

газета

дело

ДЕКАБРЬ, 2022 | № 11(127)

услуги |

Клубный дом «ВЭЛКО» – аренда жилья современного формата

4

ритейл |

Большой бизнес не строится быстро. Торговой сети «Слата» – 20 лет

9

финансы |

Мир инвестиций стал другим. Как в 2022 г. изменился фондовый рынок

15

недвижимость |

Праздник загородной жизни. В посёлке «Горизонт» готовятся к Новому году

21

бизнес |

Косметология нового времени: стратегия, тренды, философия

30

«Слово «сложно» не люблю»



Юлия Кальвина
управляющий Иркутским
отделением Сбербанка

| 2

6

ИТОГИ ГОДА

«ДомСтрой» – о проектах-2022 и новых планах

26

ГОСПОДДЕРЖКА

«Мой бизнес» в помощь предпринимателям

36

СОБЫТИЕ

Фестиваль «Энергия» и звёзды культуры в Иркутске

«Слово «сложно» не люблю»

Юлия Кальвина, Сбер, – о вызовах года, экспериментах и прекрасном будущем человечества

«Здесь, в Иркутске, что-то в воздухе разлито, – говорит управляющий Иркутским отделением Сбербанка Юлия Кальвина. – Люди деятельные, инициативные, неравнодушные». Как Сбер поддерживает традиции меценатства в регионе и помогает северным территориям в борьбе за человеческий капитал? Почему ESG сегодня – не мода, а требование жизни? Какое будущее ждет нас в эпоху цифровизации? И стоит ли бояться роботов? Об этом и многом другом – в нашем интервью.

«ЖИТЬ БЕЗ БОРЬБЫ – МОЖНО»

Юлия, в одном из предыдущих интервью вы рассказывали, что были и предпринимателем, и преподавателем, и банкиром. Что сложнее?

– Я вообще слово «сложно» не люблю. Выступаю за то, чтобы всё в жизни было легко. Убеждена: жить без борьбы – можно.

То есть банкиром, по-вашему, быть легко?

– Легко. Здесь – большое пространство для творчества. Я с огромным удовольствием каждое утро встаю и иду на работу.

Можете рассказать, чем именно она вас привлекает?

– Мне нравится каждый день находиться в потоке, работать с людьми. Если ты по природе клиентоцентричен, с интересом и вниманием относишься к партнерам, постоянно думаешь, как сделать так, чтобы всем сторонам было комфортно, то эта работа – по сути, сервисная – не может не нравиться. Конечно, есть специфика и в том, чтобы быть банкиром именно в Сбере.

Потому что Сбер больше, чем банк?

– Да. Здесь, кроме знаний финансовых инструментов, банковских продуктов, большой упор делается на цифровые предложения – причем в самых разных областях: бизнес, медицина, образование, транспорт. С клиентами мы проводим стратегические встречи, обсуждаем, что они хотели бы улучшить в своем бизнесе. Понятно, что сейчас многие вопросы: увеличение производительности труда, снижение расходов – лежат в области диджитализации.

Еще одна актуальная тема – ESG, в том числе работа с командой. Мы и раньше уделяли много внимания сотрудникам, но сегодня, когда все находится в напряжении и стрессе, это становится еще более важным. Нужно понимать настроение команды, поддерживать коллег.

Вы переехали в Иркутск в 2015 году из Оренбурга. Не жалеете?

– Нисколько. Я здесь не чужая: с трех до двенадцати лет жила в Иркутской области. Очень люблю Байкал, природу, людей, которые здесь живут, люблю Иркутск. И он отвечает мне взаимностью, за что я очень благодарна. Поэтому чувствую себя здесь как родная.

«ВИДИМ ЗАМЕДЛЕНИЕ, НО НЕ ОБВАЛ»

В феврале-марте этого года, в период жестких санкций, под ограничения попали крупные компании. Что происходило тогда в банке?

– Февраль и март были стрессовым периодом для представителей бизнеса. Во-первых, у нас есть клиенты, ведущие активную внешнеэкономическую деятельность (ВЭД): это лесная отрасль, золотодобывающие предприятия и нефтяники. Все они столкнулись со сложностями, связанными с санкциями. Сейчас появляются альтернативные варианты для ведения бизнеса, один из них сотрудничество с офисом Сбера в Индии.

Вторым вызовом стало поведение клиентов на рынке вкладов и валюты. Конечно, люди были напряжены, напуганы и негативные эмоции приносили к нам в офисы.

Сотрудникам приходилось выступать в роли психологов?

– Да. Я провожу немало встреч с клиентами. Психологически было непросто. Но команда справилась. Центральный аппарат Сбера, мне кажется, вообще работал 24/7: всё время были на связи, старались вместе с правительством оперативно реагировать на ситуацию, запускать меры поддержки для предпринимателей. Счи-



Юлия Кальвина, управляющий Иркутским отделением Сбербанка

Фото А. Федорова

таю, все мы достаточно быстро перешли от эмоций к пониманию ситуации, принятию решений.

Можно ли сказать, что сейчас ситуация стабилизировалась?

– Так и есть. Жесткого ухудшения сценария не происходит. Сама ситуация стала более понятной, мы наблюдаем замедление экономики по многим направлениям, но точно не обвал.

Сбер недавно опубликовал первые финансовые результаты. И они оказались неожиданно хорошими для рынка. А в Байкальском банке, в Иркутском отделении какие итоги?

– У нас тоже неплохая ситуация и по прибыли, и по операционному доходу. Нельзя сказать, что сейчас резервы сильно ухудшаются. Возможно, в следующем году у некоторых предприятий будут наблюдаться проблемы, скажется отложенный эффект.

«НА СТРОЙКУ СМОТРИМ С ОПТИМИЗМОМ»

У Иркутского Сбера сильные позиции на рынке ипотеки, проектного финансиро-

вания. Готов ли банк финансировать новые стройки в следующем году? Застройщики в кулуарах говорят, что банки настроены скептически, считая, что спрос на жилье будет падать...

– Мы на стройку смотрим с оптимизмом: в этом году у нас были хорошие выдачи, уже есть планы на 2023-й: хорошие участки, интересные идеи. Конечно, существуют некоторые опасения по спросу на ипотечные продукты, но в целом рынок жилья в Иркутске развивается.

Отложенный спрос?

– Да. Из-за проблемы с приаэродромной зоной в 2021 году многие проекты, которые должны были стартовать, не вышли в стадию реализации. Поэтому рынок новостроек у нас рос совершенно другими темпами, нежели во всех остальных регионах страны.

Краснодарский край, например, показал фантастические результаты на рынке нового жилья в 2021 году, а сейчас начал сильно проседать. В Иркутске цены на жилье с начала года выросли и на новостройки, и на вторичное жилье. В среднем, цена за квадратный метр 110 тысяч рублей. И конечно, конкуренция между застройщиками,

по сравнению с центральными регионами России низкая.

Какая ситуация складывается по ипотечным продуктам?

– Если в феврале-марте был ажиотаж, клиенты торопились выйти на сделки, то к июлю количество новых заявок снизилось. При понижении ключевой ставки, ситуация стабилизировалась. В целом, планируем выдачи на уровне прошлого года.

«ИРКУТЯНЕ ЛЮБЯТ ТРАТИТЬ»

Как обстоят дела с другими кредитами – потребительскими, картами?

– Кредитные карты по-прежнему пользуются популярностью. По потребительскому кредитованию наращиваем объем, люди начинают кредитоваться, хотя и меньше, да и в целом мы наблюдаем снижение потребительской активности.

Хорошо, активно потреблять мы не хотим, а сбергать? Придерживаются ли жители Иркутской области сберегательной модели?

– Специфика Байкальского банка и Иркутского отделения всегда была такова, что наше население предпочитало больше кредитоваться, нежели сбергать. У нас всегда был перевес в сторону активного портфеля, и сейчас эта тенденция сохраняется. Объемы рублевых вкладов растут, но незначительно.

А валютных?

– Сейчас их доля в общем объеме – 4,2%, она серьезно снизилась. Многие валютные вклады «переместились» в рублевый эквивалент. Или в золото: в этом году хорошо покупали инвестиционные монеты.

«УЧИМСЯ ДВИГАТЬСЯ ВМЕСТЕ С РЫНКОМ»

Новое время многих заставило пересмотреть свою стратегию. Стратегия Сбера предполагала цифровизацию, развитие экосистемы. Этот фокус не меняется? С кем будете конкурировать в будущем – с банками или с технологическими компаниями?

– Тренд на цифровизацию никто не отменяет. Этот процесс давно идет и работает на благо клиентов. Например, сервис ДомКлик, где можно найти квартиру не только для покупки, но и для аренды, или электронное взаимодействие с Росреестром – сегодня регистрация сделки происходит в течение часа. С одной стороны, это часть экосистемы, дополнительный сервис, который Сбер дает через цифровые решения, с другой – он непосредственно связан с нашим банковским бизнесом и позволяет конкурировать с другими игроками.

Но есть и те сферы, в которых наши конкуренты, действительно, – крупные технологические компании. Самый простой пример – внедрение электронного документооборота и другие инструменты цифровизации, которые мы предлагаем бизнесу и частным клиентам. Например, наши СберДевайсы – умные колонки, телевизоры.

Но есть еще и СберМаркет, например, который уже конкурирует с другими маркетплейсами...

– И СберМаркет, и СберМегаМаркет, и СберЗвук, и СберЛогистика. Мы каждый раз все больше и больше погружаемся в специфику и модели новых бизнесов. Если три года назад подписка SberPrime для клиентов была чем-то необычным и непонятным, то в этом году Байкальский банк прирост на 100 000 новых пользователей.

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».

№11 (127) 09.12.2022 г.

Подписано в печать 06.12.2022 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 №11. 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.

То есть все это по-прежнему развивается, и закрывать небанковские направления вы не планируете?

– Абсолютно точно. Это прекрасная возможность для дополнительного «клея» с клиентом. Не могу сказать, что мы серьезно на этом зарабатываем. Драйвером бизнеса все равно являются наши банковские продукты. Но вместе с тем мы понимаем, что за этим будущее, и нам нужно наращивать новые компетенции. Мы учимся двигаться вместе с рынком.

Наверняка вы слышали критику: «Зачем они все это делают? Занимались бы лучше своим делом – кредитами, вкладами...»? Как вы к таким высказываниям относитесь?

