательного планирования, профессионализма команды и большой насмотренности. Как создаются интерьеры класса «люкс»? Могут ли они стать инвестицией? Что важно для премиальных клиентов? И почему роскошь сегодня – это далеко не только про внешние атрибуты. Об этом она рассказала Газете Дело.



Фото из личного архива

Елена Березина

- Эксперт в интерьерном дизайне (профессионально занимается дизайном и его продвижением с 1993 года)
- Основатель S-Classic – крупнейшего интерьерного бренда России (4 место в рейтинге Лучших мебельных салонов России журнала L'Officiel A+Д в 2024 г. и 2025 г.), Премия «Выбор года» ELLE Decoration в номинации «Лучшая интерьерная компания России»)
- Входит в ТОП-80 лучших дизайнеров России по версии Gold Edition журнала INTERIOR+DESIGN

- Член жюри PREMIUM LIVING Professional Design Award
- Интервью и проекты публикуются в лучших российских и европейских интерьерных журналах: ELLE DECORATION, MY DECOR, INTERIOR+DESIGN, SALON и других
- Ведет семинары и лекции, посвященные дизайну
- Автор видеообзоров международных выставок, которые размещены в свободном доступе на канале YouTube.

«ПОНЯТИЕ РОСКОШИ МЕНЯЕТСЯ»

Елена, вы работаете на премиальном и luxury* рынках уже 30 лет. За это время появились новые технологии, материалы, не раз менялись модные тренды в интерьерах, даже само представление о том, каким может и должен быть современный дом. А изменилось ли понятие роскоши?

– Безусловно. Если раньше элитное жилье ассоциировалось с масштабами и показным богатством отделок, то теперь приоритет отдается безупречному качеству материалов, бескомпромиссному удобству и элегантности стиля. Тренды сегодняшнего дня показывают, что премиальные проекты становятся все более сдержанными в декоре, в оформлении, но более инновационными и комфортными.

Покупатели ищут не только внешней изысканности, но и передовых технологических решений для жизни. Сегодня мы в своих проектах используем системы «умный дом», сложное климатическое оборудование – с очисткой воздуха, с поддержанием оптимальной влажности, высокотехнологичную сантехнику, эксклюзивную бытовую технику, разноплановое освещение, прогрессивные мебельные и дверные системы.

Насколько востребовано сейчас такое направление в Сибири?

– Иркутский рынок, конечно, не такой масштабный, как московский, но и здесь спрос на проекты премиального уровня был всегда. Мы видим, что в Иркутске строятся и сдаются жилые комплексы более высокого класса, чем еще несколько лет назад. Люди готовы инвестировать в качественное жилье, в качественные, особенные интерьеры, предъявляют высокие требования к дизайну, технологиям и, конечно, сервису.

Однако создание интерьера – это большой и нелегкий этап практически для любого человека. Выбор материалов, инженерии, текстиля, посуды, мебели огромен. Без опыта и проводника в нем легко потеряться. К тому же наши заказчики – люди занятые, и часто не могут позволить себе тратить время на самостоятельные закупки, контроль поставок и рабочих. Они хотят получить красивый и качественный интерьер без забот и нервов. Им нужен высококачественный сервис. Именно этим и занимается S-Classic.

Среди наших клиентов есть те, кто покупает мебель, материалы, посуду, а есть те, кто уже в третий раз отдает нам ключи от новых квартир в уверенности, что получит свой идеальный Дом,

продуманный до каждой детали, где все будет говорить о хорошем вкусе и статусе хозяев.

«НАШИ КЛИЕНТЫ ХОТЯТ ЛУЧШЕГО»

Чем принципиально отличается работа с премиальными клиентами?

– Взаимодействие с взыскательной аудиторией требует не только высочайшего профессионализма, но и тонкой настройки, умения слушать между строк, предугадывать желания и при этом управлять процессом, чтобы в результате создавать нечто по-настоящему исключительное. Здесь каждая деталь, каждое слово и каждое решение имеют значение.

Важно точно понимать образ жизни своих клиентов, их увлечения и предыдущий опыт. Интересоваться, что они видели в отелях, ресторанах, что им нравится больше и понять почему.

Зачастую наши заказчики уже живут в хороших интерьерах и хотят получить лучшее. Наша задача – не только предложить готовые решения, но и рассказать об инновациях, о модных трендах в дизайне, помочь разобраться в огромном ассортименте. Помочь сделать правильный выбор не только эстетически, но и с точки зрения грамотной инвестиции в недвижимость.

Ваши заказчики – это в основном люди бизнеса. А значит, им ближе язык цифр?

– Любой заказчик, особенно тот, кто умеет планировать свою жизнь и свои расходы, хочет знать заранее будущие затраты и понимать график оплат, в который входит все: проектирование, ремонт, комплектация, декорирование. Наши клиенты умеют отлично анализировать цены, сравнивать, хотят получать выгодные условия и отличный сервис.

Всем своим комплексным клиентам мы предоставляем грамотное финансовое сопровождение и кристально прозрачную систему расчетов. Бюджет на комплектацию объектов мы рассчитываем и согласовываем заранее. Клиент должен знать свои затраты еще в начальной стадии проектирования, иначе проект останется нереализованным, или его придется переделывать множество раз.

«ЦЕНА ПРОСЧЕТА МОЖЕТ ИСЧИСЛЯТЬСЯ МИЛЛИОНАМИ РУБЛЕЙ»

Надо полагать, что цена ошибки в премиальном сегменте высока – во всех смыслах?



Проект Жизнь на Полянке, г. Москва



Проект Жизнь на Плющихе, г. Москва



Проект Tower, г. Москва

– В сегменте премиальных интерьеров цена ошибки и переделки может исчисляться сотнями тысяч и даже миллионами рублей. Ведь в наших проектах множество индивидуальных решений, технически сложных узлов, не говоря уже о стоимости материалов.

Чем роскошнее интерьер, тем больше ответственности, и эта ответственность распространяется на все: на качество, сроки поставок, сервисное обслуживание.

В вашей практике были проблемные ситуации? Чему вас они научили?

– Конечно, были. Но мы всегда исправляли ошибки за свой счет.

Главное, чему этот опыт научил команду, – следовать правилу «семь раз отмерь, один раз отрежь». И это важно во всем, не только в проектных размерах, но и в сервисной работе. Предметы интерьера имеют разный вес, габариты, особенности хранения и транспортировки. Мы продумываем все: от того, в какое время года будет доставлен груз, до того, как мы его будем поднимать и заносить в квартиру.

Мы доставляли товары на Крайний Север, поднимали крупногабаритные материалы на крыши домов, работали с проектами в башнях «Москва-Сити», где приходилось часами ждать грузовой лифт, краном подавали комоды 4 метра длиной в окна квартир, смотрящих на Кремль, потому что другого пути не было.

Сложностей и рисков всегда много, но именно наш опыт позволяет все учесть и продумать заранее.

Как можно свести риск просчетов и переделок к минимуму?

– Во-первых, дизайн-проект должен быть полностью завершен. Нельзя начинать ремонт с незакрытыми вопросами. Пока не готовы все чертежи и ведомости, нельзя переходить на этап строительства, отделки и закупать материалы.

Причем проект должен быть продуман до мельчайших деталей – и это не про красивые фотореалистичные визуализации, а про качественную проработку всех инженерных решений, вентиляции, сантехники, освещения, мебельных и дверных систем. Мы никогда не откладываем на потом выбор светильников, ковров или текстиля. Все должно быть определено в проекте.

Во-вторых, должна быть слаженная работа всей команды, ответственность каждого звена: архитекторов, менеджеров по поставкам, инженеров, прорабов, службы сервиса и обслуживания.

Только глубокие знания, огромный опыт и четко выстроенные процессы в работе с проектами помогут избежать критических промахов.

«МЫ ПО-НАСТОЯЩЕМУ ВЛЮБЛЕНЫ В СВОЕ ДЕЛО»

Бренд S-Classic стал синонимом утонченного вкуса и глубокой экспертности в вопросах дизайна. Сложно поддерживать эту планку?

– Вся моя жизнь посвящена созданию роскошных интерьеров с хорошим вкусом, где соблюден идеальный баланс между эстетикой



Проект Малая Ордынка, г. Москва

и функциональностью, где использованы самые качественные и прогрессивные материалы, стильные предметы мебели, декора, искусства. Я много летаю по миру, исследую, тестирую.

С моей командой мы ведем бесконечный поиск нового: изучаем инновационные продукты, тренды, плюсы и минусы ассортимента ведущих производителей, отбираем лучшие коллекции для своих шоу-румов и проектов. Совершенствуем знания в каждом из направлений нашей работы. Например, чтобы точно подобрать в проект

смеситель, мы должны знать тысячи моделей разных производителей, понимать, в чем их особенности, отличия. Только так можно в итоге выбрать тот самый, который идеально подойдет по всем параметрам. И так во всем – в мебели, тканях, паркете, предметах декора... Мы прекрасно понимаем, что нашим клиентам можем предлагать только тот продукт, в котором уверены на все 110 процентов.

Для этого и был создан бренд S-Classic. Мы по-настоящему влюблены в свое дело и помогаем

создавать особенные интерьеры. Мы охватываем самые разные интерьерные направления и остаемся одним из крупнейших поставщиков, надежным партнером для тех, кто мечтает об идеальном доме.



SClassic *лакишери
 8 (395) 225-82-58
 office@sclassic.ru
 Телерпам: @SClassic_Irkutsk



Проект Жизнь на Полянке, г. Москва



Проект Интерьер на счастье, г. Ангарск

КСТАТИ

Советы Елены Березиной для тех, кто планирует заказать премиальный интерьер

1. Обдумайте свою будущую жизнь в интерьере максимально детально, зафиксируйте свои пожелания и донесите их до своего дизайнера. Чем больше внимания уделите подготовке, тем меньше проблем будет в процессе.
2. Спланируйте бюджет затрат на весь проект, включая ремонт и комплектацию.
3. Не экономьте на качестве материалов и стоимости самого ремонта: это ключ к долговечности и эстетике.
4. Работайте с профессионалами в каждой области: будь то проектирование и монтаж инженерных систем, дизайн или декорирование. Все специалисты должны иметь опыт работы с премиальными интерьерами и четко понимать, в чем его особенности.
5. Наполняйте обстановку особнными предметами и искусством. Это сделает ваш интерьер индивидуальным, раскроет вашу личность, расскажет о вас.

«Мы попали в запрос покупателей»

Антон Кондратьев – о старте продаж в «Ново-Ямском» и самых частых вопросах покупателей

Компания «ВСС Дом» в этом году приступила к строительству проекта «Ново-Ямской» в Пивоварихе. Концепция «Село 2.0», предложенная малоэтажным девелопером, пришлась покупателям по душе: в первой очереди строительства забронировано уже больше трети участков. О спросе, уникальном продукте, вопросах и сомнениях, с которыми приходится сталкиваться команде «ВСС Дом», мы поговорили с девелопером проекта Антоном Кондратьевым.

КОНЦЕПЦИЯ «СЕЛО 2.0»

Пригородный район «Ново-Ямской» команда «ВСС Дом» возводит на землях ДОМ.РФ в Пивоварихе. Участок для комплексного освоения территории девелопер выиграл на аукционе осенью прошлого года.

В основе проекта – концепция «Село 2.0»: в «Ново-Ямском» планируется сохранить историческую идентичность места, но при этом создать современное и комфортное для жизни пространство – с центральными инженерными сетями, управляющей компанией, благоустройством и целым комплексом социальных и коммерческих объектов.

– Летом мы приступили к строительству первой очереди, – рассказал Антон Кондратьев. – Получили техусловия по электричеству и водоснабжению, пробили дороги, начали прокладку сетей водоснабжения. В ноябре планируем выйти на строительство первой улицы домов.

СПРОС НА ЛОКАЦИЮ И НА ПРОДУКТ

Несмотря на отсутствие масштабной рекламной кампании, интерес к проекту – очень высокий: из 140 участков в первой очереди заброниро-



Антон Кондратьев

Фото предоставлены компанией

вано уже более 50. Причина, по мнению Антона, в большом отложенном спросе.

– Многие люди ждали возможности купить или построить дом именно в Пивоварихе. Есть настоящие адепты этой локации: у кого-то здесь живут

родители, кто-то вырос в поселке и теперь – уже со своей семьей – хочет вернуться из Иркутска на родную землю.

Отложенный спрос, по словам девелопера, сформировался за последние годы не только на локацию, но и на

продукт: в среднем и комфорт-классе не было подобных предложений организованного и комплексного загородного строительства.

– Наша команда раньше занималась загородной недвижимостью бизнес-класса. В проекте «Ново-

Ямской» мы все фишки этого сегмента: организованность, концептуальность, подходы к благоустройству – «приземлили» в сегмент «комфорт». Такого продукта на рынке не было. Либо дома в организованных поселках – но за десятки миллионов рублей. Либо жилье, доступное по цене, – но в СНТ или «диком» ИЖС. Посередине – вакуум. Именно эту нишу мы и заняли.

ОРГАНИЗОВАННОСТЬ – В ТРЕНДЕ

В «Ново-Ямском» девелопер предлагает покупателям на выбор разные продукты: земельные участки, землю с подрядом («ВСС Дом» работает с несколькими аккредитованными застройщиками – профессионалами в разных технологиях строительства), а также готовые дома.

– Большинство покупателей предпочитают третий вариант: люди не готовы ждать, жить «на стройке» – хочется как можно быстрее сделать ремонт и переехать, – поясняет Антон. – Будущие загородные жители рублем голосуют за продуманные решения, организованность и комплексный подход к развитию территории. Многие уже жили в стихийной застройке, в СНТ, и теперь хотят жить по-другому – в пригороде, но с городским комфортом.

Топ-5 вопросов о «Ново-Ямском»

Что волнует будущих жителей пригородного района

Продажи в новом проекте «ВСС Дом» стартовали совсем недавно. И, хотя спрос на уникальный продукт девелопера высок, без сомнений и вопросов всё же не обходится. Мы попросили Антона Кондратьева прокомментировать основные возражения, с которыми его команде приходится сталкиваться в общении с потенциальными покупателями.

Вопрос №1. О земле. «Почему вы предлагаете участки по договору субаренды, а не купли-продажи? Мне нужна земля в собственности!»

Формат договорных отношений «ВСС Дом» с покупателями определяется спецификой проекта: «Ново-Ямской» строится на землях ДОМ.РФ, участок передан девелоперу для комплекс-

ного освоения на правах аренды на одиннадцать лет. Институт развития жилищного строительства согласовал проект планировки, предложенный компанией, и строго следит за выполнением всех договоренностей. После ввода каждого дома участок под ним оформляется в собственность.

Антон: У нашей компании – два договора с госкорпорацией ДОМ.РФ: аренды и комплексного развития территории. Оба – очень суровые. ДОМ.РФ намеренно предоставляет

земельные участки девелоперам только на правах аренды: так проще держать планку качества. Для государства это дополнительный рычаг воздействия на застройщика, гарантия того, что он выполнит все обязательства: дороги, инженерные сети, общественные территории, благоустройство.

Из этой конструкции вытекает и наше взаимодействие с покупателем. Мы заключаем договор субаренды, человек строит на участке дом, вводит его, а затем по льготной став-

ке выкупает у государства землю под домом и получает участок в собственность. Такой формат, на самом деле, защищает клиента. Не получится так, что застройщик продаст вам землю, получит деньги и исчезнет, оставив вас с участком, но без дорог, электричества и прочего.

Важно отметить, что договор субаренды не единственная доступная для покупателей опция в «Ново-Ямском». В этом проекте мы предлагаем разные варианты: участок для



В ЦИФРАХ

Сколько стоит участок в «Ново-Ямском»?

При самостоятельном строительстве 6 соток земли – с учетом первоначальной стоимости, аренды участка и выкупа после завершения строительства – обойдутся покупателю в 2,87 млн рублей.

Итоговая стоимость складывается из трех блоков:

Первоначальная стоимость участка. Цена земли в проекте на 1 ноября 2025 года – 450 тысяч рублей за сотку. Участок в 6 соток будет стоить **2,7 млн рублей.**

Ежемесячная аренда. Пока идет строительство, нужно будет платить государству арендную плату – 412 рублей за сотку. За участок площадью 6 соток – **2 472 рубля в месяц.**

Выкуп участка. После завершения строительства и регистрации права собственности нужно выкупить участок у государства за 60% от кадастровой стоимости. Сейчас она составляет **394 рубля за кв. м.** Стоимость выкупа участка в 6 соток – **141 840 рублей.**

– Нередко покупатели спрашивают: «Если выкуп участка у государства стоит 140 тысяч рублей, за что я плачу еще по 450 тысяч рублей за сотку?», – говорит Антон. – На самом деле, в эту цифру «зашито» очень многое: дорожные и инженерные сети, 15 кВт электроэнергии с точкой подключения, выделенные мощности по водоснабжению, благоустройство, озеленение, ограждения, детские и спортивные площадки, обустройство парковой территории и проектирование социальных объектов. Цены актуальны на 1 ноября 2025 года.

самостоятельного строительства (по договору субаренды с последующим вводом дома и выкупом земли), участок с подрядом (тогда к договору субаренды добавится договор подряда), а можно купить готовый дом с земельным участком – сразу в собственность. Мы уже сейчас запускаем строительство готовой недвижимости на продажу.

Вопрос №2. О финансовых инструментах. «Льготная ипотека на строительство дома при договоре аренды недоступна, а коммерческий кредит – не по карману. Что делать?»

При аренде земельного участка действительно невозможно получить льготную ипотеку на строительство, это ограничение прописано в законе. Но команда «ВСС Дом» предлагает альтернативы. Например, покупателям участков с подрядом и без доступны программы рассрочки: можно рассчитываться два года ежемесячно, равными платежами, а можно внести половину суммы на старте строительства и еще половину – через год. Готовые дома можно приобрести с привлечением льготной ипотеки.

Антон: Есть и еще один безопасный способ строительства с применением льготных программ – аккредитив. Благодаря этому инструменту выбрать участок и приступить к строительству можно уже сейчас, а начать платить ипотеку – уже после того, как дом будет построен и введен. С точки зрения покупателя это идеальный расклад.

Вопрос №3. Об обязательствах. «В вашем проекте всё очень красиво, но какова гарантия, что планы будут реализованы?»

Проектом «Ново-Ямского» предусмотрено не только благоустройство, создание детских и спортивных площадок, парковых территорий, но и целый комплекс коммерческих и социальных объектов. Исполнение обязательств гарантировано в первую очередь договором комплексного развития территории. КРТ – популярный сегодня инструмент, который позволяет «на берегу» договориться о том, как территория будет выглядеть, какие объекты на ней должны появиться, определить ответственных, прописать взаимные обязательства.

Антон: Все, что мы обещаем, зафиксировано в договоре КРТ. Обязательства – серьезные, мы не можем не сделать этого, причем в четко обозначенные договором сроки – до 2036 года. ДОМ.РФ следит за этим очень

строго. В противном случае нас ждут штрафные санкции. А это не только финансовые, но и репутационные потери. Кроме того, путь к работе с земельными участками ДОМ.РФ будет закрыт для нас навсегда. Это не в наших интересах.

Комплексное развитие территорий – непростой для девелопера процесс. Даже на этапе подбора подрядчика, когда идет аукцион, государство выдвигает ряд строгих требований, которым нужно соответствовать. Например, в случае с территорией «Ново-Ямского» были требования по количеству введенных квадратных метров. Если у компании нет соответствующей квалификации и опыта, она просто не сможет участвовать в конкурсе. Государство таким образом «фильтрует» подрядчиков, чтобы не допустить к аукциону непрофессиональных игроков.

Второй фактор, гарантирующий исполнение обязательств, – наша репутация. Репутация команды «ВСС Дом», которая уже реализовала не один проект. Репутация группы компаний «ВостСибСтрой» – большой, финансово устойчивой, давно зарекомендовавшей себя на рынке недвижимости. Мы, как никто, заинтересованы в том, чтобы все обещанное было реализовано. Все наши проекты – долгие, мы планируем заниматься малоэтажным девелопментом еще долгие годы. Если люди в первых оче-

Будущие загородные жители рублем голосуют за продуманные решения, организованность и комплексный подход к развитию территории. Многие уже пожили в стихийной застройке, в СНТ, и теперь хотят жить по-другому – в пригороде, но с городским комфортом

рях строительства будут жить счастливо, это будет продавать наши следующие проекты. Мы уже видим, как это работает: люди, живущие в поселке, построенном нашей командой, сейчас рекомендуют нас как профессионалов тем, кто покупает недвижимость в «Ново-Ямском». Репутация ответственного девелопера – наш капитал.

Именно поэтому, кстати, мы не готовы в угоду сиюминутным продажам давать несбыточные обещания и говорить, что новые объекты появятся в «Ново-Ямском» в ближайшие год-два. В нынешних реалиях это невозможно. Но мы точно можем сказать: на территории КРТ они возникнут быстрее, чем на обычной территории. Во-первых, здесь другая степень контроля и ответственности со стороны государства. Во-вторых, здесь есть мы, девелоперы, кровно заинтересованные в

том, чтобы детские сады, школа, поликлиника появились как можно скорее. Будем задействовать все свои ресурсы: репутационные, административные, финансовые – чтобы двигать эти вопросы.

Сейчас мы уже работаем над проектом ФОКа – будем строить спортивное сооружение и площадной стадион. Идет работа и над торговым центром, который станет точкой притяжения для всей Пивоварихи. Также мы взяли на себя проектирование школы и детского сада – эти проекты передадим в муниципалитет для проведения аукционов и строительства. А пока социальные объекты «Ново-Ямского» строятся, у жителей будет возможность пользоваться действующей инфраструктурой Пивоварихи. Здесь отличная новая школа (работает школьный автобус), детская школа искусств, дом культуры, хоккейный клуб. «Ново-Ямской» – проект, который возводится не в чистом поле, и в этом его безусловное преимущество.

Вопрос №4. Об архитектуре. «Ваше «Село 2.0» не превратится со временем в деревню, где каждый строит кто во что горазд?»

Нет. Для команды «ВСС Дом» соблюдение архитектурного кода в поселке – очень важная задача. При этом девелопер понимает: в этом вопросе важен баланс. С одной стороны, нельзя застроить территорию в 66 га однотипными домами: эффект «копировать – вставить» на такой площади будет удручающим. С другой – хаотичная застройка, когда каждый сам себе архитектор, тоже недопустима.

Антон: В работе над архитектурой мы исходили из того, что в проекте есть общественные территории, а есть частные. За общественные отвечает наша команда. Мы собираем архитектуру улиц, она состоит из асфальтированной дороги, благоустройства, озеленения, единого ограждения. Коммуникации: электричество, водоснабжение, интернет – реализуем подземным способом: столбы с проводами не будут портить общую картину.

Что касается частных территорий, то здесь мы даем большую свободу для самовыражения: более лояльно относимся к формам домов, материалам, технологиям строительства. В поселке будут и деревянные дома, и кирпичные, и из сборного железобетона, одноэтажные и двухэтажные. Но при этом существуют определенные ограничения: мы прописываем цвета

кровли, водосточки, оконного профиля – они едины для всех.

Кроме того, так как все покупатели согласовывают с нами посадку домов на участках, мы стремимся расположить их вдоль улиц – так, чтобы задние дворы были скрыты от посторонних глаз. На участке можно поставить баню, гараж, мастерскую. Мы понимаем, что человеку, который вырвался из городской квартиры, очень важна эта свобода и возможность реализовать свои мечты.

За счет прописанного архитектурного кода, единого стиля благоустройства улиц и общественных пространств поселок будет смотреться целостно, но при этом – живо, интересно, разнообразно. В «Ново-Ямском» нет прямых улиц: за каждым поворотом будут открываться новые фасады, разные решения. При этом – никакого разнобоя, когда с одной стороны улицы зеленый забор, а с другой – оранжевый. Мы будем строго следить за концепцией и соблюдением правил.

Вопрос №5. О сроках. «Проект долгий. Не получится так, что я куплю дом в числе первых, а потом буду годами жить на стройке?»

Не получится. Масштабную территорию поселка – а это более 600 домохозяйств – малоэтажный девелопер планирует осваивать поэтапно. Всего проектом предусмотрено четыре очереди строительства. По сути, это четыре самостоятельных закрытых мини-поселка в границах одного пригородного района – со своими общественными пространствами, парковыми территориями, отдельными въездами со шлагбаумами. Срок освоения каждого такого квартала – два-три строительных сезона. Этот подход позволит отделить жилые кварталы от тех, где еще идут работы, и не растягивать на годы «жизнь на стройке» для конкретного покупателя.

Антон: В этом году мы приступили к первой очереди, в следующем году завершим основной объем работ: дома, благоустройство, дорожные сети. В 2027-м займемся озеленением. И только потом будем переходить к следующей очереди. Строительная техника будет ездить за периметром первого квартала – жители не будут испытывать никаких неудобств.

Помимо комфорта, безопасности и приватности, такой подход обеспечит и формирование добрососедских отношений. Живя на огромной территории, человеку сложно формировать социальные связи, ведь он попросту не может запомнить всех. Квартал – это небольшая территория, 200-250 жителей – оптимальное количество, чтобы выстраивать коммуникации, чувствовать себя комфортно и безопасно.

Иван Рудых

КСТАТИ

 Меньше площади, больше функционала

Как говорит Антон Кондратьев, 85% спроса в «Ново-Ямском» приходится на одноэтажные дома площадью от 80 до 120 квадратных метров. Гигантомания и стремление к роскоши остались в прошлом: покупатели предпочитают компактные, эргономичные, продуманные решения.

– Во-первых, люди стали относиться к недвижимости по-другому. Многие пожили в загородных «дворцах» и понимают, что «семейные гнезда» никому не нужны: дети вырастают и разъезжаются, а родители остаются одни на огромных площадях. Во-вторых, стоимость строительства недвижимости, как и ее дальнейшего обслуживания – значительно выросла. Люди стремятся покупать и строить компактные дома с продуманными планировками: меньше площади – больше функционала.

