

газета

дело

ОКТАБРЬ, 2022 | № 9(125)

событие |

О чём говорили, что обсуждали и какие прогнозы делали участники БРИФ'22

5

актуально |

Новые вводные. Реакция иркутского бизнеса на частичную мобилизацию

13

компании |

Производство светопрозрачных конструкций – дело, в котором нет мелочей

17

юбилей |

ИЗТМ – 115 лет «горячему сердцу Иркутска». Чем гордится завод сегодня

22

бизнес |

Дизайн, производство, ритейл. Как они взаимодействуют

29

первая мужская клиника

Здоровье в цене



Александр Чуприн
главный врач и основатель
Первой мужской клиники

| 2

4

ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА
Новые задачи ФРП

16

ПЕРСОНА
Вера Курочкина, En+ Group – о Сибири и драйве перемен

11

НЕДВИЖИМОСТЬ
5 фактов о коттеджном посёлке «Байкальский берег»

Здоровье в цене

История успеха Первой мужской клиники

О своей клинике для мужчин Александр Чуприн мечтал с юности. Путь к своему делу был тернист, но доктор не отказывался от задуманного. В идею медицинского бизнеса верила и супруга Александра, Людмила. К тому моменту она уже 15 лет успешно занималась предпринимательством. Профессиональное чутье подсказывало: идея мужской клиники «взлетит», надо брать и делать. Старт Первой мужской 12 лет назад оказался фееричным: формула «медицинские знания + бизнес-опыт» сработала. Сегодня создатели клиники развивают новые направления, готовят к запуску собственную франшизу и своим примером развенчивают все мифы о трудностях семейного бизнеса.

ОТ МЕЧТЫ – К ДЕЛУ

Александр Евгеньевич, до открытия Первой мужской клиники вы много лет проработали в государственной медицине. Как решились на предпринимательский путь?

Александр: В 1996 году я окончил институт и уже тогда точно знал: однажды у меня будет своя клиника. Никаких сомнений не было: всё случится – это только вопрос времени. При этом, конечно, я понимал, что к открытию клиники нужно готовиться: важно стать доктором, который лечит всё.

15 лет я отработал в анонимном хозрасчетном кабинете для мужчин в факультетских клиниках. То есть трудился все-таки не в государственной медицине, и это меня как доктора уберегло от профессиональной деформации. Потому что врач в поликлинике, у которого 12 минут на прием, довольно быстро превращается в «машинку по выписыванию рецептов».

Помню, в годы работы в факультетских клиниках у меня была специальная тетрадь – дневник, куда я записывал свои мысли, идеи, наблюдения. Оценивал, что, на мой взгляд, устроено неправильно, продумывал, как это будет работать у меня.

Решение открыть специализированную клинику – для мужчин – сразу родилось?

Александр: Да. В России есть женские отделения, есть гинекология, а такой специальности, как «мужской доктор», нет. Хотелось это исправить. Сначала я окончил ординатуру по дерматовенерологии. Параллельно обучился андрологии, урологии, физиотерапии. Потом пришло понимание: чтобы возглавлять клинику, нужно пойти в ординатуру по организации здравоохранения. Сделал и это.

Знания копились, я понимал, что однажды наступит час «икс». Поставил себе срок – 33 года, возраст Христа. Нарисовал у себя в голове, что к этому времени всё должно быть: семья, дети, дом, машина, учёная степень. Все сбылось, но чуть позже – к 35 годам.

Когда купил хорошее оборудование для физиотерапии и эффективность лечения выросла с 50% до 90%, я понял, что могу гарантировать пациентам результат – можно переходить на самостоятельные рельсы...

СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС

Людмила Валерьевна, ваш супруг до открытия клиники копил медицинский опыт и знания, а вы нарабатывали предпринимательский стаж?

Людмила: Да, я в бизнесе с 1996 года. Основала компанию, которая специализируется на продаже осветительного оборудования бытового уровня от ведущих производителей

К моменту открытия «Первой мужской клиники» я имел за плечами 15 лет медицинского стажа – клиентская база была наработана, поэтому пациенты пошли с первого дня

России, Китая, Европы. Это дело и сейчас процветает: сеть магазинов «Мир света» успешно работает 25 лет, в этом году у нас юбилей компании.

Идея открыть клинику для мужчин мне сразу очень понравилась. Для меня как для предпринимателя было очевидно: спрос будет, получится классный продукт. Единственное, сразу предупредила Александра Евгеньевича: «О выходных забудьте. Доктор может отработать смену и зани-



Людмила и Александр Чуприны

Фото А. Федорова

маться другими делами. Предпринимательство – это другое. Это образ жизни».

По всей видимости, такая перспектива не испугала...

Александр: Как видите. Да я и сам отдыхать не привык: любой отпуск посвящал обучению.

Год у нас ушел на проектирование клиники, нужно было продумать всё: логистику, организацию процессов, закупить необходимое оборудование для обследований и лечения. Мужчины – люди зачастую пугливые, щепетильные, а решения принимают логически. Им важно видеть и знать наверняка: всё чисто, стерильно, конфиденциально.

Людмила: Поучаствовать в открытии клиники Александр Евгеньевич предлагал разным иркутским бизнесменам, но рисковать никто не захотел. Шел 2010 год, неизвестных было слишком много: объем инвестиций, их возвратность – трудно прогнозируемы. Поэтому решили действовать, используя собственные ресурсы. Такие возможности были, а мне хотелось попробовать новую сферу. Так и сложился наш тандем.

Но как же распространенный стереотип о том, что нельзя делать бизнес с близкими родственниками?

Людмила: Этот стереотип, на мой взгляд, работает только в том случае, когда кто-то приходит к кому-то: например, у мужчины есть бизнес, и супруга включается в этот процесс, или наоборот: муж встраивается в действующий бизнес женщины. Нам же делить нечего: две самостоятельные, полноценные личности встретились, объединились, создали продукт. Вклад в эту компанию – равнозначный, совместный.

Мы поддерживаем друг друга, мотивируем, вместе учимся. В прошлом году, например, прошли обучение в школе владельцев бизнеса, внедрили систему управления в компании. Не стоим на месте – развиваемся и друг друга дополняем. Не скажу, что у нас всё и всегда идет гладко: без горячих споров не обходится. Но у каждого – своя зона ответственности: Александр Евгеньевич отвечает за медицину, обучение врачей, внедрение новых методик обследования и лечения, новых технологий, а я – за финансы, персонал, продвижение. Стратегию развития компании, вопросы маркетинга решаем совместно. Поддерживаем друг друга во всех новых идеях и начинаниях.

А семью за границами бизнеса удается удерживать?

Людмила: Стараемся оставлять рабочие моменты в клинике. У нас трое детей, и для них мы в первую очередь родители, а не создатели Первой мужской.

ПЕРВЫЕ В РОССИИ

Расскажите о названии клиники. Она и правда первая?

Александр: Да, причем не только в регионе, но и в стране. Зарегистрировать торговую марку оказалось непросто: нужно было доказать, что мы первые в России открыли мужскую клинику. Отправляли в Москву огромный пакет документов. А логотип, помню, нарисовали в кафе, на салфетке.

Так обычно в книгах пишут.

Александр: Точно (улыбается), но так и было! После этого мы, правда, обратились в несколько компаний, которые предложили еще несколько десятков вариантов логотипа. Но в итоге победила салфетка, та самая – первая – версия.

Людмила: Наше название – очень точное попадание в цель: емко, по существу, сразу цепляет. Никаких вопросов с позиционированием. На каких бы обучающих мероприятиях, профессиональных конференциях мы ни выступали, все очень четко понимают, чем занимается компания.

Ваша ставка на специализированную клинику сработала? Мужчины ждали открытия – или был момент сомнений, недоверия?

Александр: К моменту открытия Первой мужской клиники я имел за плечами 15 лет медицинского стажа – клиентская база была наработана, поэтому пациенты пошли с первого дня.

Людмила: Мы решили сделать подарок для семейных пар г. Иркутска – выделили 70 бесплатных квот для обследования мужчин на бесплодие. Лаборатория Первой мужской со всеми методиками по выявлению мужского фактора бесплодия позволяла оказать такую услугу быстро, качественно, профессионально, на высоком уровне. О нас узнали – пошел поток пациентов.

Бизнес-ожидания оправдались?

Людмила: У нас был просчитанный бизнес-план, мы понимали, за какой период на какую выручку выйдем. При этом рассматривали как пессимистичный сценарий, так и оптимистичный. Реальность же превзошла самые смелые ожидания.

Пациенты быстро оценили наш подход, передовые технологии, применяемые в клинике. Мы, например, первыми от Урала до Владивостока внедрили все методики по выявлению мужского фактора бесплодия. Уже на старте работы клиники делали электронную микроскопию сперматозоидов.

Александр: Я состою в Международном клубе андрологов (Andrological Club) и за последние 10 лет вместе с ведущими андрологами России посетил свыше 30 клиник по всему миру. Могу сказать, что наша клиника не уступает по уровню зарубежным.

ВАЖНА ГОТОВНОСТЬ РАЗВИВАТЬСЯ

Есть ли какие-то мировые клиники, которые являются для вас примером?

Александр: Сейчас медицина сравнялась. Пациент может сдать анализы в Израиле, в Корее, в Иркутске – и результаты сойдутся до запятой. Аппаратура везде одинаковая. Высокотехнологичное оборудование, роботизация – общие для всех процессы. Решающее значение имеют сервис и

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ,
РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 12+

газета **дело**

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

Главный редактор:
Горбань Н.В.
Выпускающий редактор:
Понамарева Н.Ю.

Выходит 1 раз в месяц (кроме января)
Цена свободная.

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

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

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

E-mail: delo@sia.ru
WEB-сайт: www.sia.ru/delo

Набрано и сверстано
в компьютерном центре
ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС».

№9 (125) 07.10.2022 г.
Подписано в печать 04.10.2022 г.

Время подписания в печать
по графику: 18:00, фактическое: 18:00.

Отпечатано в «Облформпечать –
Международный департамент».

Адрес типографии:
664003, Иркутская область,
г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11.

Заказ №9. Тираж 4000 экз.
Газета зарегистрирована
Управлением Федеральной

службы по надзору в сфере
связи, информационных
технологий и массовых
коммуникаций по Иркутской области

19.08.2011 г.

Свидетельство о регистрации
ПИ № ТУ38–00381.

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

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

профессионализм: кто стоит за современным аппаратом, грамотно ли он интерпретирует результаты, умеет ли найти общий язык с пациентом.

Как вы подбираете таких специалистов? Кадровый вопрос для многих бизнесов – большая боль.

Александр: В клинике работают 57 человек, и случайных людей среди них нет. При приеме на работу сотрудники проходят серьезное тестирование.

Людмила: Помимо этого, важна готовность развиваться, обучаться. Сейчас у нас новый доктор-уролог входит в должность – проходит серьезное внутреннее обучение, чтобы приступить к работе, изучает регламенты, скрипты. По его отзывам, он и в ординатуре столько не учился, сколько у нас за первую неделю.

Все, кто приходят на работу в Первую мужскую, понимают: здесь нужно постоянно развиваться, качественно работать с пациентами, давать результат. Просто выписывать таблетки – не наша история. Мы занимаемся здоровьем пациента, гарантированно решаем его проблемы. Нам важна эффективность.

ПАЦИЕНТЫ СТАЛИ МОЛОЖЕ

Кто чаще всего обращается в Первую мужскую клинику? Каков средний возраст пациентов?

Людмила: 34 года. Мы, честно говоря, были несколько удивлены, когда получили результаты исследования: предполагали, что наши клиенты постарше. Потому что с различными проблемами здоровья мужчины чаще сталкиваются после 40, когда начинается активное старение организма. Но современная молодежь заботится о своем здоровье: приходит парни и в 20 лет, и в 25.

Ваша география – Иркутская область?

Александр: Не только. К нам едут и из Бурятии, и из Забайкалья, и из других регионов. Лично у меня в прошлом году 90% пациентов были москвичи. Сейчас много клиентов из Казахстана. Да, там всё отлично с клиниками, с оборудованием, но такого подхода, как у нас, нет. Опрос, рассказ о проблемах, сбор анамнеза, назначение анализов, интерпретация – людям это важно.

Людмила: На сайте Первой мужской тоже много обращений из других городов. Мы рады всех видеть в стенах нашей клиники, всем помочь.

Онлайн-консультации не проводите?

Александр: Первая консультация должна быть очной: чтобы достоверно поставить диагноз, пациента надо осмотреть, взять анализы. Повторная консультация может быть дистанционной.

Сколько пациентов приходит в клинику в месяц?

Людмила: Мы заводим около 1000 новых медицинских карт в месяц. Плюс повторные приемы.

И эта динамика не меняется?

Людмила: Нет. И спрос растет, и клиника, и штат. Появились новые услуги и направления. Кроме того, у нас открылось второе отделение – Центр естественной репродукции, специализированное отделение для женщин и пар, планирующих стать родителями. Отделение занимается здоровьем женщин любых возрастов. Мы решаем гинекологические проблемы, предлагаем современные методики работы с возрастными изменениями, услуги эстетической коррекции – в клинике есть обученный, сертифицированный специалист по интимной пластике.

РАБОТАТЬ НА ОПЕРЕЖЕНИЕ

Кстати, о новых направлениях. Александр Евгеньевич, вы возглавляете представительство международного института PreventAge® в Иркутске, являетесь первым сертифицированным доктором по этому направлению в регионе. В чем особенности превентивной медицины?

Александр: Основа PreventAge® – профилактика и выявление заболеваний на ранней стадии. Это позволяет сохранить здоровье и увеличить продолжительность жизни.

Классическая медицина займется вами, когда можно будет поставить диагноз – тогда вам пропишут лечение, назначат препараты.



Фото А.Федорова

PreventAge® – это абсолютно другой подход. **Работа на опережение?**

Александр: Да.

Клиенты разделяют эту философию?

Александр: Одно из условий в PreventAge® – готовность пациента работать. 80% результата зависит от его желания, вовлеченности. Не готов – извини. «Золотой таблетки», которая вылечит тебя от всех болезней, нет и не будет.

Людмила: Радует, что многие пациенты понимают это. Ценность здоровья растет.

Если раньше в год приходило от силы человек пять, кото-

Классическая медицина займется вами, когда можно будет поставить диагноз. PreventAge® – это абсолютно другой подход. Его основа – профилактика и выявление заболеваний на ранней стадии. Это позволяет сохранить здоровье и увеличить продолжительность жизни

рых ничего не беспокоит, но они хотели бы сдать анализы просто так, для профилактики, то сегодня – по пять пациентов в неделю с таким запросом.

Терпеть до последнего больше не модно?

Александр: Мужчины-то иногда и готовы потерпеть. Но женщины – хорошие мотиваторы. Половину мужчин на прием в нашу клинику записывают женщины.

ЕСТЕСТВЕННЫМ ПУТЕМ

Почему вы решили открыть «второе крыло» Первой мужской – женское отделение?

Людмила: По многочисленным просьбам женщин: им нравился наш подход, они видели результат – хотелось так же. Мы пошли навстречу и в 2018 году открыли женское отделение, пригласили отличных гинекологов – заряженных, активных, позитивных.

В прошлом году новое отделение стало работать под собственным брендом – Центр естественной репродукции. Теперь у нас есть возможность заниматься решением репродуктивных проблем комплексно, работать с парой.

В чем концепция Центра?

Александр: Она отражена в названии: мы за естественную репродукцию. Сейчас сложилась такая ситуация: если пара планирует ребенка и зачать не получается – сразу идут на искусственное оплодотворение. Но ведь есть и другой путь: провериться, полечиться, подготовиться, подождать – и беременность будет в естественном цикле. Но всем же некогда, всем надо быстро – вот и побежали за ребенком «из пробирки».

Каковы результаты вашей работы?

Людмила: За год – порядка 70 успешных беременностей. Причем все это – проблемные женщины, которые не могли забеременеть по пять-десять лет.

НЕ МНЕНИЯ, А ФАКТЫ

Цель вашей компании – «вдохновить мужчин на новый образ жизни, дать им возможность стать здоровыми отцами, сохранить молодость и силу для качественного долголетия и достижения новых вершин». Как достигаете этой цели, в чем измеряете результат?

Александр: Я прошу, чтобы все врачи нашей клиники начинали прием с первой строчки – «вдохновить мужчин на новый образ жизни». Нет смысла заниматься здоровьем пациента, если он пьет, курит, неправильно питается. Никакого эффекта не будет, а мы потеряем лицо как профессионалы. Ведь наша задача – гарантированный результат. Если после первого приема клиент не ушел из клиники, остался с нами – будем считать, что он встал на правильный путь.

Чем вдохновляете пациентов?

Александр: В первую очередь – собственным примером. Я, как главный врач Первой мужской клиники, должен держать марку. Восемь лет стабильно хожу в спортзал, в этом году сдал норматив кандидата в Мастера спорта по жиму штанги лёжа (без экипировки). И мой тренер говорит: «Так, как пашешь в зале ты, в твоём возрасте уже не пашет никто».

В начале работы клиники процент вылеченных пациентов, завершённых случаев достигал 50%, а сегодня – 95-98%. За счёт чего такой рывок?

Александр: Профессиональный опыт копится, мы не стоим на месте, растем как доктора. В медицине тоже многое меняется. За последние пять лет она сильно avanула вперёд. Роботы – больше не фантастика, генетические паспорта становятся понятным и привычным документом.

Людмила: Несколько лет назад мы заняли первое место среди всех частных клиник в России по количеству сделанных генетических паспортов. Они помогают пациентам увидеть и оценить риски, понять, где нужно «подстелить соломку», как обезопасить себя от различных заболеваний.

Александр: Вся работа нашей клиники построена не на мнениях, а на фактах. Определенной категории пациентов проводим комплексное исследование, составляем «цифровой портрет», на основании которого назначаются анализы, проводится динамический контроль параметров. Есть цифра – и с ней ты можешь работать, менять «настройки».

За 12 лет Первая мужская клиника заняла устойчивое место на региональном рынке медицинских услуг. Расширяться планируете?

Людмила: У нас много запросов по франшизе: многим хотелось бы повторить наш успешный опыт. Сейчас находимся в процессе «упаковки» франчайзинговой модели. Нам это тоже интересно: компания развивается – хочется расширяться, видеть новые горизонты. Мы готовы к следующему шагу!

Иван Рудых

ВАЖНО

Действительно первая

В 2021 году руководитель Первой мужской клиники Александр Чуприн был отмечен двумя высокими наградами: Грамотой Законодательного Собрания Иркутской области за значительный вклад в развитие здравоохранения Иркутской области и Благодарностью Министра здравоохранения РФ М. А. Мурашко за плодотворный труд, профессиональное мастерство и высокие личные достижения в области здравоохранения. По словам Александра, серьезные награды – это объективная оценка деятельности клиники, знак качества как для сотрудников, так и для пациентов.

СОБЫТИЕ

Представитель Международного института PreventAge® в Иркутске – Первая мужская клиника – проведет День открытых дверей

19 ноября в отеле «Звезда» пройдет День открытых дверей. Врачам разных специальностей: гинекологам, урологам, эндокринологам, дерматовенерологам, педиатрам, стоматологам, мануальным терапевтам – расскажут о возможностях превентивной медицины, а также представят обучающий курс. Его можно будет пройти на базе Первой мужской клиники и получить по итогам диплом государственного образца.



Первая мужская клиника
Иркутск, ул. Рабочего Штаба, д. 1/8
+7 (3952) 48-38-38, 1m.irk.ru



Центр естественной репродукции
Иркутск, ул. Рабочего Штаба, д. 1/7
+7 (3952) 48-30-03, 1w.irk.ru

ИМЕНЮТСЯ ПРОТИВОВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

«Тратить меньше, зарабатывать больше»

Миссия, которая выполняема

Кажется, ни один год из новейшей истории России не был столь богат на мощные и кардинальные перемены, как 2022-й. Компании едва успевали адаптироваться к ним, хотя удавалось это не всем. В этой ситуации любая поддержка бизнеса, и не только малого, – важна и нужна. Одна из тех структур, что эту поддержку в Иркутской области оказывают, – наш региональный Фонд развития промышленности. Директор Фонда Яна Шевченко рассказала Газете Дело, как областной ФРП существует в новых реалиях.



Фото А.Федорова

Яна Алексеевна, успевает Фонд развития промышленности Иркутской области за переменами в экономике?

– Наверное, это судить не мне, а нашим промышленным предприятиям. Но мы, безусловно, стараемся построить свою деятельность так, чтобы она отвечала пресловутым «вызовам времени». Одно из важных нововведений этого года – появление программы компенсации процентов по кредитам. Она реализуется совместно на федеральном и региональном уровне – Минпромторгом РФ и областным ФРП – и направлена на возмещение промышленным предприятиям процентов

ной версии этой программы был установлен лимит на максимальный размер кредитного договора: он не мог превышать 250 миллионов рублей. Через 2 месяца это ограничение отменили. Также новая версия программы даёт возможность направлять средства грантов на погашение процентов по кредитам и иным задолженностям, включая налоговые, по которым не предоставляется отсрочка. По сути, это деньги в оборот. По-моему, это очень важная и правильная история – снимать ограничения вместо того, чтобы их добавлять. Рада, что мы поддерживаемся этого курса.

Не могу не спросить: сколько уже вернули? В рублях...

– На текущий момент (дата интервью – 30 сентября, прим. ред.) – 23,5 миллиона.

И можем больше! Наша боль – недостаточная информированность промышленных предприятий региона об этой возможности. Через ваше издание надеюсь достучаться до тех, кто ещё не знает о ней!

Помимо этой новой, у вас есть и другие компенсационные программы. Там как обстоят дела?

– Хочу обратить внимание, что по новой программе мы собираем заявки и выплачиваем возмещение ежемесячно. Другие компенсационные программы работают по итогам года: весной собираем заявки на компенсации, рассматриваем их и выплачиваем однократно.

В этом году хорошие результаты показала программа «Компенсации затрат за транспортировку продукции». В общей сложности сумма одобренных выплат составила 8,34 миллиона рублей. Из 31 поданной заявки положительное решение принято по 22.

А почему не по всем?

– Мы не отказываем по формальному признаку. То есть, если у заявителя какая-то ошибка в заявке, мы её не «заворачиваем», а помогаем исправить. Но иногда на выплату просто нет оснований, права её согласовать у нас нет; скажем, если расходы на транспортировку понёс не производитель, а покупатель.

Изначально Фонд развития промышленности был создан, чтобы помочь предприятиям займами по низким ставкам. Есть ли тут какие-то новшества, по вашей «классической» финансовой поддержке?

– Новая для нас программа – «Производительность труда». В июле Наблюдательный совет Фонда одобрил первую заявку по ней, братского предприятия «Гидроэлектромонтаж», – почти на 100 миллионов рублей. Ключевое условие программы – заёмщик должен быть участником нацпроекта «Производительность труда» и не просто приобрести новое оборудование, но и указать конкретный производственный участок, на котором благодаря модернизации будет повышена производительность труда. В случае ООО «БМУ ГЭМ» это поток изготовления подстанционных металлоконструкций.

А нацпроект «Производительность труда» тоже в вашей зоне ответственности?

– На территории Иркутской области его реализацией занимается Региональный центр компетенций, но да, «материнская организация» для него – Фонд. Так уж сложилось, что мне часто приходится заниматься какими-то принципиально новыми задачами. От меня, похоже, это и Фонду передано (улыбается). К примеру, далеко не в каждом регионе оператором по компенсационным программам является местный ФРП. Но наш Фонд Минпромторг РФ счёл лучшей кандидатурой для этой работы. Так же в свое время случилось и с Региональным центром компетенций: решили, что он будет создан на базе Фонда развития промышленности Иркутской области.

И какие по нацпроекту результаты?

– Уже порядка трех десятков предприятий области в нём участвуют. Но лично для меня образцово-показательным является кейс иркутского Комбината питания. Не промышленное предприятие, а МУП, со своей спецификой, – и тем не менее, эксперты-тренеры РЦК вместе с командой МУПа добились превосходных результатов! Время, затрачиваемое на изготовление замороженных котлет, удалось сократить на 74%, а выработка на одного сотрудника увеличилась на 62%. И это не абстрактные цифры – за ними стоит мощное снижение издержек. То есть нацпроект «Производительность труда» – это не про приятные рекорды, это про деньги. Про то, как тратить их меньше, а зарабатывать больше.

Такова миссия нацпроекта?

– Не только нацпроекта. Это буквально девиз Фонда развития промышленности Иркутской области. Ведь мы помогаем модернизировать производство – а значит, тратить меньше, зарабатывать больше. И менять эту миссию точно не собираемся, какие бы внешние перемены ни испытывали нашу экономику на прочность.

МНЕНИЯ

«Информированность производителей растёт»



Фото А.Федорова

Руслан Ситников, глава Наблюдательного совета Фонда, первый заместитель председателя Правительства Иркутской области:

– Программа «Компенсация затрат за транспортировку продукции» действует второй год, и сегодня одобренных заявок на 30% больше,

чем год назад. Сумма выплат также увеличилась – в полтора раза. Я считаю, это хороший результат работы нашего Фонда развития промышленности, прежде всего, в повышении информированности региональных производителей о такой мере поддержки.

«Больше внимания уделяем модернизации»



Наталья Гершуин, министр экономического развития и промышленности Иркутской области:

– Индекс промышленного производства в области растёт: по итогам 2021 года он составил 106,8%. И сейчас мы больше внимания уделяем модернизации и обновлению основных фондов. В обрабатывающем секторе износ основных фондов выше среднероссийского показателя. И это не удивительно: большинство отраслей промышленности региона

сформировались более 50-85 лет назад, их модернизации не уделялось должного внимания. Решить данную проблему нам помогает Фонд развития промышленности Иркутской области. Он предоставляет льготные займы под 1-3% годовых на модернизацию предприятий, а также реализует компенсационные программы, чтобы высвободившиеся средства бизнесопыть жемог направить на обновление.

С помощью программы можно возместить до 90% затрат на уплату процентов по кредиту, но не более размера ключевой ставки Центробанка России, установленной на дату уплаты процентов

по кредитам, оформленным после 21 апреля 2022 года.

Кто может рассчитывать на такую помощь?

– Средства выделяются в форме безвозвратных грантов. На поддержку могут претендовать производители одежды, химических веществ и химпродуктов, электрического оборудования, лекарственных средств, резиновых и пластмассовых изделий, неметаллической минеральной продукции, изделий из кожи, бумаги, а также металлургические, деревообрабатывающие компании и мебельные фабрики. С помощью программы можно возместить до 90% затрат на уплату процентов по кредиту, но не более размера ключевой ставки Центробанка России, установленной на дату уплаты процентов.

Хочу отметить, что в первоначаль-

«После нас потопа
быть не должно».
О чем говорили
на БРИФе

6

Дело вместо слов.
ИНК призывает бизнес,
власть и общество
активнее включаться
в ESG-повестку

7

«Выиграет тот, кто
быстро перестроится»
О смене парадигмы
и развороте на восток

8

«Ни один инвестпроект
не остановлен».
Как ИНК работает
с рисками

9

ESG – это выгодно.
Как монетизировать
правильное дело

11



BRIF '22
Baikal Risk Forum

ОДИН В ПОЛЕ НЕ ВОИН

«Один в поле не воин, – убеждена генеральный директор АО «ИНК-Капитал» Марина Седых. – Многие регионы занимаются устойчивым развитием. Я бы хотела, чтобы и в Иркутской области было серьезное движение в этом направлении. Моя идея – собрать губернаторов Сибири и Дальнего Востока в клуб, где они могли бы обмениваться опытом в сфере ESG, а также создать некий «триумвират» – власть, бизнес, общество – который бы работал над устойчивым развитием нашей территории».

О чем говорили на БРИФ'22 – читайте в наших материалах.



«После нас потопа быть не должно»

Устойчивое развитие Сибири и Дальнего Востока обсудили на БРИФ'22

Концепция устойчивого развития заставляет мыслить по-новому и бизнес, и власть, и общество. Новые вызовы требуют иной корпоративной философии, иного уровня ответственности: развитие нынешнего поколения не должно идти вразрез с интересами поколений будущих. Как реализуется ESG-повестка в регионах Сибири и Дальнего Востока, обсудили в Иркутске на VI Международном Байкальском риск-форуме.

«ESG-повестке быть!»

 Устойчивое развитие – это экономический рост, который не приводит к деградации окружающей среды и сопровождается разрешением социальных проблем. Переходу к этой модели развития Сибири и Дальнего Востока Совет Федерации уделяет особое внимание, рассказал участникам БРИФа Андрей Яцкин, первый заместитель Председателя Совета Федерации:

– Быть или не быть повестке устойчивого развития в нашей стране? Очевидно – быть! Мы переживаем за наши будущие поколения, за наших детей и внуков. Думаем о том, какими природными ресурсами они смогут пользоваться. Президент еще в 2020 году озвучил приоритетные национальные цели: сохранение здоровья россиян и комфортная, безопасная среда для жизни. Мы с партнерами – Правительством РФ и Федеральным Собранием – работаем над этим. Геополитическая ситуация не отменила эту повестку.

В последнее время законодатели приняли более 15 федеральных законов, направленных на устойчивое развитие. В повестке осенней сессии Совета Федерации стоят еще порядка 15-20 законодательных инициатив. В том числе обсудим и вопросы, касающиеся развития Иркутской области. Темы, связанные с экологией Приангарья, Байкала, Ангары – все это есть в нашей повестке. Сегодня жизнедеятельность любой территории надо рассматривать с точки зрения комплексного развития. Это возможность трансформации региона – экологической, климатической, инфраструктурной.

«Экономика должна быть в балансе с экологией»

 О задачах, которые стоят перед руководством региона и бизнеса, рассказал губернатор Иркутской области Игорь Кобзев:

– В Иркутской области вопросы экологии – в ряду первоочередных задач. Все, что касается Байкала, – это все про устойчивое развитие. Мы формируем повестку лесовосстановления. Ведь леса занимают 83 процента от всей территории Приангарья. И все это богатство – Байкал и тайгу – нужно сохранять, использовать бережно, с учетом потребностей будущих поколений. У Иркутской области очень высокий природный потенциал, мы в этом плане дадим фору другим регионам России. Поэтому важно, чтобы экономика здесь находилась в балансе с экологией. Сегодня мы с бизнесом формируем партнерские отношения ради такого устойчивого развития. Все крупные компании должны проявлять экологическую, социальную ответственность, работать с учетом этих подходов.



Фото А. Федорова

«Надо прорываться через санкционный барьер»

 Депутат Государственной Думы Николай Будув признал, что тревога по поводу изменения климата обоснованна. Но заверил, что бизнес не останется один на один с «зеленой повесткой».

– По устойчивому развитию в Госдуме есть дорожная карта и понятно, какие законы мы будем принимать. Сейчас принят закон по Сахалинскому эксперименту, закон по сокращению парниковых газов. Мы набираем ход и ведём «климатизацию» законодательства. Мы понимаем, что санкции санкциями, но мы должны бороться за рынки сбыта, за дешёвые деньги и за доступ к технологиям и знаниям. Недавно одна известная российская компания получила под «зелёное» финансирование 500 млн евро по ставке 0,48% годовых. Поэтому, когда мы говорим про экологию, про устойчивое развитие, мы говорим, прежде всего, про деньги. Сегодня нам необходимо прорываться сквозь санкционный барьер и активно участвовать в GR-политике. В частности, есть Азиатская парламентская ассамблея, куда входят 42 страны, это 60% населения Земли. Там и Индия, и Китай, и Турция, и целый ряд стран Персидского залива. Это интересное направление.