– Все люди разные. Есть креативные, те, кто полон новых идей и готов к переменам, но их, по статистике, меньше 7%. 30-50% – это убежденные консерваторы, которые долго ходили или до сих пор ходят с кнопочными телефонами, несмотря на то, что уже давно есть другие решения. Так что эта критика вполне понятна и ожидаема.

Но мы осознаем, что без диверсификации, без изменения бизнеса сложно будет развиваться дальше. Мы уже видим, что большая часть наших продуктов ушла в онлайн, людям удобно получать дистанционные сервисы.

«ТЕСТИРУЕМ МОБИЛЬНЫЕ ОФИСЫ»

Обладая большой сетью отделений, банк всю последнюю десятилетку искал баланс – чтобы офисы были красивыми, экологичными, интересными, но в то же время – эффективными. Была целая эпоха реновации отделений Сбера. Но поиск новых форматов по-прежнему продолжается. Что нового предложит Сбер в Иркутской области?

– В этом году Ангарск и Братск поучаствовали в интересном «пилоте»: мы открыли по два небольших офиса, где, помимо банковских услуг, присутствуют СберЛогистика и СберМегаМаркет – в виде примерочной. Самое интересное, что сотрудники в этих офисах – универсальные. Могут и платежи принять, и вклад или кредит оформить. Есть также сотрудник, который поможет совершить все те же операции через iPad. Если раньше в офисах бывали ситуации, что на транзакции стояла очередь, а менеджеры сидели без клиентов, то здесь это просто невозможно.

Эта модель интересна еще и тем, что функции внутри, между членами команды, могут меняться. Например, есть роль «адвокат клиента» – человек, который занимается жалобами, проблемными запросами. Эта роль – переходящая. Сегодня один сотрудник ее выполняет, завтра – другой. Чтобы люди не перегорали, им важны постоянные изменения. Той же молодежи это позволяет работать с большим интересом.

Еще один новый формат тестируем в Урике. В супермаркете «Удача», рядом с кассой, поставили красивую модульную конструкцию. Там установлен банкомат и находится сотрудник Сбера, который работает со всеми видами банков-

Драйвером бизнеса являются наши банковские продукты. Но вместе с тем мы понимаем, что за небанковскими сервисами – будущее, и нам нужно наращивать новые компетенции. Мы учимся двигаться вместе с рынком

ских услуг. Мне кажется, за этой моделью будущее: открывать новые офисы не совсем целесообразно, а такие легкие конструкции можно легко тестировать, перемещать, подбирать наиболее интересные локации.

В декабре планируем запустить мобильные офисы в ЖК «Эволюция», Березовом и Хомутово – тех территориях, которые быстро развиваются, где население растет и наши услуги востребованы.

Еще один эксперимент, насколько мне известно, вы реализуете в Братске. Расскажите и о нем.

– Этим проектом мы очень гордимся. Вы знаете, что в Братске достаточно давно массово ничего не строили. Рынок «первички» практически отсутствовал. Хотя понятно, что дефицит хороших предложений не способствовал росту населения в городе: люди уезжали в поисках лучших условий для жизни.

Мы много разговаривали с разными иркутскими застройщиками о возможности строиться в Братске, но ничего не получалось. В том числе – по кредитованию, ведь, чтобы посчитать модель проектного финансирования, нам нужно было

Юлия Кальвина, Сбер

Главный принцип в бизнесе?

– Партнерство.

Что цените в людях, в команде?

– Результативность и порядочность, человеческие качества.

Какие у вас хобби?

– Книжки, музыка, спорт, рисование, живопись.

Что сейчас читаете?

– «Камеру обскура» В. Набокова, «Тень евнуха» Ж. Кабре, рассказы Б. Шлинга. Вечерами слушаю Франсуазу Саган. В среднем читаю по 10-15 книг в месяц.

понимать цену квадратного метра: за сколько можно продать недвижимость и кому. Тогда мы открыли офис продаж недвижимости в Братске, начали работать как агенты, продавать новостройки и смотреть, сколько это стоит, востребовано ли.

Каков результат эксперимента?

– Мы продали восемь квартир – и благодаря этому, смогли построить бизнес-модель, получить решение кредитного комитета – более 600 миллионов рублей – на проектное финансирование. ООО «Региональный Специализированный Застройщик» построит в Братске жилой комплекс «Первый» – 12 девятиэтажных блок-секций.

Мы очень довольны. От таких результатов крылья вырастают – появляется еще больше желания развивать северные территории. При том, что сегодня это тренд: вторая линия БАМа будет развиваться, Тайшет станет крупным логистическим хабом – появятся новые специалисты, которым потребуется жилье. То же самое в Усть-Куте, Северобайкальске. Мы уже ведем переговоры с иркутскими застройщиками и с крупными компаниями, которые заинтересованы в развитии этих городов.

А с властями?

– Конечно, и с властями. Потому что городам нужны не только новые дома, но и социальная инфраструктура: школы, больницы, кинотеатры, спортивные центры. Люди, принимая решение о переезде, смотрят, где будут лечиться их дети, какое образование получат, где будут проводить досуг. Эти вопросы нельзя решить без помощи государства.

«ESG НЕ МОДА, А ТРЕБОВАНИЕ ЖИЗНИ»

В 90-х был такой тренд, когда бизнес избавлялся от садиков, санаториев, другой социалки, чтобы это не ухудшало финансовые показатели. Сейчас ощущение, что маятник качнулся в другую сторону, и бизнес очень активно вовлекается в небизнесовые темы? Почему?



Фото А.Федорова

– Это требование жизни.

То есть ESG – это не просто мода?

– Точно не мода. Мы видим ситуацию с демографией. У всех компаний сегодня проблема – где найти качественных сотрудников, все бьются за кадры, думают, как сделать так, чтобы тот же вахтовик, который приехал в этом году, вернулся и в следующем. Если при социалистическом строе развитие социальных объектов предприятиями определялось общим курсом – «Так надо», – то сейчас сама экономика требует этих решений.

Как Сбер развивается в сфере ESG?

– Людям, в том числе и нашим сотрудникам, сегодня все больше хочется делиться хорошим, делать добро. Поэтому волонтерское движение так стремительно растет. И статистика тех компаний, где развито волонтерство, показывает, что так люди меньше выгорают, у них появляются новые смыслы, хобби, возможность переключиться.

В этом году ESG-клуб Иркутского отделения провел более 160 акций в рамках ESG-повестки, свыше 1300 человек приняли в них участие. И это не только Иркутск: почти все территории так или иначе вовлечены в процесс. Невероятно горжусь командой!

Мне кажется, жители региона должны видеть, что Сбер – это не машина по зарабатыванию денег, а то, чем можно гордиться, с кем хочется быть и делать доброе вместе. Я поражуюсь иркутянам, предпринимателям, которые с огромным желанием присоединяются к нашим акциям.

Традиции меценатства продолжаются?

– Определенно. Недавно Сбер выпустил книгу «История филантропии в России в XIX веке», которая рассказывает о меценатах, реализовавших крупные проекты в стране. Из десяти проектов, описанных в этой книге, четыре – иркутские. Тут что-то в воздухе разлито. Может, Байкал так влияет? Не знаю. Но хочется это поддерживать.

Человеческие ресурсы сейчас называют капиталом будущего. Многие бизнесы этому сейчас уделяют особое внимание. Знаю, что у Сбера свой подход к формированию команды. К примеру, чаще люди выращиваются внутри, а не берутся со стороны. Поделитесь секретами, как подбирается команда? Как вы с ней работаете?

– Сотрудникам в Сбере уделяется огромное внимание – начиная с самого первого дня работы. Со всеми новичками я всегда провожу встречу, мы знакомимся, обсуждаем разные вопросы. Для сотрудников разрабатываются специальные программы, карьерные треки, развивающие мероприятия. Наставничество, коучи, корпоративные университеты, виртуальная школа – очень много всего делается руководителями на местах. Мы – на гребне современных тенденций менеджмента. Не жалею ни времени, ни сил на развитие команды. Поэтому, когда смотрим кандидатов «с рынка» и своих, выращенных в Сбере, понимаем, что качество наших сотрудников совершенно другое.

«РОБОТЫ НАС ЗАМЕНЯТ. И ХОРОШО!»

На днях смотрела конференцию Сбера по искусственному интеллекту. Возникает внутреннее противоречие: с одной стороны, понятно, что ИИ надо внедрять, чтобы ускориться в экономике, в разных ее отраслях, но с другой – это ведь означает, что роботы заменят людей...

– В чем-то заменят – и хорошо! Не нужно этого бояться. Технологический прогресс идет, он неизбежен. Мы видим это на протяжении всей истории человечества: сначала были орудия труда, потом машины, технологии, теперь – искусственный интеллект. Каждый новый этап поднимал производительность труда. И понятно, что чем она выше, тем меньше людей задействовано в производстве. Но жить ведь не стало хуже. Человечество не исчезло. И перспектива на самом деле – самая прекрасная, искусственный интеллект призван, в первую очередь, помогать человечеству.

Как вам это видится?

– Мы будем меньше работать, но больше получать, займемся творчеством, общением. Появится время, чтобы остановиться и придумать что-то интересное, новое, дать друг другу тепло и доброту. А ИИ будет зарабатывать для нас деньги. Я в это верю.

Ничего себе мы с вами будущее нарисовали!

– А почему нет? Все будет легко и хорошо!

Елена Демидова

«Я однозначно верю в этот проект»

7 цитат Виктора Захарова о бизнес-идее, особенностях и перспективах клубного дома «ВЭЛКО»

17 этажей, 154 квартиры с авторским дизайном, современной бытовой техникой и стильной мебелью, тренажёрный зал, релакс-зона с сауной, подземный паркинг, консьерж- и сервис-службы. Плюс услуги на любой запрос: от полива цветов до генеральной уборки. Это – новый формат цивилизованного арендного жилья, который на рынке Иркутска теперь представляет клубный дом «ВЭЛКО»: его официальное открытие состоялось в конце ноября. «Я доволен тем, что мы построили и как всё получилось», – признался Газете Дело инвестор проекта, директор компании «СервиКо» Виктор Захаров во время экскурсии по необычному объекту.