Ново-Ямской

пригородный район

+7 (908) 772-77-92

вссдом.рф

ООО «СЗ «Байкальский Девелопмент»



Объектом рекламы являются земельные участки в районе Ново-Ямской

Альфа-Босс – новый сервис для топ-менеджеров

Как управлять финансами компании «в два клика»

Финансовая прозрачность, минимум рутины и возможность управлять деньгами компании «в два клика» – об этом мечтают многие современные руководители. Инновационный цифровой сервис Альфа-Банка для среднего и крупного бизнеса Альфа-Босс помогает воплотить мечту в реальность. Новый функционал интегрирован в мобильное приложение Альфа-Бизнес и позволяет экономить время и силы топ-менеджера. В начале октября Максим Дзюба, региональный управляющий Альфа-Банка, и Алексей Ганеев, руководитель проектов Дирекции развития цифровых продаж среднего бизнеса, представили новинку в Иркутске. Команда SIA.RU побывала на презентации и узнала главное о сервисе.

1. Системность: «Всё – в одном окне»

Не секрет, что топ-менеджеры крупных компаний зачастую тратят немало времени, чтобы вручную собрать из разных источников данные о финансовых показателях бизнеса: оборотах, задолженностях, счетах. Все цифры вроде бы есть – но приходят они с опозданием, зависят от конкретных сотрудников, требуют пояснений. Число таблиц и отчетов растет, а ощущение контроля за ситуацией – теряется.

Альфа-Босс от Альфа-Банка предлагает системный подход к управлению финансами. Сервис агрегирует ключевые финансовые показатели компании. Данные о расчетных счетах, зарплатных проектах, кредитных продуктах, эквайринге собираются на одной панели в удобном для топ-менеджера формате и обновляются в режиме реального времени. Благодаря этому управленец видит не сухие и зачастую устаревшие отчеты, а живую картину бизнеса.

Максим Дзюба: «Руководитель – такой же человек, как и все. В повседневной жизни мы все давно привыкли к удобству и простоте сервисов для физических лиц, где практически все опции доступны по паре кликов. В сервисе Альфа-Босс реализован тот же принцип. Мы закрыли основные потребности клиентов: прозрачность, удобство, безопасность и персональный подход и избавили управленцев от вечной дилеммы – как делегировать и при этом все держать под контролем».

2. Скорость: «Пять минут на банк»

Цифровой сервис Альфа-Босс встроен в мобильное приложение для корпоративных клиентов банка Альфа-Бизнес. Он позволяет буквально в несколько кликов увидеть, что происходит



Фото: Альфа-Банк

с деньгами в компании. Ключевой элемент сервиса – удобный и понятный интерфейс. Вся информация представлена так, как привык воспринимать ее человек, принимающий решения, – в цифрах, графиках, понятной динамике.

Алексей Ганеев: «Согласно исследованиям, большинство существующих приложений не мотивируют топ-менеджеров их использовать, так как в них много операционки. Мы исходили из простой идеи: у руководителя есть всего пять минут на банк. Значит, сервис должен быть настолько понятным и удобным, чтобы за это время руководитель успел решить максимум вопросов».

3. Управляемость: «Вторая пара глаз»

Роль управленца в последние годы изменилась. Если раньше финансовую аналитику можно было делегировать сотрудникам и включать в процессы раз в месяц, проверяя отчеты, то сегодня нужен совсем другой подход. Скорость изменений требует от руководителя постоянной вовлеченности. Важно владеть информацией, держать руку на пульсе, следить за показателями компании – и принимать решения в моменте.

На этот новый запрос бизнеса в том числе отвечает Альфа-Босс. Сервис отлично встраивается в тренд «управляемости в реальном времени» и дает топ-менеджеру «вторую пару глаз», помогая видеть финансовое состояние компании через живую картину «здесь и сейчас».

Максим Дзюба: «Альфа-Босс – это не просто про бизнес, а про человека, который за ним стоит. Сервис помогает убрать рутину, навести порядок и сосредоточиться на ключевых задачах. Наша цель – чтобы уже в этом году автоматизация через Альфа-Босс стала новым стандартом взаимодействия топ-менеджеров с банком».

4. Коммуникация: «Банк всегда на связи»

Новый сервис упрощает и процесс коммуникаций – как внутренних, так и внешних. Так, в

приложении можно ставить задачи сотрудникам – прямо из интерфейса, а затем отслеживать их выполнение без постоянных напоминаний, писем и звонков. Не менее важно и онлайн-взаимодействие с банком – в Альфа-Боссе оно реализовано внутри приложения. Руководитель компании может в любое время суток задать вопрос своему персональному менеджеру.

Коммуникацию с банком можно вести и в групповом чате – подключить профильных специалистов: кредитных аналитиков, залоговиков, транзакционных менеджеров, собрать консилуим для решения любых бизнес-задач. Это абсолютно безопасно: вся переписка происходит через внутренние защищенные каналы банка с сохранением конфиденциальности.

Алексей Ганеев: «Процесс получения продуктов для корпоративных клиентов зачастую непростой и витиеватый. Нужна надежная коммуникация и синхронизация всех участников сделки с обеих сторон. Сейчас эти коммуникации ведутся разрозненно: часть в почте, часть в мессенджерах, часть – на личных встречах. Переписки часто теряются, что нередко приводит к нарушению договоренностей. Мы решили это изменить и в сервисе Альфа-Босс все коммуникации объединили в одном месте».

5. Персонализация: «На одном языке с клиентом»

Альфа-Босс не только экономит время и силы руководителя, но и снижает тревожность. Теперь, чтобы узнать, «все ли в порядке у компании с деньгами», не нужно совершать множество действий, выстраивать сложные цепочки коммуникаций – достаточно открыть приложение.

Сервис максимально персонализирован и отвечает на запросы конкретного бизнеса. Скоро в Альфа-Босс планируют добавить индивидуальные тарифы и условия. А еще – аналитику и умные подсказки для эффективного управления и планирования. В разработке также инструменты для поиска партнеров и контрагентов. Это позволит бизнесу расти и масштабироваться.

Алексей Ганеев: «Основной запрос от руководителей бизнеса сегодня – персонализация. Мы провели опрос среди наших клиентов – подавляющее большинство топ-менеджеров ожидают от банков именно индивидуального подхода. Сервисы становятся действительно полезными,

когда говорят на одном языке пользователем. В случае с Альфа-Боссом этим пользователем стал топ-менеджер, и интерфейс, структура, логика продукта – всё выстроено вокруг его задач.

Максим Дзюба: Альфа-Босс – это не просто очередное мобильное приложение. Это инструмент, который отвечает на вызовы современного бизнеса, позволяя топ-менеджерам сосредоточиться на стратегических задачах, а не на рутинных процессах. В мире, где время – это деньги, такое решение может стать решающим фактором в конкурентной борьбе».



ГЛАВНОЕ

4 ключевых возможности сервиса Альфа-Босс

- 1. Финансы под контролем**

Удобно собирать группы компаний по любому принципу (отрасль, регион или конкретный проект) и видеть актуальную картину по всем счетам и операциям.
- 2. Задачи – как на ладони**

Руководитель может ставить поручения в один клик и следить за их выполнением без писем, звонков и напоминаний.
- 3. Безопасное общение**

Все рабочие вопросы решаются с персональным менеджером банка в защищенном чате, без риска утечки информации во внешние мессенджеры.
- 4. Подходящие финансовые предложения**

Банк анализирует работу бизнеса и формирует персональные финансовые решения – например, кредит с индивидуальной ставкой, рассчитанной с учетом финансов компании.

В ЦИФРАХ И ФАКТАХ

95% корпоративных клиентов

Альфа-Банка, согласно исследованиям, готовы перевести все коммуникации с банком в онлайн

Более 15 тысяч

клиентов банка – руководителей среднего и крупного бизнеса – уже стали пользователями нового сервиса

Альфа-Босс признан **корпоративным банковским финтех-проектом года** на FinTech Awards Russia 2024

Александр Орлов, RODINA: «В центре нашего внимания – человек, а не методики»

11

Юлия Резникова, Dr. White: почему «здоровые» рекомендации не работают и что с этим делать

11

«Четыре критерия долголетия». Елена Геевская, бьюти-холдинг «АРТ», – о красоте и качестве жизни

12

Как компаниям инвестировать в здоровье сотрудников без риска

12

Новая жизнь курорта «Усолье» – актуальные программы и медицинский туризм

13

Дожить до 150-ти. Как?

Все больше россиян стремятся жить долго, а главное – качественно! Хотят лучше чувствовать себя в моменте, быть более эффективными и успешными здесь и сейчас. И все чаще рассматривают здоровье как объект для инвестиций. Какие возможности открывают для потребителей сегодня медицина и велнес-индустрия? Как современному человеку найти время в своем напряженном графике на полезные практики? Об этом рассуждали эксперты на нашем круглом столе, посвященном здоровому долголетию.

Материалы круглого стола читайте на сайте SIA.RU



Здоровье как проект



Действительно ли россияне стали инвестировать в себя, и как на этот тренд откликается рынок медицинских и велнес-услуг?

Недавний диалог двух политических лидеров о том, можно ли дожить до 150 лет, подстегнул широкое обсуждение тем активного долголетия и превентивной заботы о здоровье. Опросы показывают: все больше россиян стремятся жить долго и качественно, все чаще рассматривают здоровье не как ресурс, а как объект для инвестиций. Можно ли считать превентивную медицину утвердившимся трендом? Какие возможности она открывает для потребителей? И как найти время на полезные практики в условиях напряженного графика? Об этом говорили участники круглого стола «Дожить до 150 лет: что значит здоровье в эпоху цифровой экономики?», который состоялся при партнерстве Rodina Grand Hotel & Spa 5* Irkutsk. Мы записали ключевые тезисы.

Ранний старт: тренд на превентивную медицину молодеет

По словам Юлии Резниковой, терапевта, врача превентивной медицины, основателя и идейного вдохновителя клиники Dr. White, запрос на то, чтобы разобраться с процессами в организме до того, как он дал сбой, есть.

— Конечно, чаще всего к нам обращаются люди, которые много и напряженно трудились, заработали хронический стресс, нервное истощение, тревожность, проблемы со здоровьем на этом фоне, и хотят вернуть себе былую энергичность, хорошее самочувствие. Но мы видим, что сейчас приходят и другие пациенты, в том числе совсем молодые — для профилактики, для общего анализа ситуации: «Расскажите, что со мной происходит? А у меня в генетике такая-то история — что мне с этим делать?» Они черпают информацию в открытых источниках, примеряют на себя и хотят разобраться, — рассказала Юлия.

Это позитивная тенденция, по ее мнению. Предупредить проблему всегда эффективнее, чем бороться с последствиями. Тем более, что, по статистике, как указала эксперт, каждое следующее поколение, к сожалению, менее здорово, чем предыдущее.

От сложного к простому: как новые технологии превращают ЗОЖ в привычку

Медицина и велнес-индустрия отвечают на этот запрос повышением физической доступности оздоровительных процедур. Как заметил к.м.н. Александр Орлов, врач-терапевт, кардиолог, специалист превентивной медицины, руководитель и идеолог Клубов Здоровья и Долголетия сети отелей RODINA, современные оздоровительные практики все проще интегрировать в повседневную жизнь.

— Во-первых, многие составы, которые были только в виде инфузий, теперь доступны в форме капсул. Что нельзя поместить в капсулу, выпускают в виде инновационных спреев. Второй момент — это формат. В тренде краткие и ёмкие процедуры, совмещающие различные виды воздействий. Можно выделить всего час в день, сходить на спа-ритуал с оздоровительными элементами, на массаж или на физиотерапию. Это эффективно и легко встраивается в повседневную жизнь. Больше не надо годами планировать отпуск, чтобы в итоге вырваться на две недели. Вы выбрали подходящую методику, вам помогли выстроить стратегию, и все — вперед, — пояснил эксперт.

Медицинские клиники также учитывают этот тренд: сегодня задача врачей — не только разработать индивидуальную программу оздоровления, но и адаптировать ее к напряженному графику пациента.

— Найти буквально час-полтора два-три раза в неделю — это уже значительный шаг и хорошая инвестиция в свое здоровье, — добавила Юлия Резникова.

Бьюти-практики — это путь к красоте через хорошее самочувствие

Какую роль в сохранении здоровья играет бьюти-сфера? Основатель и владелец бьюти-холдинга «АРТ» Елена Геевская напомнила, что эстетическая косметология, с которой часто ассоциируют бьюти-практики, это только одна из составляющих отрасли.

— В нашем бьюти-холдинге, помимо эстетического направления, есть и другое — центр СПА кулуарного, семейного формата, — подчеркнула она.

Арсенал спа-методик, отмечает Елена Геевская, широк — это и массажи, и различные обертывания, и флоатинг, а также ванны, талассотерапия и термопроцедуры вроде хамама или финской сауны. Все это дает возможность расслабиться, восстановить силы, разгрузить ум от тысячи повседневных задач и поднять настроение. Помогает наладить связь между сознанием и телом, позволяя лучше понимать свои реакции и свои потребности.

— Важно уметь чередовать рабочее время и время для себя, обязательно находить в своем расписании «окна» для перезагрузки, — подчеркнула она. — Пусть у нас пока нет крупных оздоровительных клиник, важно использовать те возможности, которые уже есть в городе. Любые шаги в этом направлении будут значимы.

Это забота не только о своем физиологическом, но и ментальном здоровье, а их невозможно отделить одно от другого. Это путь к красоте через хорошее самочувствие. А в целом — вместе со спортом, здоровым питанием, своевременной диагностикой — подобные бьюти-процедуры составляют основу того, что сегодня принято называть общим благополучием жизни.

По словам Елены Геевской, сейчас наблюдается интерес к подобным процедурам у туристов. Формируется целый тренд: люди приезжают на Байкал, проводят там около недели, а затем возвращаются в Иркутск и перед отлетом стараются уделить время телесной перезагрузке.

В поисках себя: на Байкал едут за уединением и перезагрузкой

Эльвира Шагдарон, основательница туристической компании «География Байкала», которая много лет привозит группы туристов на Байкал из западных регионов страны, подтвердила тренд на работу с внутренним состоянием. Туристы стремятся на Байкал не только ради его красоты, но и за «перезагрузкой», за «энергетической подпиткой», за уединением.

— В ответ на этот поток запросов мы даже создали специальные ретрит-туры — программы перезагрузки. Люди едут сюда с самыми разными проблемами. Недавно у нас была известная медийная семейная пара, которая приехала налаживать отношения. Они объездили весь мир, но для восстановления семьи выбрали именно Байкал, — рассказала Эльвира.

Туристы также интересуются общением с шаманами, причем их привлекают не шоу, а духовные практики. Это, по мнению Эльвиры, тоже форма работы с внутренним состоянием, поиск гармонии. В мире, где многие сталкиваются с одиночеством, людям важно, чтобы кто-то выслушал их сокровенные мысли.

От туризма к wellness-экосистеме: новая бизнес-модель для региона

По словам Эльвиры Шагдарон, у туристов присутствует запрос и на спа-услуги. В этом плане регион соответствует общим трендам: как отмечает Российский союз туристической индустрии (РСТ), в 2024 году спрос на отдых в санаториях вырос на 15–20%. Однако если в Иркутске с предложением особых проблем нет, то на Байкале объектов, способных предоставить качественные услуги в этом сегменте, единицы.

Но именно в этой нише, по мнению Ксении Пономаревой, руководителя региональной экспертной группы по развитию креативных индустрий в Иркутской области, открываются новые перспективы. Снижение организованного потока туристов, которое наблюдается с прошлого года, показывает: просто быть «жемчужиной мира» уже недостаточно. Конкуренция между регионами сегодня огромна. Люди поехали в другие места, где за те же деньги получают больше.

— Я была на Сардинии, где за 500 евро в сутки можно снять виллу у моря. А у нас за эти деньги часто предлагают просто модульный дом на берегу, — заметила она.

Высокая цена должна быть оправдана уникальной ценностью. Как продюсер территории, Ксения полагает, что нашим ключевым преимуществом могло бы стать здоровье.

— Не просто отдых, а глубокое, архитектурно и технологически встроенное оздоровление. Представьте, если бы мы проектировали отели, где вся инфраструктура работала бы на эту концепцию? Скажем, с продуманными вечерними ритуалами и процедурами для расслабления, в том числе с динамическим освещением, когда к вечеру свет в помещениях смещается к красному спектру, имитируя закат? С меню не просто вкусным, но и способствующим детоксу, расслаблению или повышению энергии — в нужное время суток? — задалась вопросом Ксения Пономарева.

За неделю проживания в таком месте человек сможет не просто отдохнуть, но и перезагрузить привычки, чтобы увезти с собой частичку этого оздоровительного ритма.

Цель, диагностика, стратегия: три шага к активному долголетию

Как же выстроить персональную «траекторию здоровья»?

Елена Геевская сделала акцент на необходимости самоанализа того, что происходит с организмом. Это поможет составить программу необходимого комплекса мер для оптимизации его работы и улучшения здоровья. И конечно, важна системность.

По мнению Анны Хаванской, начать следует с осознанного решения быть здоровым и правильной постановки целей.

— Самое главное — понять, чего вы хотите от жизни. Каков масштаб ваших планов и какая стратегия вам подходит. Тогда станет ясно, какой уровень энергии и здоровья вам необходим», — предположила она. — И через эту осознанность «инвестировать» в идею здоровья.

С ней согласилась Ксения Пономарева: все начинается с цели. Если у вас в планах дожить до 95 или даже 100 лет, хорошо бы понимать, а как провести эти годы, чем заниматься.

— Отсюда рождается понимание, что сегодня можно сделать для того, чтобы этот план реализовался, — пояснила Ксения.

Юлия Резникова вторым шагом назвала диагностику. Прежде чем действовать, необходимо понять текущее состояние организма, причины усталости, низкого уровня энергии или неправильных пищевых привычек — возможно, дело в дефиците микроэлементов или витаминов.

Александр Орлов сделал акцент на том, что диагностика вообще должна сопровождать человека на его траектории здоровья. Если показатели не улучшаются, несмотря на прилагаемые усилия, значит, выбранная стратегия не работает.

Третий и самый главный шаг — важно найти эксперта, который на основе всех вводных сможет правильную последовательность действий для конкретного человека и который будет вести его по этому «треку» здоровья. Это задача со звездочкой, таких специалистов не хватает, признали участники круглого стола, но это не значит, что не стоит и пытаться.

— Потому что информации — море, и она очень разная, часто противоречивая. На этом пути в одиночку можно наломать столько дров, что потом придется долго разбираться с последствиями. И я, как человек с медицинским образованием, считаю крайне желательным, чтобы таким экспертом был врач. Мы можем идти через велнес, духовные практики, питание, физнагрузки и даже с шаманом поговорить — все это может быть частью одного подхода, если складывается в общую картину. Но есть важный нюанс: люди с высшим медицинским образованием в большинстве своем обладают важным качеством — у них есть понятие о «красных линиях». Они видят момент, когда нужно перестать лечиться заряженной водой и обратиться к настоящей медицине, — настаивает Александр Орлов.

Екатерина Вострикова

ИМЕНЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

«В центре нашего внимания – человек, а не методики»

Александр Орлов – о том, как встроить стратегию долголетия в напряженный график

Люди хотят жить не просто дольше и качественнее, но и лучше чувствовать себя в моменте, быть более эффективными и успешными здесь и сейчас. Возможно ли вписать оздоровительные практики в повседневную жизнь сверхзанятого делового человека? Как эту задачу решает превентивный персонализированный подход к оздоровлению в сети RODINA Grand Hotel & SPA 5*? Об этом рассказал руководитель и идеолог Клубов Здоровья и Долголетия RODINA, кандидат медицинских наук, терапевт и кардиолог Александр Орлов.

«Важно все: чек-ап, образ жизни и цель»

Как отмечает Александр Орлов, современная медицинская наука позволяет в повседневной превентивной манере использовать самые разные методики: будь это инфузионные курсы, физиотерапия, или спа-процедуры. И поскольку нет такой, которая одинаково бы работала на всех, в центре внимания персонализированной медицины – конкретный человек, его генетические особенности, работа органов и систем его, уникального, организма.

Но если говорить о здоровом долголетии вообще, то оно складывается и из того образа жизни, который человек ведет – как он спит, что ест на завтрак, каким занимается спортом, о чем думает, в каком режиме работает

– И в этом случае мы как эксперты уже не ограничиваемся только медициной. Мы подключаем и ментальные практики, и аюрведу, и китайские традиционные методы, и СПА-процедуры, и подходящее лично этому человеку здоровое питание. А он уже сам выберет из этого объема то, что ему близко. И мы выстроим индивидуальную траекторию здоровья из тех методик, которые ему близки и доступны, – тогда эта стратегия здорового долголетия станет не каким-то героическим поступком, а чем-то приятным, повседневным, частью образа жизни, – поясняет Александр Орлов.

«В Иркутске – тот же легендарный сервис, что и в Сочи»

Почти 20 лет назад в Сочи открылся первый RODINA Grand Hotel & SPA 5*, ориентиру-



Александр Орлов

Фото: А.Федоров

ванный на VIP-аудиторию. Он стал эталоном персонального подхода к каждому гостю. Этот подход впоследствии лег в основу и оздоровительного направления: Клуба здоровья и долголетия RODINA. Его принципы создали и развивают Александр Орлов с командой, добавляя превентивную персонализированную медицину в процесс отдыха.

– Но в какой-то момент встал вопрос: человек приехал в Сочи на несколько дней, прошел оздоровительный курс, а дальше? И мы двинулись за нашим гостем, за его запросами, его географией, – говорит Александр.

Сегодня под брендом RODINA во многих городах России уже работает клубная экосистема, в которой соблюдаются те же принципы и подходы, что и в Сочи. В Иркутске, по словам Александра Орлова, планируется открыть центр персонализированной медицины. А уже сейчас в стенах иркутского RODINA Grand Hotel & SPA работает Grand SPA Irkutsk.

– И здесь мы также применяем персонализированный подход, – подчеркивает эксперт. Даже в такой простой вещи, как массаж, мы используем, например, индивидуально подобранные ароматические масла, добавляем их в массаж-

ное масло. Словом, здесь гостя встречает наш легендарный сервис, мы подстраиваем процедуры под каждого человека и получаем за счёт этого максимальный эффект.

«История, когда из столицы едут за оздоровлением в регионы, вполне жизнеспособная»

На сегодняшний день, считает Александр, нередко проще и выгоднее пройти оздоровительный курс в регионах, чем сделать это в столице. Уровень специалистов может не уступать московскому, а времени для качественного взаимодействия врача и пациента в регионах заведомо больше.

– Я считаю вполне жизнеспособной историю, когда тот самый столичный житель вместо того, чтобы пытаться как-то встроить здоровое долголетие в бешеный московский ритм, уезжает в регион. И здесь получает консультацию специалиста в медицинском центре, возможно, какие-то процедуры, отправляется на Байкал, замедляется, медитирует да просто меняет картинку перед глазами, потом возвращается в Иркутск, идет в баню... И в результате перезагружается, восполняет свой ресурс, – комментирует он.

В этом ему может помочь, например, флагманская программа RODINA detox, которую предлагает иркутский RODINA Grand Hotel & SPA. Она помогает быстро и эффективно восстановиться после перелета и миновать джетлаг.



«Мы не даём универсальные советы – мы ищем причину»

Юлия Резникова, Dr. White, – о том, почему «здоровые» рекомендации не работают и что с этим делать

Как часто мы слышим правильные, казалось бы, советы: «Больше отдыхайте», «Правильно питайтесь», «Запишитесь в спортзал». Но всегда ли эти рекомендации выполнимы? А бывает и так, что они просто не работают. Почему это происходит и что в таком случае делать, рассказала Юлия Резникова, терапевт, доктор превентивной медицины, основатель и идейный вдохновитель клиники Dr. White.



Юлия Резникова

Фото: А.Федоров

Почему сила воли не работает?

«Все понимаю, но не могу себя заставить» – знакомо? Далеко не всегда причина в слабых характеристиках и лени. Как замечает Юлия Резникова, порой организм физически не способен следовать правильным советам.

– Надо понимать, что за нехваткой силы воли могут скрываться реальные физиологические нарушения: сбой инсулино-глюкозного обмена, гипоксия, скрытые воспалительные процессы или гормональный дисбаланс, – указывает Юлия.

По ее словам, бессмысленно убеждать человека отказаться от сладкого, если его тело,

испытывая энергетический голод на клеточном уровне, требует быстрых углеводов. Совет хорошо высыпаться нереализуем, если у человека хроническая бессонница. А принуждать себя к изнурительным тренировкам, когда организм и так находится в состоянии истощения попросту опасно. Такой «спорт» еще больше истощает резервы и наносит большой ущерб здоровью.

– Наша первая задача – не давать универсальные советы, а найти коренную причину недомогания. Мы проводим комплексную диагностику, чтобы понять, какие именно механизмы в организме дали сбой. И только по-

сле этого, параллельно работая с причиной, мы мягко и грамотно интегрируем элементы здорового образа жизни в повседневность человека. Когда физиология приходит в норму, пациенту становится проще следовать рекомендациям. Он делает это осознанно, а его действия ведут к здоровью, а не к новому истощению, – поясняет Юлия.

Когда режим труда и отдыха – не вариант?

Успешные люди, предприниматели и топ-менеджеры часто работают на пределе возможностей, распыляясь за достижения самым ценным – собственным здоровьем.

– Когда они обращаются в нашу клинику, мы видим схожую картину: накопленный стресс, эмоциональное истощение, полное отсутствие внутренних ресурсов. Давать рекомендации в духе «соблюдайте режим труда и отдыха», «высыпайтесь» таким людям бессмысленно, и именно поэтому наш подход кардинально отличается от стандартного, – говорит Юлия. – Мы отлично понимаем, что у делового человека нет возможности выпасть из жизни на 2-3 недели ради оздоровления. Поэтому второй ключевой принцип нашей работы – полная интеграция в напряженный график пациента.

