

газета

# дело

МАЙ, 2026 | № 4(166)



**право |**

Алексей Черкашин,  
ВС Консалт: «Лучшее  
время заняться  
«дебиторкой» –  
сейчас»

10

**недвижимость |**

Жизнь за городом –  
мечты и реальность

17



**компании |**

Елена Геевская,  
бьюти-холдинг  
«АРТ», – о главных  
бьюти-трендах  
2026 года

22



# 1661

## «Любим Иркутск, строим масштабно»

**Татьяна Красноштанова,** | 2  
директор ГК «ДомСтрой»

КОФЕЙНЯ

Застройщик ООО «СЗ «ДС Девелопмент».  
Проектная декларация на сайте наш.дом.рф.

5 | **БИЗНЕС**  
Зачем нужен взгляд на бизнес со стороны?

7 | **ЗДОРОВЬЕ**  
Иркутскому филиалу «Центра зрения» – 10 лет

13 | **СОБЫТИЕ**  
Открылся новый центр «МедСтандарт»

# «Любим Иркутск, строим масштабно»

Татьяна Красноштанова, «ДомСтрой», – о ценности истории, смелых планах и знаковом проекте «1661»

ГК «ДомСтрой» уже десять лет удерживает позиции в топ-3 застройщиков региона\*. «Строить масштабно – это наш стиль», – говорит генеральный директор компании Татьяна Красноштанова. Сбавлять обороты девелопер не намерен, и запуск нового – знакового для Иркутска – проекта «1661» в разгар рыночной неопределенности – лучшее тому подтверждение. Мы поговорили о том, почему смена привычного вектора – это не риск, а продуманный расчет, куда движется компания и как превратить историческую память в ликвидный актив.

## «В ЭТОМ ПРОЕКТЕ СОШЛОСЬ ВСЁ»

**Татьяна, рынок сегодня сложный, многие девелоперы ставят проекты на паузу, вывод новых – скорее точечный. Что сподвигло вас решиться на запуск жилого комплекса «1661» в столь нестабильное время? Это ставка на новые тренды или холодный расчет?**

– Жилищное строительство, девелопмент в целом довольно сложная отрасль. Поэтому залог успеха любого застройщика, инвестора – точный расчет. И не важно, какое время – стабильное или не очень. Период строительства длинный, три-пять лет, многое может измениться. Важно понимать все возможные сценарии, тщательно просчитывать финмодель.

Могу с уверенностью сказать: «1661» – проект настолько продуманный и выверенный, что все риски – и для покупателей, и для нас, застройщика, сведены к минимуму. В этом жилом комплексе сошлось всё: концепция, локация, продукт, надежность застройщика.

**Исторически компания «ДомСтрой» строила масштабные жилые комплексы с инфраструктурой преимущественно в Ленинском районе. И вдруг такая смена локации – ЖК в Октябрьском районе. С чем связан этот выбор? Вы идете за новой целевой аудиторией или это менее конкурентное поле?**

– На самом деле это заблуждение, что мы строили только в Ленинском районе. Конечно, он для нас родной: там находится производственная база компании и первые проекты комплексного развития территории мы реализовали тоже там. Но география объектов «ДомСтрой» – гораздо шире.

За 20 с лишним лет мы построили более 500 тысяч кв. м жилья. Это свыше 15 жилых объектов на всей территории Иркутска: микрорайон «Современник» в Дзержинске, микрорайон «Союз», который мы осваивали вместе с коллегами-застройщиками, жилые комплексы в Первомайском, Юбилейном. В Октябрьском районе мы построили ЖК «Каскад» на Байкальской и ЖК на Лыткина, поэтому эта территория для нас не новая, но сейчас мы заходим на нее с большим опытом, со знанием дела и четким пониманием продукта.

**Расскажите о новой локации подробнее.**

– Октябрьский район в рекламе не нуждается. Это практически центр города, и здесь есть вся необходимая инфраструктура. Например, вокруг нашего ЖК «1661» – а он строится на пересечении улиц Красноказачьей и 30-й дивизии – всё, что нужно современному человеку: детские сады, школы, в том числе частные, поликлиники, рестораны, кофейни, химчистки, магазины. Транспортная доступность, что немаловажно, тоже хорошая: рядом несколько остановок, ходят все виды транспорта.

При этом, несмотря на то, что Октябрьский район – это энергия, высокая деловая активность, на территории строительства «1661» время словно замедляется. Здесь очень тихо, светло и солнечно. Можно сказать, это камерная локация в центре города.

**Какие новые инфраструктурные объекты для жителей планируете добавить?**

– На первом этаже «1661» предусмотрено более 15 коммерческих помещений разной площади и функционального назначения. Например, есть коммерческое помещение под детский сад – думаю, это мечта любой мамы. Есть помещение под фитнес-студию



Татьяна Красноштанова

Фото: А. Федорова

– сегодня многие уделяют внимание своему здоровью, красоте. Мы проектируем пространство так, чтобы все привычные жизненные сценарии и потребности – от кофейни до магазина и аптеки – можно было реализовать в пределах пары минут на лифте.

## «БУДУЩИЙ ЖИТЕЛЬ – ВО ГЛАВЕ УГЛА»

**В одном из интервью вы признались, что только после рождения дочери, когда буквально на себе почувствовали каждый подъем с коляской, вы по-настоящему поняли, что такое комфортная среда. Как этот личный опыт трансформируется в проект?**

– Разрабатывая «1661», мы сразу решили: наш жилой комплекс должен быть клиентоцентричным. Поставили во главу угла будущего жителя, проанализировали, кто он, как он живет, что для него важно. Считаю, что комфорт – это главное для современного жилого проекта, а он – в мелочах, в нюансах.

Например, для молодой мамы важна безбарьерная среда. Или колясочная, где можно помыть колеса и оставить коляску на отдельном парковочном месте. В «1661» мы предусмотрели также просторную двухуровневую игровую внутри жилого комплекса. В морозы или непогоду можно провести время в ней. Это даст маме драгоценный ресурс – возможность выдохнуть, почитать книгу или просто переключиться, пока ребенок находится в безопасной и развивающей среде.

**Чем порадует «1661» других жителей? Молодежь, пожилых людей?**

– В зоне благоустройства мы предусмотрели тихие зоны для отды-

ха, чтения. Будут места для общения с соседями, друзьями – можно поговорить, поиграть в шахматы или карты. Обязательно оборудуем зону воркаута – чтобы жители, не покидая территорию жилого комплекса, могли бесплатно заниматься спортом на свежем воздухе.

Мы спроектировали по-настоящему комфортную среду для всех жителей «1661». Признаюсь: когда мы открыли продажи, я поняла, что сама хочу жить в нашем комплексе, так он мне нравится. Уже выбрала квартиру для своей семьи – жду, когда переедем и будем наслаждаться жизнью в «1661».

## «СВЕТЛО, ТЕПЛО И МНОГО СОЛНЦА»

**«1661» – это проект бизнес-класса. Ваша команда привыкла строить в эконом-сегменте. Почему вы приняли решение сменить вектор? Что это для компании «ДомСтрой» – вызов или новая возможность?**

– Со строительной точки зрения, большой разницы между классами «бизнес», «комфорт» или «эконом» нет. Себестоимость у всех ЖК плюс-минус одинаковая. Бетон, арматура, керамогранит, стекло, строительные работы – этот набор для всех един. А классность объекта повышается за счет добавления разных фишек.

У компании «ДомСтрой», действительно, есть специализация на эконом-жилье. С этого мы начинали – и я горжусь тем, что мы строим качественные и доступные жилые комплексы, которые радуют иркутян. Но у каждой локации, у каждого продукта – свой класс. Конечно, в Октябрьском районе напрашивался жилой комплекс более высокого уровня.

Для нас это не смена вектора, а естественное масштабирование компетенций. Последние 10 лет наша команда много училась и развивалась. Мы объехали всю страну, изучали опыт коллег, смотрели проекты крупных федеральных застройщиков, выезжали учиться за границу. Мы собрали все последние тенденции и тренды, увидели, какие решения действительно работают, а какие – ненужная «мишура». Все эти знания мы воплотили в проекте «1661».

**Я рассматривала ваш проект – с высотками, стилобатом, фасадами под углом... Скажу честно: выглядит необычно для вашего портфолио. Что стало отправной точкой для этих идей?**

– Одной из наших задач было сделать жилой комплекс интересным с архитектурной точки зрения – чтобы человеку не только жилось комфортно, но и было приятно находиться в атмосфере проекта, чтобы ЖК гармонично вписывался в сложившуюся застройку. Мне, например, как профессионалу не нравится, когда среди старых домов ставят «свечку» в стекле. Смотришь это неорганично, вызывает раздражение.

## «1661»: история, нумерология и «неслучайные случайности»

Название жилого комплекса «1661» напрямую отсылает к истории: именно в этом году был основан Иркутский острог. Впрочем, как говорит Татьяна Красноштанова, запуск проекта в год 365-летия города – не маркетинговый ход, а приятное совпадение. Девелопер рассказала о «неслучайных случайностях», энергетике места и миссии «исконно иркутской компании».

**О названии и «магии» чисел:** «Название «1661» для нового проекта мы выбрали еще несколько лет назад. Таким способом решили напомнить иркутянам, в каком прекрасном месте с богатейшей историей они живут. Запуск проекта откладывался, и в итоге мы открыли продажи в 2026 году, когда Иркутск празднует 365-летие. Старт проекта в юбилейный год – это очень важное и ценное для нас совпадение, неслучайная случайность. И не единственная!

Недавно, например, один клиент поделился, что выбрал квартиру в нашем жилом комплексе, потому что с нумерологической точки зре-

ния название «1661» имеет сильную энергетику. Комбинация этих цифр, зеркальность, означает, что людей в этом месте ждет спокойная, счастливая семейная жизнь и материальное благополучие».

**О миссии и амбициях:** «Иногда нас спрашивают: не слишком ли амбициозно называть проект «1661», связывать современный жилой комплекс с историей основания Иркутска? Но для нас это в первую очередь отражение миссии компании «ДомСтрой» – исконно иркутской, семейной. Здесь, в Иркутске, мы строим не только жилье, но и школы, садики, дороги. Нижнюю Набережную, где на-

ходится памятник первопроходцам, – совсем рядом с местом, где стоял Иркутский острог, – тоже построила наша компания.

Выбирая название «1661», мы ставили задачу не просто создать новый жилой комплекс, а рассказать людям об Иркутске. Даже год основания города, как оказалось, помнят не все. Нам важно, чтобы горожане, независимо от того, будут они жить в нашем ЖК или нет, знали богатейшую историю Иркутска, гордились им, его культурой. Я не считаю, что это «слишком амбициозно». Нет, это нам по силам!»



Изображения предоставлены компанией

## «Это знаковый для Иркутска проект»

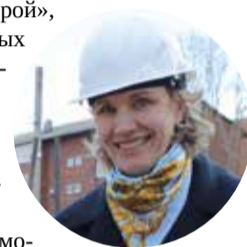
Партнеры и участники «1661» – о преимуществах нового жилого комплекса

Старт строительству нового жилого комплекса «1661» был дан 23 апреля – в этот день прошла церемония закладки краеугольного камня в основание здания. Мы побывали на торжественном событии и поговорили с ключевыми партнерами и участниками проекта.

### «Финансирование от Сбера – гарантия для покупателей»

Проектное финансирование ЖК «1661» предоставил Сбербанк – многолетний партнер ГК «ДомСтрой». По словам заместителя управляющего Иркутского отделения Сбера **Екатерины Болотниковой**, банк профинансировал стройку на 2 млрд рублей.

– Мы давно работаем с компанией «ДомСтрой», совместно реализовали несколько успешных проектов и рады, что за финансированием нового ЖК застройщик снова обратился к нам. У банка не возникло сомнений в устойчивости этого проекта. Финансирование Сбера дает гарантию жителям, что «1661» будет реализован и сдан точно в срок.



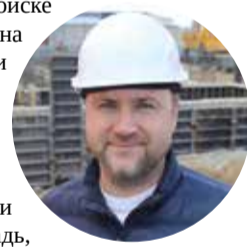
Конечно, когда изучаешь проект при рассмотрении в банке, видишь бумаги, цифры, а когда приезжаешь на стройплощадку, понимаешь: это жизнь! В ЖК «1661» 260 квартир совершенно уникального, на мой взгляд, качества. Это значит, что 260 семей обретут свое уютное гнездо – здесь зазвучат детские голоса, будут приятные эмоции, общение, добрососедство.

Старт проекта «1661» – это знаковое событие для города. Раньше на этой территории был старый жилой фонд, ветхое и аварийное жилье, а теперь – благодаря освоению застроенных территорий – появляются такие современные жилые комплексы. ЖК «1661» сохраняет иркутскую историю, напоминает всем нам о крепких и прекрасных сибирских корнях.

### «Здесь формируется новый центр города»

По мнению **Дениса Шигаева**, генерального директора компании «Урбан-план», проектировщика «1661», локация нового жилого комплекса уникальна: когда-то это место было окраиной города, а сегодня именно здесь формируется современный центр Иркутска.

– Мы учли окружающую застройку и в поиске фасадных решений, и при посадке здания на участок – ведь было необходимо соблюсти и нормы инсоляции, и расстояния между зданиями. Исторические отсылки, положенные в идею проекта, тоже было необходимо учесть. Как и финансовые реалии, например, размер семейной ипотеки при планировании квартир: рассчитать оптимальную площадь, продумать, как на ней разместить необходимое количество комнат, функциональных зон. Это была интересная задача. Кстати, в ее решении нам помогли современные технологии, в том числе программные продукты с использованием искусственного интеллекта.



### «Мы создали современный дизайн с иркутским характером»

Жилой комплекс «1661» буквально пропитан историей города. Дизайнер проекта **Анастасия Оглоблина** рассказала, как создавала не просто «красивую картинку», а пространства, наполненные смыслами. Например, в оформлении парадных отражены аутентичные иркутские архитектурные стили.

– Для меня, как для дизайнера, это был в первую очередь проект про смыслы. Я вдохновлялась историей Иркутска. При этом важно было сделать не стилизацию «под старину», а современный дизайн с иркутским характером. Так появились различные архитектурные отсылки, арочные пространства, вертикальные ритмы...



В «1661» три парадных, и все они уникальны – таких в Иркутске больше нет нигде. Первая выполнена в стиле иркутского брутализма: монументальность, четкие формы, бетон, кирпич, металл. Во второй – байкальская стилистика, природные материалы, более сдержанная цветовая гамма: синий, серый... Дизайн третьей парадной отсылает к сибирскому барокко: бордовые оттенки, русские традиции, изысканность. Каждая блок-секция в итоге оригинальна, они не переключаются между собой, но все вместе создают единую атмосферу всего жилого комплекса.

### Удалось донести эту мысль до проектировщиков?

– Да, они прекрасно нас услышали и сделали интересную архитектуру, которая гармонично вписалась в контекст. Мы ушли от визуальной монотонности и монолитности: архитектура «1661» многослойна, её фасады хочется изучать, рассматривать детали. Мы используем большое количество различных материалов, в том числе натуральный камень. Например, стилобат будет отделан светлым песчаником. Он не боится времени – будет стареть благородно, сохраняя эстетику проекта на десятилетия.

### Какими еще архитектурными решениями вы гордитесь?

– Одно из преимуществ нашего участка в том, что на нем очень светло, тепло, много солнца. Мы использовали это максимально – в «1661» нет темных квартир, ни одной. В проекте много остекления: панорамные окна, балконы, угловые окна, террасы. Это наполняет пространство воздухом и светом, свободой и легкостью.

### «СТРОИМ ВСЕ ПРОЕКТ СРАЗУ»

«1661» – это три больших высоты. Серьезный объем. Будете строить по очереди, чтобы снизить финансовую нагрузку на компанию, или запустите все объекты одновременно?

– Мы любим строить масштабно. Поэтому, несмотря на то, что «1661» – это три разных, абсолютно уникальных дома, возводить их будем одним этапом.

Но ведь это гораздо дороже, чем строить очередями.

– Да, дороже и сложнее. Но это принципиальное решение: покупатель должен заезжать в готовую экосистему, а не на стройплощадку. Так мы исключаем ситуацию, когда вид из окна или ком-

форт жителей меняются из-за запуска новых очередей. Хотим, чтобы и наши покупатели, и другие горожане видели «1661» весь, целиком – таким, каким мы его задумали.

### Хочу спросить о финансовой доступности. Сегодня рынок ипотеки переживает трансформацию: семейная доступна ограниченному кругу, а ставки по рыночной всё еще высоки. Какие решения вы предлагаете, чтобы сделать покупку жилья в «1661» реальностью для клиентов?

– Мы предлагаем нашим клиентам различные виды ипотеки: комбо-ипотеку, траншевую – и, конечно, активно работаем с семейной ипотекой. Стоимость квартир в «1661» позволяет приобрести недвижимость и уложиться в лимит 6 миллионов по этой программе. Также мы активно используем беспроцентную рассрочку от застройщика на индивидуальных условиях с первоначальным взносом от 10% и сроком до окончания строительства\*\*.

### Как вы оцениваете платежеспособность иркутян? Готовы они вкладываться в недвижимость?

– Деньги у населения однозначно есть: мы это видим, в том числе по наличию средств на вкладах. Недвижимость для большинства людей остается самым понятным, надежным активом. Многие не ждут падения ставок или изменения цен, а выбирают ликвидный продукт здесь и сейчас.

### «ИДЕМ ЗА МАСШТАБОМ»

«ДомСтрой» работает на рынке больше 20 лет и стабильно входит в топ-3 застройщиков региона по объемам строительства\*. С точки зрения развития компании проект «1661» – это смена курса, проба в новом формате или тактический ход?

– Не могу сказать, что это смена курса. Скорее, закономерное развитие компании. Мы всегда уделяли большое внимание земельному банку, он у нас довольно обширный. Есть участки в разных частях города, которые находятся в стадии проектирования, есть проекты, которые лежат в портфеле и ждут своего часа. «1661», например, мы проектировали более трех лет.

### Какие у компании планы на будущее?

– Мы смотрим вперед с оптимизмом. Проектируем новые жилые комплексы, продолжаем текущие стройки – ни один проект не остановили. Сейчас у нас в работе, помимо «1661», жилой район «Мега», новая очередь микрорайона «Современник», первый Ленинский квартал, в планах – второй. Мы растем и увеличиваем объёмы. Это наш стиль – строить много и масштабно.

Разговаривая с разными девелоперами, я замечал, что цели у всех разные. Одни говорят, что хотят построить достойный жилой комплекс не хуже, чем в Москве. Другие мечтают создать дом, на который будет не стыдно смотреть и через 25–50 лет. Третьи хотят не только организовать «оазис комфорта» внутри своего ЖК, но и изменить к лучшему мир вокруг. Какая цель движет вами?

– Всё, что вы перечислили, важно для работы. Но главное для нас, повторюсь, масштаб, возможность влиять на облик и инфраструктуру города. Я, например, получаю невероятное удовольствие, когда едешь в соседние города и видишь масштабные микрорайоны: «Солнечный», «Академический» в Екатеринбурге, «Европейский берег» в Новосибирске, «СберСити» в Москве. Это проекты, которые вызывают впечатление «вау» – и мы равняемся на них. Наша цель – создавать именно такие «города в городе». Мы осознанно идем за масштабом.

Иван Рудых

**1661**  
новое начало иркутска

\* По данным Единого реестра застройщиков (<https://erzrf.ru/top-zastroystshchikov/irkutskaya-oblast>)  
\*\* Не является публичной офертой (ст. 437 ГК РФ). ООО «СЗ «ДС Девелопмент» (ИНН: 38-49096280) информирует о возможности приобретения строящегося жилья в беспроцентную рассрочку сроком на один год или до окончания строительства при условии первоначального взноса от 10% и соблюдения иных условий, которые могут быть изменены. Оцените свои финансовые возможности и риски. Подробные условия (включая точный срок рассрочки, размер первоначального взноса, порядок и график платежей) узнавайте в отделе продаж по телефону +7 (3952) 73-33-33. Проектная декларация на сайте [наш.дом.рф](http://наш.дом.рф). Рекомендуется перед принятием решения ознакомиться с проектной декларацией и условиями договора участия в долевом строительстве в полном объеме. Застройщик ООО «СЗ «ДС Девелопмент». Проектная декларация на сайте [наш.дом.рф](http://наш.дом.рф).

# Первопроходцы вместо шаманов: каким должен быть туристический код Байкальского региона



Иркутск и Байкал – две равновеликие силы. Как собрать их в единый туристический код, который регион ищет уже не один год? Чем опасна «мода на шаманов» и какой облик способен объединить и местных жителей, и взыскательных туристов? Об этом Газете Дело рассказал бренд-технолог Гомбо Зориктуев.

## Иркутск и Байкал: две доминанты региона

– У нашего региона есть особенность, – говорит Гомбо. Когда смотришь на Алтай, всё естественно стягивается к горному массиву. На Камчатке – к океану. Образ всей территории вырастает из одного мощного природного центра. А у нас таких центров два: Иркутск и Байкал.

– Иркутск это не просто город рядом с озером. Это исторически мощный центр, купеческий, культурный, многослойный. Здесь веками переплетались разные народы, верования, уклады. А Байкал – это первозданность, мощь, сакральность. Две доминанты. Как их собрать в один код?

С Байкалом соблазн понятен: взять самое яркое, то, что на поверхности – шаманов, бубны... Но здесь легко уйти в бутафорию. Переборщишь – и в соседнем регионе пожмут плечами: «Это для местных, а нам-то зачем?»

А с другой стороны, если взять Иркутск с его купечеством и культурным слоем и попытаться добавить к этому всё многонациональное «разнотравье», – образ окажется слишком общим, не за что ухватиться. Эксперт уверен: надо искать не байкальскую этнику отдельно, не иркутскую историю отдельно, а то, что их объединяет.

## Первозданность – вот что тянет

Эксперт предлагает неожиданный, но органичный для региона ход – опереться на образ первопроходцев и первооткрывателей.

– Это не обязательно конкретный Яков Похабов. От него можно оттолкнуться, но дальше – придумывать что-то современное. Нужен собирательный образ людей, которые не боятся идти в новое: они приходят на уникальные, чистые, первозданные земли и осваивают их, строят, пускают корни. Такой архетип объединяет всех: и тех, кто здесь родился, и тех, кто приехал и остался. Он и про характер, и про многонациональность, и про движение вперёд.

Первозданность – вот что тянет. И местного, который чувствует эту землю своей, и туриста

с высоким чеком, который ищет возможности не просто отдохнуть, а прикоснуться к чему-то подлинному и уникальному.

Гомбо приводит пример того, как это работает в бизнесе.

– Мне нужно было придумать название для проекта, который работает с премиальными туристами из других регионов. Упоминание Байкала здесь оправданно, но этого мало. Если задуматься, Байкал – он же глубокий и неизведанный, как космос. Так родился бренд, из которого сразу: это не про пляж с лежаками, а скорее, про экспедицию. Название само привлекает нужную аудиторию. Мы запустили рекламу в Москве – и первая же публикация выстрелила.

## Концепцию должны продумать местные профессионалы

С отдельным проектом всё понятно: нашёл точный образ – и он работает. Но когда речь заходит о туристическом коде целой территории, ставки выше. И исполнитель должен быть соответствующий, уверен эксперт.

– Такую работу нельзя отдавать на конкурс студентам или спускать московским агентствам, которые Байкал видят на картинках. Молодые дизайнеры – талантливые, амбициозные, глаза горят. Но им ещё пожить надо, чтобы ценность слов почувствовать, смыслы на вкус попробовать. Неместные специфику не знают. И не скажешь, что некрасиво делают, – просто шелухи много, город как родное не принимает.

Код региона – это как Конституция. Её разработку не закажешь через аукцион. Концепцию должны продумать профессионалы, которые живут здесь много лет, знают все слои общества, у кого есть жизненный опыт и кругозор. А отрицать можно и студентам доверить – они красиво сделают. Тогда и получится не просто «код территории», а живой образ. Который и бизнес усилит, и людям по душе придётся.

Наталья Пономарева



Гомбо Зориктуев, бренд-технолог

# Адаптация, нестабильность, или трансформация?

Российская экономика замедляется, ситуация на рынке труда сложная, но можно ли назвать это кризисом – мнения экспертов неоднозначны. Участники панельной дискуссии на Инвестиционном форуме ВТБ «РОССИЯ ЗОВЕТ! Нижний Новгород» разошлись в оценках отечественной экономики. Мы приводим самые интересные заявления.

Игбал Гулиев, декан факультета финансовой экономики МГИМО, полагает, что российская экономика находится в состоянии адаптации к новым условиям и вызовам.

«Могу охарактеризовать нашу экономику как отсутствие кризиса, наша экономика адаптируется к изменениям», – заявил он на панельной дискуссии форума, посвященной макроэкономике России и региональным траекториям промышленного роста.

Вместе с тем, он выразил мнение, что сырьевой сектор еще долгое время останется важной частью экономики.

«Хотим мы этого или не хотим, мы остаемся сырьевой державой. Так исторически сложилось, что мы являемся одним из крупнейших производителей нефти и газа в мире... Если отвечать на вопрос, ушли ли мы от статуса сырьевой державы, то мы ею будем долго оставаться», – сообщил он.

Борис Копейкин, главный экономист Института экономики роста им. Столыпина, также считает, что назвать текущую ситуацию кризисом нельзя, поскольку не наблюдается характерных для него признаков:

«В этом году <...> нам не следует ожидать ни массового снижения зарплат, ни массовой безработицы. Ничего такого не будет даже близко: работа будет, и платить за нее тоже будут, указал он. – Поэтому кризис это или не кризис, каждый отвечает на этот вопрос для себя сам, конечно».

Вместе с тем он отметил, что на развитие отраслей оказывают влияние как внешнее давление, те же санкции, например, так и внутренние проблемы.

«Есть труднодостижимые показатели [до 2030 года]. К сожалению, к 2030 году не будет такого количества самолётов, как заложено. А это значит, что может не оказаться вклада [заметного] туризма в ВВП», – пояснил эксперт.

Наталья Зубаревич, профессор кафедры экономической и социальной географии МГИМО, назвала ситуацию в экономике сложной:

«Есть кризисные отрасли, есть те, кто растёт, есть те, кто в ожидании рецессии. Хотите одним словом описать? Нестабильность».

По ее словам, в ряде отраслей наблюдается спад производства – в машиностроении, в металлургии.

«Санкции отчасти затронули металлургов, потому что в Европу они вывозили прилично. Сейчас китайцы с ними конкурируют на остальных

рынках, поэтому второй год подряд [идет] спад производства стали: в 2024-2025 годах примерно на 4-5%», – привела пример эксперт.

Другие отрасли затрагивает глобальная конъюнктура. Это не санкции, как таковые, а сложности с экспортом, конкуренция на мировых рынках, новые пошлины. Например, введение пошлин на все виды сельхозпродукции, как сообщила Зубаревич, в условиях не самых урожайных 2024 и 2025 годов привела к снижению доходности производителей как зерновых, так и масел.

В контексте текущего конфликта на Ближнем Востоке выигрывают российские производители удобрений.