«Это не просто сдача квартир в аренду»

Ещё до того, как мы отправились знакомиться с клубным домом, Виктор Захаров рассказал, что задумал этот проект 10 лет назад, но его и сейчас можно считать уникальным не только для Иркутска. На сегодняшний день аналога нет от Урала до Дальнего Востока, хотя сама идея доходных домов, конечно, не нова и популярна во всём мире.

– Наш проект доходного дома, который мы по-современному назвали клубным, – это не просто сдача квартир в аренду, чего на рынке Иркутска достаточно много. Главное здесь – качественный сервис, удобство и уют окружающей среды, которые мы создаём вокруг квартиры. Ведь комфорт жизни заключается не только в том, что у тебя есть благоустроенное жильё. В «ВЭЛКО» мы постарались создать всё, чего ждешь от жилья бизнес-класса: охраняемая территория, идеально чистые общие пространства, консьерж-служба, комната ожидания гостей, детский сад для детей резидентов, подземная и уличная парковки, тренажёрный зал, сауна, бассейн, круглосуточное обслуживание и широкий спектр дополнительных услуг. Кроме того, дом находится в центре города, в шаговой доступности от театров, парков, набережной Ангары, торговых центров.

Я однозначно верю в этот проект, а о его востребованности на рынке говорит тот факт, что ещё за месяц до официального открытия у нас уже была сдана треть квартир.

«Все хотят жить в комфортных условиях»

Наличие на рынке такого предложения, как клубный дом, по убеждению Виктора Захарова, делает Иркутск более инвестиционно привлекательным и интересным для современных людей – мобильных и готовых к ротации между регионами.

– Иркутск – это город, в котором я родился, в котором живу и который хочу сделать комфортным и привлекательным, в том числе с инвестиционной точки зрения. Мир и экономика сейчас меняются, в наш регион приезжает много специалистов, которые участвуют в долгосрочных проектах по развитию Иркутской области. Очень много стало федеральных, транснациональных компаний, которые пользуются услугами менеджеров, не проживающих постоянно в городе, где они работают. Даже внутри одной компании есть менеджеры, которые растут, переезжают в филиалы, расположенные в других городах. Например, в Иркутске серьёзно развиваются нефтедобывающие и газо-

добывающие компании, которые привлекают специалистов со всей России и из зарубежных стран. И наш проект, в первую очередь, рассчитан на таких резидентов. Но не только. Есть и учёные, деятельность которых связана с Иркутской областью, есть люди, которые просто любят переезжать, менять города, есть иркутяне, уехавшие в Москву, но регулярно здесь бывающие, поскольку бизнес остался в нашем регионе. Есть даже студенты, родители которых не хотят, чтобы дети жили в общежитиях, или есть те иркутяне, которые делают ремонты в своих квартирах, домах, а на это время арендуют жилплощадь. И все они хотят жить в комфортных условиях. Мы им эти условия гарантированно предоставляем.

«В обычном доме вы такие услуги не получите»

Рассказывая об особенностях своего проекта, автор идеи отметил несколько принципиальных отличий аренды жилья в клубном доме и обычном.

– К нам иногда приходят люди, которые говорят, что могут снять жилплощадь, которая у нас, к примеру, стоит 70 тысяч рублей в месяц, за 50 тыс. руб. Мы не спорим. В трёхзвёздочных отелях тоже может быть номер, похожий на номер в пятизвёздочном отеле, но стоит он будет совершенно других денег, потому что отель не рядом с пляжем, там нет тренажёрного зала, консьерж-службы, каких-то других сервисов.

Мы же говорим о том, что создаём не только место, где можно жить, а место, где комфортно жить. И комфорт заключается не только в самой квартире, но и в обслуживании. Если надо, эту квартиру за отдельную плату будут убирать, окна мыть, чистить мебель. Если вдруг сломается выключатель, стиральная машина, лампочка перегорит – техническая служба примет заявку и устранит все неполадки незамедлительно, так как непосредственно в доме находится управляющая компания, в которой есть свой главный инженер, свои техники, слесари. Весь рабочий день они находятся в шаговой доступности, а в случае аварийной ситуации приедут по звонку и ночью. Я не говорю уже о том, что при необходимости вам и мусор вынесут, и с собакой погуляют, и билеты в кинотеатр купят. Причём эти услуги будут стоить не дороже, чем в среднем по рынку.

Снимая квартиру в обычном доме, вы такие услуги не получите ни за какие деньги. Кроме этого, вы вряд ли сможете отвести ребёнка в детский сад, расположенный здесь же, в доме, или в любое удобное для вас время спуститься для занятий в достойный тренажёрный зал.

Имеет значение и тот факт, что в клубном доме жильё не арендуют случайные люди, которые могли бы доставлять неудобства своим соседям.



«Мы готовы к «катастрофе» и готовы её исправлять»

Ещё одно преимущество нового формата арендного жилья, на которое обратил внимание Виктор Захаров, – это уровень качества квартир и подход к их содержанию.

– Арендных квартир такого качества, как в «ВЭЛКО», и по такой же стоимости в Иркутске практически нет. Всё, что пишут в объявлениях агентств недвижимости, чаще всего не соответствует действительности. Квартира, которая приобретается под сдачу, в хорошем состоянии находится в лучшем случае год. Потом, после каждого жильца она остаётся в катастрофическом состоянии, и владелец не всегда готов привести её в порядок. А мы к этой «катастрофе» готовы и готовы её исправлять.

Во-первых, у нас, конечно, есть обеспечительный платеж (депозит), который резидент вносит при заселении и используется в случае порчи бытовой

техники, мебели, сантехники. А во-вторых, чтобы всё работало годами и всегда было как новое, мы сразу закладываем около 15% в фонд на будущие ремонты, а также на клининг, химчистку.

Когда резиденты будут выезжать из квартиры, в неё зайдёт производственная бригада, которая сделает косметический ремонт, устранив все дефекты, проведёт глубокую химчистку мебели, так что другой человек получит жильё в первоначальном виде. Поэтому и заселение у нас рассчитано не менее чем на три месяца, хотя в среднем мы рассчитываем, что резиденты будут проживать в доме минимум полгода.

«Проект, по сути, уже окупил себя»

Говоря о финансовых показателях проекта, Виктор Захаров подчеркнул, что у него нет цели окупить вложенные средства за какой-то определённый срок.

– Когда вы вкладываете деньги, например, в автомобиль для бизнеса, то, действительно, надо рассчитать срок

окупаемости, после которого ты начнёшь зарабатывать прибыль. А у проекта в недвижимости несколько другой механизм. В нашем случае это достаточно надёжное вложение денег, смысл которого в том, чтобы приносить доход каждый месяц. А если говорить про окупаемость, то, по сути, проект уже окупил себя: сейчас его можно продать как минимум в два раза дороже по отношению к вложениям. И дешевле он не будет. Проект с первого дня будет приносить прибыль, причём для достижения проектных мощностей достаточно сдавать 80% квартир.

«Занимаемся диверсификацией бизнеса, балансируем риски»

Виктор Захаров прокомментировал также вопрос нашего издания о том, почему за 10 лет никто больше не реализовал подобный проект.

– Это очень большие вложения. У нас в стране не так много компаний, которые готовы выводить деньги из оборотных ресурсов. Мы – вывели, и возвращать их обратно не планируем. Да, мы видим перспективы развития нашего основного – логистического – бизнеса, но также видим там и очень большие риски из-за кратного роста стоимости основных средств и дальнейшей неопределённости на рынке перевозок. Поэтому занимаемся диверсификацией бизнеса, балансируем эти риски.

«Мы готовы идти навстречу резидентам по любым просьбам»

В завершение экскурсии мы спросили Виктора Захарова, всё ли получилось сделать так, как хотелось, и получили честный ответ, что, конечно, в проекте есть определённые недочёты.

– К сожалению, мы не запланировали трёхкомнатные квартиры с отдельными кухнями. Будем считать, у нас не было достаточного девелоперского опыта. Да и 10 лет назад сложно было на что-то ориентироваться – подобных примеров клубных домов тогда не существовало на российском рынке.

Кроме того, мы не предусмотрели в проекте помещения для колясок и велосипедов. Но велосипеды можно хранить на парковке, а для колясок мы обязательно сделаем что-то красивое и удобное на территории. Мы готовы делать шаги навстречу своим резидентам по любым просьбам и находить такие варианты, которые устроят их на 100 процентов.

А в целом, я доволен тем, что мы построили и как всё получилось. Теперь следующий этап – наладить очень чёткий, без сбоев, сервис и до конца реализовать всё, что задумали. В том числе, открыть в доме ресторан.

МНЕНИЯ

Руслан Болотов, мэр Иркутска:



– Такой проект даёт возможность человеку жить с комфортом, если он, к примеру, не планирует брать ипотечный кредит. Это один из вариантов выбора, а когда есть выбор, у человека появляется новая степень свободы, поэтому надо подобные проекты арендного жилья тиражировать. За ними буду-

щее! Мы будем совместно работать с министерством строительства региона, чтобы такие проекты появлялись в различных сегментах – не только бизнес-класса, но и комфорт, и эконом-класса – для расширения возможностей граждан.

Юлия Кальвина, управляющий Иркутским отделением Байкальского банка Сбербанка:

– Сейчас многие российские компании предлагают своим сотрудникам



переезжать, но для людей важна не только квартира, в которой они будут жить, но и то, что их окружает. И очень многие сталкиваются с тем, что переезд становится не очень комфортным. Потому что рынок частной аренды может быть достаточно проблемным, плюс к этому надо всё покупать: от мебели и техники до посуды. А это тоже тре-

бует и времени дополнительного, и ресурсов. Поэтому клубный дом – это интересное решение, гарантирующее комфортные условия проживания с хорошей инфраструктурой, а также адекватные и предсказуемые договорные отношения. Если говорить о моём опыте, то мне было очень сложно жить в съёмной квартире, и, если бы в то время, когда я приехала в Иркутск, была возможность поселиться в таком доме, я бы ею воспользовалась. А так мне пришлось купить жильё.

10 интересных фактов о клубном доме «ВЭЛКО»

1. Квартирография

В доме расположены 154 квартиры пяти форматов: студии, полноценные однокомнатные квартиры, полноценные двухкомнатные и двухкомнатные студии. Трёхкомнатные квартиры представлены только в евроформате, всего их 18.