Важно не просто составить индивидуальную программу оздоровления; но и создать ее с учетом рабочих обязательств, деловых поездок и личного времени обратившегося.

– Мы стараемся найти в 12-часовом рабочем дне наших пациентов те самые 1,5–2 часа, которые можно инвестировать в себя. Как правило, для стойкого результата достаточно 2-3 визитов в неделю. Это инвестиция, которая уже в краткосрочной перспективе дает ощу-

тимые результаты, – подчеркивает основатель клиники Dr. White.

Практика показывает: как только пациент начинает чувствовать положительные изменения, он сам пересматривает приоритеты и находит время для заботы о себе, планируя свой день и неделю так, чтобы уделить внимание здоровью.

Как здоровье конвертируется в успех?

Предприниматели нередко задают вопрос: «Как мои инвестиции в здоровье конвертируются в мои бизнес-цели?» Ответ очевиден: энергичность, ясность мышления, эмоциональная стабильность и способность принимать взвешенные решения – это фундамент эффективности лидера компании, залог успеха бизнеса.

– Наши пациенты отмечают: после прохождения программ они начинают решать рабочие задачи быстрее и эффективнее, – констатирует Юлия.

Проблемы, которые раньше казались неподъемными и месяцами лежали «мертвым грузом», давая на психику, решаются легко. Меняются отношения в семье. Появляется энергия, которую не приходится тратить на борьбу с усталостью и недомоганием. В результате растет не только качество жизни, но и уровень бизнеса.

– Как говорят клиенты клиники: «Раньше я вставал и уже чувствовал усталость. А теперь я встаю и хочу жить эту жизнь», – подчеркивает она.



“
Здоровье сотрудников:
как инвестировать
в него без риска?
”



Артём Бахаров,
управляющий партнер и собственник
ЮК «Бахаров и Партнеры»

Внедрение корпоративных велнес-программ в условиях конкуренции за сотрудников становится для бизнеса стратегической инвестицией с измеримой отдачей. Как при этом избежать юридических и налоговых рисков? Об этом рассказал Артём Бахаров, управляющий партнер и собственник ЮК «Бахаров и Партнеры».

– Согласно проведенным исследованиям, 95% соискателей в России считают социальный пакет ключевым фактором при выборе работы, а ДМС и компенсация спорта входят в топ желаемых опций. Кроме того, рекрутинг обходится дорого, обучение и адаптация нового кандидата занимает время руководителей. Понимая это, компании все чаще смотрят на расходы на здоровье сотрудников, как на инвестиции, позволяющие успешно конкурировать на рынке труда.

Забота о здоровье сотрудников напрямую влияет также и на производительность. Главный операционный риск сегодня – «присутствующее выгорание», когда сотрудник физически на рабочем месте, но его эффективность близка к нулю.

Но мало кто задумывается, что благое намерение может обернуться судебными рисками и налоговыми доначислениями, если программа реализована без должного юридического сопровождения.

Проводите спортивные мероприятия? Судебный кейс: травма, полученная сотрудником при участии в корпоративных соревнованиях, была признана несчастным случаем на производстве. Последствия для работодателя при этом варьируются от компенсации вреда до уголовной ответственности руководителя.

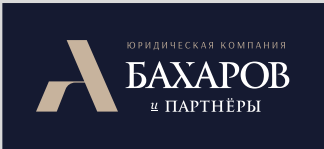
К судебным искам могут привести мероприятия и программы, предназначенные не для всех.

Нередко в корпоративных программах оздоровления встречаются и нарушения закона о персональных данных, их сохранности. Штрафы же за утечку данных о здоровье сотрудников значительны.

Во избежание рисков мы рекомендуем заложить правовой фундамент. Им могут стать как положение о корпоративной программе оздоровления сотрудников, так и дополнение к коллективному договору. Укажите, что цель программы – повышение производительности труда, улучшение качества жизни сотрудников и формирование позитивного корпоративного климата. Участие в ней добровольное и поощрительное. Эти выплаты не зарплата, не премия. Это меры социальной поддержки.

По каждому мероприятию формируйте досье: приказы, служебные записки, отчеты с фото, списки участников, акты выполненных работ от подрядчиков. Разработайте отдельную форму информированного добровольного согласия на обработку персональных данных для сотрудников, включая данные о здоровье.

Успешная программа оздоровления сотрудников – это на 20% медицина и на 80% – грамотный менеджмент, юридическая работа и финансы.



Юридическая компания «Бахаров и Партнеры»
г. Иркутск, ул. К. Либкнехта, 245

Четыре критерия долголетия

Елена Геевская, бьюти-холдинг «АРТ», – о красоте, здоровье и качестве жизни

Какая связь между бьюти-процедурами и активным долголетием? Основатель и владелец бьюти-холдинга «АРТ» Елена Геевская уверена: самая прямая. Забота о себе – это часть осознанного отношения к своему телу и своему ментальному состоянию. Экспертным мнением, что нужно делать для сохранения ресурсного состояния на долгие годы, как в этом готов помочь «АРТ», она поделилась с порталом SIA.RU и Газетой Дело.

1. Комплексный подход к здоровью

Как отметила Елена Геевская, сейчас особое значение для активного долголетия приобретает забота не только о своём физиологическом, но и ментальном здоровье, поскольку их невозможно отделить одно от другого. Человек не может отлично себя чувствовать и хорошо выглядеть, если у него отсутствует гармония внутреннего состояния и образа жизни в целом.

– Если раньше мы могли чётко спланировать свою рабочую неделю, то сейчас ситуация меняется практически ежедневно: мы испытываем чрезмерную информационную нагрузку, постоянно сталкиваемся с новыми вводными, в связи с чем возникает необходимость оперативно перестраивать даже краткосрочные планы. Это, безусловно, существенно влияет и на наше физическое состояние, и на способность противостоять негативным факторам, – прокомментировала Елена Геевская.

Она также особо подчеркнула, что начинать заботиться о ментальном и физическом здоровье необходимо не просто с раннего возраста, а с момента подготовки будущих родителей к рождению детей. Именно от родителей во многом зависит, получит ли ребёнок потенциал дожить до 100 или даже 150 лет.

2. Осознанность и самоанализ

Важное значение для долголетия, по мнению Елены Геевской, в современных условиях приобретает позитивное восприятие мира, выраженное через осознанный самоанализ собственного самочувствия.

– Сейчас наблюдается тренд на слишком сильные определения того, что с нами происходит. Даже молодёжь жалуется на депрессию и выгорание. Однако порой такие жалобы связаны не с глубокими расстройствами, требующими врачебного вмешательства, а, скорее, с временными трудностями, усталостью, осенней хандрой, которые можно снять комплексом оздоровительных процедур, походом в СПА, прогулками на природе, – считает эксперт.

Осознанное отношение к собственному самочувствию как раз и помогает, во-первых, понять, что с тобой происходит, и осмыслить, с чем это связано,

“
Концепция здоровой и активной жизни распространяется далеко за пределы понятий «красота» и «идеальная внешность»
”

во-вторых, составить программу необходимого комплекса мер для оптимизации работы организма для улучшения здоровья.

Правильно составленные программы здоровья от специалистов АРТ: лечебные массажи, чередующиеся с обертываниями во флоатинге, массажами LPG, гидромассажной, дают возможность отвлечься от повседневных проблем, переключиться и восстановить силы на эмоциональном уровне, поднять настроение. Помогают настроить связь между сознанием и телом, позволяя лучше понимать свои реакции и свои потребности. Фактически это курорт одного дня полное обновление. И конеч-



Елена Геевская

Фото: А.Фёдоров

но, хороший внешний вид и хорошее самочувствие придают уверенности в себе. Находясь в гармонии с собой, легче справиться с жизненными трудностями.

– Такой подход – один из главных элементов здорового образа жизни, и если он будет в приоритете, особенно у молодых людей, то это поможет им сохранить ресурсное состояние организма на долгие годы. – Например, для меня лучший лайфхак – очень чёткое распределение времени между работой и отдыхом. Это помогает мне решать больше бизнес-задач и сохранять интерес к моему делу, – поделилась Елена Геевская.

3. Счастливые глаза и сияющая кожа

Отвечая на вопрос, какую роль в сохранении здоровья играет бьюти-сфера, Елена Геевская отметила, что современные тенденции ухода за собой ориентированы не на какие-то стандартные критерии красоты, а на естественность, ухоженный внешний вид, счастливые глаза, сияющую кожу.

Именно эти тренды лежат в основе деятельности бьюти-холдинга АРТ, который почти 30 лет предлагает клиентам любого возраста разнообразные оздоровительные программы. Одно из направлений деятельности холдинга – центр эстетической косметологии, цель которого подчеркнуть естественную красоту и индивидуальность как женщин, так и мужчин, используя современные эффективные и безопасные методики. И второе направление – центр СПА кулуарного, семейного формата.

– Мне очень нравится, что к нам приходят клиенты нескольких поколений – пожилые женщины, их дочери, внуки и даже правнучки, чтобы в приватной обстановке получить комплекс оздоровли-

вающих процедур. Для самых маленьких клиентов – это душ впечатлений и солевая комната, для более старшего поколения – хамам, для молодёжи – финская баня, различные обёртывания, талассотерапия. И общее чаепитие. Я считаю, это очень важным направлением, так как основы здорового образа жизни и привычка ухаживать за собой закладываются именно в семье, – рассказала Елена Геевская.

4. Точечная диагностика и индивидуальная фармацевтика

Будущее индустрии здоровья Елена Геевская видит в активном развитии рынка очень точной и точечной диагностирующей аппаратуры, в развитии фармацевтики в сторону большей персонализации (подбор лекарства в зависимости от генетических особенностей пациента – ред.), а также в создании больших оздоровительных клиник. Кроме этого, набирающий популярность тренд на здоровый образ жизни должен сделать оздоровительную инфраструктуру более доступной, считает эксперт.

– И конечно, концепция здоровой и активной жизни распространяется далеко за пределы понятий «красота» и «идеальная внешность». Она включает экологичность пространства, качество питьевой воды, наличие зелёных насаждений и рекреационных зон, так как эти факторы напрямую способствуют поддержанию общего благополучия жителей и влияют на достижение желаемого уровня долголетия, – подытожила Елена Геевская.

Наталья Яськова

Салон красоты «АРТ»: Иркутск, Киевская, 18
Единый телефонный номер:
8 (3952) 50-45-45



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ.
НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

«Лучше предупредить, чем лечить»

Галина Зайцева – о новой жизни курорта «Усолье», природных факторах и медицинском туризме

Стиль жизни современного человека – с бесконечными стрессами, дедлайнами, бешеным ритмом – не идет на пользу здоровью и самочувствию. Сделать паузу и позаботиться о себе можно на курорте «Усолье» – он находится всего в часе езды от Иркутска. Одно из старейших лечебных учреждений Сибири, основанное еще в 1848 году, в последние годы обрело новую жизнь. Чем славится курорт? Как «осовременивается»? И какие проблемы помогает решать пациентам? Об этом на форуме «Интурмаркет» мы поговорили с главным врачом и директором «Усо́лья» Галиной Зайцевой.

«Система в 200 литров»

Галина, какие природные факторы и медицинские методики используются в «Усо́лье» для лечения и восстановления пациентов?

– Наши основные лечебно-восстанавливающие факторы – это то, что подарила нам великолепная сибирская природа: хлоридно-бромно-натриевая-сероводородная вода и илово-торфяные грязи. Плюс все медицинские методики, традиционно присущие санаторно-курортным учреждениям: аппаратная физиотерапия, массажи, гидропроцедуры, небольшой СПА-центр. Пребывание на нашем курорте, дух старины, красота окружающей природы помогают расслабиться, забыть о стрессах и напряжении больших городов.

В Иркутской области немало санаториев, специализирующихся на бальнеотерапии. Много где есть и воды, и грязи. В чем особенность, уникальность «Усо́лья»?

– Обычно курорты ориентированы на лечение каких-то конкретных заболеваний: желудочно-кишечного тракта, сердечно-сосудистой или костно-мышечной системы, потому что используют воду определённого состава. А у нас вода «миксовая», многокомпонентная: в ней присутствуют и сероводород, и бром, а самое главное – она насыщена различными солями. И эти компоненты благотворно воздействуют на главные системы организма: сероводород

проблемами суставов, позвоночника, последствиями травм, переломов, с воспалительными заболеваниями, болезнями дыхательных путей. Женщинам мы помогаем лечить бесплодие – у многих из них после пройденного в здравнице курса появляются долгожданные дети. У нас также есть специальные программы, направленные на профилактику разных заболеваний у пожилых людей и маленьких детей.

Насколько в настоящее время востребованно санаторно-курортное лечение?

– Я работаю на курорте «Усолье» уже 54 года и могу сказать, что, к сожалению, курортное лечение очень часто недооценивается. Но сейчас ситуация меняется, и медицина всё больше становится превентивной и профилактической. Это главный тренд в нашей сфере деятельности, который поддерживается и продвигается на государственном уровне. Мы должны предупреждать болезни, а не лечить их последствия. И люди тоже сейчас хорошо понимают, что не существует волшебных таблеток от всех болезней, а фармацевтические препараты стоят очень дорого.

«Точек роста очень много»

Курорт работал и в царское время, и в советские годы. Что, на ваш взгляд, помогло ему адаптироваться к работе в современных – рыночных – условиях?

– Формула успеха проста: природные факторы, почти двухсотлетний исторический опыт и профессионализм коллектива, основная часть которого работает в «Усо́лье» более сорока лет.

В советское время мы часто бывали в рабочих командировках в различ-

ных странах, где знакомились с организацией санаторно-курортной системы. Полученные тогда знания и опыт очень пригодились впоследствии, когда наше государство изменило свой подход к оздоровительной медицине, курортам пришлось встраиваться в новые экономические условия и выживать без господдержки. Сейчас моя задача – продолжать развивать курорт в современных реалиях.

В чём конкретно заключается эта работа?

– Когда я стала директором, курорт имел запущенный вид, в парке паслись коровы и козы, в корпусах не было горячей воды. Сейчас проведено горячее водоснабжение, мы благоустроили практически весь номерной фонд, облагородили территорию, сделали глэмпинг, построили три домика в стиле а-фрейм. За последние годы у нас стало очень уютно, душевно и красиво.

К сожалению, на полномасштабную реконструкцию не хватает средств, но мы входим в различные грантовые программы, которые помогают создавать комфортные условия для пациентов курорта. В частности, в планах – расширение номерного фонда за счёт строительства нового крыла основного корпуса. Это поможет снять напряжение в летний сезон.

Точек роста, конечно, ещё очень и очень много.

Можете рассказать о ключевых?

– К курортному оздоровлению нужно привлекать не только возрастных пациентов, но и людей среднего возраста и молодёжь. Для решения этой задачи я встречаюсь с медицинскими представителями и врачами лечебных учреждений не только Иркутской области, но и России, рассказываю коллегам о нашем курорте, его особенностях, чтобы они рекомендовали его своим пациентам.

Кроме этого, практически каждую неделю к нам приезжают врачи разных специализаций, которые знако-



Галина Зайцева

Фото предоставлены компанией

мится с нашим учреждением. В результате такого сотрудничества часто расширяется список наших услуг. Например, по рекомендации коллег мы занимаемся разработкой собственной детокс-программы на основе гуминовой кислоты, которая входит в состав нашей грязи. Также в планах – антистресс-программа и по поднятию иммунитета – в первую очередь у детей. А уже в конце ноября мы запускаем диабетическую программу по купированию последствий сахарного диабета.

«Усо́лье» – активный участник форума «Интурмаркет». Видите

перспективы в медицинском туризме?

– Конечно. Мы активно участвуем в развитии оздоровительного направления туристического бизнеса, в том числе международного. Сейчас к нам часто приезжают бывшие россияне, сибиряки, которые живут за рубежом. При этом к чисто медицинскому направлению мы стремимся подключить туристическую составляющую за счёт грантовых программ, сотрудничества с властью и бизнесом.

В этом году, например, мы выиграли грант Росатома и сделали экспозицию под открытым небом «История России через жизнь предприятия». Сейчас готовим заявку на грант для организации большого событийного фестиваля «Семейный код». В стадии подготовки находится ещё одна заявка, которую мы составляем совместно с бизнесменами Усо́лья-Сибирского по установке в Иркутской области верстовых информационных столбов «Сибирский тракт – Иркутская губерния».

«Усо́лье» – современная здравница с богатейшей историей. Хочется, чтобы как можно больше людей приехали к нам и убедились в целительной силе сибирской природы. А мы со своей стороны продолжим делать всё, чтобы перезагрузить курорт, дать ему новую жизнь.

Наталья Яськова



Иркутская область,
г. Усолье-Сибирское,
ул. Горького, 7
+7 (924) 602-14-14

Курортное лечение очень часто недооценивается. Но сейчас ситуация меняется, и медицина всё больше становится превентивной и профилактической. Это главный тренд в нашей сфере деятельности

улучшает капиллярное кровообращение, биологически усвояемые формы брома полезны для нервной системы, все соли в комплексе оказывают противовоспалительное, рассасывающее действие, что необходимо организму при всех состояниях.

Вода – это мощная информационная структура, поэтому я наши солевые ванны называю «система в 200 литров»: человек погружается в лечебный рассол, как выжатая губка, закрывает глаза, проговаривает про себя: «Я здоров, все мои органы и системы работают правильно» и через время действительно наполняется жизненной энергией.

Какие основные заболевания лечат на курорте «Усо́лье»?

– Когда мне задают этот вопрос, я, не мудрствуя лукаво, говорю: мы лечим всё. За 177 лет существования санатория мы накопили богатейший опыт, который помогает нам решать самые разные проблемы со здоровьем пациентов.

К нам приезжают на лечение, восстановление, оздоровление люди с



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ВЕКТОР

премиум-квартал

ИНФРЕСТ
КОРПОРАЦИЯ

ПРЕМИУМ ДОСТУПНЕЕ,
ЧЕМ ВЫ ДУМАЕТЕ

КВАРТИРЫ
от 250 ТЫС. ₽/М²



99-88-99

векторпремиум.рф

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

ПРОЗрение:
от экспресс-диагностики
до оптического гардероба

16

Новая эра
офтальмологии

16

«Такие выставки надо
масштабировать»

16

Катаракта –
это не приговор

17

Очки – отражение нашей
индивидуальности

17



PROЗрение: от экспресс-диагностики до оптического гардероба

В Иркутске прошла первая масштабная выставка-форум, посвящённая здоровью глаз

Бесплатная диагностика зрения для взрослых и детей, консультации с ведущими офтальмологами, знакомство с новейшими технологиями коррекции зрения, подбор очков от эксклюзивных российских брендов. Всё это можно было сделать в один день и в одном месте – на первой городской выставке-форуме PROЗрение, которую организовала сеть клиник и оптик «Центр зрения» и оптика Ocularia. Мероприятие вызвало огромный интерес у горожан – его посетили 2,5 тысячи человек, причём некоторые из них не были у окулиста много лет. Наше издание подготовило дайджест по ключевым моментам выставки.



Антон Гарбарчук

Фото: Евгений Скуратов

«СЛУШАТЬ И СЛЫШАТЬ ЛЮДЕЙ»

Как рассказал Газете Дело генеральный директор сети клиник и оптик «Центр зрения» и оптик Ocularia Антон Гарбарчук, который является идейным вдохновителем выставки-форума PROЗрение, её смысл заключался в популяризации среди иркутян разного возраста здорового отношения к глазам.

– Нам поступали запросы от горожан на проведение мероприятия семейного формата, где можно пройти экспресс-диагностику зрения, получить исчерпывающую информацию по болезням глаз, коррекции зрения, проконсультироваться у ведущих специалистов клиники. А так

как наш приоритет – всегда слушать и слышать людей, мы организовали выставку, которая отвечает всем этим запросам.

На реализацию проекта – от идеи до воплощения – команде «Центра зрения» потребовалось полгода, из которых три месяца было отдано на оформление выставочной площадки в СибЭкспоЦентре.

– Мы продумали здесь каждый сантиметр, чтобы не было ничего случайного и посетители выставки чувствовали себя комфортно: выделили зону для проверки зрения у детей, причём специально для выставки приобрели прибор, с помощью которого можно посмотреть глазки даже у двухмесячного младенца. Для взрослого населения предоставили необходимый минимум скрининговых экспресс-процедур, которые

позволяли определить близорукость и дальность зрения, а также выявить катаракту и измерить внутриглазное давление, – прокомментировал Антон.

Кроме практических услуг организаторы подготовили для гостей выставки «образовательную» программу-лекторий с выступлениями ведущих врачей-офтальмологов клиники «Центр зрения». Они поделились своими знаниями и опытом по разным направлениям, в частности, рассказали о таких актуальных темах, как: что такое полная диагностика зрения, чем она отличается от проверки в оптике или поликлинике, что такое катаракта и как она появляется, подробно рассказали о принципах лазерной коррекции зрения.

А ещё для гостей выставки приготовили большое количество разнообразных призов и главный розыгрыш, победители которого смогут сделать бесплатные лазерную коррекцию близорукости по новой технологии SMILE Pro и операцию по лечению катаракты.

«НОВАЯ ЭРА ОФТАЛЬМОЛОГИИ»



Одним из самых важных событий на выставке стала презентация инновационной технологии SMILE Pro, которую провела менеджер по развитию бизнеса рефракционной хирургии компании Carl Zeiss Марина Ковалькова.

Она рассказала, что технология SMILE, является третьим поколением рефракционной хирургии и проверена более чем десятилетней практикой. За это время, по данным компании Carl Zeiss, в 80-и странах установлено больше 2 тысяч лазеров, сертифицировано более 3 тысяч хирургов и прооперировано свыше 12 миллионов глаз. При этом технология остаётся очень востребованной, так как только 5% людей с близорукостью получают высокотехнологичную помощь по коррекции зрения.

– Метод SMILE Pro – это усовершенствованная версия технологии SMILE, и её можно назвать «новой эрой» в сфере рефракционной хирургии. Очень важным моментом здесь является изменение скорости операции: сейчас она длится 10 секунд вместо 30-и. Лазер, на котором проводят операции по технологии SMILE Pro, оснащён искусственным интеллектом, удобный интуитивный интерфейс позволяет хирургу быстрее ориентироваться в данных пациента, а все настройки, которые раньше врач делал вручную, сейчас происходят автоматически – это повышает точность операции и улучшает результат. Кроме того, оборудование стало более эргономичным, что позволяет пациенту чувствовать себя комфортно во время операции, – пояснила Марина Ковалькова.

Она также отметила, что её впечатлило количество людей, пришедших на выставку, причём ещё до начала её работы.

КОММЕНТАРИИ

«Такие выставки надо масштабировать»

Андрей Модестов, исполняющий обязанности министра здравоохранения Иркутской области:

– Выставка-форум PROЗрение показала, что наши офтальмологические клиники конкурентоспособны с медучреждениями из других регионов РФ. При этом на сегодняшний день в Иркутской области в очереди на операции по катаракте по полису ОМС стоит 7 тысяч человек. Цифры наглядно показывают, какая востребованность у населения Приангарья в здоровье глаз. Поэтому



мы приветствуем любые предложения со стороны партнёров государственного здравоохранения, в том числе их готовность участвовать в программе госгарантий и за счёт этого делать бесплатные операции для жителей региона.

Кроме того, мы видим востребованность диагностики зрения, поэтому такие мероприятия, как выставка-форум PROЗрение надо масштабировать. Я предложил делать их ежегодно и проводить не один, а два дня в бесплатном формате.

«Здорово, что «Центр Зрения» провёл благотворительную акцию»

Владимир Шпрах, главный невролог Иркутской области, доктор медицинских наук, профессор, ректор Иркутской государственной медицинской академии последипломного образования:

– Есть народная мудрость: береги платье снову, а честь смолоду. А медицинская мудрость гласит: береги здоровье смолоду и до старости. И сейчас есть очень хороший вариант, как следить за своим здоровьем, – диспансеризация. Это важно, потому что при диспансеризации можно об-



наружить какую-то патологию на самых ранних этапах и заняться её лечением. Речь идёт об очень многих заболеваниях, в том числе и о проблемах со зрением. К сожалению, не все проходят диспансеризацию, и поэтому здорово, что «Центр Зрения» провёл благотворительную акцию, которая дала возможность пройти диагностику и получить первичную консультацию различных специалистов-офтальмологов. И очень важно, чтобы такое мероприятие не было разовым, а имело продолжение.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ.

– Принимать участие в мероприятии такого формата и масштаба как выставка-форум PROЗрение – знаковое событие для компании Carl Zeiss, – подчеркнула Марина Ковалькова.

«ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
ДЛЯ ИРКУТЯН»

Антон Гарбарчук, продолжая презентацию инновационного метода лазерной коррекции зрения, уточнил, что «Центр Зрения» внедряет его в свою практику одним из первых в стране.

– В январе 2024 года технология SMILE Pro получила регистрационное удостоверение в России, в сентябре прошлого года в Москве была сделана первая операция. Сейчас в нашей стране всего семь таких лазеров, и Иркутск стал первым городом за Уралом, где будет применяться этот метод коррекции близорукости и астигматизма. При этом стоимость операции будет ниже, чем в Москве и Санкт-Петербурге.

Более подробно обо всех ключевых аспектах, показаниях и противопоказаниях операции по новой технологии рассказала врач-офтальмолог высшей категории, доктор медицинских наук, один из ведущих рефракционных хирургов России Олеся Писаревская, на счету которой более 35 тысяч прооперированных пациентов.

– Острота зрения даёт нам 80-90% информации об окружающем мире, поэтому так важно заботиться о своих глазах. Каждый человек, у которого есть проблемы со зрением, имеет выбор: оставить всё так, как есть, либо что-то сделать и изменить качество своей жизни. Мы, со своей стороны, стремимся предоставить иркутянам передовые методы лечения и работаем сегодня на аппаратах, о которых ещё несколько месяцев назад только мечтали, – подчеркнула Олеся Писаревская.