«Производство минеральных удобрений в прошлом году [показало] рост 7%, а за первые два месяца этого года – плюс 5%, потому что рынок открыт, цены растут, а крупнейшие [зарубежные] производители азотных удобрений заперты в [Ормузском] проливе», – отметила эксперт.

В выигрыше, по ее мнению, и производители сжиженного газа:

«Если в Европе хватит ума не закрывать СПГ на Европу, то «Новатэк», конечно, выиграет».

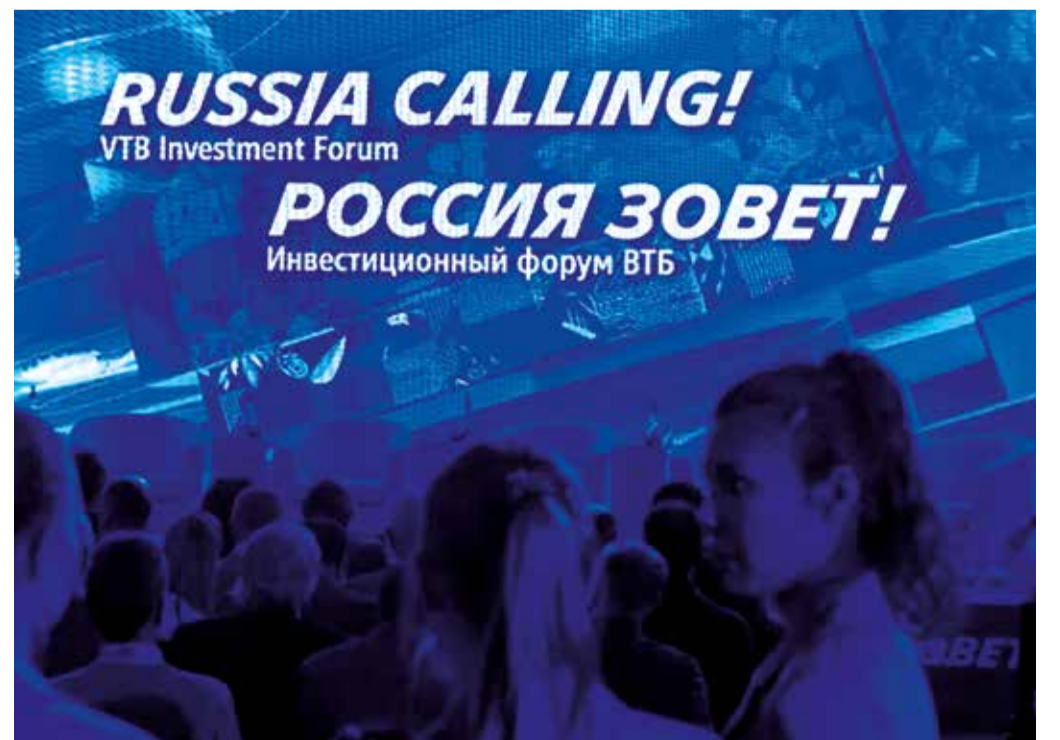
Екатерина Безмертная, декан факультета экономики и бизнеса финансового университета, убеждена, что российская экономика переживает серьезную трансформацию.

«Мне кажется, то, что происходит сегодня в экономике, можно назвать намеренным охлаждением. На самом деле в экономике происходят тектонические сдвиги: меняется соотношение между отраслями, меняется направление денежных потоков, появляются совершенно новые отрасли, новые задачи и приоритеты. Если где-то прибывает, конечно же, где-то убывает», – заявила эксперт.

Вместе с этим, по ее мнению, Россия находится в фазе перехода от сырьевой и производственной экономики к более технологичной.

«К примеру, госкорпорация ВЭБ.РФ, которая сотрудничает с крупнейшими банками, сейчас финансирует огромное количество проектов, которые действительно меняют облик городов, которые в ближайшем будущем – опять-таки не завтра, может быть даже не послезавтра – тем не менее увеличат доходы отдельных территорий», – привела она пример.

– Сейчас идет строительство нового горно-обогатительного комбината в Чукотском автономном округе. И предполагается, что когда он начнет работать, то вывоз меди вырастет на 25% в стране».



# «Главная угроза бизнесу – это иллюзия контроля»

Екатерина Савельева – о том, как компании теряют управление и зачем нужен взгляд на бизнес со стороны

«Большинство предпринимателей уверены, что контролируют бизнес. Именно в этот момент он начинает выходить из-под контроля», – говорит Екатерина Савельева, основатель и руководитель компании «Числовой порядок» (Санкт-Петербург). За ее плечами почти 20-летний опыт руководства крупным предприятием, возводящим мосты и линейные объекты по всей Сибири. Как этот опыт помогает ей анализировать сторонние проекты? Где сегодня ахиллесова пята бизнеса? Зачем строить пессимистический сценарий? И для чего даже опытным управленцам нужен экспертный взгляд со стороны? Об этом она рассказала в интервью нашему изданию.

## «Деньги в моменте – это еще не устойчивость»

**Бизнес – это всегда риск. А сейчас особенно. На ваш взгляд, какие вызовы выходят на первый план? Что всегда необходимо держать в голове собственникам и руководителям?**

– Главный вызов – это иллюзия контроля. Когда мы начинаем бизнес, нам кажется, что всё мы можем посчитать в блокноте. Но когда компания вырастает до определённых масштабов, когда доходы и расходы увеличиваются кратно, растёт и риск не удержать предприятие в балансе.

Особенно высоки риски сейчас, когда правила игры перестраиваются очень быстро. Нужно держать в фокусе сразу все: бухгалтерию, финансовый учёт, юридические вопросы, управление работами, искать контракты и правильно их оценивать, отстраиваться от конкурентов, не падая в цене. А руководитель видит в моменте на счету 50 миллионов и считает, что все под контролем, но не понимает, что эти деньги уже «съедены» будущими налогами, скрытыми расходами по объектам и так далее.

К тому же сейчас перед компаниями, особенно перед теми, которые работают с госзаказом, встала еще одна большая проблема: контракты с заниженной стоимостью. И что удивительно – на эти контракты находят исполнители. Я вижу такие примеры даже среди крупных, серьезных организаций. И прогнозирую, что их устойчивость может серьезно пострадать.

## Почему же бизнес соглашается на невыгодные условия?

– Я могу судить по строительной отрасли – в ней я работаю почти 20 лет, причем в весьма сложном сегменте, в строительстве мостов и дорог. Кто-то идет на доверии. Кому-то нужно поддерживать оборот средств, потому что бизнес уже находится под давлением кредитов, и он пытается создать видимость благополучия в глазах банков и крутит, крутит эти обороты – но на самом деле убытки только накапливаются.

Кто-то соглашается потому, что у него вообще нет денег – а тут хоть что-то, кому-то нужно загрузить мощности. Но возникает простой вопрос: как вы планируете вытягивать такой проект? Рассчитываете на корректировку стоимости в процессе? Но постановление правительства РФ №1315, которое позволяло увеличивать стоимость контракта до 30% в случае удорожания материалов и оборудования, с начала 2026 года уже не действует, его не продлили. Да и тогда, когда оно действовало, повышение сметы нужно было обосновать, побороться за него. Сейчас есть только пункт 65.1 в 44-ФЗ, но он работает лишь в том случае, если есть бюджет на увеличение. А бюджетов сейчас нет.

## «Экономика сегодня требует точного расчета и дисциплины»

**На ваш взгляд, что может служить защитой от импульсивных, ошибочных решений? Как не свалиться в пике в погоне за контрактами, за деньгами здесь и сейчас?**

– По моему опыту, выигрывает тот, кто лучше считает риски. Экономические реалии сегодня не просто сложные, они непредсказуемые – что будет с налогами, со стоимостью ма-



Екатерина Савельева

Фото предоставлено компанией

териалов, с зарплатами. Поэтому просчитывать нужно все. Должен быть пессимистический сценарий для того, чтобы понимать, как действовать, если что-то пойдет не так.

Скажем, анализируя контракт, я вижу, что себестоимость материалов приближается к 50% от его



В кризис мышление управленца часто сужается до вопроса: «как дожить до конца месяца». Управление становится ситуативным, бизнес начинает зависеть от случайностей. В такой момент всегда нужен профессиональный и комплексный взгляд со стороны

суммы (а мостостроение – это очень материалоемкая отрасль) – я не возьмусь за этот объект. Если стоимость материалов подскочит, а так в нашей практике было не раз и не два, такой контракт станет прямой дорогой в «минус». Относительно недавний пример: в Иркутске пару лет назад объявляли конкурс на берегоукрепление набережной, однако даже беглые расчеты показывали, что материалы занимают примерно 80% от суммы первоначального контракта. Мы отказались участвовать. В итоге первый конкурс не состоялся, а заказчик вышел с этим проектом в экспертизу и увеличил стоимость контракта почти вдвое. Наши расчеты были верные.

Я в своей строительной практике выработала привычку оставлять люфт на случай непредвиденных обстоятельств: закладывать в расчеты прибыль меньше, чем ожидаю по факту от проекта, составлять график работ

так, чтобы укладываться в сроки на 2-3 месяца меньше, чем предусмотрено проектом. Скажем, если проектировщик заложил одну категорию грунта, а по факту оказалась другая, и на бурение под опоры у моих специалистов ушло больше времени, я знаю, что у меня есть временной резерв, я не сорву контракт. А если все пойдет по плану, то специфика строительной отрасли такая, что динамика работ дает прибыль. Чем короче срок стройки, тем фонд оплаты труда меньше, оборачиваемость выше.

Это на самом деле элементарные вещи. Но, к сожалению, предприниматели в основном идут по другому пути: сейчас вяжемся, а там что-нибудь придумаем. Но текущие реалии не прощают чрезмерного оптимизма. Экономика сегодня требует точного расчета, маржи и дисциплины.

## «Если вы в режиме «дожить до конца месяца» – вам нужна помощь»

**По вашему опыту, почему даже крупные компании теряют управление?**

– Причины могут быть самые разные. Изначально нет стратегии. И это не про «как я представляю свою компанию через 100 лет». Это четкое видение: какие проекты мне интересны, как я буду расти в масштабе, что мне для этого надо, где я буду брать деньги... В масштабе проекта это понимание: что мне надо сделать, в ка-

кие сроки, на какие деньги, как я буду взаимодействовать с заказчиком, где проходят красные линии, за которыми надо выходить из проекта, и на каких основаниях я могу это сделать.

Руководитель и тем более собственник в одиночку физически не может охватить тот спектр информации, который необходимо держать в фокусе. А команды зачастую нет. Есть бухгалтер, есть юристы, но нет системы. Ко мне не так давно обращался как раз собственник нескольких компаний с запросом провести аудит движения средств во всем комплексе предприятий, помочь ему понять, где центр прибыли, где работа проседает, и собрать все это в единый проект, прозрачный и структурированный, который бы приносил ему желаемый доход. У него разные бухгалтеры – и каждый отвечает только за свой ограниченный фронт работ, разные сферы деятельности, разные партнерские отношения, которые тоже надо учитывать; и увязать это воедино, понять, что собственно происходит, в каком состоянии дела, самостоятельно он не мог.

Наконец, в кризис мышление управленца часто сужается до вопроса: «как дожить до конца месяца». Это понятная реакция, только она делает управление ситуативным. Бизнес начинает зависеть от случайностей: где повезло с оплатой, где сорвался платёж. Руководитель пытается деньгами по одному проекту перекрыть проседание другого, и клубок проблем только растёт.

В такой момент всегда нужен профессиональный и комплексный взгляд со стороны. Ведь управленец – это стратег, он должен задавать правильное направление. И порой нужен тот, кто ему самому подскажет это направление.

## «Важно, чтобы консультант был «играющим тренером», а не теоретиком»

**Ваш многолетний опыт в управлении крупной компанией – насколько он полезен в рассмотрении чужих кейсов?**

– Это понимание того, как работает компания, не в теории, а «на кончиках пальцев». А кроме того, в бизнесе важную роль играет интуиция. Если она есть, вы почувствуете, куда шагнуть, где соломки подстелить, а где напором взять. И если ваш проект консультирует действующий успешный предприниматель, вы можете быть уверены, что интуиция у него есть.

Поэтому важно, чтобы консультант был «играющим тренером», чтобы у него за плечами был свой успешный долгоиграющий бизнес, понимание рынка и своя команда.

За мной команда, проверенная годами работы в реальном бизнесе, в не самой простой отрасли. Я могу показать вам, где узкие места в вашем управлении. Посмотреть на проект в целом, на то, как он управляется. Как вы его рассчитали, как вы его спланировали, и какой результат в итоге хотели, и почему в итоге не получили желаемого. И построить стратегию по выводу проекта на желаемые или по крайней мере, возможные для него показатели.

**А если к вам обратились слишком поздно, если предприятие ушло в пике?**

– Даже банкротство – это проект, требующий разработки стратегии и четкого ей следования. Если этим процессом не управлять, банкротство становится концом бизнеса; если подходить к нему системно, оно будет оздоровительной процедурой, которая даст предприятию вторую жизнь, пусть даже в новой юридической «оболочке».

В свое время бизнес моих родителей, после того как они вышли из управления, серьезно пострадал от действий наемного руководителя. Огромная компания, которая пережила 1990-е, которая строила объекты по всей Сибири, потеряла почти всю контрактную базу, работы встали, начались задержки зарплат. Я, взяв управление на себя, смогла выстроить отношения с заказчиками, наладить поступление авансов за те работы, которые еще остались, построить график работ и сдать объекты в срок. Мы прошли через управляемое банкротство, выкупили свои активы, и вот уже много лет продолжаем возводить мосты.

## «Только комплексный подход поможет сохранить устойчивость»

**Вы берете на экспертное сопровождение проекты целиком, комплексно – почему?**

– Комплексный подход позволяет посмотреть на бизнес целиком, не разделяя его подразделения. Именно комплексный взгляд на проект помогает сформировать стратегию, которая будет наиболее эффективной для достижения целей, минимизировать риски и избежать потенциальных проблем в будущем.

К нам в прошлом году обратился коллега по отрасли: он заключил большой госконтракт, почти на миллиард, и очень удивился, когда с ним стали рассчитываться по сметам 2021 года, причем заказчик наотрез отказывался пересматривать стоимость работ и материалов. Мы проанализировали документацию, выяснили, что контракт заключен по стоимости, без смет. Пересчитали, сделали экспертизу сметной документации, представили ее заказчику, и, когда он отказался ее подписывать, подали в суд. В ответ получили встречный иск, но в отличие от заказчика мы соблюли все юридические тонкости – в уведомлении, в сроке, форме подачи. И в итоге контракт мы расторгли по инициативе исполнителя, а заказчика суд заставил выплатить нашему коллеге еще 85 млн, помимо тех авансов, которые уже были выплачены.

Настоящая безопасность рождается на стыке управленческого учета, юридической работы и налогового контроля. Чтобы видеть реальную прибыль, а не «кассовую иллюзию», чтобы контрагенты и госорганы играли по вашим правилам, чтобы спать спокойно – я не обещаю, что у вас будут меньше налоги, но отвечаю, что у вас будет меньше проблем. Тогда появляется настоящая устойчивость компании – возможность сделать паузу, отойти на шаг назад и при этом не потерять то, что было создано.

# Миллион за характер: Сбер награждает предпринимателей

В Иркутске состоялся региональный этап ежегодной премии «Любимый малый бизнес»

«Чувствуете ли вы любовь от Сбера?» – спросили мы у победителя регионального этапа премии «Любимый малый бизнес» из Якутска. Он задумался. А потом ответил: «Знаете, мне кажется, эта премия не про то, что Сбер любит нас. Сбер – партнёр, он помогает. А премия про то, что мы, предприниматели, любим свой малый бизнес». Обычно разговор о малом бизнесе не обходится без слов «налоги», «ставки», «неплатежи». А здесь – праздник. Возможность выдохнуть и получить признание. Пожалуй, в этом и есть его главный смысл.



Фото: А.Фёдорова

## ВСЁ ДЕЛО В ЛЮДЯХ

Премия «Любимый малый бизнес» – проект федерального масштаба. В 2026 году он проходит под девизом «Всё дело в людях». Для Байкальского банка, обслуживающего 111 000 клиентов МСБ на территории от Иркутской области до Якутии и Забайкалья, это не просто слова.

– За каждой цифрой стоят конкретные люди, их вера и решения, – говорит председатель Байкальского банка Сбербанка Рушан Сахбиев. – Мы стремимся быть не просто финансовой организацией, а «плечом», готовым поддержать в сложные и радостные минуты. Наша премия задумана как возможность для деловой «перезагрузки» – повод сменить повседневную одежду на вечерние наряды и наконец почувствовать заслуженное признание. Это не просто конкурс за призы, а способ показать ценность предпринимательского труда.

## «НАЧИНАЛИ С НУЛЯ»

Интерес к проекту растёт с каждым годом: в этом году от клиентов Байкальского банка Сбербанка поступило более 1600 заявок – на 60% больше, чем в 2025-м. Первый этап отбора анкет-эссе проводил искусственный интеллект, затем к оценке подключались живые эксперты. В финал вышла 91 компания. Критерии оценки серьёзные: рейтинг отзывов, объём оборота в Сбере, срок обслуживания, продуктовая корзина.

Победителей определили в десяти номинациях. Среди награждённых – ресторанный и гостиничный бизнес, сервис и ремонт, сельское хозяйство и животноводство, торговля на маркетплейсах, а также индустрия красоты, мода и текстиль, спорт и образование, ритейл.

Для вручения наград на сцену выходили руководители отделений Сбера из всех регионов присутствия Байкальского банка: Иркутской об-

ласти, республик Бурятия и Якутия, Забайкальского края. Среди почётных гостей церемонии была Марина Седых, сооснователь Иркутской нефтяной компании и основатель Академии бизнеса МСБ. Её благотворительный фонд системно поддерживает предпринимателей на севере Иркутской области: в Усть-Кутском, Катангском и Киренском районах, в том числе через грантовые конкурсы.

– Я восхищаюсь мужеством малых предпринимателей, потому что когда-то, в далёком 2000 году, мы тоже начинали буквально с ничего, с нуля. И я знаю, чего стоит этот путь, – сказала Марина Седых перед вручением наград.

В зале закивали. Кто-то вспомнил первый склад в гараже, кто-то – первый заказ, едва покрывший аренду. Путь от «ничего» до премии Сбера

был непрост. Но эти люди его прошли. Газета Дело побеседовала с несколькими из них.

Дмитрий Костиков из Братска (Общество с ограниченной ответственностью «ЗИП СЕРВИС») – победитель в номинации «Сервис и ремонт». Его компания с 2015 года поставляет запчасти для китайской спецтехники и располагает собственными сервисными центрами. Принять участие в конкурсе было несложно, улыбается он: «Для начала нужно было просто открыть бизнес».

## ОБОРОТЫ ВАЖНЫ. ЦЕННОСТИ – ВАЖНЕЕ

Анна Бывалина – мама четверых детей и руководитель частного дет-

ского сада «Развивайка для бамбинов» в Чите. В двух филиалах воспитываются 140 детей, и главный фокус здесь – на развитии речи.

– Обороты, формальные критерии, наверное, это важно. Но меня, думаю, выбрали за ценности. У нас даже в документах прописано: «Детский сад начинается с улыбки и объятий», – говорит Анна. – Рост числа детей с нарушениями навыка общения становится всё более заметным: 20 лет назад на целый регион приходились единицы, а сегодня в каждой группе детского сада – по два-три человека с задержкой речи. Наш сад – один из тех, кто пытается эту ситуацию переломить.

Одной из ключевых проблем малого бизнеса Анна считает сохранение качества при масштабировании. Она признает: открытие новой точки – это всегда риск «просадки». Сотруднику нужен минимум год, чтобы проникнуться философией дела. Именно поэтому она приняла решение открывать новые филиалы не чаще, чем раз в несколько лет.

## «СБЕР – ЭТО ПАРТНЕР»

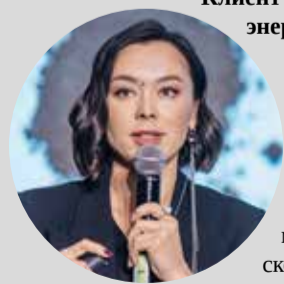
Сергей Атласов из Якутска вместе с женой развивает сеть экспресс-парикмахерских «Шарм Нефертити». Лучший маркетинговый инструмент в этой сфере, по его словам, 2ГИС. Именно там его находят клиенты. При этом предприниматель уверен, что помещения для бизнеса нужно не арендовать, а приобретать.

С Газетой Дело Сергей поделился планами о масштабировании бизнеса и выходе на столичный рынок.

– Я хочу в Москву. Но я знаю, что меня там ждёт. Москва – это про сильных. Слабых она не любит, она их перемальвает. Поэтому собираемся с

## «Лидер не должен выгорать в кризис»

Елена Иванова, основательница иркутского бренда украшений Olafa, вошла в число финалистов федерального этапа. Ее бизнес вырос из хобби в компанию с годовым оборотом более 60 млн рублей и шоу-румами по всей стране. С Газетой Дело Елена поделилась своей философией.



### Клиент платит не за украшение, а за энергетику бренда

– В мире, где всё меняется каждый месяц, люди идут туда, где способны удивить, не нарушая обещаний.

Если клиент выбирает между разными брендами – скорее всего, он купит у того, кто не падает духом, у того, с кем по пути, с кем чувствуешь: он стойкий, энергичный, готов творить дальше.

### Украшения – это пропуск в закрытый клуб

– Olafa практикует необычные форматы взаимодействия с клиентами. Встречи с ними – это не мероприятия для удержания». Это встречи закрытого клуба. А украшения становятся пропуском в него.

Мы не открываем филиалы – мы устраиваем встречи, презентации, идём в театр. Летим в города, которые выбрали клиенты голосованием. С клиентами мы ездим и в зимние туры на Байкал, и в Альпы. Совместно с клиентами – через краудфандинг – мы издали книгу о пути бренда.

### Разные модели продаж для разных регионов

– Украшения бренда представлены в разных регионах России. И в каждом из них продажи строятся по-разному.

В Бурятии важно, чтобы вас представил уважаемый человек. На шумную рекламу там не обратят внимания. В Иркутске принимают, если победили в Москве. В Москве ценят за связь с Байкалом и наукой, а в шоурум приходят за релаксом.

### Постоянное движение к совершенству

– Оптимизм – это тренируемый навык. Елена не ждёт вдохновения – она собирает себя каждый день конкретными действиями. Ее философия – бесконечный путь самурая – постоянное движение к совершенству.

Лидер не должен выгорать в кризис, он должен оставаться в ресурсе, когда всех трясёт. Команда все видит и принимает решение, работать ли со мной дальше.

**Ты не можешь масштабироваться, пока делаешь всё сам** – Бизнес, в котором любой вопрос решается через руководителя, обречен на стагнацию.

Моя задача за два года набрать себе людей. Несмотря на то, что я кандидат наук по химии, я уже некомпетентна в каких-то областях. Когда у меня появляется идея, я звоню специалисту, чтобы посоветоваться. И это правильно. Моя задача – строить бизнес, который не шатает.

“  
Предприниматель  
смотрит дальше,  
чем существуют  
карты



### Рушан Сахбиев, управляющий Байкальским банком Сбербанка

Название премии «Любимый малый бизнес» выбрано не для красоты. За ним стоит искреннее отношение к тем, кто каждый день создает жизнь вокруг себя. В Байкальском банке Сбера обслуживается 111 тысяч клиентов малого бизнеса. Мы работаем на огромной территории страны: в Иркутской области, Забайкальском крае, Республике Бурятия и Республике Саха (Якутия). Плотность населения здесь не самая высокая, но именно это формирует особый характер и вызовы для предпринимателя.

Огромное количество людей в малых городах и поселках живут благодаря малому бизнесу. Предприниматели доставляют товары, обеспечивают услугами, поддерживают жизнь там, где крупные компании появляются редко. Наш регион исторически осваивался предприимчивыми, смелыми людьми, умеющими смотреть дальше, чем существовали карты. Этот дух передан современным предпринимателям, и наш девиз «Всё дело в людях» – прямое тому подтверждение.

силами. Когда звёзды сойдутся и мы будем готовы – тогда и пойдём.

## ЧТО ДАЛЬШЕ?

Восемь победителей регионального этапа премии «Любимый малый бизнес», в том числе шесть компаний из Приангарья, вошли в список лучших бизнесменов России по версии премии и получили право представлять регион на федеральном финале в Москве. В желанный список от региона вошли ООО «Дикая Сибирь», ООО «СММА» (Сеть магазинов мороженого «Ангария»), ООО «Агропарк-Ольхон» (Отель Baikal View\*), ИП Тарасов Н.С. (Франшиза детских бассейнов с морской водой «Киндерпул»), ИП Иванова Е.В. (Olafa\*), ООО «Назар» (гастробар «Коробок»).

Победителей, прошедших на федеральный уровень топ-100 ждёт главный приз – 1 миллион рублей на развитие бизнеса и розыгрыш гран-при – отдыха на премиальном пятизвездочном курорте «Мрия» в Крыму.

Наталья Понамарева

\*Зарегистрированная торговая марка

**Премия «Любимый малый бизнес»** – ежегодный проект федерального масштаба от Сбера. В 2026 году региональные этапы проходят в 11 городах – от Владивостока и Иркутска до Санкт-Петербурга. Всего по стране на конкурс поступило 42 тысячи заявок, из которых 100 предпринимателей выйдут в федеральный финал и получат по миллиону рублей на развитие, а 10 обладателей гран-при отправятся на курорт «Мрия». Финал состоится в Москве в конце мая.

Новаторы иркутской офтальмологии:  
Антон Гарбарчук о команде,  
инновациях и вере в успех

8

Новое зрение – за 8 секунд:  
Олеся Писаревская о лазерной  
коррекции по технологии Smile Pro

8

«Личный бренд – это не про деньги,  
а про доверие»:  
Мария Гарбарчук о том, зачем выходить  
за личные границы в бизнесе

9



# Увидеть Иркутск по-новому

Филиалу «Центра зрения» – 10 лет

Антон и Мария Гарбарчук

# Новаторы иркутской офтальмологии

Антон Гарбарчук, «Центр зрения», – о команде, инновациях и вере в успех

Иркутский филиал сети офтальмологических клиник «Центр зрения» отмечает десятилетие. Его становление генеральный директор сети клиник и оптик «Центр зрения» и оптики Ocularia Антон Гарбарчук сравнивает с развитием десятилетнего ребёнка: ещё не совсем взрослый, но уже достаточно самостоятельный. Как филиал будет развиваться дальше? С какими планами входит в новую десятилетку? На какие инновационные технологии делают ставку в медицинском учреждении? И почему рекомендуют не откладывать лечение глаз до лучших времён? Об этом Антон рассказал в эксклюзивном интервью нашему изданию.

## «ЛЮДИ – НАША ГЛАВНАЯ ЦЕННОСТЬ»

Антон, иркутскому филиалу «Центра зрения» исполняется десять лет. Как охарактеризуете это десятилетие?

– Это был период, когда мы рисковали, боролись с трудностями, преодолевали последствия кризисов, валютных скачков, искали решения по импортозамещению. Иркутский филиал – наш первый «бизнес-ребёнок». И если уместно провести такую аналогию, то я сравнил бы его с моим средним сыном, которому в мае тоже исполняется десять: ещё не совсем взрослый, но уже достаточно самостоятельный.