В оформлении квартир использованы 19 дизайн-проектов.

На 2-м, 16-м и 17-м этажах расположено по 8 квартир. С 3-го по 15-й этаж – по 10 квартир. Но это не общежитие с длинным коридором и квартирами по обе стороны: чтобы сохранить некую приватность, расположение квартир на этажах было тщательно проработано.



2. Стоимость аренды

Рассчитывается исходя из количества квадратных метров, а также зависит от этажности и укомплектованности квартиры бытовой техникой и мебелью.

• Самые дорогие квартиры – премиум-класса, расположены на 16-м и 17-м этажах. В квартирах есть весь комплект бытовой техники от чайника до посудомоечной машины, от робота-пылесоса до паро-швабры. Все комнаты оборудованы кондиционерами. Стоимость аренды здесь – 1300-1400 рублей за квадратный метр в месяц. Также в эту сумму уже включена оплата паркинга и коммунальные платежи.

Например, самая большая квартира на 17-м этаже площадью 96,3 кв. м стоит 164 тыс. руб. в месяц.

• В квартирах с 10-го по 15-й этаж не везде есть посудомоечные машины. Кондиционер установлен в одной комнате. Стоимость аренды здесь – от 800 рублей за квадрат. Паркинг оплачивается отдельно.

Например, двухкомнатная квартира евроформата площадью от 52 до 70 кв. м стоит от 60 до 66 тыс. руб. в месяц в зависимости от комплектации.

• Квартиры со 2-го по 9-й этаж также отличаются комплектацией бытовой техники. Стоимость аренды – от 800 руб. за кв. м.

Например, студия 38 кв. м на этих этажах стоит 36 тыс. руб. Этот формат очень популярен у резидентов, и на данный момент свободных студий в наличии уже нет.

Кстати, в квартирах на двух нижних этажах можно проживать с небольшими животными.



3. Сервис, или служба заботы

Сервис «ВЭЛКО» начинается с момента переезда – служба заботы поможет перевезти ваши вещи с предыдущего места жительства.

Вариантов услуги по клинингу очень много: можно заказать просто мытьё посуды, а можно – генеральную уборку или чистку духового шкафа, что меньше всего любят делать хозяйки.

Экспресс-уборка стоит 1800 рублей, она длится час и не затрагивает чистку мебели.

Также можно заказать стирку (прачечная находится на территории дома), глажку, химчистку.

В сервисные услуги, кроме этого, входит присмотр за домашними животными, когда хозяйка отсутствует, а также прогулки с собаками.

Когда понадобится любая услуга – достаточно просто позвонить на ресепшн, и далее заявка поступает ответственному лицу по клинингу или из технической службы.

4. Инженерия

В здании установлены скоростные лифты с перехватывающей автоматикой. До 17 этажа лифт поднимается за 28 секунд.

Вся проводка в доме – медная. Также в доме медные, а не пластиковые трубы, что гаранти-



рует их надёжность.

Показания электросчётчиков снимаются автоматически, передавать данные по электроэнергии и показания других приборов учёта никуда не надо. Все счета будут приходить в приложение, где резидент всегда может проверить корректность начислений и провести оплату.

В приложении также можно оставлять заявки на уборку, поливку цветов и другие услуги.

5. Релакс-зона и тренажёрный зал

Релакс-зона включает сауну и бассейн, оборудованный современными системами фильтрации и подогрева воды. Сауна вмещает до 12 человек.

Фитнес-зал оборудован тренажёрами фирмы Matrix последней линейки, которые отвечают всем требованиям безопасности. Можно тренироваться с комфортом, не опасаясь получить какую-то травму. Рассчитаны на различный уровень подготовки – от начального до продвинутого.

Работа клуба с 6.00 до 23.00, без предварительной записи. Только для резидентов «ВЭЛКО».



6. Безопасность

Территория дома находится под охраной ГБР, есть шлагбаумы, видеонаблюдение.

В дом могут попасть только те, кто в нём живёт. При этом на два последних этажа не могут попасть даже те, кто арендует квартиры на других этажах: ни на лифте, ни по лестнице.

Посторонних, если о них не предупреждена консьерж-служба, в помещение не пропустят.

7. Консьерж-служба

Сотрудники встретят ваших гостей и в случае необходимости проведут их в комнату ожидания, встретят курьера, занесут посылку в квартиру, если вы не захотите за ней идти, закажут такси, доставку цветов, еды, продуктов.

Часть услуг – бесплатные, часть – за дополнительную плату.

8. Паркинг

Подземная двухуровневая парковка рассчитана на 70 машиномест.

Стоимость аренды одного места – 6,5 тыс. руб.

Есть возможность оборудовать место для зарядки электромобиля.



9. Регистрация резидентов

Любой человек, не важно, гражданин он России или нет, без проблем, законно и официально, получит временную регистрацию в арендуемой квартире в клубном доме «ВЭЛКО». Это серьёзное преимущество, поскольку владельцы обычного съёмного жилья прописку не оформляют.

10. Оплата проживания

За аренду квартиры в «ВЭЛКО» можно заплатить по безналичному расчёту. Это практически уникальная практика на рынке арендного жилья. Поэтому работодателю, чьи сотрудники снимают жильё, будет удобно и выгодно оплачивать эту статью расхода напрямую. В этом случае он серьёзно сэкономит на налогах, которые уплачивал бы, возмещая сотруднику затраты на аренду через заработную плату.

Материалы подготовила **Наталья Горбань**

Фото А.Федорова и из архива компании

ВЭЛКО
КЛУБНЫЙ ДОМ НА 25 ОКТЯБРЯ
+7 (3952) 401-301



КОММЕНТАРИИ РЕЗИДЕНТОВ КЛУБНОГО ДОМА «ВЭЛКО»

Арина Спицына:



– В «ВЭЛКО» я, мой молодой человек и два кота заехали в начале октября. До этого у нас был богатый опыт по аренде недвижимости, и последнюю квартиру мы снимали в этом же районе, в новом доме. Разница в комфорте проживания просто колоссальная.

В новостройке, в принципе, всё было хорошо, пока мы там жили одни в подъезде, но потом туда стали ездить другие люди, начались ремонты, постоянный шум, грязь, пыль в подъезде и в лифте. А здесь мы заехали – всё сделано, никто ничего не сверлит, стройматериалы в лифте не возит. И вообще, соседи все адекватные, чувствуется, что квартиры сдают не абы кому, лишь бы сдать.

Мы живём на третьем этаже в евродвушке, в квартире есть вся необходимая бытовая техника, мебель. В общем, когда заехали, нам оставалось только вещи в шкафу развесить. Из дополнительных услуг пользуемся клинингом, паркингом, очень выручает служба консьержа: через неё передаётся вся корреспонденция, и доставка курьерской службой – не надо сидеть и ждать, когда придёт курьер. Обязательно будем посещать тренажёрный зал и бассейн. У нас не вызывает вопросов соотношение цены за аренду квартиры и качества предоставляемых услуг. Правда, сначала у моего молодого человека были сомнения – не дорого ли. А сейчас он думает, что цена даже немного занижена для такого уровня качества и комфорта. И кстати, тот факт, что оплачивать аренду можно по официальному договору с юридическим лицом, очень удобно для бухгалтерской отчётности предприятия. Всё прозрачно, никаких серых схем.

Константин Бондарев:



– Поскольку я уже 15 лет занимаюсь рынком недвижимости в Иркутске как предприниматель, а также являюсь председателем комитета по недвижимости ИРО «Опора России», то все проекты в этой сфере не проходят мимо моего внимания. Так что я уже несколько лет слежу за реализацией проекта арендного дома с гостиничным сервисом.

Сейчас в своей квартире я делаю ремонт, и решил на этот период переехать в «ВЭЛКО». На мой выбор арендовать жильё именно здесь повлияли несколько факторов. Во-первых, в доме пока без проблем можно снять жильё на небольшой срок – три месяца, во-вторых, здесь есть парковка и консьерж-служба, а кроме этого, у меня закончился абонемент в тренажёр-

ный зал, а в «ВЭЛКО» он включён в стоимость аренды.

Отмечу также работу управляющей компании, которая не просто формально сдаёт жильё, а с огромным вниманием относится к жильцам. У меня на первых порах немного задел дверной замок, и после моей заявки вопрос был решён буквально за пять минут. Стул заскрипел, лампочка перегорела – приходит специалист и всё приводит в норму. А в арендованной квартире я бы всё делал сам, тратил на это время.

Ещё мне нравится, что в студии, которую я снимаю, всё абсолютно новое, шкафов столько, что хватило бы не на одного жильца, а на семью из трёх человек, в подъезде всегда чисто и хорошо пахнет, а консьерж всегда встречает тебя с улыбкой. В «ВЭЛКО» очень приятно жить. Это интересный проект, перспективный, и я буду его рекомендовать всем, кто планирует арендовать недвижимость для комфортной жизни.

«Создаем экосистемы для жизни и счастья»

Татьяна Красноштанова, «ДомСтрой», – об итогах года и новых идеях

Интервью с директором компании «ДомСтрой» Татьяной Красноштановой задумывалось в формате блиц: серия коротких вопросов об итогах года и ответы в два-три слова. Однако практически сразу стало понятно, что уложить насыщенный событиями год в такие строгие рамки не удастся. Блиц превратился в увлекательный рассказ – о строящихся ЖК и новых замыслах, о ходе продаж и перспективах льготной ипотеки, об источниках вдохновения и планах на 2023 год. А еще – о том, как совмещать руководящую должность с благотворительностью, научной диссертацией и... фигурным катанием.

СОБЫТИЕ ГОДА: СОХРАНЕНИЕ ОБЪЕМОВ И ТЕМПОВ СТРОИТЕЛЬСТВА

– Для компании 2022-й был сложным и удачным по одной и той же причине: год назад мы приняли решение об увеличении объемов строительства. В этом году мы строили и продолжаем строить 130 тыс. квадратных метров жилья, 4 соцобъекта и три дороги. Объем колоссальный. И самый главный наш итог и удача – это то, что несмотря на сложности, которых было очень много, все работы идут по графику. Ни один проект «ДомСтроя» не остановился, хотя в отрасли такие примеры были. В этом году вводятся в эксплуатацию дома во всех трех наших жилых комплексах: в ЖК «Мега», «Первом Ленинском квартале» в Ленинском районе и в ЖК «Лето» в Дзержинске. Это современное жилье эконом- и комфорт-класса с набором необходимой инфраструктуры, включая благоустроенную территорию и социальные объекты.