«Мы формируем социальный стандарт»

 Флагманом низкоуглеродного развития среди регионов России сегодня является Сахалин. Об эксперименте в сфере ESG рассказал Вячеслав Аленков, заместитель председателя Правительства Сахалинской области.

– У нас есть большая программа по строительству возобновляемых источников энергии. К 2025 году планируем в разы нарастить объёмы «зеленой» энергетики. Это огромный резерв развития региона и в плане экологии, и в плане климата. В рамках эксперимента мы стимулируем внедрение технологий, направленных на сокращение выбросов и поглощение парниковых газов. Продолжаем проект по модернизации мусорных полигонов. В следующем году планируем реализовать проект по закупке электрических автобусов. Также мы развиваем сеть электриче-

ских заправок, их уже практически пятьсот, включая и быстрые зарядки. Все это стимулирует у населения желание приобретать электромобили.

Мы формируем социальный стандарт: это здравоохранение, образование, жильё и т.д. Для каждого направления формируем необходимые базисы. Все это ради того, чтобы в регионе жить и работать было комфортно.

«Развитие бизнеса невозможно без развития территории»

 О важности развития территории присутствия заявил и Николай Буйнов, председатель Совета директоров Иркутской нефтяной компании:

– Мы как нефтедобывающая компания работали вблизи Усть-Кута давно и давно поняли, что развитие бизнеса невозможно без развития территории. Одновременно со строительством газо-химического комплекса мы начали и строительство микрорайона на

три тысячи жителей со школой и детсадами, больницей. Запустили в городе проект «Школа-вуз-компания», создали ИНК-классы. Надо растить свои, местные кадры. Это люди, которые будут развивать наш регион.

На мой взгляд, устойчивое развитие – это умное развитие, развитие, базирующееся на здравом смысле. Мы располагаем большим запасом природных ресурсов: сырьём, энергией. Но в первую очередь сегодня важны знания. ИНК – одна из немногих организаций, сохранивших знания старой советской геологии. И мы эти знания приумножили. Применяем новейшие технологии. Увеличили коэффициент добычи нефти. Наш газовый проект идет полным ходом.

«Несмотря на рецессию, рынок нефти будет дефицитный»

 Участники БРИФа обсудили также глобальную ситуацию на рынке энергоносителей. Рынок нефти в ближайший квартал будет дефицитным, и цены не будут сильно снижаться, даже несмотря на наметившуюся в мире рецессию. Такое мнение озвучил заместитель генерального директора – руководитель дирекции Российского энергетического агентства (РЭА) Минэнерго РФ Денис Дерюшкин.

– Несмотря на рецессию, которую многие предвосхищают, спрос на нефтепродукты по разным категориям устойчиво растёт. Авиаперевозки полностью восстановились до докризисного уровня, люди стали активнее перемещаться и на автотранспорте, компенсировав все то падение, которое было в период пандемии. Спрос опережает предложение.

При этом не все страны сегодня могут существенно нарастить добычу: где-то есть определённые технические, где-то – политические проблемы. Поэтому с большой долей вероятности мы действительно будем находиться в определённом рода дефицитном рынке, – заключает эксперт. – И кто заполнит этот дефицит – вопрос. Будут ли это США? Будет ли сделка с Ираном? Или это будет простой выпуск запасов и стратегических резервов?

Если будет введён потолок цен или будут какие-то перебои в поставках, то цены незамедлительно отреагируют ростом. Но, учитывая, как быстро меняется политическая обстановка, сейчас сложно что-либо прогнозировать.

«Дефицит газа сохранится на глобальном рынке еще 3-4 года»

На газовом рынке в ближайшие три-четыре года будет достаточно

Международный Байкальский риск-форум (БРИФ) – событие федерального значения, посвященное вопросам устойчивого развития и управления рисками. Общая аудитория форума за его пятилетнюю историю составила более 100000 человек.

Основная цель проведения БРИФ'22 – сформировать на территории Сибири и Дальнего Востока профессиональное сообщество в сфере устойчивого развития, выработать новые решения, способствовать обмену лучшими практиками, в том числе на уровне регионов Российской Федерации.

В 2022 году участники форума обсудили мероприятия по адаптации экономики регионов Сибири и Дальнего Востока к изменению климата, рассмотрели практические кейсы по импортозамещению и новым логистическим цепочкам, провели круглые столы и пленарные сессии по поддержке и устойчивому развитию малого и среднего предпринимательства. В рамках «Молодежного дня» прошла форсайт-сессия по формированию видения будущего развития северных территорий, состоялось знакомство с опытом крупного бизнеса по вовлечению молодого поколения в повестку устойчивого развития компаний.

Организатором события при поддержке Правительства Иркутской области выступает АО «ИНК-Капитал».



жесткий глобальный баланс спроса и предложения, уверена Ирина Гайда, академический директор программ центра по энергопереходу и ESG Сколтех.

– Предложение газа будет ограничено, новые проекты пока не вводятся в эксплуатацию. В этой связи в условиях, когда часть рынка отказывается

иметь дело с российскими поставщиками, мы можем ожидать высоких цен и сложностей у энергоёмких отраслей промышленности, – отметила Ирина.

Однако, по её мнению, через три-четыре года, на горизонте 2025-2026 гг., должны появиться новые производства и поставки газа, в первую очередь, из таких регионов, как Катар и США. В какой-то момент начнётся конкуренция между поставщиками и борьба за новые рынки сбыта.

«Практическими кейсами БРИФа могут пользоваться те, кто сейчас у руля»

Площадка Сбера уже второй раз становится площадкой БРИФа. Это не случайно: ESG-повестка, которую рассматривали участники форума – приоритетная для банка, рассказал Александр Абрамкин, председатель Байкальского банка ПАО Сбербанк.



– Байкальский риск-форум – это форум с энергией Байкала, он набирает обороты в геометрической прогрессии, вливается в жизнь Сибири и Дальнего Востока. Его повестка с каждым годом становится все более развернутой и интересной, в ней появляются вопросы ответственного потребления

и устойчивого развития. И это очень важно, потому что практические кейсы, рассмотренные здесь, включаются в единую библиотеку, ими могут пользоваться люди, которые находятся у руля, ответственные за то, что происходит в нашем регионе сегодня, и от которых зависит то, что будет происходить завтра, за то, что мы оставим последующим поколениям.

Елена Демидова

Дело вместо слов

ИНК призывает бизнес, власть и общество активнее включаться в ESG-повестку

«Моя идея – собрать губернаторов Сибири и Дальнего Востока в клуб, где они могли бы обмениваться опытом в сфере ESG, а также создать «триумвират» власти, бизнеса и общества, который работал бы над устойчивым развитием нашей территории», – сказала генеральный директор АО «ИНК-Капитал» Марина Седых на VI Международном Байкальском риск-форуме. Экологическая катастрофа, нависшая над человечеством, заставляет принимать решительные меры по снижению объема парниковых газов, выбрасываемых в атмосферу. Крупные компании Иркутской области уже начали целенаправленное движение в сторону повышения экологичности, прозрачности и углеродной нейтральности.

ГРЯДЕТ КАТАСТРОФА

Согласно неблагоприятному сценарию ученых, при отсутствии эффективных мер по снижению выбросов парниковых газов к концу XXI века температура на планете Земля повысится на 4,6 градуса. Изменения, связанные с этим, можно заметить уже сегодня.

– Не надо быть экологом, чтобы невооруженным глазом увидеть, к чему приводит глобальное потепление, – говорит Марина Седых. – По Северному морскому пути большое расстояние можно пройти без ледоколов – раньше это было невозможно. В Швейцарии вместо рек в горных долинах текут селевые потоки от тающих ледников.

Удручающая и неоптимистичная картина. И если ситуация продолжит развиваться по этому сценарию, то скоро суши на Земле просто не останется.

ИЗМЕНЕНИЯ КЛИМАТА – НЕ ЕДИНСТВЕННАЯ ПРОБЛЕМА

Чтобы замедлить глобальное потепление, человечеству необходимо сокращать выбросы парниковых газов вдвое быстрее, чем они наращивались в течение всего XX века. На международном и национальных уровнях уже действуют механизмы квотирования и налогообложения, механизмы поддержки «зеленых» технологий. Тем не менее выбросы продолжают расти. Развивать бизнес, не отказываясь от привычных благ цивилизации, может концепция устойчивого развития.

– Под устойчивым развитием мы понимаем такое развитие общества, при котором потребности настоящего времени удовлетворяются, не ставя под угрозу возможности будущих поколений удовлетворять свои потребности, – пояснила Марина Седых. – Речь идет не только о климате, но и о других рисках и вызовах, которые стоят сегодня перед человечеством.

Три важнейшие темы, которыми необходимо заниматься, чтобы сохранить планету Земля для будущих поколений, – это климатические риски, риски в области биоразнообразия и риски в области управления отходами. Если мы за последние 40 лет не отдалили угрозу экологической катастрофы, то сейчас нам надо в ускоренном темпе нагонять это время.

Иркутская нефтяная компания всегда занималась вопросами экологии, но один в поле не воин, говорит Марина Седых. По ее словам, пытаться ликвидировать выбросы парниковых газов на севере, в то время как южнее всюду продолжают дымить заводы – это все равно что толочь воду в ступе.

НУЖЕН КЛУБ ГУБЕРНАТОРОВ

На самом деле, воин в поле не один: устойчивым развитием сегодня занимаются многие регионы России – в стране реализуется стратегия национального развития с низким уровнем выброса парниковых газов. Активно меняется



Фото Е.Козырева

законодательная база. А в ряде регионов уже запущены экологические проекты. Этот опыт необходимо изучать и по возможности применять в Иркутской области, уверена Марина Седых.

– В рамках подготовки к БРИФу я проехала по Сибири и Дальнему Востоку, встречалась с губернаторами, знакомилась с проектами устойчивого развития, которые реализуют наши соседи, – рассказала она. – Это очень интересный опыт. Например, в Ханты-Мансийске запущен полигон по утилизации CO2. Там намерены закачивать газ в болота на определенную глубину. Нам это, наверное, не очень подойдет, поскольку у нас другой природный ландшафт. Тем не менее, опыт коллег требует изучения. Я хотела бы, чтобы и в Иркутской области было серьезное движение в этом направлении. Моя идея – собрать губернаторов Сибири и Дальнего Востока в клуб, где они могли бы обмениваться опытом в сфере ESG, а также создать «триумвират» власти, бизнеса и общества, который работал бы над устойчивым развитием нашей территории.

ДЕЛАТЬ, А НЕ ПИАРИТЬСЯ

Иркутская нефтяная компания не только изучает опыт соседних регионов, но и готова поделиться собственным. В компании уже разработана политика в области устойчивого развития и ESG, разрабатывается климатическая стратегия. Также ИНК реализует на Ярактинском нефтегазоконденсатном месторождении проект по закачке попутного газа в пласт вместо факельного сжигания.

– Мы закачиваем попутный газ в нефтеносные пласты, – пояснила Марина Седых. – Утилизируем не весь попутный газ, и это не CO2, тем не менее, по сравнению с его сжиганием на факеле, получаем хороший результат в плане сокращения выбросов парниковых газов.

С помощью коллег из компании КЕРТ, которая проводит у нас инвентаризацию выбросов, мы разрабатываем климатическую стратегию, ищем, какие еще меры мы можем реализовать на производстве.

Также вы, наверное, слышали, что основной акционер ИНК Николай Михайлович Буйнов совместно с группой экспертов занимается изучением разлагаемых пластиков. Это тоже очень интересная тема, и если нам удастся реализовать этот проект, то, очевидно, мы выйдем на еще более значимый уровень среди российских компаний, которые не пиарятся, а действительно что-то делают для экологии.

НАДО СТРЕМИТЬСЯ СДЕЛАТЬ НЕФТЬ «ЗЕЛеной»

Почему бизнес не может пройти мимо ESG-повестки? Институциональные инвесторы не готовы поддерживать компании с низким ESG-рейтингом, а ставка по кредитам в банках привязана к выполнению требований экологической ответственности. Так называемые «коричневые» отрасли, к которым относится и нефтегазовая, практически исключены из системы «зеленого» финансирования. Однако именно они, по мнению экспертов, могут внести существенный вклад не только в сокращение выбросов, но и в развитие различных социально-экологических проектов.

– Действительно, «зеленой» нефти не существует, и сделать нефть полностью «зеленой» нельзя – она имеет углеродный след, как и любой другой продукт деятельности человека. Но стремиться к этому надо! В первую очередь используя технологии, которые дадут возможность снизить выбросы.

Российское законодательство допускает выпуск так называемых адаптационных облигаций. Этот механизм мы и решили использовать для финан-

сирования нашего проекта, – отметила Марина Седых.

В декабре 2021 года АО «ИНК-Капитал» провело дебютное размещение адаптационных облигаций, которые стали первым в России финансовым инструментом устойчивого развития, включенным в Сегмент национальных и адаптационных проектов сектора устойчивого развития.

ESG-ПОВЕСТКА АКТУАЛЬНА

Требования, связанные с ESG-повесткой, предъявляются в первую очередь к крупному бизнесу, работающему на зарубежных рынках. Может показаться, что в текущей экономической ситуации вопросы устойчивого развития стали неактуальными. Действительно, в Евросоюзе наблюдается откат от ESG-повестки, размораживаются угольные шахты и т.д. Однако участники БРИФа уверены, что это временно – страны Азиатско-Тихоокеанского региона, на которые переориентируется российский бизнес, от глобальной стратегии не отказываются.

– Сегодняшняя ситуация – это очередной, ожидаемый, кризис – кризис мирового лидера, – говорит Марина Седых. – Мы даже представить себе не можем, каким будет новый мировой порядок, но, что бы нас ни ждало, вопросами устойчивого развития нам все равно придется заниматься.

Мы по инерции ориентируемся на тот мир, который был два года назад, но очевидно, что нам необходимо перестраиваться. И в первую очередь нужно перестроить свое сознание.

Марина Седых считает, что нашему бизнесу нужно ориентироваться на европейские стандарты в области ESG, но подходить к ним творчески. По ее словам, это те прикладные вещи, которые российский бизнес может использовать уже сегодня. А технологии придется развивать собственные, возможно, совместно с Индией и Китаем. Эти страны всеерь работают над реализацией масштабных экологических проектов и к своим партнерам предъявляют соответствующие требования. Вскоре это почувствует и не крупный бизнес.

– Средний, а тем более малый российский бизнес пока стоит в стороне, – отмечает Марина Седых, – у него нет никакого понимания, что такое устойчивое развитие и зачем оно нужно. Но ситуация меняется, и мы берем на себя ответственность взаимодействовать с малыми и средними по этим вопросам.

Наталья Понамарева

КСТАТИ

Практическую деятельность компаний и органов власти в области целей устойчивого развития (ЦУР) принято оценивать по трем направлениям: экологическая (Environmental), социальная (Social) ответственность, корпоративное и государственное управление (Governance), или коротко – ESG-стратегия. Собственно, реализация ESG-стратегии является вкладом в достижение ЦУР, принятых Организацией Объединенных Наций.



«Выигрывает тот, кто быстро перестроится»

Сергей Кудряшов из ДРТ – о смене парадигмы и развороте на восток

«Ситуация изменится, все наладится само собой», – до сих пор надеются многие российские компании. «Чем дольше они пребывают в иллюзии, тем хуже для них», – считает Сергей Кудряшов, партнер Департамента управленческого консультирования ДРТ. В интервью Газете Дело эксперт БРИФ'22 рассказал о ключевых рисках для нефтегазовой отрасли, невозможности быстрого разворота на восток и необходимости менять парадигму, уходя от добычи и экспорта сырья в глубокую переработку: «Тот, кто первым перестроит деятельность, получит большое преимущество».



Разворот на восток не будет быстрым

Сергей, когда мы встречались на Байкальском риск-форуме в 2019 году, после крупного наводнения, вы сказали, что Иркутская область дала немало поводов, чтобы подумать о непрерывности бизнеса. Сегодня, в 2022-м, поводов еще больше? Какие ключевые риски можете выделить для российского бизнеса, нефтегазовой отрасли?

– Все эти риски на слуху – многие из них реализовываются прямо сейчас. Прежде всего, это риск недоступности ключевых технологий. В нефтегазовой отрасли достаточно большой процент решений, которые были полностью импортными. Например, технологии сжижения газа все западные,

и аналогов на востоке пока нет.

Вторая группа рисков касается системы расчетов, международных платежей. Они, конечно, не прекратились совсем, но значительно затруднены. Эти риски характерны не только для нефтегазовых компаний, но и в целом для бизнеса, который был ориентирован на экспорт или строился на зарубежных технологиях.

Третий круг проблем – это все, что касается сбыта и международной логистики. Если год назад был расчет на медленное сокращение потребления со стороны Европы, то сейчас ситуация развивается стремительно: потребление падает у нас на глазах и очень быстрыми темпами.

Развернемся на восток?

– В принципе, новые возможности по выходу на экспортные рынки, действительно, открываются. Однако здесь

все ограничивается инфраструктурой: трубы преимущественно идут на запад. Их так просто не выкопаете, не переложите в нужном направлении.

Как скоро ситуация может поменяться?

– Быстрых изменений здесь ждать не стоит. Любая транспортная инфраструктура, любой трубопровод имеет емкость, которая не увеличится волшебным образом в два-три раза.

Сроки реализации проектов известны на примере того же ВСТО (Магистральный нефтепровод «Восточная Сибирь – Тихий Океан», – прим. ред.). Строительство второй такой трубы вряд ли займет меньше времени, чем первой. В качестве альтернативного способа транспортировки можно было бы использовать море, но у России недостаточно своего собственного парка танкеров. Сейчас транспортировка нефти осуществляется преимущественно греческими судами, на которые оказывается давление.

Пора строить свои?

– Цикл производства больших судов – годы. Особенно если мы говорим о судах, которые перевозят сжиженный газ. Здесь мы опять упираемся в технологии. Судно можно построить или заказать, например, в Китае, а вот сама технология для хранения сжиженного газа у нас отсутствует.

Третий вариант – это транспортировка продуктов нефтегазопереработки, которые, кстати, тоже ликвидны на международном рынке. Однако здесь препятствием является недостаток мощностей перерабатывающего производства.

ИНК движется в этом направлении?

– Да, это хороший пример: компания строит завод по переработке. При этом в целом по России примеров немного – дела обстоят не очень хорошо. Если мы хотим переориентироваться и продавать на международном рынке те же удобрения, это потребует расширения мощностей, строительства новых производственных объектов.

Главный риск, на мой взгляд, сейчас заключается в том, что запуск новых проектов, которые требуются для реального разворота на восток, может затянуться. Пока мы будем искать деньги или надеяться, что ситуация нормализуется, время будет идти. Чем позже старт – тем позже финиш.

Видеть риски и возможности

На форуме вы говорили, что российские компании все более зрело относятся к управлению рисками, риск-культура развивается. Какая реакция на реализованные риски была в этом году? Зрелая? Или мы опять не к тому готовились?

– К такому не готовился никто. Даже сейчас мы видим, что многие продолжают надеяться, что ситуация каким-то образом нормализуется и вернется в прежнее русло. Однако, чем дольше организация и их руководство будут пребывать в такой картине мира, тем хуже. Рисками надо управлять.

Ситуация меняется. В отношении России одномоментно было введено рекордное количество санкций. Это бес-

прецедентный случай, в рейтинге ограничений мы уже давно обогнали Иран. При этом те, кто первыми перестроит свою деятельность, на мой взгляд, получат значительное преимущество в управлении рисками.

Тезис одного из БРИФов: «Риски – это всегда будущие возможности». Какие именно возможности открывает текущая ситуация для компаний?

– Возможностей очень много – надо научиться их видеть, пользоваться ими. Да, они не самые простые с точки зрения сроков и требуемых капиталовложений, но их нельзя упускать. Кто раньше начнет, тот быстрее сможет обернуть сложившуюся ситуацию в свою пользу.

Думаю, такие компании найдутся. Та же Иркутская нефтяная компания начала реализовывать проект по переработке и уже выигрывает от этого. ИНК производит не только сырье, но и продукт с добавленной стоимостью, которому не нужна труба. Его можно отправить по железной дороге – инфраструктура для этого есть.

Кстати, на пленарном заседании БРИФ было заявлено о продолжении реализации газового проекта ИНК, в частности о новом направлении – литиевом проекте. Компания нацелена максимально использовать и перерабатывать все ресурсы, которые добывает.

– Это очень рациональный и разумный подход. Если есть сырье, надо использовать его по максимуму. Главное, чтобы переработка была экономически целесообразна.

«Кто управляет рисками – теряет меньше»

Наталья Капризина, ДРТ, – о «черном лебеде», непрерывности бизнеса и актуальности ESG

«Делойт» не один год помогал компаниям преодолевать кризисные ситуации. В этом году команда оказалась в ней сама: мировой бренд ушел из нашей страны. Российские и белорусские коллеги продолжили работу под собственным брендом – «Деловые Решения и Технологии» (ДРТ). О рисках нового времени, развороте на восток, актуальности ESG для азиатских рынков и стремлении предприятий стать углеродно нейтральными Наталья Капризина, управляющий партнер практики управленческого консалтинга ДРТ, рассказала Газете Дело на БРИФ'22 – лучше, по ее мнению, форуме для риск-менеджеров.

«Никто не предвидел и не был готов»

Наталья, за последние пять лет реализовалось огромное количество рисков, связанных с непрерывностью бизнеса: пожары, наводнения, пандемия... С одной стороны, это серьезно изменило отношение компаний к рискам. С другой, февральская ситуация лишней раз показала, что невозможно быть готовым ко всему. Российскому бизнесу приходится снова решать уравнение с несколькими неизвестными. Удастся?

– Практически у всех клиентов, с которыми мы разговариваем, текущие события были в хвосте нормального распределения вероятностей – то есть никто не рассматривал этот риск как основной. Никто не предвидел, не знал и не был готов.

Но у компаний, которые ранее внедрили риск-менеджмент и осознанно управляют процессами, есть стратегии реагирования на реализацию неожиданных угроз. Они понимают, в чем их уязвимые точки с точки зрения непрерывности бизнеса, возможной остановки систем. Эти компании не испытали такого шока, оказались более

подготовленными к прилету очередного «черного лебеда». Ведь он повлиял на всех по-разному: кто-то оказался сильно зависим от иностранных правообладателей ИТ, кого-то затронули логистические изменения: закрытие границ, ограничение авиаперелетов, кого-то коснулись последствия санкций и ограничений.

Те, у кого был риск-менеджмент – справляются быстрее и лучше. Но ведь есть компании, которые вообще не задумывались о непрерывности бизнеса до момента «икс». Помню, весной звонили в панике: «Мы не знаем, что делать». Обращались к нам даже не за консультированием, а за помощью в организации внутренней проектной работы, например, антикризисного штаба.

Выступить в роли антикризисного управляющего?

– Да. Кому смогли – помогли. Дело в том, что мы и сами переживали кризисную ситуацию. Международная сеть «Делойт», под брендом которой мы работали, решила уйти из России.

Знания, которыми делитесь с клиентами, помогли вам самим?

– Да, мы сапожники с сапогами. Задолго до этой ситуации мы разрабаты-



вали планы по обеспечению непрерывности бизнеса, анализировали риски. Всё это помогло пройти через кризис безболезненно и быстро – всего за три месяца. Мы продолжили работу под брендом ДРТ, клиенты даже не почувствовали ничего.

Нас как консультантов часто спрашивают: «В чем польза от внедрения системы управления рисками, если реализацию конкретных рисков сложно предсказать?» Исследования под-

тверждают: компании, в которых такая система есть, всегда теряют меньше и лучше используют возможности, даже если реализуются события, которые считались крайне маловероятными. Наш собственный пример – лучшее это доказательство.

«ESG-требования едины для всех»

На прошлом Байкальском риск-форуме обсуждалась тема управления

климатическими рисками. ESG-новостка еще актуальна в свете новых условий? Какие тренды можно выделить в ESG?

– ESG-требования носят международный характер. Нет такого, чтобы в Китае, Юго-Восточной Азии или на Ближнем Востоке они кардинально отличались от западных. Абсолютно всё то же самое: есть цели устойчивого развития ООН, есть международные организации, которые занимаются выпуском и развитием системы стандартов – например, подготовки и заверения нефинансовой отчетности, есть рейтинговые агентства.

А биржевые требования тоже едины?

– Они зависят от того, насколько биржа ориентирована на национальный или региональный рынок с точки зрения эмитентов. Например, на Ближнем Востоке биржи зачастую ориентированы на внутренний рынок. Но если взять китайские: Шанхай, Гонконг, материковый и островной Китай – там всё то же самое, что и на западе. ESG-требования там еще находятся в эволюции, но эволюция идет в ту же точку, куда идут крупнейшие торговые площадки запад-

ного мира, такие как Лондонская и Нью-Йоркская биржи.

То есть, если наши компании захотят перелеститься на китайских биржах...

– Их ждет, по сути, то же, что и на западных. Шанхайская биржа требует раскрытия ESG-показателей от компаний-загрязнителей, Гонконгская биржа – от всех эмитентов. Так что актуальность повестки для наших компаний сохраняется.

Европа собирается ввести углеродное регулирование. Допустим, Россия вообще остановит экспортные потоки на запад. Куда это всё пойдет? В Китай, но в Китае – те же ESG-требования. У них цель – достичь углеродной нейтральности к 2060 году, и они активно продвигают зеленое финансирование, идут к созданию единой системы торговли квотами на выброс парниковых газов. Вот с чем мы столкнемся, когда придем на китайский рынок.

«Не хватает нормативной базы и поддержки»

Российскому углеродному регулированию предстоит серьезная адаптация к условиям Китая и стран Юго-Восточной Азии?

– Безусловно. Но нам, прежде чем адаптироваться к кому-то, нужно с собой разобраться. В том же Китае, прежде чем они пошли к единой таксономии, урегулированию, внутри сформировались правила игры, появился рынок торговли углеродными единицами и реализации климатических проектов, которые позволяют компенсировать эти выбросы.

А что у нас?

– Летом мы проводили исследование о том, готовы ли российские компании работать с климатическими проектами. Ответы разделились по поровну. Одни сказали, что готовы, но поделились, чего им для этого не хватает, а другие заявили, что готовности нет – потому что нет понимания государственного регулирования, правил игры.

Федерального регулирования у нас, действительно, пока нет. Но уже есть пилотная площадка, где будут реализовываться климатические проекты для достижения углеродной нейтральности, это Сахалин.

Тут еще очень важно понимать контекст. В мире формирование цены на углерод считается одним из самых перспективных направлений. Сейчас это неорганизованный рынок: нет

единой биржи, где торгуют углеродными единицами, но есть большое число компаний, их выпустивших. Цены на углерод разные, но общая тенденция – рост, который в какой-то момент может стать взрывным.

Что это означает для компаний?

– Чем больше цена, тем выгоднее компаниям реализовывать климатические проекты и тем менее выгодно оставаться в углеродоемких технологиях и отраслях. Всё это делается для того, чтобы деньги из углеродоемких отраслей через денежный эквивалент перенаправить в технологии, которые будут способствовать либо замещающим проектам – природовосстановлению, либо поглощению углерода – его улавливанию и хранению.

У России потенциал в области климатических проектов огромный. Но компаниям не хватает, во-первых, нормативной базы, во-вторых, государственной поддержки – налоговых льгот и других выгод, как в некоторых других странах.

Тем не менее цель по достижению углеродной нейтральности в России стоит?

– И многие наши компании имеют цели, опережающие по времени национальные. Но что интересно,

согласно нашему исследованию, крупный российский бизнес, реализующий климатические проекты, в основном делает это не ради монетизации. То есть компании действи-

тельно стремятся стать углеродно нейтральными, а не получить прибыль от этого. Еще один пример, подтверждающий: ESG-повестка прочно вошла в нашу жизнь!

МНЕНИЕ

«Лучший форум по рискам в России»

Изначально БРИФ задумывался как мероприятие для сотрудников ИНК. В этом году форум прошел в шестой раз, давно шагнув за рамки корпоративного события. Что принципиально изменилось, а что осталось неизменным? Мы попросили Наталью Капризину – постоянного гостя БРИФа – поделиться своим мнением.

– БРИФ вырос за время пути, изменился, вышел на федеральный уровень. Неизменным осталось, во-первых, гостеприимство Иркутской нефтяной компании и вовлеченность высшего руководства в процесс. Во-вторых – практическая направленность форума: команда проводит колоссальную работу для того, чтобы БРИФ не превратился в очередную конференцию, каких много.

БРИФ – это максимальная открытость, отсутствие ценза, порога, это история не про зарабатывание денег, а про реальный обмен лучшими прак-

тиками. Компании приезжают с интересными кейсами, «воды» в докладах по-прежнему не допускается. Участники уезжают обогащенные большим набором знаний и контактов.

Отдельно хочу отметить мобильное приложение БРИФа. Технологии – это классно. Сейчас в чате приложения – все риск-менеджеры России, больше 200 человек. Общение продолжается и после мероприятия.

БРИФ – живой. Это действительно форум. И он как был самым крутым в России событием по рискам, так им и остается.

«Ни один инвестпроект не остановлен»

Как ИНК работает с рисками и за что Яков Гинзбург благодарен кризису

Новая реальность не изменила планы Иркутской нефтяной компании: ни один инвестпроект не остановлен. До конца года компания запустит 6 производственных объектов. Ключевые риски генеральный директор компании Яков Гинзбург видит в логистике, финансовых расчетах и инфляции. Впрочем, к любым трудностям он относится философски: компания здесь надолго, а все турбулентности – временны. Об импортозамещении, развороте на восток и новых возможностях топ-менеджер Иркутской нефтяной рассказал Газете Дело в эксклюзивном интервью на полях БРИФ'22.

О рисках: «Ключевые – логистика, расчеты, инфляция»

Яков Борисович, экономика России в очередной раз переживает эпоху неопределенности и ограничений. Какие ключевые риски вы бы отметили? Как они отразились на ИНК?

– Мы не изолированы от процессов, которые происходят в мировой и российской экономике. Конечно, введенные ограничения повлияли на компанию.

В первую очередь – сложности с логистикой: санкции были наложены и на оборудование, и на транспорт, который его перевозит. Пришлось срочно – с ранним закупом и опережающим вывозом – доставлять оборудование на нашу площадку, в Усть-Кут.

В 2020 году мы уже делали подобное: 12 тысяч километров везли через Северный морской путь большое количество крупнотоннажного оборудования для Иркутского завода полимеров. В этот раз пришлось не просто повторить, но даже превзойти прежний результат.

Какие еще трудности возникли, кроме логистических?

– Были сложности с финансовыми расчетами. Это второй аспект санкций. Мы изучили вопрос, рассмотрели разные корреспондентские маршруты, увеличили число банков-партнеров, перенастроили взаимоотношения с действующими. В целом, я считаю, этот риск тоже нивелирован.

А что думаете об инфляции? Это риск?

– Конечно. Инфляция произошла как по товарам, так и по услугам. Логистика подорожала. Некоторые запчасти, например, пришлось искать на среднеазиатских рынках, рынке Китая. Но этот процесс еще не завершился, он будет идти постоянно.

На БРИФ'22 многие компании



Фото Е.Козырева

делились кейсами по импортозамещению. Какие сложности вы здесь видите?

– Важно понимать, что импортозамещение – это долгая история. Подход «заместил на ближайшие месяцы – и всё в порядке» здесь не работает.