Сейчас иркутский филиал – самый крупный в сети офтальмологических клиник «Центр зрения». В его состав входит клиника для взрослых пациентов, детская клиника, оптика. Это около двухсот сотрудников и несколько тысяч квадратных метров площади на ул. Ядринцева, 92.

Что вы считаете главным в своем деле? От чего, на ваш взгляд, критически зависит успех или неуспех медицинского бизнеса?

– Здесь есть несколько компонентов. С одной стороны, как медицинская организация, мы обязаны соответствовать всем законодательным и санитарно-эпидемиологическим нормам, с другой – должны иметь в своём арсенале современное оборудование для диагностики, лечения и профилактики глазных заболеваний.

Но всё это не может работать без людей. И люди, их компетенции должны быть во главе этого треугольника. Признанные врачи-офтальмологи с богатым опытом и международной



Антон Гарбарчук

практикой, квалифицированный персонал, способный создать заботливую атмосферу вокруг каждого пациента, – особая ценность нашей компании. Без команды мы бы ничего не достигли. Кстати, многие коллеги работают в «Центре зрения» с самого первого дня.

Как вам удалось собрать и удержать такой коллектив?

– Работа с командой – пожалуй, одна из самых непростых задач. Надо уметь сплотить людей, разных по возрасту, воспитанию, взглядам на жизнь, но похожих в стремлении приносить пользу обществу. Нам это удалось, потому что в бизнесе мы всегда ставили на первое место не деньги, а человека: пациента и его здоровье,

сотрудника компании и его потребности, развитие, благополучие. Это то, что сегодня называют «человекоцентричный подход к управлению и корпоративной культуре». Его сейчас активно внедряют в здравоохранении. И мы, хотя и работали всегда в такой парадигме, тоже многое меняем в отношениях с коллективом.

Поделитесь подробностями?

– Мы провели глобальный мониторинг среди сотрудников: чего не хватает в работе компании, что нужно изменить, что улучшить. Это очень важно: если не общаться с командой, невозможно доподлинно понимать, что на самом деле происходит. Опрос – а он был анонимным – показал, что удовлетворённость людей работой в «Центре зрения» составляет 92%. Федеральный ментор, которого мы привлекли к сотрудничеству, отметил, что в своей практике он впервые столкнулся с таким высоким показателем.

Опрос показал и некоторые узкие места, например, мы выяснили, что есть пробелы в коммуникациях и вопросах менеджмента. Когда компания начинает резко расти, выстраивать все процессы сразу так, как хотелось бы, получается не всегда. Кроме того, оказалось, что даже при такой высокой лояльности, далеко не все сотрудники готовы развиваться и двигаться вперёд вместе с компанией.

Каким стал итог этой работы?

– Мы проанализировали полученные данные, создали группу амбасадоров «Центра зрения», в которую вошли не только топ-менеджеры и ведущие специалисты, но и все желающие сотрудники, и вместе создали новое видение, миссию и кодекс чести компании, которые показывают, к чему мы стремимся на новом этапе развития «Центра зрения».

## «ЛУЧШЕЕ ВРЕМЯ ВСЕГДА – ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС»

Рынок частной медицины переживает турбулентность. С одной стороны, спрос рос все последние

## Новое зрение – за 8 секунд

Эксперт – о лазерной коррекции по технологии Smile Pro

С каждым годом близоруких людей становится всё больше: ученые утверждают, что к 2050 году половина населения нашей планеты будет иметь миопию. Но и технический прогресс тоже не стоит на месте: хирургические методы лазерной коррекции зрения разрабатываются уже в течение 30 лет. Какие современные технологии позволяют решить проблему близорукости жителям Иркутской области? Рефракционный хирург «Центра зрения», доктор медицинских наук, врач-офтальмолог высшей категории, заслуженный врач РФ Олеся Писаревская ответила на вопросы Газеты Дело.

1. Какие технологии используют в Иркутске для лечения близорукости?

– В 2007 году немецкая компания Carl Zeiss запатентовала технологию лазерной коррекции зрения Smile, которая до сих пор считается одной из лучших в мире. Да, аналоги есть, но они не смогли превзойти Smile по своим результатам и признанию у врачей и пациентов. Технология позволяет проводить коррекцию миопии от минус 0,5 до минус 10 диоптрий, а также астигматизма до минус 5 диоптрий, и мне посчастливилось быть первой, кто освоил данную технологию и начал активно применять в Иркутской области. Следующим шагом в эволюции лазерной коррекции близорукости стала версия Smile Pro: в России она применяется с 2024 года и практиче-

ски сразу же появилась в нашем «Центре зрения».

2. Расскажите про ключевые преимущества Smile Pro для пациентов.

– Во-первых, это скорость операции. Всего пару лет назад лазерный этап длился около 30 секунд, а сейчас занимает всего 8 секунд на один глаз! Это минимизирует стресс как для глаза, так и для общего психологического состояния пациента.

Во-вторых, воздействие лазера на глаз стало более щадящим и безболезненным, что снижает сроки периода восстановления.

Третье преимущество – персонализация операции за счёт искусственного интеллекта, который учитывает индивидуальные особенности анатомии каждого пациента и повышает точность коррекции.

Кроме того, само оборудование, на

котором выполняется операция, стало более эргономичным, что позволяет пациенту чувствовать себя более комфортно во время процедуры.

3. В каком возрасте лучше делать операцию по лазерной коррекции близорукости?

– Возраст, в принципе, не имеет определяющего значения. Но здесь важно, чтобы близорукость у пациентов от 18 лет была стабильная. Поэтому мы рекомендуем молодым людям, которые планируют в будущем делать операцию, систематически наблюдаться в клинике, чтобы у нас были документальные данные о стабильности близорукости в течение года.

Рефракционная операция по технологии Smile Pro проводится людям в возрасте и 40+, но в этом случае с каждым пациентом очень подробно обсуждается его образ жизни: вид де-

ятельности, хобби, как он видит свою жизнь в будущем и что хочет получить от операции.

4. Какие есть противопоказания к лазерной коррекции?

– В настоящее время – это гиперметропия и высокие цифры смешанного астигматизма. К относительным противопоказаниям относятся любые воспалительные заболевания глаз: в этих случаях мы первым этапом проводим противовоспалительное лечение, только потом – лазерную коррекцию зрения! Прогрессирование миопии в любом возрасте является временным ограничением, до полной ее стабилизации. Причём если несколько лет назад считалось, что близорукость прогрессирует до 18-20 лет, то сейчас к нам приходят 30-45-летние люди, у которых наблюдается прогрессия.



Дистрофии роговицы, грубые рубцы, кератоконус любой стадии являются абсолютными противопоказаниями и требуют наблюдательной тактики, а также поддерживающей терапии.

5. Есть ли какие-то обязательные процедуры перед операцией?

– Все наши пациенты перед лазерной коррекцией обязательно проходят полное диагностическое обследование в ходе которого выявляются все особенности состояния органа зрения и только после этого принимается решение о возможности проведения оперативного лечения.

Анастасия Хмельницкая

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ.

годы. С другой – многие эксперты сейчас говорят о «потребительской зиме». Рынок достиг потолка? Вы ощущаете это на своём бизнесе?

– Статистика, действительно, показывает, что люди стали экономить, мы это видим по темпам розничной торговли и другим сферам. Наш бизнес не исключение из этого общего тренда.

Другое дело, что у нас есть направления, по которым откладывать лечение просто нельзя. Например, если перенести операцию по поводу катаракты, человек просто ослепнет. Для операций по лазерной коррекции зрения – чтобы избавиться от контактных линз или очков – сроки не имеют такого критического значения, но и их нужно делать до определённого возраста – как правило, до 45 лет. Потом организму будет значительно труднее восстанавливаться.

В целом, любое решение проблем со зрением – это шаг к повышению качества жизни, и откладывать его не стоит. Наш опыт показывает, что ждать вообще не надо никогда. Если есть желание улучшить своё здоровье, надо двигаться в этом направлении, а не жить в ожидании лучшего или более подходящего времени.

**По вашему мнению, как много людей сейчас откладывают решение офтальмологических проблем в силу разных причин?**

– Однозначно сказать сложно, но, думаю, примерно 20-30% потенциальных пациентов чего-то ждут. У меня в этой связи возникает другой вопрос: почему мы экономим на своём здоровье? Это же наш главный ресурс, благодаря которому мы работаем, чего-то добиваемся, достигаем. И у нас должно

«Наша цель – сделать так, чтобы люди видели наш город красивым. И я думаю, что свой вклад мы в это дело вносим»

быть всё хорошо не только со зрением, но и с общим состоянием здоровья: качеством сна, стрессоустойчивостью и т.д.

**А если человек реально ограничен финансово, а лечение необходимо сейчас, предлагаете ли вы какие-то решения?**

– Конечно. У нас есть различные финансовые инструменты, которые помогают снизить финансовую нагрузку при оплате высокотехнологичных услуг клиники. Также есть специальные условия для пенсионеров и льготных категорий граждан.

Кроме того, отмечу, что ценообразование в «Центре зрения» очень отличается от московского или европейского. Например, операция по инновационной технологии лазерной коррекции зрения Smile Pro у нас стоит практически в два раза меньше, чем в столице. А в Германии такая процедура вообще обойдётся в три тысячи евро на один глаз!

**Технологичность и новое оборудование – это то, на чём ваша компания, похоже, не экономит, даже во времена высоких процентных ставок. Почему считаете важным делать это тогда, когда другие сокращают инвестиции, ставят обновление на паузу?**

– Наше кредо – всегда двигаться вперёд. Если ты стоишь на месте, ты двигаешься назад. Кроме того, мы убеждены, что лучшего времени для технологического обновления не будет – оно здесь и сейчас. И пока другие компании думают, останавливаются,

испытывают страх, мы считаем, что это – время возможностей и, несмотря на трудности, инвестируем. Конечно, экономика имеет огромное значение, но многое зависит и от мышления, от уверенности в том, что всё получится.

Мы приобрели лазер для коррекции зрения Smile Pro компании Carl Zeiss в 2025 году – практически сразу после того, как в России было получено регистрационное удостоверение и сделана первая операция в Москве. Иркутская область стала пятым регионом в стране, где появилась эта технология, а иркутский филиал «Центра зрения» – наверное, одна офтальмологическая клиника в Сибири и на Дальнем Востоке, которая ею обладает. Поэтому то, что мы новаторы иркутской офтальмологии, – это не просто громкие слова, а факт. И наши пациенты знают, что они получают лечение на качественных новейших аппаратах.

### «ПАЦИЕНТЫ ВИДЯТ ИРКУТСК ПО-НОВОМУ»

**На какие направления вы планируете сделать фокус в ближайшем будущем? С какими планами – и выводами из прошлого десятилетия – входите в новую эпоху развития компании?**

– Сейчас мы видим свою задачу в продвижении инновационной технологии лазерной коррекции зрения Smile Pro, вокруг которой пока ещё существуют различные мифы. К сожалению, этому способствуют компании, работающие на старом оборудовании, по старым технологиям. Стараясь удержаться на рынке, они не только демпингуют цены, но и вводят в заблуждение пациентов. При этом базовая технология Smile в следующем году отметит двадцатилетие в России. Мы работаем по ней в Иркутске с 2018 года и выполнили более 8 тысяч операций.

Smile Pro – это новая эра в развитии лазерной рефракционной хирургии: операция на глаза стала менее инвазивной, скорость процедуры выросла в три раза, а искусственный интеллект сделал её более персонализированной.

**В чём ещё вы видите преимущества клиники «Центр зрения»? За счёт чего будете конкурировать с другими игроками – в том числе и федеральными, которые появляются на иркутском рынке частной медицины?**

– Очень важным считаю тот факт, что мы, как региональная компания, платим налоги в местный бюджет и развиваем Иркутскую область. А налоги федеральных игроков – из Москвы или Санкт-Петербурга – туда же и уходят.

Лично я всегда стараюсь поддерживать местный бизнес, потому что мне не всё равно – здесь живёт и будет жить моя семья. Мы хотим, чтобы наши дети тоже здесь жили. Наша цель – сделать так, чтобы люди видели наш город красивым, не уезжали отсюда. И я думаю, что свой вклад, хоть и небольшой, мы в это дело вносим. Знаете, как приятно, когда люди после операции на глаза говорят, что по-новому увидели Иркутск!

Анастасия Хмельницкая



## «Личный бренд – это не про деньги, а про доверие»

Мария Гарбарчук, «Центр зрения», – о том, зачем выходить за личные границы в бизнесе

Имя Марии Гарбарчук – соосновательницы сети клиник «Центр зрения» и оптики Ocularia – в последнее время стойко ассоциируется с бизнес-проектом, которым она занимается вместе с супругом Антоном. По словам Марии, чуть больше двух лет назад она «вышла из тени мужа» и стала активно развивать свой личный бренд. «Теперь я могу однозначно порекомендовать всем предпринимателям – от мала до велика – заниматься этой деятельностью», – говорит Мария. В чем сила личного бренда? Как он влияет на развитие бизнеса? И зачем нужны мероприятия «не про деньги», а про доверие?

### «Рассказываю о себе – и «попутно» о своём бизнесе»

**Мария, сегодня многие эксперты рекомендуют развивать личный бренд. На ваш взгляд, в чем ценность этого инструмента для предпринимателя?**

– Личный бренд – это некая ниточка между покупателями, клиентами и собственниками или руководством компании. Ее невозможно взять и «нарисовать», потому что она создаётся на эмоциях. Зачастую ведь люди даже не знают, кто стоит за бизнесом, а это всегда интересно. И личный бренд, безусловно, очень помогает выстраивать доверительные отношения с клиентами.

**Вам лично сложно было «открыться» большой незнакомой аудитории?**

– Если честно – достаточно тяжело. Я долго была «в тени» мужа, не появлялась на публике как его деловой партнёр. Путь к развитию личного бренда был не быстрым. Но когда я начала, поняла: мне это нравится! У меня получается, и публика, зрители для меня – это вдохновение, эмоциональный заряд. А ещё я ощутила, что людям тоже нравится смотреть мой блог, потому что я делаю всё просто, естественно, без лишнего выдумок. Всех подкупают открытия, личные истории, размышления о жизни.

**А как ведение блога влияет на отношения в коллективе?**

– Личный бренд очень важен для развития корпоративной культуры, потому что мои подписчики – это в том числе и наши сотрудники. Им тоже интересно знать, чем руководитель живёт и занимается, помимо бизнеса, чем увлекается, во что верит, какие испытывает трудности, например, в воспитании детей. Через свой блог я сблизилась с сотрудниками: у нас бывают схожие жизненные ситуации, мы поддерживаем, обогащаем друг друга, заряжаем положительной энергией.

**Многие предприниматели подходят к личному бренду более рационально: им важно, усиливает ли он узнаваемость компании, влияет ли на продажи. Каков ваш опыт?**

– Однозначно могу сказать – да, влияет. Два с половиной года я веду свой блог, число подписчиков растёт, люди отмечают мои посты, комментируют. Естественно, мне захотелось конвертировать, и я решила для своей аудитории предоставить личную скидку на все услуги клиники «Центр зрения» и оптик «Центр зрения» и «Окулария». Мы каждый месяц подводим итоги по заявкам и покупкам, которые совершаются через привлечённых блогеров, и я в этом списке занимаю первое место.

**Обогнали даже блогеров с большей, чем у вас, аудиторией?**

– Да. Наверное, потому, что многие люди уже воспринимают блогерство исключительно как продажи и рекламу. Я же рассказываю о себе, о своей семье и уже «попутно» – о бизнесе. Подписчики это чувствуют и доверяют мне.



Мария Гарбарчук

Фото: Д.Дмитриев

### «Доверие невозможно купить за деньги»

**Мария, вы регулярно – два раза в месяц – в выходные дни устраиваете оптические завтраки для всех желающих, причём на бесплатной основе. Зачем вам это?**

– Меня многие об этом спрашивают. Да, это мероприятие не про продажи. Мне очень хочется, чтобы наш регион отличался от других именно оптической культурой. Чтобы жители Иркутска понимали: очки – это не только средство коррекции зрения или солнцезащитный аксессуар. Очки – это способ самовыражения, «ДНК» человека, которая может многое о нём рассказать. Очки могут подчёркивать достоинства, скрывать недостатки, придавать лицу новый облик и создавать разные настроения. И я счастлива, что практически все женщины уходят с оптических завтраков одухотворёнными, с улыбкой и фразой: «А я и не знала, что мне идут такие очки».

**«Центр зрения» отличается тем, что организует много мероприятий «не про бизнес», с социальной направленностью. В прошлом году, например, вы провели масштабный общегородской форум «ПРО зрение». Что значат такие события для компании?**

– Выставку-форум «ПРО зрение» мы сделали для того, чтобы иркутяне обратили внимание на своё здоровье, потому что в силу загруженности, нехватки времени люди часто откладывают поход в медицинские учреждения, даже если у них есть проблемы со зрением. Мы предоставили людям возможность совершенно бесплатно проверить зрение и пообщаться с врачами, задать им волнующие вопросы, получить исчерпываю-

щие консультации узких специалистов. Очень важно, чтобы люди не запускали проблемы со зрением и не приходили к нам слишком поздно.

**«ПРО зрение» будет ежегодным событием?**

– Да, и каждый раз – особенным. Мы хотим, чтобы наш форум способствовал развитию осознанного отношения к здоровью, чтобы всё больше людей – и взрослых, и детей – могли уделить внимание своему зрению.

**«Центр зрения» поддерживает и многие культурные события в городе. Одно из последних – выставка известного художника Зорикто Доржиева. Почему это для вас важно?**

– Искусство – это особая тема. Как человек, который вырос в музыкальной семье, я пытаюсь донести до своих коллег и подписчиков, что когда мы соприкасаемся с искусством, то наполняемся, вдохновляемся, получаем новые ощущения, испытываем новые эмоции.

Мы также участвуем в творческих благотворительных проектах, в частности, благотворительном аукционе «Нота До», чтобы поддержать молодые дарования, помочь детям в приобретении музыкальных инструментов. Это очень важно, потому что мы понимаем, как сложно пробиться куда-то без помощи.

Да, эта наша деятельность – не про бизнес. Она – про доверие, которое невозможно купить за деньги. Про нашу любовь к землякам, к малой родине, про стремление делать как можно больше для её развития.

Анастасия Хмельницкая



@mariagarbarchuk

КОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ У СПЕЦИАЛИСТА

# «Лучшее время заняться «дебиторкой» – сейчас»

Алексей Черкашин, «ВС Консалт», – о том, как предупредить дебиторскую задолженность и что делать, если проблема уже возникла

«Сегодня борьба за ликвидность компании – это вопрос выживания. Мало законтрактоваться, мало выполнить контракт, надо еще и добиться получения денег», – напоминает Алексей Черкашин, руководитель юридического бюро «ВС Консалт». Проблема просроченной дебиторской задолженности набирает остроту – за последние три года ее объем вырос вдвое, и динамика, по словам эксперта, нарастает. Почему контрагенту почти всегда выгодно не платить вовремя, и как с этим бороться? Когда госконтракт может уронить компанию на колени? Что делать, если вам уже не платят, и почему эту задачу лучше отдать на аутсорсинг? Об этом эксперт рассказал в интервью «Газете Дело».



Алексей Черкашин

Фото: А. Фёдоров

## «НЕПЛАТЕЖИ Контрагентов ставят компаний на грань рентабельности»

«Дебиторка» есть практически у всех. Мало кто работает по стопроцентной предоплате... Почему сегодня это стало проблемой?

– Объем просроченной дебиторской задолженности бизнеса, по последним данным Росстата, на январь 2026 года превысил 8 трлн рублей. Это на 21% выше, чем годом раньше. А за последние пять лет суммарный объем «дебиторки» увеличился, как говорит все тот же Росстат, в 2,5 раза. То есть мы видим не просто большой объем «просрочки», а пугающую динамику.

Для некоторых компаний, при детальном анализе их финансовой модели, уровень просроченной «дебиторки» в 6,5% фактически означает отсутствие свободных денежных средств и кассовый разрыв: чтобы закупать новые товары, платить поставщикам, обеспечивать текущую деятельность, компаниям приходится брать кредиты под совсем негуманные ставки.

**Почему появляется проблемная дебиторская задолженность? Или в текущих экономических реалиях она неизбежна?**

– У этой ситуации две стороны. На одной – компания-должник. И далеко не всегда она не платит из-за сложного экономического положения. Скорее всего, ее финансовый директор анализирует, с какими контрагентами и на каких условиях можно работать, чтобы ликвидность компании была выше. По сути, он определяет, кому можно не платить как можно дольше. Это зависит в первую очередь от того, насколько жестко составлен контракт, есть ли в нем санкции за просрочку.

Если договор содержит стандартную формулировку: «ответственность наступает в соответствии с законодательством Российской Федерации» – и на этом раздел об ответственности заканчивается, то единственная санкция, которую понесет неплательщик, – это штраф в размере ключевой ставки. Велика ли такая ответственность? Особенно в свете того, что, задерживая платежи контрагенту, эти средства можно разместить в краткосрочные инструменты с доходностью выше ключевой ставки и заработать на них? Зачем платить в срок, раз риски минимальны? И если контрагент не рассматривается как важный и незаменимый (таким, как правило, платят вовремя), то даже его возможная потеря не является сдерживающим фактором.

Но сегодня в экономике действительно кризис неплатежей. И в таких условиях финдиректор рассуждает: зачем расставаться с собственными деньгами сразу, если от заказчиков платежи еще не поступили? И чем дольше дебиторы не платят ему, тем больше он стремится отдавать ровно столько, сколько получила компания, максимально задерживает собственные платежи, старается придержать ликвидность у себя: неизвестно, что будет завтра.

А на другой стороне проблемы – владелец дебиторки, который в лучшем случае пытается так же выстраивать баланс, а в худшем просто накапливает дебиторскую задолженность себе в ущерб.

## Если суд неизбежен

«Мы выработали особый подход: изучаем материалы, категоризируем дебиторскую задолженность обратившегося, в зависимости от сложности предстоящей судебной процедуры, и не берем деньги за консультации, которые могут не пригодиться», – поясняет Алексей Черкашин.

Как правило, дела делят на три группы: приказной порядок судопроизводства, упрощенный порядок и общий.

**Приказной порядок.** Если в документах все оформлено правильно, сумма небольшая, спор сторон отсутствует, есть просто непогашенная задолженность, дело идет по простой, быстрой и дешевой процедуре приказного порядка. Истец направляет в суд документы, судья никого не вызывает – просто выдает судебный приказ и направляет его сторонам. Истец передает приказ приставам или в банк – вопрос закрыт.

«Мы эту процедуру делаем под ключ, все происходит камерально и дистанционно, работы немного, расходы минимальные», – подчеркивает эксперт.

**Упрощенный порядок.** Сумма задолженности больше, но серьезных споров нет. У сторон могут быть разные точки зрения на размер задолженности, на то, насколько правильно исчислена неустойка, с какого периода она считается. Судья не вызывает стороны, просто собирает позиции, оценивает их и выносит решение.

«Если решение устраивает обе стороны, все понимают, что в апелляции его вряд ли пересмотрят, ситуация исчерпана. Расходов немного больше, но гонораров успеха здесь тоже нет», – говорит Алексей.

**Общий порядок.** Это большой, серьезный спор, сложные вопросы, неясности в документах: что-то подписано, что-то нет, требуется экспертиза. В этом случае – полноценные судебные заседания, процессуальная борьба и вознаграждение соответствующее.

## «УСПЕХ ИЗМЕРЯЕТСЯ НЕ КОЛИЧЕСТВОМ И НЕ СУММОЙ ДОГОВОРОВ»

**Можно ли эту проблему минимизировать? Что для этого делать?**

– Если вам уже не платят, если проблемная дебиторская задолженность растет, скорее всего, у вас одна дорога – взыскание в судебном порядке. Но лучше не доводить до этой стадии, решать проблему, пока это возможно, в упреждающем порядке.

Во-первых, важно вести мониторинг контрагентов на всем протяжении вашего сотрудничества. Обычно компании проводят проверку контрагента на стадии заключения договора: нет ли признаков банкротства, наличия исполнительных производств и так далее. И после этого работают годами. Однако странно предполагать, что финансовое состояние вашего партнера осталось таким же, как в момент подписания договора. Оно может как улучшиться, так и ухудшиться. И если вы не следите за текущими финансовыми показателями контрагентов, то можете упустить момент, когда следует изменить условия сотрудничества.

Скажем, вы много лет работали с тем или иным партнером на условиях оплаты по факту исполнения, а может, даже с отсрочкой. Но в какой-то момент его финансовое состояние пошатнулось. Если вы это сразу отследите, то можете своевременно перевести его на предоплату. Это позволит продолжить сотрудничество, но снять с себя риски. Можно потребовать дополнительное обеспечение: банковскую гарантию, залог или личное поручительство генерального директора либо учредителя. Последнее работает очень эффективно: руководитель понимает, что в случае проблем отвечать будет он сам.

Если же контрагент отказывается предоставлять дополнительные гарантии, это тревожный сигнал. Если он будет утверждать, что риска для вас нет, отчего бы тогда не подписать поручительство? Для него это будет просто бумажка, которая пожелтеет и через год потеряет актуальность. Отказ же может означать, что внутренняя ситуация в компании-контрагенте не радужная. И ее руководитель это знает.

### А во-вторых?

– Необходимо проанализировать, какая финансовая ответственность контрагента за просрочку платежа прописана в ваших договорах. Если неустойка ниже текущей ставки

банковских кредитов, вашему партнеру выгоднее не платить – он фактически кредитуется за ваш счет. Значит, надо усилить ответственность.

Если оплата по договору с отсрочкой – а такой политики придерживаются практически все крупные корпорации, у них отсрочка может достигать 90 дней и более, – то стоит посчитать: возможно, есть смысл воспользоваться, например, банковским факторингом? Да, придется заплатить комиссию за услугу, но зато получить деньги здесь и сейчас, а не ждать отложенных платежей, которые могут и не поступить. К тому же этот инструмент может оказаться дешевле, чем кредиты на пополнение оборотных средств.

И главное, надо контролировать текущий уровень дебиторской задолженности. Часто предприниматели измеряют успех количеством или суммой заключенных контрактов. Но какой прок от этих контрактов, если по ним не платят? Ваша компания принимает на себя обязательства, выполняет работы, оказывает услуги, поставляет товары. При этом, если она является плательщиком НДС, то и налог с реализации уплачивает сразу. А деньги от контрагента при этом не поступают, ваши финансовые показатели ухудшаются, кредитный рейтинг снижается. Со стороны компания выглядит как неликвидный и неэффективный участник рынка.

**По вашему опыту насколько предприниматели придерживаются подобной финансовой гигиены?**

– К сожалению, бизнес пока не очень эффективно работает с финансами и ликвидностью. Промежуточный контроль контрагентов у предпринимателей, как правило, отсутствует. Мало кто понимает необходимость финансового директора. Недавно я читал пост финансиста с большим стажем, которая преподает на программах MBA. По ее словам, даже руководители компаний с весьма немаленькими оборотами на вопрос «кто у вас занимается финансами?» нередко отвечают: «Главный бухгалтер». Хотя задачи этих двух специалистов совершенно разные. Думаю, кризис серьезно поправит эту ситуацию, но пока она такова.