«КАТАРАКТА –
ЭТО НЕ ПРИГОВОР»

Ещё одна актуальная тема, о которой шла речь на выставке, – катаракта. Об этом возрастном явлении, с которым рано или поздно сталкивается каждый человек, очень доступно рассказал заведующий иркутским филиалом «Центра Зрения» врач высшей категории, кандидат медицинских наук Михаил Тяжев. Опыт его работы в офтальмологии – 35 лет, из них восемь лет он работает в «Центре Зрения» и является ведущим катарактальным хирургом: сделал более 30 тысяч операций, из них по катаракте – более 18 тысяч.

– Согласно медицинской статистике, катаракта встречается у каждого второго 40-летнего человека, а в 80 лет она есть у каждого, и число людей с этим заболеванием растёт во всём мире, так как население планеты стареет, – подчеркнул врач.

При этом он сделал акцент на том, что катаракта – это не приговор, и от неё можно избавиться хирургическим путём. В клинике «Центр Зрения» такие операции выполняются в больших объёмах, при любой стадии заболевания.

– Об этом надо рассказывать, потому что до сих пор бытует мнение, что пока глаз видит – даже плохо – на операцию идти не надо. Люди боятся этой манипуляции, но это естественно, когда человек плохо информирован. И выставка PROЗрение, и моя лекция были посвящены тому, что не надо ждать полной слепоты, потому что чем дольше люди ждут, тем плотнее становится хрусталик и тем сложнее его оперировать. Я всегда говорю, что катаракта – это не груша, не надо ждать, пока она созреет. Уверен, что посетители выставки, которые прослушали лекцию, задумаются над этим вопросом, тем более, что с катарактой сталкиваются не только в пожилом, но во вполне работоспособном возрасте, – прокомментировал Михаил Тяжев.

«Очки – отражение нашей индивидуальности»

Изюминкой выставки директор по развитию сети клиник и оптик «Центр Зрения» и оптики Ocularia Мария Гарбарчук назвала выступление эксперта по стилю и оптике, специалиста по созданию оптического гардероба, бизнес-тренера и психолога Марии Петрухиной.

– Она более 20 лет является экспертом оптической индустрии, автор курса «Оптический стилист Люнетье». Обучает новой профессии люнетье консультантов оптик и оптометристов по всей стране. Кроме этого, работает с персоналом над тем, как общаться с клиентами, как улаживать различные сложные ситуации, – представила Мария гостью из Москвы, которая рассказала о том, что такое оптический гардероб, как его подбирать, зачем он нужен и нужен ли вообще.

– Очки помогают нам управлять впечатлением о себе, но практически никто об этом не задумывается. А в своей работе я часто сталкивалась с тем, что у людей разных профессий и социального статуса – директоров компаний, бухгалтеров, преподавателей, домохозяек – после того, как они подобрали себе другие очки, решались какие-то важные коммуникационные вопросы и проблемы, потому



Мария Петрухина и Мария Гарбарчук

Фото: Евгений Скуратов

что окружающие стали по-другому смотреть на них, – рассказала Мария Петрухина.

Она также убеждена, что если сложно передать настроение и отношение к миру через одежду, то через очки это сделать очень просто – их можно менять в течение дня, у женщины и мужчины может быть несколько очков не только дома, но и на работе, в машине, в сумочке или портфеле. И не обяза-

тельно это должны быть мега-дорогие или брендовые модели: очки могут быть абсолютно разными, и они будут создавать человеку разное настроение.

Как пройти элегантный путь от одной оправы к продуманной коллекции, где каждая пара очков не только корректирует зрение, а точно отвечает на вызовы жизни и подчёркивает статус их носителя, Мария Петрухина продемонстри-

Мнения посетителей выставки

Эльвира Шагдарон, основательница туристической компании «География Байкала»:

– Выставка PROЗрение, я считаю, очень полезная. Узнала о ней из электронной рассылки, кроме этого, член нашего бизнес-клуба «Я деловая» Мария Гарбарчук рассказала о мероприятии, о том, что здесь будет, какие обследования можно пройти. Конечно, мы с мужем решили воспользоваться возможностью проверить зрение, выяснить, есть ли какие-то проблемы, чтобы потом пойти в клинику «Центр Зрения» и там пройти более основательное и детальное обследование. Тем более, лично я давно не была у окулиста, а на выставке можно не только зрение проверить, но и сразу же подобрать себе очки, причём с хорошей скидкой, а также получить ответы от специалистов на некоторые вопросы, например, по поводу катаракты. Зрение – это же одно из главных чувств человека, и к нему надо относиться очень внимательно.

Полина Земскова, предприниматель ивент-сферы:

– Несмотря на то, что наша семья является пациентами клиники «Центр Зрения», я приехала на выставку с дочкой, чтобы проверить её зрение, проанализировать динамику заболевания, при необходимости получить актуальный рецепт на новые очки и сэкономить на диагностике, которую нам рекомендовано проходить каждые полгода.

Мы провели на выставке не один час, ребёнок был занят в детской зоне, я спокойно слушала лекции спикеров, задавала вопросы, которые меня очень волнуют, причём не только о зрении. Мне очень интересны сами Антон и Мария Гарбарчук – как бизнесмены и основатели компании, которые очень мощно развивают свой личный бренд. Это хороший пример для других предпринимателей, как быть рядом со своим бизнесом и успешно продвигать его.

Руфия Крохалёва, пенсионер:

– Я пришла на выставку проверить глаза, потому что узнала, что здесь будут работать окулисты и офтальмологи высшей категории. Меня внимательно осмотрели, в том числе на наличие катаракты, выписали капли, рассказали, как ими пользоваться. В последнее время зрение стало падать, но очки я покупала готовые – по ощущениям: комфортно мне в них читать или нет. Но врачи говорят, что очки должен выписывать врач и готовые лучше не покупать. А вообще последний раз я была у окулиста почти 25 лет назад и, если бы не выставка, я, наверное, не скоро собралась сходить в поликлинику. Мне понравилась организация выставки, конечно, очереди на проверку зрения были, потому что многие хотели получить качественную услугу тем более, что она была бесплатной и проходила в выходной день.

ровала на практике. Помогла ей Мария Гарбарчук, которая уверена, что очки – это не только средство коррекции зрения, это – отражение нашей индивидуальности.

– Мы видим мир через линзы очков, а нас видят через оправу. И оправа очень многое говорит окружающим о нас и о том, как мы воспринимаем сами себя, – считает Мария Гарбарчук.

На двух моделях из зала две Марии показали, как разные оправы – для повседневных и деловых задач, отдыха, праздника и спорта – могут кардинально менять и внешность человека, и его восприятие окружающими.

– Очки занимают очень важное место в моей жизни, меня увлекает оптическая мода, стиль, подбор оправ, и я с удовольствием делюсь своим опытом люнетье. Из наших оптик «Центр Зрения» и Ocularia невозможно уйти без очков, но наша цель – не продать, а помочь человеку подсветить свою личность, презентовать себя, рассказать о своих предпочтениях, эмоциях. Наш главный принцип работы – сделать наших клиентов более счастливыми, – подытожила Мария Гарбарчук.

Наталия Яськова

Я удивлён
масштабом
мероприятия



– Артём Коровин,
учредитель и директор
бренда Brevno

На выставке PROЗрение было представлено семь российских брендов очков, так как Антон и Мария Гарбарчук поддерживают отечественных производителей. Более того, они сами являются авторами собственного бренда очков Окулярия.

Одна из компаний, которая не первый год сотрудничает с Окулярией, делает оправы из натурального дерева и переработанного сырья под брендом Brevno (Красноярск). Как рассказал учредитель и директор бренда Артём Коровин, компания работает на российском и зарубежных рынках уже более 10 лет.

– Антон Гарбарчук и его команда всегда делают очень качественные мероприятия, поэтому я не удивлён уровнем организации выставки PROЗрение. Я удивлён масштабом мероприятия, и рад, что нахожусь здесь. Для меня это возможность не только лично представить свой бренд, но и встретиться с партнёрами, и даже в какой-то степени повысить колоритность мероприятия. Мы всегда готовы к такой форме сотрудничества.



Фото: Евгений Скуратов

КОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ У СПЕЦИАЛИСТА

«100 вещей в интерьере»: не просто выставка, а модное арт-событие

Как предметный дизайн меняет креативную среду Иркутска

«Я в восторге», – это, наверное, самый популярный отзыв о четвёртой выставке предметного дизайна «100 вещей в интерьере», которая прошла в Иркутске в октябре. Причём как от участников экспозиции, так и от гостей мероприятия. Традиционно яркий и креативный интерьерный вернисаж от иркутской Ассоциации промышленных и предметных дизайнеров в этом году стал по-настоящему модным арт-событием. В чём его принципиальное отличие от предыдущих лет и как оно влияет на творческую среду, нашему изданию рассказала руководитель региональной экспертной группы по развитию креативных индустрий в Иркутской области Ксения Пономарёва.

«Новая площадка – новый уровень события»

Традиционно выставки предметного дизайна проходили на площадках в центре Иркутска, в этом году экспозиция «100 вещей в интерьере» была организована в SIBEXPO HALL, что сразу изменило масштаб события, отметила Ксения.

– Главные преимущества нового пространства – простор и функциональность. Это добавило высоты, воздуха и объёма, позволило по-новому выстроить композицию экспозиции и создать ощущение большой профессиональной площадки. В SIBEXPO HALL мы смогли разместить не только экспозицию, но и полноценные зоны – партнёрскую, кафе, коммуникационную, что сделало пребывание гостей комфортным и насыщенным. Появилось ощущение единого живого пространства, где дизайн становится не просто выставкой, а событием.

Также Ксения отметила удобную парковку и профессиональную команду выставочного комплекса, которая помогала оперативно решать организационные задачи – это огромная поддержка для мероприятий подобного формата.

– Да, локация находилась дальше от центра, но взамен мы получили абсолютно другой уровень инфраструктуры и качества взаимодействия с аудиторией, – подчеркнула Ксения.

«Внимание к выставке растёт с каждым годом»

В этом году к выставочному проекту Ассоциации промышленных и предметных дизайнеров присоединились новые регионы – Красноярский край и Республика Бурятия, что придало ему межрегиональный статус.

– Для кого-то из участников, как, к примеру, для Евгении Дугаровой и Алексея Григорьева из Улан-Удэ, выставка в Иркутске стала прекрасной возможностью расширить свои границы: познакомиться со многими творческими людьми, наметить возможные коллаборации. А для Анастасии Жуковой – интерьерного декоратора



Ксения Пономарёва

Фото: Сергей Антипин

из Красноярска – участие в мероприятии дало хороший старт её личной выставочной истории, – рассказала Ксения.

Кроме того, в выставке «100 вещей в интерьере» приняли участие более 20 новых участников, причём, по словам Ксении, многие из них до этого несколько лет внимательно наблюдали, как развивается и растёт проект. Среди них – интерьерный дизайнер Екатерина Плотникова, которая представила на выставку одну из самых больших коллекций предметов, объём

единённых в двух разных по духу и смыслам проектах.

– Интерес к предметному дизайну и внимание к выставке растёт с каждым годом, и для нас это очень позитивный сигнал, который подтверждает, что мы всё делаем правильно, – прокомментировала Ксения.

«Команда проекта готова к масштабированию»

Главный вывод, который организаторы сделали по итогам прошедшей

выставки: «глаза боятся, а руки делают», отметила Ксения.

– Сибэкспоцентр стал для нас новой вершиной – и мы её взяли. Это доказало, что команда проекта готова к масштабированию, а сама выставка – к переходу на новый уровень. У нас уже есть стратегические партнёры, готовые поддержать следующий сезон. В 2026 году мы планируем пригласить участников не только из российских регионов, но и из других стран. Это позволит взглянуть на предметный дизайн Сибири и Байкальского региона с международной перспективы.

Отдельное направление, над которым работает Ассоциация, – реализация идеи постоянного шоурума, где будут представлены предметы с выставки.

– Мы хотим, чтобы гости и туристы могли приобрести локальные дизайнерские вещи – такой «новый мерч региона», отражающий нашу идентичность и вкус. Ещё одно важное направление – образовательные проекты. Уже весной мы запланировали серию совместных программ с Британской Высшей Школой Дизайна по предметному и фэшн-дизайну, причём в офлайн формате. Это станет для нас серьёзным шагом в развитии профессионального сообщества, потому что образование – основа роста всей отрасли, – поделилась Ксения ближайшими планами Ассоциации.

«Нас знают на западе страны и с нами хотят сотрудничать»

Анализируя развитие креативной индустрии в Иркутске в целом, Ксения отметила, что главный итог трёх лет, прошедших с момента создания Ассоциации промышленного и предметного дизайна, заключается в том, что Иркутская область прочно закрепила за собой статус региона, где проходит одна из крупнейших выставок предметного дизайна в Сибири.

– Не так много территорий в России выбрали дизайн как приоритетное направление в развитии креативных индустрий, и именно поэтому у Иркутска есть все шансы стать флагманом

этого направления: если системно и профессионально подходить к развитию отрасли, можно добиться действительно ощутимых результатов, – уверена Ксения. – За это время мы видим заметные изменения: появляются новые мастерские и студии, растёт количество молодых дизайнеров и ремесленников, многие участники прошлых сезонов вышли на всероссийский уровень, участвуют в крупных выставках и получают признание. Мы стали хорошо известны на западе страны. Нас знают на таких крупных московских выставочных площадках как Cosmospaces, Blazar, наши предметы очень высоко ценят, с нами хотят сотрудничать.

Кстати, для Ассоциации стало значимым достижением, что информационным партнёром выставки «100 вещей в интерьере» выступило популярное федеральное издание «Интерьер+Дизайн».

«Стратегическая цель – международный уровень»

Следующий важный этап в деятельности Ассоциации промышленного и предметного дизайна, который Ксения Пономарёва называет стратегической целью, – развитие серийного производства предметного дизайна, что позволит не только формировать профессиональное сообщество, но и создавать устойчивую локальную экономику дизайна.

– В перспективе мы планируем выйти на международный уровень и представить Иркутск на Index Dubai – одной из крупнейших выставок интерьерного и предметного дизайна на Ближнем Востоке. Это станет важным шагом к тому, чтобы показать региональные бренды и дизайнеров в мировом контексте. А ещё я хочу, чтобы в каждом нашем доме интерьер украшали предметы, созданные иркутянами, – подытожила Ксения Пономарёва.



Больше материалов на сайте SIA.RU

Предметный дизайн без ограничений

Выставка «100 вещей в интерьере» – это 33 дизайнера, 44 производителя и творческих мастерских, 200 работ: от осветительных арт-объектов до миниатюрных ваз, многообразие материалов и техник. Самую большую коллекцию представили постоянные участники проекта и соучредители Ассоциации промышленного и предметного дизайна Сергей Шергин и Алексей Долин. Чем экспозиция этого года запомнилась организаторам, участникам и гостям – читайте в нашем обзоре.

«Симбиоз понятных предметов интерьера с более декоративными»



Как рассказала Газете Дело председатель Ассоциации промышленных и предметных дизайнеров, а также неизменный гид выставочного проекта Зульфия Даева, в этом году экскурсия по экспозиции была самой продолжительной по времени и занимала целых два часа – настолько она была внушительной и интересной.

– Если говорить о концепции выставки, то в этом году мы не задавали определённую тема-

тику, как было ранее: в 2023 году «Art-Line» – предметы на грани дизайна и искусства, в 2024-м – «Простые вещи» – понятные и готовые к серийному производству предметы интерьера. В этот раз было решено не ограничивать участников какими-то рамками и создать экспозицию как некий симбиоз сдержанных и понятных предметов интерьера с более декоративными. Тем самым мы показали нашим гостям, как гармонично можно сочетать, к примеру, красное декоративное панно в этническом стиле из Улан-Удэ и коллекцию стильных и сдержанных предметов Екатерины Плотниковой из коллекции «Попутчики».

Кроме этого, пространство SIBEXPO HALL позволило нам устроить в рамках выставки

«Design-Market»: мы выставили предметы прошлых выставок, свободные к приобретению и со скидками.

Из новых тенденций в предметном дизайне, которые обозначила выставка, отмечу обилие изделий из натуральных материалов: дерево, камень, стекло. Также было представлено достаточно много необычных предметов, которые решают повседневные задачи пользователей. Среди них – ступени для маленьких собачек, чтобы им было удобно подниматься на диван или кровать; настенная полка для БАДов в ярком оттенке, не дающая забывать о приёме препаратов; стол-трансформер, который из журнального превращается в обеденный; миниатюрная, но функциональная

лавка в маленькую прихожую; тумба для ванны, которая вообще не боится воды, и многие другие предметы. Возможно, взаимодействие объектов экспозиции с чувствами зрителей повлияло на то, что в этом году на выставке были хорошие продажи, причём значительно больше, чем раньше.

Подводя итог прошедшего события, мы сделали один главный вывод: команда нашей Ассоциации организует и проводит важное и нужное мероприятие для Иркутска. Об этом говорят горящие глаза участников, их бесконечные благодарности. Мы получили очень тёплую обратную связь от гостей выставки. И это, безусловно, мотивирует продолжать нашу деятельность и масштабировать этот проект.



Фото: Сергей Антипин

«Нас вдохновил интерес публики к работам с экоповесткой»

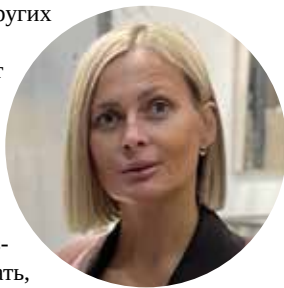


Дизайнеры интерьеров Татьяна Коркина и Мила Леонова участвовали в выставке второй раз и представляли коллекцию предметов интерьера, созданных под впечатлением от уникальной байкальской губки, которая очищает воды озера. Через дизайн авторы стремились рассказать о хрупкости и совершенстве природы Байкала.

– Нас особенно вдохновил интерес публики к работам с экоповесткой – мы получили большой отклик в отношении наших предметов. Также мы получили заказы на будущие изделия и сейчас активно этим занимаемся, параллельно до-

рабатывая идеи других предметов мебели.

Выставка даёт огромный энергетический толчок для вдохновения и дальнейшего развития. Такое событие – это возможность показать, что предметный дизайн не просто про эстетику, но и про смыслы. Мы находим здесь партнёров, которые разделяют наши ценности. Например, в этом году сотрудничали со мастерами-стеклодувами, чьё мастерство помогло воплотить сложные стеклянные элементы нашей коллекции. В целом это событие – продуктивный диалог между дизайнерами, ремес-



ленниками и зрителями и здесь чувствуется энергия роста: стало больше смелых проектов, технологичных решений и осознанного подхода к материалам

Ассоциация объединяет разрозненных мастеров в сообщество, помогает выстраивать профессиональные стандарты и создаёт среду для обмена опытом. Без такой поддержки многим авторам было бы сложнее заявить о себе.



«Решаем новые задачи, растём как производители»



Руководитель студии интерьерного света «Артикул», производственной компании «Энергомакс» и мастерской «Абажур» Ирина Сергеева как постоянный участник

выставок предметного дизайна отметила, что качество работ иркутских производителей от года к году становится всё выше, а предметы – интереснее по дизайну и изготовлению.

– Радует, что для участия в выставке заявляются всё больше компаний, становится очень много вовлечённых дизайнеров. Также стало много производителей, которые стремятся в коллаборации с дизайнерами создавать интересные, эксклюзивные вещи – которые не купишь в магазине, или на маркетплейсе – для интерьера квартир, домов, ресторанов, отелей. А возможности для этого у нашего сообщества очень большие. Например, на нашем производстве можем сделать предметы любого размера, формы, из любого материала. Мы занимаемся светодизайном жилых помещений, а также комплектуем объекты решениями по свету – техническому, декоративному, авторскому, производим парковое освещение, работаем с европейскими фабриками и Китаем.

Участвуя в выставке предметного дизайна, и других выставочных проектах, мы стремимся расширить круг потребителей, заявить о себе, чтобы о нас узнало как можно больше людей, дизайнеров, чтобы они заказывали у нас предметы, создавали их в сотрудничестве с нами. Потому что с каждым дизайнером мы развиваемся, учимся делать что-то совершенно новое, повышаем профессиональный уровень, растём как производители, решаем новые задачи.



«Выставка – классный способ заявить о себе»

Для Алисы Щербань, основателя гончарной школы Mapos, а также бренда «Явь керамика», который производит посуду для кофеен и ресторанов и керамические предметы декора для жилых и коммерческих помещений, участие в выставке «100 вещей в интерьере» стало первым опытом.

– Основная часть нашей работы, помимо мастер-классов в гончарной школе, – это изготовление дизайнерских предметов. Поэтому захотелось показать и объяснить широкой публике, что керамика и гончарное дело – это не только горшки и крынки, но и красивые функциональные вещи, которые придадут особый вид любому интерьеру. На выставке мы представляли не только декоративные предме-



ты интерьера, но и функциональные, такие как торшеры. Акцент сделали на крупные формы, желая показать, что теперь и в Иркутске мы можем делать керамику большого размера.

Участие в выставке – это классный способ заявить о себе. Получить обратную связь от заказчиков, партнёров, дизайнеров, ценителей уникальных вещей, потенциальных покупателей, а также зарядиться идеями и найти новые партнёрства.

Выставка многим открывает глаза многим на то, что, объединяя производства и взаимодействуя с дизайнерами, можно делать продукт совершенно другого уровня. А Ассоциация промышленного и предметного дизайна делает большое дело, которое выводит иркутских производителей, дизайнеров и мастеров на мировой уровень.



Фото: Сергей Антипин



«Ценно, что многие предметы сразу нашли свой дом»



Дизайнер интерьеров Наталья Садовская в течение трёх лет наблюдала за развитием выставки, а в этом году решила принять в ней участие и получила массу удовольствия от творческого процесса и высокого уровня исполнения предметов.

– На выставке я участвовала в качестве автора двух предметов – обеденного и журнального столов, выполненных с элементами макраме, которые я сама сплела. Мне как автору удалось полностью реализовать уникальность своей идеи: обеденный стол «Мамина Любовь» создан из массива так, что скатерть практически «прошла» сквозь столешницу, а косы макраме можно переносить в любое место под столом. Журнальный столик «Солнечное сплетение» также выполнен из массива и шпона ясеня и дополнен подсветкой, а косички макраме – съёмные, и если их покатать в руках, это расслабит мышцы и снимет напряжение.

Все дни работы выставки было приятно ощущать искренний интерес гостей, наблюдать восторженные взгляды и слышать комментарии о красоте изделий и предметов. Особенно трогало сердце, когда понимали идею и задумку авторов. Очень ценно, что многие предметы сразу нашли свой новый дом! Горжусь, что наш регион богат на таланты, и уверена, что выставочный проект получит дальнейшее мощное развитие!



«В каждой работе – частичка неповторимого духа региона»

Олеся Полунина, министр культуры Иркутской области:



– Выставка предметного дизайна – это всегда необычные интерьерные решения, где практически каждый экспонат несёт в себе частичку уникального духа региона, тёплые оттенки палитры природы Сибири и прозрачные цвета воды Байкала, передавая атмосферу гармонии, спокойствия и места силы.

Экологичность коллекций подчёркивают натуральные материалы, которые используют авторы в своих изделиях – дерево, камень, стекло, шерсть, текстиль, а сочетание традиционной формы и современных технологий обеспечивает удобство и эстетику предметов.

Важно, что участники выставки, местные авторы, сегодня востребованны. Их работы интересны современному человеку, ценящему индивидуальность. Авторы стремятся выразить уникальность нашего региона через искусство и дизайн, создавая оригинальные произведения. И, как результат, находят своего ценителя и покупателя.

Наталья Яськова

Шесть банкротов в минуту. И это еще не предел

Финансовый управляющий Игорь Льгов – о новых возможностях и новых подводных камнях банкротства физлиц

По данным Сбера, каждую минуту в России подают на банкротство шесть человек. Количество граждан, заявляющих о своей финансовой несостоятельности растет из года в год. Можно ли сохранить при этом имущество и какое? О каких подводных камнях надо помнить? И почему обращаться к специалисту надо не тогда, когда уже все плохо, а гораздо раньше? Об этом нам рассказал финансовый управляющий Игорь Льгов – эксперт, за плечами которого более 400 дел о банкротстве.



Игорь Льгов

Фото А. Федорова

«ПРИХОДЯТ И УДИВЛЯЮТСЯ: «А ЧТО, ТАК МОЖНО?»

Игорь, по статистике, за первую половину 2025 года число граждан, подающих на банкротство, выросло на треть, по сравнению с тем же периодом 2024-го. Чувствуете ли вы этот рост в своей практике?

– Да, причем физически. Сообщений в мессенджерах стало больше на порядок. Еще летом я не работал по субботам, а теперь это не спасает. Мы с каждым годом банкротим все больше и больше, и предел пока не достигнут.

Кто сейчас чаще всего входит в процедуру банкротства?

– Помимо традиционных категорий: предприниматели, декретницы, продавцы на маркетплейсах, – появились две новые. Первая – вчерашние школьники, молодежь по 18-20 лет, которые по наивности становятся жертвами примитивных мошеннических схем, вроде звонка от «оператора», который предлагает «продлить сим-карту». Они даже приходят с родителями, потому что сами не имеют ни денег на процедуру, ни понимания, как это устроено.

Вторая категория – полная противоположность: «прожженные» ребята из 90-х, которые привыкли, что долги надо возвращать любой ценой. Приходят и удивляются: «А что, так можно? И ноги не сломанут? И машину мне не сожгут?». Хотя закон о банкротстве физлиц действует вот уже 10 лет, только в моей практике более 400 завершенных дел – и никому ничего не сломали.

«МАЛО КТО СЧИТАЕТ ПЛАТЕЖИ НА БЕРЕГУ»

Банки утверждают, что растет число банкротств-ипотечников. Вы с этим согласны?