Нужно выработать стратегию закупки товаров, услуг, которые необходимы для поддержания инвестиционных проектов, текущей деятельности компании. Мы работаем над этим.

О проектах: «Вводим шесть объектов за шесть месяцев»

Какова судьба инвестиционных проектов ИНК?

– Мы не остановили ни один из них. Более того, продолжаем набор персонала. В нашем холдинге сейчас работают уже 13 с лишним тысяч человек, с начала года мы приросли на 10%. Нам просто необходимо расти –

исходя из тех задач, которые мы перед собой ставим.

Какие в приоритете?

– Прежде всего, добыть тот объем нефти, который был у нас в прошлом году. В ближайшие годы планируем держать показатели добычи на уровне 9-10 млн тонн – с учётом газового конденсата.

Также в этом году мы завершаем второй этап газового проекта, запускаем шесть производственных объектов за шесть месяцев. Это три установки подготовки природного и попутного газов, гелиевый завод, газоперерабатывающий завод (газофракционирование), расширение комплекса приема, хранения и отгрузки сжиженных углеводородных газов (КПХиОСУГ).

А спрос есть на такие объемы? Ведь рынок сбыта для российской продукции сжимается, цена снижается...

– Да, и многие, видя снижение цен на западе, хотят видеть такое же снижение на востоке. Это если мы говорим про экспортные рынки. Да и внутри страны цена находится на относительно невысоком уровне.

Вы к этому готовы?

– Мы допускали в своих моделях такие стресс-варианты, прогнозировали риски, но мы работаем вдолгую. Наша долгосрочная стратегия – диверсифицироваться в переработку и глубокую переработку газа, получать продукты, которые будут интересны на мировом рынке.

Третий этап газового проекта – строительство Иркутского завода полимеров. Нужное оборудование, я так понимаю, вы привезли. Значит, стройка идет по плану?

– Завершение строительства Иркутского завода полимеров запланировано на конец 2024 года. Пока мы эту дату не сдвигали. Завезли почти всё оборудование, завод обеспечен финансированием – в наших силах завершить проект в срок.

О будущем: «Риски открывают возможности»

Несмотря на ситуацию, которая сложилась в нефтегазовой отрасли с февраля, в финансовом плане многие компании не показывают ухудшения показателей...

– За счет высокой цены на нефть финансовые показатели, действительно, неплохие.

А у вас? Судя по налоговым отчислениям в региональный бюджет – тоже всё хорошо?

– Кризис всегда имеет отложенный эффект. Так или иначе давление на экономику, на отрасль продолжается, поэтому я бы не спешил делать выводы, опираясь на цифры первого полугодия.

Гендиректор АО «ИНК-Капитал» Марина Седых на одном из БРИФов сказала: «Не надо бояться рисков,

надо их признавать и управлять ими». Вам удается?

– Дорогу осилит идущий. Все, что мы делаем в ИНК, с точки зрения управления рисками, абсолютно точно не зря. Риски имеют тенденцию повторяться.

Например, лесные пожары: опыт, который мы извлекли в 2016 году, столкнувшись с этим риском, позволяет нам на протяжении шести лет справляться с этой ситуацией – несмотря на то, что она усложнялась, количество пожаров увеличивалось. Или пандемия: те моменты, которые мы отработали на первой волне коронавируса, позволили нам пережить еще четыре волны. Сегодня мы не видим здесь глобальной проблемы, потому что приняли системные меры, позволяющие управлять ситуацией.

Эксперты БРИФ не раз говорили: реализовавшиеся риски – это зачастую новые возможности для бизнеса. В текущей ситуации вы их видите?

– Конечно. Любой риск – это осознание того, на что реально способна компания в максимально сложных, жестких условиях. Поэтому кризису можно сказать спасибо за то, что мы все мобилизовались, показали лучшую версию себя.

Что касается возможностей, то они, безусловно, есть. Например, часть высвободившегося персонала западных компаний мы можем привлечь к себе на работу. А импортозамещение, однозначно, приведет к развитию отечественного машиностроения, различных услуг. Ниши не бывают пустыми.

Рано или поздно формируются малые и крупные игроки, готовые оказывать услуги и производить товары мирового уровня. Кризис дает разные возможности, важно их разглядеть и воспользоваться.

Тексты: Иван Рудых



ESG для бизнеса

На БРИФе обсудили устойчивое развитие компаний

Повестка ESG становится все более значимой для экономики и ответственного бизнеса. Принципы устойчивого развития уже реализуют многие корпорации. Небольшим компаниям тоже предстоит активно включиться в этот процесс. Значимость ESG-трансформации и успешные региональные кейсы обсудили 13 сентября участники Партнерского дня, организованного Байкальском банком Сбербанка в рамках VI Международного Байкальского риск-форума.



Фото А. Федорова

«ESG-принципы вошли в нашу жизнь»



Партнерский день «Технологии ESG-трансформации для бизнеса», организованный Байкальским банком Сбербанка, стал одним из ключевых событий деловой программы

БРИФ'22. Представители бизнеса, финансовых институтов, органов власти собрались на площадке банка, чтобы обсудить реализацию принципов устойчивого развития, возможности коллаборации крупного и малого бизнеса в сфере ESG, меры поддержки для «зеленых» компаний.

«Это уникальная сессия, – отметил **Александр Абрамкин**, председатель Байкальского банка ПАО Сбербанк. – Еще недавно понятия «устойчивое развитие» и «ESG» было приня-

«На уровне региона в сфере ESG есть к чему стремиться. Несмотря на то, что у нас высокий удельный душевой расход бюджета на образование и социальную политику, мы видим такие проблемы, как миграционный отток, депопуляция, рост онкологических, сердечно-сосудистых заболеваний. Решая эти задачи, мы получим хороший синергетический эффект для нашего региона»

то считать вотчиной крупнейшего бизнеса и повесткой таких организаций, как ООН. Но жизнь настолько быстро и зачастую незаметно для нас меняется, что мы не всегда успеваем осознать: многие ESG-принципы уже вошли в нашу жизнь. Формируются новые рыночные ниши, новые потребительские принципы принятия решений. Чтобы успевать за изменениями, важно обмениваться информацией и опытом».

«Иркутской области есть к чему стремиться в сфере ESG»



Несмотря на кардинальные изменения геополитической ситуации в 2022 году, ESG-повестка не утратила своей актуальности, считает *управляющий Иркутским отделением Байкальского*

банка **Юлия Кальвина**. «Сегодня мы переориентируемся на другие регионы: Азию, Ближний Восток, но и там ESG-повестка не менее активно развивается, чем в Европе и Америке, – пояснила она. – Эта история началась и уже не закончится».

По словам Юлии Кальвиной, на федеральном уровне задачи устойчивого развития сегодня решаются через национальные цели и проекты в области экологии, демографии, здравоохранения, цифровизации, производительности труда. «Эффект реализуемых нацпроектов на бизнес выражается в субсидировании, стимулировании инвестиций, снижении давления на предпринимателей, преференциях со стороны банков по «зеленым» инвестициям», – отметила Юлия Кальвина.

На уровне региона в сфере ESG, по словам эксперта, есть к чему стремиться во всем трем направлениям. Так, несмотря на то, что в Иркутской области сформирован достаточно хороший комплекс мер и программ по защите окружающей среды, развитие системы управления водными и лесными ресурсами, обращения с отходами остается на низком уровне. Есть потенциал и в управлении: Иркутская область входит в число регионов с высоким инвестиционным потенциалом, но налицо недостаточный уровень цифровой зрелости орга-

нов власти и слабое развитие сектора малого и среднего бизнеса.

«Что касается общества, то, несмотря на то, что у нас высокий удельный душевой расход бюджета на образование, социальную политику, что является несомненным плюсом, мы видим такие проблемы, как миграционный отток, депопуляция, рост онкологических, сердечно-сосудистых заболеваний, – добавила Юлия Кальвина. – Очевидно, что, решая эти задачи, мы получим хороший синергетический эффект для нашего региона».

«Один в поле не воин»



«ESG-факторы обязательны для компаний всех форм собственности, независимо от того, крупный это бизнес, средний или малый, – убеждена генеральный директор АО «ИНК-Капитал» **Марина Седух**. – Их в своей работе обязательно учитывают и институциональные инвесторы, и кредитные организации».

Идейный вдохновитель Байкальского риск-форума и амбассадор устойчивого развития в регионе рассказала, что Иркутская нефтяная компания начала заниматься охраной окружающей среды, социальными вопросами, благотворительностью, корпоративным управлением задолго до того, как понятия «устойчивое развитие» и «ESG» вошли в глоссарий российского бизнеса. Оказалось, что миссия и ценности, сформулированные ИНК в 2017 году, отвечают целям устойчивого развития, принятым ООН. С тех пор компания значительно продвинулась во всех трех направлениях ESG.

«Я считаю, что один в поле не воин, – добавила Марина Седух. – Многие регионы занимаются устойчивым развитием. Я бы хотела, чтобы и в Иркутской области было серьезное движение в этом направлении. Моя идея – собрать губернаторов Сибири и Дальнего Востока в клуб, где они могли бы обмениваться опытом в сфере ESG, а также создать «триумvirат» власти, бизнеса и общества, который работал бы над устойчивым развитием нашей территории».

Гендиректор ИНК призвала представителей малого и среднего бизнеса активнее включаться в ESG-повестку – определить для себя траекторию устойчивого развития и придерживаться выбранного курса. «Не важно, чем вы занимаетесь, но экология, социальное развитие, корпоративное управление должны трансформироваться в вашу культуру предпринимательства», – отметила Марина Седух.

По ее мнению, крупный бизнес будет все активнее транслировать ESG-принципы, распространяя их в том числе и на своих партнеров и подрядчиков. «Сейчас мы строим большой завод в Усть-Куте, будем выпускать полиэтилен. Есть возможность создать кластер по производству различных изделий из пластика: композитных материалов, труб. Малый и средний бизнес могут участвовать в этом процессе. Но компании должны соответствовать всем тем требованиям, которые мы предъявляем себе, – подчеркнула Марина Седух. – Если мы хотим быть «зелеными», мы должны закупать продукцию у «зеленых» компаний и принимать на подряд компании, которые исповедуют те же принципы, что и мы».

«ESG-повестка будет «оседать» через крупный бизнес»



По словам *руководителя проектного офиса по устойчивому развитию En+ Group Анастасии Ждановой*, мировой лидер производства низкоуглеродного алюминия и возобновляемой энергии не первый год занимается темой ESG. Так, в 2021 году En+ Group одной из первых в России поставила цели по достижению углеродной нейтральности к 2050 году, промежуточная цель компании – сократить выбросы парниковых газов как минимум на 35% к 2030 году.

«Это сложный путь, длительная дорожная карта, по которой мы движемся, реализуя сразу несколько важных задач, – рассказала Анастасия Жданова. – Первая – инвентаризация своего углеродного следа. Вторая – масштабная модернизация оборудования как в металлургическом сегменте, так и в энергетическом. Третья – компенсация углеродного следа через высадку лесов, помощь в борьбе с лесными пожарами».

En+ Group, по словам Анастасии, работает сегодня в разных направлениях устойчивого развития (экология, развитие регионов, сотрудничество) – как внутри компании, так и за ее пределами. «Возьмем, к примеру, социальный блок – для нас он делится на две группы. Первая – внутренний социальный климат: мы должны обеспечить качественный безопасный труд нашим сотрудникам, качественное медицинское обслуживание. Но, шагнув «за забор» своего бизнеса, мы понимаем, что живем в городах. И нам важно эти города развивать, чтобы нынешние и будущие сотрудники не искали себе место для жизни поинтереснее, а оставались в своем регионе, развивали его и развивали вместе с этим наш бизнес».

Что касается актуальности темы устойчивого развития для малого и среднего предпринимательства, то Анастасия Жданова уверена: «В любом случае, ESG-повестка через крупный бизнес будет «оседать». Будут появляться новые требования в закупках, преимущество начнут отдавать тем компаниям, которые декларируют и показывают «зеленую» повестку». Компаниям малого и среднего бизнеса эксперт советует задуматься об устойчивом развитии уже сегодня. «Какие приоритеты стоят перед предпринимателем? Конечно, получение максимальной экономической выгоды, увеличение производства, но концепция ESG говорит: «Хорошо, вы можете получать эту выгоду, но обращайте внимание на экологические, социальные риски, управляйте ими». В будущем компания будет развиваться устойчиво только в здоровой окружающей среде со стабильным социальным климатом».

Сбербанк и правительство Иркутской области заключили соглашения о сотрудничестве в сфере ESG

В рамках VI Международного Байкальского риск-форума председатель Байкальского банка ПАО Сбербанк Александр Абрамкин и губернатор Иркутской области Игорь Кобзев подписали два соглашения о сотрудничестве в сфере ESG.



Первое – соглашение о намерениях в сфере ESG – направлено на взаимодействие Сбера и Иркутской области в вопросах повышения стандартов корпоративного управления в области природопользования и охраны окружающей среды, экологической безопасности, формирования и поддержки экологических проектов и природосберегающих технологий.

Александр Абрамкин, председатель Байкальского банка ПАО Сбербанк: «Сбер в рамках своих компетенций как крупнейшего финансового института страны, лидера ESG-трансформации и дальше планирует вносить свой вклад, в том числе в создание региональной ESG-инфраструктуры. Наше сотрудничество с Правительством Иркутской области направлено на достижение и развитие инициатив устойчивого развития, а также на социальную составляющую в стратегии развития нашего региона».

Также было подписано пятистороннее соглашение, участниками которого выступили Правительство Иркутской области, Усть-Кут и Усть-Кутский район, АО «ИНК-Капитал» и ПАО Сбербанк. Стороны договорились сотрудничать по инициативам, направленным на повышение экологической культуры, финансовой и цифровой грамотности населения, внедрение цифровых технологий, реализацию инвестиционных проектов в области экологии, природопользования и охраны окружающей среды, а также по проектам, направленным на социальную поддержку населения и развития малого и среднего предпринимательства.

ESG – это выгодно

По словам Юлии Кальвиной, управляющего Иркутским отделением Сбербанка, главной целью Партнерского дня «Технологии ESG-трансформации для бизнеса» было «проинформировать предпринимателей, объяснить, что ESG – это не просто три иностранные буквы, которыми тешились крупные компании, что это может быть выгодно бизнесу». Увы, многие представители сектора МСБ не спешат «зеленеть». Мы обратились к участникам БРИФ'22 с просьбой ответить на главный вопрос малых и средних компаний: «Зачем это нужно?»

Юлия Кальвина, управляющий Иркутским отделением Сбербанка:

– Многие из аспектов ESG могут быть полезными для малого бизнеса. Во-первых, это возможность более плотно работать с соцконтрактами. Во-вторых, это гранты, субсидии, которые будут развиваться. Сбер тоже движется в сторону «зеленого» финансирования. В-третьих, многие крупные компании уже сейчас хотят видеть у себя подрядчиков с принципами ESG. Я уверена, сама экономика будет двигать малый бизнес в сторону ESG. Кто первым начнет – тот получит преимущества. Дорогу осилит идущий.



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

– Вопрос «Зачем это малому бизнесу?» – не совсем правильный. «Зачем это нужно всем, в том числе малому бизнесу?» – вот верная постановка. Мы все должны заботиться об окружающей среде, в которой живем, обращать внимание на то, что делаем, и принимать решения – каждый на своем уровне. Но начинать, по-моему, надо с воспитания – с детского сада, школы, университетов. И потом уже эти люди сделают «зеленый» бизнес – вначале маленький, а затем и большой.



Наталья Еремеева, директор благотворительного фонда «Подари планете жизнь»:

– Во-первых, следование принципам ESG позволит бизнесу выжить, что бы ни происходило в будущем. Во-вторых, экология – это всегда экономия, и тот малый бизнес, который уже включился в эту историю, показывает прекрасные результаты в части электричества, сырья, транспортных издержек. Мир уже изменился, но «сверху» до малого бизнеса это не доходит, а прийти к такой идее «изнутри» достаточно сложно. Поэтому такие мероприятия, как это, организованное Сбером, очень полезны.



опыт

Иркутские предприниматели – о том, как монетизировать правильное дело

Пока одни представители малого и среднего бизнеса пребывают в уверенности, что «ESG не для них», другие – активно встают на «зеленые» рельсы, получая при этом вполне конкретные выгоды. На Партнерском дне БРИФ'22 иркутские предприниматели поделились своими историями.

Кейс 1. Собрать шины играючи

Иркутский резинотехнологический завод работает в регионе с 2015 года. Компания занимается утилизацией изношенных автомобильных резиновых шин – получает из них резиновую крошку, из которой затем производит плитку, бордюры и другие изделия.

Диана Беликова, исполнительный директор:

– В 2018 году мы осознали: ни у предприятий, ни у населения нет привычки сдавать шины на утилизацию. Решили организовать сеть приемных пунктов шин на базе шиномонтажных мастерских. Но как внедрить новую услугу? Привычные способы: звонки, разъяснения, отсылки к природоохранному законодательству – не срабатывали. Я лично обзвонила всех – и везде получила категорический отказ.

Тогда я стала рассуждать: «Владелец шиномонтажной мастерской – это кто? Мужчина. А любой мужчина любит быть первым – в бизнесе, в жизни, на своем игровом поле». Так пришла идея запустить для привлечения партнеров игру: разработали приложение, наносили пункты приема на интерактивную карту, помогли в органи-



зации пунктов приема. В конце года владельцам мастерских, которые собрали больше шин, вручили ценные призы и знак качества «Экопрофи».

Геймификация сработала: за 2019 год мы построили уникальную сеть из 30 пунктов приема шин, которая вывела наше предприятие на третье место в топ-20 переработчиков по всей России. Кроме того, количество несанкционированных свалок в регионе сократилось кратно.

Кейс 2. Фасадный трейд-ин

ООО «Финестра» – один из крупнейших региональных операторов по фасадным и кровельным материалам. За 16 лет работы компания поставила материалы более чем на 30 тысяч домов на территории Сибири и Дальнего Востока.

Максим Кривоуско, генеральный директор:

– Мы задумались: сколько материалов продано за годы работы компании? Миллионы квадратных метров фасадов. С этим нужно что-то делать! Оказалось, полипропиленовые панели и виниловый сайдинг можно перерабатывать – производить из них подоконники, водосточные трубы...

Мы нашли партнеров – операторов по вывозу и переработке материалов – и предложили своим клиентам новый сервис – «Фасадный трейд-ин». Пилотный запуск оказался успешным – скоро мы начнем массово предлагать услугу во всех городах присутствия компании.

Как это работает? Клиент выбирает матери-



ал, мы демонтируем старый фасад, сдаем его на переработку, получаем выгоду – и на эту сумму делаем заказчику скидку на новый фасад. Владелец выгодно обновляет свой дом и при этом не выбрасывает пластик – а это порядка 200 килограммов.



Задача – бодро двигаться в выбранном направлении

Как бизнесу восстановить внешнюю торговлю

Катастрофы не случилось. Санкции, введенные против России в начале 2022 года показали, насколько серьезно наша экономика работала на внешний мир. Дисбаланс, безусловно, появился. Например, вместо девальвации российский рубль укрепился, а иностранная валюта вдруг стала никому не нужна. Огромные деньги остаются в стране, а резкое укрепление рубля сдерживает несырьевой экспорт. Выход из сложившейся ситуации – в восстановлении внешней торговли. Именно этим и занят сейчас российский бизнес. Перед компаниями стоят три главных проблемы: ликвидация разрывов в расчетах, выстраивание логистики и поиск новых контрагентов. О том, какие решения уже найдены, на VI БРИФе рассказал Михаил Матовников, директор центра финансовой аналитики ПАО Сбербанк.

Тренд – переход на дружественные валюты

Как известно, в начале 2022 года крупнейшие банки были лишены возможности проводить расчеты в долларах и евро, сами платежи стали проходить очень долго, при этом резко подорожали. Тренд, который в связи с этим наблюдается сейчас, – это переход к расчетам в дружественных валютах, рассказал Михаил Матовников.

– Валютные платежи стоят сейчас больше 10% от суммы перевода, при этом верхнего потолка сто-

страивается инфраструктура расчетов в национальных валютах, причем используются не только юани, но и российский рубль. Растет поток торговли с Индией, в которой тоже работает система расчетов в национальных валютах и началось использование третьих валют – китайских юаней и дирхамов ОАЭ.

Объединенные Арабские Эмираты, по словам эксперта, выбрали стратегию контроля за торговыми потоками: страна разрешает открывать дочерние компании на своей территории.

Как работает эта схема? Российские компании регистрируют в ОАЭ дочернюю компанию, экспортируют туда товары, получают выручку в дирхамах, закупают импортный товар и отправляют его обратно в Российскую Федерацию, «зарабатывая в оба конца».

– Конечно, это не очень обычно для компании, которая привыкла просто получать за свой товар доллары и распорядиться ими, – отмечает эксперт. – В данном случае приходится организовывать более сложные финансовые цепочки, но зато эта схема работает. И важно, что она позволяет работать не только с Эмиратами, которые в этом случае выступают в качестве



посредника. Так можно торговать с Юго-Восточной Азией, Африкой... А это рынок с населением порядка 5 миллиардов человек, в принципе достаточно неплохо работающий.

Еще одним важным направлением для торговли является Турция. Расчеты здесь носят, в основном долларовой характер, но, как заметил эксперт, Турция – единственная страна, товарооборот с которой растет, она играет важную роль в торговле российским газом, минеральным сырьем, продовольствием.

– Вся эта история с расчетами, конечно, менее универсальна, чем когда ты просто рассчитываешься со своими контрагентами, – говорит Михаил Матовников, – однако система с каждым

месяцем совершенствуется, и уже есть понимание, куда мы движемся.

Разворот на Восток требует государственных инвестиций

Самой сложной проблемой для развития внешней торговли является логистика, считает Михаил Матовников:

– Поначалу картина была пугающей. Больше всего мы боялись, что российская нефть не пройдет на внешние рынки из-за танкерного бойкота. Сейчас ее удалось перенаправить на другие рынки. С газом, конечно, все будет намного сложнее – для того, чтобы начать поставлять его, например, в Китай, потребуются построить трубопровод.

Развитие торгового флота, железных дорог – все это представляет сейчас самую большую проблему, говорит эксперт. С другой стороны, именно эти задачи сейчас решает правительство.

– Все понимают, что транспортный разворот на восток требует государственных инвестиций, – отмечает Михаил Матовников. – Строительство новых железнодорожных веток, портовой инфраструктуры, трубопроводов – все эти проекты правительство уже обсудило на стратегической сессии. Думаю, что в течение нескольких ближайших месяцев мы увидим здесь серьезные инвестиции.

Цепочки выпрямляются

Заново выстраивать приходится не только логистику, но и взаимоотношения с контрагентами, часть из которых отказались работать с российскими компаниями. Но свято место пусто не бывает – открываются новые рынки, у участников ВЭД находят новые поставщики и потребители.

– По большому счету, мы начинаем узнавать, что нам могут дать Китай, Индия и другие страны, – говорит Михаил Матовников. – Выпрямляются торговые цепочки. Выяснилось, например, что в Англии не производят английский чай, а в Голландии – специи. Зато Иран может поставлять высокотехнологичную продукцию.

Это значит, что цепочки, которые раньше выстраивались через наших европейских партнеров, вполне можно выстраивать напрямую. И это дает неплохой финансовый результат.

Три проблемы – с расчетами, логистикой и контрагентами – еще в марте казались нерешаемыми, резюмирует эксперт. В мае уже было примерно понятно, куда все идет. А в настоящий момент ключевая задача бизнеса – достаточно бодро двигаться в выбранном направлении.

Наталья Понамарева

Цепочки, которые раньше выстраивались через наших европейских партнеров, вполне можно выстраивать напрямую. И это дает неплохой финансовый результат

имости нет. Но важнее, чтобы они в принципе проходили: платежи в Европу сейчас могут идти неделю, и в итоге вернуться.

Поэтому переход к расчетам в других валютах неизбежен. Там тоже все очень непросто, тем не менее, уже складывается понимание, как эти расчеты будут организованы.

С Китаем, по словам эксперта, вы-

Сбербанк принимает заявки на кредитные каникулы для военнослужащих

С 30 сентября 2022 года розничные клиенты Сбербанка могут подать предварительные заявки на реструктуризацию кредитов в рамках госпрограммы для военнослужащих.



Воспользоваться ею могут заемщики, которые относятся к следующим категориям граждан:

- мобилизованные в Вооруженные Силы Российской Федерации;
- военнослужащие, проходящие срочную военную службу или службу по контракту;
- сотрудники нацгвардии, силовых ведомств, пограничники, задействованные в проведении спецоперации;
- добровольцы, заключившие контракт на военную службу;
- члены семей всех перечисленных выше категорий.

Кирилл Царёв, первый заместитель председателя правления Сбербанка:

«Мы приняли решение начать приём заявок по данной программе уже сейчас. Для Сбербанка крайне важно поддержать наших клиентов в текущей ситуации и дать им уверенность, что сложностей с их кредитами в период службы не будет. И как только закон вступит в силу, наши клиенты, подавшие заявки, сразу смогут воспользоваться кредитными каникулами на новых условиях государственной программы».

В рамках программы военнослужащие смогут получить отсроч-

ку по ипотеке, потребительским кредитам, кредитным картам на весь срок службы и дополнительно 30 дней после её окончания. Срок действия программы – до 31 декабря 2023 года. Программа также распространяется на индивидуальных предпринимателей, взявших розничный кредит.

Ранее Сбербанк объявил о реструктуризации кредитов для малого бизнеса в случае мобилизации собственников.

«Сбербанк принял решение о запуске собственной программы реструктуризации кредитов компаний малого и микробизнеса. В случае мобилизации индивидуальных предпринимателей и собственников, доля участия которых в компании составляет более 50%, возможно получение отсрочки в погашении основного долга и процентов. Заявку на такую реструктуризацию можно подать в интернет-банке для предпринимателей СберБизнес», – заявил Анатолий Попов, заместитель председателя правления Сбербанка.

С условиями программы реструктуризации можно ознакомиться по ссылке:



МНЕНИЕ

Компании могут снизить темпы найма молодых мужчин

Еще пару недель назад молодые мужчины были на российском рынке труда наиболее желанными кандидатами практически на любую должность. Но частичная мобилизация резко изменила этот тренд.

– Их найм или увольнение не осложняли беременность или статус предпенсионера, а их самих от работы не отвлекали ни внезапные семейные обязанности, ни собственные особые потребности, – отмечает Анастасия Мануйлова, обозреватель отдела экономики газеты «Коммерсантъ». – Однако после объявления о мобилизации они рискуют пополнить собой список категорий россиян, которые до сих пор часто сталкивались с дискриминацией при приеме на работу, – это женщины, инвалиды и пожилые.

Принимая решения о трудовых гаранти-

ях тем, кто будет мобилизован для участия в специальной военной операции на Украине, правительство, очевидно, стремилось не только предложить им дополнительные льготы, но и обеспечить их последующее возвращение к нормальной жизни.

Демобилизованным с большой вероятностью потребуется адаптация: в случае инвалидности им понадобятся рабочие места, адаптированные под физические возможности, если с психологической травмой – какая-то система реабилитации. Да и при благополучном исходе служба вряд ли поспо-

бствует развитию непосредственно профессиональных навыков – работников потребуются дообучать.

Организацией всего этого работодателям, скорее всего, придется заниматься самостоятельно – по крайней мере, пока вероятность господдержки адаптации воевавших оценить невозможно. Вероятнее всего, в массе работодателей ждет повторная «встряска» – проблемой для них может стать не только внезапный вынужденный уход человека со своего рабочего места, но и его возвращение к работе после окончания несения службы. С учетом этого, а также отдельной про-

блемы уехавших из России в последнюю неделю, – компании могут снизить темпы найма молодых мужчин, обратив внимание на тех, кто традиционно проигрывал им в конкуренции за рабочие места, в том числе женщин и пожилых, а также соискателей, за трудоустройство которых Минтруд готов предоставлять компаниям льготы. В итоге российский рынок труда может вынужденно стать намного более инклюзивным гораздо быстрее, чем это предполагала социальная политика.

Анастасия Мануйлова, Коммерсантъ
Полный текст материала на www.kommersant.ru

Новые вводные

Реакция иркутского бизнеса на частичную мобилизацию

С 21 сентября – после объявления о частичной мобилизации в стране – привычный образ жизни большинства россиян вновь получил серьёзную и неожиданную встряску, которая меняет планы как отдельных граждан, так и целых бизнесов. Как иркутские предприниматели отреагировали на новые вводные, насколько, по их мнению, сильны связанные с этим риски для экономической стабильности? Об этом – в нашем небольшом обзоре.



Фото А.Федорова

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПЕРЕДОВАЯ



Одним из первых на изменившуюся ситуацию отреагировал председатель Иркутского регионального отделения «Опора России» практически сразу после указа о частичной мобилизации, он, в частности отметил, что предпринимательское сообщество заинтересовано в суверенитете и целостности нашего государства, и при этом прекрасно понимает, что передовая проходит не только по линии фронта. Есть ещё и экономическая передовая, и здесь многое зависит от того, как бизнес будет функционировать дальше, как будет выполнять свои и федеральные проекты, а также восполнять кадровый дефицит, который и до мобилизации испытывали многие отрасли экономики.

Предпринимательское сообщество имеет огромное значение для экономической стабильности государства, и желательно не экспериментировать, как всё будет работать без них, – прокомментировал Алексей Егоров Газете Дело. – Поэтому мы составили перечень предложений от субъектов малого и среднего предпринимательства Иркутской области по стабилизации ситуации в сфере МСП в связи с частичной мобилизацией и направили его в региональное министерство экономики.

В перечне – 25 предложений. В частности, предприниматели предлагают до окончания СВО утвердить автоматическое продление лицензий субъектов МСП, ввести мораторий на проверки и на банкротство, а также предоставить отсрочку по оплате кредитов и лизинговых платежей при мобилизации тридцати и более процентов сотрудников предприятия.

Кроме этого, в списке есть предложения о том, чтобы при мобилизации сотрудни-

ков МСП была предусмотрена возможность расторжения контрактов по 44 и 223-ФЗ без включения в реестр недобросовестных поставщиков и начисления неустоек, а также «заморозки» условий предоставления государственных грантов, если продолжить работу по ним невозможно в связи с мобилизацией ключевых членов проекта.

ОТСРОЧКА ДЛЯ БИЗНЕСА

Подобное обращение, но уже к председателю российского правительства Михаилу Мишустину от лица «более 7 млн российских юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, которые обеспечивают конкурентоспособность экономики государства, создание новых рабочих мест и рост налоговых поступлений» подготовила Торгово-Промышленная Палата России.

По словам президента Союза «ТПП ВС (ИО)» Алексея Соболя, в основу обращения к председателю правительства России легла информация, которую получила Торгово-Промышленная палата Восточной Сибири более чем от семидесяти предпринимателей и руководителей бизнеса с оценкой рисков, следующих за мобилизацией руководителей компаний, ключевых сотрудников и узких специалистов.

В документе, в частности, отмечается, что «предусмотренные в настоящее время условия по отсрочке от частичной мобилизации работников организаций оборонно-промышленного комплекса, организаций ИТ-сектора не решают в полном объеме задачу сохранения деятельности и развития российского предпринимательства», и даётся обоснование отсрочки для физических лиц – учредителей, руководителей (генеральных директоров), главных бухгалтеров, индивидуальных предпринимателей, глав крестьянских (фермерских) хозяйств при условии, что компания осуществляет деятельность более 6 месяцев.