В том числе поэтому Министерство финансов РФ, например, внедряет инструкции для компаний, которые работают по госконтрактам. Это фактически ликбез: как мониторить контрагентов, по каким источникам, с какой периодичностью, что делать с дебиторской задолженностью, каким образом с ней работать. Логика Минфина проста: «Вы получаете деньги от государства. Так что, если ваши контрагенты не выполняют обязательства, а вы не умеете с этим работать, государство оказывается в зоне риска».

## «НЕХВАТКА ЛИКВИДНОСТИ – ЭТО РЫЧАГ ДАВЛЕНИЯ НА ВАС»

**Справедливости ради, сегодня именно госорганы и крупные корпорации – одни из главных должников. Есть ли какие-то особенности управления такой задолженностью?**

– Рассматривая участие в госконтракте, надо внимательно изучать проект контракта, анализировать порядок оплаты и возмож-

ность выхода из договора. Например, в строительном подряде тот факт, что заказчик не платит, не означает по умолчанию, что подрядчик может приостановить работы. И в случае срыва госконтракта к исполнителю придут не только представители заказчика, но и прокуратура. И на все попытки сослаться на неплатежеспособность контрагента последует ответ: «Это ваши предпринимательские риски. Вы несете их самостоятельно, но при этом отвечаете головой за исполнение своих обязательств».

Исходя из текущих реалий, заходя на контракт с бюджетом, нужно восемь раз подумать: готовы ли вы рискнуть? Каковы шансы, что вам заплатят вовремя, – с учетом дефицита региональных бюджетов, с учетом растущего госдолга перед подрядчиками?



**Наращивание дебиторской задолженности ставит вас в уязвимую позицию и в отношениях с другими контрагентами. Когда у вас каждый рубль на счету, у партнеров появляется рычаг давления**

Не поставит ли на колени вашу компанию неисполнение заказчиком платежных обязательств? Ведь, если на коммерческую структуру еще можно найти рычаги давления, то как надавить на госорганы?

**Когда надо начинать беспокоиться и взыскивать дебиторскую задолженность?**

– Обычно дело передается в суд при достижении 90 дней просрочки. Но если сумма крупная, тревогу нужно бить сразу: проводить переговоры, и, если они не возымели действия, судиться, не дожидаясь 90 дней.

Что такое крупная сумма, каждый предприниматель решает для себя сам, в зависимости от масштаба бизнеса – своего и контрагента. Для одного 100 тысяч рублей просрочки – это много, для другого и 100 миллионов – мало. Но система контроля должна быть формализована в любом случае.

В нынешней экономической ситуации для некоторых компаний объем просроченной дебиторской задолженности свыше 5% смерти подобен. Если вы приближаетесь к проблемному для вас проценту «дебиторки», это уже повод менять формат работы с контрагентами, переводить их на предоплату, пока показатель не будет снижен до безопасного уровня.

Надо понимать, что наращивание дебиторской задолженности ставит вас в уязвимую позицию и в отношениях с другими контрагентами. Если у вас публичная отчетность, контрагенты могут анализировать ваш баланс, отчеты о прибылях и убытках. И когда у вас каждый рубль на счету, у партнеров появляется рычаг давления. Особенно, если это более крупные игроки с большей финансовой устойчивостью. На практике такой контрагент почти всегда придет и скажет: «Давай договоримся: у нас там долг 2 миллиона? Даю 1,7 – и расходимся. Зато сейчас и гарантированно». Он понимает, что значат эти деньги для вас, и будет давить, выбивая более выгодные условия для себя.

## «СУД НЕ ЕДИНСТВЕННОЕ РЕШЕНИЕ. НО ЧАСТО НЕОБХОДИМОЕ»

**Если ситуация зашла в тупик. Пришла пора идти в суд?**

– На самом деле, суд не всегда единственное решение. Нужно понимать, какова ваша цель, сколько временных и финансовых ресурсов вы потратите на судебный процесс и какова будет отдача.

Бывают ситуации, когда выбора вообще нет. Например, если вы ведете внешнеэкономическую деятельность. Таможенный орган может спросить: «Почему вы перевели деньги за рубеж и не возвращаете обратно?» И просто сослаться, что вам не платит контрагент, не получится. У таможи налажено межведомственное взаимодействие с системой международных третейских судов при Торгово-промышленной палате РФ. Она запрашивает информацию: было ли обращение в суд для взыскания с зарубежного контрагента? Если нет – вам грозит уголовная ответственность за невозврат валютной выручки.

Суд необходим, если задолженность безнадежна ко взысканию, и ее необходимо списать, чтобы скорректировать величину прибыли и, соответственно, налог на прибыль. Для списания нужны основания: решение суда и постановление судебного пристава. Но тут надо соотносить величину задолженности (и сумму коррекции налогов) и стоимость судебных процедур. Возможно, овчинка и не стоит выделки.

**Какие еще существуют решения?**

– Если для вас важны финансовые показатели, иногда выгоднее продать долг коллекторским агентствам, убрать его с баланса и показать более высокую ликвидность. Почему банки продают свою дебиторскую задолженность на сторону? Таким образом они улучшают свои финансовые показатели перед Центральным банком. Им уже нет

необходимости держать дополнительную сумму обеспечения под большой объем просроченной задолженности.

Если вы понимаете, что эффективнее получить часть суммы уже сегодня, «прокрутить» и заработать на ней, чем сидеть и ждать, заплатят вам дебиторскую задолженность с пенями и штрафами или нет, продажа долга тоже может быть интересным вариантом.

## «ИСК – ЭТО НЕ ОБЪЯВЛЕНИЕ ВОЙНЫ, А НОРМАЛЬНАЯ ПРАКТИКА»

**Многие предприниматели не торопятся в суд, потому что не хотят рушить долгосрочное партнерство. Вроде бы хорошие отношения сложились с клиентом, хотя платит он плохо. Из ваших слов складывается впечатление, что сейчас не до хороше-го – выжить бы самому?**

– Я, честно говоря, не очень понимаю, почему наши предприниматели считают, что судебный иск автоматически означает, что контрагент «открыл топор войны».

Обращение в суд – это обычная юридическая процедура, как многие другие, ничего оскорбительного в ней нет. Никто же не обижается на то, что ему выставили счет.

К тому же у истца может быть госконтракт, за ним смотрят налоговая, казначейство, прокуратура. Он обязан принять меры ко взысканию. Мне кажется, отношение к суду как к какому-то страшному Рубикону должно постепенно сходить на нет.

Если стороны действительно дорожат отношениями, они не спорят в суде, а подписывают мировое соглашение с графиком платежей. И это мировое соглашение получает силу судебного акта. Истец не переживает, что в случае неисполнения придется начинать все заново: просто отдаст документ приставам, и они займутся взысканием. Ответчик тоже не переживает, потому что понимает точный порядок дальнейших отношений.

При этом оба экономят 50% госпошлины – при заключении соглашения половина ее возвращается.

**Но почему бы тогда не договориться о таком графике вне судебных процедур?**

– Обращение в суд становится необходимым, когда обычные переговоры уже не приводят к результату. Есть корреляция: чем меньше доверия между контрагентами, тем больше юридических документов им требуется. Когда контрагент не платит, уровень доверия снижается. Соответственно, количество юридических закреплений должно пропорционально расти.

Мировое соглашение, заключенное в суде, дает максимальный на сегодня объем гарантий. Не стопроцентный – ничего стопроцентного в нашей жизни нет, – но понятный и разумный режим.

Мы в «ВС Консалт», например, когда заключаем контракты с доверителями, прописываем в условиях: если нам удастся договориться с контрагентом о подписании мирового соглашения в суде первой инстанции, наш клиент получает не только возврат 50% госпошлины, но и скидку 50% на юридические услуги. Так выгодно всем, в том числе ответчику: ему не нужно компенсировать 100% юридических услуг.

## КСТАТИ

**Почему работу с дебиторской задолженностью компании отдают на аутсорсинг даже при наличии своего юриста?**

Штатные юристы занимаются своей операционной работой – составлением договоров, проверкой контрагентов, согласованием контрактов, протоколов разногласий, работой с проверяющими органами. Отрывать их от основной деятельности, чтобы заниматься «дебиторкой» или нагружать дополнительными задачами не всегда возможно и рационально.

Расширять штат под взыскания тем более нерационально. Работа с проблемной дебиторской задолженностью – это проектная задача, сегодня она есть, а завтра нет. А расходы на зарплату, налоги, взносы – постоянны.

Юридический аутсорсинг всегда дешевле. Зарплату штатным специалистам вы платите за процесс, независимо от итога рассмотрения дела. Юристы из консалтинга берут плату за результат.

«Штатный юрист – в первую очередь специалист именно в своей отрасли, со знанием специфики. А «дебиторка» – универсальная история, которую можно спокойно отдать на сторону, более дешевым и эффективным специалистам, – полагает Алексей Черкашин. – К нам обращался клиент, у которого сначала на работу с дебиторской задолженностью был брошен юридический отдел компании. Вся остальная работа встала, и он понял, что спустя время получит проблемы именно там и что выгоднее привлечь юридическое бюро со стороны. Но главное, мы не просто готовы взыскать «дебиторку», мы помогаем выстроить систему, при которой вероятность возникновения неплатежей минимальна».

## «КРИЗИС – ЭТО ИСТОРИЯ О ТЕХ, КТО ВЫЖИВЕТ»

**Вы уже говорили, что вся эта история упирается в управление финансами, в правильные формулировки контракта. На этой стадии как может помочь «ВС Консалт»? Обращаются ли к вам за превентивными мерами?**

– Безусловно. Мы помогаем составить правильный контракт, отстоять его в переговорах с контрагентами. Но надо понимать, что юридическое содержание контракта – это всегда следствие, надстройка над экономическим базисом. Мы не знаем, какой должна быть схема оплаты, поставки, дальнейших проверок контрагентов, чтобы та или иная компания была эффективной. Какой процент предоплаты для нее экономически приемлем (понятно, что идеал – это 100% стоимости вперед, но с таким контрагентом мало кто захочет работать). Мы можем задать правильные вопросы, а базис предприниматель должен выстроить сам. Но для этого ему надо наладить управленческий учет, работу с финансами.

И если он с нами соглашается в этом, и просит посоветовать специалиста по финансам, мы советуем. Кстати, никто еще не сказал: «Мы зря начали этим заниматься, нам это не помогло». Чаще всего наоборот: «Как здорово, что мы начали». Компании учатся работать нормально. И юридический блок туда хорошо встраивается.

Этим не поздно заняться ни до проблем с «дебиторкой», ни после суда с должником. Сейчас вообще самое время. Кризис – это история о тех, кто выживет. А выживет тот, кто будет более эффективным.

Екатерина Дементьева

  
**ВС КОНСАЛТ**  
группа компаний  
(3952) 62-18-62



vs-consult.ru

## В ЦИФРАХ:

**8 трлн рублей** – объем просроченной дебиторской задолженности бизнеса на январь 2026 года.  
Это **на 21% выше**, чем годом раньше.  
Рост за пять лет – **в 2,5 раза**

По данным Росстата

## Алексей Кузьмин назначен управляющим Иркутским отделением Сбербанка

Управляющим Иркутским отделением Байкальского банка назначен Алексей Кузьмин, ранее возглавлявший Бурятское отделение.



Иркутское отделение обслуживает клиентов на всей территории Приангарья и является одним из крупнейших в структуре Байкальского банка.

В Сбере Алексей Кузьмин работает более 21 года. Он начал карьеру в 2004 году в Шелехове на должности кредитного инспектора. С 2010 года занимал руководящие позиции в Байкальском банке: отвечал за развитие продаж и обслуживания в сети дополнительных офисов, возглавлял центр управления наличным денежным обращением.

С 2019 года работал в Бурятском отделении, где в должности заместителя управляющего курировал розничный бизнес, а в 2023 году возглавил отделение.

«Алексей – опытный менеджер, который показал хорошие результаты в разных направлениях бизнеса. Уверен, его энергия, профессиональный опыт и компетенции приведут команду Иркутского отделения к новым вершинам», – заявил Рушан Сахбиев, председатель Байкальского банка Сбербанка.

«Я начинал карьеру в Иркутской области, поэтому для меня это особое назначение. За годы работы в банке я приобрел опыт в разных направлениях и применю его для развития региона, поддержки предпринимательства и улучшения клиентских сервисов», – заверил Алексей Кузьмин, управляющий Иркутским отделением Сбербанка.

## РУСАЛ выплатит годовые и квартальные премии вопреки рыночным вызовам

Несмотря на постоянное санкционное давление, рост себестоимости и высокую геополитическую неопределенность, руководство РУСАЛА приняло решение направить средства на премирование персонала предприятий.

Рабочие заводов, в соответствии с внутренними приоритетами компании, получили годовую премию в первую очередь – еще в декабре 2025 года.

В мае годовую премию получают сотрудники заводоуправ-

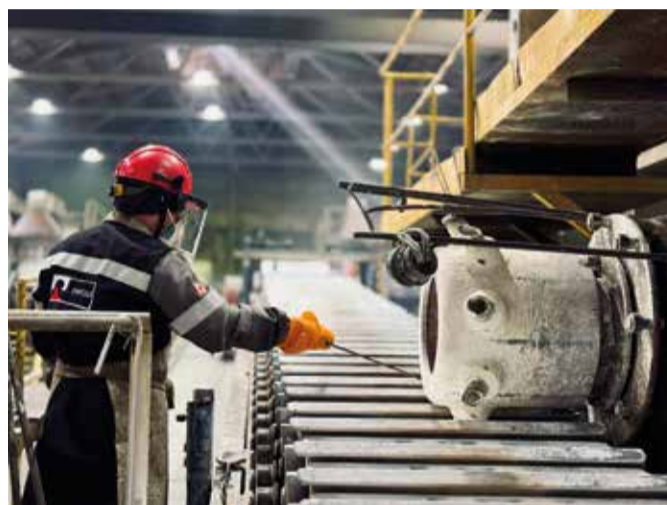
лений, а также линейные руководители производственных подразделений предприятий.

Кроме того, в компании подчеркнули, что программа материального стимулирования не ограничивается подведением

итогах года. В дополнение к годовой премии сотрудники ИркАЗа получат и квартальную по итогам работы в первом квартале 2026 года.

«Сохраняя стабильность выплат в период глобальной турбулентности, мы демонстрируем, что наши сотрудники остаются безусловным приоритетом, даже когда внешняя среда диктует режим жесткой экономии», – прокомментировал директор Иркутского алюминиевого завода Артём Фоминых.

РУСАЛ сохраняет приверженность социальной политике, сформированной при основании компании много лет назад промышленником Олегом Дерипаской. Она направлена на социальную поддержку трудовых коллективов.



## На ИркАЗе стартовал проект для молодежи «Наше будущее»

На шелеховской промплощадке РУСАЛА дан старт новому масштабному проекту для участников Молодежного совета. Инициатива директора Иркутского алюминиевого завода Артема Фоминых направлена на развитие и поддержку молодых сотрудников. Главная цель – сделать жизнь молодежи более яркой и насыщенной.



С мая по сентябрь участники проекта получат возможность не только посещать, но и самостоятельно организовывать различные мероприятия, предлагать и реализовывать собственные идеи для качественного и интересного досуга.

К инициативе уже присоединились более 100 молодых сотрудников, которые объединились в 10 команд. Это отличная возможность для заводчан познакомиться, пообщаться в неформальной обстановке, вместе отдохнуть и провести время с пользой. За каждое мероприятие будут начислены баллы. Также команды смогут объединяться для совместной реализации идей.

По итогам проекта будут определены и награждены победители. При этом акцент делается на добровольном участии и создании комфортной и дружеской атмосферы, где каждый сможет раскрыть свой потенциал.

Руководство шелеховской промплощадки РУСАЛА выразило готовность оказывать всестороннюю поддержку молодежным инициативам.

«Для меня важно, чтобы вы не просто работали, а жили яркой, насыщенной жизнью. Я с другими руководителями поддержим вас в самых разных сферах – от спорта и туризма до волонтерства и культурных мероприятий. Я верю в вас и в «Наше будущее!» – подчеркнул директор ИркАЗа Артём Фоминых.

Развитие и поддержка молодых и талантливых сотрудников – одно из ключевых направлений социальной политики РУСАЛА, основу которой много лет назад заложил основатель компании Олег Дерипаска.

## В Братске подписали соглашение о газификации еще 100 частных домов до конца 2026 года

Администрация Братска заключила второе в текущем году соглашение с компанией «Теплогазсервис» о переводе частных домовладений на газовое отопление. Документ предусматривает газификацию до конца 2026 года еще ста домов, которые ранее отапливались углем или печами. Работы ведутся в рамках реализации федерального проекта «Чистый воздух» национального проекта «Экологическое благополучие».

Ранее, в начале марта, было заключено первое соглашение о газификации 100 домов в Правобережном районе города. Работы уже начаты.

Заместитель председателя правительства Иркутской области Георгий Кузьмин подчеркнул значимость проводимых мероприятий для улучшения качества жизни в городе.

«Подписание второго соглашения свидетельствует о высоком темпе работы и серьезном настрое региона на выполнение задач национального проекта «Экологическое благополучие». Каждый переведенный на газовое отопление дом – это реальные

килограммы вредных веществ, которые больше не попадут в воздух, которым дышат братчане», – отметил он.

План мероприятий по переводу домовладений на газ включает в себя весь комплекс работ от подведения сетей до установки газового оборудования в домохозяйствах, отобранных в соответствии с установленными критериями.

Ожидается, что экологический эффект от снижения выбросов при переводе на газ всех запланированных на этот год 533 домов составит более 800 тонн, в том числе 18 тонн опасных загрязняющих веществ.

Напомним, в ноябре 2025 года ПАО «Газпром» и Иркутская область подписали программу газификации региона на 2026-2030 годы. Документ предусматривает подключение к газу более 11 тысяч частных домовладений в девяти населенных пунктах области, включая Жигалово, Усть-Кут, Киренск и шесть населенных пунктов Казачинско-Ленского района. Также планируется перевод на природный газ 20 котельных. Для каждого из муниципальных образований будет разработана отдельная дорожная карта по реализации мероприятий новой программы.

## ИНК поддержит международный молодежный форум «Байкал»

Иркутская нефтяная компания (ИНК) выступит партнером международного молодежного форума «Байкал», который пройдет с 10 по 14 августа на берегу озера Байкал в Ольхонском районе.



В этом году особое внимание в программе будет уделено Году единства народов России. Для участников подготовят образовательные лекции, экскурсии и другие культурные мероприятия.

Одним из ключевых событий форума традиционно станет очный конкурс «Росмолодежь.Гранты», победители которого смогут получить до 1 млн рублей на реализацию своих инициатив.

В 2025 году форум «Байкал» объединил 600 участников из 46 регионов России и 15 стран. На площадке работали шесть тематических направлений, в образовательной программе приняли участие более 250 спикеров.

ИНК провела для участников собственную программу. На площадке была организована интерактивная зона, где сотрудники компании проводили мастер-классы и делились профессиональным опытом. Представители руководства и эксперты рассказали молодежи о карьерных возможностях в нефтегазовой отрасли, развитии промышленного туризма на производственных объектах предприятия, а также о компетенциях и стратегиях, которые помогают молодым специалистам строить профессиональную траекторию и становиться лидерами.

Отдельным событием стал розыгрыш гранта ИНК на обучение в магистратуре Иркутского государственного университета среди участников форума. Такая инициатива направлена на поддержку талантливых молодежи и развитие кадрового потенциала региона.

«Участие в форуме позволяет нам быть ближе к молодежи, понимать их запросы и предлагать реальные карьерные возможности в компании. Важно, чтобы амбициозные проекты ребят получали поддержку и воплощались в жизнь, в том числе на предприятиях региона. Мы заинтересованы в том, чтобы лучшие специалисты оставались работать в Иркутской области, и готовы предоставлять им все необходимые ресурсы для профессионального роста», – отметила заместитель генерального директора по управлению персоналом ИНК Виктория Илюхина.

Международный молодежный форум «Байкал» проводится в Иркутской области с 2008 года. Его цель – вовлечение молодежи в развитие муниципалитетов и региона в сферах экономики, туризма, культуры и общественной жизни. Организатором форума выступает правительство Иркутской области. Мероприятие проходит при поддержке ИНК, Федерального агентства по делам молодежи и под патронатом аппарата полномочного представителя президента РФ в СФО.

Открытие центра коррекции пресбиопии «МедСтандарт» – событие на рынке офтальмологии

14

Как выбрать персональную коррекцию возрастной дальнозоркости

14

Александр Новолодский, ГК «МедСтандарт»: Реальность превзошла самые негативные ожидания

15

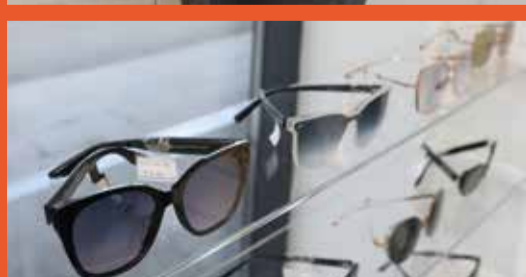
С начала 2026 года весь бизнес испытывает тройное сжатие

15



## Синергия медицины, профессионализма и стиля

В Иркутске открылся специализированный центр коррекции возрастной дальнозоркости «Медстандарт»



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

# Синергия медицины, профессионализма и стиля

В Иркутске открылся специализированный центр коррекции возрастной дальнозоркости «Медстандарт»

По статистике, в Иркутске около 280 тысяч человек в возрасте 40+ страдают возрастной дальнозоркостью, или, говоря языком медицинским, пресбиопией. При этом, по словам генерального директора ГК «МедСтандарт» Александра Новолодского, парадокс ситуации заключается в том, что распространённой проблеме офтальмологи всегда уделяют внимание по остаточному принципу. «Мы решили, что будем специализированно заниматься этим направлением, потому что набрали пул компетенций и знаем, как это делать на высоком уровне», – отметил Александр Новолодский на открытии центра. Что такое пресбиопия, а также о новом центре и новых возможностях решения проблем со зрением – в нашем материале.

## «Синдром короткой руки»



Говоря об идее создания центра коррекции возрастной дальнозоркости, Александр Новолодский сделал акцент на том, что пресбиопия, по данным ВОЗ, самая распространённая причина ухудшения зрения в мире и подвержены ей люди в

принципе совершенно здоровые, социально активные и трудоспособные.

– Рано или поздно с пресбиопией сталкивается каждый человек, даже если всю жизнь у него было идеальное зрение. Но это не болезнь, а естественный процесс старения организма, как появление седины или морщин, – прокомментировал Александр.

Самый первый и безошибочный признак возрастной дальнозоркости, когда человек, чтобы прочитать текст, отодвигает телефон или книгу как можно дальше от глаз. В народе это называют «синдром короткой руки». При этом очень многие люди, даже испытывая неудобства, или совсем не используют коррекцию, или покупают готовые очки, подбирая их «по ощущениям» – без учёта межзрачкового расстояния, ведущего глаза и сопутствующих аномалий рефракции.

Также, Александр отметил, у пресбиопии есть специфика, которая зависит от индивидуальных особенностей человека, и она требует специальных профессиональных компетенций – качественно подобрать персональную коррекцию – либо контактную, либо очковую. Например, к людям со 100-процентным зрением, близоруким людям или к тем, кто носит линзы, нужен абсолютно разный подход и разные решения.

– Но парадокс ситуации заключается в том, что офтальмологи уделяют внимание пресбиопии по остаточному принципу. Поэтому мы решили, что будем специализированно заниматься этим направлением, потому что набрали пул компетенций и знаем, как решать проблему на высоком уровне и в комфортных условиях. В нашем специализированном центре можно сделать скрининг-обследование: проверить зрение без очков и в очках, а также измерить внутриглазное давление, потому что в этом возрасте появляется риск развития глаукомы. После этого оптометрист сделает подборку разной коррекции: очковой, контактной или других видов, которая требуется именно вам. Отмечу также, что оптика «МедСтандарт» пока единственная в регионе, сертифицированная по стандарту менеджмента качества ISO 9001-2015.

## «Коррекция на все случаи»

Более подробно о способах коррекции пресбиопии рассказала ведущий оптометрист «МедСтандарта» Татьяна Попова. Она особо подчеркнула, что вовремя заметить возрастные изменения глаз помогут регулярные профилактические осмотры у специалиста-офтальмолога или оптометриста.



Вячеслав Бурый



– Если говорить о коррекции пресбиопии, то она может быть как консервативной – это очки или контактные линзы, так и хирургической. Очки могут быть монофокальные – их линзы рассчитаны исключительно на то, чтобы хорошо видеть

вблизи, бифокальные – с линзой из двух зон: для дали и близкого расстояния. Но самые продвинутые сейчас – прогрессивные очки, у которых три зоны: верхняя отвечает за дальние дистанции, средняя обеспечивает комфортное зрение на средних расстояниях и нижняя работает на ближней дистанции. Самые лучшие прогрессивные линзы – если они изготовлены для конкретного человека.

Рассказывая о типах контактной коррекции, Татьяна отметила, что здесь тоже есть несколько вариантов – это бифокальные и мультифокальные линзы, а также работающие по методу монозрения – когда один глаз корректируется для хорошего качества зрения вблизи, другой для дали.

– Коррекция пресбиопии также возможна несколькими способами, в зависимости от привычек, образа жизни, хобби, профессии и состояния здоровья человека. А сделать правильный выбор с учётом всех индивидуальных особенностей всегда помогут специалисты, которые работают в центре коррекции возрастной дальнозоркости «МедСтандарт», – подытожила Татьяна Попова.



Особую атмосферность центру коррекции возрастной дальнозоркости придают необычные интерьерные решения, которые создали Светлана Рожкова и Ксения Буянова, представляющие дизайн-студию «Розмарин».

Они пояснили, что концепция дизайна была построена на идее микромира, на понимании того, что хорошее зрение даёт дополнительные возможности в раскрытии каких-то новых граней окружающего нас мира.

## «Не просто прибор для коррекции зрения»



Интересный мастер-класс по подбору очков для гостей мероприятия провела стилист Ольга Серебрякова. Она подчеркнула, что они давно перестали быть просто прибором для коррекции зрения и считаются мощнейшим аксессуаром, который формирует имидж, подчёркивает статус и характер и может изменять внешность.

– Подобрать очки порой бывает гораздо сложнее, чем женские туфельки, поэтому в первую очередь необходимо обращать внимание на то, как очки сидят, насколько в них комфортно и удобно. И только после этого можно уходить в более конкретную стилистику по форме лица или в соответствии с имиджем, – посоветовала стилист.

Демонстрируя оправы разных форм, цветов и материалов, Ольга наглядно показала, как можно создать образ романтического, делового, эксцентричного и загадочного человека, причём независимо от пола и возраста.



А ещё организаторы открытия центра представили гостям уникальную возможность своими глазами увидеть мастерскую по сборке средств коррекции. Специалист по изготовлению медицинской оптики Валерий Кондратьев рассказал об оборудовании, на котором он работает – от полностью автоматического комплекса серии Kaiser до ручного станка-доводчика.