– Я это предвидел еще года два назад. Люди покупали новостройки по льготным программам со ставкой 7% годовых, но при этом на первоначальный взнос, а это 20-30% от стоимости жилья, тоже брали кредит, только уже потребительский, под совсем другие проценты. На ремонт – снова

потребительский кредит. К тому же, пока дом строится, нужно где-то жить, платить аренду... Мало кто просчитывал все это на берегу. Действовали по принципу «бери, пока дают, там разберемся».

А теперь к нам обращаются даже такие ипотечники, которые буквально 2-3 месяца назад приобрели квартиру, ещё не заехали, а уже не справляются с платежами, потому что их душат параллельные потребительские кредиты.

И если раньше такое жилье при банкротстве включалось в конкурсную массу и продавалось с молотка наравне с прочими активами, то сейчас закон позволяет его сохранить, заключив мировое соглашение с банком. Главное, аккуратно вносить платежи по ипотеке. Поэтому таких банкротов стало больше.

Однако здесь есть свои подводные камни. И чаще я отговариваю таких клиентов от банкротства.

Почему, если закон позволяет?

– Потому что соглашение – это не обязанность банка, а лишь возможность. Банк может пойти навстречу заемщику, а может и не пойти.

На сегодня, по моим данным, только у одного банка отложена процедура мировых соглашений в рамках банкротства. Есть отдел, который этим занимается, и четкий перечень документов для заключения соглашения. С другими банками такой определенности нет. Как я могу звать человека с ипотекой под условные 7% в банкротство, где он может потерять жилье?

Более того, от коллег я знаю, что некоторые банки начали хитрить. Предлагают сначала закрыть потребительский кредит, а потом поговорить про ипотечное жилье. Или предлагают пересчитать ипотеку по действующей коммерческой ставке: вы сохраните квартиру, но при этом платеж у вас может вырасти в 2-3 раза.

«БЕРУТ МИЛЛИОНЫ В ИПОТЕКУ И ОТДАЮТ НЕПОЯТНЫМ БРИГАДАМ»

Ипотеку сегодня можно взять и под ИЖС. Есть ли какие-то особенности банкротства такой категории заемщиков?

– В сфере ИЖС набирает обороты другая схема. Люди берут ипотечные кредиты на строительство индивидуального жилья и передают их непонятным бригадам – каким-то ИП, физлицам – под расписку. А те ничего не строят и спустя какое-то время или «растворяются», или предлагают взыскивать с них деньги в порядке гражданского иска. Причем заведомо понятно, что взыскать там что-то нереально.

Что поражает в этой ситуации – это легкость, с которой люди расстаются с огромными суммами. Взять 6-10 миллионов и отдать их непонятно кому с риском остаться без денег и жилья, вместо того чтобы сначала заплатить 5 тысяч рублей специалисту за проверку и узнать, насколько застройщик надежен. У нас были случаи, когда клиенты передавали деньги компаниям, которые на момент сделки уже были в процедуре банкротства! Хотя это можно проверить за 5 минут, зайдя в картотеку арбитражных дел.

Получается, банкротства по кредитам – это в основном следствие беспечности и недостаточной финансовой грамотности?

– В целом да. Иногда, конечно, есть объективные причины. В нашей практике был такой случай: клиенты вложились в инвестиционное жилье в Сочи, рассчитывая покрывать ипотечный платеж за счет сдачи квартиры в аренду. Дом готов, но его не могут ввести в эксплуатацию из-за каких-то изменений в законодательстве. Люди оказались в ловушке: они обязаны платить 70 тысяч рублей в месяц по ипотеке, но ни сдать, ни продать квартиры не могут. В такой ситуации единственным выходом для многих становится банкротство и списание долгов.

«ЕДИНСТВЕННОЕ ЖИЛЬЕ НЕ ОТБЕРУТ. НО ЕСТЬ НЮАНС»

Этим летом Верховный суд РФ (ВС) опубликовал обзор практики по потребительскому банкротству. Есть ли в нем какие-то моменты, которые напрямую касаются рядовых граждан?

– Самое главное – единственное жилье пока не трогают. То есть условную «двушку» или домик с участком, если другой жилой недвижимости у вас нет, не отберут. Однако на роскошное жилье это правило не распространяется. Нюанс в том, что четких критериев, что считать роскошью, Верховный суд не озвучил.

И тут многое зависит от судебной практики. Яркий пример: у одного из клиентов в качестве единственного жилья фигурировал дом на 20 сотках. По Земельному кодексу дом, надворные постройки и земля под ними – это единый объект, неделимый. Но кредитор подал иск с требованием выделить часть участка для погашения долга. Два года тяжбы, три судебных экспертизы – и в итоге суд постановил отрезать от участка 7 соток. Сейчас я занимаюсь их продажей. Понятно, что, если бы дом стоял чуть-чуть иначе, если бы постройки были бы по-другому расположены, такое решение было бы невозможно. Но в данном случае суд поступил так. И к этому надо быть готовым.

«РИСКИ НАДО ДЕРЖАТЬ В УМЕ»

Можете назвать еще пункты, на которые следует обратить внимание?

– Еще один важный момент – брачный договор. Верховный суд прямо указал, что это способ ухода от кредиторов. Надеяться на такой инструмент раздела имущества больше нельзя. В нашей практике, например, недавно суд отменил договор аж с 2016 года. Ситуация была классической: жена – домохозяйка без собственных источников доходов, а муж – успешный предприниматель. И вот он уходит в банкротство, а активы при этом оказались на жене.

Практика сегодня такова, что, если по брачному договору интересы одного из супругов ущемлены (скажем, один получает 1% имущества, другой – 99%), суд может признать его недействительным.

Кроме того, Верховный суд определил, что можно оставлять машину для нужд семьи. Но есть обязательные условия. Во-первых, разумная стоимость – никто не оставит вам автомобиль за 2 миллиона рублей. Во-вторых, транспорт необходим для заработка. Скажем, муж или жена работает в такси или мерчендайзером, которому нужно ездить по торговым точкам, раскладывать товар. Либо вы живете далеко от остановок общественного транспорта, и машина необходима, чтобы добираться на работу, возить детей в школу. Также ВС рекомендует оставлять машину, если она используется для перевозки детей-инвалидов.

Но бывали случаи, когда суды принимали иное решение. Так что, повторяюсь, риски, что с имуществом придется расстаться, всегда надо держать в уме.

Есть ощущение, что граждане не всегда это понимают...

– Вы правы. За десять лет действия закона о банкротстве физлиц отношение к этой процедуре стало намного проще. Я бы даже сказал, потребительским. Порой приходят с установкой: «Я тебе плачу, спиши мне долги». Приходится объяснять, что долги списывает суд. И что гарантировать стопроцентное списание не может никто – кстати, теперь, давать такие гарантии и по закону запрещено.

Процедура банкротства работает легко, только когда у тебя ничего нет. А если есть жилье, активы, совместное имущество – тут уже нужны серьезная подготовка, консультация специалиста и готовность к тому, что как минимум часть имущества можно потерять.

«НЕ ЖДИТЕ, КОГДА НА ГОРИЗОНТЕ СГУСТЯТСЯ ТУЧИ»

В одном из наших прошлых интервью, вы упоминали, что даже развод не защищает семейные активы от претензий кредиторов, если имущество не разделено по суду. Теперь, как мы выяснили, и брачный договор – не панацея. Что же делать, как сохранить активы?

– Самые надежные способы сейчас – это приобретение имущества до брака и раздел его по суду. Подчеркну, не развод, а именно раздел. Делить имущество можно и состоя в браке, а уж расторгая его, сделать это необходимо. Причем не через нотариуса (такое соглашение признается сделкой и, значит, может быть отменено), а именно идем в суд и доказываем, что вот эта машина куплена на деньги жены и принадлежит только ей, а вот этот снегоход – на деньги мужа и является только его собственностью. Решение суда отменить практически невозможно.

А как часто к вам обращаются люди не за банкротством, а для того, чтобы грамотно сохранить семейное имущество?

– Такие клиенты у нас тоже есть. Но обычно приходят, когда уже все плохо. Кредитные юристы в этом плане чем-то похожи на стоматологов – человек со здоровыми зубами вряд ли будет каждые полгода навещать зубного врача. Идут, когда болит.

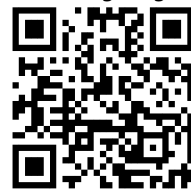
Хотя я рекомендую не ждать, когда на горизонте сгустятся тучи и грянет гром. Лучше приходить, пока все хорошо. Например, предпринимателям, которые по определению находятся в зоне риска. Тем, чьи бывшие супруги собираются войти в процедуру банкротства, а тем более если уже находятся в ней. В этом случае необходимо вместе со специалистом изучить свои активы, оценить риски и разработать законные схемы, как защитить имущество.

Екатерина Дементьева

Иркутск, ул. Советская, 176Б (ТЦ Триумф), офис 520.
Тел. 79025157688

vk.com/igorlgov

t.me/igorlgov



Иллюзия безопасности

Как бизнесу защитить данные от вирусов и хакеров

Большинство руководителей компании уверены, что их данные надежно защищены от вирусных и хакерских атак. «Мой опыт показывает обратное, – настаивает Тимофей Слуднев, генеральный директор и учредитель компании «Интерфоника». – Даже самая крутая IT-защита бессильна против социальной инженерии, против человеческого фактора. Поэтому всегда нужно заботиться о правильном резервировании данных». Что это такое и как обеспечить не только безопасность, но и конфиденциальность важной для бизнеса информации, он рассказал нашему зданию.



Тимофей, как часто, по вашему опыту, бизнес пребывает в уверенности, что его данные, его процессы надежно защищены?



– Абсолютное большинство компаний, с которыми я сталкивался, именно так и считали. Ровно до того момента, как вирус парализовал их бизнес. Эта уверенность проистекает из рассуждения – я сделал все по регламенту: у меня лицензионное ПО, классный IT-отдел, я покупаю антивирус и делаю бэкап. Но вы правда думаете, что у «Аэрофлота» были плохие айтишники? Сами сисадмины часто пребывают в добросовестном заблуждении, что у них все под контролем.

А это не так? – Во-первых, давайте честно: хакерские группировки – тоже не самые плохие специалисты в своем деле. Иначе мы бы не читали новостей про то, как невозможно купить онлайн билет на самолет, как зависают проездные карточки в целых регионах и т. п. Во-вторых, никакой сисадмин и даже целый отдел не сможет проконтролировать человеческий фактор. В отдел продаж пришло зараженное письмо от контрагента, секретарь получил якобы поздравление с днем рождения в мессенджере, кто-то из сотрудников нашел на пороге офиса флешку и решил посмотреть, что там на ней. И все – в вашей сети «крот». И чем крупнее компания, тем больше таких точек применения социальной инженерии, тем меньше возможностей контролировать безопасность. А вирусы-шифровальщики действуют не мгновенно – открыл файл, и все упало... Может пройти немало времени, прежде чем специалисты заметят неладное. Тем более, что работа даже самых продвинутых корпоративных «айтишников» подчиняется Трудовому кодексу – у них есть лимитированный рабочий день, выходные и отпуска. А как показывает практика, черные дела творятся именно тогда, когда некому забить тревогу – ночью, в выходные. В понедельник вы приходите на работу и понимаете, что бизнес встал.

Получается, спасения нет? – Есть, если грамотно настроить бэкап. Но часто это требует основательной перестройки сети. И далеко не всегда собственный IT-отдел способен именно технически осилить операцию. Если у вас 40 терабайт данных, сколько вы их будете перекидывать на удаленный сервер? А мы, например, владеем собственной оптоволоконной сетью, и провести отдельный кабель – для нас не проблема. Как и делать бэкап каждый час, каждые полчаса, а если надо, то и каждые 15 минут. И хранить не одну резервную копию, а 3, 4, 5.

Хорошо, допустим, я вывожу хранение данных на аутсорс. Где гарантия, что не хакнут подрядчика? – Я не могу говорить за всех подрядчиков, но у нас, например, архитектура сети выстроена таким образом, что копии хранятся на разных уровнях. При этом часть уровней вообще не имеют выхода в Интернет и даже просто к IP-сети. В том числе так называемый сервер «судного дня», который управляется практически вручную.

Если возникают проблемы, мы просто поворачиваем условный «рубильник» и переключаем компанию на резервное хранилище. При этом будут потеряны только те данные, которые появились после последнего бэкапа. А это, как я сказал, от 15 минут до часа.

Подозреваю, что далеко не каждый бизнес может позволить себе такую грандиозную перестройку.

– А каждый ли бизнес может позволить себе 2-3 дня или даже неделю простоя, которые потребуются на восстановление утраченных данных? К тому же необязательно покупать собственное оборудование полностью – можно арендовать удаленные хранилища. Вы один раз вкладываетесь в перестройку сети, а дальше спите спокойно, потому что вся критическая информация находится под защитой 24/7.

Но тогда встает вопрос конфиденциальности информации.

– И этот вопрос решаем. Например, некоторые наши клиенты настаивают на том, чтобы все резервные хранилища были расположены на ее территории. Они не входят в контур корпоративной сети, просто физически находятся в зданиях компаний. И это хороший вариант.

Но мы обычно настаиваем на том, чтобы серверы с резервными копиями были географически рассредоточены – это минимизирует такие риски, как повреждение сервера от пожара, прорванных труб или от банальной кражи.

При этом самый надежный метод размещения информации на удаленных и арендованных серверах – это, конечно, шифрование данных. В этом случае никто, кроме вас, не сможет получить к ним доступ. Даже если в помещение вломятся грабители и украдут сам сервер, они ничего не смогут узнать.

(Продолжение следует)

7 (3952) 43-82-53

interfonika.ru

INTERFONICA

ИНТЕРНЕТ • СЕТИ • СЕРВЕРА

* Интерфоника

СПРАВКА

«Интерфоника» – частный поставщик IT-инфраструктуры (IaaS) крупных компаний Иркутской области. Имеет собственную сеть ВОЛС, обеспечивающую высокую скорость интернета и передачи данных до 40 Гбит/сек (как в Кремле). 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.

100 займов на 11 миллиардов

Яна Шевченко – о поддержке промышленных проектов в Иркутской области

100 промышленных проектов в различных отраслях экономики Иркутской области профинансировано региональным Фондом развития промышленности. «Юбилейным» стал проект модернизации производства кофе и фруктовых пюре компании «Атлас». В каких еще сферах поддерживает инициативы областной ФРП? Какова их общая инвестиционная стоимость? И какова отдача от инвестиций? Об этом рассказывает директор Фонда развития промышленности Иркутской области Яна Шевченко.



Яна Алексеевна, в каких сферах Фонд поддерживает проекты сегодня?

– Первые годы мы поддерживали в основном проекты в сфере лесопереработки. Но губернатор Игорь Кобзев поставил перед региональным Фондом задачу диверсифицировать портфель. Теперь у нас 37% проектов из сферы машиностроения, 12% – фармацевтика, 10% – лесная отрасль, по 9% – пищевая и химическая промышленность... А ещё нашу поддержку получили предприятия металлургии, топливной промышленности, электроэнергетики, производства стройматериалов и даже производства музыкальных инструментов!

Палитра богатая получилась. – Весьма. Кроме того, в первые годы иркутский ФРП, по сути, занимался сопровождением федеральных проектов. А сейчас у нас 33 федеральных займа, 21 по совместной программе и 46 – по региональной!

Каков общий объем инвестиций? И каков их эффект?

– Общая сумма займов – 11 миллиардов 128 миллионов рублей. А совокупная инвестиционная стоимость поддержанных проектов превышает ее более, чем в 2 раза, и составляет 24 миллиарда 161 миллион. Можно измерить эффект от работы в ФРП и в налогах: поступления в бюджеты всех уровней превысили 3 миллиарда рублей.

Как получилось, что Фонд развития промышленности стал уделять внимание такому широкому спектру отраслей, весьма отличных друг от друга?

– Мы всегда ориентировались на запрос со стороны производства. И к нашему мнению прислушиваются в областном Министерстве экономического развития и промышленности, в правительстве Иркутской области. В какой-то момент стало понятно, что помимо «классических» отраслей запрос есть от той же «пищевки». Все

сложилось удачно благодаря плотной работе с областным Министерством сельского хозяйства: оно выделило субсидию, а Фонд стал оператором. И вот у нас уже почти десяток предприятий пищевой промышленности получили льготную господдержку.

Насколько льготная эта господдержка?

– Судите сами: займы на срок до 5 лет по ставке от 1% до 5% годовых. Несмотря на тенденцию к снижению ключевой ставки условия коммерческих кредитов смогут стать сопоставимыми с нашими в очень неопределенной перспективе... Так что займы ФРП – это возможность получить относительно длинные и дешёвые деньги на развитие производств прямо сейчас.

Что можно сказать о ваших планах на будущее?

– Мы будем и дальше придерживаться курса на поддержку проектов, нацеленных на импортозамещение и технологический суверенитет страны. И все проекты – от производителя центробежных концентраторов для золотодобычи «Сервис ТехноПром» до того же «Атласа» с его фруктовыми пюре – работают на эту цель.

Продолжим плотное сотрудничество с федеральным Фондом для активного привлечения в регион федеральных денег. Я считаю, что наша сверхзадача – объединить усилия всех институтов развития для повышения конкурентоспособности предприятий Иркутской области. Это означает больше новых рабочих мест, больше налогов, больше возможностей для покорения новых рынков. Кстати, в контексте новых рынков у нас есть успешная практика организации коллективного участия предприятий Иркутской области на крупных выставках, включая «Иннопром», который проводится под эгидой Минпромторга РФ. Эту практику, опираясь на положительные отзывы участников, хочется укрепить и расширить!

Хотите, чтобы «Газету Дело» доставляли в ваш офис, кафе или салон?



Сканируйте QR-код – оставьте заявку



Эксперимент удался!

«СтройПроектСервис» расширяет свое присутствие на рынке вагон-домов и модульных конструкций

Вагон-дома и модульные конструкции для собственных нужд «СтройПроектСервис» выпускает уже давно. А примерно год назад стало понятно, что компания переросла собственные потребности и пора выходить со своей продукцией на широкий рынок. Насколько успешным оказался этот шаг? Как компания адаптируется к запросам заказчиков? И какие строит прогнозы на будущее? Об этом Газете Дело рассказала коммерческий директор ООО «СтройПроектСервис» Оксана Евстифейкина.



Оксана Евстифейкина,
коммерческий директор
ООО «СтройПроект-Сервис»

«Сегодня все более востребованны модульные здания»

– Сегодня мы можем с уверенностью сказать, что эксперимент удался: несмотря на жесткую конкуренцию, нам удалось закрепиться, найти своего покупателя и достичь хороших показателей. Мы увеличиваем географию поставок, расширяем ассортиментную матрицу – отработываем модели, которые требует сегодня потребитель. Например, к базовой линейке (вагон-склад, вагон-дом и бытовка) добавили дома-бани, вагон-душевые, офисы, вагоны-резервуары.

Гибко подходим к комплектации: скажем, по заказу лесозаготовительной компании оснастили домики печками, хотя стандартный вариант подразумевает электрическое отопление. Однако заказчик рассудил, что тратить топливо на дизель-генераторы, когда вокруг полно древесных отходов, нерационально. Для золотопромышленной компании сделали партию вагон-домов на санях – такую модификацию удобнее доставлять по зимникам. Разная отделка помещений, разное наполнение, нестандартные решения, скажем, увеличенный формат окон – мы открыты к диалогу с заказчиками. Рынок меняется очень динамично: все чаще поступают запросы не просто на вахтовый городок из вагон-домов, а на большие блочно-модульные здания в 2-3 этажа, где в одном контуре будут и комфортабельная жилая зона, и комнаты отдыха, и душевые, и прачечная, и даже медкабинет. Причем заказчики хотят уже не просто функциональные, но и красивые и удобные объекты. И это объяснимо. Компании продолжают конкурировать за сотрудников, и одной зарплатой уже недостаточно. Фактором привлекательности становится уровень комфорта, который работодатель готов предоставить на вахте. К тому же вахтовым методом сегодня осваиваются не только нефтегазовые месторождения, но и рудные. А это уже другая история – при таких

объектах, как правило, сразу строятся перерабатывающие предприятия, ключевые сотрудники которых могут жить и год, и три, и пять. Соответственно и требования к условиям тоже иные. **«Мы отстраиваемся от конкурентов за счет индивидуальных решений»** – Делать, как все, нам уже неинтересно. Мы ставим на новые инженерные решения, которые помогают нам отстраиваться от конкурентов. Например, разработали модульные здания с большими пространствами: это может быть просторная столовая или офис, причем как в формате open-space без лишних перегородок, так и поделенный на кабинеты. Такие конструкции намного эргономичнее, намного удобнее и экономичнее в эксплуатации. В целом мы намерены выходить на более маржинальные рынки, на выпуск эксклюзивной продукции. Сейчас у «СтройПроектСервиса» в работе несколько штабов строительства. Это не просто офис, это очень комфортабельный офис, в котором предусмотрено не только рабочее пространство, но и зона отдыха, где, скажем, приехавшие на объект руководители могут с удобством разместиться. Производим и комплектуем конференц-залы – а это априори высокие требования к оборудованию, к

слаботочным системам, потому что все переговоры на отдаленных объектах проводятся дистанционно. Связь должна быть настолько качественной, насколько это возможно, принимая во внимание удаленность участков. С учетом санкций укомплектовать такой объект не так-то просто, но мы ищем и находим возможности. В этом году поступило много заявок на строительство АБЖК (административно-бытовой жилой комплекс). Это альтернатива привычным мобильным вагон-домам. В данный момент мы строим такой объект в Якутии. **«Работа с собственными подразделениями дает бесценный опыт»** – Основным нашим потребителям остаются собственные подразделения компании. Штат непрерывно растет – на сегодня у нас заняты 7,5 тысячи человек, постоянно появляются новые участки работ. Соответственно, растет заказ и на вахтовые городки. Я считаю это уникальным конкурентным преимуществом. У нас есть возможность перед выводом нового продукта на рынок – будь это особенности конструктива здания, окон, петель, замков – протестировать его внутри компании и оперативно получить обратную связь из первых рук.

Это еще и колоссальный опыт в комплектации, в логистике, мобилизации, который мы используем и на внешнем рынке. Мы можем развернуть первичный вахтовый городок всего за две недели – с максимальным набором функций, включая душевые, прачечные, даже бани. При этом надо понимать: подобные городки зачастую строятся в таких условиях, когда даже сваи в грунт не всегда закручиваются. (Кстати, поэтому мы производим сваи сами, особого качества, они так и называются – северные.) Важно, что мы не делаем секрета из того, как производим свою продукцию. И если заказчику интересно, за счет чего нам удается удерживать баланс цены и качества, то мы готовы провести ему экскурсию на производстве: показать цеха, линии, рассказать о своем опыте повышения производительности. Немногие конкуренты готовы раскрывать карты. Наша открытость – наше преимущество. И конечно, вся информация размещена на сайте – здесь мы тоже непрерывно совершенствуемся.

**СТРОЙПРОЕКТСЕРВИС**
prosp38.ru



Заказать вагон-дом:
тел.: +7(908)641-73-59
E-Mail: sales@sps38.pro

Сергей Шаров: «Производительность завода выросла вдвое»

«Еще в марте мы выпускали 60-70 вагон-домов в месяц. Сейчас около 150. И резерв производительности далеко не исчерпан, нам есть куда расти», – говорит начальник цеха производственной базы «Жилкино» компании «СтройПроектСервис» Сергей Шаров. Столь впечатляющий прогресс позволяет компании не просто наращивать объемы поставок, но и поддерживать оптимальную цену при высоком качестве – это одно из ее конкурентных преимуществ на рынке.



Сергей Шаров,
начальник цеха
производственной базы
«Жилкино»

– Мы меняемся очень динамично, – подтверждает Сергей Шаров. – Тем, что раньше делали в одном цеху, сегодня занимаются три. Мы выросли в штате – сегодня наш коллектив насчитывает уже 70 человек. Растет техническая вооруженность предприятия. Приобрели и запустили в работу новое оборудование, которое в разы ускорило производственные процессы. Поменяли некоторые технологии. Оглядываясь назад и сам удивляюсь – как мы выросли. Теперь на производстве в основном используют оцинкованные металлические листы. Специальные установки – профилегибы – придают им нужную форму, отрезают по длине. Процесс ускорился в десятки раз.

– К тому же оцинкованный металл не требует дополнительной обработки, практически не подвержен коррозии, а значит, и наша продукция прослужит гораздо дольше в неизменном качестве, – подчеркивает Сергей. Полгода назад «СтройПроектСервис» запустил собственную линию склейки сэндвич-панелей и сегодня полностью обеспечивает свои потребности, выпуская до 500 м² продукции в день. Толщина панели может варьироваться от 50 до 150 мм – в зависимости от задачи. – Сейчас мы ждем дополнительное оборудование, которое позволит увеличить выпуск сэндвич-панелей в 10 раз. То есть мы не только обеспечим задел для дальнейшего увеличения выпуска вагон-домов, но и сможем поставлять панели на продажу, – поясняет Сергей Шаров. На сегодняшний день цех сборки ежедневно выпускает 6-7 готовых, полностью укомплектованных вагон-домов или, по желанию заказчика, транспаков. Кроме того, указывает Сергей, растет производство модульных зданий – компания оперативно отвечает на запросы рынка: – Здесь на производстве мы выполняем примерно 60% работы – делаем металлический каркас, «набиваем» полы, потолки, клеим панели для стен, причем сразу с внутренней отделкой, комплектуем окнами, дверями. На месте монтажникам надо только собрать здание, как конструктор.