«Призыв на воинскую службу данных категорий может привести к быстрой остановке работы компании, срыву выполнения контрактов и негативным последствиям для работников, поскольку требует значительно-

го времени для передачи полномочий, оформления права подписи и иных правовых действий. При этом в ряде случаев необходимы решения собрания акционеров и иных органов управления, а также другие длительные по срокам действия», – говорится в обращении.

В этой связи, правительству РФ предлагается рассмотреть возможность предоставления брони «в отношении компаний с непрерывным производством, стратегически значимых компаний, системообразующих организаций российской экономики, опасных производственных объектов и критических объектов инфраструктуры, включая организации, которые входят с организациями оборонно-промышленного комплекса в единую производственную цепочку и обеспечивают сырьевую, производственную и технологическую безопасность указанных предприятий».

ОЧЕРЕДНОЙ ШОК ДЛЯ РЫНКА ТРУДА

Как частичная мобилизация может отразиться на рынке труда Иркутской области, проанализировала платформа онлайн-рекрутинга в России hh.ru. По её данным, в Иркутской области сейчас открыто 18,3 тысячи вакансий, при этом конкуренция среди соискателей составляет 3,8 резюме на место. Ряд профессиональных сфер испытывают кадровый голод, среди них – рабочий персонал, строительство, медицина, производство, добыча сырья, продажи и другие.

– В течение ближайших месяцев может случиться снижение числа открытых вакансий по причине полной перестройки работы HR-отделов в новых условиях частичной мобилизации, с которыми до этого момента никто не сталкивался, – считает главный эксперт hh.ru по рынку труда, руководитель направления клиентской эффективности Наталья Данина.

По её мнению, HR-функция в очередной раз вошла в зону стремительной трансформации, похожую на уже пережитый пандемический шок, в которой подбор новых людей далеко не первоочередная задача. В этой связи, какое-то время будет не до новых вакансий и не до подбора как такового. Насколько затянется этот период, в первую очередь, будет зависеть от интенсивности, рациональности, наличия чёткой нормативной базы организации частичной мобилизации со стороны властей.

– Озвученный потенциал частичной мобилизации – 300 тыс. человек – условно когорта молодых людей 20-24 года и чуть в меньшей степени люди до 40 лет – это самые высокопродуктивные и работоспособные возрастные категории, которые находятся в дефиците в течение последних двух лет. Изъятие этой части трудоспособных ресурсов, безусловно, является дополнительной нагрузкой на рынок труда и фактором усугубления дефицита кадров. Но на фоне возможного сокращения числа вакансий это вряд ли отразится на уровне конкуренции за рабочие места, она останется на текущем уровне – 5-6 человек на место в целом по стране, – отмечает Наталья Данина.

При этом если смотреть на отрасли, розничная торговля – ключевой участник рынка труда в плане массового найма – продолжит подбор в сохраняющихся условиях высокой текучести кадров. В нефтегазовой и остальных сырьевых отраслях – санкционное давление, скорее всего, будет ещё сильнее. Но объём трудовых ресурсов, занятых в них, к счастью, не так велик, чтобы иметь большое влияние на рынок труда. Транспортная и логистическая отрасли продолжают активно развиваться за счёт параллельного импорта, и люди там тоже будут нужны.

Наталья Горбань

КОММЕНАРИИ

«Руководителей предприятий малого бизнеса надо «бронить», иначе можно парализовать экономику»

Павел Поляков, руководитель ассоциации отельеров и рестораторов Иркутской области:

– Пока бизнес находится в выжидательной позиции, так как ещё сложно что-то сказать определённое, слишком мало времени прошло. Понятно, что, например, в нашей сфере работают много молодых людей, которые попадают в первую волну мобилизации, поэтому настроение у всех достаточно напряжённое. Но в целом, всё спокойно, хотя ситуация с персоналом может быть весьма критичная.

С другой стороны, получил письмо от ТПП, которая направляет свои рекомендации в правительство РФ в отношении призыва именно собственников бизнеса, руководителей, на которых завязано всё «хозяйство». По большому счёту, призвав руководителя, можно поставить под угрозу работу всего предприятия. Такая дилемма получается для нашего государства. Не знаю, как оно будет раздувать эту ситуацию, но точно однозначно – руководителей предприятий малого бизнеса надо как-то «бронить», иначе это может парализовать экономику.



«У застройщиков проблем со стройкой не будет»

Екатерина Прядко, генеральный директор компании «Грандстрой»:

– Особых рисков в части остановки строек сегодня не вижу. Строительство во все времена является драйвером экономики, а застройщики сейчас обеспечены проектным финансированием. Пока нет предпосылок для остановки даже крупных инфраструктурных проектов.

Реально считаю, что у застройщиков проблем со стройкой не будет. Кадров на рынке сегодня в избытке, не думаю, что с этим могут быть проблемы.



«Делом надо заниматься, а не паникой»

Анатолий Казакевич, предприниматель, путешественник, инициатор создания городских парков «Поляна» и «Солнечная дорога»:

– Мы готовимся к открытию отеля «Байкал-Аляска» в спорт-парке «Поляна», которое должно состояться до нового года, и все усилия прилагаем в этом направлении. Инвесторы продолжают своё дело, связанное с созданием и развитием туристических объектов. Мы видим, что турпоток растёт, и в любом случае двигаемся вперед.

Делом надо заниматься, а не паникой.



«Будем обходиться теми ресурсами, которыми располагаем»

Вячеслав Лизин, председатель Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов Иркутской области:

– В первую очередь надо говорить о том, что распоряжения главы государства должны выполняться безоговорочно, и мы не ставим под сомнение приказы нашего главнокомандующего. При частичной мобилизации работники сельхозпредприятий точно не станут от неё уклоняться. А битву за урожай мы будем вести всеми имеющимися ресурсами. Кроме этого, губернатор, правительство и депутаты Иркутской области понимают, что не менее важная задача – продовольственная безопасность региона. Поэтому сейчас министерство сельского хозяйства формирует списки критически важных профессий, которые планируется поставить в бронь. Это прежде всего рабочие профессии, такие как механизаторы, комбайнеры и другие.



Ярмарка недвижимости: перезагрузка

Что готовит новая команда Сибэкспоцентра

В иркутском Сибэкспоцентре – новая команда. И.о. генерального директора Вадим Каретников и его коллеги сохранили традиционный календарь выставок, но каждой стремятся дать новое дыхание, работая как над формой (освещением, звуком, стилистическим единством экспозиций), так и над содержанием. Результат уже есть: посещаемость выставок выросла на 15-20%. Как изменится традиционная «Ярмарка недвижимости»? Что ждет иркутян и гостей города 3-6 ноября? О «Школе новосела», «Марафоне новостроек» и других ноу-хау – в нашем материале.

ВЫСТАВКЕ – БЫТЬ!

Несмотря на непростую экономическую ситуацию, «Ярмарка недвижимости. Ипотека. Кредиты» в этом году состоится. Свое участие уже подтвердили более 15 компаний – как новых, так и давно работающих на рынке. Всего на выставке будет представлено свыше 30 экспонентов: строительные компании, агентства недвижимости, банки, дизайнеры.

Вадим: «Замороженных проектов на рынке новостроек Иркутска сегодня нет, основные игроки продолжают вводить в эксплуатацию новые объекты – застройщикам есть что предложить на выставке. Порядка 90% экспонентов – это компании из Иркутска и Иркутского района. Выставку ждут и посетители: причем, судя по входящим запросам, не только иркутяне, но и жители северных районов области, а также Бурятии и Забайкалья. Время проведения выставки – 3-6 ноября – очень удобно для всех: праздничные и выходные дни можно будет провести с пользой».

СПРОС НА ЗАГОРОД

Рынок загородной недвижимости в последние годы активно развивается – это заметно и по запросам компаний, которые хотят участвовать в «Ярмарке недвижимости» осенью 2022-го. По словам Вадима Каретникова, число экспонентов, представляющих этот сегмент, значительно выросло, по сравнению с предыдущими годами.

Вадим: «На «Ярмарке недвижимости» будут представлены не только различные загородные поселки, где можно купить готовые коттеджи, таунхаусы, но и – впервые – блок с предложением по строительству загородных домов по индивидуальным проектам. Сегмент ИЖС сегодня поддерживается и со стороны банков: есть специальные предложения по ипотеке на загородную недвижимость, ставки по ним ниже, чем на квартиры в городе. На выставке у посетителей будет возможность определиться и с загородным объектом, и с кредитной программой».



Главная задача организаторов «Ярмарки недвижимости» – наполнить ее прикладными мероприятиями для посетителей, сделать посещение полезным и продуктивным. На выставке можно будет «пройти» все этапы: от выбора недвижимости и подходящей ипотечной программы до приемки готового объекта у застройщика и организации ремонта.

ПОМОЧЬ С ВЫБОРОМ

Вадим: «Независимый эксперт проведет «Марафон по новостройкам», представит в обзоре знаковые предложения экспонентов, со всеми плюсами и минусами. В «Школе новосела» гости выставки смогут получить «инструктаж к новоселью»: как принять квартиру у застройщика, на что обратить внимание? Отдельно поговорим о дизайне и интерьере. Партнер выставки – Дизайн-Акселератор во главе с Марией Тингаевой – организует консультации для всех желающих. Эксперты расскажут, как выбрать дизайнера, что сегодня в тренде, какие моменты учесть при отделке и ремонте».

Вадим: «Целевая аудитория выставки – не только те, кто ищет недвижимость для себя или своих детей, но и инвесторы. В нестабильные времена многие вкладываются в «квадратные метры»: недвижимость всегда в цене, это надежный актив. Наш эксперт проведет мастер-класс по инвестициям для всех, кто интересуется этой темой».

ЗАРАБОТАТЬ НА «КВАДРАТАХ»

Вадим: «Целевая аудитория выставки – не только те, кто ищет недвижимость для себя или своих детей, но и инвесторы. В нестабильные времена многие вкладываются в «квадратные метры»: недвижимость всегда в цене, это надежный актив. Наш эксперт проведет мастер-класс по инвестициям для всех, кто интересуется этой темой».

Вадим: «Целевая аудитория выставки – не только те, кто ищет недвижимость для себя или своих детей, но и инвесторы. В нестабильные времена многие вкладываются в «квадратные метры»: недвижимость всегда в цене, это надежный актив. Наш эксперт проведет мастер-класс по инвестициям для всех, кто интересуется этой темой».

ПРОГРАММА ДЛЯ ПРОФИ

Отдельную программу организаторы готовят и для самих экспонентов. Сделать выставку экспертной площадкой, форумом для обсуждения актуальных вопросов отрасли – одна из задач команды Сибэкспоцентра. Партнерами «Ярмарки недвижимости» выступают Министерство строительства Иркутской области и Байкальское отделение РГУД – они принимают активное участие в формировании профессиональной программы.

Вадим: «Без экспертов отрасли, самостоятельно, проводить такие мероприятия нецелесообразно. Нам важна объективная оценка того, что происходит на рынке, в каком направлении лучше развивать программу выставки. На «Ярмарке недвижимости» обязательно будет реализован блок B2B, B2G. Планируем в рамках круглого стола или пленарного заседания с участием регионального Минстроя обсудить наиболее важные вопросы застройщиков. Профессиональное общение – большая ценность».

Выставка «Ярмарка недвижимости. Ипотека. Кредиты» пройдет с 3 по 6 ноября в Сибэкспоцентре: г. Иркутск, ул. Байкальская, 253а.



Дизайн интерьера: как не платить дважды

Инвестиции в интерьер могут стать хорошим вложением. Главное – с умом подойти к выбору специалиста и разработке дизайн-проекта. Как продуманный интерьер помогает зарабатывать арендодателю? Почему стратегия «сам себе дизайнер» чревата убытками? И что делать, чтобы не платить дважды? На вопросы Газеты Дело ответила Мария Бадяева, дизайнер интерьера домов и квартир, офисных помещений и гостиниц в разных регионах России.



Мария, дизайн интерьера – это творчество или ремесло?

– Интерьерный дизайн – это тонкий сплав творчества и прикладной деятельности. Ведь применение того или иного материала, сочетание разных фактур, рациональное зонирование и другие аспекты работы с пространством требуют от дизайнера наличия не только творческих компетенций. Это и владение технической информацией, знания из области материаловедения, проектирования, архитектуры. Дизайнер должен знать рынок мебели, интерьерных аксессуаров, отделочных материалов для того, чтобы создаваемые им дизайн-проекты были реализуемы. Проще говоря, отдавая заказчику проект, я понимаю, в каких магазинах можно купить данную мебель, где заказать вот такую лампу или вот такой столик, как при помощи датчиков протечки справиться с боязнью «отсутствия доступа к трубам», и многое другое. Есть у интерьерного дизайна и другая сторона – личностная. Ведь в

итоге работы дизайнера должен сложиться контекст, в котором заказчик найдет и узнает себя и свою семью.

А случаются ли ситуации сверхзапроса, когда решение не находится в каталоге или мебельном шоу-руме?

– Для выполнения сверхзапроса нужна сверхкоманда! В моей практике такие случаи есть, и они только радуют и дают возможность роста и расширения портфолио. Например, чтобы создать граффити на стене в комнате моего маленького заказчика, я пригласила художника, который отлично владеет баллоном. Граффити нарисовали – мальчик в восторге, родители рады тому, что рад их ребенок! В случае необходимости в моей команде может появиться и художник-живописец или график, и промышленный альпинист, и специалист по ковке или резьбе по дереву, и много кто еще.

Вы упомянули личностную сторону работы дизайнера, что это значит на практике?

– Оформленные пространства с сервированными столами и расставленными подушками на страницах интерьерных изданий выглядят чудесно! Но жизнь человека гораздо сложнее и интереснее журнала. Так, в разговор с заказчиком о том, что он любит, скажем, романтический стиль и вазы определенной формы, вдруг врывается информация о том, что семья заказчика катается на лыжах и системы хранения в гардеробной должны быть на это рассчитаны. У хозяйки квартиры может быть нестандартный запрос в виде её личного шкафчика на кухне или еще какой-то детали, которая постороннему покажется причудой, а конкретному человеку в конкретной квартире – условием его личной гармонии. И нам всем хорошо понятно, что личные гармонии всех членов семьи в сумме дают ощущение спокойствия и комфорта в доме в целом. А хорошо выпавшийся, насладившийся домашней обстановкой и отдохнувший человек и учится лучше, и работает успешнее.

Съемная квартира вместо собственной – один из сегодняшних трендов. Как он отражается на работе дизайнера интерьера?

– Действительно, молодежь все чаще не стремится обрести социальные якоря в виде собственной машины или квартиры. Поэтому сдача недвижимости в аренду по-прежнему остается отличным бизнесом. А чем красивее и комфортнее та квартира, которую вы предлагаете потенциальному съемщику, тем выше может быть цена аренды и выше прибыль. Пропорция очевидна. При этом, если у частного лица или компании в собственности несколько аналогичных по метражу и планировке квартир, может быть разработана единая концепция для нескольких объектов. В этом случае мы обсуждаем и создаем дизайн-проект, по которому оформляется квартира, выполняющая функцию шоу-рума, и квартиры, ориентированные непосредственно на сдачу. Шоу-рум можно демонстрировать будущим арендаторам, не беспокоя уже въехавших в другие квартиры жильцов. С одной стороны, это удобно в части закупок и комплектации (мы разом заказываем и получаем весь предметный ряд для нескольких объектов), с другой – этично в отношении арендаторов, это проявление уважения к ним.

Сегодня много открытых источников информации по интерьерному дизайну. Но стратегия «сам себе дизайнер» по-прежнему чревата убытками и плохим настроением?

– Да, и ответ на этот вопрос лежит в плоскости различия между хобби и профессией. Так, увлеченная дизайном девушка может создать эскиз платья и сшить его. Не получилось – спрятала в шкаф и забыла. А свою квартиру ты никуда не спрячешь, тебе в ней жить. И хорошо, если обои радуют глаз, а освещение успокаивает (как задумывалось). А если нет? Если количество или

расположение розеток не соответствует реальной необходимости и буквально тянет за собой многочисленные мешающие и визуально портящие интерьер провода? Если обои и брендовый диван прекрасно выглядели в магазине отдельно друг от друга, а в контексте одной комнаты вообще не сочетаются? Выходит, немалые вложения были сделаны неудачно, возможно, придется что-то переделывать, снова вкладываться.

А работа с дизайнером – гарантия более рационального использования финансов?

– Однозначно. Важен ведь взгляд со стороны, создание нескольких – не похожих друг на друга – коллажей, из которых можно выбрать. Важно «на берегу» обсудить то, что реально необходимо, и то, от чего можно спокойно отказаться. Важно соотносить качество отделки и мебели, чтобы на фоне фресок и добротных дверей не стояли предметы, которые «не дотягивают» по уровню качества до созданного контекста. И, что важнее всего, процесс создания или преобразования интерьера с участием дизайнера становится для владельца удовольствием, творческим диалогом, актом совместного созидания. Ведь работа над будущим интерьером поэтапно согласовывается. Кто-то скажет, что мода переменчива и очень скоро захочется что-то освежить и дополнить. И замечательно, если захочется! Значит, интерьер живет, говорит с вами. Подбирать новые шторы или новый ковер – это тоже удовольствие, и для подобных изменений дизайнер интерьера чаще всего не требуется. Но оформить интерьерную базу – качественную, продуманную, эргономичную, которая прослужит многие годы, – стоит доверить профессионалу.



design-bm.ru
vk.com/mariabadyeva_design
+7 (9025) 661-906

Анна Оганесян

Еда как шоу

Инга Мунина, «Аврора кейтеринг», – о необычной подаче блюд

Еще 20 лет назад о кейтеринге в России знали лишь единицы. Сегодня крупное деловое мероприятие уже трудно себе представить без качественного выездного ресторанного обслуживания. Как говорит Инга Мунина, основатель компании «Аврора кейтеринг», отрасль стремительно развивается: привычными бутербродами и закусками уже никого не удивить. Чего ждут современные заказчики от фуршетов? Какие необычные форматы подачи блюд в тренде? Об этом – в нашем материале.



огурцов и оливок, то сегодня у заказчиков выездного ресторанного обслуживания – совсем другие запросы. «Если раньше в кейтеринге мы удивляли едой или необычным сочетанием ингредиентов, то сейчас делаем акцент на визуальном восприятии и необычной подаче», – поясняет Инга.

Необычная подача

Классика фуршета: стол, покрытый качественным текстилем, этажерки с разнообразными закусками – уходит в прошлое. Компаниям – особенно тем, кто пользуется услугами кейтеринга несколько раз в год – хочется разнообразия. «Они стремятся удивить, побаловать своих сотрудников, клиентов. И мы идем навстречу: устраиваем тематические фуршеты, предлагаем различные анимационные станции: молекулярное и барбекю-шоу, лимонадный и кэнди-бар. Вариантов множество», – делится основатель кейтеринговой компании.

Подача еды – если формат мероприятия позволяет – может превратиться в настоящее праздничное шоу. И пределов фантазии здесь нет. «Подаем еду как угодно, но только не на столе, не с привычной поверхности: необычные вазы с угощениями, зонты с закусками, шпажки в коряге, привезенной с берегов Байкала, – перечисляет Инга. – Официанты тоже могут выглядеть совсем не так, как мы привыкли: костюмы, соответствующие стилистике мероприятия, помогают создать атмосферу и настроение».

Новый запрос

Формат фуршета стал привычным и понятным для российских компаний сравнительно недавно, говорит Инга Мунина. «До девятых нулевых понимания кейтеринга в деловой среде не существовало в принципе. Ведь в советское время этого не было – ни в быту, ни в корпоративной культуре. Как индустрия кейтеринг начал формироваться только в начале 2000-х».

Впрочем, несмотря на молодость отрасли, она стремительно развивается. И если 15 лет назад организаторы фуршетов радовали гостей бутербродами с икрой, закусками из колбасы,

Перенимая опыт

Отслеживать современные тенденции в кейтеринге и быть в тренде команде «Авроры кейтеринг» помогает постоянное взаимодействие с коллегами из других регионов. Иркутская компания состоит в Ассоциации кейтерингов и банкетных служб России, которая ежегодно организует стажировки в разных городах нашей страны и зарубежья.

«В этой кооперации – большая сила, – признается Инга. – Обмен опытом позволяет перенимать и внедрять лучшее. Объективно, наши мероприятия в Иркутске, то, как мы обслуживаем гостей, как и чем кормим, – на очень вы-

соком профессиональном уровне. Собственное производство, логистический комплекс, большое количество разнообразного оборудования позволяют организовать и провести мероприятие любого масштаба, удивить и порадовать гостей, устроить праздник, который запомнится надолго».



+7(914)8-994-559. кейтеринг-иркутск.рф



Чем удивить гостей

3 идеи для запоминающегося фуршета

Гастрономические станции – один из главных трендов современного выездного ресторанного обслуживания. Благодаря анимационной подаче, гости могут не только попробовать новые и необычные блюда, но и понаблюдать за настоящим кулинарным театром в исполнении профессиональных поваров. Вот лишь несколько вариантов, которые предлагает своим заказчикам и партнерам «Аврора кейтеринг».

1. «FETA-PIZZA»: быстро, зрелищно и вкусно

Шеф-повар готовит пиццу на глазах у гостей в специальной мобильной печи. Организовать станцию можно в большом помещении или на улице. Гости могут придумать свой рецепт пиццы, самостоятельно выбрав начинки и соусы. Повар раскатывает тесто, кладет ингредиенты, запекает. 3,5 минуты – и горячая, румяная, свежая пицца готова.

2. «Морские деликатесы»: изысканно и эффектно

Устрицы, креветки, икра морского ежа, гребешок, мидии, свежая рыба и другие морепродукты подаются порционно. Шеф-повар учит гостей устричному этикету, способам открытия устриц: у каждого есть возможность самостоятельно, но под руководством шефа, открыть устрицу и съесть ее с подходящим изысканным соусом.

3. «Мясная Карвинг»: здесь и сейчас

Свежеприготовленные мясные блюда (ростбиф, буженина, утиная грудка, ягненок) нарезают шеф-поваром и подают персонально каждому гостю. Шоу-подача с использованием копильного пистолета, который насыщает блюда приятным ароматом и вкусом дыма, не оставит гостей равнодушными.

Покупатели «Слаты» переходят на товары российского производства

Ассортимент торговых сетей постепенно меняется. Уход ряда торговых марок и брендов с рынка, сложности производства продукции, рост цен на привычные товары – все это вынуждает сети «Слата» и «ХлебСоль» искать альтернативные предложения, а потребителю – замену привычному. Переключение идет достаточно плавно, продукция не исчезает с полок одномоментно, но по мере реализации остатков постепенно вымывается.



Большинство производителей сумели адаптироваться к работе в режиме ограничений, справляются с задачами импортозамещения.

«Относительно прошлого года мы поменяли около 20% ассортимента – почти 1500 наименований. Это позволило сохранить товароборот. Категории, в которых была произведена большая ротация позиций, – это алкоголь, соки и вода, кондитерские изделия. На текущий момент мы знаем, какие из брендов уйдут с рынка, но товар в наличии пока есть, распродают остатки. Постепенный выход брендов позволяет нам вводить замену и подбирать аналоги», – поделился заместителем коммерческого директора ТС «Слата» Сергей Дорохов.

В сети «Слата» поясняют, что уход бренда не всегда означает и уход самого продукта. Большинство товаров производится на заводах, распо-

ложенных в России, и в связи с запретом использования бренда на территории РФ производятся замены. К примеру, известный Schweppes теперь выходит под брендом «Rich Тоник», Coca-Cola стала «Добрый Cola». Сеть также вводит новые продукты от российских производителей: «Черноголовка» предложила напиток Fantola, «Очаково» выпустило Cool Cola, Fancy и Street.

Производители соков столкнулись с проблемами поставок упаковки и краски для полноцветной печати, поэтому вынуждены были изменить дизайн. Например, изменился внешний вид соков «Добрый», а на полках сети «Слата» появились новые предложения от ранее не столь известных в нашей стране брендов, например сок DaDa.

В условиях дефицита предложений от лидеров рынка в категории «стиральные средства и порошки» ассортимент дополняется и расширяется про-

дукцией других российских заводов. Например, в сети появился стиральный порошок «Лотос» от Новосибирского завода бытовой химии.

В целом в компании «Слата» отмечают, что глобальных изменений в покупательских предпочтениях не отмечается. Можно отметить усиление тренда, который активно наметился в 2021 году – увеличение доли покупателей, обращающих внимание на цены и акционные предложения.

«Год от года эта категория потребителей растет. Последние события лишь усилили эту динамику», – добавил Сергей Дорохов.

Несмотря на все трудности и благодаря настроенным внутри компании адаптационным механизмам, «Слата» смогла удержать показатели рентабельности на приемлемом для компании уровне, не переключившая увеличение издержек на потребителя.

«Иркутск – это город-энергия»

Вера Курочкина, En+ Group, – о Сибири, карьере и драйве перемен

Карьерный путь топ-менеджера En+ Group Веры Курочкиной не был устлан розами: процесс собеседования в РУСАЛ на должность руководителя пресс-службы в 2003 году занял более 6 месяцев, чтобы доказать, что она справится, и не беда, что металлургия – совсем не женская отрасль. У москвичей не принято долго засиживаться на одном месте, но Вера остается верна En+ Group уже почти 20 лет – 20 лет постоянного «челленджа и драйва». В сентябре заместитель генерального директора по связям с общественностью En+ Group побывала в Иркутске – «городе творчества и энергии», где сегодня реализуются многие проекты холдинга. После открытия первого в Сибири Мультилаба мы поговорили с Верой о работе и личном.

«ХОТЕЛОСЬ ПЕРЕМЕН И МАСШТАБА»

До РУСАЛа Вера Курочкина работала директором по PR и маркетингу в крупной IT-компании. Несложные и однообразные задачи, «никакого челленджа и драйва» – все это быстро наскучило молодому руководителю и заставило задуматься о переменах.

Вера Курочкина: Мне хотелось в компанию, которая давала бы ощущение постоянного развития и движения вперед и чувство, что невозможное возможно. Когда от хедхантера поступило сообщение, что РУСАЛ ищет руководителя в пресс-службу, я подумала, что это тот самый случай, когда неуемная жажда – в хорошем смысле – приключений, возможности карьерного развития и эффект масштаба, который дает работа в крупной компании, удачно складываются в один пазл.

Я не ошиблась в выборе. Энергия изменений у меня в крови, и это отчасти объясняет, почему такой достаточно долгий период своей жизни – почти 20 лет – я работаю в одной компании, и мне комфортно. Это были годы совершенно фантастических проектов, это постоянный абсолютный драйв и возможность завтра сделать то, о чем ты еще вчера даже не мечтал.

«ЭТО БЫЛО ПОСТЕПЕННОЕ ВЗРОСЛЕНИЕ»

Перемены – это стиль жизни компании. Росла компания, превращаясь из российского в глобального игрока, – росли и профессиональные задачи Веры. Очень быстро, наряду с информационным сопровождением деятельности РУСАЛа, в зоне ответственности нового руководителя оказалась корпоративная благотворительность.

Вера Курочкина: Я пришла в РУСАЛ на позицию руководителя пресс-службы и сначала отвечала исключительно за формирование региональной и федеральной информационной политики. По мере того, как направление развивалось, появилась международная часть, а затем и благотворительность. Именно так это тогда называлось. На тот момент это выглядело исключительно как отработка заявок «купите, пожалуйста, два колеса для машины скорой помощи» или «у нас в школе потекла крыша, помогите». И очень хотелось от этих точечных просьб перейти к системности, чтобы мы понимали, что действительно нужно тому или иному городу, и делали заметный социальный вклад.

Вслед за этим появились новые направления, связанные с культурными, образовательными и спортивными проектами. Так, шаг за шагом, коммуникационная политика наполнялась, потому что менялось время, менялась компания. И каждому этапу ее развития соответствовал определенный этап поддержки с позиций коммуникации. Вовлеченность, возможность пробовать различные инструменты, бывать в разных странах, чувствовать себя частью по-настоящему глобальной компании – для профессионалов в нашей сфере это, конечно, фантастический шанс.

При этом какого-то особенного ощущения, когда я вдруг проснулась и почувствовала себя топ-менеджером, не было. Это было постепенное взросление, большая работа, в том числе и над собой. Бесценный опыт я приобретала и благодаря коллегам, с которыми мне довелось работать и с которыми работаю по сей день. У нас всегда была фантастическая команда.

«СТАТЬ ЛИДЕРОМ В РОССИИ И В МИРЕ»

Как говорит Вера, в начале нулевых, когда создавался холдинг, очень важно было заложить основы промышленной и финансовой стабиль-



Вера Курочкина, заместитель генерального директора по связям с общественностью En+ Group

Фото из личного архива

ности, конкурентоспособности. Все усилия компании как в металлургическом, так и в энергетическом сегменте были брошены на то, чтобы создать сырьевую базу, модернизировать производство, стать не только лидером в России, но и конкурентоспособным игроком на международном рынке.

Вера Курочкина: На момент распада Советского Союза общий объем производства алюминия составлял 2,2 млн тонн в год, а РУСАЛ смог выйти на объем 4,6 млн тонн. Мы построили три совершенно фантастических по своей инновационности и технологичности алюминиевых завода. Это Хакасский алюминиевый завод, Богучанский алюминиевый и завод в Тайшете. Мы не только модернизировали энергетическую базу, но и построили – и это, наверное, один из самых успешных примеров частно-государственного партнерства в России – Богучанскую ГЭС.

«ЗА ПРОХОДНОЙ ЗАВОДА – ДРУГАЯ ЖИЗНЬ»

Масштабная модернизация завершилась, но работы в подразделении Веры Курочкиной только прибавилось. Контраст между высокотехнологичными предприятиями энергохолдинга и той социальной инфраструктурой, которая их окружала, был слишком велик. С этим нужно было что-то делать.

Вера Курочкина: Ощущался некий когнитивный диссонанс между развитой промышленной и корпоративной культурой и тем, что происходило за проходной завода. Наши сотрудники, выходя с работы, понимали, что нет культурных и образовательных учреждений, которые бы отвечали их ожиданиям, нет современной спор-

тивной инфраструктуры, зато есть вопросы к качеству медицинского обслуживания и к транспортной доступности.

И тогда появилась задача создать современ-

“**Знаю, что компанию нередко критикуют: «Мало делаете, не туда вкладываете, надо больше и лучше». Но на критику мне всегда хочется ответить девизом одной из торговых сетей: «Возьми и сделай»**

ную среду, которая бы делала жизнь людей комфортной, давала возможность реализовать себя с точки зрения культуры, спорта, приобрести новые дополнительные навыки. Все это легло в основу нашей социальной политики, которую мы называем «Возрождением» – возрождением лучших традиций, которые лежали в основе создания советских промышленных городов, которые сегодня должны получить новое современное развитие.

«ДЕЙСТВУЕМ СИСТЕМНО И КОМПЛЕКСНО»

Сегодня социальная политика En+ Group реализуется в нескольких направлениях: это территориальное развитие, здравоохранение, спорт и культура. Перечень сформировался по итогам консультаций с местными сообществами – сотрудниками предприятий и не только.