УСПЕХ ГОДА: ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ В ОТРАСЛИ

– В этом году у компании было несколько профессиональных побед, которые нас очень радовали и заряжали на продолжение работы. Например, по итогам ноября ЖК «Лето» и «Первый Ленинский квартал» заняли первое место в общероссийском рейтинге «Топ жилых комплексов», который рассчитывается экспертами отрасли по целому ряду показателей качества объекта.

Очень лестно, что проекты получили высокую оценку от специалистов, ведь «ДомСтрой» уделил особое внимание и внешнему виду, и функциональности этих комплексов. Мы рассчитываем, что они не только станут уютным жильем, но и преобразят облик города в лучшую сторону. Например, «Первый Ленинский» – это первая в Иркутске квартальная застройка, такой «город в городе», где, помимо домов, расположатся магазины, парковки, электрозаправочная станция и многочисленные общие зоны для встреч и общения жителей.

ЖК «Лето» – это часть задуманного нами микрорайона «4 сезона», где у каждой составляющей будет своя «фишка». В домах «Лета» появится сухой фонтан, а в ЖК «Зима» – большая горка для зимних развлечений.

Кроме того, «ДомСтрой» уже третий месяц сохраняет 2-е место в топе застройщиков Иркутской области и такую же позицию удерживает по объемам строительства в регионе.

ВЫЗОВ ГОДА: ТУРБУЛЕНТНОСТЬ В ПРОДАЖАХ

– Очень сложно было в мае-июне, когда продажи упали практически до нуля. А так как нас финансирует банк, и он в первую очередь смотрит на то, как мы продаем, конечно, мы столкнулись с трудностями. Весной из графика продаж для банка мы выпали колоссально. В июле-августе начали возвращаться к плану. Затем был сентябрь – и снова снижение, которое мы отыграли сравнительно недавно. Вот эта турбулентность в продажах часто выбивала из строя. И не только нас – это общая тенденция в отрасли: когда останавливаются продажи, это влияет на все, многие компании не начинают новые проекты или даже останавливают работу. Если нет продаж, то какой смысл строить?

В декабре происходит традиционный сезонный рост продаж, и мы ждем наплыва покупателей – в том числе и потому, что заканчивается программа ипотеки с господдержкой. Люди, которые задумывались о покупке жилья раньше, придут к нам в конце года, потому что дальше



Татьяна Красноштанова, директор компании «ДомСтрой»

Фото А. Федорова

тянуть уже некуда.

РЕШЕНИЕ ГОДА: Льготная ипотека от застройщика

– В качестве антикризисной меры мы запустили свою программу субсидирования ипотечной ставки. Это хорошее решение для тех покупателей, которые приобретают квартиру для себя, а не для инвестиций. Во-первых, они чаще всего берут ипотеку, а во-вторых, ипотеку на длительный срок. В этом случае очень выгодно, если ставка снижена. Мы как застройщик выплачиваем банку проценты за покупателя, и люди очень сильно экономят в течение всего срока кредитования, который может составлять 20-30 лет. По нашим подсчетам, при покупке средней 1-комнатной квартиры ежемесячный платеж по ипотеке с такой субсидированной ставкой составляет 15 тысяч рублей – для семьи это подъемная сумма. При этом по рыночной ставке этот же платеж составит более 30 тысяч. Разница очень ощутимая. Суммарная экономия на выплате процентов иногда достигает более 2-3 млн руб., это огромные деньги.

Эта программа продолжится до конца года. Перспективы на следующий год мы пока обсуждаем, все-таки для нас это достаточно дорогое удовольствие, хотя оно и помогает улучшить жилищные условия именно тем, кому это действительно нужно.

Еще одно решение – это предоставление скидок для отдельных категорий граждан. В сентябре это были студенты и семьи, в которых есть студенты. Мы строим в основном эконом-жилье, и первая квартира чаще всего приобретается в таких жилых комплексах. А человек, который

начинает новую университетскую жизнь, все-таки нуждается в собственном отдельном «гнездышке». И многие родители, даже несмотря на то, что у них не было этого в планах, на акцию отреагировали и приобрели детям новое жилье.

ВПЕЧАТЛЕНИЕ ГОДА: Поездки по России

– В этом году мы активно поддерживали наших сотрудников, делали все, чтобы в постоянно меняющихся обстоятельствах они чувствовали себя уверенно, продолжали получать удовольствие от работы и не теряли вдохновения. Для этого проводили обучение, большой командой ездили по России за новыми впечатлениями, изучали застройку в разных городах. Побывали на форуме недвижимости в Сочи, посетили Екатеринбург, Новосибирск, Тюмень. В общем, начали расширять горизонты и вместе смотреть, как и что строят в других регионах.

Считается, что самые интересные жилищные проекты находятся либо в Москве, либо в Санкт-Петербурге. Но, оказывается, нет. Например, Екатеринбург развит просто невероятно в плане строительства, Тюмень – очень интересный город. Это города, где строят много, где очень большая конкуренция на рынке недвижимости, и из-за этого проекты становятся намного интереснее. И нашему городу есть чему у них поучиться. В итоге вдохновение от увиденного получила и команда, и руководство. Сейчас мы воплощаем полученные знания в жизнь – планируем новые проекты, которые, я думаю, станут для иркутского рынка уникальными.

Наша задача – строить такие жилые комплексы, в периметре которых есть все, что нужно людям: кофейня, пекарня, фитнес-центр, детские

и спортивные площадки, зоны отдыха и многое другое. Мы хотим, чтобы жители наших домов выходили на улицу, общались друг с другом, чтобы у них было место, где можно посидеть с книгой или прогуляться перед сном. Чтобы жилой комплекс стал для них домом, куда хочется возвращаться, где соседи знакомы друг с другом. Как в Советском Союзе, где все друг друга знали и общались. В этом плане был абсолютный комфорт – и мы создаем такую же атмосферу, только в современном воплощении. Это уже не просто жилье, а целая экосистема для жизни и счастья.

ИДЕЯ ГОДА: Стандарт строительства эконом-класса

– Помимо конкретных проектов, сейчас мы планируем создать общий стандарт строительства эконом-жилья. Наша цель – чтобы у покупателей не было ощущения, что они купили квартиру где-то в пригороде, и она разительно отличается по качеству от того, что строят в центре. Мы хотим создавать такие проекты, где сможем соблюсти баланс стоимости и комфорта. Конечно, это уже будет не центр города, а более отдаленные районы, но при этом жители могут рассчитывать на набор опций, сопоставимый с высоким классом, – все будет очень достойно, красиво и функционально.

Для этого мы планируем максимально оптимизировать процесс, продолжить сокращение издержек и инвестировать в улучшение качества строительства и продукта. Например, можно оптимизировать проектирование – создав универсальный проект, адаптировать его уже под различные локации. Так мы сохраним время и деньги, которые перераспределим по смете, заложив больше средств на отделочные материалы, домовые коммуникации, благоустройство.

Как опытные строители, мы знаем, где и как еще можно сэкономить – опять же без ущерба качеству и безопасности. Один из вариантов – заменить часть импортных материалов на отечественные. Вообще хочу сказать, что после февральских событий российское производство начало активно развиваться, и многие застройщики, которые раньше везли все оборудование, все МАФы (малые архитектурные формы – прим. авт.), освещение из-за рубежа, сейчас переклонились на российский рынок. Это позволило нашему внутреннему рынку развиваться, появилось много нишевых компаний, которые создают что-то интересное.

Использование отечественных аналогов снимает и проблему доступности комплектующих в ходе последующей длительной эксплуатации. Например, такой механизм как лифт будет служить в доме не одно десятилетие, и для удобства жителей очень важно, чтобы все это время запчасти для его планового обслуживания и ремонта были доступны для заказа и быстрой доставки.

УДИВЛЕНИЕ ГОДА: Мощь коллектива

– В этом году меня приятно удивил коллектив «ДомСтроя». Когда временами опускались руки, сотрудники подходили и говорили: «Я все решу», – и делали. Дорогого стоит, когда ты знаешь, что твой коллектив – это настоящие профессионалы, способные при необходимости брать на себя ответственность и самостоятельно действовать. Очень правильным оказался совет «в сложной ситуации занимайся кадрами – и все получится». Все действительно получилось. Конечно, кризис еще не закончился, но с поддержкой коллектива пережить его гораздо легче.

Лично мне как никогда стало очевидно, что наш коллектив – это мощь, и надо делать все, чтобы он рос и становился еще сильнее. Со своей стороны, мы прилагаем все усилия, чтобы люди были счастливы и довольны, что они работают именно в нашей группе компаний.

РАЗОЧАРОВАНИЕ ГОДА: ОТМЕНА ИПОТЕКИ С ГОСПОДДЕРЖКОЙ

– С большой вероятностью в 2023 году останется программа льготной ипотеки, по которой сейчас оформляется большая часть жилищных кредитов. Останутся адресные предложения – ипотека семейная, дальневосточная, для IT-специалистов. Но ипотеки с государственной поддержкой со ставкой порядка 7% для всех категорий населения уже не будет.

Ранее банки заверяли нас, что льготная ипотека продолжится, поэтому новость стала неприятным сюрпризом. В регионах это будет иметь серьезные последствия для отрасли жилищного строительства. Жилье однозначно станет менее доступным, и не исключено, что в будущем это решение приведет к снижению объемов строительства и сокращению проектного финансирования со стороны банков.

ИННОВАЦИЯ ГОДА: ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

– В этом году мы начали трансформировать внутреннюю систему автоматизации бизнеса. Предприятию как таковому уже практически 20 лет, и до сих пор мы используем многие принципы с тех времен, когда в штате было 50 человек, и один жилой комплекс строился пять лет. Это неправильно – сейчас другая ситуация, компания должна меняться, становиться более современ-

ной. Поэтому в этом году мы внедряем новую цифровую экосистему.