Средних размеров двухэтажное общежитие можно смонтировать недели за три-четыре. За счет растущей производительности, как подчеркивает Сергей Шаров, компания поддерживает оптимальный баланс цены и качества своей продук-

ции. А модернизация производства дает повод для гордости перед заказчиками, которые приезжают познакомиться с заводом и оценить возможности исполнителя. – Мы можем производить вагон-дома и модульные здания любых моди-

фикаций и назначений. Скучать не приходится: наши маркетологи и проектировщики постоянно ставят новые задачи. Но в этом и интерес – каждый раз брать новую высоту, – резюмирует Сергей.



Репортаж с производства
смотрите здесь:



Фото предоставлены компанией

Предприниматель в первом поколении

Бизнес-история Анастасии Абзалтыновой началась десять лет назад с...печенья с предсказаниями, испечённого в подарок любимому человеку. В прошлом году её кондитерский проект получил грантовую поддержку по итогам регионального этапа российской программы «Мама-предприниматель», в этом году Анастасия вновь стала одной из финалисток программы, но уже с новой бизнес-идеей по заготовке пищевых полуфабрикатов. «Когда получаешь поддержку от профессионалов, укрепляется вера в то, что твои проекты интересны и нужны не только тебе», – говорит она. Почему вместо работы по профессии Анастасия выбрала предпринимательство и какие цели ставит перед собой, читайте в нашем материале.



Анастасия Абзалтынов

Фото А. Федорова

«ИСТОРИЯ БИЗНЕСА НАЧАЛАСЬ С ПЕЧЕНЬЯ»

Анастасия, почему решили заняться бизнесом?

– Изначально у меня было желание просто подработать: когда я училась в ИрГУПСе на экономиста железнодорожного транспорта, пробовала себя в разных профессиях и на этой волне закончила кондитерские курсы. Пекла торты, а потом появилась идея делать печенье с предсказаниями, пожеланиями. С них собственно и началась моя история предпринимателя. К тому же после окончания учёбы поняла, что не хочу работать по профессии, и начала развивать своё кондитерское дело.

Кстати, в нашей семье никогда не было предпринимателей. Я первая, кто начал заниматься бизнесом.

Не страшно было? Предпринимательство довольно рискованная сфера деятельности. Эксперты говорят, что из десяти стартапов в лучшем случае выживает один.

– Десять лет назад в Иркутске практически никто не делал печенье с предсказаниями, и я добилась неплохих результатов. Сотрудничала с крупными строительными и производственными компаниями, фитнес-клубами – это же такой интересный маркетинговый ход, когда компания дарит своим клиентам такой презент, например накануне Нового года. Я даже посчитала, что на сегодняшний день испекла более шести тысяч печений.

Тем не менее я всё время думала, моё ли это дело? Мне казалось, что я топчусь на месте, поэтому в прошлом году подала заявку в программу «Мама-предприниматель» с бизнес-проектом по проведению кулинарных мастер-классов для детей. И, когда получила денежный грант, восприняла это как знак, что я на верном пути. Стала ещё больше работать над маркетингом, искать партнёров для различных коллабораций, проводить больше мероприятий.

В этом году вы участвовали в проекте «Мама-предприниматель» второй

раз и получили поощрительный грант. В чём суть вашей новой идеи?

– Да, решила попробовать начать новый бизнес-проект «Сытый запас», который создаю по принципу «от мамы – для мам». Он появился потому, что я столкнулась с проблемой, которая знакома всем мамам с маленькими детьми: как облегчить и оптимизировать домашние процессы по приготовлению еды. Меня здорово выручают заранее заготовленные и замороженные полуфабрикаты, например, бульоны, тушёнка, различные овощные заправки. В результате на готовку уходит немного времени, но при этом вся семья вкусно и сытно накормлена. В итоге у меня возникла идея масштабировать личный опыт: делать заморозку полуфабрикатов и доставлять их клиентам.

И, если я второй раз подряд получаю от организаторов программы пусть не главный приз, но тоже очень достойную финансовую поддержку, значит, я на верном пути. Знаете, в такие моменты уходят и страх, и сомнения, что я могу не добиться успеха. Я стараюсь думать не об этом, а о том, что могу сделать для своего бизнеса, для своих клиентов, чтобы помочь им жить лучше, качественнее, ярче.

Производство продуктов питания – бизнес многогранный. Он связан и с поставщиками сырья, и с рынком сбыта, и со скоростью доставки до конечного потребителя, и с безопасностью. Как будете решать или уже решаете эти вопросы?

– Я сейчас нахожусь на этапе подготовки: подбора проверенных поставщиков, разработки технологических карт и отработки рецептур. Много лет я работала на своей кухне и понимаю, что это не совсем правильно. Но, когда ты совсем маленький, другого выхода нет. Аренда очень дорогая, и, если нет постоянного потока заказов, арендовать какой-то цех или место в производстве, очень сложно. Но сейчас я планирую открыть своё небольшое сертифицированное производство. Если говорить о поставщиках, то здесь, я думаю, больших сложностей не будет, тем более, на проекте «Мама-предприниматель» я

познакомилась с женщинами, которые занимаются сельским хозяйством.

Сбыт планирую изначально наладить в Карлуке, где живёт наша семья, а также строить через соцсети, сарафанное радио и локальные партнёрства, например с чатами мам и семейными клубами. Для доставки рассматриваю формат заморозки с сохранением свежести – чтобы продукты приезжали к клиенту в надёжной термоупаковке.

«МНЕ ПОМОГАЕТ МОЯ СЕМЬЯ»

Вы живёте в Карлуке – сложно развивать бизнес в небольшом населённом пункте? С какими трудностями сталкиваетесь?

– Не задумывалась над этим. Были трудности с доставкой, так как у меня нет личного автомобиля, но сейчас мой главный помощник и главный курьер – мой муж, который помогает мне в этом вопросе. Есть желание приобрести автомобиль с холодильным оборудованием, чтобы обеспечивать качество доставки замороженных полуфабрикатов.

Наверное, единственная сложность для меня заключается в том, что до нас долго доходят тренды, которые развиваются, например, в Москве. И люди не всегда понимают и сами тренды, и их актуальность. Приходится больше внимания уделять тому, чтобы донести до потребителей полезность таких ноу-хау.

Есть ли какие-то преимущества?

– Быстрее приходит узнаваемость. Сарафанное радио в небольших населённых пунктах работает очень хорошо, что является большим плюсом для предпринимателей-«малышей». Но при этом надо очень много работать над качеством своей продукции, чтобы эта узнаваемость не стала минусом и не обернулась против тебя.

У вас маленькая дочь и вы ждёте рождения второго ребёнка. Как планируете совмещать два бизнеса? Кто вам помогает?

– Мне помогает моя семья. Муж – всегда рядом, поддерживает и верит в меня, проект «Сытый запас» – наш совместный бизнес. Дочка – главный вдохновитель, её именем назван мой кулинарный бренд «Софико». Эти два проекта будут дополнять друг друга. Идея заключается в том, что первый – больше про праздник и эмоции, второй – про ежедневные удобства, заботу о семье.

Крутую поддержку я получаю от Центра «Мой бизнес». Когда в проектах видят потенциал профессионалы, появляются силы идти дальше, укрепляется вера в то, что твои идеи интересны и нужны не только тебе.

Строите планы на перспективу?

– Для развития кондитерского проекта я ищу кондитера. Оказывается, это не такое простое дело: очень сложно найти даже начинающего специалиста.

Уже года два я мечтаю о собственном производственном цехе и штате сотрудников, потому что одной работать тяжело и хочется погрузиться в какие-то другие аспекты предпринимательства.

А план-максимум – запустить собственную франшизу «Сытый запас» и выйти на российский рынок.

Наталия Яськова

Пусть гардероб говорит о вас правду



Лора Кузнецова – о том, как найти свое направление в стиле

«Моя самая главная задача при работе со стилем – чтобы, во-первых, гардероб давал энергию, радость, удовлетворение и удовольствие. Во-вторых, чтобы женщина лучше узнавала себя. И, в-третьих, – помнила, что мода не равно стиль», – говорит имиджмейкер-психолог Лора Кузнецова. Как найти свое направление? От чего оттолкнуться? Эксперт поделилась своими рекомендациями.

– В одном из недавних интервью международный специалист по этикету Татьяна Полякова сказала: «Мода – это как супермаркет со скоропортящимися коллекциями». Представьте, что будет, если ориентироваться только на тренды: какие цвета и фасоны в моде, какую одежду и обувь носить в этом сезоне? В каком напряжении необходимо пребывать, какими бюджетами располагать, чтобы поспевать за всем этим! Но главное – как легко потерять в погоне за модными трендами саму себя!

На что же ориентироваться? Что поможет женщине понять, какая она, про что она? Пресловутая насмотренность? Конечно, не без этого. Очень важно ходить в музеи, на выставки, смотреть фильмы, листать Pinterest, путешествовать – смотреть на пропорции, соотношения цветов, фактуры, черпать вдохновение, чтобы затем переносить всё, что откликается, от чего внутри «дзынькает», в свой образ.

Но самое важное – искать ответы внутри, в самой себе. Потому что ваш стиль – это в первую очередь отражение вашего внутреннего мира, вашего характера и ценностей. Вы вообще какой человек? Что для вас важно? К чему вы больше склонны? Готовы ли вы привлекать к себе внимание? Какая эстетика вам нравится – ретро и винтаж или, наоборот, что-то из мира будущего и новых технологий? Таких вопросов, помогающих найти свое «ДНК стиля», немало (можете посмотреть полный список на моем сайте lorakuznetz.ru/).

А начать можно с определения основного стилевого направления. Что вам ближе?

Направление 1. Классика

Если вы склонны к сдержанности, самоконтролю, если вам важны власть, карьера, статус, принадлежность к определенному слою общества, если вы человек аристократического мышления, поведения и стремлений, то понятие «моды» будет вам чуждо. Вы стоите особняком от этих игр и будете стремиться к классическому проявлению: деловой стиль, old money, smart-casual, шик-casual, морской и lady-like – в более классических проявлениях. Сдержанный крой, хорошие, плотные ткани, никакого излишнего украшения и декорирования себя.

«Оверсайзы», «агли-шусты» и прочие временные тенденции будут мало вас волновать – и это нормально. Это для вас советы стилистов, которые говорят: «Выберите одну статусную сумку – на всю жизнь», это о вас – слова Коко Шанель: «Прежде чем выйти из дома, посмотрите в зеркало и снимите последнее украшение». Вы на своей волне, и с вами всё в порядке.

Направление 2. Самовыражение

Если для вас на первом месте стоит самовыражение, а слиться с какой-то прослойкой, даже если это стиль old money, – равно потерять себя, то ваша стратегия будет совсем иной. Эклектика, декорирование себя, театральность – или, наоборот, «нормкор», когда вы якобы не выделяетесь, но на самом деле именно так и проявляете свою идентичность.

Вы можете поглядывать на модные тренды – это будет вас увлекать и вдохновлять, потому что для вас одежда – это способ творческого самовыражения. Вы становитесь холстом, на котором можно писать уникальную картину. Присмотритесь к таким стилям, как экстравагантный, драма, богемный шик, этника, бохо.

Направление 3. Авангард

Это направление вне правил, когда вам не интересны ни мода, ни классика. Восточный подход к крою одежды – когда тело не акцентируется, а, наоборот, как будто бережно прячется в кокон сложносочиненного образа. Авангард – это интеллектуальный крой, конструктивизм, минимализм, минимум цвета – или наоборот, насыщенные, даже кислотные оттенки. Авангард – это всегда очень дорого, но при этом вам нужно будет минимум вещей: несколько интересных предметов гардероба закроют вашу потребность быть вне правил.

Какое бы направление вы ни выбрали, помните: ваш гардероб – это ваша визитная карточка. Даже если вы думаете, что одеваетесь обычно и ничего собой не транслируете, это не так. Вы очень многое говорите о себе – через цвета, фактуры ткани, комбинаторику. И если уж ваш образ «говорит», то почему бы ему не начать говорить о вас правду?

lorakuznetz.ru



Эталон партнерства государства и бизнеса

Кейсы БРИФ-2025 показали: только совместными усилиями можно создать условия, в которых люди захотят жить и работать

Без развития производств невозможно достичь технологического суверенитета – цели, которую ставит перед собой страна. Но без комфортной среды невозможно привлечь специалистов на производства. Таков был посыл панельной сессии БРИФ-2025, которая в этом году состоялась в Москве в рамках Российской энергетической недели. Представители крупного бизнеса, федеральных и региональных органов власти поделились опытом развития промышленных городов, повышения их привлекательности в глазах местных жителей и приглашенных специалистов. Мы записали ключевые тезисы.



Фото: Росконгресс

«Кадры – это преимущество территорий в конкуренции за инвестпроекты»



Как подчеркнули участники сессии, сегодня одним из ключевых критериев инвестиционной привлекательности территории становится доступность кадров. Те регионы, которые смогут обеспечить их подготовку и сохранение, выиграют в гонке за привлечение крупных инвестпроектов. И ключевым инструментом здесь становятся мастер-планы – комплексные документы, которые позволяют системно развивать города, делая их привлекательными для людей.

В Иркутской области сегодня в разной степени готовности уже три мастер-плана – в Байкальске, Усолье-Сибирском и Усть-Куте, – о которых рассказал Александр Суханов, заместитель председателя правительства Иркутской области.

В Байкальске, по словам Александра Суханова, можно подвести промежуточный итог: реализовано более десятка инфраструктурных мероприятий на сумму 1,6 млрд рублей.

В финальной стадии документы долгосрочного развития Усолья-Сибирского – его задача привлечь специалистов на 9 тысяч новых рабочих мест, которые появятся с развитием Федерального центра химии и экотехнопарка «Восток», который строит Росатом.

А мастер-план для Усть-Кута был одобрен в сентябре 2025 года. Этот проект, по мнению зампреда регионального правительства, стал эталоном партнерства бизнеса и государства.

Проект включает 221 мероприятие с объемом инвестиций более 600 млрд рублей, из которых более 80% – это частный капитал. Важно, что параллельно с созданием газоперерабатывающего завода и завода

полимеров, развивается и социальная инфраструктура: строится новое жилье, детские сады, школы, а также инженерные объекты: теплогенерация, очистные, водоснабжение, – подчеркнул Александр Суханов.

«Мы использовали, пожалуй, лучшие подходы проектного менеджмента»



Татьяна Молостова, директор, Усть-Кутского газоперерабатывающего завода напомнила, что работа над мастер-планом города заняла

два года, в ней участвовала целая команда специалистов.

– Мы встречались на еженедельной основе, использовали лучшие классические подходы проектного менеджмента, решали сложные задачи в непосредственном взаимодействии с институтами развития Иркутской области. Но самым важным участником этого процесса, были, конечно же, жители Усть-Кутского района и непосредственно Усть-Кута, – пояснила Татьяна Молостова.

Разработчики провели социологические исследования, анкетирование и несколько стратегических встреч с жителями, и все озвученные ими инициативы смогли упаковать примерно в 200 проектов, которые сегодня наполняют мастер-план.

Отдельной задачей стало объединение мероприятий документа с бюджетными планами Иркутской области и национальными проектами для того, чтобы определить источники финансирования.

Кроме того, особое внимание при составлении мастер-плана было уделено формированию доходной части документа.

– Чаще всего мастер-планы – про расходы, про инфраструктуру, про улучшение качества городской среды. Мы же изучали возможности развития различных бизнесов на территории Усть-Кутского района с учетом имеющихся преимуществ (дешевая элек-

троэнергия, инфраструктурный узел, доступное сырье для газохимической и лесопромышленной отрасли). У нас появилось около 70 проработанных инвестиционных лотов, которые мы предлагаем на рассмотрение инвесторам, – отметила она.

В результате на каждый рубль средств, которые необходимо инвестировать из государственного бюджета в развитие Усть-Кута, приходится 10 рублей частных инвестиций. Уже сегодня в городе появляются малые бизнесы – кафе, рестораны, которые создают комфортную городскую среду и реализуются полностью на средства их владельцев.

«Речь уже не про удержание талантов, нам нужно их привлекать»



Важность развития среды в промышленных городах подчеркнула Мария Василькова, член комитета по промышленности и торговле Государственной думы РФ, член проектного комитета «Новые материалы и химия».

– Мы ведем большую системную работу по национальному проекту «Новые материалы и химия». И в ее рамках провели небольшой анализ: там, где реализуются или будут реализованы проекты технологического лидерства, мы видим как раз деградацию инфраструктуры и отток кадров. А мы прекрасно понимаем, что нужно привлекать и вовлекать молодых и талантливых ребят. Речь уже не про удержание – мы должны сегодня вести речь о привлечении, – подчеркнула Мария Василькова.

Она рассказала о механизме федеральных центров промышленного развития, который разрабатывается при участии Минпромторга России и государственной корпорации «Росатом». Он, по словам депутата, позволит сосредоточить необходимые ресурсы на развитии городов, где реализуются или будут реализованы про-

екты, обеспечивающие технологический суверенитет и технологическое лидерство России.

Механизм предполагает не только создание благоприятной инвестиционной среды за счет налоговых преференций, субсидий и решения земельных вопросов, но и финансирование мероприятий по развитию инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры. Однако, чтобы тот или иной город получил статус ФЦПР, он, помимо прорывного промышленного проекта, должен обладать концепцией развития территории и мастер-планом на ее основе.

Депутат подчеркнула, что мастер-план в этом контексте позволяет реализовать горизонтальный подход к развитию территории – развивать не только промышленность, но и среду. В этом плане, по словам Марии Васильковой, важны примеры Усть-Кута и Усолья-Сибирского. Они показывают, что можно и нужно двигаться горизонтально, рассматривать в комплексе промышленный блок, образование, благоустройство территории. Важно учитывать и совмещать эти направления, реализовывать их параллельно.

«Раньше 70% процентов выпускников уезжали из Тобольска, а сейчас молодежь выбирает родной город»

Показательным кейсом развития городской среды поделился Данил Рассказов, управляющий директор по организационному развитию компании СИБУР. По его словам, эффект инвестиций бизнеса в развитие Тобольска виден уже сегодня – молодежь стала оставаться в родном городе.

– Когда мы запускали первое полимерное направление в Тобольске, специалистов для него привезли из других регионов – из Ставропольского края, из Пермского. Но через два месяца из всех, кого мы привезли, остался только один человек, и то потому, что успел жениться в Тобольске. Эти люди привыкли к иному уровню жизни, которого в городе не было. Так мы пришли к мысли, что городу нужен мастер-план, – начал с предыстории Данил Рассказов.

Эта история произошла в 2017 году. Тогда Тобольск был на шестьдесят восьмом месте по качеству городской среды в рейтинге городов с населением 100 тысяч человек. Сегодня, благодаря долгосрочным программам развития города, принятым в партнерстве с СИБУРом, он – на четвертом, уступая только городам-спутникам Москвы. Население вновь стало расти – с 97 тысяч человек в 2017-м до 103 тысяч сегодня.

В основу развития города компания, по словам Данила, заложила несколько принципов. Первый – это шаговая доступность комфортной среды. Компания сделала ставку на небольшие культурные и спортивные объекты непосредственно в микро-

районах. Второй: поддержка исторической идентичности города за счет строительства аэропорта в Тобольске. Туристический поток с 50-80 тысяч человек вырос до 365 тысяч по итогам прошлого года. Третий: отдельные ценностные предложения для разных целевых аудиторий – молодежи, женщин, пожилого населения.

– В прошлом году впервые больше половины выпускников девятых классов Тобольска пошли не в десятый класс, а в ссузы. Причем средний балл поступающих на ключевые направления – инженеры, химики, технологи – составил 4,8-4,9. До сих пор 70% выпускников уезжали из города и не возвращались. Мы переломили эту тенденцию, – подчеркнул представитель компании.

«Мы приняли мастер-планы, нам нужно учиться их эффективно реализовывать»



Вместе с тем, отметили участники пленарной сессии, масштабирование имеющегося опыта преобразования городской среды требует решения нескольких важных вопросов.

Прежде всего, необходимо придать мастер-планам четкий юридический статус. Из-за его отсутствия подобные документы достаточно сложно встраивать в существующие планы и стратегии, определяющие развитие территорий, даже на ближайший трёхлетний цикл.

Соответствующий законопроект находится в Госдуме, однако пока не принят. Как пояснил Валерий Селезнев, первый зампреда комитета по энергетике ГД РФ, не удается пока состыковать две параллельные системы планирования: экономическую и территориальную, – которые регулируются разными пластами законодательства. Он подтвердил необходимость этой работы, и даже предложил расширить ее, законодательно закрепив обязательное согласование мастер-планов с федеральными схемами развития инфраструктуры, прежде всего энергетических систем.

– Кроме того, нужны институты – проектные офисы или рабочие группы, – которые позволят нам учиться эффективно реализовывать принятые планы. Мы должны реагировать на все изменения, на все запросы и вызовы, которые возникают во внешней среде, – добавила Татьяна Молостова. – И конечно, необходима платформа, через которую мы, во-первых, можем привлекать инвесторов, демонстрировать им возможности территории. А во-вторых, обмениваться лучшими практиками с другими регионами и командами.

Подобной платформой может выступить ДОМ.РФ. Как пояснила модератор сессии Ксения Голубева, руководитель проектного отдела «ДОМ.РФ», работа в этом направлении ведется.

Екатерина Дементьева,
Наталья Пономарева

В Иркутске после ремонта открылся не просто офис Сбера, а красивая и удобная локация у воды

Здание на Нижней Набережной, 10 обновили в духе Прибайкалья: чистые линии, оттенки нефрита и чаройта. Пространство сделали максимально комфортным – доступная среда, детская площадка и даже условия для посетителей с маленькими собаками.

Обновленный офис Сбера представляет собой функциональное пространство, комфортное для всех категорий клиентов. Специально оборудованы зоны отдыха для маломобильных граждан, предусмотрена детская игровая площадка, а также созданы условия для посещения офиса владельцами небольших собак ростом до 35 сантиметров в холке.

Здесь можно не только получить стандартные банковские услуги, но и подключить цифровые сервисы: СберПрайм, СберЗдоровье, СберПраво, установить или обновить мобильное приложение Сбербанк Онлайн на смартфоне, оформить выгодные тарифы на связь, воспользоваться услугами для безопасных сделок с недвижимостью и автомобилями, а также получить консультации

для самозанятых и предпринимателей. В первый день работы обновленного офиса иркутяне оформили детские карты «Добрый Зая», диодные карты, платежные браслеты для своих детей.

Рушан Сахбиев, председатель Байкальского банка:

«Этот проект стал результатом усилий большой команды, которая объединила свои таланты для достижения одной цели — чтобы у жителей Иркутска появился современный финансовый центр, соответствующий лучшим международным стандартам и обладающий индивидуальным характером, присущим нашему региону. Здесь мы поможем людям решить любой вопрос, от банковских услуг и продуктов до обучения технологиям искусственного интеллекта».

Юлия Кальвина, Управляющий Иркутским отделением Сбера:

«Этот офис один из самых крупных в Иркутске и в Байкальском банке. Вдохновением для оформления послужила сама природа – сильная позитив-



ная энергетика чистой воды и уникальных цветов нашего региона. Здесь расположен один из самых больших офисов Сбер-Премьер. Мы планируем создавать такие офисы, куда хочется вернуться. А когда человек возвращается? Если чувствует

особое отношение, заботу и внимание, если есть профессиональная помощь по всем ситуациям, высокая экспертиза в финансовых вопросах и в вопросах цифровой безопасности и особая атмосфера, которую мы постарались здесь создать».

Социальный бизнес Иркутской области получил новый импульс для развития

В Центре «Мой Бизнес» завершилась акселерационная программа для предпринимателей, чье дело меняет жизнь к лучшему.

С 6 по 24 октября в Центре «Мой Бизнес» кипела работа: представители социального предпринимательства Иркутской области проходили интенсивное обучение в рамках специальной акселерационной программы. Ее главной целью было научить создавать устойчивые, хорошо управляемые и масштабируемые проекты, способные приносить не только прибыль, но и ощутимую пользу обществу.

Программа была построена по принципу максимальной практической пользы. Предприниматели объединялись в рабочие группы, где могли сразу же применять полученные знания к собственным бизнес-моделям.

«Проведение такой комплексной программы — это важный шаг в развитии социального предпринимательства в нашем регионе. Мы видим огромный потенциал в проектах, которые не только зарабатывают, но и решают значимые общественные задачи. Наша цель — обеспечить их авторов всеми необходимыми знаниями и инструментами для успеха», — отметила директор Центра «Мой Бизнес» Диляра Окладникова.

В обучающей программе приняли участие ведущие эксперты региона: Кальвина Юлия Игоревна, управляющий Иркутским отделением №8586 Байкальского банка ПАО Сбербанк; Анна Загайнова, руководитель проектного офиса ПФКИ; Борис Викторович Сольский, доцент кафедры стратегического и финансового менеджмента БМБШ ИГУ; Надежда Грошева, декан САФ ИГУ. Также в акселераторе участвовали специалисты Фонда «Наше Будущее».

Насыщенная программа акселерации охватила все ключевые аспекты ведения социального бизнеса: от изучения основ и специфики социального предпринимательства до практических вопросов. Особое внимание было уделено поиску источников финансирования, в том числе грантовым конкурсам, а также эффективным инструментам маркетинга, помогающим донести социальную миссию до целевой аудитории.

24 октября участники трехнедельного интенсива защитили готовые к реализации бизнес-проекты. Все они решают важные социальные задачи. Например, «Территория общения» в пансионатах «Мирра» позволит пожилым людям социализироваться в формате дневного пребывания.

«Мы разрушаем стереотип о домах для пожилых как о местах вынужденного пребывания. Наш подход — это создание уютной, домашней атмосферы, где каждый окружен вниманием, заботой и получает все необходимое для полноценной жизни и социализации», — поделилась Дарья Кулешова, помощник руководителя пансионатов «Мирра».

Наталья Ёлшина, мама особенного ребенка, создаст в Ангарске инклюзивный кинозал для детей с ОВЗ. Проект «Мир эмоций и чувств» родился из её личного опыта и понимания нехватки развивающей среды для таких семей.