Вера Курочкина: Отличительная особенность социальной политики компании – это системность и комплексность. Мы тесно взаимодействуем с нашими целевыми аудиториями,

анализируем информацию и создаем проекты, отвечающие на запросы людей. Например, проекты «PRO Иркутск» и «PRO Красноярск» позволяют объединить неравнодушных представителей малого и среднего бизнеса, лидеров общественного мнения, экспертов на одной площадке, обменяться мнениями и снять негатив. Такие встречи вместе с результатами социологических исследований дают возможность понять, что является наиболее востребованным в том или ином городе. Кроме того, на всех наших предприятиях есть рабочие и молодежные советы. Это источники внутренней информации, что необходимо и в чем чувствуют нехватку наши коллеги, как мы можем помочь.

Знаю, что компанию нередко критикуют: «Мало делаете, не туда вкладываете, надо больше и лучше». Но на критику мне всегда хочется ответить девизом одной из торговых сетей: «Возьми и сделай». Как только ты от слов переходишь к делу и становишься не зрителем, а вовлеченным участником, у тебя возникает желание не критиковать, а создавать, предлагать и делать – и дальше уже смотреть на результат, пытаться его улучшить. Философия наших программ – «Энергия преобразований» – позволяет всем включаться в эту работу, как говорится, добро пожаловать!

«ВАЖНО НЕ ТЕРЯТЬ СВЯЗ С ПРОФЕССИЕЙ»

Несмотря на обилие масштабных задач в области социальной политики, Вера Курочкина по-прежнему «горит» коммуникациями. Она с большим удовольствием сама пишет пресс-релизы, общается с журналистами, готовит презентации и самые разные тексты.

Вера Курочкина: Позиция далеко не всегда определяет формат деятельности. В основе любого профессионального успеха лежит готовность довести любой проект, каким бы сложным или простым он ни был, до конца. Важно никогда не терять связь с профессией, расти и совершенствоваться. Вообще, мне кажется, что развитые коммуникативные навыки – это ключевое качество современного успешного человека. Если ты не договороспособен, не можешь донести свою позицию и найти компромисс, тебе будет сложно достичь результата, независимо от сферы деятельности и должности.

Еще одно важное качество – трудолюбие. Оно в каком-то смысле созвучно стрессоустойчивости и нацеленности на результат: когда ты не бросаешь все после первой неудачной попытки, а упорно ищешь решение и в конце концов добиваешься результата.

«ЭТО ГОРОД-ЭНЕРГИЯ»

Вера Курочкина не из тех руководителей, которые принимают решения исключительно из московского офиса. Впервые в Иркутской области она побывала в первый месяц после прихода в РУСАЛ, и с тех пор приезжает регулярно – по рабочим задачам и... за вдохновением.

Вера Курочкина: В Иркутске есть совершенно фантастическая энергия, сочетание истории, современности и какой-то небывалой легкости. Иркутск – это город-энергия во всех смыслах этого слова, он заряжает своей силой. Именно в Иркутске ко мне приходят самые неожиданные идеи. Бывает, в проекте что-то не сходится, не хватает какого-то элемента. А здесь как будто что-то витает в воздухе: появляется недостающий кусочек – и картинка складывается.



АНДРЕЙ ЕФИМОВ
генеральный директор ГК Prostor Group

ДЕЛО, В КОТОРОМ НЕТ МЕЛОЧЕЙ

«Окна – глаза дома»: они украшают фасад здания, привлекают к нему внимание, являясь его важной архитектурной деталью. А современный коттедж или престижный жилой комплекс уже невозможно представить без красивых и порой очень сложных светопрозрачных конструкций.

Группа компаний Prostor Group, занимающаяся комплексной работой с внешней оболочкой домов, уже более 25 лет развивает рынок светопрозрачных конструкций в Иркутске.



Дело, в котором нет мелочей

«Окна – глаза дома»: они украшают фасад здания, привлекают к нему внимание, являясь его важной архитектурной деталью. А современный коттедж или престижный жилой комплекс уже невозможно представить без красивых и порой очень сложных светопрозрачных конструкций. Мы побеседовали с генеральным директором ГК Prostor Group Андреем Ефимовым. Компания Prostor Group занимается производством светопрозрачных конструкций, а также комплексной работой с внешней оболочкой для загородного частного домостроения.



Андрей Ефимов, генеральный директор ГК Prostor Group

Фото А. Федорова

«НЕПРОСТО БЫТЬ ПЕРВЫМИ»

Андрей Арнольдович, кроме компании Prostor Group, вы основатель и один из учредителей компании «Деметра», которая стояла у истоков зарождения отрасли производства светопрозрачных конструкций. Что вы можете сказать об этапах развития регионального рынка производства окон и дверей?

– Более 25 лет назад и «рынка»-то не было! Только-только появились окна из ПВХ. Очень непро-

Какие тренды вы видите сегодня на этом рынке? Как он будет развиваться?

– Сейчас происходят определенные изменения: из России уходят некоторые отраслевые иностранные компании, меняются собственники существующих «надсистемных» производств – например, стекольных заводов. Но отрасль работает, адаптировалась и сейчас чувствует себя более-менее уверенно.

В целом, конечно, надо понимать, что мы идем в фарватере развития европейских и мировых трендов и инноваций в строительстве, которые отвечают на запросы сегодняшнего и завтрашнего времени. Например, повышение комфорта проживания в доме, эффектная визуальная привлекательность сооружения, повышение энергоэффективности, надежности, экологичности, безопасности зданий и т.д. А далее – все просто: у нас внутренние запросы те же. Появляется спрос, который и привел к развитию отечественных предприятий на базе и трансфере европейских и мировых технологий.

Можно долго перечислять инновации, например, при производстве стекла, которые были применены далее в стеклопакетах. А в результате стало возможным производство крупноформатных стеклопакетов с высокими тепловыми характеристиками и уникальными свойствами. Все это уже доступно в России и, конечно, у нас в компании Prostor Group.

«НУЖНО ПОДНИМАТЬ ПЛАНКУ»

В 2020 году, в такое непростое время, компания Prostor Group запустила новую линию по производству светопрозрачных конструкций из алюминиевых профилей. Почему было принято такое решение?

Но ведь, наверное, возможно было просто модернизировать текущее производство?

– Да, возможно. Но нужно все время поднимать планку! Рынку нужно больше возможностей. Необходимо опережать запросы покупателей, превосходить их, формируя спрос на инновации. Посмотрите, сколько на улице машин премиум-сегмента. Значит, есть запрос на премиум-качество, эксклюзивность, комфорт. И он увеличивается! Продолжая автомобильную аналогию, недостаточно на машине поменять эмблему с «Тойоты» на «Лексус», нужен другой продукт, другая услуга и подход к клиенту. Продукт, где качество – в каждой детали. Поэтому в нашей компании Prostor Group принято целое положение: «Качество превыше всего!»

«ОБЩАЯ ЗАДАЧА – КОНЕЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ»

Prostor Group давно и успешно работает с архитектурным сообществом Иркутска. Как вы выстраиваете это взаимодействие?

– Если вы строите «Дом вашей мечты», конечно, он должен быть комфортным для проживания. А значит, продуманным до мелочей. Такой дом не может получиться случайно. Очень много задач должно быть решено. Дом – это сложная система. Следовательно, должен быть его разработчик! В нашем случае это архитектор, очень многое зависит от его работы.

Накопленный нами опыт позволяет вместе с архитекторами подобрать оптимальные решения и материалы для реализации объектов любой сложности. Мы часто проводим семинары с архитекторами, строителями, проектировщиками. Кроме специалистов компании Prostor Group, спикерами приглашаем наших партнеров – это ведущие в отрасли компании. Они рассказывают о технологиях производства материалов, презентуют новинки и делятся своим опытом.

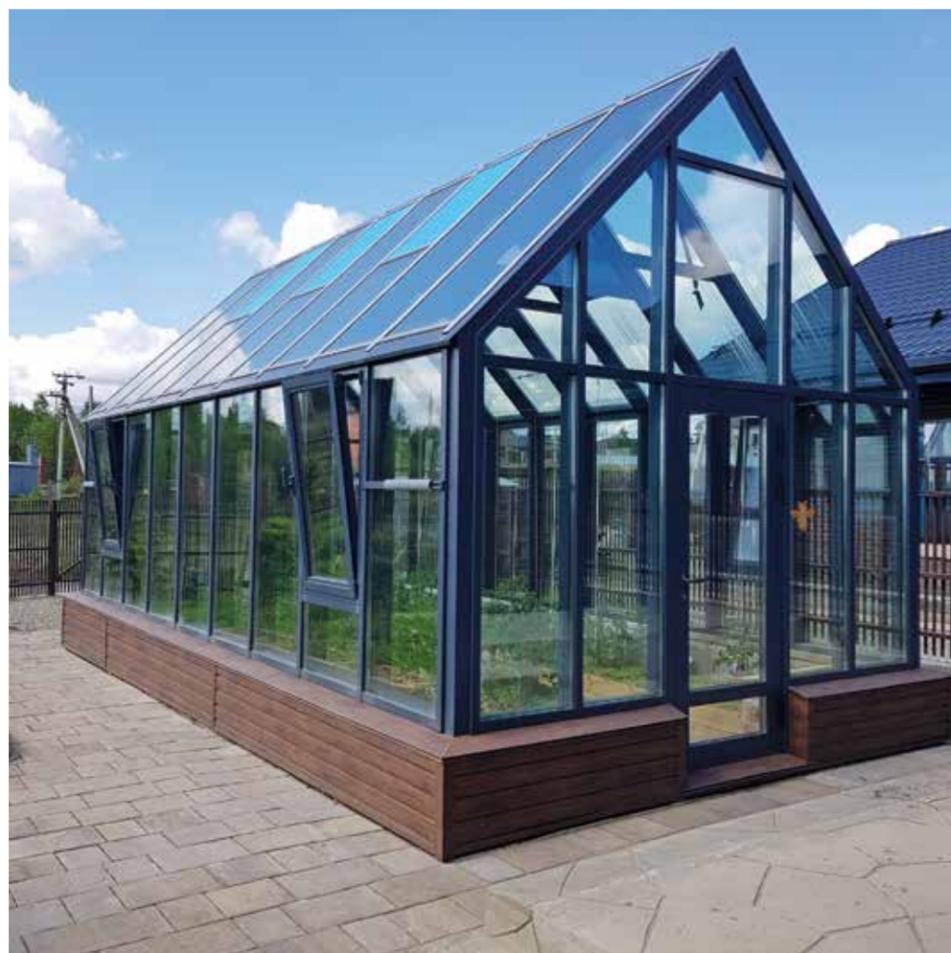
Можете рассказать, как строится ваша с архитекторами совместная работа над проектами?

– Как правило, заказчик доверяет архитектору, его опыту и профессионализму. Далее у архитектора встает вопрос: кто мог бы реализовать задуманное им, с кем возможно проработать материалы, узлы, конструктив изделий и другие нюансы? А чем больше подрядчиков, тем больше проблем.

У нас же в ГК Prostor Group есть вся оболочка здания: окна, фасады, кровли, водосточка, воро-

Группа компаний Prostor Group включает в себя компании «Фасадные технологии», «Ворота Центр», «Оконный сервис», Торговый Дом Prostor Group, а также собственное производство высококачественных светопрозрачных конструкций из алюминиевых профильных систем SCHUCO, ALUTECH, СИАЛ. Основная специализация компании – это комплексная работа с внешней оболочкой частного загородного дома при его строительстве.

сто быть первыми. Осваивать монтаж и раскачивать зарождающийся региональный рынок. Тогда только состоятельные заказчики могли позволить себе «новые» ПВХ-окна, а затем и более современные алюминиевые. За эти годы сформировалась целая отрасль по производству светопрозрачных конструкций. Большое количество предложения привело к снижению стоимости изделий. Продукт стал доступным и массовому потребителю. В регионе эволюционно сформировался костяк предприятий-лидеров. Они сегодня и занимают большую долю рынка производства и монтажа светопрозрачных конструкций в массовом сегменте. Особняком стоит VIP-заказчик и особо сложные проекты, где требуется индивидуальная работа по сложным и дорогим изделиям и особо ответственному эксплуатационно надежному и энергоэффективному монтажу. Этим как раз и занимается ГК Prostor Group.



Фотографии из архива компании

та. Большой опыт в реализации домов высокой степени сложности, новые энергоэффективные материалы и технологии. Так что с архитекторами у нас много точек соприкосновения, но самое важное, что нас объединяет, – это конечный результат! Идеальный дом! Наша совместная работа с архитектором проекта в итоге дает возможность реализовать задуманное, получив высокую оценку и благодарность от Заказчика.

«ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ НЕОБХОДИМА»

Современный дом – не только комфортный и безопасный для проживания, но и энергоэффективный. Насколько важна энергоэффективность для светопрозрачных конструкций?

– Вы правы: в современном мире энергоэффективность является одним из важных параметров комфортного дома. А светопрозрачные конструкции и их энергоэффективность – основной проблемой. Старшее поколение помнит, как перед зимой обязательно затыкали все щели, заклеивали все стыки на старых деревянных окнах. А зачем, почему? Ведь электричество стоило несколько копеек, кстати. Да потому, что было холодно, хотя и батареи были горячими. Дуло из окон, откосов, из-под подоконников, в общем, постоянные сквозняки, и, одним словом, было некомфортно!

Конечно, любую стену можно утеплить и сделать очень теплой. А как быть с окном? Оно должно быть прозрачным и в то же время максимально теплым?! Эта сложная задача мировым научно-техническим прогрессом и сейчас решена не полностью. Хотя и сильно уже продвинулись в ключевых технологических наработках.

Как именно?

– Сегодня в гражданском строительстве нашего региона расчетный показатель приведенного сопротивления теплопередачи стены находится в диапазоне $R_0=3,6-4,0 \text{ м}^2 \cdot \text{°C}/\text{Вт}$. У хорошего окна средней ценовой группы – $R_0=0,8-0,85 \text{ м}^2 \cdot \text{°C}/\text{Вт}$. Видно, что даже хорошее окно в 4-5 раз холоднее стены. А значит, с точки зрения энергоэффективности, чем меньше окно и меньше их количество, тем дом будет теплее. Но все архитектурные тренды и наши желания хотят обратного – больше стекла и окна больших размеров, панорамные.

Решая эту проблему, конечно, лучше применять особо теплые светопрозрачные конструкции с $R_0 > 1,0 \text{ м}^2 \cdot \text{°C}/\text{Вт}$ и даже $R_0 > 1,3 \text{ м}^2 \cdot \text{°C}/\text{Вт}$, новые технологии с подогревом внутреннего стекла и другие инновации. Но это еще далеко не все вопросы. Скажем, что делать с «эффектом теплицы», если установить много стекла в доме? Тогда придется при «дешевых» холодных окнах усиленно топить в доме зимой, а летом включать на полную мощность кондиционеры. И здесь как раз раскрываются принципы и важная задача энергоэффективности светопрозрачных конструкций. Нужен баланс в решениях, приводящих к минимальным эксплуатационным затратам, ведь стоимость электричества только растет.



Фото А.Федорова

В итоге мы видим, что без комплексной проработки этих вопросов, особенно при строительстве «дома своей мечты», точно не обойтись! И лучше, когда эти вопросы обсуждаются и решаются на стадии проектирования дома, у нас в офисе, а не на строительной площадке!

«БОЛЬШЕ СВЕТА, СЛОЖНЕЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Панорамное остекление, о котором вы уже упомянули, – действительно, главный архитектурный тренд последних лет. Причем не только в частном домостроении, но и в коммерческом. Люди ценят панорамные системы за широту обзора, возможность почувствовать единение с природой и ежедневно любоваться ею, и современный рынок уже предлагает множество вариантов светопрозрачных конструкций. Какие вы видите здесь проблемы и их решения?

– Мы живем в Сибири, и нам всегда хочется больше света, солнца. А если ваш дом находится в окружении леса или с видом на реку, озеро, тем более хочется быть ближе к природе.

Конечно, это эффектно выглядит, и мы вместе с архитектором и заказчиком стремимся максимально увеличить размеры окон, если это разумно и возможно в конкретном проекте. Но это не должно быть необоснованной целью. Дом должен быть комфортным для проживания. Давайте не забывать про вопросы неизбежных теплопотерь (хотя и их мы максимально возможно снижаем), перегревы внутренних помещений от солнечного фактора (здесь тоже много решений), стоимости (в том числе при замене стеклопакета), приватности и т.д.

Тем не менее, габариты панорамных окон, витражей, порталных конструкций растут...

– Да. Например, в Москве недавно на одном из объектов установлены стеклопакеты 3x12 метров, весом 4,5 тонны каждый. Но только представьте, сколько нюансов нужно предусмотреть при реализации такого проекта. Крайне сложное производство, доставка, подъем и монтаж в специальную, рассчитанную по весовым и ветровым нагрузкам витражную систему. Толщина каждого стекла в стеклопакете при этом может быть больше 20 мм (в том числе в составе триплекса), я уже не говорю о стоимости таких проектов.

Конечно, это ключевая специализация компании Prostor Group – исполнение сложных проектов с крупногабаритным остеклением. Выполнять зачастую сложное архитектурное решение непросто, но результат, как правило, оправдывает все наши усилия на разработку, подбор систем профилей, узлов сопряжений, необходимых согласований, производства и конечного качественного монтажа этих уникальных, специально разработанных, индивидуально изготовленных изделий. Все эти технологии доступны для наших заказчиков, и чем сложнее проект, тем нам интереснее его реализовывать.

С каждым годом растут требования к тепловой защите зданий. Да и стоимость электричества продолжает расти. Компания Prostor Group предлагает какие-то новые решения, как при остеклении дома получить его высокую энергоэффективность?

– Каждый год в стране сдается огромное количество жилья (92,6 млн кв.м в 2021 г.). И его надо обогревать. Это мировая проблема. Например, в Европе разработан стандарт «Пассивного дома», т.е. дома с околонулевыми эксплуатационными потерями тепла. А мы тем более, проживая в стране, где более полугодом зима, не можем не думать об этом.

Продолжение на стр. 20

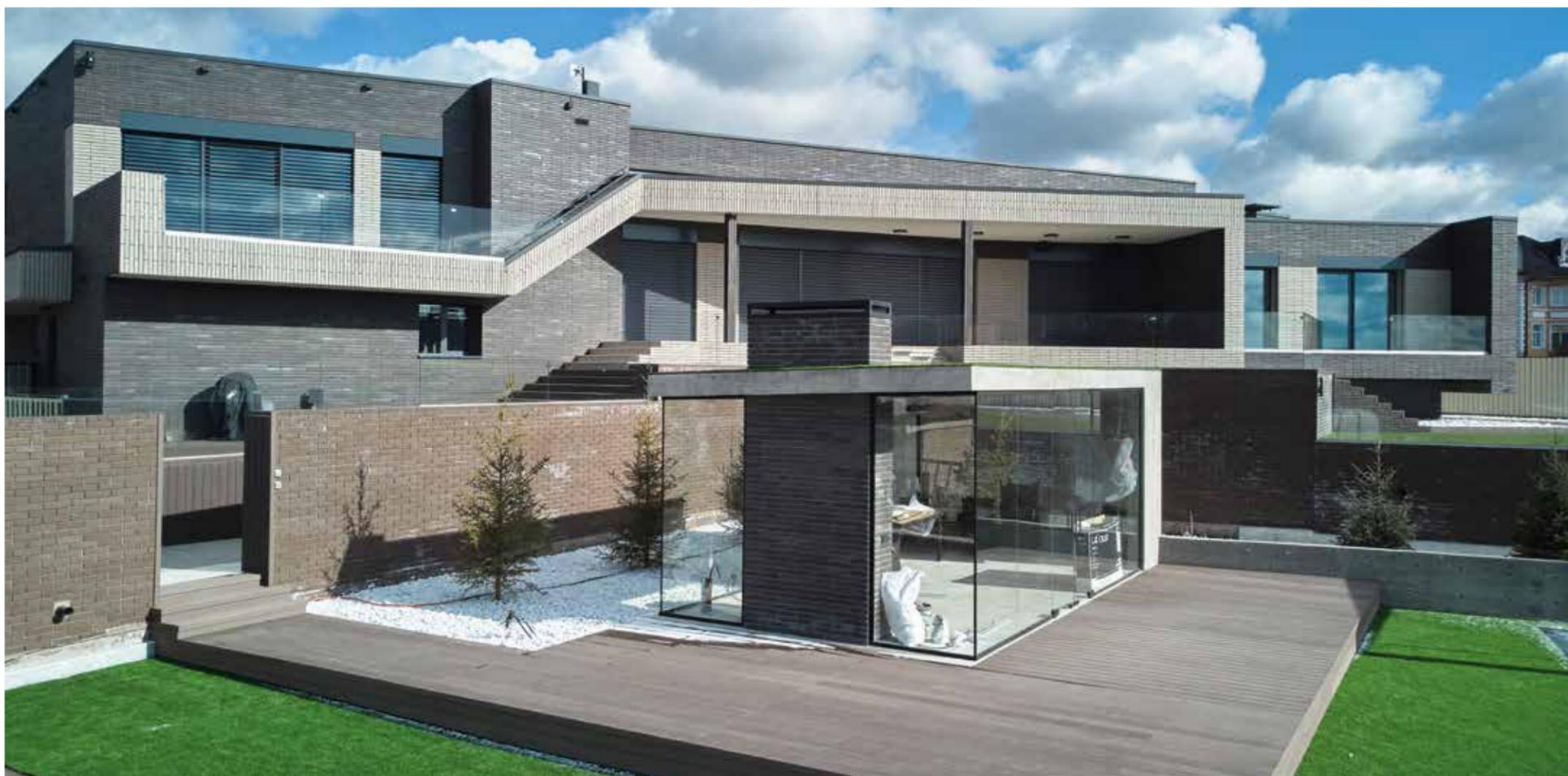


Фото из архива компании

Продолжение. Начало на стр. 18

Наша компания эксклюзивно представляет в регионе самую энергоэффективную на сегодня технологию выносного монтажа окон в зону утеплителя Blaugelb triotherm+ от компании Meesenburg. Основная идея данной системы состоит в том, что вокруг оконного или дверного проема в зоне утеплителя создается теплая несущая коробка из профиля Триотерм. Такая коробка приклеивается и прикручивается к стене с помощью специального клея-герметика и универсальных турбошурупов. Гибридный полимер «blaugberg Power Fix» не только надежно крепит профиль к стене, но и создает дополнительную герметизацию рабочего проема, не позволяя водяному пару проникать в утеплитель через стены.

Сами профили системы выносного монтажа выполнены из пенополистирола высокой плотности (150 кг/м куб.), этот материал обладает не только низкой теплопроводностью, но и очень высокими прочностными свойствами (выдерживает нагрузку до тонны на 1 погонный метр), что позволяет производить монтаж в зону утеплителя не только окон обычных размеров, но и очень больших и тяжелых конструкций. Широкая гамма готовых монтажных решений системы BLAUGELB TRIOTERM позволяет грамотно спроектировать практически любой узел примыкания для любых светопрозрачных конструкций. Благодаря конструктивным свойствам материала, данная система при монтаже не только обеспечивает надежное, непромерзающее закрепление окон и дверей, но и позволяет в будущем без лишних затрат демонтировать старое изделие и установить на его место новое без демонтажа фасадов.

«РАБОТАЕМ С ДОМОМ КОМПЛЕКСНО»

Ваш заказчик – кто он? На какие потребности клиентов ориентируется компания?

– Конечно, мы ориентируемся на заказчика, строящего дом, в котором он планирует долгую и счастливую жизнь для себя и своей семьи. Еще недавно на рынке все определяла минимальная цена. Сегодня наши заказчики все чаще задаются правильными и важными вопросами. У кого заказывать конструкции? Какие окна и двери выбрать – из ПВХ или алюминиевого профиля? Как правильно сделать их монтаж,



Фото из архива компании

чтобы в дальнейшем не возникло эксплуатационных проблем? Какой фасад выбрать и как его смонтировать? Какие установить ворота? Обращаясь к нам, вы можете рассчитывать, что получите по-настоящему профессиональные ответы, которые помогут при строительстве вашего дома.

В чем главные преимущества Prostor Group, что отличает вас от конкурентов?

– Отличий много. Но главное – это индивидуальная, добросовестная, открытая, заинтересованная работа с заказчиком и его домом на конечный результат, что очень нравится нашим клиентам и архитекторам. Перечислю еще несколько отличий.

Во-первых, комплексная работа с домом. Мы стараемся внедрять в свои проекты принципы «пассивного дома», организуя целостную оболочку здания (фасады, кровля, окна, двери, во-

рота, перголы), применяя новые технологии и материалы, без «мостиков холода».

Во-вторых, работа на сложных и особо сложных проектах, где, как правило, применяются нестандартные проектные решения, новые материалы и технологии, сложные светопрозрачные конструкции с высокими тепловыми характеристиками и максимальными размерами.

В-третьих, собственное производство высококачественных изделий и их энергоэффективный монтаж с гарантией до 10 лет.

В-четвертых, собственная сервисная компания «Оконный сервис», которая включает сервисные работы на всем сроке эксплуатации изделий, продлевая их эффективную работу.

Все это позволяет заказчику получить интегральные услуги в одной компании, экономия времени, деньги и, конечно, нервы на поиске и взаимодействии с несколькими подрядчиками.

Что вы порекомендуете тем, кто задумывается о строительстве собственного дома?

– Подходить к этому процессу обдуманно. Не экономить на архитектурном и рабочем проектировании, не стремиться бездумно удешевить проект. Очевидно, что ориентироваться надо на результат, который вы задумали и хотели бы получить. А ГК Prostor Group всегда рада помочь в воплощении задуманного.

Ждем вас по адресу:
Иркутск, ул. Фридриха Энгельса, 8, оф. 302.
Тел.: 8 (3952) 258-235.



PROSTOR GROUP®
BUILDING TECHNOLOGY



Фото из архива компании

PROSTOR GROUP В ЦИФРАХ



13

ЛЕТ НА РЫНКЕ



4

КРУПНЫХ
НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ

1 020

РЕАЛИЗОВАННЫХ
ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

6 980

РЕАЛИЗОВАННЫХ ЧАСТНЫХ
ПРОЕКТОВ ДОМОВ

ЭКСПЕРТНО

Что лучше – алюминиевые окна или ПВХ?

А. Ефимов: Вопрос не очень корректен. Надо понимать, какие задачи будет решать то или иное окно, где и как оно будет установлено. Кстати, и ПВХ-окна бывают разные: от экономных до весьма дорогих и даже эксклюзивных.

Если это квартира в многоэтажном доме (не пентхаус), то ПВХ-окно будет правильным решением! На мой взгляд, лучше всего брать окна из средней линейки – из хорошего профиля, с энергоэффективным стеклопакетом, с хорошим армированием (внутри профиля), с хорошей или очень хорошей фурнитурой и, конечно, от проверенного временем производителя.

Но если вы строите свой загородный дом и у вас крупногабаритное остекление, то окна из ПВХ-профиля (а особенно цветного) приме-

нять не стоит. ПВХ-окна ограничены в максимальном размере 6 кв. м, не более. Линейные расширения ПВХ-профиля – 5-7 мм на 1 метр. Все это может нанести непоправимые проблемы монтажному шву, где, как правило, образуются мостики холода вследствие разрыва монтажной пены.

У алюминия линейное расширение в 2 раза меньше. И гораздо больше конструктивных возможностей остекления любых площадей и форм с минимальной при этом размерностью несущих элементов каркаса, что дает легкость и красоту панорамных окон при высокой конструктивной и эксплуатационной надежности. Поэтому в загородном строительстве при панорамном остеклении, конечно, как правило, применяется алюминиевые системы.

«Каникул» не будет

Почему не продлят мораторий на банкротство

Мораторий на банкротство физических и юридических лиц сроком на шесть месяцев был введен 1 апреля. В октябре его действие завершилось – продлевать «каникулы» для банкротов не стали. Почему? И как теперь действовать кредиторам и должникам? Комментирует Полина Спесивая, юрист адвокатского бюро «Владимир Рябенко и Партнеры».

Почему не продлят мораторий на банкротство?

1 апреля был введен мораторий на банкротство физических и юридических лиц сроком на шесть месяцев. Он не дает кредиторам возможности обратиться в суд, а также приостанавливает исполнительные производства по имущественным взысканиям с должника, начисление пеней и штрафов.

Мораторий распространил свое действие на всех без какой-либо адресной привязки и, не имея четко сформулированной практики применения, привел к разному толкованию позиций закона различными ведомствами, такими как ФССП, Минюст, ФНС и Центробанк. Указанное обстоятельство привело к злоупотреблению со стороны должников, так антикризисная мера не стала инструментом реабилитации должников.

В связи с неоднородностью толкования и правоприменения, за полгода действия моратория мы получили неоднозначную судебную практику по имущественным взысканиям с должника.

Впервые такую меру законодатель применил в период бушующей пандемии коронавируса – на



Среди противников продления моратория – предприниматели, занятые в наиболее пострадавшей от его действия сфере – ЖКХ. Так, временное ослабление должники восприняли как индульгенцию.

По словам министра экономического развития РФ Максима Решетникова, мораторий на банкротство не будет продлеваться, пото-

Среди противников продления моратория – предприниматели, занятые в сфере ЖКХ. Временное ослабление их должники восприняли как индульгенцию

тот период необходимо было срочно поддержать компании и граждан, которые потеряли либо весь доход, либо большую его часть. В отличие от моратория 2022 года, его объявили адресно – только для тех отраслей, которые сильнее всего пострадали от коронакризиса.

му что в настоящий момент это создает гораздо больше вопросов.

Сейчас нужна более конкретизированная и более направленная поддержка граждан и бизнеса. Законодатель продолжает разрабатывать антикризисные пакеты помощи: льгот-

ные кредиты, субсидии, единовременные выплаты, налоговые послабления и прочее.

Механизм моратория был направлен на замораживание задолженности, которое не спасает, а лишь откладывает выполнение финансовых обязательств, ставя под угрозу выплату долгов как таковую.

С 1 октября введенный правительством мораторий заканчивается.

Что необходимо сделать кредиторам и должникам?

Должнику необходимо провести переговоры или медиацию и договориться о рассрочке оплаты долга, важно зафиксировать это документально. В том случае, если дело находится в суде, либо недавно состоялось решение в суде первой инстанции, необходимо обратиться в апелляционную инстанцию, так как решение первой инстанции вступает в силу со дня принятия постановления суда апелляционной инстанции. Указанные действия позволят продлить сроки возврата долга на срок рассмотрения жалобы в суде апелляционной инстанции.

Также должнику возможно попробовать рефинансировать долги либо привлечь дополнительное финансирование. В том случае, если ничего из перечисленного не удалось, то 1 октября необходимо первым подать заявление в суд о банкротстве.

Почему важно подать заявление о банкротстве первым?

Дело в том, что по закону о банкротстве суд рассматривает заявление о банкротстве в порядке календарной очередности. А кандидатура арбитражного управляющего назнача-

ется судом исходя из первого поступившего заявления о банкротстве. Если заявление от кредитора поступило первым, то с большей степенью вероятности судом будет принята кандидатура арбитражного управляющего, предложенная кредитором. При поступлении первым заявления от должника, суд самостоятельно определяет кандидатуру арбитражного управляющего.

Но для того, чтобы 1 октября подать заявление о банкротстве, необходимо было не менее чем за 15 дней разместить уведомление в Едином федеральном реестре сведений о банкротстве (ЕФРСБ) о намерении обратиться с заявлением о банкротстве.

Достиг ли своих целей введенный мораторий или нет – вопрос спорный, но, без сомнения, изменения законодательства идут на пользу только в том случае, если они тщательно обдуманы. Иначе предприниматели лишаются возможности планировать свою деятельность в условиях непрекращающихся изменений.