Это очень тяжелый процесс, и пока он у нас проходит медленно, с большим трудом. Но главное, что мы его начали: 4 месяца назад приобрели новую цифровую платформу и учимся с ней работать. С ее освоением мы осуществим полную цифровизацию и автоматизацию нашего строительного процесса – не в технологическом, а в организационном плане. Все бюрократические процессы, общение между объектами, офисами – все будет происходить в цифровом формате. Например, при таком раскладе все рабочие заявки отправляются через платформу, и система мгновенно автоматически их анализирует – инженерам не приходится вручную сверять данные по нескольким документам сразу, как это происходит у нас сейчас. Такое упрощение позволит компании серьезно сократить издержки и увеличить скорость строительства.

ДЕЛО ГОДА: ПОМОЩЬ ЛЮДЯМ

– Для меня было очень значимо возглавить в этом году наш семейный благотворительный фонд Красноштанова. На протяжении почти целого года я являюсь президентом и уделяю много времени и сил этому проекту, это действительно большая часть моей жизни. Фонд помогает многодетным семьям Ленинского района, организует спортивные соревнования для детей и взрослых, поддерживает тех, кто оказался в сложной ситуации. Например, мы дарим портфели школьникам из многодетных семей. Кажется, что помощь

небольшая, но если в семье семеро детей, то при нынешних ценах на канцелярию поддержка оказывается очень кстати. Когда смотришь на лица родителей и чувствуешь их спокойную благодарность, понимаешь, что, наверное, ты все-таки делаешь что-то хорошее в жизни. Раз в месяц мы чествуем юбиляров Ленинского округа – приглашаем в фонд пожилых людей, которые отмечают круглую дату. В прошедшие выходные поздравляли бабушку, жительницу округа, с 95-летием. Для старшего поколения очень ценно такое внимание.

Фонд основал еще мой дедушка, Николай Иванович Красноштанов, который говорил, что нельзя изменить мир, но можно сделать его лучше хотя бы для одного конкретного человека, и на душе станет хорошо и приятно. Дедушки уже семь лет нет с нами, но этой философии мы придерживаемся до сих пор.

2023-Й: ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

– Уверена, что наступающий год будет сложным – в лучшем случае мы будем «акклиматизироваться» после 2022-го.

Если говорить про отрасль в целом, то цены на недвижимость в будущем году глобально не снизятся – во всяком случае, в Иркутске. Значимое снижение возможно, например, в Москве, где маржинальность строительства достигает 300%. У нас же очень сильно подпират себестоимость. Дороже обходятся все строительные материалы – тут дело в логистике. Если везти к нам из Китая, то это дорого, если из Москвы – тоже дорого.

Есть проблема с дефицитом местных производителей и поставщиков: цементный завод у нас всего один, предприятий, которые поставляют строительные материалы, тоже не так много. При этом у них высокая кооперация между собой: они договариваются и поднимают цены, а мы, как заложники ситуации, вынуждены покупать. Плюс сама технология строительства в Иркутской области более дорогостоящая, потому что у нас сейсмически активная зона. На куб бетона требуется больше арматуры, чем в западной части страны, и закладываются более прочные фундаменты, способные выдержать сейсмическую нагрузку. Поэтому у нас строить дороже, чем в Сочи, например.

Что касается планов «ДомСтроя», то нашей главной задачей останется сохранение всех начатых проектов. Пока нам есть чем заниматься, что строить и что продавать, поэтому мы не планируем новые проекты в большом объеме – начнем максимум один. Наступающий год мы посвятим сокращению издержек и оптимизации, улучшению всех бизнес-процессов в компании.

Юлия Смирнова



Отделы продаж: ул. Байкальская, 244/3, ул. Розы Люксембург, ост. Норильская, стр. пл. «Первый Ленинский квартал», мкр. Березовый, 112 (Ленинский район). Тел.: 8 (3952) 733-333.

ООО СЗ «Домстрой». Проектные декларации на наш.дом.рф



«Первый Ленинский квартал» (остановка Норильская)



ЖК «Лето» (посёлок Дзержинск)



ЖК «Мега» (Ново-Ленино)

От диссертации до фигурного катания – Татьяна Красноштанова о жизни вне работы

Руководство строительной компанией и семейным благотворительным фондом Татьяна Красноштанова успешно сочетает с научными исследованиями и хобби. В плотном графике директора «ДомСтроя» находится место для кандидатской диссертации, чтения, музыки и даже фигурного катания. Загруженными под завязку оказываются и выходные – вместо отдыха заряд энергии дают успехи в любимых делах, новые эмоции и интересные книги.

Достижение года: научная статья в журнале МГУ

– Мой большой личный успех в этом году связан с работой над кандидатской диссертацией. Для любого молодого ученого один из критериев успеха – это публикации в хороших научных журналах. И вот буквально на днях я получила уведомление, что мою статью приняли для печати в журнале Московского государственного университета – это одно из лидирующих изданий такого рода в стране.

Тема моей диссертации – совершенствование антикризисной жилищной политики. У нас в принципе нет трудов, посвященных антикризисному управлению в этой отрасли. Минстрой разрабатывает меры под конкретные ситуации, но фундаментальной базы

у этих действий не существует. В своей работе я хочу предложить модель, основанную на математических и статистических данных, которая бы в момент наступления кризиса помогала органам власти принимать меры поддержки с рассчитанной и доказанной эффективностью – как для застройщиков, так и для населения.

Хобби года: фортепиано и фигурное катание

В этом году я искала способ разгрузить голову и хотя бы ненадолго отвлечься от всего, что происходит в мире. И открыла для себя фигурное катание и игру на фортепиано. Ни тем, ни другим раньше не занималась, но за этот год уже достигла определенных успехов.

О фигурном катании впервые задумалась после зимней Олимпиады, начала искать, где у нас в Иркутске взрослый человек может этому научиться. Оказалось, что это вообще не так легко, – это не фитнес, который есть почти в каждом дворе. В итоге я нашла детскую группу, и тренер взяла меня к себе. Сначала я занималась с детьми, а их мамы настороженно на меня смотрели: зачем она пришла? Но в итоге пример оказался заразительным: теперь мы все вместе тренируемся в группе для взрослых.

Книга года: Уильям Голдинг «Повелитель мух»

Несколько лет назад я прочитала «Краткую историю человечества» Юваля Ноя Харари. Он писал, что после освоения Австралии человеком буквально в течение ста лет количество

живых существ на этом материке сократилось, грубо говоря, со 100 тысяч до 10. То есть человек нес такую разрушительную силу и уничтожал все на своем пути. По его мнению, в нашем существе есть дикая часть, заложенная самой природой. Эта мысль меня зацепила, а в «Повелителе мух» нашла много созвучий с ней.

Интересная история: после крушения самолета группа английских детей оказывается на необитаемом острове. Очень скоро у них появляется подобие самоуправления, демократии, но в какой-то момент наружу выходит та самая дикая часть. Появляется альтернативный лидер, сторонник жестоких и властных методов. И за короткое время интеллигентные воспитанные дети превращаются в абсолютных дикарей, способных на убийство. Меня эта книга по-настоящему удивила.

«Информация, гибкость, комплексные решения»

Александра Макарова, ВТБ, – о новой реальности для бизнеса и работе банка

Эффективное управление бизнесом все больше зависит от гибкости, умения ориентироваться в потоках информации и подстраиваться под новые условия. Рассказать о возможностях, предоставить комплексное решение задач бизнеса – на этой основе строит работу ВТБ в Иркутской области. О том, какие вопросы сегодня волнуют предпринимателей, Газете Дело рассказала управляющий ВТБ в Иркутской области, вице-президент банка Александра Макарова.

ВАЖНО БЫТЬ В ПОСТОЯННОМ ДИАЛОГЕ

С конца февраля бизнес оказался в новых условиях. Как вы оцениваете текущую ситуацию?

– Бизнес столкнулся с большими сложностями. Кто-то справляется с ними быстрее, кто-то нет – не во всех отраслях стабилизация проходит равномерно. Были нарушены логистические цепочки, пришлось пересматривать работу, заново отлаживать процессы поставок и сбыта, выросли издержки.

Результативность банка зависит от того, насколько эффективно мы реагируем на запросы и решаем задачи наших клиентов. Когда все постоянно меняется, важно быть в постоянном диалоге. Мы продолжаем предлагать возможности, которые позволяют не останавливать свое развитие, обеспечиваем бизнес доступными ресурсами, независимо от внешних условий. По итогам 9 месяцев работы банк ВТБ в Иркутской области нарастил кредитный портфель в сегменте среднего и малого бизнеса на 22%, до 33 млрд рублей.

Какую роль играют инструменты господдержки?

– Примерно 40% нашего кредитного портфеля в сегменте среднего и малого бизнеса приходится на финансирование в рамках госпрограмм. Объем кредитов в рамках господдержки по сравнению с началом года увеличился на 46% и составил 13,2 млрд рублей.

По программе льготного кредитования системообразующих предприятий Минпромторга ВТБ выдал средства на пополнение оборотных средств ведущим компаниям региона сферы розничной торговли и производства фармацевтических препаратов на общую сумму 3,75 млрд рублей. По программе Минпромторга «895», направленной на финансирование приоритетной импортной продукции, компании фармацевтической отрасли и оптовой торговли приобрели сырье и материалы на сумму более 1,5 млрд рублей. Еще одним важным направлением кредитования стала поддержка застройщиков по программе льготного финансирования проектов жилищного строительства.

Знать всю информацию об инструментах господдержки, постоянно мониторить все изменения, комбинировать различные кредитные, гарантийные и другие возможности, чтобы найти самое эффективное решение – в этом заключается суть работы нашей команды. Скажу, что на данный момент мы продолжаем выдавать инвестиционные кредиты: у нас в работе находятся инвестпроекты на сумму около 2 млрд рублей. Главным образом, в области добычи и производства – предприятия видят для себя перспективы развития.

БИЗНЕС ИЩЕТ И НАХОДИТ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Как чувствуют себя региональные застройщики? Как развиваются новые строительные проекты в текущих условиях?

– Мы активно включились в работу с застройщиками в 2021 году, на текущий момент при поддержке ВТБ в разной степени реализации находится 11 проектов. В этом году мы приступили к финансированию четырех новых проектов. Это жилье класса комфорт и эконом, проекты реализуются в спальных районах Иркутска. Появление качественного, комфортного жилья для Иркутска – важная и очень позитивная история, которая должна продолжаться.