Он также признался, что очень любит своё рабочее место, в том числе и потому, что именно ему доверили делать дизайн рабочей зоны мастерской.

– И мне было очень приятно услышать от инженера, который производил наладку оборудования, что у нас – образцово-показательная мастерская, – признался Валерий нашему изданию.

## МНЕНИЯ



**Артём Мартьянов,** представитель компании EssilorLuxottica, которая занимается разработкой, производством и продажей очковых линз, оправ, солнцезащитных очков и офтальмологического оборудования:

– Открытие центра коррекции пресбиопии в Иркутске можно назвать историческим событием, так как это редкий случай создания специализированного центра по коррекции пресбиопии в стране. Это новый шаг в развитии компании «МедСтандарт», позволяющий ей усилить свою экспертность на офтальмологическом рынке. Для нас это тоже важно, потому что миссия компании EssilorLuxottica направлена на заботу о здоровье людей с пресбиопией. Ещё 66 лет назад мы изобрели прогрессивные линзы и с тех пор, благодаря постоянным разработкам и исследованиям, каждое новое поколение линз – это новый прорыв в чёткости зрения, прорыв в самых современных технологиях. И то, что наш партнёр, компания «МедСтандарт» предлагает эти решения своим пациентам, делает нам честь.



**Илья Плакин,** представитель компании Shamir в Иркутске, мирового производителя очковых линз с высокими характеристиками:

– Центр коррекции возрастной дальнозоркости – большой прорыв для компании «МедСтандарт», а также смелый шаг в целом для офтальмологического и оптического рынков Иркутска. Пресбиопия, как возрастное явление, затронет каждого человека, и здесь очень важно вовремя диагностировать и правильно корректировать возникшие проблемы. Как представитель компании Shamir в Иркутске, я всегда готов предложить клинике любое решение по производству очковых линз под любой рецепт с гарантированной адаптацией к индивидуальным особенностям пациентов.

## КСТАТИ



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

# «Сидеть, «прижав уши» ни у кого не получится»

Александр Новолодский, ГК «МедСтандарт», – о реакции на охлаждение экономики и налоговое давление

Прогнозы экспертов на 2026 год не назовёшь оптимистичными: в частности, по мнению экономиста Владимира Сальникова (ВШЭ), мир окончательно переходит «от порядка к хаосу», а впереди нас ждёт «стая чёрных лебедей». Как на этом фоне чувствует себя медицинский бизнес, Газета Дело обсудила с генеральным директором ГК «МедСтандарт», врачом-офтальмологом, кандидатом медицинских наук Александром Новолодским. О первой реакции на современные реалии в экономике и о том, как меняется «МедСтандарт» на этом фоне – читайте в нашем интервью.

## «РЕАЛЬНОСТЬ ПРЕВЗОШЛА САМЫЕ НЕГАТИВНЫЕ ОЖИДАНИЯ»

**Александр Иванович, очередной кризис и новые вызовы стали для вас неожиданно?**

– Безусловно, бизнес готовился к грядущим изменениям: усилению налогового бремени, жёсткой денежно-кредитной политике. В конце 2025 года мы обсуждали, как будем адаптироваться к новым вызовам, куда двигаться. Но если в ноябре 2025-го был один сценарий, то в декабре мы столкнулись с совершенно другой реальностью, а ситуация в начале 2026 года превзошла все, даже самые негативные, ожидания.

Рынок в целом – не только медицинский – переживает глубокий спад. Это общая реакция на охлаждение экономики и налоговое давление, которое бизнес недооценил, потому что рассматривал последствия локально, то есть только в отношении себя, а кризис оказался глобальным – для всего общества.

**Как это отразилось на вашей компании?**

– С начала года мы все стали испытывать так называемое тройное сжатие.

Первое сжатие – зарабатывать деньги стало сложнее из-за охлаждения экономики. Прибыли компаний существенно снизились, количество работающих людей сократилось, доходы у людей уменьшились, соответственно, они стали экономить и сокращать расходы. Кроме этого, выросли налоги. Например, наша кожная клиника «МедСтандарт» впервые заплатила налог на добавленную стоимость.

Второе сжатие – произошёл значительный рост затрат на команду. Несмотря на то, что мы автоматизируем наши процессы, количество высококвалифицированных специалистов, которые занимаются решением этих задач, не сокращается, а наоборот растёт. Плюс растёт нагрузка за счёт налогообложения и повышения НДФЛ. В итоге команда становится дороже, а результат нашей деятельности остаётся тот же.

И третье сжатие – это скорость изменений. В геополитике и экономике всё меняется настолько быстро, что мы не успеваем на эти события реагировать.

**И какой была ваша реакция на столь жёсткие условия?**

– Мы поняли, что развиваться, двигаться вперёд сейчас можно только за счёт повышения операционной эффективности. Запустили процесс преобразований: начали пересматривать и оптимизировать свои бизнес-процессы, в том числе сокращать расходную часть, больше внимания уделили вопросам экономики. Чтобы повысить эффективность, провели реструктуризацию компании. И в середине марта уже нашли точку опоры, поняли, что начали двигаться в правильном ключе.

**В чём заключалась реструктуризация компании?**

– Я считаю, что в условиях кризиса правильная стратегия – это умение вовремя отказать от неэффективных подразделений компании. Поэтому мы закрыли два направления, одно из которых занималось продажей форменной медицинской одежды. В принципе оно хорошо развивалось, но требовало инвестиций с долгосрочным возвратом. А данный момент – не время для подобных вложений. Также мы закрыли кафе для сотрудников и пациентов, хотя проект был рентабельным, но тоже требовал дополнительных инвестиций, которые оттягивали финансовые потоки и снижали эффективность компании в целом.



Александр Новолодский

## «ДВИГАТЬСЯ ДАЛЬШЕ МОЖНО ТОЛЬКО МЕНЯЯСЬ»

**На этом фоне вы открыли новое направление – центр коррекции возрастной дальнозоркости. Почему?**

– Двигаться дальше можно только меняясь, трансформируясь, находясь в поиске новых инструментов и новых решений. Все свои большие проекты мы запускали в самые тяжёлые времена, начиная с открытия глазной клиники «МедСтандарт», которое выпало на валютный кризис 2014-2015 годов. Наша политика основывается на том, что не будет самого лучшего времени, удобного для новых проектов. Нужно открываться и расширяться тогда, когда ты к этому готов.

**А как себя чувствуют другие ваши подразделения?**

– У пациентов всё более востребованной становится онкодерматологическая клиника «МедСтандарт». Когда мы её открывали, проводили исследование, результаты которого показали, что в Иркутской области нет рынка ранней диагностики рака кожи, хотя заболеваемость растёт. Но работа с докторами и пациентами изменила ситуацию. Сейчас в медицинской среде намного внимательнее относятся к этой проблеме: 90% врачей-косметологов, если у них возникают какие-то сомнения, отправляют своих клиентов к нам.

**И каков результат?**

– За последние три года наши специалисты выявили почти 600 случаев рака кожи, причём на ранней стадии – до метастазирования. А это 600 спасённых жизней. Современные технологии на основе искусственного интеллекта, с которыми мы работаем, позволяют делать очень качественное обследование, минимизировать риски и сохранить жизнь пациентам. О востребованности клиники говорит тот факт, что запись на приём там на месяц вперёд.

Хорошие показатели и у нашего детского офтальмологического центра, который работает

с полной нагрузкой в режиме 6 дней в неделю. Положительную динамику демонстрирует и оптическое направление.

## «НУЖНО ИСКАТЬ РЕСУРСЫ, КОТОРЫЕ В ОБЫЧНОЕ ВРЕМЯ МЫ НЕ ВИДИМ»

**Что ещё важно происходит сейчас в офтальмологии? Она продолжает быть одной из самых динамично развивающихся и наукоемких областей медицины?**

– Конечно, она продолжает развиваться, появляются новые технологии и препараты. В частности, сейчас происходит настоящий бум инноваций в линейке искусственных хрусталиков, которые позволяют людям иметь максимально комфортное зрение на разных расстояниях (вблизи, на среднем расстоянии и вдаль).

Несмотря на геополитические ограничения у нас сохранился доступ к высоким технологиям – и не только в офтальмологии, но и в дерматологии. Правда, для пациентов они стали дороже, а темпы

обновления оборудования снизились, как и скорость проникновения инноваций на наш рынок. Мы остаёмся полностью импортозависимыми в этой сфере, и даже Китай, который последние годы очень активно развивается, пока не создал медицинское оборудование уровня Европы или Америки.

**Александр Иванович, вы были участником Всероссийской практической конференции «Офтальмология 360: здравоохранение, маркетинг, цифровизация, право». Что сейчас наиболее важно для этой сферы медицины?**

– На конференции разговор шёл о том, что фокус государственной и негосударственной медицины направлен на качество, безопасность медицинской помощи и сервис. Я выступил перед коллегами с двумя большими докладами по стратегии качества и по стандартизации работы медицинских сестёр на основе технологии бережливого производства, а также дал часовой мастер-класс по менеджменту организации на основе методологии Ицхака Адизеса.

**Вы были в тренде? Ведь, насколько я знаю, «МедСтандарт» – одна из немногих медицинских компаний в Иркутске, которая работает по международному стандарту качества ISO 9001:2015**

– Да, мы в тренде. Хотя некоторые наши коллеги считают, что стандарты – это «удушение сотрудников компании», и этим не занимаются. Но когда компания растёт, мы должны гарантировать пациенту одинаковое качество услуг в любом подразделении, куда бы он ни обратился.

В моём понимании, качество – это мастерство: не просто сделать 100 операций, а сделать 100 операций одинаково хорошо. Но если у тебя нет стандарта, как можно оценить, хорошо или не хорошо ты сделал операцию? Как обучать других? Поэтому в нашей компании стандартизация неразрывно связана со стратегией развития компании, и мы системно движемся в этом направлении. Я убеждён, что в медицине это особенно важно, так как мы рискуем здоровьем пациента.

**В заключение беседы не могу не спросить о ваших ожиданиях и прогнозах.**

– Хотя эксперты и прогнозируют на 2026 год «стаю чёрных лебедей», которые приведут к глобальным изменениям во всём мире, мы уверены, что наступит время, когда всё стабилизируется. А в нынешних условиях мы должны искать ресурсы и возможности для собственного роста, которые в спокойное время не видим. Даже в самой непредсказуемой реальности сидеть «прижав уши» ни у кого не получится.



Глазная клиника «МедСтандарт», г. Иркутск, ул. А. Невского, 23, тел. 7 (3952) 48-57-13. [www.хирургия-глаза.рф](http://www.хирургия-глаза.рф) телеграм канал А.Новолодского: [t.me/ANovolodskii](https://t.me/ANovolodskii)



## КСТАТИ

Александр Новолодский отметил, что в отличие от других отраслей, медицина, несмотря на кризис остаётся самым растущим сегментом российской экономики. В отрасли идёт активная консолидация крупных федеральных компаний, направленная на резкое расширение географии присутствия и увеличения прибыли. При этом в офтальмологии, по словам Александра, глобальных федеральных игроков (кроме МНТК), способных зайти в регион, нет. Но есть риск экспансии так называемых медицинских дискаунтеров.

– В Иркутске их ещё нет, но это довольно опасная тенденция, в первую очередь для

пациентов, потому что такие учреждения не гарантируют качество и безопасность медицинской помощи. Да, у них низкие цены, но при этом и очень низкое качество услуг, и большие риски возникновения различных проблем. Если у нас, к примеру, пациент перед хирургической процедурой проходит углублённое обследование зрения, то там всё делается по минимуму и с использованием оборудования, бывшего в употреблении. Но самое печальное, что люди, которые оперируются в дискаунтерах, чаще всего больше не обращаются за медицинской помощью, а приспосабливаются к проблеме, снижая качество своей жизни.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

# «Дом без стресса»

## Четыре «секрета» архитектора Анны Ушаровой

Как сделать опыт строительства загородного дома позитивным и вдохновляющим? Какие условия надо соблюсти, чтобы процесс был прозрачным, управляемым и с предсказуемым результатом? Как реально можно сэкономить время, деньги и ресурсы на строительстве без потери качества? Ответы на эти вопросы знает архитектор Анна Ушарова – своими профессиональными «секретами» она поделилась с читателями нашего издания.



Анна Ушарова

### «Не просто дом, образ жизни»

Как отмечает Анна Ушарова, довольно часто люди, которые строят свой первый дом, на самом деле не до конца понимают специфику загородной жизни. Поэтому работа с заказчиком начинается даже не с проекта, а с подробного обсуждения потребностей, привычек, предпочтений всех

членов семьи, возможных сценариев: как они будут пользоваться домом, где проводить время, какие зоны должны быть общими, а какие – приватными.

– Досконально понимая образ жизни заказчиков, я могу подсказать, как лучше спланировать дом и другие строения на участке именно для них, чтобы функционально они были наиболее эффективными и удобными для жизни. Бывает так, что люди тратят

немалые средства на «дом мечты», а в итоге получают совсем не то, что ожидали. Чтобы избежать разочарований, я ещё на этапе обсуждения техзадания помогаю заказчику принимать стратегически важные решения, от которых зависит конечный результат.

Проектирование и строительство – сложный процесс с участием многих исполнителей. Для того, чтобы он был выстроен организационно и технологически правильно и при этом комфортно для заказчика, последнему нужен «проводник», которому он доверяет и который отстаивает его интересы на всех этапах. Как архитектор, я первая соприкасаюсь с заказчиками в этом процессе и доношу до них все тонкости этапов и взаимодействий, аргументирую свои рекомендации материалов, технологий, специалистов и т.д. Когда заказчики видят, что всё под контролем, что я на их стороне, они понимают, что можно расслабиться, и сложный для них процесс строительства становится понятным и прозрачным.

### «Чем круче рельеф, тем интереснее проект»

Один из самых важных моментов при разработке планировочного решения – посадка дома на участке, подчёркивает Анна. Особенно это актуально в нашем регионе, где практически нет ровных земельных участков.

– Правильное решение позволяет избежать ошибок, от которых зависят дальнейшие затраты на строительство и комфорт проживания. Понятно, что чем круче рельеф, тем проект будет дороже, но при этом – и интереснее. Конечно, такой вариант подходит не всем, поэтому я могу дать заказчику предварительную консультацию ещё на этапе выбора земли под строительство. При этом я всегда убеждаю людей не исправлять, не выравнивать

участок: профессиональные знания и компетенции позволяют мне мастерски работать со сложным рельефом. Уверена, что в него всегда можно грамотно вписать все объекты загородной усадьбы, продумав их комфортное размещение и удобную логистику.

### «Комфорт без «лишних» метров»

Важный принцип, которого придерживается Анна Ушарова при планировании помещений, – площадь дома должна быть не формальной, а функциональной.

– Зачем платить за метры, которые не приносят пользы? Для меня лишними «квадратами» всегда были коридоры. А в отношении площадей самих помещений я ориентируюсь на заказчика: для кого-то небольшая комната может быть 12 кв. м, а для кого-то – 20 кв. м. Я обязательно проговариваю, что будет располагаться в каждом помещении. Когда все функциональные зоны продуманы, даже на небольшой площади для всего найдётся место.

Кроме того, при планировании большое значение имеет конструктив дома, расположение несущих стен. Это решается на этапе эскиза и напрямую влияет на экономику строительства. Каждая лишняя несущая стена и дополнительный фундамент под ней – это всегда большое удорожание. Моя работа даже на этапе эскиза идёт параллельно с конструктором – особенно, если в проекте предполагаются нестандартные решения. Это позволяет до минимума снизить риски при реализации проекта.

### «Авторский надзор – гарантия от ошибок»

Ещё один важный аспект, на который обращает внимание Анна, – оптимизация расходов при строительстве. По её убеждению, самый оптималь-

ный вариант – грамотный проект, а также возможность взаимозаменяемости разных фасадных материалов с одинаковой текстурой. Например, облицовочный кирпич можно заменить на плитку под кирпич. В разных материалах можно рассматривать фактуры и под бетон, и под текстуры дерева.

– А вот на чем нельзя экономить, так это на качестве окон, особенно если проект с панорамным остеклением, а также на специалистах, которые занимаются их установкой. Также нельзя экономить на квалифицированных строительных подрядчиках, которые должны качественно реализовать проектные решения. Я могу рекомендовать заказчику проверенные компании, с которыми уже работала или у которых хорошая репутация на рынке. Как правило, с теми кого, я рекомендую, не возникает ситуаций, связанных с недобросовестностью подрядчиков.

Нельзя экономить и на авторском надзоре, потому что архитектор как никто видит целиком всю картину и понимает последствия экономии, изменений и ошибочных решений. Кроме того, авторское сопровождение позволяет адаптировать проект к реальным условиям стройки без потери заложенных решений и без переделок. Иначе архитектурная идея и функциональность проекта могут остаться только на бумаге.

*Анна Ушарова*  
АРХИТЕКТОР

+7 964 3 578 302

annausharova.ru

@annausharovaarchitect





# Жизнь за городом – мечты и реальность

## Что ждет покупателя на пути к своему дому?

70% россиян, согласно статистике, хотели бы жить за городом, но расстояние между мечтой и реальностью велико. На пути от «хочу» к «живу» встречаются юридические ловушки, финансовые ямы и масса строительных нюансов. Газета Дело собрала за круглым столом экспертов-практиков, которые рассказали о ситуации на рынке ИЖС, о тенденциях, возможностях и рисках, с которыми сталкиваются покупатели загородной недвижимости. Самые интересные тезисы - в нашем материале.

### О планах: землю под застройку надо искать сейчас

По словам Евгения Ветрова, заместителя министра строительства Иркутской области, в ближайшие пять лет в регионе планируется ввести в общей сложности свыше 10 млн кв. м жилья – таковы условия соглашения, заключенного между Минстроем России и министерством строительства области. Учитывая, что за предыдущие пять лет примерно три четверти введенной жилой площади пришлось на индивидуальное жилищное строительство (ИЖС), и предполагая сохранение этой пропорции, к 2030 году за счет индивидуальной застройки должно быть введено как минимум 7,5 млн кв. м.

– А это означает, что у нас сегодня должны быть подготовлены земельные участки для дальнейшего вовлечения в оборот, – сообщил Евгений Ветров.

В 2021 году в регионе был введен механизм комплексного развития территорий (КРТ), который используется в том числе в сфере ИЖС. Сейчас в области сформировано 16 проектов КРТ под индивидуальную застройку. По словам Евгения Ветрова, они охватывают 437 гектаров, а их градостроительный потенциал составляет порядка 800 тысяч квадратных метров. Десять проектов уже находятся в стадии реализации, шесть – в планах.

– Эту работу необходимо продолжать. Мы должны понимать, где именно будем строить эти миллионы квадратных метров, – подчеркнул замминистра. – Мы активно работаем с Росреестром, с региональным министерством имущественных отношений, службой архитектуры. Совместно с муниципалитетами в ходе разработки и корректировки генпланов отрабатываем наложение зон комплексного развития, чтобы избежать хаотичной застройки.

В мае-июне правительство области планирует подписать с госкорпорацией ДОМ.РФ соглашение, согласно которому все проекты комплексного развития территорий в Иркутской области будут согласовываться с региональными органами исполнительной власти.

– Чтобы в договор КРТ входили именно те обязательства, которые сегодня необходимы и субъекту, и муниципальным образованиям, и при этом устраивали застройщиков – в первую очередь с точки зрения финансово-экономической модели проекта. А кроме того, это позволит нам с тем же ДОМ.РФ отрабатывать обеспечение земельного участка социальной и инженерной инфраструктурой, – пояснил Евгений Ветров.

### О самострое: уступит ли хаос организованной застройке?

Развитие механизма КРТ и строительство поселков под контролем девелоперов не исключает возведения индивидуальных домов силами самих граждан. Хотя со временем, по мнению замминистра, этот подход уступит место организованному поселкам.

– Мы, конечно, не ликвидируем хаотичную застройку полностью, но минимизировать ее в наших силах, – заявил Евгений Ветров.

Мнения строительного сообщества относительно этого вопроса разделились. Максим Гук, руководитель компании «Коробка», заметил, что сегмент, где основной строитель – сам человек, его родственники и знакомые, намного шире, чем принято думать, и вывести его за скобки не получится.

– Большая часть тех миллионов квадратных метров жилья, которые зарегистрированы в Иркутской области за последние пять лет, построена гораздо раньше. И не девелоперами, а самими людьми, которые в лучшем случае приглашали бригады на те или иные сложные работы, а остальное делали своими руками. И как бы мы ни рассуждали о качестве подрядчиков или государственных мерах стимулирования, запретить человеку построить дом самостоятельно мы не можем, иначе статистика по вводу не будет сходиться, – выразил уверенность Максим.

По его оценкам, как минимум половина объектов ИЖС в эконом-сегменте сегодня строится собственными силами граждан и на собственные же средства: далеко не все могут получить ипотеку, а если могут, то не всем одобряют полную сумму льготной ипотеки.

– Да, большая часть таких домов, будем честны, попросту греет улицу. Но часто это единственная возможность для людей получить свою жилплощадь, – подчеркнул Максим.

Антон Кондратьев, руководитель компании «ВСС Дом», возразил, что мнение, будто строить дом самому дешевле, чем заказать профессиональному подрядчику, – миф. Как минимум, на самострой нельзя взять льготную ипотеку.

– А главное, когда строишь сам, нет понимания конечной стоимости: ты примерно посчитал смету, но в реальности оказалось все иначе. Какие-то обязательные моменты не были учтены на старте, но стали очевидны в процессе, стройматериалы со временем подорожали, строительные ошибки и связанные с ними переделки увеличили стоимость. Зато гарантированы временные затраты: в лучшем случае ты будешь строить дом 6–7 месяцев, а в худшем это растя-

нется на годы. При этом рискуешь разругаться с женой, с семьей, – пояснил он. – Для меня самостоятельное строительство дома – это все равно что лечить зубы самому.

### Об эскроу: зачистка рынка или оздоровление?

В первом квартале этого года в Иркутской области (как и в целом в России) было зафиксировано снижение объемов индивидуального строительства по сравнению с тем же периодом 2025-го. В числе причин – новые условия «игры»: в марте 2025 года рынок ИЖС по аналогии с МКД перешел на счета эскроу, а подрядчикам пришлось аккредитоваться, чтобы получить банковское проектное финансирование на стройку. Большая часть компаний, работающих на рынке, не смогла этого сделать. Количество сделок резко сократилось.

Однако те, кто прошел фильтр банков и корпорации ДОМ.РФ, считают подобное охлаждение рынка даже полезным.

– С рынка уходят маленькие серые компании, которые строят плохо. Например, на портале Домклик в России еще год-полтора назад было около 15 000 подрядчиков. Сейчас их осталось 3 500. На мой взгляд, это очень хороший тренд. Крепким строительным компаниям он выгоден, потому что у нас наконец перестанут воровать клиентов, а люди не будут рисковать своими деньгами, – отметил Павел Ильин, руководитель СК «Новый дом».

С ним согласился Александр Халтурин, застройщик серии домов «Сибиряк». По его опыту работы в многоквартирном жилом строительстве, отрасль преобразилась после введения механизма эскроу.

– Да, деньги дольщиков были для строительных компаний бесплатными, а сейчас, с проектным финансированием банков, каждый рубль имеет цену. Но проблема недостроенных и обманутых дольщиков сошла на нет. А девелоперы продолжают строить и сдавать дома в срок, – указал Александр.

Похожие процессы, на его взгляд, происходят сейчас и в индивидуальном строительстве:

– Начали появляться правила, которые структурируют рынок, делают его прозрачным и менее опасным, чем это было раньше. Сфера оздоровилась.

### О рисках: «акции», которые ведут к краху

По мнению застройщиков, рисков на рынке все равно осталось немало. В том числе риск остаться без дома и без денег – если стройка ведется не на заемные, а на собственные средства граждан.

– Сегодня некоторые компании привлекают клиентов, занижая сметы. У них кассовый разрыв, им срочно нужны деньги, и они объявляют «акцию». Люди сравнивают цены и несут свои сбережения тому, кто предлагает меньше. Но проблема в том, что компании, работая себе в убыток, фактически строят финансовую пирамиду. И в конце концов таким подходом сами себя топят. Жалко людей, которые в это вписываются, – говорит Павел Ильин.

Серьезными рисками, которые подстерегают заказчиков на рынке сегодня, Антон Кондратьев назвал отсутствие достойного проектирования (большинство проектов на рынке содержат серьезные ошибки) и отсутствие последующего строительного контроля.

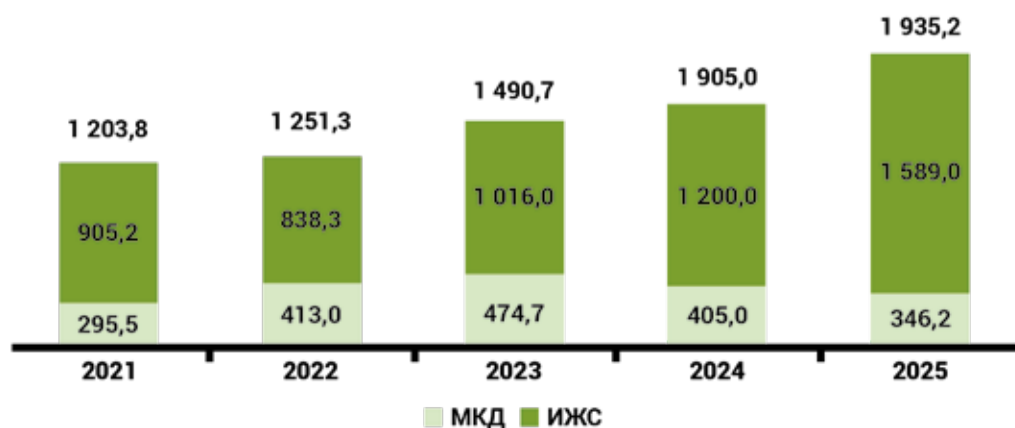
– Мы, например, поручили собственному архитектурному бюро доработать проекты тех компаний, которые взяли в свой проект. А контролировать исполнение подрядчиками этих проектов будет наш же штатный технический и строительный надзор. Потому что я понимаю: это моя ответственность как девелопера, как держателя бренда и как создателя территории, – рассказал Антон Кондратьев.

### О подрядчиках: где искать и как оценивать?

Кирилл Поляковский, руководитель СК «Зодчий», заострил внимание на том, что большинство людей не знает, как выбирать подрядчиков. Для них главный источник информации о компаниях – сайты-агрегаторы. И это серьезная проблема.

– Количество подрядчиков сократилось в официальных реестрах, но не по факту. Откройте любой агрегатор услуг – они там. Мы с этим столкнулись на проекте «Глобальное утепление». Посмотрев, как мы утепляем дома участников проекта, их соседи захотели последовать примеру – и куда они пошли? На известный агрегатор! А там – наши бывшие работники, которых мы в свое время увольняли за плохую работу. Приходили в нашей же рубе, делали дорожку, хуже, брали деньги наличкой, без гарантии. И люди на это соглашались! – поделился Кирилл.