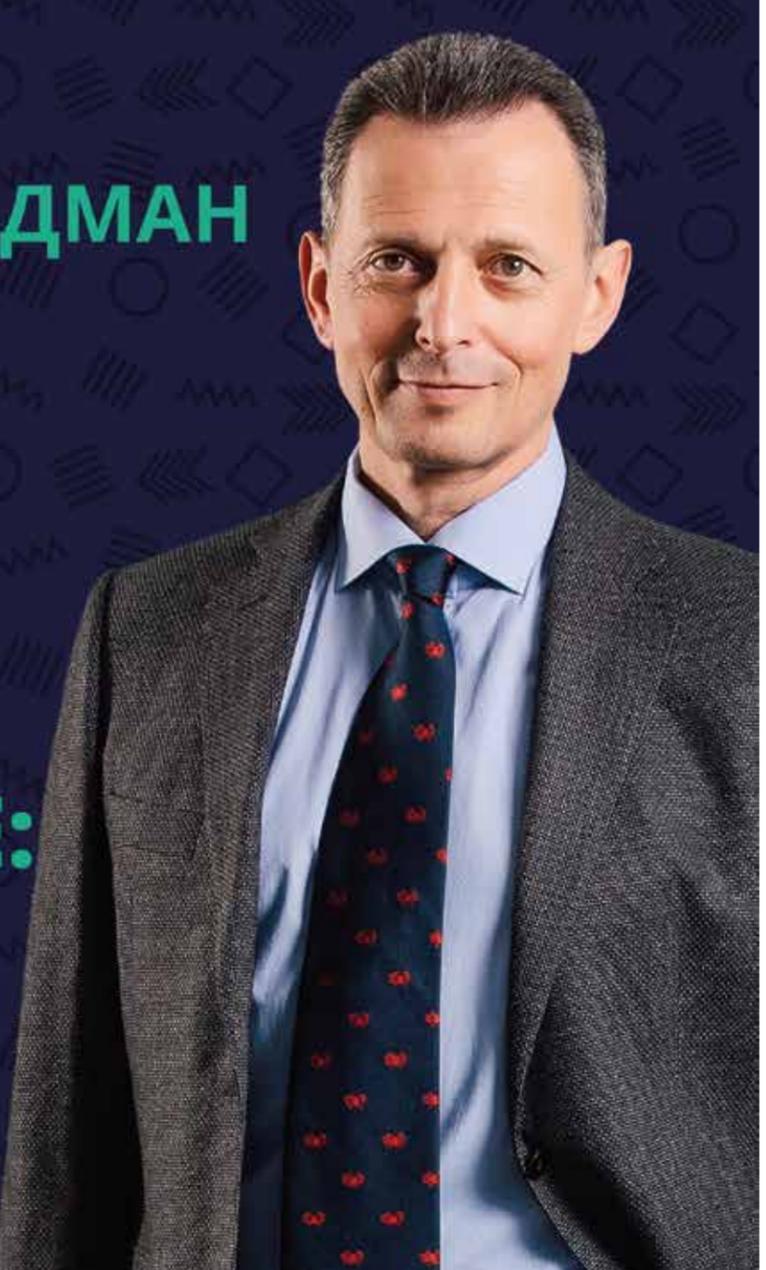
Что до механизмов поддержки граждан и организаций, то законодатель предусмотрел возможности получения субсидирования либо применения кредитных каникул, и уход от моратория будет не таким болезненным. О том, какие существуют антикризисные меры поддержки, узнавайте в Адвокатском бюро «Владимир Рябенко и Партнеры».

В. ВЛАДИМИР РЯБЕНКО
АДВОКАТЫ-ПАРТНЕРЫ
Иркутск, мкр. Ершовский, 26А, оф. 402
8 (3952) 550-666
riabenko.ru

Иркутск очно + онлайн Александр ФРИДМАН

25 ноября
ДЕЛЕГИРОВАНИЕ:
результат руками сотрудников

26 ноября
КОНТРОЛЬ И
КООРДИНИРОВАНИЕ:
как обеспечить выполнение делегированных заданий





8 800 600 62 80

bct.irk.ru

Министр энергетики РФ Николай Шульгинов посетил предприятие En+ Group в Ангарске

29 сентября министр энергетики РФ Николай Шульгинов посетил входящую в En+ Group ТЭЦ-10 в Ангарске, одну из крупнейших тепловых станций в Иркутской области. Во время визита министр провел встречу с губернатором Иркутской области Игорем Кобзевым и главой энергетического бизнеса En+ Group Михаилом Хардиковым. Они обсудили необходимость разработки Энергетической стратегии региона, возможность газификации и роста инвестиций в энергетику.



Стороны обсудили актуальные вопросы модернизации теплового оборудования, результаты работы по подготовке к отопительному сезону, взаимодействие властей и энергетиков в контексте комплексного развития городов, проекты модернизации оборудования, использование инновационных и экологических технологий в отрасли, совершенствование механизмов регулирования энергопотребления отдельными категориями граждан и организаций.

Николай Шульгинов, министр энергетики РФ, отметил, что в предстоящий период важно принимать дополнительные меры для снижения аварийности на предприятиях, а также обеспечения стабильной и бесперебойной деятельности на каждой станции.

«Кроме этого, следует учитывать перспек-

тивы развития конкретных территорий и возможности обеспечить их инфраструктурой. Энергетикам всегда нужно помогать», – считает Николай Шульгинов.

Помимо этого, министр энергетики вместе с руководителем энергетического бизнеса En+ Group Михаилом Хардиковым осмотрели ТЭЦ, посетили производственные площадки, пообщались с ее работниками, оценили текущие работы и порядок решения перспективных производственных задач.

Михаил Хардинов, глава энергетического бизнеса En+ Group:

– Сегодня мы обсудили с министром вопросы газификации региона, учитывая стратегическую важность задачи, поддержка Министерства по данному вопросу у региона будет. Кроме этого, доложили статус готовности по нашим объектам, обратили внимание на рост нагрузки в ряде районов.

Для нас очень важно, что министерство энергетики уделяет решению возникающих проблем очень серьезное внимание и намерено совместно работать над их устранением. Иркутская область – очень развитый в промышленном плане регион, поэтому следует вкладывать инвестиции в развитие, находить источники для тепловых и электрических сетей, повышать их надежность.

ТЭЦ-10 – одна из наиболее крупных тепловых электростанций En+ Group в Иркутской области. Она производит тепловую и электроэнергию для промышленных предприятий и населения Ангарска. Электрическая мощность – 1110 МВт. Станция входит в российскую группу En+ Group, основанную Олегом Дерипаской.

Марина Седых стала почетным гражданином Иркутской области

Церемония награждения состоялась 27 сентября, награду генеральному директору АО «ИНК-Капитал» Марине Седых вручил губернатор Иркутской области Игорь Кобзев.



– Иркутская область в этом году отмечает свое 85-летие, но славная история и богатые традиции Приангарья имеют гораздо более глубокие корни. Мы гордимся уникальными природными богатствами наших территорий, техническими достижениями предков и современников. Иркутск был и остается духовным и культурным центром России. В этом, без сомнения, и ваша заслуга! Благодарю вас, вашему труду и энергии крепнет наша Иркутская область, закладывается фундамент развития Приангарья как опорного региона России, – выступил с поздравлением Игорь Кобзев.

– Сказать, что я горжусь – это ничего не сказать. Для меня награда очень ценна, ведь я иркутянка в пятом поколении. В Иркутской области родились и выросли мои родители, и для меня наш регион – родина, дом, который я не собираюсь покидать. Я считаю, что мы живем в самом красивом месте, с уникальной природой, здесь есть всё, что необходимо для счастливой жизни. Хочу отметить, что эта награда подчеркивает заслуги всей компании, которая вносит значительный вклад в развитие региона, – подчеркнула Марина Седых.

Как отметила глава компании, ИНК – крупнейший налогоплательщик Иркутской области, компания ведет активную социальную политику на территориях своего присутствия, прежде всего в Усть-Кутском, Киренском и Катангском районах. «Сегодня как никогда важно нести ответственность за тех, кто рядом, поддерживать близких и продолжать эффективно выполнять свою работу, быть полезным на своем месте».

Высшей региональной наградой были также удостоены тренер спортивной школы олимпийского резерва «Приангарье» имени Яковенко Игорь Бражник и главный врач клиник ИГМУ Гайдар Гайдаров.

Звание «Почетный гражданин Иркутской области» является высшим признанием заслуг гражданина перед Иркутской областью и присваивается за особо выдающиеся заслуги в сфере общественной и государственной деятельности, в сфере деятельности по защите прав человека, за деятельность, способствующую всестороннему развитию Иркутской области и повышению ее авторитета в Российской Федерации и за рубежом.

РУСАЛ показал на БЭФе макет перестройки БрАЗа и настоящий алюминиевый мост

В Братске прошел V Экономический форум. Его участниками стали 15 муниципалитетов, более 140 предприятий и компаний, в том числе делегация из Монголии.



Экспозиция РУСАЛа – одна из самых заметных, центральное место в ней занимал макет кардинальной перестройки БрАЗа, которая войдет в активную фазу в 2023 году.

Как рассказал управляющий директор завода Евгений Зенкин, сейчас на промплощадке ведутся планировочные работы, закуплено и монтируется оборудование для производства электролизеров РА-550. Их установят в новых корпусах.

– РА-550 – собственная разработка инженеров РУСАЛа. Комплекующие – катоды, анодные устройства, балки коллекторов – все это будет производиться на братской промплощадке, – комментирует Евгений Зенкин.

Благодаря проекту глубокой модернизации братский алюминий начнут производить по технологии предварительно обожженного анода. Это позволит заметно снизить воздействие на окружающую среду – выброс бензапирена сократится до нуля, фтора – в десять раз.

Алюминиевые мосты – новый тренд

Не менее заметный экспонат – фрагмент настоящего пешеходного моста, привезенный из Красноярска. Как и литые диски марки SKAD,

расположенные правее, мост сделан из алюминия РУСАЛа.

– Алюминиевое мостостроение сейчас имеет очень большие перспективы, – рассказывает представитель Красноярского металлургического завода Сергей Жури. – В России построено 11 таких мостов – по одному в Москве, Нижнем Новгороде, Туле, Самаре. И шесть мостов в Красноярске.

Также более 30 мостов уже отгружено за рубеж, в Германию. Алюминиевый мост намного долговечнее, чем стальной. Он не требует обслуживания, покраски. Защитным слоем для моста является анодирование. У нас на заводе есть шесть цветов анодировки.

О необходимости глубокой переработки, а не только производства крылатого металла, более 10 лет назад заявлял основатель компании Олег Дерипаска. Сегодня правильность выбранного направления не подлежит сомнению. Помимо мостов и дисков, из алюминия РУСАЛа делают профили для окон, световые опоры, порошковые краски, стеновые панели, знаменитую саянскую фольгу и многое другое.

Главный редактор Газеты Дело стала одним из победителей XI общероссийского конкурса «Вместе в цифровое будущее»

Статья Наталии Горбань «Иркутск – идеальный город для электромобилей?» была признана лучшей в специальной номинации «Умный город для жизни».

Церемония награждения победителей состоялась в Москве с участием 65 представителей региональных медиа и внешних коммуникаций компании «Ростелеком», которая в партнерстве с Systeme Electric (ранее Schneider Electric, АО «Шнейдер Электрик») является организатором конкурса.

Перед подведением итогов прошла пресс-конференция руководителей компаний – Михаила Осеевского и Алексея Кашаева. Спикеры ответили на вопросы журналистов о современном состоянии ИТ-отрасли и телекома, цифровых трендах и технологиях, а также прогнозах развития ИТ.

– Вместе с журналистским сообществом за 11 лет существования конкурса нам удалось значительно приблизить цифровое будущее, постепенно превратив его в настоящее. Цифровой стиль жизни давно перестал быть чем-то

уникальным, предназначенным только ИТ-энтузиастам, он прочно вошел в повседневную жизнь всех граждан. Современные цифровые технологии приходят на помощь людям с ограниченными возможностями здоровья, позволяют оптимизировать работу жизненно важных приборов, используемых в тяжелых климатических условиях. И каждый новый конкурс даёт нам новые идеи для их дальнейшей реализации, – отметил президент ПАО «Ростелеком» Михаил Осеевский.

В конкурсе «Вместе в цифровое будущее» в 2022 году приняли участие корреспонденты региональных СМИ и корпунктов федеральных изданий, а также представители блогосферы. На конкурс поступило 2 429 работ, из них допущено 2 104 работы от более чем 1 200 журналистов из всех регионов страны.



Награду за победу в спецноминации вручал генеральный директор Systeme Electric Алексей Кашаев. Фото из личного архива

Михаил Лукьянов, генеральный директор ИЗТМ: «Гордимся не успехами – гордимся людьми, благодаря которым этих успехов достигаем»

24

«Горячее сердце Иркутска»: что думают о проекте фильма, посвящённого истории завода, его авторы, исполнители и руководство предприятия

25

В Иркутске открыли стелу «Город трудовой доблести». Два памятных панно на ней посвящены Иркутскому заводу тяжёлого машиностроения

26



115 ЛЕТ ИЗТМ – ГОРЯЧЕМУ СЕРДЦУ ИРКУТСКА



«Гордимся не успехами – гордимся людьми, благодаря которым этих успехов достигаем»

Сентябрь оказался богат на юбилейные даты: не только Иркутская область отметила этой осенью своё 85-летие, но и ещё одно предприятие отпраздновало день рождения – и оказалось, что оно старше области на целых 30 лет! Речь идёт об Иркутском заводе тяжёлого машиностроения – пожалуй, самом старом промышленном предприятии нашего региона.

Впрочем, «старом» звучит как-то грустно. Да и завод на старичка не тянет: заказами обеспечен на два года вперёд, молодёжь активно набирает в штат, наметни стал участником национального проекта «Производительность труда». 115 лет – много это или «в самый раз»? Об этом мы спросили генерального директора предприятия Михаила Лукьянова.

Михаил Геннадьевич, когда произносишь слова «самое старое промышленное предприятие», в голове возникают какие-то не самые позитивные образы.

– Мы между собой шутим, что из-за нас должны поднять пенсионный возраст для заводов, потому что мы на 115 и не выглядим, и не ощущаем себя.

А как ощущаете?

– Как завод со 115-летней историей. С богатой историей. Мы не просто успешно работающее производство – мы часть истории Иркутска, всей области. Так вот мы себя ощущаем. А это, выражаясь современным языком, придаёт драйва. Лет нам много – но амбиций ещё больше!

И что это за амбиции?

– Покорить весь мир – как иначе? (улыбается) 20 стран мира наша продукция уже покорила. Нужно идти дальше.

А как же санкции?

– В определённом смысле они сослужили нам хорошую службу. В современных реалиях «импортозамещение» – это уже не красивое слово из пресс-релизов, а необходимость. Это действительность – я про российскую добывающую промышленность. В этой отрасли, как и во многих других, целый ряд зарубежных решений стал недоступен. А у нас есть что предложить им на замену.

Давайте притворимся, что вы ничего не знаете про ИЗТМ (хотя притворяться придётся лишь отчасти). И исходя из этого, хочу узнать: что же вы производите? Вот конкретно – что? «Машиностроение» – сфера такая... обширная.

– Чтобы погружение было более основательным, давайте я всё-таки кое-что расскажу из нашей истории. Чтобы было понятно, из чего вырос Иркутский завод тяжёлого машиностроения.



Михаил Лукьянов, генеральный директор

Фото А. Токарской

В 1907 году на этом месте, недалеко от Ушаковки, был построен небольшой литейный цех и обозные мастерские рядом. Вскоре, в ранние советские годы, в этом цехе большевики разглядели потенциал, что называется. Так появился непосредственно завод, который производил оборудование для горнорудных отраслей, и в первую очередь – для золотодобычи. Это направление остаётся основным для завода и по сей день. Основным, но не единственным. Перед Великой Отечественной было освоено произ-

водство металлургического оборудования для домен, мартенов, прокатных станов. А после войны ИЗТМ начал выпускать оборудование для целого ряда отраслей: металлургической, золотодобывающей, нефтяной, горнообогатительной.

А сейчас как обстоят дела?

– Мы продолжаем выпускать уникальные машины для этих отраслей. С момента создания завода по настоящее время было спроектировано и изготовлено почти 200 драг. Доменное оборудование с маркой «ИЗТМ»

стоит практически на всех домнах бывшего Советского Союза и ряда зарубежных стран. Крупнейшие алюминиевые заводы России оснащены машинами полунепрерывного литья алюминия производства ИЗТМ. Более 150 горно-обогатительных комбинатов и фабрик используют обогатительное оборудование иркутского производства.

То есть в плане бизнеса всё хорошо?

– У инженерного дела есть определённая специфика. Она состоит в том, что гарантия качественного результата – это опыт. Это не означает, что мы чужаемся новых технологий. Но с одними технологиями, без многолетнего практического опыта разработки, никуда не уедешь. Поэтому нам доверяют заказчики: они знают, что ИЗТМ – это синоним качества.

Звучит впечатляюще. Но для таких масштабов производства нужны какие-то невероятные

мы уже повышали зарплаты и планируем ещё одно повышение. Так что в определённом смысле мы работаем над возвращением престижа рабочим профессиям.

Фильм с Андреем Мерзликиным об истории ИЗТМ тоже на это работает...

– Было чрезвычайно приятно услышать от самого Андрея именно эти слова: что нынче кино снимают о ком угодно, но только не о людях труда, а мы в некотором смысле своими скромными усилиями исправляем несправедливость. Фильм этот – не о заводе. Он как раз о людях. О тех, кто создавал завод. О тех, кто его развивал. О тех, кто стоял у станков. О тех, кто сделал ИЗТМ ведущим машиностроительным предприятием страны.

Мы гордимся своей историей. Я горжусь. Но прежде всего я горжусь именно людьми, нашим коллективом. Люди, а не цеха или ещё что-то – главное достояние завода. И фильм,



который мы сняли к юбилею ИЗТМ, – он про людей. И для людей. И знаете, что самое трогательное было на премьере? Что наши мужики подходили и говорили: «А где его скачать можно? Хочу всем отправить: друзьям, родственникам. Пускай все знают, на каком крутом заводе я работаю».

То есть это уже не моя личная гордость. Это наша общая гордость. И то, что коллектив гордится не только нашими профессиональными достижениями, но и художественным проектом, который создали на заводе и для завода, – очень здорово!

человеческие ресурсы. Откуда вы людей берёте? Ведь как-то принято думать, что рабочие специальности нынче не в почёте...

– Мне кажется, так думают те, кто нас не знает. Коллектив ИЗТМ – почти 600 человек, и он растёт все последние годы. Растёт за счёт молодёжи, что отрадно, конечно. И, наверное, играет свою роль достойная оплата нелёгкого труда рабочих: в этом году



«Горячее сердце Иркутска»

Так назвали фильм, который Иркутский завод тяжёлого машиностроения с помощью иркутской студии Burkalo production снял к своему 115-летию. На главную роль пригласили известнейшего актёра Андрея Мерзликина. Премьера состоялась в конце сентября, а мы собрали ретроспективу проекта – от идеи до аплодисментов первых зрителей.



Фото предоставлено компанией. Автор: А.Токарская

Роман Буркало, продюсер проекта, основатель студии видеопродакшена Burkalo production:



– Я впервые попал на завод в прошлом году, когда мы снимали там клип с Сергеем Трофимовым. И был поражён не меньше певца масштабом производства, масштабом самого завода. Всю

жизнь в Иркутске живу, но даже не подозревал до того момента, что прямо в центре города работает такое невероятное предприятие. И в этом ощущалась какая-то несправедливость: ИЗТМ должен быть поводом для гордости, а большинство иркутян на тот момент едва ли могли расшифровать аббревиатуру его названия... Поэтому, когда я узнал, что в этом году завод отмечает юбилей, сразу понял: надо что-то придумать. Что-то неординарное. То, что люди будут обсуждать и вспоминать годы спустя. Понятное дело, мы могли бы просто снять красивый фильм о заводе, и он был бы классным и качественным... Но это едва ли было бы художественным продуктом, который запомнят люди. Так и родилась идея снять именно художественный фильм со звездой в главной роли, показать историю завода через фигуру рассказчика.

Мы перебрали много разных кандидатур. Но Настя Зверькова, режиссёр фильма, на одной из первых внутренних летучек сказала: «Ребята, завод выберет Мерзликина». И, как всегда, попала в точку. Дальше мы начали переговоры с Андреем, и он согласился практически сразу. Потому что сама идея проекта ему понравилась.

В первой половине июня вели съёмки. Думали уложиться в три смены, но потребовалось в итоге пять съёмочных дней. Всё снимали на заводе, и при этом производство там ради нас никто не останавливал. Так что было жарко – во всех смыслах. Очень помогали заводчане, откликались на все просьбы, включая участие в массовых сценах. В итоге самому молодому актёру на площадке было 6 лет, а у самого старшего стаж работы на заводе – более полувека! В общей сложности в работе над проектом приняли участие свыше 250 человек, это мой личный рекорд

в плане масштабности, да и для Иркутска, полагаю, тоже.

Я был на премьере 23 сентября, на закрытой премьере для работников завода. И серьёзные взрослые дядьки на последних кадрах хлопали – искренне, как дети, – а в глазах у них слёзы стояли. Потому что фильм, даром что длится всего 15 минут, – он о них. О людях, которые тут работали век назад и работают сейчас.

И я очень рад, что наша студия вновь создала то, что трогает души людей. Ведь мы создаём кино не из любви к процессу, а ради вот таких мгновений.

Антон Лазицкий, заместитель генерального директора Иркутского завода тяжёлого машиностроения:



– Один мой коллега летом отдыхал на Ольхоне. В магазине в случайно завязавшемся разговоре обмолвился, что работает на ИЗТМ. И продавец ему сказал: «О, да вы же фильм с Мерзликиным снимаете. Да-да, я слышал, круто!» То есть благодаря этому проекту о нашем заводе узнали (или вспомнили) огромное количество людей. Почему для нас это так важно? Потому что история завода неразрывно связана с историей Иркутска.

Тысячи и тысячи горожан были его работниками в разные годы. В каком-то смысле этим фильмом мы возвращаем завод на карту города, не физически конечно – он, по счастью, никуда не исчез. Мы возвращаем ему в умах людей почёт и уважение, которых он, несомненно, заслуживает. И вдвойне приятно, что Андрей Мерзликин разделяет эту позицию. Конечно, профессиональный актёр может сыграть как угодно и что угодно, но когда выключались камеры, он ходил по цехам, разговаривал с нашими ребятами, и было видно, что ему всё это действительно интересно.

И если честно, мы сами от себя не ожидали, что станем соавторами такого проекта. Вот чего угодно от завода могут ждать, но едва ли того, что он снимет художественный фильм. А это значит, что к своим 115-годам мы в хорошей форме, и не только в профессиональном плане.

И если честно, мы сами от себя не ожидали, что станем соавторами такого проекта. Вот чего угодно от завода могут ждать, но едва ли того, что он снимет художественный фильм. А это значит, что к своим 115-годам мы в хорошей форме, и не только в профессиональном плане.

в нашем распоряжении? Мы погрузились в эти материалы, и идея показать историю завода через смену различных персонажей пришла сама собой.

Хочу отметить, что я была поражена широтой актёрского диапазона Андрея Мерзликина и в то же время готовности к экспериментам, какой-то невероятной эмоциональной и профессиональной гибкости. И уверена, что финальные сцены, в которых было задействовано свыше 150 человек в массовке, включая заводчан, тоже станут частью истории завода, о которой будут говорить следующие поколения работников и жителей нашего города.

Андрей Мерзликин, актёр, исполнитель главной роли:



– Так уж случилось, что до того, как стать актёром, я сам работал некоторое время на заводе. Так что производственная тема для меня, что называется, не чужая. И сама идея этого проекта заинтересовала меня моментально.

Я должен сказать, что уровень, на котором работает команда Burkalo production, – он совершенно не региональный. Это мощный, классный, интересный проект федерального масштаба. А меня лично он заинтересовал и самой идеей рассказать о заводе, о людях труда, как раньше было принято выражаться. В их жизни хватает всего интересного, а роль завода в истории вашего города очень велика. Рад, что об этом узнает много жителей вашего города и людей за его пределами.

Фильм в цифрах и фактах:

- За 5 съёмочных дней команда видеостудии Burkalo production сделала **138** дублей.
- Съёмки проходили по 12 часов в день, и за это время команда выпила **175** литров воды.
- Один только амфитеатр, который построили для проекта, весил больше **1200** килограммов.
- Самый дорогой предмет реквизита – антикварная книга стоимостью более **20 тысяч** рублей. Всего же для съёмки одной из сцен, действие которой происходило в библиотеке, использовали **520** книг.

Анастасия Зверькова, режиссёр:



– Когда мы начали работу, то первым делом обратились к архивам. Потому что проект, конечно, художественный, но при этом полностью достоверный. Оказалось, что с 30-х годов и до конца

перестройки на заводе выпускалась газета «Металлист». Представляете, какая невероятно подробная летопись заводской жизни оказалась



Фото предоставлено компанией. Автор: А.Токарская

Победу ковала доблесть!

В Иркутске открыли стелу «Город трудовой доблести». Два памятных панно на ней посвящены Иркутскому заводу тяжёлого машиностроения. ИЗТМ – одно из тех предприятий, чей вклад в победу над фашизмом трудно переоценить. К лету 1941 года завод полностью перепрофилировался для выпуска военной продукции. Но почему же именно ИЗТМ удостоился двух панно на памятном монументе? Все ответы – в его истории, которая неразрывно связана с историей Иркутска и всей нашей страны.



Фото пресс-службы администрации г. Иркутска

Только за первые три военных месяца с завода ушли на фронт 520 человек. Ушедших на фронт мужчин сменили женщины и подростки. К июлю 1941 года более ста женщин обучались на заводе мужским специальностям токаря, слесаря.

Война заставила заводчан перестроить свою работу: срочно пришлось реконструировать старые и строить новые цеха, чтобы освоить производство военной продукции. Люди делали буквально за несколько недель то, на что в мирное время понадобилось бы затратить месяцы. В этот период коллектив завода вырос почти в два раза.

С конца 1942 года, наряду с военными заказами, ИЗТМ начали выпускать мирную продукцию. В числе первых заводом был получен заказ на изготовление около четырех тысяч тонн оборудования для десяти домен, в числе которых была крупнейшая в Европе 6-я комсомольская домна Магнитогорского металлургического комбината. Её строила вся страна, и многое оборудование для домы изготавливалось в Иркутске.

12 августа 1942 года из Москвы была получена правительственная телеграмма: «Поздравляю коллектив завода-победителя в социалистическом соревновании с присуждением переходящего Красного знамени Государственного комитета обороны. Перед коллективом стоят большие задачи по безусловному выполнению заказов черной и цветной металлургии. Уверен, что самоотверженным трудом коллектив обеспечит перевыполнение этих важнейших заказов, закрепит за собой Почетное знамя Государственного комитета обороны. Желаю успехов в работе. Народный комиссар тяжелого машиностроения Казаков».

В 1944 г. завод начал выпуск шахтных подъемников, стружкодробилок, принимал участие в восстановлении блюминга Сталинградского

тракторного завода «Красный пролетарий», внёс свою лепту в восстановление Енакиевского и Мариупольского коксохимических заводов. В это же время изготавливалось оборудование для крупнейших домен Урала, мартонов Узбекистана и Казахстана. Кроме того, завод активно помогал сельскому хозяйству, производя детали для тракторов.

Героический труд иркутских машиностроителей в годы войны привёл к экстраординарным результатам! За 4 года валовой выпуск продукции увеличился в три с половиной раза.

В июле 1945 г. заводской коллектив получил высокие награды за ударный труд в дни войны. Президиум Верховного Совета СССР за успешное выполнение заданий правительства по освоению производства металлургического оборудования и вооружения для Красной Армии наградил завод орденом Трудового Красного Знамени. В те же дни 40 работников завода были награждены орденами и медалями Советского Союза. 3776 работников завода награждены медалью «За доблестный труд в Великой Отечественной войне 1941 – 1945 гг.» и 466 человек – орденами и медалями других достоинств за боевые и трудовые подвиги во время войны.

А 133 заводчанина с фронта домой не вернулись...

Спустя столько десятилетий после героического подвига советских людей, конечно, нет ни смысла, ни истины в том, чтобы измерять, чей вклад был больше. Война – самое страшное испытание, что только может выпасть на человеческую долю. И этим памятником Иркутск чтит труд обычных людей, часть из которых работала на ИЗТМ, но все они – не жалели себя, чтобы принести своей стране мир.



Фото пресс-службы администрации г. Иркутска

Константин Зайцев, первый заместитель губернатора Иркутской области:

– Наши дети и внуки должны знать о подвиге иркутян в годы войны. Как трудились их сверстники на заводах, как мамы и бабушки отдавали все силы в полях, выращивая хлеб, как врачи и медсестры выхаживали раненых в госпиталях. От всей души поздравляю вас с открытием стелы «Город трудовой доблести»!



Фото пресс-службы администрации г. Иркутска



Фото пресс-службы администрации г. Иркутска



ПАТРОНЫ ПАРК

Поселок в сосновом лесу



Купить дом
на стадии завершения поселка

 **(3952) 62-01-01**

www.metaestate.ru

**Срок окончания реализации
поселка – 2023 год.**

С 2018 года ликвидность и цена
готовых домов в поселке
многократно выросли

В 2022 году:

180 договоров подписано

150 домов построено

30 домов строится

32 семьи уже живут

3 км дорог заасфальтировано

1 парк будет благоустроен

Готовые дома на берегу залива

5 фактов о коттеджном посёлке «Байкальский берег»

«Дома построены, дороги заасфальтированы, документы готовы – можно хоть сегодня купить коттедж и начать ремонт», – рассказывает о проекте «Байкальский берег» руководитель отдела продаж Александра Шикирянская. Проект загородного посёлка класса «средний плюс» реализовала компания, ранее занимавшаяся строительством многоквартирных домов в Иркутске. Новый коттеджный посёлок расположен на 15 километре Байкальского тракта – в транспортной доступности от города и всего в 150 метрах от залива. Иркутяне смогут познакомиться с проектом 3-6 ноября на «Ярмарке недвижимости» в Сибэкспоцентре, а пока – самые важные факты из первых уст.

1. ГОТОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Привычный алгоритм строительства загородных домов всем известен: покупатель выбирает земельный участок, оплачивает проектную документацию, строительные работы, ждет пару-тройку лет – и наконец получает свой дом. А вместе с ним, как правило, – и «жизнь на стройке», ведь, пока построятся соседи, может пройти и десятилетие. В «Байкальском берегу» – совсем другой сценарий. Посёлок построен на собственных средствах строительной компании – 40 коттеджей разной площади уже ждут своих покупателей.

Александра: Мы продаем готовые дома в благоустроенном посёлке – с заасфальтированными дорогами, освещением, детской и спортивной площадками, фонтаном. В следующем году займемся озеленением, ландшафтным дизайном, сделаем альпийскую горку, интересные клумбы. Когда потенциальные покупатели видят готовый посёлок, у них не возникает традиционных для загородного строительства вопросов: когда появится дорога, будут ли детские площадки. Всё уже есть. Люди могут посмотреть и понять, подходит им наше предложение или нет.