«Дети смогут понять, что такое чувства, что такое эмоции, начнут бороться со страхом и научатся общаться между собой. Чтобы бороться с низким уровнем инклюзивной культуры, я хочу привлекать в данный проект школьников города, что-

бы в роли волонтеров они помогали детям, находясь в их особенном мире, и налаживали общение», — рассказывает Наталья.

Марьяна Зверева, опытный тренер по детскому плаванию, представила оздоровительный центр «Дети на волне». Она подчеркнула важность заботы о психологическом и физическом здоровье детей с раннего возраста и высоко оценила уникальность программы для социальных предпринимателей:

«Мы уже два года являемся социальными предпринимателями и очень часто пользуемся разными обучением, которые нам бесплатно предоставляет Центр «Мой Бизнес». Это очень хорошая основа, которая помогает узнать все нюансы, разобраться. Все спикеры делились своим ценным опытом, а мы могли складывать эти знания в копилочку. Сегодня мы защитили проекты, эксперты дали нам ценные рекомендации и теперь мы хотим подавать проект на грантовые конкурсы, чтобы улучшить наши центры и, конечно, здоровье наших детей».

Напомним, что у социальных предпринимателей Иркутской области есть отличная возможность получить поддержку!

До 1 ноября продолжается прием заявок на грантовый конкурс «Вектор добра», где социальные предприниматели могут выиграть грант в сумме 500 000 рублей. Если у вас есть проект, направленный на решение социальных проблем, не упустите шанс получить финансирование на его реализацию.

По вопросам участия в грантовом конкурсе обращайтесь в Центр «Мой Бизнес» по тел.: 8 (3952) 202-102 доб. 157.

Ситуация с бюджетом непростая

Губернатор Иркутской области Игорь Кобзев сообщил о растущем дефиците регионального бюджета и вызовах, стоящих перед регионом.

«Мы — экспортно ориентированный регион, и это всегда было нашим преимуществом. Однако в условиях нестабильности на мировых рынках и усиления санкционного давления это становится серьезным вызовом», — заявил Игорь Кобзев на заседании Законодательного собрания.

Сейчас ведётся работа по двум направлениям: формирование эффективной команды правительства региона, а также решение сложных задач, связанных с минимизацией негативного воздействия санкций и их последствий на экономику.

«Ситуация с бюджетом непростая. Уже с конца 2024 года мы наблюдаем сокращение поступлений в областной бюджет. По итогам прошлого года дефицит собственных доходов составил 6,5 млрд рублей, причём большая часть этой суммы пришлась именно на декабрь. Тенденция сокращения доходов продолжается и в текущем году. Согласно прогнозу управления Федеральной налоговой службы по Иркутской области, поступления в региональный бюджет снизятся примерно на 27 млрд рублей», — отметил глава региона.

Основная причина снижения поступлений заключается в реакции крупных региональных предприятий на изменение мировых цен и санкции, а также в возвратах ранее излишне уплаченных налогов за 2024 год.

Вместе с тем расходы бюджета с начала текущего года увеличились на 17,7 млрд рублей.

По словам губернатора, это увеличение связано главным образом с выполнением социальных обязательств, включая индексацию зарплат и реализацию мер социальной поддержки населения, а также выполнение решений по поддержке участников специальной военной операции и членов их семей.

«Сегодня областному бюджету срочно необходимы средства для финансирования первоочередных расходов в объёме порядка 7 млрд рублей. Решения уже имеются. Мы активно взаимодействуем с прокуратурой и Контрольно-счётной палатой, детально изучаем опыт других субъектов Российской Федерации по привлечению кредитов сверх установленных лимитов бюджетного дефицита», — объяснил губернатор.

Напомним, дефицит бюджета Иркутской области за первое полугодие 2025 года вырос до рекордных 24% от расходов. Доходы составили 119 млрд 340,579 млн рублей, а расходы – 156 млрд 513,174 млн рублей, что привело к дефициту в размере 37 млрд 172,6 млн рублей. Первоначально бюджет на 2025 год был утвержден с доходами в 291,3 млрд рублей и расходами в 298,9 млрд рублей, с дефицитом в 7,6 млрд рублей (2,5% от расходов). Однако после изменений в феврале расходы увеличились до 316,6 млрд рублей, а дефицит – до 25,2 млрд рублей, или 8% от расходов.

На 1 июля государственный долг региона достиг почти 62 млрд рублей, из которых более 41 млрд рублей составляют коммерческие кредиты, а 20,9 млрд рублей – кредиты коммерческих банков.

Приангарье получит 10 млрд рублей на реконструкцию КОС

Реконструкцию канализационных очистных сооружений левого берега Иркутска включили в федеральный проекта «Вода России» нацпроекта «Экологическое благополучие». Регион получит более 10 млрд рублей на указанные цели.

«Первая очередь работ – с 2026 по 2030 годы. Реконструкция позволит обеспечить высокое качество очистки стоков, что, в свою очередь, улучшит экологическую ситуацию и даст возможность создавать современную инфраструктуру», — рассказал губернатор Игорь Кобзев.

Ранее состоялась масштабная реконструкция канализационных очистных сооружений правого берега города Иркутска: она завершилась в прошлом году, ее организовали в 10 этапов без прекращения процесса приема и очистки сточных вод. Мощность очистных увеличилась со 130 тысяч кубических метров до 220 тысяч кубических метров в сутки.



Фото предоставлено компанией

Перестать мерзнуть – и начать жить

Может ли частный дом в Сибири стоить меньше 2 млн рублей? Какую долю в стоимости загородной недвижимости занимает утепление? И как выбрать в дом, в котором не придется мерзнуть? На эти и другие вопросы продолжают отвечать специалисты благотворительного проекта Эн+ «Глобальное утепление». Участниками проекта энергетиков «Глобальное утепление» стали 12 семей из Хомутово, Урика, Куды и Карлука – это более 50 человек. Совместно с администрацией поселений специалисты выбрали самые холодные дома, владельцы которых – в том числе пенсионеры, многодетные – по объективным причинам не могут утеплить их самостоятельно. В помощи им Эн+ видит реализацию своей большой миссии, которую определил основатель компании Олег Дерипаска, – создавать для людей комфорт и повышать качество жизни. Газета Дело пообщалась с участниками проекта – жителями Иркутского округа – и экспертами.

История №1. «Теперь это твои проблемы»

Иннокентий Серебренников – вдовец, жена умерла десять лет назад, и с тех пор он один воспитывает троих детей. В Хомутово перебрался в 2018 году из Бодайбо – в первую очередь, чтобы у детей было больше возможностей для образования.

Деревянный двухэтажный дом площадью 90 кв. м купил у застройщика за 1,8 млн рублей. Выбрал тот, что понравился и подходил по деньгам.

Уже через несколько месяцев стало понятно, что дом очень холодный: стены промерзают и покрываются инеем на обоих этажах, особенно страдают комната младшей дочери и ванная.

– Обратился сразу же к застройщику, что делать с этим. Он мне ответил просто: «Теперь это твои проблемы», – рассказывает Иннокентий.

Несколько лет назад мужчина заменил радиаторное отопление в доме на теплые водяные полы, сыновья регулярно заделывают самые большие щели в стенах. В доме стало немного теплее, но до настоящего уюта еще очень далеко.

Эксперты программы «Глобальное утепление» отмечают, что дома в Хомутово и рядом с ним пользовались большим спросом из-за доступной цены. В том же 2018 году квадратный метр такого домика стоил вдвое дешевле, чем среднестатистический «квадрат» в Иркутске. Хотя, подчеркивают специалисты, энергоэффективный дом в принципе не может стоить столько.

– С учетом маржи застройщика себестоимость дома Иннокентия в 2018 году составила 1,5 млн рублей. Застройщик построил ровно то, что

можно было построить тогда на эти деньги: коробку с крышей. Ни о каком утеплении с таким бюджетом речи не идет. На него требуется еще как минимум 30% от этой стоимости, – комментирует Кирилл Поляковский, генеральный директор компании «Зодчий», подрядчик основных работ проекта «Глобальное утепление».

– Мы не в сказке живем, – подтверждают другие эксперты проекта. – Не бывает такого, чтобы хорошее утепленное жилье стоило дешево.

Иннокентий уверяет: ни за что бы не купил дом, если бы знал, что в нем так холодно. А специалисты подчеркивают: найти хороший дом можно, но сложно. И, конечно, делать это нужно очень внимательно. Ошибка может обойтись очень дорого.

История №2. «Мы горожане – как выбирать дом, не знали»

– Зимой ходим по дому в китайских «дутьшах», телевизор смотрим в шапке, а на ночь оставляем включенной горячую воду, чтобы трубы не перемерзли, – рассказывает о своей жизни в частном доме еще одна участница проекта Эн+, пенсионерка Любовь Федоровна.

Вместе с мужем Николаем Михайловичем они всю жизнь прожили в Иркутске, а на пенсии решили перебраться за город – говорят, любят работать на свежем воздухе. Дом в Хомутово купили в 2018 году за 2,5 млн рублей. Как признаются сейчас, толком не видели ни договора, ни паспорта строения.

– Зашли, посмотрели, что стены белые, все красиво. Застройщик быстро



бросил на пол линолеум, чтобы мы не видели, что там совсем тонкие доски. Мы же горожане, не знали, что такое свой дом, как его выбирать, на что обращать внимание, – рассказывает Любовь Федоровна.

Проблемы обнаружились сразу же: зимой дом выстывал очень быстро – сильно дуло со стен и крыши, полы оказались ледяными, трубы перемерзли. Николай Михайлович

сжег несколько фенов, отогревая водяные шланги. А однажды температура в доме опустилась настолько, что у хозяйки на плите замерзла картошка.

Счета за электричество в холодные месяцы доходили до 7–8 тысяч рублей. Обоим супругам уже за 70. Жить в таких условиях очень тяжело.

Проект «Глобальное утепление» поможет пенсионерам не только со-

кратить расходы, но и, наконец, зимовать в тепле. План работ по дому Любви Федоровны уже утвержден: утепление фасада, цоколя и крыши, финишная отделка сайдингом. Весь процесс займет не более двух недель. По расчетам энергетиков, после утепления расход электроэнергии сократится в 2,5 раза.

Иван Рудых

ВАЖНО

Как подготовить дом к зиме 4 простых шага, которые помогут

«Деревянные дома надо грамотно эксплуатировать и обслуживать, – говорит Иван Конев, создатель организованной застройки «Светлый Яр». – Не все оказываются к этому готовы. Бывает, что дом построен более-менее нормально, но меняется со временем. Банально – птички вытащили паклю, перевернули древесину, развалились материалы и утеплитель. Дом становится холодным, промерзает, не держит тепло».



По словам Ивана Конева, энергоэффективный дом – это в первую очередь дом, построенный качественно. Хороший пример – дома в центре Иркутска, которые стоят больше 100 лет. С ними никто ничего не делал, а на холод и промерзание жители в этих домах жалуются очень редко.

Почему? Они изначально построены качественно. Высокий бюджет, большие диаметры бревен, брус толщиной до 30 сантиметров.

– У нас почему-то деревянное строительство ассоциируется с чем-то недорогим. Застройщики пытаются попасть в рынок, сделать так, чтобы у них купили. Строят деревянные коробки из 18-го бруса, утеплив чердачное перекрытие 10 сантиметрами опилок. Иногда строят вообще без утеплителя – получается дом-решето. Надо понимать, что купить дом в черте города дешевле, квартиры практически нереально. Хороший дом не может быть дешевым. И, конечно, его надо уметь содержать. Вне зависимости от стоимости, деревянный дом требует постоянного внимания, – убежден эксперт.

Способы решения проблемы «холодного дома» есть разные, как говорит Иван Конев, – в том числе и по бюджету. Основной – установка вентилируемых утепленных фасадов с ми-

неральной плитой (для среднестатистического дома она обойдется примерно в полмиллиона рублей). Есть и более бюджетные варианты, способные улучшить ситуацию.

Вот четыре шага, которые, по словам эксперта, хоть и не заменяют полноценного утепления, но помогут подготовить дом к холодам.

Шаг 1. Проверьте, есть ли в фундаменте «продухи».

Это вентиляционные отверстия, которые присутствуют в большинстве ленточных фундаментов. На зиму их можно закрыть, чтобы под дом не поступал холодный воздух.

Шаг 2. Утеплите фундамент обычным грунтом.

Для этого нужно насыпать его сверху в месте примыкания к стенам. Если грунта нет, зимой можно набросать снег. Но обязательно нужно убрать его весной, когда начнет теплеть, чтобы стены не загнили.

Шаг 3. Хорошо проконопачьте стыки, добавьте туда паклю.

Нужно снять наличники на окнах, оценить примыкание рамы к стене. Если есть трещины, щели, то заделать их обычной пеной из баллончика.

Шаг 4. Проверьте состояние утеплителя и толщину его слоя на чердаке.

Часто для этого используются опилки. Если их там не больше 5 см, нужно добавить еще 5–10 см.

МНЕНИЕ

«Дома-коробки – большая проблема»



Леонид Фролов, мэр Иркутского муниципального округа:

– Дома-коробки – это большая проблема Иркутского района. По сути, застройщики, обманули покупателей, настроив полуфабрикаты из «восемнадцатого» бруса, практически без утепления. Где-нибудь в Краснодарском крае это, возможно, и допустимо, но мы-то в Сибири живем, у нас морозы за -40!

Некачественная застройка – огромная проблема для Хомутово, Урика, Грановщины и других населенных пунктов. Бригады быстро-быстро

настроили эти коробочки, распродали и ушли, а теперь с них взятки гладки.

Печек в них нет, многие дома куплены в ипотеку, значит, и поставить твердотопливный котел нельзя. Альтернативы электричеству никакой – и каждую зиму у нас начинается перегруз сетей, трансформаторы не выдерживают...

Проект «Глобальное утепление» поможет показать всем жителям, как можно утеплить дом, как можно снизить расходы на электричество и конечно, как важно выбирать правильно построенный, утепленный дом.

Частный дом: выбираем и утепляем правильно

Что рекомендуют эксперты проекта Эн+ «Глобальное утепление»

Утеплить все 12 домов по проекту специалисты Эн+ планируют до конца года. Одновременно с этим эксперты продолжают учить иркутян энергоэффективности: рассказывают домовладельцам, как сделать свое жилье комфортнее и уютнее, а тем, кто только приценивается к покупке, – как правильно выбрать дом. Мы узнали ключевые рекомендации специалистов.



«Коробка без утеплителя – это еще не дом»

Наталья Пуховская, генеральный директор «Иркутскэнергопроект», эксперт в области проектной деятельности:

- Самые большие теплопотери в доме идут через кровлю, полы, окна и двери. В меньшей степени – через стены. Поэтому обязательно нужно обращать внимание, как выполнены перекрытия, есть ли там утепление, как смонтированы окна. Энергоэффективный дом, если он обогревается только за счет электроэнергии, без привлечения твердотопливных котлов или других источников тепла, в среднем потребляет около 1500 кВт/ч в зимние месяцы. Конечно, многое зависит и от его площади.



При покупке дома стоит проверить его тепловизором. Прибор сразу покажет места, откуда и в каком объеме уходит тепло. Явный признак теплопотерь – так называемые свищи, через которые воздух выходит вместе с влагой. На стенах они проявляются зимой в виде ледяных или снежных кружков. Рекомендую по возможности запрашивать сертификаты качества на все конструкции, из которых построен дом, а также фотографии, на которых видно все этапы строительства и использованные материалы. Они обязательно есть у застройщиков и ответственных домостроителей.

«Купили “коробку” – готовьте еще 30% от стоимости»

Кирилл Поляковский, руководитель компании «Зодчий», подрядчик основных работ проекта Эн+:

- Среди домов, которые мы утепляем по проекту с Эн+, есть купленные пять-семь лет назад за 1,8–2 млн рублей. Ни в коем случае не оправдываю застройщиков, но с учетом их маржи себестоимость таких домов на момент со-



ставляет 1,5–1,8 млн. Застройщик построил ровно то, что можно было построить тогда на эти деньги: коробку с крышей. Ни о каком утеплении с таким бюджетом речи не идет. На него требуется еще как минимум 30% от этой стоимости. Это важно сразу понимать покупателям.

«Газификация могла бы решить проблему»

Борис Землянов, специалист по системам отопления и водоснабжения компании «Новатор»:

- Оптимальная система отопления частного дома – комбинированная, когда есть и электрический котел, и твердотопливный. Это делается на случай отключения электроэнергии, либо при дефиците мощности или желании сэкономить.
- Встречаются варианты, когда сделан теплый пол, а сам дом при этом не утеплен. Приходится нагревать полы сильнее, вплоть до того, что ногам становится некомфортно. Оборудование работает с перегрузкой, а тепло все равно уходит. В этом случае отопление лучше делать ком-



бинированное, например, дополнительно ставить радиаторы. Ну, а самым лучшим вариантом остается качественное утепление дома, чтобы все его системы могли работать сбалансированно. Газификация могла бы решить проблему нехватки электрических мощностей в Иркутском районе. Хомутово, Ольхон – территории, где есть проблема с напряжением, и даже хорошее современное оборудование, те же электрические котлы, не всегда работают там на полную мощность. А газ в любом случае будет стабильно обеспечивать нужную мощность. И котел, выставленный на 12 кВт, будет выдавать их идеально ровно.

«Энергоэффективный дом – это просто и выгодно»

Вадим Кривоуско, эксперт компании «Финестра», специалист по материалам для утепления частного дома:

- Энергоэффективный дом – это дом, где все процессы грамотно организованы даже не в моменте стройки, а еще на этапе проектирования. Такой дом прост в эксплуатации и существенно сокращает затраты владельца на электроэнергию.



Грамотное утепление – это весомый вклад в общую энергоэффективность дома. Но выполнять его нужно правильно, отталкиваясь от конкретной задачи. Одна из целей проекта Эн+ «Глобальное утепление» – научить домовладельцев оценивать энергоэффективность и управлять ею.

За последние годы экспертиза застройщиков на местном рынке существенно возросла. Появилось и много новых материалов. Например, еще 15 лет назад фасады штукатурили или в лучшем случае обшивали металлическим сайдингом. Сейчас выбор фасадных, кровельных материалов и продуктов утепления гораздо шире.

На старых домах мы пока еще встречаем тот же самый шифер или ондулин, либо металлочерепицу, но их постепенно заменяют более современные материалы, такие как гибкая черепица. Это в том числе и российские материалы. В последние годы появляются новые технологии и продукты. Выбор есть под любую задачу и под разный бюджет.

«Хороший дом должен стоить 8-10 млн рублей»

Леонид Иванов, руководитель строительной компании «Сибирский дом»:

- Обычный брус 18*18 необходимо утеплять по фасаду. Без этого дом не будет энергоэффективным. Обязательно нужно смотреть, чем утеплены перекрытия. Один из наиболее распространенных материалов – сухие опилки. Но они со временем набирают влагу, уплотняются и теряют свои свойства. Это устаревший метод утепления, сейчас для этих целей лучше использовать базальтовый утеплитель слоем 20–25 см, не меньше. Еще один



важный элемент – окна. Очень часто они стоят без откосов, просто запенены. Но со временем под действием погодных условий пена разрушается, рамы начинают «сифонить». Что касается цен, то условный хороший дом 100 кв. м должен стоить 8–10 млн рублей. Это с учетом, с коммуникациями. Цена дома в 2–3 млн рублей сама по себе не подразумевает качественного строительства, мы не в сказке живем. Дешево и качественно не бывает, это взаимоисключающие параметры.

«Лучше сразу сделать хорошо, чем переплачивать»

Артур Халиулов, специалист по материалам для утепления дома компании «Технониколь»:

- Выбирая материал, необходимо в первую очередь понимать, что именно мы утепляем. Классические утеплители для деревянного дома – это базальт или стекловолокно для фасада, кровли, перекрытий. Для фундамента – экструдированный пенополистирол. Важно сразу определить и толщину утеплителя: в Иркутске обычно 100–150 мм для стен и 200–250 мм для кровли.



Обязательно с любым утеплителем нужно правильно применять дополнительные материалы – пленки для пароизоляции и ветровлагозащиты. Кто-то считает, что можно обойтись и без них, но при намокании утеплитель просто не будет работать. Рано или поздно все равно придется применять эти пленки. Дешевле сделать это сразу, чем потом разбирать утеплитель и монтировать заново.

«Переезд из квартиры не избавит от проблем»

Евгений Родионов, специалист по строительным материалам компании «Технониколь»:

- Проблема неутепленных домов не только в высоких счетах за электроэнергию, но и в нарушении микроклимата в самом помещении. Зимой строительные конструкции промерзают, влага конденсируется на внутренних стенах, в доме образуется плесень.



Почему вообще покупают такие дома? Наверное, это в первую очередь вопрос денег. Другое дело, что люди не представляют себе, сколько придется тратить на обслуживание такого жи-

лья. Думают, что переедут из квартиры в частный дом и избавятся от всех проблем. Но это не так. Кроме того, такой дом никогда не получится продать за те деньги, которые в него вложили. Дом можно утеплить самостоятельно, никаких проблем в этом нет. Многие производители утеплителей и отделочных материалов делают обучающие ролики, как использовать их продукцию правильно. Большинство конструкций не требует специального оборудования. Человек может посмотреть видео и смонтировать все сам.

СПРАВКА



«Глобальное утепление» – благотворительный проект Эн+, в ходе которого энергетики утепляют в пригородах Иркутска 12 домов с наибольшими теплопотерями. Результатом должно стать снижение уровня электропотребления по каждому дому в 2,5 раза и качественно новый уровень жизни семей – участников проекта. Еще одна цель – наглядно показать, что такое энергоэффективный дом и как его построить. Все вместе это часть большой миссии Эн+, заложенной основателем компании Олегом Дерипаской: решать реальные задачи людей, обеспечивать их комфорт и безопасность.

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



«Ангарский базальт» – синоним качества»

Семь причин выбрать минераловатный утеплитель местного производителя

«Базальтовый утеплитель – перспективный материал. А его рынок долго оставался остродефицитным. Нам стало очевидно, что в Иркутской области с ее объемами строительства, нужно свое производство минераловатных плит», – говорит генеральный директор компании «Ангарский базальт» Сергей Рудников. Почему появление регионального производителя выгодно и отдельным покупателям, и строительной отрасли в целом, он рассказал нашему изданию.



Фото: А.Федоров

1. Местное производство позволяет экономить на логистике

– Буквально до 2025 года рынок базальтового утеплителя был остродефицитным. Спрос на него превышал предложение: в прошлом году, например, в разгар сезона производители жестко квотировали отпуск своей продукции. Сверх квоты не продавали даже дилерам. Работая в строительной индустрии, мы все это испытали на себе.

К тому же ближайшие производители – это Назаровский завод в Красноярском крае и завод «Технониколь» в Хабаровске. Все мы понимаем: вата объемная, но легкая, так что за доставку на такое расстояние – а это только автомобильный транспорт – приходится доплачивать до 25-30% от стоимости самого утеплителя.

Стало очевидно: региону нужно собственное производство минераловатных плит – это позволит и снять дефицит, и экономить на логистике.

Мы изначально претендовали главным образом на местный рынок. Для нас основной потребитель – это компании, работающие в Иркутской области. Безусловно, рассматриваем и Бурятию, и даже Забайкальский край. Но это тоже короткое транспортное

плечо. А значит, мы можем предложить более интересную цену, чем конкуренты, не экономя на качестве.

2. Качество проверено и проверено

– Мы понимаем, что войти в рынок можно, только соблюдая высочайшие стандарты качества продукции. Не случайно девиз нашей компании «Ангарский базальт – синоним качества».

Поэтому мы не экономим на сырье. Например, используем синтетический связующий компонент от мирового лидера «Метадинеа». Это российский производитель с финскими корнями.

Специалисты заводской лаборатории постоянно следят за текущим качеством продукции. У нас есть сертифицированная установка, которая определяет теплопроводность готового продукта, есть установка, измеряющая прочность плиты на сжатие и на отрыв слоев. Обязательно определяется объем органических веществ – он не должен превышать 4,5%. Все эти исследования определены ГОСТом, все оборудование проверено в Иркутском центре стандартизации, метрологии и испытаний.

А кроме того, мы отправили образцы нашего утеплителя в Москву в НИИ строительной физики при

Минстрое России. Это, наверное, единственный в стране институт, который моделирует реальные условия эксплуатации для различных материалов: циклы заморозки, ветровые нагрузки, дожди и тому подобное, – и по итогу выдает заключение о сроках эффективной эксплуатации. Мы подтвердили пятидесятилетний срок. То есть 50 лет наши утеплители гарантированно будут служить без нареканий.

Само собой, у нас полный набор обязательных сертификатов на продукцию – гигиенических, пожарных и так далее. Все это можно найти на нашем сайте.

3. Весь процесс – от загрузки до упаковки – автоматизирован

– На заводе установлена современная производственная линия из КНР. Монтировали ее инженеры компании-производителя. Они же обучили местный персонал.

Весь процесс – от подачи сырья в печь до упаковки готовых плит в пленку – полностью автоматизирован. Операторам достаточно задать нужные параметры – остальное сделает система: сама отмерит нужное количество компонентов и периодичность загрузки сырья в плавильную печь, сама рассчитает и отрегулирует скорость линии и толщину «ковра», в зависимости от необходимой плотности утеплителя.

Кстати, программу управления заводом писали российские специалисты. Ребята интегрировали ПО в китайскую систему управления линией, системы управления печью, загрузкой, сушкой и так далее. Сейчас за всем оборудованием можно следить – и управлять – из операторской.

Особое внимание мы уделяем защите окружающей среды: на предприятии установлена электрическая плавильная печь, не производящая выбросов в атмосферу.

4. Завод способен полностью закрыть потребности региона в минплите

– Предприятие сейчас вышло на мощность 120 тысяч кубометров в год, однако потенциал производства гораздо выше. В сложившейся на рынке ситуации такие объемы нас устраивают. Изменится обстановка – легко нарастим выпуск.