## Объем ввода жилья в Иркутской области, тыс. кв. м



По данным министерства строительства Иркутской области

Продолжение на стр. 18



мент – особенно если строили разные бригады, которые чаще всего не ведут фиксацию скрытых работ

Ольга Иванова, генеральный директор «Олива Девелопмент», девелопер проекта «Камертон», особо отметила, что сделке на вторичном рынке загородного жилья обязательно должна предшествовать юридическая экспертиза.

– Причем как земельных участков, так и уже построенного дома. Ведь у него, как у любой вторичной недвижимости, могут быть обременения, нерешенные вопросы с наследованием, сложности с собственниками, – отметила Ольга Иванова.

С этой точки зрения, покупка готового дома от девелопера более интересна: она открывает доступ к ипотечным средствам, несет меньше юридических рисков. Но даже в этом случае принимать решение о покупке лучше после осмотра дома строительным экспертом.

### О честной цене: демпинг – это всегда экономия на качестве

Поднятые на круглом столе темы, по мнению его участников, заставляют вернуться к вопросу о реальной стоимости качественного дома.

– Мы говорим о сертифицированных проектировщиках, своих архитектурных бюро, прорабах, собственном технадзоре... Посчитайте количество людей у подрядчика, которые должны выполнять эти функции. Даже для того, чтобы правильно отчитываться перед ДОМ.РФ, вовремя заполнять и загружать весь объем требуемых документов, в строительных компаниях сидят специально обученные люди и получают зарплату. И это все ложится в себестоимость. О каких 6, даже 10 миллионах рублей за дом мы можем тогда говорить? Нам действительно нужно воспитывать отрасль и рассказывать людям: не может дом столько стоить, демпинг – это всегда экономия на качестве, – указала Ольга Иванова.

Ее коллеги по отрасли согласились, что 7,5 млн рублей (из которых 6 млн – это верхний лимит семейной ипотеки, а 1,5 млн – обязательный первоначальный взнос) – это минимальная стоимость более или менее качественного дома, причем в предчистовой отделке и без учета стоимости земли. Поэтому рынок ждет увеличения лимитов льготной ипотеки.

### Продолжение. Начало на стр. 17

По его мнению, надо воспитывать рынок, учить потребителей грамотно выбирать исполнителя.

Татьяна Рейтер, руководитель строительной компании «Деловой АККОРД» и агентства загородной недвижимости «РейтВектор», подчеркнула, что выбор подрядчика должен начинаться не на агрегаторах, а на портале строим.дом.рф, где представлены аккредитованные корпорацией ДОМ.РФ подрядчики. Однако, предостерегла она, нужно уметь правильно интерпретировать представленные там данные.

– Количество построенных домов – неоднозначный показатель. Один подрядчик строит 300 домов, другой 50. У каждого своя экономика и свой бюджет. Кто-то берет объемами, кто-то – меньшим количеством объектов, но высокого качества, – указала она. – Особого внимания заслуживает ста-

тистика сданных проектов: все хорошо – зеленый индикатор, с нарушениями – красный. Но по большому счету это показатель того, уложился подрядчик в срок или нет. Более того, красный индикатор может появиться не из-за того, что компания не справилась на стройплощадке, а потому, что не вовремя загрузила документы в базу портала. Наконец, потребительский терроризм тоже никто не отменял.

Поэтому важно также изучить отзывы на сайтах – самые честные, по ее опыту, те, что дают средние оценки. И нельзя обойтись без личной встречи.

### О готовых домах: компромиссы и подводные камни

– Покупка готового дома – во многом компромисс с собой, – считает Александр Халтурин. – Критериев для выбора домакратно больше, чем для квартиры. Выбирая квартиру, мы выби-

раем район, где хотели бы жить, затем смотрим на транспортную доступность, на окружающую инфраструктуру, цену, площадь. А когда речь идет о готовом доме, перед покупателем встает масса дополнительных вопросов помимо локаций, транспорта и т. п.: какой размер земельного участка, какой у него рельеф, как в него вписан дом, на какие стороны света он ориентирован, из какого материала построен, какая планировка, а что с соседями...

Чтобы дойти до сделки, по убеждению Александра, надо либо закрыть глаза на какие-то пункты этого списка, либо быть везучим человеком, у которого совпало все.

Кроме того, как отметили участники круглого стола, покупка на вторичном рынке упирается в отсутствие льготной ипотеки, в вопросы с оформлением земли и качеством строительства. Не всегда понятно, как велась разработка котлована, как трамбовали грунт, утеплен ли фунда-

## «Большинство проблем мы решили за вас»

Антон Кондратьев – о том, почему построить дом в девелоперском поселке проще и безопаснее

«Что такое дом в организованном поселке, да еще и в границах проекта КРТ? Это значит, что большинство проблем за вас уже решили девелопер и государство в лице федерального оператора», – отмечает Антон Кондратьев, руководитель компании «ВСС Дом» (Группа компаний «Востсибстрой»), девелопер проекта пригородного района Ново-Ямской. Юридически чистая земля, социальная инфраструктура и подведенные инженерные сети – базовые преимущества таких проектов. А еще – продуманное планирование, единая архитектурная концепция, проверенные застройщики и комфортная транспортная доступность. Как правильно подойти к переезду за город и почему девелоперский поселок – это хороший выбор, Антон Кондратьев рассказал на круглом столе Газеты Дело.



### Шаг первый: определиться с местом

Один из важнейших критериев выбора места для будущего дома – наличие инфраструктуры: инженерной, транспортной и социальной.

– Дача в поселке, куда всё необходимое – от продуктов до спичек – нужно везти с собой, потому что магазина рядом нет, это еще куда ни

шло. Но если вы планируете жить за городом постоянно, в таком режиме вы установите очень быстро, – отмечает Антон Кондратьев.

При этом, подчеркивает он, надо понимать: для социальной инфраструктуры необходимо определенное количество населения. Сетевые супермаркеты, аптеки открываются в локациях от 3000 человек. Банкомату требуется минимум 40 000 операций в месяц. И если вам обещают поселок на 50 домов с магазином, кафе, клубом, то этим обещаниям не суждено сбыться: там не выживет даже мелкая продуктовая лавка.

– Свой проект «Ново-Ямской» мы строим в Пивоварихе – это дает возможность развивать как уже существующую инфраструктуру, так и строить новую. Например, в границах Ново-Ямского появится общественный центр с социальными объектами, спортивной площадкой и ТЦ. Также есть предварительная договоренность с сетью супермаркетов, – поясняет Антон Кондратьев.

### Шаг второй: оценить техническую инфраструктуру

Эксперт настаивает: нужно выбирать участок с уже подведенными сетями и дорогами.

Конечно, можно и самому пробурить скважину, но это требует дополнительных расходов как на бурение, так и на последующее обслуживание. Да и качество воды может оставлять желать лучшего. Присоединения к электросетям можно ждать очень долго.

– В нашем проекте вы приобретаете земельный участок, который уже обеспечен центральным водоснабжением, подземным электрокабелем, асфальтированными дорогами, тротуарами

и благоустроенными общественными территориями – и строите дом без лишних расходов, – указывает девелопер.

### Шаг третий: проверить юридическую чистоту участка

Критически важно изучить историю возникновения земельного участка. Многие полагают, что регистрация права собственности автоматически снимает все риски. Но это не так: в Иркутской области масса случаев, когда первичное выделение земли местной властью оспаривалось, признавалось незаконным – и владельцы участков и домов попадали в безвыходное положение.

– Совсем другое дело – участки, которые разыгрывают область и ДОМ.РФ в рамках проектов КРТ. Здесь сделка на 100% юридически чистая. Прямо сейчас у нас в работе два масштабных проекта, в том числе «Ново-Ямской» – новый проект ИЖС на 66 гектарах, где мы работаем совместно с ДОМ.РФ, – напоминает эксперт.

### Шаг четвертый: выбрать способ строительства

Кто-то решает строить сам, при необходимости нанимая отдельные бригады на те или иные сложные работы. Но у этого варианта, отмечает Антон, масса недостатков: стройка может занять несколько лет, смета до конца неясна – из-за непредвиденных на старте работ, исправления ошибок, удорожания стройматериалов, да и взять ипотеку невозможно.

Поэтому чаще покупатели обращаются к подрядчикам, которые берут на себя весь объем работ – от фундамента до кровли. Но тут важно

правильно выбрать компанию, которая сможет построить дом качественно и в срок.

– Вопрос совсем не праздный, поэтому мы ввели собственную аккредитацию подрядных организаций. На сегодняшний день мы собрали пул подрядчиков, которых готовы рекомендовать людям, выбирающим Ново-Ямской для своего загородного дома. Наша цель – помочь вам переехать за город, – рассказывает Антон Кондратьев.

Кроме того, девелопер планирует выводить на рынок готовые дома – этот формат удобен тем, кто не хочет ждать полгода, пока закончится стройка.

По его словам, тем, кто хочет возводить дом своими силами, девелопер тоже не отказывает, но рекомендует взять за основу типовой проект из числа тех, что адаптировало для поселка архитектурное бюро ВСС Дом:

– Эти проекты сразу комплектуются перечнем работ и сметой. И заказчик на старте более или менее точно понимает, сколько будет строить стройка и может избежать проектировочных и технологических ошибок.

Екатерина Вострикова



vssdom.rf



@Novo\_yamskoy

+7 (908) 772-77-72

**Ново-Ямской**  
пригородный район

## «Не верьте рендерам, смотрите реальные объекты»

Кирилл Поляковский, СК «Зодчий», – о премиальном подходе в ИЖС

На рынке загородного домостроения Иркутской области Кирилл Поляковский знает как строителя объектов стоимостью в сотни миллионов рублей. Руководитель СК «Зодчий» отвечает за проекты, где цена – не только деньги, но и репутация. При этом за плечами у него не только премиум-объекты, но и участие в проекте «Глобальное утепление», где он столкнулся с эконом-сегментом, назвав опыт шокирующим. Это дает предпринимателю редкую оптику – видеть рынок целиком: от гниющих каркасников до взыскательных заказчиков, не прощающих ошибок.



### Премиум – это про ответственность

Принято считать, что дорогое строительство отличается от дешёвого ценой отделки. Но принципиальное отличие – в другом, убежден Кирилл Поляковский. «Премиум», по его словам, это не пол из мрамора, а подход к контролю и уровень персональной ответственности:

– Последние дома, которые мы сдали в эксплуатацию, стоят до полумиллиарда. Это очень взыскательные заказчики. У меня галерея телефона на протяжении последних десяти лет забита исключительно фотографиями этапов. Армирова-

ние, узлы, акты скрытых работ. Я должен доказать, что всё сделано правильно.

Именно этого, по его мнению, не хватает сейчас массовому сегменту. Осенью 2025 года СК «Зодчий» пригласили в проект «Глобальное утепление». Увиденное там Кирилл Поляковский называет шокирующим:

– Несоблюдение технологии строительства – на каждом шагу. Люди были уверены, что покупают хороший дом. А там под крышей смерзшиеся опилки, пароизоляция пробита, мыши устроили гнездо и колония грибка точит деревянные конструкции.

Особую тревогу у Кирилла Поляковского вызывают каркасные дома постройки 5-8-летней давности. Тогда технология казалась дешёвой альтернативой брусу, но далеко не все бригады умели с ней работать правильно.

– Сейчас последствия халтуры начинают проявляться: осевший утеплитель, промерзающий верх стен, проседание кровли, – указывает он.

### Сто зим за один год

Не менее важно разобраться в том, из чего строить и чем утеплять дом в сибирских условиях. Это, как показывает практика, отдельная задача со звездочкой. Многие материалы, активно продвигавшиеся на рынке в последние годы, проверку временем не прошли. Рынок завален сертификатами на 20 лет гарантии. Но, по словам Кирилла Поляковского, в сибирских условиях эти цифры условны.

– Главный технолог крупного завода мягкой кровли объяснил методику испытаний: материал тестируют в камере из расчета 10 циклов заморозки-разморозки за год. Лабораторные 200 циклов, рассчитанные на 20 лет в средней полосе. В Сибири только за один сезон таких переходов через ноль несколько десятков. А при обнаружении дефектов вам откажут, сославшись на неправильные условия эксплуатации. Так что в

большинстве случаев гарантии – это маркетинг и не более, – подчеркивает Кирилл.

### Фальцевая кровля – проверено временем

Именно это заставило «Зодчего» искать принципиально иное решение для кровли. Им стала технология, проверенная десятилетиями – фальцевая кровля. В Иркутске до сих пор стоят дома, крытые фальцем еще в 60-х годах прошлого века. Стропильная система уже «поплыла», а герметичный замок на металле держит удар стихии.

– Сегодня мы покупаем фальц напрямую у компании «Северсталь» У топовых металлов гарантия на сквозную коррозию – 50 лет. И мы свою гарантию на монтаж даем на пять лет, – говорит Кирилл.

Выбор в пользу фальца делает и рынок премиум-строительства на Байкале.

– Байкал стал точкой притяжения. Многие сильные мира сего строятся здесь. Из десятки кровель на западном побережье Байкала восемь – из фальца. Другое они просто не рассматривают. И аргумент понятен: такая крыша и через десять лет будет выглядеть премиально, работая на статус дома, а не напоминая о скором ремонте.

### Технология против дефицита кадров

Спрос на фальцевую кровлю растёт, а квалифицированных монтажников не хватает. В «Зодчем» нашли выход – запустили собственную линию самозажёкляющегося фальца Clickfalz. Технология проще в монтаже, а значит – доступнее и по работе, и по цене.

– Если на классический фальц работа стоит от 2 500 рублей за квадрат, то здесь ценник – от 1 000 рублей за работу и столько же за материал, – говорит Кирилл.

Мощности производства позволяют выпускать до 5 000 квадратных метров в месяц. Плюс

– скорость: свой цех выдаёт продукцию за один-три дня, тогда как заказ металлопрофиля у сторонних поставщиков растягивается на две недели и требует серьёзных транспортных расходов.

### Оцените дом семилетней давности

Впрочем, каким бы надёжным ни был материал, конечный результат зависит от рук и репутации подрядчика. Как не ошибиться с выбором? Главный совет тем, кто планирует строительство дома, от Кирилла Поляковского – не доверять красивым рендерам и даже отзывам. Нужно смотреть на реальные объекты, которые пережили несколько сибирских зим.

– Попросите подрядчика показать объекты, которые он построил пять или семь лет назад. Не поленитесь съездить и своими глазами посмотреть – это не только проверка качества, но и позволит увидеть вживую те решения, которые вам предлагают на бумаге. У меня как раз запланирована такая поездка, повезу клиента на дом, который мы строили семь лет назад. Позвонил собственнику, он говорит: «Не вопрос, приезжай, и отправь еще заодно ребят ревизию сделать».

И это, пожалуй, главный принцип «Зодчего»: даже спустя годы оставаться для клиента не просто исполнителем, а тем, кому доверяют ключи от дома.

Наталья Пономарева



8-964-650-80-70, 90-80-70, zodche-irk.ru

## «Загород – это очень разные форматы»

Ольга Иванова, «Камертон», – о тонкостях выбора готового дома

Покупка готового дома снимает массу проблем, характерных для строительства с нуля. Однако она не исключает риски полностью – о том, как правильно выбирать загородную недвижимость, что такое настоящий поселок и в чем преимущества завершённого проекта, рассказала Ольга Иванова, генеральный директор «Олива Девелопмент», девелопер проекта «Камертон».

### «Поселок – это больше, чем дома и дороги»

Когда говорят «поселок», в большинстве случаев подразумевают лишь наличие дорог и инженерных сетей. Но, по сути, уверена Ольга, это не поселок, а просто участки под ИЖС, где каждый стремится отгородиться от мира трехметровым забором, и всё, что происходит за ним, уже не его забота.

– Настоящий поселок предполагает архитектурную целостность, единые правила, соблюдение которых контролирует управляющая компания, наличие мест общего пользования, тротуаров и ряда сервисных функций, в идеале – собственное комьюнити, – подчеркивает эксперт.

Еще 5-10 лет назад такой формат был доступен только в редком премиальном сегменте, то в настоящее время цивилизованные поселки становятся более доступными, а набор функций внутри них – более разнообразным.

– Скажем, когда мы проектировали «Камертон», то взяли за основу пример городского жилого комплекса бизнес-класса и постарались перенести этот формат за город. Мы проанализировали, что именно привлекает людей в городской жизни и почему выбирают именно этот жилой комплекс. Затем определили, какими функциями должен обладать поселок, чтобы качество проживания за городом не уступало городскому, и включили это в наш проект, – рассказывает Ольга о своем подходе.

### «Завершённый проект – более предсказуемая покупка»

Однако большинство девелоперских загородных проектов сегодня находятся в стадии



строительства. А это, по мнению эксперта, сопряжено с определенными рисками. Например, некоторые застройщики изначально заявляют, что в поселке будут детская площадка, озеленение, прогулочные зоны, однако по факту эти обещания не выполняются – и на месте обещанной площадки может оказаться еще один дом.

– Многоквартирная застройка в городе жестко контролируется разнообразными нормами

и правилами, обязательными к исполнению: невозможно возвести капитальное сооружение в центре двора – такой объект приемная комиссия просто не позволит ввести в эксплуатацию. Но в случае с ИЖС такого контроля не предусмотрено. И на каком этапе на месте детской площадки может появиться коммерческий объект? – задается вопросом Ольга.

Поэтому дома в готовом поселке с этой точки зрения – более предсказуемая покупка. Покупатель может увидеть, где именно будут расположены объекты: жилая зона, тротуары, детские площадки, ведь они уже существуют физически

– «Камертон» – один из таких примеров. Здесь есть уже готовые дома и проект благоустройства, который последовательно реализуется. Можно прогуляться и посмотреть – вот площадка для детей, вот зона для отдыха взрослых, вот дорожки, газоны, зеленые насаждения. Мы планируем основной объем благоустройства до конца 2026 года. С учетом, что ремонт в доме занимает не меньше полугодика, купив жилье в «Камертоне» сейчас, семья въедет уже в полностью готовую среду, – поясняет гендиректор «Олива Девелопмент».

### «Дом от девелопера – это прозрачная сделка»

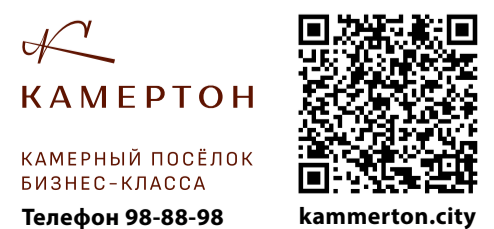
Еще один плюс готовой загородной недвижимости от девелопера: простые и прозрачные юридические условия. И дом, и земельный участок приобретаются по договору купли-продажи. Никаких юридических сюрпризов вроде неучтенных наследников, сложной цепочки собственников, а еще – понятное происхождение земельного участка.

– Ведь под определение «готовый дом» попадают принципиально разные форматы. Это и дома в хаотичных СНТ, и жилье в благоустроенных садоводствах, деревенский формат и таунхаусы, даже загородные многоквартирные дома, виллы в закрытых премиальных поселках и коттеджи в появляющихся поселках комфорт-класса. Но все это – разные форматы: с разной стоимостью, со своими нюансами – от юридических до строительных, – подчеркивает Ольга.

И выбор между ними должен базироваться не только на возможностях и предпочтениях, но и на понимании всех этих особенностей.

– Покупка на вторичном рынке требует юридической экспертизы: как земельных участков, так и уже построенного дома. А в идеале нужна и строительная, от сертифицированного эксперта, – отмечает Ольга. – Перед тем как принимать решение о покупке, мы рекомендуем приехать и осмотреть дом со специалистом. В городе такая практика при покупке квартиры сложилась уже давно. Логично ее перенести и на загород. Мы в «Камертоне» только приветствуем такой подход – ведь мы уверены в своих домах.

Екатерина Вострикова



# Застройщик полного цикла – ответственность на всех этапах

Павел Ильин, СК «Новый дом», – о том, как минимизировать риски на рынке ИЖС

Строить дом – начиная с выбора земельного участка и заканчивая отделкой помещений – надо с одной компанией, уверен руководитель СК «Новый дом» Павел Ильин. Нашему изданию он прокомментировал, в чём преимущество такого подхода, и как выбрать достойного подрядчика, который будет нести ответственность за конечный результат в целом.

## Один подрядчик как гарант качества

Как рассказал Павел Ильин, многие заказчики их компании, которые хотели построить свой первый загородный дом, начинали с поиска готового объекта на рынке, но в итоге отказывались от этой идеи.

– Всё дело в том, что люди не хотели рисковать, потому что практически у всех есть истории, когда такие дома были построены некачественно, и покупатели просто теряли деньги и получали стресс. Зачастую в таких случаях проект делает одна компания, котлован другая, а фундамент третья, и в итоге никто не несёт ответственности за допущенные при этих работах ошибки или нарушения. Все просто перекалывают проблемы с одного исполнителя на другого – и это довольно популярная история.

Поэтому я уверен, что строить загородный дом – начиная с выбора земельного участка и заканчивая отделкой помещений – надо только с одним, при этом – аккредитованным, подрядчиком. Всегда должно быть конкретное лицо, ответственное за конечный результат – полностью готовый дом, пригодный для проживания, на который есть гарантия. Тогда, при возникновении каких-то рекламаций или сложностей, решать и устранять проблемы должна будет именно эта компания.



Кроме того, мы всегда обращаем внимание клиента на то, что строительство загородного дома – это ещё и вложения в его будущую ликвидность. Скажем, мы на свои дома предоставляем не только проектную документацию, но и фотодокументы всех этапов строительства, акты скрытых работ, сертификаты на все используемые материалы, а также акты испытаний трубопроводов, электроустановок. Если дом придётся продавать, поверьте, потенциальный покупатель из нескольких вариантов с высокой долей вероятности выберет именно тот объект, на который будет полный пакет документов.

## Офис как визитная карточка застройщика

Ещё одна очень важная тема, на которую обратил внимание Павел Ильин, – выбор правильного застройщика. Чтобы минимизировать риски, эксперт советует начинать этот процесс с посещения офиса строительной компании.

– Одно дело, когда это небольшой арендованный кабинет в бизнес-центре, где сидит один так называемый прораб, и другое, если у компании собственный офис – с большими помещениями и штатом сотрудников: архитекторами, проектировщиками,

специалистами технического контроля. Кстати, на иркутском рынке ИЖС немного компаний, в которых есть свой инженерно-технический состав, который отвечает за качество стройки, поэтому я рекомендую обязательно выяснять этот момент.

Посещение офиса полезно ещё и потому, что здесь заказчик может получить консультации сразу нескольких специалистов, которые подсветят нюансы, о которых он не знал и даже не думал. Мы, например, заостряем внимание клиентов на планировке: а раковина на кухне будет у окна или в углу, а планируете ли отдельный санузел при мастер-спальне? А где у вас будет стоять стиральная машинка (сейчас к ней добавилась ещё и сушильная)? А система хранения для одежды где будет? Большинство людей про это на стадии выбора проекта не думают – и напрасно, это всё слагаемые комфорта жизни в доме. Или, например, если у человека ограниченный бюджет, предлагаем отказаться

от гаража в доме, а отдать эти 20-25 метров ещё под одну комнату. Машина постоит и на улице, с ней ничего не случится, а семье будет удобнее в более просторном жилье. К тому же строительство отдельного гаража обойдётся дешевле, так как требования к этому объекту менее жёсткие и стоимость квадратного метра ниже.

Обязательно нужно смотреть отзывы о компании в интернете – они дают понимание о качестве её работы. Я считаю, это важная часть взаимодействия с клиентами, и странно, если подрядчик строит много домов, но на сайте нет ни одного видео-отзыва. Например, нам отзывы клиентов очень хорошо помогают в продажах.

Анастасия Хмельницкая



НОВЫЙ ДОМ

8 (999) 640 63 00  
г. Ангарск, 29 мкр., 9а  
г. Иркутск, Сурнова 30/4



38doma.ru



@nd38ru



@nd38ru

## О КОМПАНИИ

СК «Новый дом» на строительном рынке работает с 2014 года: выполняет строительно-монтажные и фасадно-кровельные работы, а также проектирует и строит бани «под ключ». Кроме этого, компания занимается мини-девелопментом.

Целевая аудитория компании – обычная молодая семья, которая подходит под критерии семейной ипотеки. Это активные люди в возрасте от 28 лет, со вдумчивым и осознанным подходом к выбору участка, дома, технологии домостроения, а также подрядчика.

# «Не поддавайтесь стереотипам!»

Иркутский застройщик доказывает, что в доме из бруса жить тепло

«И у готовых домов, и у стройки по договору подряда есть свой покупатель. Каждый выбирает то, что ему важно: скорость и определенность или контроль и индивидуальность», – говорит Александр Халтурин, застройщик домов серии «Сибиряк». Компания специализируется на брусевых домах – как готовых, так и под заказ. Почему набирает популярность договор подряда? Что дает клиенту аккредитация проекта в ДОМ.РФ? И почему в брусевом доме, вопреки предрассудкам, жить тепло, он рассказал нашему изданию.



нировку, передвинуть стенку, вместо большой кухни-гостиной сделать отдельно кухню и еще одну комнату, – поясняет Александр Халтурин. – Сама стройка у нас занимает примерно полтора месяца, еще какое-то время требуется на формальности, и, если в проект внеслись корректировки, – на аккредитацию проекта. В среднем покупатель получает ключи за 3 месяца.

Готовый дом – в определенной мере компромисс с собой. Однако, если человек не готов ждать, это отличный вариант. Для таких покупателей предприниматель строит дома на своих земельных участках. Их – уже согласованные с местными властями и поставленные на кадастр – можно приобрести по договору купли-продажи.

## Брус брису рознь

Компания строит дома из бруса, и, вопреки стереотипу, что подобное жилье – холодное, ее представители настаивают: в правильном брусевом доме жить тепло.

– Мы не используем обычный брус – только профилированный, – подчеркивает Александр. – Он обладает целым рядом преимуществ перед обычным. В первую очередь, это плотное соединение. Если у простого бруса все четыре боковые плоскости ровные, то профилированный имеет систему замкового соединения «шип-паз». Благодаря этому брус плотно прилегает, отпадает необходимость в конопатке.

Такие дома, отмечает эксперт, не продуваются, в швы не попадает дождь. К тому же профилированный брус предварительно проходит сушку в камере, а значит, дом дает меньшую усадку, нет избыточной влажности материала, которая впоследствии может привести к появлению плесени.

## Совсем не дедовские технологии

Кроме того, указывает эксперт, тепло теряется не только через стены, но и через оконные бло-

ки. А вот если подрядчик не сэкономил на стеклопакетах и профилях, правильно смонтировал, устранил мостики холода, такой проблемы не возникает.

– Тепло уходит и через межэтажные перекрытия – например, когда чердак просто засыпали опилками. Мол, так делали наши деды – и ничего. Но с тех пор строительные технологии шагнули далеко вперед: современные материалы при правильном монтаже гораздо лучше сохраняют температуру в помещении, – говорит Александр Халтурин.

Очень важно также, какой тип отопления выбран. Многие частные дома обогреваются электрическими радиаторами: свет выключили – источник тепла исчез и дом быстро остывает.