В «Байкальском берегу» можно выбрать любой коттедж по своим предпочтениям, не ожидая окончания строительства. Документы готовы: земля оформлена в собственность, посёлку и всем домам присвоены адреса. Покупаете коттедж, делаете ремонт, заезжаете в ближайшее время и наслаждаетесь загородной жизнью: все соседние дома построены, по дорогам не ездят грузовики и миксеры. Тишина и спокойствие.

2. СООБЩЕСТВО

«Байкальский берег» разбивает еще один стереотип о загородной жизни: капитальных трехметровых заборов здесь нет и не будет. Участки отделяются друг от друга невысокими ограждениями. Исключение – два отдельно выделен-



Когда потенциальные покупатели видят готовый посёлок, у них не возникает традиционных для загородных вопросов: когда появится дорога, будут ли детские площадки. Всё уже есть

ных объектов с большими домами и просторными участками – для тех, кому принципиально важно жить более приватно: построить свою баню, например. В целом же для авторов проекта крайне важно, чтобы жители – и взрослые, и дети – общались друг с другом, гуляли, проводили время на свежем воздухе.

Александра: К сожалению, обычно ситуация такова, что, купив землю и построив дом, ты не получаешь спокойствия, а живешь на стройке.



Многим собственникам, имеющим опыт жизни в пригороде, знакома эта проблема. А еще и детям выйти некуда, а ведь они должны между собой общаться, не сидеть в компьютерах и телефонах за высокими заборами.

Для нашей целевой аудитории – семейных людей 35-45 лет – этот вопрос более важен, чем приватность. Да, может быть, они финансово и могут себе позволить уехать за город, купить 30-40 соток земли, поставить высокие заборы и сидеть под соснами, наслаждаясь уединением. Но что при этом будут делать дети? Они не могут сидеть рядом: им надо бегать, кататься на велосипедах, играть. Конечно, можно купить и поставить на территории земельного участка свои лазилки-прыгалки, но через неделю ребенку это надоест.

В «Байкальском берегу» созданы общественные места: дети могут играть на оборудованных площадках (и это безопасно, ведь территория поселка огорожена, установлены видеокмеры), а взрослые – заниматься спортом, гулять с собаками на специальной огороженной площадке или, например, посидеть у фонтана, обсудить и решить в том числе рабочие вопросы: Иркутск ведь маленький город, через одного все друг друга знают. Люди, которые приедут в наш посёлок, – с определенным уровнем дохода, похожими ценностями. Им будет комфортно и интересно друг с другом.

3. ДОМА С ГАРАЖОМ

Двухэтажные коттеджи в посёлке «Байкальский берег» расположены на участках 5 соток и выполнены в едином современном стиле из кирпича «Белый топаз». В домах свободные планировки и панорамные окна, а современные технологии строительства обеспечивают высокую энергоэффективность коттеджей. Каждый дом оснащен индивидуальной водозаборной скважиной, автономной канализацией, скоростным интернетом и имеет подключение к электрическим сетям с большим запасом по мощности.

Александра: На выбор покупателям мы предлагаем коттеджи площадью 200, 240 и 272 кв. м. Внутри дома уже оштукатурены: белые стены, подведена вода, канализация, выполнена приточно-вытяжная вентиляция. Планировка – открытое пространство, площадь этажа поделена одной капитальной перегородкой, все остальное можно выстраивать как угодно: кому-то нужно больше спален, а другому – зал в 70 кв. м. У нас есть несколько готовых конструктивных решений, разработанных с привлечением дизайнера, который с удовольствием их доработает под задачи вашей семьи.

В каждом доме есть гараж – на два или четыре автомобиля. Гараж в доме – это очень удобно: забыл что-то в машине – вернулся в тапочках и забрал. Утром не нужно ходить в гараж через улицу: в чистой обуви садишься в чистый автомобиль – и едешь.

Еще одна важная особенность наших домов – неэксплуатируемые плоские крыши. Они, в отличие от скатных кровель, не доставляют хозяину коттеджа никаких хлопот, в том числе, не требуют

работ и по уборке снега. Абсолютно беспроблемная технология, которая будет исправно служить годами, независимо от погоды и времени года.

4. ЕДИНЫЕ ПРАВИЛА

Сохранить концепцию и помочь покупателям жить в посёлке без конфликтов и недопониманий помогут специально разработанные правила. Каждый, кто хочет жить в «Байкальском берегу», должен ознакомиться с уставом СНТ и быть готовым исполнять все пункты. Следить за соблюдением правил в посёлке будет управляющая компания.

Александра: Частая ситуация в загородном посёлке: собственник земельного участка строит курятник, заводит птиц. Петухи по утрам не дают спать соседям – а хозяину все равно. Возникают ссоры, скандалы. У нас подобные вопросы решены заранее: в посёлке нельзя разводить домашних животных и птиц, держать на улице собак, строить капитальные заборы...

Если наши правила человеку не подходят – значит, нужно поискать объект недвижимости в другом месте. Нам важно собрать в посёлке людей, близких по духу, готовых понимать и уважать друг друга, а не диктовать свои условия: «Купил землю – что хочу, то и делаю». Это не наш сценарий.

5. ДОСТУПНАЯ СТАРТОВАЯ ЦЕНА

Продажи в посёлке «Байкальский берег» откроются в ближайшее время. Цены на старте – очень приятные: от 13-14 миллионов рублей. Купить дом можно с привлечением ипотечного кредита. По словам руководителя отдела продаж, компания может предложить сегодня такую доступную стоимость, потому что строительство посёлка было начато еще два года назад, задолго до валютных и инфляционных скачков, сказавшихся на стоимости материалов.

Александра: Если человек захочет построить добротный, надежный каменный дом, площадью 270 квадратных метров – с сетями, с электричеством, с земельным участком – сейчас, вряд ли он впишется в бюджет даже 15 миллионов.

Стартовая цена продаж в «Байкальском берегу» сопоставима со стоимостью квартиры площадью 70 кв. м в Солнечном. Но квартира, пусть и в современной новостройке, и дом в концептуальном посёлке со своим участком и гаражом – это абсолютно разные вещи. И тренд последних лет говорит о том, что все больше иркутяне понимают это и стремятся жить за городом. Со временем цены в «Байкальском берегу», конечно, будут расти, так что покупка коттеджа сейчас может стать и хорошей инвестицией.

БАЙКАЛЬСКИЙ БЕРЕГ
(3952) 952-100. baikal-bereg.ru



Как взаимодействуют сегодня в России дизайнер, производитель и продавец?

30

ЖК «Сибиряков»: успешная коллаборация застройщика, дизайнеров и производителей региона

30

О профильном образовании, вдохновении и будущем российского предметного дизайна

31

Как меняет жизнь правильно выстроенный свет. Мнение профессионала

32

Что такое «байкальский стиль» в интерьерном дизайне, и кто его создаёт?

33



КОНФЕРЕНЦИЯ «ДИЗАЙН. ПРОИЗВОДСТВО. РИТЕЙЛ»

22-23 сентября в Иркутске прошла конференция «Дизайн. Производство. Ритейл», посвященная вопросам предметного дизайна в нашей стране и в глобальном контексте. Инициатором форума выступила Ассоциация предметного дизайна регионов России. Спикеры и организаторы мероприятия рассказали Газете Дело о задачах конференции, ее основных итогах и перспективах.



Концепция триединства и конвейер идей

Как взаимодействуют сегодня в России дизайнер, производитель и продавец?

22-23 сентября в Иркутске прошла конференция «Дизайн. Производство. Ритейл», посвященная вопросам предметного дизайна в нашей стране и в глобальном контексте. Инициатором форума выступила Ассоциация предметного и промышленного дизайна. Спикеры и организаторы мероприятия рассказали Газете Дело о задачах конференции, ее основных итогах и перспективах.



Фото А. Федорова

Концепция триединства дизайнера, производителя и продавца является универсальным экономическим правилом. Ведь когда создатель некой идеи имеет возможность качественно ее реализовать (изготовить спроектированный продукт) в промышленном масштабе, торговые предприятия получают востребованную позицию для продаж, а конечный российский потребитель – возможность приобрести в обычном магазине дизайнерскую вещь. В этом случае срабатывает схема, которая обычно звучит как «каждый делает своё дело», являясь при этом на практике эффективным алгоритмом взаимодействия разработчика, производителя и продавца.

В реальной жизни описанный алгоритм работает далеко не всегда. Нередко в ситуации изоляции первых от вторых и третьих потенциально успешные идеи остаются у художника «в столе», производитель не имеет интересных проектов для массового выпуска и «штампует» по накатанной, продавец в поисках нового вынужден «охотиться» на иностранных рынках. Именно для налаживания продуктивных связей между дизайнерами, производителями и ритейлом был создан союз экспертов креативной среды, дизайнеров и предпринимателей «Ассоциация предметного дизайна регионов России».

СИНЕРГИЯ НЕПОХОЖИХ

Ассоциация предметного и промышленного дизайна родилась в Иркутске. Четыре дизайнера интерье-

ров: Зульфия Даева, Евгения Юшкова, Светлана Рожкова и Ксения Буянова – инициировали творческий проект под названием «Царь озеро», к которому присоединилось еще несколько дизайнеров. В рамках проекта были разработаны и изготовлены в единичном экземпляре различные коллекционные предметы (мебель, интерьерные аксессуары). В дизайне изделий были отражены архитектурные формы, рельеф, особенности природного ландшафта и цвета Прибайкалья. Эти первые попытки сформировать некий байкальский стиль легли в основу одноименной выставки в Сибэкспоцентре, которая была высоко оценена и местной публикой, и экспертами из других городов. Завершение проекта обозначило перед инициативной группой задачу движения вперед. Однако в каком направлении двигаться и что делать для своего развития, дизайнерам было совершенно неясно. Нужен был человек, который придаст сообществу и запускаемому процессам структуру, понимание целей, подключит к творчеству рациональное начало. На этом этапе к изначальной сформированной группе дизайнеров присоединилась продюсер, эксперт в области событийного маркетинга Ксения Пономарева:

– Мысли о развитии предметного дизайна параллельно жили в головах многих людей в Иркутске и наших коллег и единомышленников в других городах. Это всегда волновало и иркутского предпринимателя Михаила Григорьева, и дизайнеров Сергея Шергина, Игоря Малкина и Алексея Долина. Площадка ассоциации позволяет взглянуть на объединяющее нас ядро с разных сторон.

Кто-то смотрит с профильной точки зрения, кто-то – с точки зрения менеджмента и продаж, кто-то – с точки зрения продюсирования и продвижения в широком смысле. Есть среди нас и специалисты смежных сфер, например – фотограф Евгений Ряжев.

Главной целью ассоциации является развитие промышленного производства в России в самом широком масштабе, когда работает взаимодействие регионов между собой, когда у дизайнера и производителя из Сибири есть реальная возможность быть представленными на полках магазинов европейской части России и столичных городов.

Для достижения поставленной цели ассоциация ведет многовекторную работу. С одной стороны, это диалог с каждым из включенных в процесс сообществ, выявление «болевых точек» в области работы дизайнеров, производителей и ритейла с подключением к диалогу также смежных отраслей (транспортные компании, административные органы разных уровней и т.д.). С другой стороны – это создание условий для рабочего диалога и установления деловых контактов между участниками производственного процесса.

«ДИЗАЙН. ПРОИЗВОДСТВО. РИТЕЙЛ»

Стартовым кейсом в рамках деятельности ассоциации стал комплекс из трех мероприятий. Это круглый стол с участием производителей мебели и дизайнеров-предметников, проект «Конвейер идей. Concept Line» и масштабная

конференция «Дизайн. Производство. Ритейл», прошедшая 22-23 сентября в Иркутске на площадке Галереи «Революция».

На форуме выступили эксперты в области предметного дизайна из разных регионов страны. Круг тем конференции охватывает вопросы перспектив развития промышленного и предметного дизайна в России, вопро-

сы поиска новых идей в дизайне, коллабораций дизайнеров и мебельных производств, правовые аспекты сферы дизайна и многие другие. В рамках конференции проведены круглые столы, лекции, консультации финансовых специалистов по вопросам лизинга оборудования, кредитования малого бизнеса и т.д.

МНЕНИЯ

Елена Кекшина, владелица интерьерной компании ART PLAY (г. Иркутск):

– ART PLAY всегда открыт для диалога и сотрудничества с иркутскими дизайнерами. Я готова предоставлять свои производственные ресурсы, оговаривать роялти и содействовать продвижению наших местных ребят посредством размещения их работ в шоу-румах ART PLAY. В нашей работе также много внимания уделяется развитию, про-

Ирина Сергеева, основатель студии светового дизайна ARTIKUL:

– На пути к профессиональной реализации важно, чтобы производство было рядом с дизайнером. Согласитесь, взаимодействовать с партнером, находясь с ним в одном городе или регионе,

профессиональному росту дизайнеров: мы делимся опытом и информацией о международных выставках, проводим мастер-классы по материаловедению, в сотрудничестве с партнерскими компаниями регулярно проводим мотивирующие конкурсы с серьезными призами. Пространство для творчества и роста у сибиряков есть, нужно заявлять о себе, показывать свои разработки Иркутску и крупным производителям из других регионов. Поверьте моему опыту: производители в дизайнерах и их идеях по-настоящему нуждаются. Я желаю всем смелости, творческой энергии и успеха!

проще и продуктивнее, нежели искать его в других городах, тратить время и средства на перелеты. Мы как производственная компания готовы переориентировать свои ресурсы на работу с локальными дизайнерами. ARTIKUL стремится поддержать развитие индустрии и начать производить свои коллекции света. Пусть предметы под знаком «Сделано в России» найдут своего покупателя не только внутри страны, но и за ее пределами!



Фото на обложке А. Федорова

Дизайнеры-сибиряки для «Сибирякова»

Генеральным партнером конференции выступил жилой комплекс «Сибиряков». Это один из примеров эффективного сотрудничества крупного застройщика с региональным сообществом дизайнеров и локальными производителями. Свой комментарий по этому поводу Газете Дело дает руководитель проекта «Сибиряков» Ольга Иванова.

Как возникла идея сотрудничества с сибирскими дизайнерами?

– Мы строим современный жилой комплекс, который получил название в честь иркутской купеческой династии, сыгравшей важную роль в истории Иркутска. И причастность к этой истории дает человеку возможность встроить новые смыслы в свою жизнь. Мы начали диалог с будущими жителями новостроек, рассказывая,

что они – часть истории Сибири. Проводили опрос: кто такие сибиряки? Сильные, самодостаточные, гостеприимные, люди дела. Среди сибиряков прошлых столетий были великие, по-настоящему уникальные люди. И эту идею хотелось поддержать, усилить.

Предложив концепцию преемственности поколений, мы осознали необходимость уйти от «штамповки» на всех участках работы, где это только возможно. Дать авторский продукт, несмотря на то что в жилых комплексах масса пространств общественные, по сути – общие. Но

ведь и город общий, а потребность в культурной идентичности есть. И как только вы находите то, что близко вам по духу, вы это начинаете оберегать, иначе к этому относиться.

Многих дизайнеров волнует вопрос, как работать с застройщиком? Можно ли зайти на объект с нуля, без знакомств?

– Да. Если делать уникальный продукт – это раз. «Стучать» в службы логистики – два. Три – это гарантия долговечности. Как минимум пять лет (а лучше 10-15) ваше изделие должно выполнять свою функцию. Сами знаете, как тяжело закупить что-то новое,

взамен пришедшего в негодность, всем двором: люди хотят эффективно использовать каждый рубль.

Где застройщикам нужно усиление в виде авторского предметного дизайна?

– В сфере благоустройства. Тренд на малые архитектурные формы – это то, где можно разгуляться. Лавочки во дворе, бордюры, формы для цветников, мусорные баки и т.д.

Еще одна интересная, но непростая тема – парадные: при проектировании парадных и подъездов есть ограничения в части используемых материалов, но это не должно делать

их визуальные решения скучными. Ведь и жильцы, и сами застройщики любят стильные парадные на фото. Здесь тоже есть где себя показать! Например, сделать нестандартные таблички для навигации, почтовые ящики и арт-объекты, украшающие зоны отдыха. В процессе реализации нашей концепции (через дизайнеров) нам удалось поработать примерно с двумя десятками локальных производств. Мы заинтересованы в том, чтобы сотрудничать с местными производителями, и очень рады, что этот диалог начал.

Предметный дизайн и «люди из Красной книги»

Почему предметным дизайнером в России быть непросто? Куда пойти учиться дизайну и откуда черпать вдохновение? Почему успех в будущем во многом связан с выводами прошлого? Как построить коммуникацию с предметной средой и дать эмоцию в брендированной ручке? Об этом и о многом другом говорят спикеры конференции «Дизайн. Промышленность. Ритейл».

«БУДУЩЕЕ У РОССИЙСКОГО ДИЗАЙНА ЕСТЬ»

Петр Сафиуллин (Казань), архитектор, дизайнер интерьеров, промышленный дизайнер, основатель мебельного бренда Yaratam Design.

Об образовании и утраченной приемственности



Одной из основных причин того, почему у нас сегодня предметный дизайн даже не в зачаточном, а «предза-

точном» состоянии, является утрата связей с советской школой. В начале 60-х в СССР был создан Всесоюзный научно-исследовательский институт технической эстетики (ВНИИТЭ), где раскрывали для студентов, казалось бы, архаичное, но в реальности очень важное понятие «художественное конструирование». К 90-м годам прошлого века этот источник иссяк, и сегодня мы можем знакомиться с результатами его деятельности только по подшивкам журналов. И там многое можно почерпнуть – как будущему дизайнеру, так и тому, кто работает уже сегодня.

О мировой популярности

Всеми силами я пытаюсь доказать, что будущее у российского дизайна есть! Я стремлюсь и буду стремиться вывести российский дизайн на мировой уровень. Наша компания получала из стран Европы и США заказы на поставку мебели нашей торговой марки. Другой вопрос, что сейчас это взаимодействие логистически усложнилось, но начало положено. Мы понимаем, что российский производитель может быть востребован не только в России.

О конференциях и секрете успеха

Мой путь к созданию собственного бренда и производства был довольно длинным и непростым, и с годами я осознал главный рецепт: работать и снова работать. И, выступая со своими кейсами на конференциях по дизайну, я надеюсь, что после каждой такой встречи, получения новых знаний, дельных советов, общения с коллегами, в отечественном предметном дизайне будет загораться хотя бы одна новая звезда!

«НОВЫЙ ТРЕНД – КАСТОМИЗАЦИЯ В ПРЕДМЕТНОЙ СРЕДЕ»

Марика Таубе (Новосибирск), промышленный дизайнер, кандидат технических наук, главный тренер национальной сборной России по компетенциям «Промышленный дизайн» World skills Russia.

О чем молчит кресло



Немного задумываются над тем, какие сценарии поведения программирует тот или иной предмет мебели или интерьерный аксессуар в момент их взаимодействия с человеком. Как, например, работает мозг человека в момент сидения на твердой поверхности минималистичного стула или в него большого мягкого кресла? В каком из вариантов получится мозговой шторм?.. Предметная

среда может подсказывать действия и снижать уровень страха того, кто в ней функционирует, снимать психологическое напряжение на производстве и т.д. Другой вопрос, что наша страна в 90-е годы стала активным потребителем импортной продукции, которая изначально была создана для людей другого (не российского) культурного и природного пространства. При этом она определяла для нас достаточно низкий уровень нормы: за ширпотреб мы платили вот столько, а за вещи чуть более высокого качества готовы были выложить уже серьезные суммы, которые неадекватно превышали стоимость того же предмета в стране его производства.

О прошлом и будущем

Теория решения изобретательских задач была сформулирована советскими учеными еще в 1946 году, а способы дизайн-мышления, которые сегодня транслируются иностранными профильными изданиями, также были разработаны в СССР. Поэтому лучшим стартом для работ будущего я считаю погружение в прошлое отечественной науки.

О кастомизации

Мебельные тренды и глобальная популярность предметов отдельно взятых гегемонов вызывают некое усреднение и обезличивание пространства: интерьер в Швеции может выглядеть аналогично интерьеру в Греции, Китае или России. Но сегодня развивается новый тренд – кастомизация в предметной среде, ориентир на нечто частное, индивидуальное, уникальное, географически и этнически обусловленное. Конференция в Иркутске показала, сколько здесь талантливых ребят, способных показать миру самобытный дизайн, вобравший в себя мотивы местных мифов, особенностей природы, истории. Так, российское сообщество предметников, да и вся Россия ждет, когда уверенно проявят себя байкальский, татарский, уральский, алтайский, бурятский дизайн – дизайн любого региона, а возможно, даже отдельно взятого города!

«ВАЖНО, ЧТОБЫ ПРОМОПРОДУКЦИЯ СТАЛА АКТОМ КОММУНИКАЦИИ»

Михаил Чистяков (Москва), преподаватель школы дизайна IDS, обладатель наград A'Design и Red Dot, промышленный, предметный дизайнер.

О наградах



Один из рассмотренных мною на иркутской конференции кейс – это разработка дизайна бортовой посуды для компании «Аэрофлот». Эта работа получила награду Red Dot. А поскольку и для начинающих дизайнеров, и для опытных профи бывает важно участвовать в профессиональных конкурсах, имеет смысл ответить на самый частый вопрос: почему и за что этот проект получил награду? На конференциях и на площадках спикер-клубов мы коротко проговариваем исходное техзадание от заказчика: нужно было отразить русские мотивы, но деликатно, избегая нарочитого декора, при этом посуда должна быть легко производима в огромных тиражах, удобна для использования на борту... А таких пунктов не менее полусотни, и свести воедино требования визуальные, эстетические,

технологические и прочие на деле довольно непросто. Путь к победам и наградам лежит через большую работу.

О «котиках», и говорящих смайликах

Промопродукция давно стала для нас привычным атрибутом корпоративной культуры. Ручки-блокноты-кружки с неким логотипом – это нечто само собой разумеющееся. Но можно ведь выйти из этой статички и позиции нейтрального молчания в плоскость более эмоционально окрашенную. «Котики» как нарицательное позитивного меседжа могут быть выражены и посредством других визуальных компонентов: смайликов, оригинальной пиктографии, слов-сигналов, слов-приветствий и т.д. Важно, чтобы промопродукция стала актом коммуникации, донесла до владельца ручки-блокнота некую приятную мысль, послужив в конечном итоге формированию лояльности к той компании, чей логотип рядом с котиком/смайликом находится.

«ПРЕДМЕТНЫЕ ДИЗАЙНЕРЫ В РОССИИ – ИСЧЕЗАЮЩИЙ ВИД»

Александр Коваль (Санкт-Петербург), член правления Союза дизайнеров России RIDU, номинант премии Red Dot Design, промышленный дизайнер.

О людях из «Красной книги»



Я называю предметных дизайнеров в сегодняшней России «краснокнижными людьми», и исчезающим видом. Их объективно мало: если на профильной кафедре ведущего питерского вуза в позапрошлом году училось 12 человек, то в прошлом – уже восемь, а в нынешнем зачислено и вовсе шесть. И тому есть несколько причин.

Во-первых, «держат» предметника в

штате хотя бы далеко не все предприятия. Об этом на иркутской конференции мы говорим много и горячо. Во-вторых, штатные предметники, к сожалению, – это не те сотрудники, которые мотивированы рисовать хиты. Ведь они, что называется, на зарплате. Независимо от того, насколько талантливо сделан будет тот или иной стул/диван/светильник, насколько оригинален и практичен, дизайнер просто в конце месяца получит фиксированную сумму. Видели бы вы потухшие глаза этих «штатных» ребят... Из второй причины логически вытекает третья – невозможность заниматься только предметным дизайном. Один из самых востребованных на мировом рынке российских предметников Дмитрий Логинов как-то сказал: хочешь заниматься предметным дизайном – имей вторую специальность, которая будет тебя кормить. Ведь неизвестно, сколько лет пройдет, пока ты, окончив, скажем, Санкт-Петербургскую академию имени Штиглица, станешь со своими работами кому-то интересен. Более того, в изготовление прототипов тебе придется вкладывать собственные деньги, иначе как их увидит потенциальный заказчик? Поэтому большинство предметников еще и дизайнеры интерьера, фотографы, архитекторы и т.д.

О роялти

Во всем мире уже давно существует практика оплаты роялти. Создал дизайнер предмет, выпустили его в массовое производство – автор проекта получает некий процент от продажи каждой единицы данного артикула. Понятно, что это могут быть и десятки доли процента, и даже сотые (в случае многотысячных тиражей). Главное, предметник понимает: он востребован, мотивирован, есть смысл расти над собой, создавать нечто свежее и интересное. Этот круговорот идей и денег – определяющее условие развития предметного дизайна.

О «поцелуе Божьем»

Я не считаю профильное дизайнерское или художественное образование залогом успеха для предметника. У каждого свой путь. Кто-то «выстреливает»,

получив фундаментальную академическую базу, а кто-то добивается успеха, создавая проекты интуитивно, ощутив некий «поцелуй Божий». Поэтому если кто-то из ребят без образования здесь и сейчас идет на покорение вершин предметного дизайна – в добрый путь!

«КОНФЕРЕНЦИЯ СТАЛА ЦЕНТРОМ ПРИТЯЖЕНИЯ ОГРОМНОГО КРЕАТИВНОГО РЕСУРСА»

Оргкомитет конференции «Дизайн. Производство. Ритейл»

Об итогах

Мы очень рады, что конференция «Дизайн. Производство. Ритейл» стала центром притяжения огромного креативного ресурса нашего региона и всей нашей страны! Первое открытое иркутское мероприятие, посвященное диалогу разработчиков предметной среды, производителей и ритейлеров, показало, насколько высок интерес к предметному дизайну у всех участников этого диалога. Представители производственных фирм открывают для себя дизайн-сообщество, а дизайнеры видят и понимают, что они нужны индустрии и их идеи могут быть реализованы в промышленном масштабе. Дизайнеры-слушатели не только смогли на равных пообщаться с приглашенными именитыми спикерами, узнать много полезного и познакомиться с опытом успешных кейсов в области предметного и промышленного дизайна в России, но и получить заказы от компаний Иркутской области. Количество таких коллабораций пока невелико. Но! Ассоциация предметного и промышленного дизайна будет прилагать все силы к тому, чтобы все больше и больше таких площадок было организовано, а встречи на этих площадках с каждым разом становились еще продуктивнее.

Анна Оганесян



Оргкомитет конференции (слева направо): С. Рожкова, К. Буянова, З. Даева, К. Пономарева, А. Долин

Фото А. Федорова

«Красиво там, где светло!»

Основатель студии светодизайна – о том, как подсветка меняет город

Под светодизайном на российском рынке все еще часто понимают порядок расположения лампочек в натяжном потолке или внешний вид люстры. Между тем это понятие гораздо шире и включает в себя вопросы воздействия света на психологию человека и способы создания нужной атмосферы в самых разных пространствах. Грамотно выстроенный свет способен обеспечить уют в квартире, настроить на рабочий лад сотрудников офиса, повысить выручку в магазине и даже изменить экономику целого района. О том, как сегодня дизайнеры работают со светом, какие возможности уличный светодизайн открывает для Иркутска и иркутян, Ирина Сергеева, основатель студии светового дизайна ARTIKUL, рассказала Газете Дело на конференции «Дизайн. Производство. Ритейл».

НЕ ЛАМПОЧКОЙ ЕДИНОЙ

– Мало кто задумывается о том, что освещение в помещении влияет на настроение и работоспособность людей, которые в нем находятся. Будет ли свет холодный, теплый, мощный или, наоборот, приглушенный – от этого напрямую зависит комфорт, – рассказывает Ирина Сергеева.

При этом яркий свет, вдохновляющий одного человека, может раздражать другого, склонного к работе в полумраке. Поэтому в офисах важна возможность настроить индивидуальное освещение для каждого сотрудника.

– Это реально, даже если речь идет об офисе открытого типа, где большая часть людей размещается в одном большом помещении, – говорит Ирина Сергеева. – Настроить свет «под себя» в таких условиях позволяют точечные светильники над рабочим местом, настольные лампы и возможность управлять общим освещением – изменять его яркость и температуру над определенным рабочим местом.

В квартире тоже не обойтись одной лампочкой или люстрой: в ней должно быть реализовано несколько сценариев освещения, чтобы в одном и том же пространстве можно было и работать, и отдыхать. Особенно хорошо, по словам Ирины, должны быть освещены зоны зрительной работы: место готовки на кухне и рабочий стол. В месте отдыха следует заложить возможность приглушить свет, чтобы расслабиться после рабочего дня или успокоить детей.

МОЙ ГОРОД – МОЯ КРЕПОСТЬ

– Из квартиры с правильным освещением не хочется уходить, в ней хорошо и уютно. Как говорится, «мой дом – моя крепость». А теперь представьте, что это ощущение можно расширить на целый город, – говорит Ирина Сергеева. – В таком городе люди будут счастливы, спокойны и

не захотят никуда уезжать. И все это – за счет правильной подсветки.

На эту цель работает и продуманное фонарное освещение улиц, и архитектурная подсветка зданий и крупных объектов. С помощью света можно зонировать город: яркими огнями выделить транспортные магистрали, обозначить пешеходные зоны, равномерным теплым светом отметить зоны отдыха, хорошо осветить дворы и тропинки в жилых массивах.

Помимо чисто эстетической функции, подсветка решает и проблему безопасности. Речь здесь идет не только о возможном криминале или ямах на дороге, но и о безопасности на уровне ощущений. По мнению экспертов, максимально комфортно человек себя ощущает не тогда, когда свет в темноте направлен на него, а когда он видит происходящее вокруг. В такой ситуации он может расслабиться и чувствовать себя спокойно.

Ирина Сергеева приводит в пример Виноградовский мост в Красноярске. 500-метровая велопешеходная переправа соединяет историческую часть города и остров Татышев. Долгое время мост практически никак не освещался и не располагал к прогулкам. Все изменилось в 2019 году, когда там установили динамическую подсветку. Мост не только мгновенно стал одной из достопримечательностей города, но и открыл новые перспективы для Татышева острова. Теперь жизнь там не замирает с наступлением сумерек – по ярко освещенному мосту горожане приходят туда и поздним вечером, охотно гуляют, занимаются спортом, посещают точки общепита. Налицо польза для малого и среднего бизнеса в виде повышения прибыли и, как следствие, для городского бюджета, получающего дополнительные налоги.

Подсветка Виноградовского моста в Красноярске – это только часть единого светового оформления Енисейской стрелки. Ансамбль дополняют здание филармонии и музейный центр. Подсветка имеет разные сценарии работы, в том числе для выходных и праздничных дней, и даже звуковое сопро-



Ирина Сергеева, основатель студии светового дизайна ARTIKUL

Фото из архива компании

вождение. Так, только за счет света в городе появилась новая точка притяжения жителей и туристов.

В Иркутске, полагает Ирина Сергеева, центром аналогичного ансамбля может стать Глазковский мост. Подсветку переправы можно продолжить освещением зданий вокзала на левом берегу Ангары либо объектов реконструируемой набережной – на правом.

– У нас одна из самых красивых набережных в России и великолепный Старый Ангарский мост. Если туда еще добавить освещение, он мгновенно попадет на открытки и фотографии всех туристов, – уверена Ирина. – Конечно, подсветка должна быть правильной – не перетягивать внимание на себя, а вписываться в архитектуру города.