Наши основные потребители – это, прежде всего, строительные компании жилого сектора. Например, сейчас мы активно отгружаем утеплитель на ЖК, которые строятся в иркутской

области и Бурятии. Участвуем в тендерах от девелоперов, крупных подрядчиков.

Это также ИЖС. Энерготарифы растут – теплоизоляция домов становится всё актуальнее, позволяя экономить электроэнергию как зимой, так и летом.

Промышленность – мы помимо утеплителя производим прошивные маты, которые используются, наверное, на всех крупнейших производствах области.

Производители сэндвич-панелей и сборных конструкций из них: промышленных и модульных зданий. Мы успешно сотрудничаем с ведущими компаниями в этой сфере.

Наконец, мы ведем переговоры с монгольскими партнерами. В Монголии сейчас велик спрос на стройматериалы, в том числе утеплитель.

5. Компания гибко выстраивает работу с клиентами

– Мы живем и работаем в Иркутской области, поэтому хорошо знаем и понимаем местный рынок.

Мы также осознаем, что ситуация в экономике непростая, и стараемся входить в положение наших клиентов. Готовы рассмотреть отсрочку платежа до месяца. Готовы проработать до ставку, равно как и не возражаем против самовывоза силами покупателя с нашего склада.

Активно работаем с обратной связью от потребителей. Рекламации если и есть, то касаются в основном проблем с поставкой – где-то порвали упаковку, где-то намочили ее содержимое. Но, поскольку мы тут, рядом, заменить поврежденный объем вообще не проблема. Попробуйте добиться замены одной-двух упаковок от дилера из Новосибирска, например.

6. За базальтовым утеплителем – будущее

– Главное преимущество базальтовых плит – негорючесть. Противопожарные нормы в жилом строительстве, при возведении социальных объектов становятся все жестче. И от популярного когда-то пенополистирола отказываются.

Базальтовые плиты выдерживают нагрев до 900 градусов, поэтому изоляция из них применяется не только в гражданском строительстве, но и на промышленных предприятиях, там, где технологический процесс предполагает высокие температуры.

Еще одно важное качество – долговечность. По сравнению со стекловатой, у базальта прочнее волокно, а значит физическая деградация мате-



Сергей Рудников, руководитель «Ангарского базальта»

– Буквально до 2025 года рынок базальтового утеплителя был остродефицитным. Нам стало очевидно: региону нужно собственное производство – это позволит и снять дефицит, и существенно экономить на логистике.

Предприятие сейчас вышло на мощность 120 тысяч кубометров в год, однако потенциал производства гораздо выше. Мы готовы полностью закрыть потребности региона в минераловатном утеплителе. И при этом не уступим в качестве федеральным гигантам. Не случайно девиз нашей компании «Ангарский базальт – синоним качества».

риала куда меньше, сроки эксплуатации больше.

7. Деньги остаются в области

– Я считаю, всегда хорошо, когда у потребителя есть выбор, с кем работать. Тем более, что мы готовы конкурировать с федеральными гигантами, не уступая им в качестве продукции. Но сотрудничество с местным производителем, на мой взгляд, – это не только вопрос качества и логистики, но и прямой вклад в развитие нашего же региона.

Каждый рубль, потраченный на местную продукцию, работает здесь же. Через налоги, которые идут на дороги, больницы и школы. Через зарплаты работникам, которые, в свою очередь, тратят их в местных магазинах.

Выбирая своего производителя, мы инвестируем в развитие и процветание своей территории. Это экономика, в которой выигрывают все.

Екатерина Вострикова



Фото: А.Федоров



Фото: А.Федоров

КСТАТИ

«Ангарский базальт» производит 18 наименований продукции: базальтовые плиты от легких марок (плотностью 30 кг на кубический метр) до плотных (120 и 140 кг на кубометр), а также прошивные маты для промышленной изоляции, в том числе котлов и трубопроводов.



На Пушкинскую карту-2026 подали заявления более 1,5 млн человек

Пушкинская карта помогает молодежи посещать театры, кино, выставки и концерты за счет государственной субсидии.



Абсолютное большинство из них подали заявления на переход через приложение «Госуслуги Культура» – в нем подавать заявку можно менее чем за минуту. Самыми активными регионами по подаче заявлений стали Тамбовская область, Чувашская Республика, Рязанская область, Республика Мордовия и Кемеровская область.

Ранее оформить Пушкинскую карту можно было в Почта Банке. До 1 января 2026 года уже выпущенные карты продолжают функционировать как обычно. Чтобы продолжить пользоваться Пушкинской картой со следующего года, заявление на ее выпуск нужно подать в приложении «Госуслуги Культура», приложении Почта Банка, а также во флагманских клиентских центрах ВТБ и Почта Банка, адреса которых можно узнать на сайте.

«Мы хотим вдохновить как можно больше молодых людей погружаться в мир культуры и искусства в Новом году. Поэтому сделали все, чтобы получение Пушкинской карты как входного билета на самые топовые события стало максимально простым и быстрым. Всего минута на подачу заявления – и ваша заявка сразу прилетит в банк. А если нужна пластиковая карта, ее можно будет получить бесплатно в офисе ВТБ после новогодних праздников», - отметил старший вице-президент, руководитель департамента продуктов розничного бизнеса ВТБ Алексей Охорзин.

Даши Намдаков хочет создать скульптуру Ангары для Иркутска

В Иркутске может появиться новая скульптурная композиция работы всемирно известного художника Даши Намдакова. Мастер предложил установить здесь авторскую скульптуру «Ангара».

«Иркутск – город, который раскрыл меня как мастера. Первая персональная выставка в феврале 2000 года прошла именно здесь. После нее я буквально проснулся знаменитым. За это время сотрудничал со многими муниципалитетами. Но считаю упущением, что среди них пока нет Иркутска. Эскиз практически готов, следует лишь обсудить некоторые детали с городским сообществом», – цитирует Даши телеграм-канал городской администрации.

По замыслу художника, композиция будет воплощать легенду о бегстве красавицы Ангары от отца Байкала к возлюбленному Енисею. Ее центр – фигура лоса. В бурятских сказаниях это животное – посланец небес, напитанный древними тайнами и магической силой. Его огромные, ветвистые рога тяжело склонены к земле. На спине у него восседает хрупкая, но вели-

чественная фигура Ангары. Она изображена в образе девушки со множеством рук, каждая из которых – один из многочисленных притоков реки.

Даши Намдаков рассказал, что скульптура будет выполнена из бронзы. Рассматривается возможность установки скульптуры на берегу Ангары в районе острова Конный.

Скульптуры автора уже украшают многие города России и мира: среди них – «Чингисхан» в Лондоне, «Трансформация» в Красноярске, «Хранитель Байкала» на острове Ольхон, «Он и она» в Казани, «Золотая Шория» в Кемеровской области, «Ханшаим» в Астане и «Афродита» на Алтае. Ранее в Иркутске уже обсуждалась возможность установить скульптуру бабра авторства Даши Намдакова, однако проект не был реализован.



Иркутский выставочный проект вошел в шорт-лист премии SCAN AWARDS

Выставочный проект «Видимо-невидимо» иркутской Галереи Виктора Бронштейна вошел в шорт-лист ежегодной премии современного искусства SCAN AWARDS. Экспозиция, посвященная фольклору и мифологии, работала в Иркутске с февраля по июнь 2025 года и собрала более 19 тыс. посетителей.

– Этот проект можно считать знаковым для галереи. Тема фольклора оказалась живой и актуальной для современных авторов со всей страны: объявляя open-колл, мы даже не представляли, что получим около 500 заявок, – поделилась директор галереи Ольга Бронштейн.

В выставке участвовали художники из Иркутска, Якутска, Улан-Удэ, Перми, Москвы и Санкт-Петербурга. Экспозиция включала видеоперформанс, арт-объекты, фотографии, инсталляции и графику, разделенные на тематические блоки «Традиции», «Духи», «Обереги», «Обряды» и «Дом».

SCAN Awards – это ежегодная красноярская премия современного искусства, которая отмечает художников и проекты из Сибири, Урала и Дальнего Востока. Она дает возможность региональным художникам и галереям высказаться, а коллекционерам – открыть новые имена.



ФАС предлагает снизить соцнорму потребления электроэнергии

Федеральная антимонопольная служба предложила пересмотреть социальные нормы потребления электроэнергии. Так, верхнюю границу первого (льготного) диапазона, по мнению ФАС, с 2027 года необходимо снизить до 1200 кВт*ч в месяц. Правда, пока только для тех домохозяйств, которые не используют электричество для отопления.

Как сообщает газета «Коммерсантъ», эти изменения предлагаются в рамках общего курса правительства РФ на ликвидацию перекрестного субсидирования, при котором население пользуется дешевыми тарифами за счет увеличения затрат предприятий, малого и среднего бизнеса и бюджетных организаций.

Напомним, социальная норма энергопотребления была введена для разделения тарифа на три ступени: первые две представляют собой льготные уровни, а третья предполагает резкий рост стоимости при превышении установленных лимитов. Сегодня для все страны максимальный предел первого диапазона – 3,9 тысяч кВт*ч, второго – 6 тысяч, а все что сверх – это уже третий диапазон.

Таким образом ФАС предлагает снизить максимальный предел первого диапазона практически вдвое, до 1,2 тысячи киловатт-часов для домохозяйств, не использующих электроприборы отопления. И планомерно его уменьшать в последующие годы.

Кроме того, ФАС настаивает на постепенном отказе от скидок и понижающих коэффициентов на оплату электроэнергии для населения и приравненных к нему потребителей. Уже с 2027 года

предлагается отменить любые льготы и скидки для граждан, чье потребление выходит за границы льготного диапазона.

Владельцам хозяйственных построек – погребов, сараев, гаражно-строительных и гаражных кооперативов – антимонопольная служба предлагает уже со следующего года оплачивать электроэнергию по ставкам второго и третьего уровней потребления.

ФАС также считает необходимым постепенно отказываться от понижающих коэффициентов к тарифам для населения и приравненных к нему категорий потребителей.

Напомним, в Иркутской области были повышены пределы потребления электроэнергии и введены специальные сезонные тарифы для жителей. Стандартные общероссийские диапазоны потребления в регионе увеличены в 1,8 раза по инициативе властей Приангарья. Так, для жителей домов с электроотоплением первый диапазон повышен – до 7020 кВт/ч, второй – от 7 021 до 10 800 кВт/ч, третий – свыше 10 800 кВт/ч.

При этом для таких потребителей применяется понижающий коэффициент 0,7 к тарифу на электроэнергию.



Изображение Michal Jarmoluk с сайта Pixabay

Пересмотр порога доходов по УСН и другое: комитет Госдумы предложил доработать проект к 2 чтению

Комитет предлагает рассмотреть возможность установить более плавный поэтапный переход реализации норм в части:

- изменения пороговых значений доходов, при которых налогоплательщики на УСН перечисляют НДС, а налогоплательщики на ПСН теряют право на применение спецрежима;
- отмены льготы по НДС в отношении исключительных прав на российские программы для ЭВМ и базы данных, прав на использование таких программ и баз данных.

Также комитет запланировал рассмотреть, например, такие доработки:

- предусмотреть возможность ввести мораторий на штрафы для плательщиков на УСН, которые впервые начнут перечислять НДС по новым правилам;
- смягчить нормы, которые запрещают тем, кто применяет УСН и платит НДС по ставке 5% и 7%, в течение 3 лет изменять эту ставку;
- расширить закрытый перечень расходов для УСН;
- сохранить пониженные тарифы страховых взносов для малого и среднего бизнеса в социально-значимых сферах (образование, ЖКХ и пр.);
- оставить применение ПСН для розничной стационарной тор-

говли в сельских и труднодоступных населенных пунктах. Документ: Заключение комитета Госдумы по бюджету и налогам от 21.10.2025



КонсультантПлюс
в Иркутске
R1C112 SINCE 1993

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



Компания Эн+ Уголь подписала первые соглашения о целевом обучении со студентами ИРНИТУ

Первые пять студентов первого курса Иркутского научно-исследовательского технического университета стали участниками программы Эн+ Уголь по подготовке специалистов по целевым договорам. Торжественная церемония подписания соглашений состоялась в ИРНИТУ 10 октября.



Фото предоставлено ИРНИТУ

Компания Эн+ Уголь активно развивает программу подготовки кадров, и целевое обучение стало еще одним стратегическим шагом в обеспечении предприятия высококвалифицированными специалистами в долгосрочной перспективе, готовыми к современным производственным вызовам.

Эн+ Уголь – наследник опыта и традиций легендарного Востсибугля, который в этом году отметил свое 80-летие.

Компания сегодня является крупнейшим поставщиком «черного золота» в Иркутской области и входит в десятку лидеров отрасли в России, добывающая ежегодно более 17 миллио-

нов тонн топлива. Несмотря на свой солидный возраст – 80 лет, здесь активно внедряются новейшие технологии: 3D-модели месторождений, беспилотные системы, диспетчеризация и система «цифровых нарядов». А в этом году в Черемхово был запущен первый в России тренажер-симулятор для подготовки машинистов шагающих экскаваторов. Поэтому молодым, талантливым и активным специалистам, которые начнут свой путь в профессию с Эн+ Уголь, будет где приложить свои знания и энергию.

– Перед нами стоят огромные вызовы. Наша задача – обеспечить энергетическую безопасность не только Иркутской

области, но и всей России, поскольку мы интегрированы в энергосистему страны, – отметил на встрече со студентами генеральный директор Эн+ Уголь Сергей Иванов. – Несмотря на текущие сложности в отрасли, связанные со снижением экспортных поставок угля, наша компания демонстрирует устойчивость и остается надежным поставщиком топлива для ключевых тепло- и электрогенерирующих станций региона, сохраняя лидирующие позиции на внутреннем рынке. Более того, растущие объемы добычи сегодня обеспечивают Иркутской области место в десятке лидеров по угледобыче в России. Мы уверенно смотрим в будущее и много усилий прилагаем, чтобы наши предприятия шли в ногу со временем, были безопасными и комфортными для работы. И в этом стремлении ключевая роль, конечно, не только у технологий, но и у людей, у перспективной, талантливой молодежи, которая через пять лет придет работать к нам и будет обеспечивать цифровую трансформацию угольного бизнеса. Для нас развитие новых форм подготовки сотрудников, таких как целевое обучение, еще одна инвестиция в подготовку нового поколения горняков.

Сотрудница ИркАЗа будет получать стипендию РУСАЛа и Эн+

Объявлены имена новых стипендиатов корпоративной программы. Среди победителей – Екатерина Савченко с ИркАЗа, которая совмещает работу менеджера отдела развития производственной системы завода с обучением в магистратуре ИРНИТУ по специальности «Металлургия».

Также корпоративных стипендий удостоены студенты Шелеховского филиала Иркутского техникума архитектуры и строительства Роман Шаршунов и Владимир Писаренко.

В этом году конкурс составил 7 человек на место – программа, действующая с 2021 года, продолжает поддерживать талантливую молодежь в металлургии, энергетике, горном деле, педагогике и медицине.

Стипендиаты получают не только финансовую поддержку от 15 тыс. руб до 25 тыс. руб в месяц, но и возможность участвовать в профессиональных конференциях и мероприятиях группы, проходить стажировки на предприятиях РУСАЛа и Эн+, а также пользо-

ваться подпиской в профильной электронной библиотеке.

«Огромное спасибо компании за новые возможности. Я уже второй год являюсь участником стипендиальной программы, и это не просто финансовая поддержка, а настоящий стимул учиться еще усерднее и расти профессионально. Очень ценно чувствовать, что твои стремления ценят и поддерживают!» – прокомментировала Екатерина Савченко, победитель стипендиальной программы от РУСАЛ и Эн+.

По традиции, которую заложил основатель РУСАЛа, промышленник и меценат Олег Дерипаска, образовательные программы для студентов организуют уже более 20 лет.



CLEVENT
школа бизнеса

27 ноября



Оксана КОЗЕЦ
финансовый эксперт и практикующий аудитор

НАЛОГИ 2026
ГОТОВИМСЯ К ИЗМЕНЕНИЯМ СЕГОДНЯ

Все изменения и разъяснения к ним

Семинар будет полезен аудиторам, главным бухгалтерам, специалистам департаментов бухгалтерского учета, которым необходимо быть в курсе последних изменений в законодательстве о бухучете

1: Ключевые изменения для бизнеса: что меняется в НК с 2026 года
2: Удар по фонду оплаты труда: новые правила по страховым взносам
3: План действий на 2025 год: как адаптировать бизнес к новым реалиям

Ранняя регистрация - лучшие условия участия!

16+

6 декабря

Радислав ГАНДАПАС

новый тренинг

ЗАЯВИ О СЕБЕ


clevent.ru

ОДИН ДЕНЬ = ДЕСЯТКИ ЛЕТ ОПЫТА
Радислав поделится инструментами и своим опытом в том, как выстраивать коммуникации, чтобы вас гарантированно услышали, запомнили и восприняли в нужном формате.

ЧТО ВЫ ПОЛУЧИТЕ:
► Уверенность в любой аудитории.
► Инструменты влияния и самопрезентации.
► Новые возможности через эффективный нетворкинг.
► Рост социального капитала и личного бренда.

(3952) 50-03-04  clevent_ru

Эпоха цифры и креативного обучения

В Иркутске прошёл форум «Новые технологии в образовании»

Как сделать обучение детей интересным, нескучным и современным? Какое значение в этом процессе имеют искусственный интеллект, виртуальная и дополненная реальность и даже беспилотные авиационные системы (БАС)? Как цифровые технологии могут стать инструментом развития успешной личности? В этих вопросах на форуме «Новые технологии в образовании» разбирались эксперты, педагогическое сообщество, родители, социальные предприниматели и представители сферы креативной индустрии. Основные моменты мероприятия, которое впервые прошло в Иркутске 13-14 октября – в нашем материале.



Татьяна Закаблуковская

Своевременная идея для учителей и родителей

Как рассказала portalu SIA.RU руководитель проекта «Виртуальная энциклопедия Алтаирика» в Иркутске и Иркутской области, идейный вдохновитель и организатор форума «Новые технологии в образовании» Татьяна Закаблуковская, несмотря на то, что цифровые технологии уже прочно присутствуют в нашей жизни, многие учителя и родители относятся к ним с некоторой опаской.

– В какой-то степени это опасение возникает из-за того, что нет определённого понимания, как современные технологии работают и какое прикладное значение имеют для жизни. Отсюда и возникла идея форума, так как значение цифровизации в будущем будет только расти, но при этом развитие технологий ни в коем случае не заменит человека, в том числе педагога, а поможет лучше донести знания до детей, а также раскрыть их таланты и способности. Наша цель – прикладными инструментами показать, что новые технологии – это не угроза, а инструмент развития, который можно и нужно использовать. Например, как искусственный интеллект может помочь педагогам сократить временные затраты на выполнение ру-

тинных задач и высвободить время для других дел.

Идею форума активно поддержали: министерство цифрового развития, министерство транспорта и министерство образования Иркутской области. Генеральным партнёром выступил Сбербанк. Конечно же, большой интерес проявили и педагоги, и родители, так как в регионе ещё не проводили мероприятия, которое бы собрало их на одной площадке для знакомства с теорией и практикой применения новых технологий в образовании.

Цифровые инструменты для интересного обучения

Программа первого дня была посвящена педагогам дошкольного, школьного и высшего образования, которые познакомились с реальными примерами того, какие технологии можно применять в учебном процессе уже сегодня, чтобы сделать его интереснее. Эксперты, в частности, рассказали и продемонстрировали на практике, как можно использовать в учебном процессе искусственный интеллект, как VR- и AR-инструменты помогают вовлекать учеников даже в сложные темы, как развивать креативное мышление и цифровые навыки у детей, как использовать БАС

в образовательном процессе – от инженерных кружков до проектных занятий. А также – где искать поддержку для собственных образовательных проектов.

Программу второго дня форума организаторы полностью подготовили для родителей дошкольников и школьников – её основная тема была посвящена тому, как помочь детям учиться эффективнее и с интересом, применяя современные технологии: VR, AR и ИИ. Кроме этого эксперты рассказали родителям, как выбрать кружок или секцию, чтобы раскрыть способности ребёнка, как занятия с беспилотниками развивают инженерное мышление и учат детей работать в команде, как игры и творчество развивают интеллект и как найти баланс между развитием и отдыхом.

– Новые технологии в образовании – это достаточно ёмкое понятие, их много, и, чтобы даже поверхностно в них погрузиться, требуется время. Поэтому мы планируем развиваться и делать форум «Новые технологии в образовании» как минимум на ежегодной основе. Плюс привлечь к мероприятию и детей, чтобы со всех сторон охватить эту важную тему, – отметила Татьяна Закаблуковская.

Наталия Яськова

КОММЕНТАРИИ

«Такие форумы, однозначно, на пользу системе образования»

Максим Парфёнов, министр образования Иркутской области:

– Количество спикеров и участников форума, которые представляют самые разные органы и сферы деятельности, привносят в систему образования определённую новизну и экспертное мнение из внешней среды, и к ним, я считаю, важно прислушиваться



как педагогическим работникам, так и управленцам системы образования. Система образования должна максимально взаимодействовать со всеми институтами общества, чтобы достичь главного результата – воспитать настоящего патриота и грамотного будущего взрослого гражданина нашей страны.

«У Сбера очень много разработок, которыми мы готовы делиться с преподавательским сообществом»

Екатерина Болотникова, заместитель управляющего Иркутским отделением ПАО Сбербанк:

– Мы, как один из крупнейших работодателей, считаем важным участвовать в таких мероприятиях. Во-первых, потому что каждый из нас на протяжении всей своей жизни очень много вкладывает в систему образования, в развитие детей. Во-вторых, мы видим, как быстро меняется рынок труда, и понимаем, насколько сегодня



востребованы специалисты с современными цифровыми компетенциями. И, в-третьих, у Сбера очень много образовательных разработок, которыми мы готовы делиться с преподавательским сообществом. Например, на форуме мы проводили мастер-класс от школы программирования «Алгоритмика» – платформы банка, которая помогает преподавателям встроить современный, интересный, качественный контент в процесс обучения.

«У нас появилось много идей, которые мы хотим реализовать в дальнейшем»

Мария Перевозникова, руководитель АНО «Школа космонавтов», соорганизатор форума:

– Идея и цель форума «Новые технологии в образовании» очень переключаются с деятельностью «Школы космонавтов», которая направлена на формирование личности ребёнка, поэтому мы стали соорганизаторами мероприятия.

На форуме мы, как «Школа космонавтов», познакомили участников с



такой технологией, как игропрактика. В частности, презентовали свой квест «В гостях у Бабра», в который мы закладываем развитие у детей гибких навыков, связанных со взаимодействием с другими людьми и эффективностью в работе. Форум «Новые технологии в образовании» мы проводим в первый раз, поэтому пока ещё сами многому здесь учились, но, тем не менее, у нас появилось много идей, которые мы хотим реализовать в дальнейшем.

ИНК наградила студентов ИРНИТУ за решение кейса на Международной научной школе «Химия будущего»

Иркутская нефтяная компания (ИНК) выступила партнёром Международной научной школы «Химия будущего», которая прошла на базе Иркутского национального исследовательского технического университета (ИРНИТУ).

Научная школа «Химия будущего» объединила студентов и молодых ученых из ведущих вузов России: ИРНИТУ, Иркутского государственного университета, Сибирского государственного университета науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнёва, Национального исследовательского Томского государственного университета, Ангарского государственного технического университета и Российского государственного университета нефти и газа имени И. М. Губкина, а также представителей Шэньянского химико-технологического университета.

В течение недели участники работали над решением пяти практических задач от ключевых работодателей региона. Меро-

приятие является частью стратегического проекта «Химический конструктор», который ИРНИТУ реализует в рамках федеральной программы «Приоритет 2030».

В рамках партнерства эксперты ИНК не только предложили участникам реальную производственную задачу, но и провели мастер-класс «Карьерные возможности в ИНК», рассказав о перспективах работы в компании.

По итогам защиты проектов лучшим было признано решение команды ИРНИТУ. Иркутская нефтяная компания оценила проработку темы и нестандартный подход студентов в решении кейса. Победители получили приглашение на оплачиваемую стажировку в ИНК, воз-

можность присоединиться к корпоративной группе «Вуз-ИНК», а также памятную сувенирную продукцию.

Поддержка научной школы является частью комплексной программы сотрудничества ИНК и ИРНИТУ. В рамках проекта «Вуз-ИНК» студенты обучаются в корпоративных группах, ежегодно проходят оплачиваемые практики на производственных объектах компании, где работают на современном оборудовании под руководством опытных наставников. Это позволяет готовить высококвалифицированные кадры для нефтегазовой отрасли, определиться учащимся с будущей профессией и начать свой карьерный путь в родном регионе.





TANK LEASING* – ДОЛГОСРОЧНАЯ АРЕНДА ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

TANK = ТЭНК

- АВАНС ОТ 5% ДО 49%
- СРОК ОТ 12 ДО 60 МЕСЯЦЕВ
- ОДОБРЕНИЕ ОТ 1 ДНЯ

TANK Leasing* – это возможность арендовать премиальные внедорожники бренда TANK на долгий срок для твоего бизнеса с последующим переходом в собственность

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



Услуги лизинга предоставляются Партнёром программы*. Не является публичной офертой**. Подробные условия программы, процентные ставки и форма обратной связи доступны на сайте TANK <https://tank.ru/leasing>
* TANK Leasing – специальная программа TANK Лизинг распространяется на все модели и комплектации автомобилей TANK, кроме TANK 700 комплектации Edition One (Зодиен Уайн), доступна только для юридических лиц. ** В рамках данной программы услуги финансирования по договору лизинга предоставляются Партнёром программы: ООО «Т-Лизинг»: ИНН 7743415657, ОГРН 1237700276637, адрес: 125212, г. Москва, вк. тер. г. муниципальный округ Головинский, ш. Головинское, д. 5, к. 1, помещ. 105.