– Мы же используем только систему тёплых полов – указывает Александр. – При этом практически вся стяжка, нагреваясь от труб, становится источником тепла, а благодаря своей большой массе она долго остывает. Этого достаточно, чтобы в доме поддерживалась комфортная температура, даже если света нет продолжительное время.

## Аккредитация ДОМ.РФ – знак качества

Дополнительным свидетельством качества служит аккредитация компании-застройщика корпорацией «Дом.РФ».

– Госкорпорация аккредитует не только саму компанию, но и ее проекты. Мы в свое время всю техническую документацию на наши типовые дома – их у нас шесть вариантов – загружали на сайт «Строим.Дом.РФ», а специалисты этого ресурса проверяли, насколько она соответствует строительным правилам и климатическим нормам Сибири, – рассказывает он.

Более того, по словам Александра, если клиент просит доработать типовой дом под индивидуальный запрос, например, сделать окна боль-

ше, то, с точки зрения госкорпорации, это уже новый проект, который должен пройти аккредитацию заново.

– И только после этого банк может открыть клиенту эскроу-счёт и провести все финансовые взаиморасчёты. Так что, если вы купите дом у компании, аккредитованной на сайте «Дом.РФ», можете быть уверены: такой дом соответствует и стройнормам, и нашему климату, – констатирует Александр Халтурин.

## Приезжайте на стройку – убедитесь сами

Убедиться в качестве работы застройщика можно, поговорив с теми, кто уже живёт в возведенных им домах. А если есть специальные знания в строительной сфере, то полезно и побывать на стройплощадке.

– Мы так и говорим: приезжайте к нам на стройку, смотрите, как мы проводим разные этапы работ – заливку фундамента, вязку арматуры. Мы все расскажем и покажем, – говорит Александр.

Своего рода знаком отличия стало и признание коллег по отрасли: застройщик вошёл в число аккредитованных девелоперов «ВСС Дом» в их проекте «Ново-Ямской».

– Мы вошли в проект, приобрели земельные участки возле Пивоварихи, сейчас приступаем к строительству дома-образца и тех домов, которые будем реализовывать по договорам купли-продажи, а заключать договоры подряда с клиентами готовы уже сейчас, – подчёркивает Александр.

Екатерина Дементьева

## Готовое или стройка? Выбирайте по себе!

Еще недавно в массовом сегменте ИЖС преобладал спрос на готовые дома: только на них можно было взять ипотеку. Да и риски не получить по договору подряда дом в срок (а то и вообще не получить) были велики. Сегодня, после внедрения в ИЖС эскроу, все больше обращений, по данным эксперта, поступает на строительство.

– Строительство по договорам подряда – это более гибкий, более клиентоориентированный вариант. Человек получает возможность адаптировать дом под себя. Мы можем поменять пла-

СИБИРЯК

ВАШ ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ  
+7 (3952) 93-00-94



sibiryak38.rf

# Не остаться без денег и дома

Татьяна Рейтер, «Деловой АККОРД», – о том, как выбирать земельный участок и застройщика

Как правильно выбирать земельный участок под строительство индивидуального дома? На какие нюансы надо обратить внимание при выборе застройщика, чтобы не остаться без денег, земли и дома? Зачем надо проверять информацию о подрядчике, выезжая на его объекты? На эти вопросы в ходе круглого стола «Дом за городом: как превратить «хочу» в «живу» ответила Татьяна Рейтер – руководитель строительной компании «Деловой АККОРД» и агентства загородной недвижимости «РейтВектор».



## «Начинать надо с организованных посёлков»

Как отметила Татьяна, многие люди начинают свою загородную историю с подбора земельного участка, и этот опыт, к сожалению, не всегда может быть успешным. Чтобы избежать ошибок и разочарований ещё на старте, эксперт рекомендует обратиться за профессиональной консультацией либо в строительную компанию, либо в агентство, специализирующееся на загородной недвижимости.

– Когда наши специа-

В Иркутской области немало ограничений на использование земли, на которые нужно обращать особое внимание, изучать все документы

листы подбирают клиенту участок под застройку, то в первую очередь начинают с организованных загородных посёлков, где уже созданы комфортные условия для жизни, работы и отдыха, с развитой инфраструктурой, жилой, социальной и транспортной. Если этого нет, они выясняют возможность развития территории в ближайшей перспективе. В нашей практике есть случаи, когда клиенты приобрели участок самостоятельно, без помощи экспертов, а дороги к нему просто не было: хоть на вертолёте до него добираться. В итоге люди теряют и деньги, и время, потому что потом такие участки невозможно продать годами.

Кроме того, в Иркутской области существует много ограничений на землю: это и принадлежность к лесному фонду, и территории воинских частей, и зоны затопления, и много иных факторов, на которые нужно обращать особое внимание. Поэтому, когда к нам приходят клиенты с запросом на подбор земли, мы очень внимательно изучаем все правоустанавливающие документы: ПЗЗ (правила землепользования и застройки), генпланы и другие акты, регулирующие земельные вопросы в населённых пунктах.

## «С подрядчиком надо встречаться лично»

Говоря о выборе застройщика, Татьяна сделала акцент на том, что в этом вопросе нельзя полагаться на случай.

– В первую очередь, это должен быть аккредитованный подрядчик – их список опубликован

на портале Строим.дом.рф, где также есть индикатор проектов который показывает качество работы подрядчика, в том числе соблюдение сроков строительства.

Многие компании столкнулись с тем, что негативные показатели индикатора довольно часто зависят от организованности и пунктуальности подрядчика: не только от того, как он выполняет свои обязательства по строительству, но и от того, как вовремя он вносит в базу портала различные данные. Их действительно очень много, и здесь всё зависит от квалификации менеджеров, которые отвечают за эту работу: если её выполняют чётко в определённые сроки, у компании нет проблем.

Поэтому я советую клиентам обращаться к проверенным, крупным застройщикам, в компании, у которых есть свои специалисты технадзора, архитекторы, юристы, менеджеры сопровождения сделок, отдел продаж, инженеры и проверенные подрядчики. Проверять информацию о подрядчике, лично встречаясь и общаясь с представителями компании. Выезжать на объекты и строительные площадки, разговаривать с бывшими заказчиками. В этом случае риск потерять деньги или получить некачественный дом будет сведён до минимума.

## «АККОРД делает сложное простым»

Клиентам, которые обращаются в строительную компанию «Деловой АККОРД», по словам руководителя, готовы предложить несколько вариантов сотрудничества.

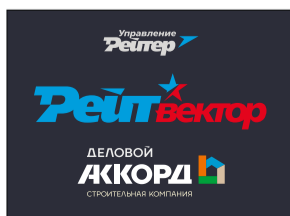
– «АККОРД» берет на себя все вопросы, делая стройку максимально легкой для клиента, ведь строительство дома – один самых из сложных, стрессовых и непрозрачных процессов в жизни человека. Мы предлагаем легкий путь к своему дому – поиск участка, сопровождение сделки, документы, стройка, отделка, ипотека, дизайн, ландшафт, подготовка участка и др.

В структуре компании есть собственное архитектурное бюро, которое занимается разработкой проектов под запросы заказчика, так как индивидуальный дом – это всегда образ жизни конкретного человека или семьи. К реализации проекта мы привлекаем квалифицированных специалистов, а качество их работы контролирует собственная служба технического надзора.

В нашем арсенале также есть типовые решения загородных домов, с которыми мы уже работали, и они себя хорошо зарекомендовали на рынке ИЖС – при выборе такого проекта, в него можно внести минимальные корректировки. А если клиент не укладывается в бюджет строительства с нами, мы всегда можем предложить готовый вариант от проверенного подрядчика, с которым сотрудничаем.

Сейчас в работе строительной компании «Деловой АККОРД» более сорока проектов. В основном это эксклюзивные объекты, реализуемые по всем направлениям иркутского пригорода, включая такие топовые локации, как Байкальский тракт, Голоустненский тракт, Ленинский район, Мельничная Падь. Несмотря на то, что наша компания довольно молодая – она вышла на рынок три года назад – мы активно заявили о себе в Бурятии и Иркутской области.

Анастасия Хмельницкая



@reitvector



+79248331533

# «6 миллионов – старт, а не финиш»

Максим Гук, СК «Коробка», – о разрыве на рынке ИЖС

В иркутском ИЖС образовался ценовой разрыв: дома за 6 млн рублей – это, по словам строителей, полуфабрикат, а качественное жильё стартует от 10 млн и выходит за лимиты льготной ипотеки. Между ними – формат «дом под тапочки» за 8 млн, придуманный специально под госпрограммы. Почему он не стал массовым, Газете Дело объяснил Максим Гук, руководитель СК «Коробка».

## Дом за 6 млн – это ещё не жильё

В нижнем ценовом сегменте организованного рынка ИЖС уже работают профессиональные застройщики, которые аккредитованы, используют счета эскроу, их объекты подходят под льготную семейную ипотеку – на нее приходится львиная доля договоров. Однако есть нюанс, считает Максим Гук.

– Льготная программа позволяет семье со средним доходом построить дом. Но что именно получит покупатель за эти деньги? Возьмём дом за 7,5 млн, из которых 6 млн – ипотека. Участок обойдется в 2 млн, на дом остаётся 5,5 млн. За эти деньги не обеспечить ни нормального утепления, ни отделки. По сути, 6 миллионов – это входной билет. Государство помогло на старте, мы построили коробку, а дальше – сам: доукомплектовать, доделать, – говорит руководитель строительной компании.

И многие заказчики, по его словам, идут на это, – и живут, годами доводя дом до ума. Финальная стоимость переваливает за 8 миллионов, но для них это осознанный выбор – возможность распределить расходы во времени и чувствовать контроль над процессом.

Проблема в том, что большинство воспринимает ипотечное ИЖС как способ получить полностью готовое жильё, хотя это лишь начало долгого обустройства.

Однако даже этот билет – не для всех. Как отмечает Максим Гук, в нижнем ценовом сегменте люди зачастую не выбирают даже тот лимит, который государство готово дать по льготной ипотеке.

– При доходе семьи в сто с небольшим тысяч рублей отдавать 36 тысяч ежемесячно по ипотеке – слишком большая

Многие воспринимают ипотечное ИЖС как способ получить полностью готовое жильё, хотя это лишь начало долгого обустройства

нагрузка. Да и первоначального взноса в нужном объёме у многих нет. И такие люди часто решают строить дом самим, – поясняет Максим.

## «Дом под тапочки» – идеальный формат для ипотеки

Между массовой застройкой и жильём, которое массовому заёмщику недоступно, есть формат – «дом под тапочки». Полностью готовый объект: отделка, техника, мебель. Можно взять по льготной ипотеке. Но здесь практика уперлась в психологию потребителя, говорит Максим Гук.

– Обычный «готовый дом» – только коробка с отделкой. Выезжая, вам всё равно придется покупать мебель, бытовую технику, устанавливать кондиционер. Для семьи с ипотекой это дополнительная нагрузка. Поэтому мы сделали «дом под тапочки» – там есть все необходимое. Заносите чемодан и живёте. Стоимость такого дома – около 8 миллионов. На мой взгляд, это самая удобная форма недвижимости для ипотеки, – считает он.

Однако этот формат пока не стал массовым, признает Максим. Дом за 8 млн требует от покупателя не только ипотеки, но и собственного капитала. А у покупателя с капиталом выбор шире: он смотрит на коттеджные посёлки с инфраструктурой и соседями своего круга. Выбирая между укомплектованным домом в Хомутово и «коробкой» в престижном поселке, такой покупатель выберет коробку, рассчитывая сделать ремонт позднее.



Так что на сегодня «дом под тапочки» остаётся в узкой рыночной нише. Для массового ипотечника он слишком дорог, а для более обеспеченного покупателя – недостаточно статусен.

## Индустриализация упирается в масштаб

Но ситуация может измениться, если жильё в принципе станет доступнее. Например, Минстрой РФ в своём комплексе мер по развитию ИЖС до 2030 года делает ставку на индустриальные методы строительства, которые также должны удешевить жильё. Одно из ключевых направлений – использование домокомплектов. И здесь Максиму тоже есть что сказать.

– У нас есть опыт производства домокомплектов: выпуск рентабелен от 20 комплектов в месяц. Но после ужесточения семейной ипотеки спрос сжался, и держать завод при незагрузке – прямой убыток, и мы свернули производство. Если рынок восстановится и спрос вернётся, проект можно будет развернуть снова, – поясняет Максим Гук. – Несмотря на критику, каркас – это очень хорошая технология. Покупатель получает красивый утепленный дом из сухой строганой доски. Да, каркас не прощает нарушения технологии в производстве и монтаже. Да, стоимость такого дома сопоставима с газобетонным и хорошим брусом. Но это честная плата за скорость и тепло.

Наталья Пономарева

## СПРАВКА

Строительная компания «Коробка» – аккредитованный застройщик, работающий на рынке ИЖС. Ежегодно компания возводит несколько десятков домов, в частности, за 2025 год ею построено 53 объекта. Половина клиентов компании строится с привлечением заёмных средств – преимущественно по программе семейной ипотеки. Средний чек объектов в эконом-сегменте, по данным компании, составляет около 6 миллионов рублей.



КОРОБКА  
Строительная компания  
8 (914) 898-30-30



skkorobka.ru



# Здоровье и естественность

## Главные бьюти-тренды 2026 года

Как меняется в последнее время рынок красоты, какие тренды влияют на технологии в сфере косметологии, что характерно для сферы парикмахерских услуг и какие инновационные препараты для ухода за волосами появились сейчас на рынке? Экспертным мнением по этим и другим актуальным вопросам бьюти-индустрии с читателями Газеты Дело поделились ведущие специалисты сети салонов красоты «АРТ».



АРТ-салон на улице Киевская

### Сервис полного цикла: опыт на основе 29-летней практики

**Елена Геевская, основатель и владелица бьюти-холдинга «АРТ»**

– За последние годы рынок красоты претерпел поистине фундаментальные изменения, и в основе этой трансформации лежит эволюция потребительских предпочтений.

Современный темп жизни превратил свободное время в один из самых дефицитных ресурсов, и поэтому сегодня среди клиентов бьюти-сферы на пике популярности находится концепция «Всё в одном месте». Люди, особенно ведущие насыщенный деловой образ жизни, всё чаще предпочитают посвятить один день комплексному преображению, получая весь спектр услуг в рамках одного визита. Такой подход не только экономит время, но и дарит клиенту возможность увидеть целостную картину своего образа – от работы косметолога и стилиста до маникюра – что создаёт для него психологический комфорт.

29-летний опыт работы бьюти-холдинга «АРТ», подкреплённый системным наблюдением и глубоким анализом клиентских предпочтений (трендотчингом), позволяет нам не просто следовать за рыночными веяниями, а предвидеть их, превращая в решения для совершенствования бизнес-процессов. Сеть наших салонов красоты стала одной из первых в Иркутске, кто уловил этот глобальный тренд и с самого момента основания предложил гостям сервис полного цикла. В атмосфере уюта и профессионализма наши мастера создают для клиента завершённый образ, работая как с женской, так и с мужской аудиторией.

Растущий спрос на качественный и эффективный уход среди мужчин – тоже один из самых ярких трендов последних лет. Бьюти-холдинг «АРТ» чутко реагирует на этот запрос, расширяя спектр предложений: помимо классических услуг, таких как стрижки, моделирование бороды и камуфляж седины, мы разрабатываем комплексные пакетные программы. Они включают в себя всё необходимое для современного мужчины: от расслабляющего массажа и ухода за кожей лица до безупречно ногтевого сервиса.

Ещё один важный вектор развития потребительского спроса – внимание клиентов к экспертизе мастеров. Ответом на этот запрос стало наше ноу-хау – презентация новых технологий и методик по всем направлениям нашей работы, с которыми в рамках Дней клиента выступают ведущие специалисты салонов красоты «АРТ». Это не просто демонстрация услуг, а живой диалог с гостями, который укрепляет доверие к бренду «АРТ».

Мы постоянно развиваем новые креативные форматы нашей работы, открыли творческое пространство для проведения мастер-классов и презентаций, которые проводят как мастера, приглашённые из других городов, так и сотрудники нашей сети. Всё это подтверждает наш статус законодателей качества на региональном рынке красоты.

#### КОСМЕТОЛОГИЯ: «ЗДОРОВАЯ КОЖА, А НЕ БЫСТРЫЙ ВАУ-ЭФФЕКТ»



Основная тенденция в сегодняшней косметологии, отмечает врач-косметолог Елена Киссель, направлена именно на улучшение качества и здоровья кожи пациента.

– Естественность – основной запрос наших клиентов, который меняет подходы в эстетической косметологии: сейчас в приоритете профилактика и здоровье кожи, а не быстрый «вау-эффект». Этот

тренд относится как к инъекционным, так и к аппаратным методам.

В последние годы разрабатываются новые технологии производства инъекционных препаратов, они стали более сложными и комбинированными по составу. В них включена не только гиалуроновая кислота, но и различные ингредиенты – витамины, аминокислоты, полинуклеатиды, сигнальные белки, пептиды. Такие инъекции работают на клеточном уровне, стимулируя выработку собственного коллагена, а не просто заполняя морщины.

На оздоровление на клеточном уровне, а не на чрезмерную коррекцию лица, направлены и современные аппаратные методики. Они отличаются более мягким воздействием на ткани и меньшим периодом реабилитации пациента. В салонах красоты «АРТ» представлен большой выбор современных, сертифицированных аппаратов для коррекции несовершенств кожи (морщины, пигментные пятна, тусклый цвет лица, расширенные поры, акне, розацеа, нежелательные волосы).

В работе мы придерживаемся комплексного подхода и системной стратегии, которые объединяют консультацию, домашний уход, аппаратные и инъекционные методы. Для достижения долгосрочного, естественного результата используем технологии последнего поколения, индивидуальный подход к выбору препаратов и процедур, учитываем уникальные особенности каждого нашего клиента.

#### НАНОНАПЫЛЕНИЕ: «НАТУРАЛЬНОЕ ЛИЦО, А НЕ НАРИСОВАННОЕ»



Визажист-стилист, мастер по перманентному макияжу Яна Гуличева сделала обзор нового направления косметологии – наноапыления, которое позволяет женщине выглядеть более натурально, чем перманентный макияж.

– Среди ключевых особенностей наноапыления: малая травматичность и более быстрое заживление. Метод создает эффект мягкой растушевки или теней, бла-

годаря чему брови выглядят не как нарисованные, а как естественные. При этом существуют разные технологии, которые позволяют решать разные запросы клиентов: от создания максимальной естественности до эффекта густо накрашенных бровей.

Разные техники применяются и для оформления глаз. Например, особой популярностью пользуется межресничное напыление, которое создаёт эффект густоты ресниц: глаза не выглядят накрашенными, но при этом взгляд становится более выразительным. Кроме этого, с помощью технологии наноапыления можно подчеркнуть контур губ, создать эффект припухлости, исправить асимметрию.

В основе нашей работы – всегда индивидуальный подход к каждому клиенту в соответствии с его типом лица, глаз, губ, обсуждаем выбранную технологию и образ. Если у человека низкий порог чувствительности, используем анестезию и обязательно предупреждаем о наличии противопоказаний.

#### ПАРИКМАХЕРСКИЕ УСЛУГИ: «БИОЗАВИВКА – ЭТО НАСТОЯЩИЙ ХИТ СЕЗОНА»

О востребованном тренде-2026 в сфере парикмахерских услуг – биозавивке – рассказала топ-стилист, специалист по трансформации текстуры/завивкам Татьяна Дзюба. Она отметила, что если

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ.



раньше главными поклонницами завивки были женщины 40+, то сегодня это и молодёжь, и женщины разного возраста, и мужчины, которые хотят выглядеть стильно или сменить имидж.

– Биозавивка – это настоящий хит сезона. В её составе нет агрессивных тиогликолевой кислоты и аммиака, но при этом есть аминокислоты, протеины шёлка, масла, питательные увлажняющие компоненты, поэтому она действует мягко, не травмирует волосы и не разрушает их структуру. Кудри получаются естественными, а уход за волосами гораздо проще.

Перед процедурой биозавивки мы обязательно проводим консультацию с клиентом: для чего он хочет локоны и волны, как будет их носить, и обязательно делаем диагностику с помощью аппарата «Неоскоп» (NeoScope).

После завивки по запросу клиента можно сделать стрижку под кудри, а также провести окрашивание. Современные технологии позволяют это делать в один день без вреда для волос. Это очень актуально и удобно, потому что клиент в итоге получает полностью готовый образ.

### УХОДОВЫЕ СРЕДСТВА: «СОЧЕТАНИЕ НАУКИ, ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ И ЗАБОТЫ О ЗДОРОВЬЕ»



Как отметила топ-стилист Светлана Тужик, за последние годы кардинально изменились уходные препараты для волос. Для них характерно сочетание науки, индивидуализации и заботы о здоровье и природе.

– Современные профессиональные средства разрабатываются с участием учёных, проходят лабораторные исследования и тестирование. Всё больше производителей сейчас делают ставку на экологичность и натуральность своей продукции. Она содержит больше витаминов, микроэлементов, натуральных масел и антиоксидантов при отсутствии агрессивных химических веществ: сульфатов, консервантов, искусственных красителей. Ещё один важный аспект современных уходных средств – индивидуальный подход.

Всем этим параметрам соответствуют профессиональные средства итальянского бренда Davines, с которыми работают мастера салонов «АРТ». Их ключевые достоинства: производство на основе компонентов растительного происхождения, а также с применением антиоксидантов, эфирных масел, молочных протеинов. Это позволяет добиваться выраженного лечебного и восстанавливающего эффекта: средства помогают бороться с выпадением волос, перхотью, сухостью, ломкостью и другими проблемами кожи головы. Косметика не вызывает привыкания и может применяться постоянно без потери эффективности.



Презентационный зал и кофейная зона – новый формат работы с гостями

### НОГТЕВОЙ СЕРВИС: «ЗОЖ МЕНЯЕТ ПОДХОД К МАНИКЮРУ»



Тренд на здоровый образ жизни характерен и для современного ногтевого сервиса, отмечает мастер маникюра и педикюра, подолог Неля Зубарева. Основной акцент делается на безопасные, экологичные материалы, лечебные процедуры, укрепление натуральных ногтей.

– Ухоженные руки – это показатель здоровья и красоты, и многие наши клиенты, в первую очередь женщины средних лет, отходят сейчас от наращивания ногтей и четырёхфазного покрытия агрессивными гель-лаками, которое оказывают негативное воздействие на ногтевую пластину. Предпочтение отдаётся более тонкому и естественному покрытию, и этот тренд поддерживают многие производители, которые переходят на выпуск однофазных гель-лаков, дающих более тонкое покрытие. Тема оздоровления ногтевой пластины особенно актуальна для педикюра, где наблюдается тенденция полного отказа от покрытия лаком. Также мы работаем с возрастными изменениями на руках – это направление относится к компетенции косметологов. Применяя аппаратные методики – фотоомоложение – убираем пигментные пятна на руках, инъекционными методиками корректируем эффект истончённой кожи.

отходят сейчас от наращивания ногтей и четырёхфазного покрытия агрессивными гель-лаками, которое оказывают негативное воздействие на ногтевую пластину. Предпочтение отдаётся более тонкому и естественному покрытию, и этот тренд поддерживают многие производители, которые переходят на выпуск однофазных гель-лаков, дающих более тонкое покрытие. Тема оздоровления ногтевой пластины особенно актуальна для педикюра, где наблюдается тенденция полного отказа от покрытия лаком. Также мы работаем с возрастными изменениями на руках – это направление относится к компетенции косметологов. Применяя аппаратные методики – фотоомоложение – убираем пигментные пятна на руках, инъекционными методиками корректируем эффект истончённой кожи.

Важное направление нашей работы – подология. Мастера наших салонов профессионально решают проблемы, которые снижали качество жизни наших клиентов. Мы проводим комплексную диагностику стоп, биомеханику, делаем уходные процедуры за стопами, восстанавливаем ногтевую пластину. Решая проблему в кабинете, также советуем, к каким врачам обратиться и проводим комплексное лечение на основе поставленного диагноза. Гарантируем приватность и соблюдение всех санитарных норм.

### СПА: «ОТЛИЧНЫЙ СПОСОБ ПОЗАБОТИТЬСЯ О ЗДОРОВЬЕ»

Современные тренды в СПА смещаются к комплексному оздоровлению, говорят специалисты, и в этом смысле СПА-клуб в «АРТ» – отличный способ позаботиться о физическом здоровье и психологическом расслаблении.

Услуги, которые можно здесь получить, актуальны буквально для каждого человека, независимо от возраста. Среди них такие процедуры, как распаривание и сухое тепло – на выбор есть хаммам или финская сауна, различные массажи – от расслабляющего до лечебного, душ шарко, гидрованна, флоатационная ванна сухого типа и соляная комната, которые помогают при бессоннице и способствуют восстановлению нервной системы. Есть также процедуры по корректровке контуров фигуры и для улучшения тонуса и качества кожи, которые включают в себя обертывания, пиллинги, скрабы на французской и итальянской косметике премиального качества.

Кроме того, в СПА-клубе существует большое разнообразие комплексных программ, разработанных под различные задачи. Расслабляющие программы включают в себя распаривание, массаж, обертывания или пиллинги. В антицеллюлитные программы могут входить ручные и аппаратные массажи, уходные процедуры, которые улучшают обмен веществ, а также расслабляющие процедуры (например, флоатинг и лечебный сон, во время которого устраняются свет и звуки). Есть персонализированные программы для мужчин – баня «Здоровый дух», для компании подруг – «Девичник в СПА» и для романтического свидания «СПА для двоих».

Одно из основных удобств СПА-клуба «АРТ» – расположение в центре города и время работы с 10.00 до 20.00: на массаж или СПА-процедуру сюда можно прийти в любое удобное время (даже в обед).

### КСТАТИ

До конца мая в сети салонов красоты «АРТ» действуют специальные предложения:

- скидки на уходную косметику;
- специальная цена на уколы ботулотоксина;
- специальная цена на двухчасовую СПА-программу «Восточная сказка».

Подробнее со всеми предложениями можно ознакомиться на сайте artirk.ru.

Салон красоты «АРТ»: Иркутск, Киевская, 18.

Единый телефонный номер:  
8 (3952) 50-45-45



Хаммам в СПА-клубе – отличный способ позаботиться о физическом здоровье и психологическом расслаблении

КОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ У СПЕЦИАЛИСТА

# «Восход 03» – это история о том, как проявляться в мире, оставаясь собой»

Алёна Усова, SistersModels, приоткрывает секреты модного события, которого ждет город

30 мая в Иркутске состоится показ-перформанс «Восход 03» – ежегодное событие школы и агентства SistersModels\*, которое проводится совместно с брендинговым агентством «Но.Дизайн». В этом году для проекта выбрана нетривиальная площадка – шоу-рум автохолдинга «Первая Автоколонна», партнера показа. Впрочем, выбор идеально укладывается в концепцию шоу – смелость быть собой и выбирать свой путь. Чем «Восход» отличается от классического модного показа? Какие смыслы закладываются в идею шоу его организаторы? Что увидят зрители? Об этом мы спросили Алёну Усову, основателя школы и агентства SistersModels.