ОТ АРХИТЕКТУРЫ ДО НАВИГАЦИИ

Действительно, профессионально выполненное освещение – и это еще одна из его функций – способно поддерживать и обыгрывать архитектурные решения и даже дополнять заложенные в пространство смыслы с учетом исторического, культурного и социального контекста. Свет может и должен работать на создание целостного образа объекта, являясь продолжением архитектурного замысла. Идеально, если подсветка здания продумана на этапе проектирования, как это происходит при строительстве современных жилых комплексов. Но освещение может появиться и значительно позже, при капитальном или косметическом ремонте объекта. Так произошло со зданием на пересечении улиц Карла Маркса и Сухэ-Батора. После ремонта на фасаде дома, построенного еще в начале

1900-х, появилась подсветка, деликатно подчеркивающая элементы декора в стиле модерн. Преобразилась и пешеходная зона, примыкающая к зданию: на ярко освещенную дорожку хочется перейти с противоположной, темной, стороны улицы и задержаться подольше под нарядным светом фонарей. К сожалению, пока таких примеров в центре города и за его пределами немного.

– Капитальный ремонт делают, но при этом подсветку здания не предусматривают практически нигде, хотя помимо прочего хорошее освещение открывает перспективы развития туризма в городе. Могут появиться отдельные пешеходные маршруты в вечернее время, появится развитие у острова Юность – а это опять же возможности для бизнеса и экономики. Имея большой опыт в области светового дизайна, мы готовы помогать и сотрудничать с заинтересованными сторонами, чтобы наш город был красивым. А красиво – это там, где светло, – говорит Ирина Сергеева.

Пример с пешеходной дорожкой у здания на Сухэ-Батора показывает, что свет – это еще и простой элемент навигации в городском пространстве. Человек подсознательно идет туда, где светлее. А значит, за счет освещения можно повернуть поток в правильном направлении. Так, чтобы направить движение от транзитной площади к пешеходной улице, эксперты советуют сделать освещение площади приглушенным, усилить свет по периметру, а главный световой акцент разместить на улице. Аналогичные приемы можно применять и в небольших скверах, и на туристических маршрутах – везде, где есть необходимость упорядочить движение, привести людей к определенной точке и не дать прохожим заблудиться.

МЕСТНЫЕ ДИЗАЙНЕРЫ – МЕСТНОМУ БИЗНЕСУ

Пользоваться инструментами уличного светодизайна может не только муниципалитет, но и бизнес. Чтобы привлечь к себе внимание, не обязательно подсвечивать все здание – можно стильно выделить крыльцо и двери. Такое решение обойдется не дороже, чем сезонное оформление входной группы, но будет служить гораздо дольше и при любой погоде.

– Давно ушли в прошлое кричащие неоновые вывески, неприятные и резкие для глаза, – рассказывает Ирина Сергеева. – Сейчас оформление может и должно быть аккуратным и ненавязчивым, учитывать то, что находится вокруг.

Не менее важно и освещение внутри. Будь то кафе, ресторан, бутик, отель – правильный свет поможет владельцам привлечь посетителей и увеличить выручку.

Например, по опыту экспертов, можно зонировать даже крошечное кафе таким образом, что в нем будет комфортно большому числу посетителей. Правильный свет в магазине привлечет внимание к витрине, а затем выгодно представит товар в самом салоне. Свет и зеркала в примерочных также могут располагать к покупке, создавая максимально привлекательный образ.

Приемов множество, и за помощью лучше обратиться к специалистам – дизайнерам и техникам, которые составят схему освещения с учетом специфики бизнеса и воплотят в жизнь даже самые смелые проекты.

– Сейчас ARTIKUL поставляет в Иркутск коллекции ведущих дизайнеров мира в сфере освещения, а также работает с местными дизайнерами по производству коллекций светильников и люстр. Уже несколько авторских предметов освещения, сделанных на нашей производственной базе, украшают общественные пространства города, – отмечает Ирина. – Светодизайну в помещениях уделяется все больше внимания, и мы надеемся, что то же самое произойдет с городским и уличным освещением.

В крупных городах уже существуют целые концепции светового оформления, за счет которых город полностью меняется в темное время суток. Нам нужно перенимать этот опыт, чтобы сделать Иркутск уютным и комфортным для жизни, – резюмирует руководитель ARTIKUL.

Студия светового дизайна ARTIKUL работает на рынке более 10 лет и предлагает световые решения под самые разные потребности – от оформления квартиры или дома до подсветки улиц и городских объектов. На собственной производственной базе компания изготавливает предметы дизайна по авторским проектам любой сложности.



Иркутск, ул. Лызина, 9
+7 (902) 566-97-17



Фото из архива компании

Дикость, необузданность, контрасты

Как дизайн-студия «Розмарин» создает байкальский стиль

Тандем дизайнеров Светланы Рожковой и Ксении Буяновой хорошо известен иркутянам. Интерьеры, созданные дизайн-студией «Розмарин», самобытны и узнаваемы: это всегда особая атмосфера и продуманное пространство, куда хочется возвращаться. Сегодня у Светланы и Ксении – новые амбициозные задачи: дать новый вектор локальным, историческим производствам, наладить эффективное сотрудничество между местными дизайнерами и производителями с целью проявить байкальский стиль и предложить местным жителям и туристам то, чего они ждут в интерьерах: дикость и необузданность в сочетании с комфортом и уютом.

«ДИЗАЙН ПРИТЯГИВАЕТ ЛЮДЕЙ»

Светлана, Ксения, ваши проекты всегда узнаваемы. Заходишь в кафе и понимаешь: это делал «Розмарин». Как вам это удается?

Ксения: Нередко слышим подобное от иркутян. На вопрос: «Как вы это поняли?» – обычно отвечают, что это чувствуется на каком-то молекулярном уровне: «Видно, что здесь работали над созданием атмосферы, создающей соответствующее настроение. Есть индивидуальность пространства, и она считывается». Мы можем предположить что именно детали, предметы искусства и ремесленного производства, проработанные декорации создают такое особое впечатление.

Мы рады такому результату, потому что за ним стоит большой труд. Наши проекты всегда подвергаются тщательной проработке. Мы много общаемся с заказчиками, для каждого придумываем свою историю, поэтому нет проектов, которые были бы друг на друга похожи. Думаю, именно за этим к нам и обращаются наши клиенты, это то, что качественно отличает наши работы, и то, чего не хватает нашему рынку сегодня!

Вы работаете и с частными заказами, и с корпоративными клиентами?

Ксения: Да, и в последнее время у нас много коммерческих заказов. Проектирование и создание общественных пространств – это уже не новое для нас направление, но одно из самых любимых. Работа с такими проектами – это большой простор для творчества, где мы применяем разнообразные приемы как в декорировании пространства, так и в работе над маршрутизацией гостей внутри этого помещения. Работа над общественными пространствами требует от команды большего эмоционального соучастия, ведь мы не просто создаем красивую картинку, а формируем характер будущего заведения. Мы создаем пространства, которые отражают специфику нашего региона, но в то же время и обладают набором качеств, чтобы быть исключительными в своем сегменте.

Проекты «Розмарина», как правило, яркие, наполненные деталями. Вы много работаете с цветом – особенно синим и зеленым. Почему?

Ксения: Это наши региональные природные цвета: синий, зеленый, серый, охристый. Логично использовать эти цвета у нас, они сочетаются с экстерьером, люди чувствуют себя комфортно и расслабленно в этой цветовой гамме. Мы долгое время работали над поиском байкальского стиля, и этот путь продолжается до сих пор, в каждом новом проекте стараемся нащупать что-то новое, чтобы дополнить свое представление о нем. Особенно это актуально в создании гостиничных домов, загородных отелей и мест отдыха. Там как нигде необходимо создавать интерьеры, за которыми тянется история целого края, именно такие интерьеры и притягивают гостей, им в них не только красиво, но и уютно – собственно, как и у нас в Сибири. Многие туристы делают своими впечатлениями о поездке на Байкал и отмечают невероятную теплоту и душевность местных жителей.

Светлана: Мы работаем с абсолютно разными цветовыми решениями, все всегда зависит от задач. Нам нравится искать и применять новое, создавать смелые концепции, удивлять людей. К этому призывает и всех предпринимателей, оказывающих влияние на формирование эстетического образа нашего города.

Заказчики ваш подход разделяют?

Светлана: Обычно мы с первых минут чувствуем и понимаем, получится у нас поработать вместе или нет. Важно говорить на одном языке, дышать одним воздухом. Здесь вопрос уже не про деньги, а про мироощущение, про принадлежность месту, где ты живешь, про желание сделать его лучше.

Ксения: Когда это совпадает – с радостью беремся за проект, зная, что результат в этом случае принесет пользу всем участникам. Многие клиенты говорят: «То, что вы делаете, притягивает людей». При правильной постановке задач дизайн помогает бизнесу стать успешным, это мы видим на примере наших уже готовых проектов.



Светлана Рожкова, Ксения Буянова

Фото А. Федорова

«ТУРИСТЫ ХОТЯТ ДИКОСТИ И КОНТРАСТОВ»

Что вы вкладываете в понятие «байкальский стиль»? С чего начались ваши поиски особенного, аутентичного стиля в интерьерах?

Ксения: Наверное, с нашего личного опыта путешествий. Когда ты приезжаешь в другую местность, ты считаешь ее «код»: колористику, фактуры, запахи, звуки, и эти идентификационные комбинации оставляют незабываемые воспоминания, которые всплывают все вместе при одном только звуке или аромате. Хочется и в нашем регионе сформировать такую уникальную комбинацию, которая будет отражать характер местности и характер наших людей

А что наше? Чего хотят туристам, приезжающим на Байкал?

Ксения: К нам едут получить удовольствие от того, какое здесь всё дикое, несовершенное, не-

идеальное, близкое к природе. «Дайте нам дерево, лед, всю ту дикость, которая у вас есть, – говорят туристы. – Покажите характер людей: суровых, но радушных».

Светлана: Мы не единственные в Иркутске, кто задумывается над этим, – есть целое сообщество дизайнеров, Ассоциация. Наше общее желание – выявить байкальский код: и цветовой, и стилистический. Хотелось бы, чтобы однажды люди начали говорить: «Это сделано в байкальском стиле».

На самом деле все отгадки рядом, сама природа подсказывает и цвета, и фактуры. А история! Иркутск ею пропитан. И всё это можно показывать в интерьерах, делая это современно, комфортно для людей. Так мы можем оказывать влияние на формирование эстетики городской среды.

Приведите пример из вашей практики, пожалуйста.

Светлана: «Гостевой дом на Ангаре» мы сделали в купеческом стиле. Ходили по музеям, изучали, вдохновлялись. Это наша история, на которую можно опираться и делать абсолютно современные вещи, стилизовать, совмещать – и это будет энергетически принадлежать Иркутску.

То же и с Байкалом. Нам хочется создавать места, где местная эстетика будет считываться тонко, интеллектуально, современно.

«СЕЙЧАС ЗОЛОТОЕ ВРЕМЯ ДЛЯ ДИЗАЙНА»

Расскажите подробнее о вашем дизайнерском объединении. Как давно вы объединились в Ассоциацию, как часто встречается, какие вопросы решаете?

Ксения: Объединились пару лет назад – и основным составом встречаемся обычно раз в неделю.

Светлана: У каждого, кто состоит в Ассоциации, за спиной большой багаж реализованных

проектов, знание того места, где мы живем. Нам всем безразлично, что происходит в городе. И мы открыты к диалогу по всем направлениям, касающимся эстетики и комфорта города.

Здорово, когда местные идеи воплощаются силами местных мастеров. Насколько хорошо выстроена коммуникация между дизайнерами и производителями в Иркутске?

Ксения: Ассоциация выстраивает эту работу. Мы предлагаем местным производителям консультации по любым запросам: цветам, фактурам, задачам, которые сейчас актуальны.

Светлана: Для предметного дизайна сейчас открываются новые возможности. Многие компании ушли с российского рынка. Это золотое время, когда можно всё повернуть в нашу пользу. У Ассоциации есть достаточно амбициозная идея – замкнуть всю цепочку, когда здесь есть и запрос, и производство, и сбыт.

22-23 сентября по инициативе Ассоциации в Иркутске прошла конференция по предметному дизайну. Что получают производители благодаря таким мероприятиям?

Светлана: В первую очередь – повышают уровень насмотренности, знаний. Обычно каждый занят своим делом и не выходит за его пределы, не видит перспектив. Мы раздвигаем эти границы, показываем возможности. Верим, что у нас получится поднять, всколыхнуть эту энергию.

Ведь это для всех хорошо. Возьмем те же общественные интерьеры: и столы, и стулья можно производить здесь, в Иркутске. Логистика отменяется, цена ниже, скорость выше. Производители зарабатывают. У дизайнеров облегчается работа.

Альтернатива ИКЕА?

Ксения: Можно и так сказать. Мы промониторили этот рынок, посмотрели, что продается в магазинах. Очень много интересных товаров появилось. Но, к сожалению, по-прежнему есть команды местных мебельщиков, производящих «шедевры», которые, на наш взгляд, не должны появляться. Это наша общая ответственность – не деформировать байкальский код.

Мы как Ассоциация хотим направлять производство в нужное русло, давать местным компаниям возможность производить именно те товары, которые продавались бы здесь, а может быть, и по всей России.

Насколько плотно сам «Розмарин» работает с местными производителями?

Светлана: Недавно мы проанализировали и поняли, что практически все производим здесь. Для нас это максимально предсказуемый результат: можно приехать на производство, посмотреть, потрогать.

Ксения: Уровень наших производителей и ремесленников значительно вырос и продолжает совершенствоваться, наших заказчиков мы максимально защищаем, сотрудничая только с проверенными местными компаниями.

То есть заказчики готовы к местному?

Светлана: Да, эта готовность появляется. Например, «Гостевой дом на Ангаре», о котором мы уже упоминали, – это хороший опыт, когда мы показали людям, что у нас такое может быть. В бутик-отеле мы буквально всё сделали силами местных производителей. Интерьер получился сложный, душевный и с уважением к бюджету заказчика.

Ксения: Ассоциация хороша тем, что позволяет доносить эти идеи до более широкой аудитории: проводить встречи, информировать, подключать к дискуссиям городские власти, представителей туристического, ресторанного гостиничного бизнеса.

«Розмарин» на рынке более 10 лет. За плечами творческого тандема Светланы Рожковой и Ксении Буяновой – десятки реализованных проектов в Иркутске, Москве, Сочи. Компания работает как с частными интерьерами, так и с корпоративными. В числе знаковых проектов «Розмарина» – кафе «Эпифана», «Этика», «Варежка», «Ку-Ку», «Take It», «Франческо», интерьеры жилого комплекса «Сибиряков».

Rosmarini
ROSEMARY +7 (950) 081-14-81
дизайн студия

Три элемента байкальского стиля

Из чего складывается байкальский стиль? Чем можно вдохновиться для создания уникальных и запоминающихся интерьеров? Мы попросили Ксению и Светлану поделиться своим видением.

1. Связь с природой

Ксения: У нашей природы – свои характерные особенности. Солнце, ветра, дожди, снега – всё это воздействует на материалы, создает необычные текстуры, фактуры, орнаменты. Эти элементы можно включать в интерьеры.

Светлана: Причем это необязательно должно быть что-то старое, пошарканное – можно трактовать современно: печатать на стекле или других материалах, более комфортных в уходе и уборке.

2. Характер людей

Светлана: Одна из главных драгоценностей нашего региона – люди, которые здесь живут. Несмотря на внешнюю суровость, невозмутимость, они умеют сочувствовать, проявлять эмпатию.

Ксения: Такой контраст в интерьере тоже возможен. Всё, что подчеркивает радушие: натуральный текстиль, посуда с ручной росписью, уютный свет – и при этом брутальность и минимальная обработка материалов. Тонкий эстетичный контраст.

3. Колористика

Светлана: Здесь не нужно ничего изобретать – лучше обратиться к тому, что есть, что нас окружает. Природа сама подсказывает, что делать: здесь столько цветов и сложных оттенков!

Ксения: У нас есть целые подборки фотографий с нашими местными пейзажами, которыми мы часто пользуемся при подборе цветовой гаммы для наших интерьеров.

ВТБ проведет хакатон для ИТ-специалистов с призовым фондом более 1 млн рублей

ВТБ проведет ежегодный хакатон для молодых ИТ-специалистов More.Tech. Он состоится 7-9 октября. В рамках мероприятия пройдут митапы с экспертами ВТБ, карьерные консультации и ряд других активностей.



Участие в хакатоне может быть интересно как молодым людям от 18 лет, только начинающим карьеру в ИТ, так и специалистам с опытом работы: разработчикам, дизайнерам, аналитикам.

В этом году хакатон включает два трека – web и data. В течение 40 часов участники будут работать над решением одной из двух актуальных для банка задач под кураторством опытных экспертов ВТБ.

Участников web-трека ждет разработка web-сервиса с элементами геймификации для вовлечения сотрудников во внутрикорпоративные активности банка ВТБ. Команда data-трека займется разработкой профильной ленты бизнес-новостей банка.

Дополнительно будут организованы митапы с экспертами банка, игра «Game

of Pro», карьерные консультации и другие активности, цель которых – познакомить участников More.Tech 4.0 с ИТ-командами банка и погрузить их в ИТ-проекты ВТБ.

Призовой фонд хакатона в размере 1,1 млн рублей разделит между собой шесть команд-победителей, представивших самые интересные, по мнению судей, решения.

«Онлайн-хакатон – это отличная площадка для молодых и талантливых ИТ-специалистов. Мы рады предоставить участникам возможность включиться в решение актуальных для банка технологических задач. Мы уверены, что для каждого участника хакатон More.Tech – это прекрасная возможность попробовать проявить себя и получить ценный опыт», – рассказал заместитель президента –

председателя правления банка ВТБ Вадим Кулик.

«Хакатон ВТБ More.Tech позволяет нам общаться напрямую с ИТ-специалистами. Наряду с другими мероприятиями, которые банк организует для представителей сферы высоких технологий – стажировка ИТ Юниор, школа по информационной безопасности и школа аналитики – это событие знакомит участников с работой банка, экспертизой наших сотрудников и возможностями построения карьеры в ВТБ», – отметил руководитель департамента по работе с персоналом – старший вице-президент банка ВТБ Глеб Ермаков.

В прошлом году в ВТБ More.Tech приняло участие рекордное количество разработчиков – 700 человек со всей России.

«Здесь могут реализовать любую идею»: в Иркутске открылся первый «Мультилаб» от En+ Group

Собирать роботов-водолазов, проектировать машины-манипуляторы и печатать протезы на 3D-принтере – такие планы у учеников иркутской школы № 64 на открывшейся в стенах заведения «Мультилаб». Пространство для инженерного творчества, укомплектованное по последнему слову техники и дизайна, школе подарила En+ Group. Что особенно важно – компания не собирается останавливаться на достигнутом и готова поддержать еще несколько заявок от сибирских образовательных учреждений на создание аналогичных центров развития компетенций.

По мере развития технологий и автоматизации рутинных процессов работодатели предъявляют все более высокие требования к профессиональным компетенциям сотрудников. При этом вузы и колледжи с подготовкой кадров справляются не всегда – специалисту приходится доучиваться на рабочем месте, что серьезно усложняет и без того непростой процесс адаптации. Одними из первых ликвидировать пробел между образованием и реальными производственными требованиями взялись энергетики. Совместно с ИРНИТУ компания En+ Group реализует целый ряд проектов, направленных на то, чтобы помочь студентам приобрести востребованные навыки и получить гарантию трудоустройства. Это в первую очередь целевая программа «Академия ИТ», акселератор «Лаборатория энергетики» и даже корпоративные стипендии. «Мультилабы», адресованные школьникам, в долгосрочной перспективе преследуют ту же цель – при поддержке местных образовательных учреждений сформировать пул высококвалифицированных кадров в Сибири вообще и Иркутской области в частности.

– Нам очень хотелось, чтобы школа стала не только центром образования, но и центром формирования компетенций. Особенно таких современных

и востребованных, когда на базе академических знаний появляется возможность что-то сотворить и увидеть результат и, возможно, в дальнейшем определить свою профессию. Очень хочется, чтобы наши дети независимо от того, где они живут, в каком городе, в каком регионе, имели доступ к самым современным технологиям, могли реализовать свои самые смелые мечты, – отметила на открытии «Мультилаба» заместитель генерального директора по связям с общественностью En+ Group Вера Курочкина.

Символично, что школа № 64, в стенах которой разместился «Мультилаб», находится в микрорайоне Приморский, буквально в нескольких метрах от самого масштабного объекта En+ Group в регионе – Иркутской ГЭС. Впрочем, определяющим фактором стало вовсе не расположение заведения. Претендовать на «Мультилаб» могло любое муниципальное учреждение общего или дополнительного образования в Иркутске, Красноярске и Дивногорске. Для этого необходимо было представить на конкурс En+ Group свои предложения по наполнению и развитию такого пространства и мероприятиям, которые можно в нем проводить. Заявки были рассмотрены экспертной группой, и лучшие из них получили возможность



Фото А. Федорова

воплотиться в жизнь. В общей сложности на конкурс поступило 33 заявки, а победителями стали три школы – по одной в каждом городе-участнике. На реализацию трех проектов энергохолдинг направил 41 млн рублей.

Иркутский «Мультилаб» стал самым большим из всех, его площадь составляет 130 кв. м. Огромное светлое пространство стильно оформлено и прекрасно оборудовано. К услугам посетителей «Мультилаба» 3D-принтеры, станок с числовым программным управлением, робототехнические набо-

ры, ноутбуки и планшеты, компьютеры, интерактивные доски, мультимедийное оборудование. Все это призвано помочь ребятам постигать азы 3D-моделирования, программирования, робототехники, видеопроизводства, инновационной экологии, ментальной арифметики, технического английского и многого другого, чему обычно не учат в рамках общего школьного курса.

Посещать «Мультилаб» смогут и ученики других школ, и даже взрослые. Планируется, что на базе центра компетенций будут проходить различные

конференции, соревнования по профессиональным направлениям, научно-популярные фестивали и дни открытых дверей. Отдельное направление работы – курсы для людей пенсионного возраста, например – обучение компьютерной грамотности.

– Развитием регионов необходимо заниматься. Мы должны делать все возможное, чтобы наша молодежь могла получать достойное образование, – заявил весной этого года основатель En+ Group Олег Дерипаска на открытии лицея для одаренных детей на Кубани. С такими же мыслями реализуются образовательные программы в Сибири, и «Мультилабы» не исключение.

До конца 2023 года En+ Group планирует открыть еще 10 «Мультилабов» – по пять в Иркутске и Красноярском крае. Как и в случае с первыми лабораториями, места для их размещения определят по итогам конкурса.

Какие возможности появятся у учащихся других школ, зависит от самих учреждений. Второй конкурс на «Мультилабы» еще не объявлен, но готовиться к нему школы могут уже сейчас: изучать опыт центра компетенций в школе № 64 и в том числе на его основе создавать свои не менее амбициозные и перспективные проекты.

Юлия Плотникова



Ростелеком



АРЕНДА

г. Иркутск



ул. Пролетарская, 12

ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
Помещения в центре города площадью 50 кв. м, расположенные на 1 этаже здания.
Арендная плата: 720 руб./кв. м с НДС
тел. 89501076691

ПРОДАЖА

г. Усолье-Сибирское



пр-т Комсомольский, 128

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ
Общая площадь 2681,93 кв. м в подвале, 1, 2, 3 этажах с земельным участком площадью 921 кв. м.
16 829 150 руб.

г. Ангарск



92 квартал, д. 16

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
Общая площадь 514,2 кв. м на 1 эт., в подвале одноэтажного здания и склад площадью 46,2 кв. м. Участок 891 кв. м в долгосрочной аренде.
10 000 000 руб.

р.п. Атагай



ул. Механизаторская, 26

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Нижнеудинский район, 1-этажное кирп. нежилое здание гаража площадью 81,6 кв. м с зем. участком площадью 866 кв. м.
76 190 руб.

г. Ангарск



85 квартал, д.8

ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
Помещения площадью от 20 до 60 кв. м, расположенные на 2, 3, 4 этажах здания.
Арендная плата: 550 руб./кв. м с НДС.
тел. 89501076691

г. Алзамай



ул. Механизаторская, 26

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Нижнеудинский район, 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 106,00 кв. м с земельным участком.
93 445 руб.

г. Ангарск



59 квартал, д. 21

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
Общая площадь 315 кв. м на 1, 2 этажах и подвале двухэтажного здания с земельным участком 221 кв. м.
5 000 000 руб.

Справки по телефонам:
(3952) 200-355
(3952) 203-501

Адрес: 664011, г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав
e-mail: anna.v.parilova@sibir.rt.ru
www.realty.rostelecom.ru

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ» РЕАЛИЗУЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ в Иркутской области

Россельхозбанк провел уроки финансовой грамотности для иркутских школьников

Директор Иркутского регионального филиала Россельхозбанка Наталья Баркова в рамках региональной программы развития агробизнес-образования провела уроки финансовой грамотности для талантливых детей. Главной темой занятия в образовательном центре «Персей» стали основы финансового планирования и способы накопления денежных средств. Наталья Баркова рассказала школьникам, какие виды денег бывают в современном мире, что такое валютный рынок и биржа, какие существуют возможности использования пластиковых карт и сервиса интернет-банкинг, об основах планирования своих расходов, видах накоплений, а также напомнила о необходимости соблюдать правила безопасности при оплате пластиковыми картами.



Фото из архива компании

Финансовая грамотность – необходимое образование

Лекция прошла в форме живой беседы, в ходе которой директор Иркутского РСХБ не только ответила на все вопросы ребят, касающиеся платежных систем, способов погашения кредитов, формирования процентных ставок по вкладам и кредитам, но и рассказала учащимся о возможных видах накопления денежных средств, особенно при планировании крупных покупок. Руководитель регионального филиала банка также рассказала ребятам о перспективах карьеры в банковской сфере, о личном опыте работы в банке. Ребята слушали с огромным вниманием: ведь именно сейчас старшеклассники решают, какую профессию им предстоит выбрать.

Успешных предпринимателей надо растить со школы

«Ребята, которые сегодня собрались на площадке центра, – ученики специализированных агрошкол, их интерес к новым знаниям искренний и неподдельный. В образовательном центре каждый день проходят специализированные лекции на различные темы. Финансовая грамотность – необходимое образование, и рас-

сказывать про основы бюджетного планирования нужно именно со школьной скамьи. Мир меняется стремительно, и молодежь сейчас должна уметь распоряжаться своими финансами, уметь вести бюджет и понимать, какая ответственность возникает при займе денежных средств и наличии кредита. Мы давно пришли к пониманию, что образованием успешных предпринимателей необходимо заниматься со школы, именно здесь формируется фундаментальное понимание о правильном ведении бизнеса, которое невозможно без умения распоряжаться собственными финансами», – отметила Наталья Баркова.

По итогам встречи каждый ученик получил в подарок памятную монету серии «Города трудовой доблести», где изображен любимый горожанами памятник – танк «Иркутский комсомолец». Возможно, для кого-то из ребят эта монета станет первым экземпляром коллекции.

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

Работодателям на заметку: полезные ответы онлайн-инспекции за август 2022 года

В прошлом месяце Роструд разъяснил вопросы, которые касаются отдыха за сдачу крови, суточных в командировке, дисциплинарных взысканий и графика отпусков. Подробнее об этом расскажем в обзоре.

Сколько должен отдыхать донор, который не согласовал сдачу крови в рабочий день?

Если сотрудник согласовывал сдачу крови и ее компонентов в отработанный день, то ему нужно предоставить два дня отдыха, если нет – один.

Как оформить приказ о допвыходных работника-донора, подскажет путеводитель.

Нужно ли выплачивать суточные командированному за границу сотруднику, если он не выполнил задание?

Организация обязана начислить суточные сотруднику в командировке. Их выплата не зависит от выполнения служебного поручения.

Если работник не исполняет обязанности, к нему можно применить дисциплинарное взыскание. Сделать это поможет готовое решение.

Нужно ли двух работников на аналогичных должностях одинаково наказывать за прогул?

К работникам необязательно применять одинаковые меры дисциплинарной ответственности. Как можно наказать работника за прогул, подскажет готовое решение.

Как сотрудники могут подписать график отпусков, если часть из них перешла на электронный кадровый документооборот?

С документом можно ознакомиться с использованием в т.ч. простой электронной подписи, если это предусмотрено локальным нормативным актом. График отпусков может быть и не в бумажном виде.

Организовать электронный кадровый документооборот поможет готовое решение.

С 13 сентября страховщики могут более гибко определять тарифы ОСАГО

ЦБ РФ вновь расширит «тарифный коридор» ОСАГО. Это позволит страховым компаниям в условиях подорожания запчастей снизить цены для аккуратных водителей за счет более дорогих полисов для тех, кто водит рискованно. Рассмотрим примеры измененных предельных базовых ставок.

Категории ТС и их особенности	Минимальные и максимальные базовые ставки, руб.	
	действующие	будущие
«В» и «ВЕ» (кроме такси), если владельцы - юрлица	1 152 - 4 541	852 - 5 722
Те же категории, если владельцы - физлица и ИП, а ТС не используют в такси	2 224 - 5 980	1 646 - 7 535
Те же категории ТС, которые используют как такси	2 014 - 12 505	1 490 - 15 756
«С» и «СЕ» с разрешенной максимальной массой 16 т и менее	1 572 - 7 884	1 163 - 9 934

Напомним, страховую премию (т.е. плату за страховку) определяют как произведение базовых ставок и ряда коэффициентов с учетом разных факторов.

Документы: Указание Банка России от 28.07.2022 N 6209-У. Информация Банка России от 02.09.2022

Тел.: (3952) 22-33-33, 53-28-53.
E-mail: info@irkcons.ru. Сайт: www.irkcons.ru.
Присоединяйтесь! Новости, анонсы, обзоры от КонсультантПлюс. Сообщество в Viber



В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 30.09.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	132,33	125,05	106,08	106,92	85,47
1 комн. панель	143,77	121,24	102,73	114,62	89,35
2 комн. кирпич	132,89	110,11	99,82	95,37	80,15
2 комн. панель	122,22	107,83	98,04	96,67	82,63
3 комн. кирпич	115,52	105,56	95,72	98,59	75,8
3 комн. панель	100,83	108,3	90,74	93,21	78,18
Средняя стоимость	123,91	119,98	102,39	101,28	84,37

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 30.09.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	36,67	-	45,45	-	45
склад (аренда)	0,33	0,56	0,3	0,2	0,31
магазин (продажа)	88,13	75,33	60,68	43,62	50,04
магазин (аренда)	0,88	0,76	0,73	0,57	0,65
офис (продажа)	82,19	71,99	61,78	53,82	49,34
офис (аренда)	0,85	0,75	0,64	0,56	0,61

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 30.09.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	102,43	142,87	152,25	122,53	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2022 года	-	149,96	107,03	-	101,66
Срок сдачи - 1 полугодие 2023 года	-	162,02	95,36	-	88,83
Срок сдачи - 2 полугодие 2023 года и позже	-	150,19	113,69	120,75	95,63
Средняя стоимость	102,43	153,36	118,13	121,54	94,74

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

У НАС ЕСТЬ

Арендатор/Покупатель на вашу коммерческую недвижимость!

РБН
Региональный центр
Бизнес Недвижимость

Продадим/Сдадим ваш объект по максимальной рыночной цене

688-174
www.rbnpro.ru

Kandinsky

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

Ваш загородный дом



- Экскурсии каждый день
- Цены на старте ниже, чем в «Патроны Парк»
- Идет строительство первой улицы



MetaEstate

От девелопера «Патроны Парк»
www.metaestate.ru

 **72-01-01**

Байкальский тракт, 36 км
Закрытый поселок
Современная архитектура
На берегу залива