Безусловно, и застройщики в новых экономических условиях вынуждены были перестраивать работу. Мы не останавливали финансирование действующих проектов, сделали все возможное, чтобы компании смогли продолжить строительство, не переставали заключать новые сделки. Во многом это способствовало росту нашего портфеля СМБ – доля жилищного строительства с начала года увеличилась на треть, до 8,7 млрд рублей. На региональном рынке строящихся объектов доля банка с начала года выросла с 15% до 40%.



Александра Макарова, управляющий ВТБ в Иркутской области

Фото А. Федорова

Вы говорили о том, что многим пришлось перестроить логистику. С какими странами сегодня работает иркутский бизнес и какие возможности существуют для компаний с учетом действующих ограничений?

– Средний и малый бизнес очень гибкий – быстрее ориентируется в условиях изменений, ищет и находит новые возможности. Мы работаем с предприятиями всех отраслей, различного масштаба и видим, что компании не остановили работу и выстраивают логистику с Ираном, Казахстаном, Турцией, Индией, Монголией, Китаем.

Наша задача – предложить бизнесу комплексное решение. Мы рассматриваем ситуацию клиента стратегически, задействуем все наши возможности. Например, банк предоставляет кредитные средства по сниженной ставке на покупку импортной продукции – сырья, оборудования, лекарств по программе господдержки импортеров, которая реализуется Минпромторгом. Кроме того, мы можем помочь организовать перевод расчетов за приобретаемое на эти средства оборудование в мягкие валюты с привлечением дочерних структур банка – филиалов в Нью-Дели и Шанхае.

Недавно, например, реализовали эту схему для одного из наших стратегических партнеров: профинансировали поставку сырья и оборудования в рублях по госпрограмме, затем помогли с конвертацией этой суммы в рупии для расчета с поставщиком через филиал в Индии. Такой подход позволил клиенту не только получить доступные средства, но также решить свои задачи, не подвергая себя риску вторичных санкций.

Продукты для внешнеэкономической деятельности тоже постоянно развиваются с учетом потребностей предпринимателей. Совершенствуется цифровой консалтинговый сервис «Монитор ВЭД», разработанный для клиентов сред-

него и малого бизнеса – для тех, кто работает с зарубежными партнерами. Управлять деятельностью, получать информацию, видеть статусы по документам валютного контроля и проводить платежи, покупать и продавать валюту можно в любое время в интернет- и мобильном банке.

Можете назвать какую-то особенность в работе с бизнесом в этом году?

– Ситуация сегодня меняется стремительно. Появилось большое количество мер господдержки, которые помогают справиться с эко-

логическими вызовами, они реализуются через банки, фонды разного уровня, различные объединения, направленные на поддержку бизнеса. С другой стороны, банк предложил большое количество новых возможностей – тарифные планы, онлайн-регистрация бизнеса, оформление электронной цифровой подписи, различные бизнес-сервисы и многое другое. Информационный поток существенно вырос. Поэтому в этом году у бизнеса есть запрос на встречи и мероприятия, где можно получить полную информацию, задать свои вопросы, пообщаться с экспертом, который направит ход мыслей или подскажет неочевидное решение.

Предприниматели постоянно находятся в поиске оптимальных решений. Многие задумываются об организации производства, диверсификации бизнеса. Обладая всесторонней информацией, мы не только решаем текущие задачи финансирования, но и предлагаем новое стратегическое видение

и предлагаем новое стратегическое видение. Наши компетенции в сфере документарных операций (портфель гарантий ВТБ в сегменте СМБ превышает 9 млрд рублей) способствуют тому, что к нам обращаются все новые участники рынка, доверяя нашей экспертизе. Например, сейчас мы готовим проект с еще одной компанией-перевозчиком.

Для поддержки среднего и малого бизнеса и снижения рисков предпринимателей в текущей ситуации ВТБ не только сохраняет ставки по банковским гарантиям, но и улучшает условия предоставления гарантийных продуктов.

Предприниматели постоянно находятся в поиске оптимальных решений. Многие задумываются об организации производства, диверсификации бизнеса. Обладая всесторонней информацией, мы не только решаем текущие задачи финансирования, а предлагаем новое стратегическое видение, как использовать существующие возможности для развития в той сфере, в которой у клиента уже есть компетенции.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ НУЖНЫ ГАРАНТИИ

Какие еще меры поддержки могут помочь развитию бизнеса, возможно, не связанные с кредитованием?

– Вы правы, меры поддержки ВТБ для бизнеса сегодня не ограничиваются льготным кредитованием. Особое направление работы банка – выдача банковских гарантий. В новых экономических условиях произошел рост их популярности. Предприниматели используют гарантии, чтобы избежать кассовых разрывов, участвовать в конкурсах и заключать контракты с крупными компаниями. Налаживание новых логистических цепочек, поиск новых контрагентов несут определенные риски, которые можно сократить с помощью документарных продуктов. Бизнес использует эти возможности.

Наши компетенции в сфере документарных операций (портфель гарантий ВТБ в сегменте СМБ превышает 9 млрд рублей) способствуют тому, что к нам обращаются все новые участники рынка, доверяя нашей экспертизе. Например, сейчас мы готовим проект с еще одной компанией-перевозчиком.

Для поддержки среднего и малого бизнеса и снижения рисков предпринимателей в текущей ситуации ВТБ не только сохраняет ставки по банковским гарантиям, но и улучшает условия предоставления гарантийных продуктов.

Сегодня широко используется инструмент экспресс-гарантий, которые можно получить в течение двух часов, а оформить их можно с использованием интернет- или мобильного банка. Это актуально для тех, кто участвует в конкурсах на выполнение работ, поставок или услуг. Продуктом могут воспользоваться компании, уже имеющие в банке расчетный счет. Если его пока нет, можно получить экспресс-гарантию в «Кабинете потенциального клиента СМБ».

Также ВТБ выдает цифровые гарантии для обеспечения обязательств клиентов перед налоговой и таможенной службами, соответствующие всем требованиям этих органов.

В это непростое время вы работаете с теми клиентами, отношения с которыми проверены временем?

– Не только. В этом году мы открываем и новые для себя компании и направления сотрудничества. Число наших клиентов с начала года увеличилось на 18,2% и на текущий момент достигло 18,5 тысяч компаний СМБ. Появляются зоны развития в работе с действующими партнерами. Например, в этом году мы профинансировали авиакомпанию «Ангара», прокредитовали ИРНИТУ на приобретение дополнительных учебных площадей, предоставили льготные кредиты СХКП «Усольский свинокомплекс». Будем и дальше придерживаться своей цели – предлагать доступное финансирование и другие возможности для того, чтобы обеспечить поддержку и рост иркутскому бизнесу в любых условиях.

«Мне, как мужчине, нужно дело, своя «лопата» в руки»... Вячеслав Заяц о «Слате» и новых мечтах

10

Ярослав Шиллер:
«Работа в «Слате» – мой самый
длинный проект»

11

Любовь с первого
супермаркета. Сотрудники
«Слаты» о карьере в ритейле

12



Большой бизнес не строится быстро

Торговой сети «Слата» в этом году исполнилось 20 лет. Каким был путь от небольшого супермаркета до крупнейшего регионального ритейлера? Трудно ли было решиться на бурное развитие сети и чем помог формат дискаунтера? Почему на смену конкуренции в ритейле пришла консолидация? И как стратегический альянс «Слаты», «Красного Яра» и X5 изменит жизнь компании и ее собственника?



Вячеслав Заяц,
председатель Совета
директоров ГК «Слата»



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



«Большой бизнес не строится быстро»

Вячеслав Заяц – о росте компании, консолидации и новых мечтах

Торговой сети «Слата» в этом году исполнилось 20 лет. Каким был путь от небольшого супермаркета до крупнейшего регионального ритейлера? Трудно ли было решиться на бурное развитие сети и чем помог формат дискаунтера? Почему на смену конкуренции в ритейле пришла консолидация? И как стратегический альянс «Слаты», «Красного Яра» и Х5 изменит жизнь компании и ее собственника? Председатель Совета директоров ГК «Слата» Вячеслав Заяц ответил на вопросы Газеты Дело.

«НАВАЛИТЬСЯ – И ВПЕРЕД»

Вячеслав, сегодня мы с командой «Слаты» вспоминаем историю, как всё начиналось. Давайте мысленно перенесёмся в 2002 год, когда вы открыли первый супермаркет на Безбокова. Какие у вас тогда были мысли, впечатления?

– Я волновался – хотел, чтобы всё было лучшим образом, как в тех супермаркетах, которые я видел и ставил для себя образцом. Сможем ли мы сделать так же? Будут ли люди ходить в наш магазин?

Помню, первое время я чуть ли не каждый день ездил после работы на Безбокова и что-нибудь покупал домой в «Слате»: то сметану, то яблоки. Ловил себя на том, что медленно хожу с тележкой между рядов и выглядываю покупателям (улыбается).

К моменту открытия «Слаты» у вас уже был большой опыт в бизнесе, вы успешно занимались дистрибуцией. Продуктовый ритейл, розничная сеть – совсем новое направление. Наверняка вас терзали какие-то сомнения?

– Знаете, мне раньше почему-то казалось, что сомневаюсь только я. Но теперь, читая автобиографические книги разных предпринимателей, понимаю: сомневаются все люди. Причем речь здесь идет даже не столько о сомнениях в прямом смысле слова, сколько о постоянном выборе: как сделать лучше. Готовых решений не бывает.

В этом смысле сомнения на старте, конечно, были. Я не понимал до конца, как должна сложиться экономика. Мы ведь сразу нацелились на торговую сеть, поэтому делали надстройку, пусть и небольшую, рассчитанную на управление не одним магазином, а несколькими. И эти издержки нужно было нести. При всей успешности первого магазина проект работал в минус. И при открытии второго магазина – в минус. Только на третьем супермаркете мы начали выходить в ноль.

Но первые убыточные годы вас не остановили: сеть продолжала развиваться.

– Решение о бурном развитии сети было принято только в 2007 году, Я тогда съездил в Кемерово, посмотрел, как работают коллеги. Стало понятно, что надо уверенно бежать дальше, не оглядываясь на неудачи. Просто навалиться – и вперед. И тогда всё будет, всё сложится.

И вы «навалились»?