**Алёна, о чём «Восход 03» в этом году?**

– «Восход» – это не классический модный показ, это всегда история про человека и его изменения в разные периоды жизни. В этом году мы говорим о человеке будущего – о том, кто чувствует себя, понимает, куда он идет, и умеет формировать пространство вокруг себя. Это про внутреннюю опору, честность с собой и способность проявляться в мире.

**Какую роль в проекте играет агентство «Но.Дизайн»?**

– «Но.Дизайн», его основатели Настя Шипилова и Игорь Малкин, – наши партнеры по смыслу и визуальному языку проекта. Вместе мы делаем уже третий «Восход», выстраиваем не только форму, но и идею события. Неудивительно, что мероприятие уже стало брендом.

**Вы сказали, что ваше мероприятие отличается от классического модного показа. Чем именно?**

– По замыслу режиссера Любови Дорочинской модельный показ выстроен как перформанс с эффектом полного погружения. Событие будет развиваться через последовательность состояний, эмоций, через которые проходят и модели, и зрители.

Начало – это ощущение давления внешнего мира, где голос человека почти не слышен. Дальше возникают сцены, в которых человек сталкивается с оценкой, рамками, какими-то стандартами или ожиданиями. И внутри этого напряжения происходит переход к принятию себя, к праву быть разным. Кульминацией станет выход моделей нашего агентства и модный показ молодых российских дизайнеров, чьи коллекции и акценты станут частью общего высказывания.

**Можете раскрыть, кого в этом году увидят на подиуме зрители?**

– На «Восходе 03» будет 170 моделей агентства SistersModels – и с международным опытом, и яркие новые лица разного возраста. Среди них – Полина Романова, которая прямо сейчас работает в Барселоне. Никита Волокитин, в этом году получивший контракты в Корею и Японию. И другие модели, участники российских и международных показов.

Но «Восход» – это и про живую красоту и неожиданные сочетания. На сцену выходят не те, кто подходит под стандарт, а те, кто цепляет взгляд и внимание. Поэтому рядом с опытными моделями зрители увидят дебютантов, для которых это станет первым серьезным опытом. Самому юному участнику – 5 лет,

самой взрослой участнице – 75. В этом философия агентства SistersModels – видеть в человеке больше, чем внешность, и раскрывать его силу и красоту.

**Почему в качестве площадки был выбран шоурум автохолдинга?**

– Это пространство даёт возможность мыслить шире, чем стандартная площадка для показа. Нам важно было место, в котором можно развернуть идею в объёме, а не в одной плоскости.

Шоу-рум «Первой Автоколонны» позволяет работать с масштабом – выстраивать длинную перспективу, держать внимание зрителя на расстоянии, создавать многослойную картину, где одновременно происходят разные действия. Здесь нет стен и соответственно нет ограничений. Такая атмосфера подходит нам как нельзя лучше.

\* Зарегистрированная торговая марка № 1207285



**Подробнее о событии на сайте проекта [voshodshow.ru](http://voshodshow.ru)**  
**Модельный показ-перформанс ВОСХОД 03**  
**30 мая 2026 | 18:00–20:00**  
**«Первая Автоколонна»,**  
**Иркутск, ул. Ширямова, 32**  
**Дресс-код для гостей: черный**

**SISTERS™**  
**МОДЕЛЬНОЕ**  
**АГЕНТСТВО**  
**+ ШКОЛА**



## «Мы увидели в «Восходе» манифест поколения»

Ольга Иванова, «Камертон», – о едином культурном коде моды и архитектуры



Рынок загородной недвижимости и модное событие «Восход», на первый взгляд, это разные миры. Однако руководитель компании «Олива Девелопмент» Ольга Иванова посчитала иначе. О том, что общего между модой и архитектурой и почему было принято решение поддержать проект, она рассказала нашему изданию.

**«Наши проекты об одном – умении создавать свою систему»**

– Мода и архитектура – это языки, на которых человек говорит о своей идентичности. «Восход» – не про одежду, а про смелость выбора, про отказ от унификации, про умение выстраивать свой стиль вопреки шаблонам, – убеждена Ольга Иванова. – «Камертон» – про то же самое: выбор загородного дома сегодня – это не квадратные метры, а экзистенциальный жест. Человек говорит: «Я отвечаю за своё пространство, я сам определяю ритм своей жизни, я не встраиваюсь в систему – я создаю свою».

Именно этот культурный код – свобода через осознанность – и стал решающим фактором для поддержки фестиваля. Мы увидели в «Восходе» не событие индустрии, а манифест поколения, которое строит свою реальность с нуля.

**«Важно сохранять фокус на значимом»**

**Тема мероприятия этого года – «Человек будущего». Организаторы видят его как лич-**

**ность, способную адаптироваться к любым внешним вызовам. А какой смысл вкладываете в это понятие вы?**

– Человек будущего – это человек, который умеет управлять своим вниманием. В эпоху информационного цунами, клипового мышления и перманентной тревожности главный ресурс – не деньги и не время, а способность сохранять фокус на значимом. Именно эту способность, на мой взгляд, и тренирует качественная среда.

Создавая «Камертон», мы не просто строили дома. Мы проектировали среду с пониженной энтропией: минимум внешних раздражителей (шум трассы, хаотичная застройка, визуальный мусор), максимум контакта с природой и прозрачных социальных договоренностей (управляющая компания, регламенты, сообщество). Это пространство, где человеку не нужно ежесекундно «тушить пожары» – он может переключиться с режима выживания на режим развития.

Поэтому для меня Человек будущего – это не супергерой. Это тот, кто осознанно сокращает число ненужных выборов, чтобы направить энергию на творчество, семью, само-

реализацию. А задача девелопера – дать ему такую возможность.

**«Будущее – в синтезе технологий и среды»**

– А какое будущее у загородной жизни? Это смарт-технологии или принципиально новая среда для жизни?

– Будущее – в их синтезе. Смарт-технологии без среды – это холодный функционализм. Среда без технологий – это архаика.

Мы позиционируем «Камертон» как умный поселок, но «умный» не в смысле «напичканный гаджетами». Умный – значит адаптивный. Инфраструктура (от управления энергопотреблением до системы безопасности и климата) становится продолжением нервной системы человека: она предвосхищает его потребности, снижает когнитивную нагрузку, освобождает внимание. Именно в этом сплаве продуманной физической среды и бесшовных технологий рождается новая антропологическая реальность – пространство, где человек перестаёт быть обслуживающим персоналом своего дома и наконец становится его хозяином.



## «Восход» – событие вне стандартов

Дмитрий Сыровой,  
«Первая Автоколонна», –  
о выходе за границы привычного

«Первая Автоколонна» – крупный игрок на автомобильном рынке Иркутска. Почему холдинг решил выйти за границы привычной среды и поддержать модное событие «Восход»? Как гармонично вписать шоу в атмосферу автосалона? И как переформатировать внутренние процессы, чтобы работа не останавливалась ни на минуту – об этом рассказал Дмитрий Сыровой, директор дилерских центров NAVAL, GEELY, CHERY, Omoda, Jaesoo холдинга «Первая автоколонна».

– Изредка встряхнуть мерный ход жизни автохолдинга и посмотреть на себя под другим углом полезно. И под этим углом становится очевидно, что наше здание шоурума на Ширямова, 32 похоже на огромный эксполл, которому сложно найти аналог в городе. Вместимость залов до 2000 человек, огромная парковка, переговорные пространства, высокие потолки, зоны отдыха с кофе – тут гостеприимно, светло и интересно, – поясняет Дмитрий Сыровой. – Мы даже обсуждали, какие мероприятия могли бы быть тут проводиться, и у нас возникла идея: «Как шоу «Восход» в прошлом году».

К тому же, считает Дмитрий, мероприятие в привычной, стандартной обстановке – это одно. А шоу посреди автомобильного шоурума позволяет почувствовать пульс города.

– «Восход» стал событием вне стандартов. Хочется верить, что мы такие же, – говорит он. – Поэтому мы решили стать не просто партнером, а предоставить площадку.

Чтобы отвечать столь нестандартной задаче, площадку необходимо будет переформатировать. Из шоу-румов здания на Ширямова, 32 вывезут все автомобили Tenet, Geely, Naval, Belgee, Omoda, Jaesoo, чтобы освободить пространство. Общими усилиями – организаторов показа «Восход 03» и «Первой автоколонны» – за сутки будут выстроены сцена, подиум, конструктив для оформления.

– Но ведь и цель мероприятия не просто развлечь, а сломать шаблоны восприятия, – замечает Дмитрий Сыровой.

Вместе с тем работа компании не может остановиться ни на минуту: сюда приезжают клиенты со всей области. Поэтому, по словам Дмитрия, коллектив «Первой автоколонны» сейчас определяет, как переформатировать внутренние процессы, чтобы все подразделения продолжали работать: сервис обслуживал авто, все автобренды сохранили доступ к автомобилям.

– Даже если покупатель придет к нам за машиной к началу шоу, он все равно должен иметь возможность ее купить. 200 человек сотрудников построят свою работу так, чтобы 30 мая автохолдинг не потерял ни одной записи, – обещает директор дилерских центров.

По его словам, и клиентам центров, и зрителям, которые придут на шоу, автохолдинг по всем правилам гостеприимства даст возможность почувствовать себя желанными гостями.

– Мы уже включились в работу и рады помочь организаторам создать событие, о котором иркутяне будут вспоминать долго и радоваться, что успели купить билет и увидеть все своими глазами, – заверяет Дмитрий Сыровой.

## Почетные граждане Иркутска поддержали создание нового теплоисточника в городе

Совет Почетных граждан Иркутска подключился к вопросу создания нового теплоисточника в областном центре. Его участники намерены инициировать обращение в городскую Думу для рассмотрения вопроса и принятия мер. Предложение озвучили в ходе обсуждения результатов выполнения концессионного соглашения по содержанию теплосетей в Иркутске.

Во встрече приняли участие доктор юридических наук, профессор Сергей Шишкин, энергетик, губернатор Иркутской области в 1997-2005 гг. Борис Говорин, заместитель мэра областного центра – председатель комитета городского обустройства Сергей Гаврин, а также депутаты городской Думы: председатель комиссии по жилищно-коммунальному хозяйству и благоустройству Александр Квасов и член профильной комиссии Алексей Савельев.

Генеральный директор Байкальской энергетической компании Олег Причко рассказал, что соглашение между АО «Байкалэнерго» и администрацией областного центра действует с 2007 года. Он подчеркнул, что на момент принятия инфраструктуры ее состояние оценивалось как критическое.

Сегодня компания обеспечивает надежное теплоснабжение большей части города, обслуживая свыше 350 км сетей. За 18 лет работы энергетикам удалось снизить аварийность в 4,6 раза, а также сократить потери на 41,5 тыс. Гкал, что позволяет дополнительно отапливать целый микрорайон – около 200 тысяч кв. м. жилья.

– Однако эти меры не решают глобальную проблему Иркутска, о которой впервые заговорили еще в 2019 году – дефицит теплогенерирующих мощностей. Существующая Ново-Иркутская ТЭЦ работает на максимуме, резервы для развития исчерпаны, – подчеркнул Олег Причко.

Участники Совета почетных граждан подчеркнули, что этот вопрос уже стал ключевым для будущего города. Необ-

ходимо объединить усилия депутатского корпуса, администрации и энергетиков, чтобы запустить процесс создания нового теплоисточника. Совет выразил готовность взять на себя роль объединяющей площадки и выйти с предложениями в городскую Думу.

Следующим шагом станет вынесение этого вопроса на заседание думы Иркутска для детального обсуждения и поиска практических механизмов реализации проекта.

– Мы все иркутяне, наши дети тут живут, внуки будут жить. В Иркутске есть примеры хороших реализованных проектов модернизации городской инфраструктуры. Давайте и дальше вместе работать, – подытожил Александр Квасов.

## В Эн+ и РУСАЛе состоялся первый выпуск собственной школы управленцев

Дипломы получили 285 выпускников первого потока флагманского образовательного проекта «Лидеры Эн+ и РУСАЛ». Идея проекта – дать сотрудникам возможности для развития и карьерного роста.

Уникальность программы – в постоянной вовлеченности топ-менеджеров: команды ежемесячно защищают свои результаты перед высшими руководителями, а 32 топ-менеджера «Эн+» и «РУСАЛа» в первом потоке выступали менторами для участников.

Обучение состоит из двух блоков: образовательного, где участники получают новые знания и навыки по управлению проектами, цифровым технологиям, лидерству, интенсивно изучают английский или китайский язык, и проектного, в котором участники работают над решением реальных задач бизнеса и реализуют стратегические задачи развития.

Команды первого потока реализовали 88 реальных проектов – разработали несколько новых продуктов и технических решений, вывели компании на новые рынки, повысили эффективность бизнес-процессов.

Все участники трехлетней программы зачислены в кадровый резерв, а 91% «Лидеров» получили новые назначения,

в том числе на позиции руководителей предприятий и направлений, еще до ее окончания.

«Ключевая задача программы – создать долгосрочный кадровый резерв для реализации стратегических проектов компании. Результаты первого потока впечатляют: девять из десяти участников получили новые назначения, а во второй поток 70% участников подали заявки самостоятельно. Нам удалось не только собрать в программе тех, кто готов развиваться, решать сложные задачи и возглавлять стратегические проекты, и дать им необходимые знания и навыки, но и сделать важный шаг к формированию среды возможностей и лидерства», – заявила Наталья Альбрехт, заместитель генерального директора по управлению персоналом Эн+ и РУСАЛ.

«Программа появилась как ответ на запрос на наличие критической массы людей, способных менять компанию к лучшему и руководить теми масштаб-

ными проектами, которые сегодня реализуют Эн+ и РУСАЛ», – пояснил Игорь Галанин, директор по организационному развитию и управлению персоналом Эн+, ментор программы «Лидеры Эн+ и РУСАЛ».

«Мы верим, что участники программы через 5-7 лет возглавят ключевые стратегические проекты и бизнесы, а уже сейчас каждый из них вовлечен в значимые для компаний проекты», – указала Марина Деревлева, директор департамента по развитию персонала и корпоративной культуре РУСАЛ.

«Участники прошли 2,5 года серьезной подготовки и сейчас они – мощная поддержка, которая придаст импульс нашему развитию. Важно, что лидеры научились оценивать свои действия через призму результата и экономического эффекта для компании», – резюмировала Юлия Рафеева, заместитель финансового директора – директор по экономике Эн+, ментор программы «Лидеры Эн+ и РУСАЛ».



 Легенда на Ширямова

# Автомобиль будущего уже сегодня



Официально в Иркутске

Ширямова, 32/4а

+7 (3952) 31-80-98



# Предупрежден – значит, вооружен

Константин Зимин, МТС, – о том, как цифровые технологии помогают контролировать паводковую обстановку

Иркутская область готовится к весенним паводкам: в зону риска в регионе традиционно попадают около 100 населённых пунктов, а это 5 тысяч домов, 18 тысяч жителей. А еще – десятки предприятий, от ферм до ГОКов, мосты, линейные объекты... Предотвратить разгул стихии нельзя, но можно принять меры для того, чтобы снизить ущерб от разлива рек. О том, как современные цифровые технологии помогают контролировать паводковую обстановку, а в случае ЧС выиграть самое ценное в борьбе с ней – время, – рассказал директор МТС в Иркутской области Константин Зимин.



Константин Зимин

Фото предоставлено компанией

## Вместо гидролога – датчики

Времена, когда специалисты-гидрологи в суровых условиях несли дежурство на реках, вручную измеряя уровень воды, прошли. На смену людям приходят автоматические системы мониторинга и предупреждения.

– Что собой представляет такая система? Это сеть автоматических постов – на реках, каналах, водохранилищах, – которые с помощью контактных и бесконтактных датчиков отслеживают изменение уровня воды и по беспроводным каналам связи, например, через мобильную сеть или спутниковый интернет, передают сведения в единый центр обработки данных. Там полученная информация анализируется с помощью специального программного обеспечения, и если программа оценит ситуацию как опасную, то автоматически разошлет сообщения – СМС, в мессенджерах, звонками – всем ответственным службам: МЧС, местным властям и так далее, – рассказывает Константин Зимин.

## Автономность и оперативность

Конечно, признает эксперт, возникает вопрос: а как доставить оборудование в отдаленную местность, скажем, в верховья рек, где оно часто нужнее всего? И главное, как обеспечить его работу там – ведь далеко не везде есть доступ к электроэнергии.

– Могу пояснить, как строится эта работа, на примере МТС. Наш пост – датчики и контроллер связи – можно установить на столбе, на опоре моста, на мачте освещения или сотовой вышке. Он оборудован солнечной батареей, а значит, работает даже там, где нет ЛЭП. Получается автономное, компактное и довольно бюджетное устройство. И оперативно работающее: от момента, когда датчик зафиксировал подъем уровня воды, до отправки сообщения в ЦОД пройдет максимум две минуты. Не случайно это решение называют паводковой сигнализацией, – поясняет Константин Зимин.

## Дистанционная диагностика

Такие системы, по словам директора МТС в Иркутской области, включают в себя еще и специальный интерфейс, с помощью которого уполномоченный сотрудник может следить как за паводковой ситуацией, так и за состоянием самой сети постов в режиме реального времени. Если какой-то датчик выйдет из строя – это станет известно в тот же миг.

– У нас, например, есть своя служба технического обслуживания с мобильными бригадами, мы снимаем с наших пользователей задачу следить за оборудованием самому, – уточняет Зимин. – А собственные каналы связи с доступом 24/7 помогают оперативно выяснить, что стало причиной проблемы: электропитание, оборудование, помехи на линии или сбой платформы.

## От Ставрополя до Казани

Паводковую сигнализацию, как отмечает Константин Зимин, по достоинству оценили уже в нескольких регионах России, в частности в Республике Татарстан и Ставропольском крае.

– В Ставрополье система мониторинга действует уже несколько лет. И региональные власти отмечают, что за последние 3-4 года серьезных паводков в крае не было. В том числе потому, что такая система помогает вовремя выявить проблемные места: где реки изменили русло, где заилились, и принять превентивные меры. А в Татарстане пилотный проект мы реализовали в этом году – в том районе, который традиционно страдает от весеннего половодья, – говорит Константин.

Цифровое решение в Татарстане состоит из комплекса измерительного оборудования и высокотехнологичных датчиков, передающих данные по сети МТС на специальную аналитическую платформу. Датчики, установленные на четырех модулях на реке Бирля Кайбицкого района, измеряют уровень воды, направление ветра, атмосферное давление, температуру воздуха и почвы, количество выпавших осадков каждые 10 минут. Аналитическая платформа в свою очередь обрабатывает данные, выстраивает прогноз гидрометеорологической обстановки и при неблагоприятной ситуации выдает предупреждение.

## Не только фиксировать, но и прогнозировать

Однако опыт стихийных бедствий показывает, что важно не только фиксировать ситуацию в моменте, но и прогнозировать ее развитие. Можно вспомнить разрушительное тулунское наводнение 2019 года, вызванное аномальными дождями над Саянами, – никто не ожидал ни такого объема осадков, ни такого подъема воды. Цифровые технологии помогают и здесь: позволяют строить модели паводковой угрозы как на наблюдениях за уровнем воды выше по течению, так и на оценке объема осадков и предупредить о потенциальной опасности за несколько часов до того, как реальная ситуация выйдет из-под контроля. Рассчитать такую модель можно и для населенного пункта, и для отдельного объекта – дамбы или завода.

– Алгоритм способен составить прогноз на три часа вперед. За три часа можно организовать эвакуацию из опасной зоны людей, техники, животных, – указывает Константин.

Оборудование для подобных систем, отмечает эксперт, предлагают несколько российских производителей. Все решения на российском ПО и не зависят от внешнеполитической конъюнктуры. Выбор той или иной комплектации, функционала зависит от задачи, масштаба сети мониторинга и условий ее работы. По словам директора МТС в Иркутской области, специалисты компании готовы помочь разобраться в ассортименте, разработать проект хоть для целого региона, хоть для локального объекта и реализовать его под ключ.

# Новый онлайн-сервис «Специальный поиск административной практики» в системе КонсультантПлюс

В системе КонсультантПлюс появился новый онлайн-сервис на основе искусственного интеллекта – Специальный поиск административной практики. Он находит документы антимонопольных органов ФАС и УФАС по длинному запросу. Можно искать по тексту или фрагменту решения госоргана, претензии и другого документа, а также описания ситуации.

Это может быть полезно, если:

- есть жалоба или досудебная претензия со стороны заказчика или поставщика и нужно найти аналогичные дела для оценки рисков или подобрать контраргументы;
- вы готовите проект ответа в ФАС или УФАС и нужно сформулировать позицию и убедиться, что ничего не упустили;

- есть решение антимонопольного органа и вы хотите оценить перспективу его обжалования;

- вам нужно найти похожие решения, предписания или постановления антимонопольного органа к уже найденному.

Сервис использует последние разработки передовой технологии интеллектуального поиска – нужные документы будут найдены быстрее.

- Преимущества спецпоиска:
- результаты поиска содержат до 1 000 документов ФАС и УФАС;
  - можно выбирать конкретный УФАС (выбрать регион);
  - есть аннотации к решениям ФАС и УФАС, можно быстро понять суть решения.

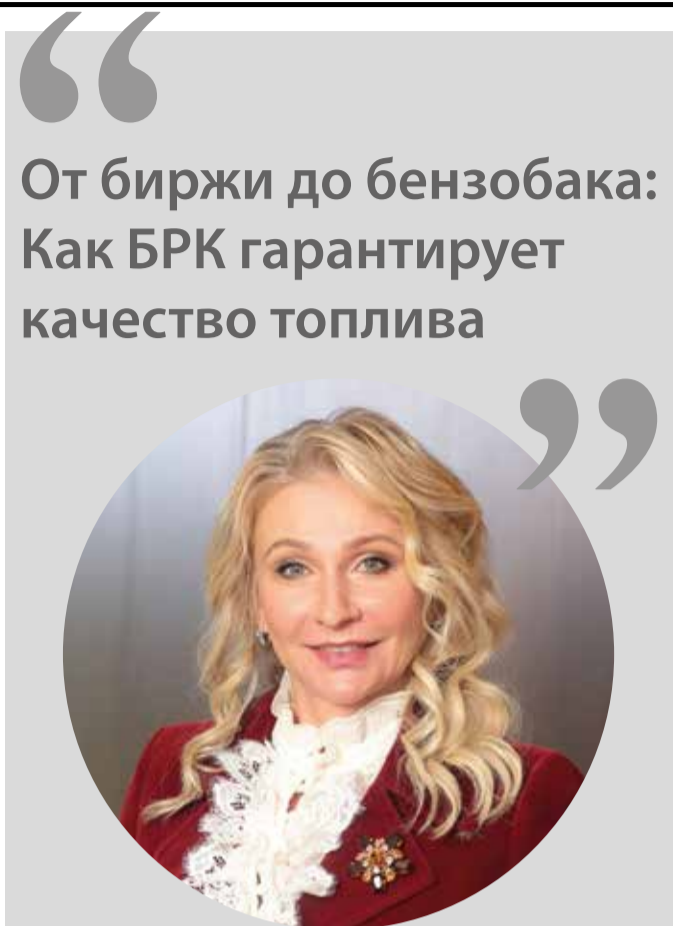
Сервис будет полезен специалистам по закупкам; юристам организаций со стороны заказчиков и поставщиков; руководителям контрактной службы или отдела закупок; сотрудникам ФАС и УФАС; другим специалистам, решающим задачи, связанные с поиском и анализом административной практики.

Подробную информацию о новой функции узнавайте в сервисном центре КонсультантПлюс



КонсультантПлюс  
в Иркутске  
R1C112 SINCE 1992

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



# От биржи до бензобака: Как БРК гарантирует качество топлива

Вероника Шородок, руководитель сети АЗС БРК

«Наша компания заправляет машины скорой помощи, агропромышленных и транспортных предприятий, от бесперебойной работы которых зависит стабильность повседневной жизни тысяч людей», – подчеркивает руководитель сети АЗС БРК Вероника Шородок. Она рассказала, как поддерживается высокое качество топлива, почему «разбодяженный» бензин сегодня немислим и зачем водителям топливная дисциплина.

## 1. Что позволяет компании обеспечивать высокое качество топлива на своих АЗС?

– Прежде всего – это проверенные поставщики. Мы закупает топливо ежедневно на Санкт-Петербургской товарно-сырьевой бирже и поставляем по прямым контрактам с ведущими производителями – ПАО «Газпром» и ПАО «Роснефть».

Это замкнутая логистическая цепочка. В каждом регионе мы располагаем собственными топливными базами. У нас собственный парк бензовозов и газовозов – каждая машина закреплена за определенным видом топлива, что исключает риск смешивания нефтепродуктов.

Это контроль – октановое число, содержание примесей и соответствие экологическим стандартам. С каждой партии топлива берутся пробы, которые хранятся до полной её реализации. Паспорта качества на каждую партию мы размещаем в «уголке покупателя» на всех АЗС.

Я, моя семья, сотрудники БРК – все мы заправляем свои автомобили на станциях сети БРК. Это отличная внутренняя проверка.

## 2. Водители постарше вспоминают «разбодяженный» бензин 1990-х годов. Эта проблема еще актуальна?

– Сегодня для крупных, ответственных компаний подобная практика экономически бессмысленна. Любые нарушения моментально выявляются при проверке. Штрафы исчисляются миллионами рублей и могут нанести серьёзный удар и по экономике компании, и по репутации. В условиях жёсткой конкуренции удержать клиента можно только одним – безупречным качеством.

Ведь качество – это наша ответственность перед обществом!

## 3. Автолюбители порой жалуются: заправился, а машина стала «чихать». К вам поступают жалобы?

– Да, но одна приходит на сотни тысяч транзакций. В каждом случае мы незамедлительно подключаемся: берём пробы на месте, отправляем их на дополнительный анализ. Но в нашей практике случаев отклонения от стандартов не выявлялось.

По опыту, причина «чихания» часто кроется в техническом состоянии автомобиля. Многие зависят от возраста авто, количества предыдущих владельцев от того, как они ухаживали за «ласточкой».

Важно учитывать, что негативное воздействие некачественного топлива может проявиться не сразу, а спустя несколько заправок. Это создаёт ложную связь: водитель винит последнюю АЗС, хотя источник неполадки – безымянная колонка где-то на трассе.

Поэтому мы рекомендуем придерживаться одного бренда и заправляться на крупных проверенных сетях. Слишком привлекательная цена должна настораживать. Компании, работающие официально, зависят от цены топлива, сформированной на бирже. Установить ценник существенно ниже рынка – означает торговать в убыток.

Могу заверить: у нас ни одно обращение не остаётся без реакции. Мы оперативно разбираем ситуацию, при необходимости вносим изменения в работу и обязательно даём обратную связь клиенту. Для нас важно, чтобы каждый визит на АЗС БРК оставлял только положительные впечатления.



Окна и двери премиального качества  
из алюминиевого профиля для дома и бизнеса

СМОТРИТЕ ШИРЕ С

**PROSTOR GROUP®**

**Надёжно! 10 лет гарантии\***

\*При ежегодном ТО и соблюдении правил эксплуатации.

г. Иркутск

ул. Ф. Энгельса 8, офис 302

+7 (3952) 484-777

PROSTORGROUP.RU