– От решения до реализации прошло какое-то время: кризис 2008 года помешал. Но в 2009-м – 2010-м мы начали ускоряться по открытию точек. К моменту прихода в команду Ярослава Шиллера (исполнительный



Вячеслав Заяц, СЛАТА

Главный принцип в бизнесе?

– Всегда идти вперед.

Что цените в людях, в команде?

– Порядочность, ум, работоспособность.

Работа для вас – это...

– Вся моя жизнь.

Не было ли мысли всё бросить?

– Никогда.

Фото А. Федорова

директор ТС «Слата» и «ХлебСоль» – прим. ред.) в 2013-м у нас было 30 магазинов – уже немало. Затем последовала новая перегруппировка сил – и новое решение: развивать дискаунтеры. Первый магазин «ХлебСоль» мы открыли в ноябре 2014-го.

Дискаунтеры сразу «выстрелили»? Вы ведь были одним из пионеров в стране с этим форматом.

– Были короткие периоды замирения, когда магазины не «вылетали» на траекторию. Но мы быстро находили внутренний консенсус: ужесточали требования к самим себе, к формату, к скорости.

В целом – да, формат сразу оказался успешным, хоть я, честно признаться, и относился к этой идее поначалу скептически. Ярослав мне все время напоминает, как 14 ноября 2014 года, в день открытия первого дискаунтера, я ходил между полочных пространств, и было непривычно.

Удивительно, что вы настолько предвосхитили тренд. Федеральные издания только в прошлом году стали писать о «буме» дискаунтеров.

– Центр просто «проспал»: из столицы трудно увидеть, понять, что людям не хватает средств на банальные продукты. При этом федералы гавяят дискаунтеры далеко за городом, фреш-ассортимента у них мало. Мы же с «ХлебСолью» сразу стали открываться поближе к людям. У нас фрукты, овощи – то, за чем покупатели приходят ежедневно.

Перечитав интервью пятилетней давности, понимаешь, что тогда вы тоже стояли на пороге очередного стратегического рывка. До этого вы росли менее агрессивно, не выходили за пределы региона. Что придало силы? Ощущение, что вы попали в точку с форматом дискаунтера?

– Уверенности придала поддержка команды и настойчивость директора сетей – Ярослава. Он говорил: «Надо идти», подталкивал к этому шагу. И был прав: в Иркутской области нам уже не хватало места.

Но мы не умеем открывать сразу 50 магазинов на какой-то территории, мы не такие крупные, как федеральные сети. Нужен был разгон: открывать 5 магазинов в год, потом 15, 25. Чтобы открывать 25, не проспав, не упустить момент, нужно было потренироваться на пяти. Так что идти, действительно, было пора. Хоть это и требовало определенной смелости: всегда проще управлять тем, что рядом.

Далеко не все региональные ритейлеры смогли вырастить бизнес такого масштаба. Не каждому удалось раскрутить «маховик торговли»: кто-то в кризис допустил роковые ошибки, кто-то проиграл в конкуренции... В чем секрет устойчивости «Слаты»? Были ли критические моменты у вас?

– Мы, как и все, допускали ошибки, но роковых не было. Подходили ответственно к принятию решений. То,

что казалось очевидным, не откладывали, воплощали в жизнь. Не боялись тратить больше – но строить более эффективную компанию. Социальные подходы, уплата налогов – с этим мы никогда не шутили, поэтому и проблем не имели.

Всегда доверяли профессионалам, не пытались придумывать велосипед, считать, что мы самые умные. Есть опыт – его нужно перенимать и воплощать. Есть коллектив, наделенный и умениями, и знаниями, и определенными человеческими качествами. Сила «Слаты» – в команде.

«КОНСОЛИДАЦИЯ – НЕИЗБЕЖНЫЙ ТРЕНД»

В прошлом юбилейном интервью мы много говорили о конкуренции. Сегодня в тренде – консолидация. Что изменилось? Почему объединяться стало выгоднее?

– Этот тренд – неизбежный. И я себе, безусловно, всегда отдавал в этом отчет. Но, когда у тебя есть свое детище, хочется думать, что тебя это обойдет стороной.

Вы говорили, что предложения о продаже «Слаты» поступали регулярно.

– Да, они всегда поступали. Но первая встреча, на которую мы согласились, состоялась в августе прошлого года – с представителями Х5.

Переживали?

– Переживал. Но понимал при этом, что Х5 не дотянутся так просто до Иркутской области, им сложно управлять магазинами на расстоянии – при всей мощи управленческой машины и отработанных стандартах. А мы хорошо знаем «складки местности», у нас защищенность локациями, которые мы нарабатывали все эти 20 лет. Мы знаем местную специфику, а Х5 имеет большую закупочную силу. Совместные усилия должны принести больше пользы для обеих компаний.

Помню, вы говорили, что в школьные годы любил математику, а Х5 имеет аналитический склад ума. Я на 100% уверена, что все ваши решения выверены и просчитаны на несколько ходов вперед. «Сделка года» с Х5 вряд ли была случайной. Почему сейчас?

– Потому что сейчас это стратегически вовремя.

В результате сделки что изменится для «Слаты», для покупателей, в целом для иркутян?

– Для иркутян мало что изменится: мы сохраняем бренды. Для управленцев «Слаты», для персонала тоже ничего не поменяется. Для команды это будет новый опыт взаимодействия с партнерами, получение другого взгляда на свою же компанию. И это хорошо, это тоже вызов, внешний толчок, который может взбодрить сотрудников. Что касается покупателей, то они от альянса только выиграют: благодаря мощной закупочной силе Х5, доступность товаров улучшится, появятся новинки в ассортименте.

«МНЕ НУЖНА СВОЯ «ЛОПАТА»

Что после сделки изменилось лично для вас?

– Добавилось вопросов, что делать дальше. Мне, как мужчине, нужно дело, нужна «своя лопата» в руки, нужно что-то «копать».

Есть желание попробовать новые ниши?

– Да, новое направление хотелось бы попробовать. Пока размышляю, что это может быть – такое, что по масштабу было бы сопоставимо со «Слатой». Скорее всего, придется выходить за рамки Иркутской области, чтобы построить компанию похожую по размерам.

Или купите готовое?

– Не думаю. Большой бизнес, конечно, не строится быстро, но готовое большое дело – непонятный организм, который может тебя отторгнуть. Поэтому лучше идти по знакомому пути: находить нишу – и расти в ней. Возможно, это будет не один бизнес, но их не должно быть и слишком много. Тремя «лопатами» эффективно не копаешь. Лучше одной – но быстрее.

3 факта о Вячеславе Зайце

1. В Иркутск попал по распределению после военного училища. «Постепенно стало ясно, что армия – не моё. Уволился и решил остаться здесь: понял, что в Иркутске смогу построить дело. Для мужчины главное – обеспечить семью, а родное место – то, где человек может себя реализовать».

2. В девятые торговал на вещевом рынке. «После армии у меня не было ни зарплаты, ни сбережений, ни жилья. Все имущество – двое штанов и куртка. Но я нашел, как заработать; занялся торговлей, «челночил», сам торговал. Через 8 месяцев перешел к поставкам: сначала поставлял одежду, потом табачные изделия, чай, и, наконец, продукты питания».

3. Создал компанию в 1994-м после несчастного случая. «Я все делал сам, не спал ночами, страшно уставал и однажды попал в аварию: уснул за рулем на плотине. Повезло. Скорая мимо проезжала, мне тут же оказали помощь. Тогда, во время лечения и реабилитации, я осознал, что бизнес должен работать вне зависимости от моих физических возможностей. Так я решил создать компанию».

МНЕНИЕ

«Развиваем бизнес через партнерство»

Игорь Шехтерман, главный исполнительный директор Х5:

– Х5 инвестирует в развитие бизнеса через партнерство с региональными лидерами. Мы будем опираться на их компетенции в регионе, а партнеры смогут использовать возможности нашей закупки, логистики, работы с данными и других практик Х5 как ведущего ритейлера страны. Это сотрудничество позволит улучшить качество предложения покупателям в Восточной Сибири и обеспечить бесперебойное снабжение региона по доступным ценам.

«Работа в «Слате» – мой самый долгий проект»

Почему Ярослав Шиллер выбрал Иркутск и как изменил курс торговой сети

«Пять шагов вперед, два назад» – такова жизненная философия Ярослава Шиллера. «Ошибки – это часть сценария», – убежден он. Исполнительный директор ТС «Слата» и «ХлебСоль» приехал в Иркутск в 2013-м. Контракт с собственниками торговой сети опытный топ-менеджер заключил на три года – но задержался уже почти на десять лет. Чем привлекла «Слата»? Что помогло превратить небольшую региональную компанию в мощную сеть? Почему «выстрелил» формат дискаунтера? И какие горизонты открывает стратегический альянс с «Красным Яром» и Х5?

«СОВПАЛИ ПО МИРОВОЗЗРЕНИЮ»

Ярослав, как начиналась ваша история в «Слате»? Как нашли эту работу? Или это она нашла вас?

– Так сложилось в моей жизни, что я никогда не искал новую работу, не отдавал резюме HR-агентствам. С тех пор, как начал работать в России, просто переходил из проекта в проект. Так было и со «Слатой».

В Новосибирске, на профессиональном мероприятии для ритейлеров, встретился с представителями иркутской торговой сети. Они уже знали, что я заканчиваю предыдущий проект, и предложили приехать в Иркутск, обсудить возможное сотрудничество.

Согласились?

– Да. Решил: переговорю с собственниками, а заодно на Байкал съезжу (улыбается). Встретился с Вячеславом Зайцем, понял, что подход серьезный, задачи интересные. Отдохнул квартал после предыдущего проекта – и приехал подписывать договор со «Слатой». В тот день в компании был новогодний корпоратив, так что я сразу познакомился с коллективом в неформальной обстановке. Чуть на самолет не опоздал (смеется). После этого было долгое оформление документов: я был первым иностранным гражданином, работающим в «Слате».

Были у вас какие-то сомнения в начале пути?

– В том, что «Слата» станет такой, какой стала, сомнений не было. Это первый проект в России, где я работаю так долго. До этого контракты были максимум на четыре года. Я осознанно так поступал, потому три-четыре года – это обычно тот срок, который позволяет внедрить ключевые изменения в компании. А потом уже всё зависит от собственников: хотят они развиваться дальше или нет. Часто – второе. И в этом случае таким людям, как я, делать в компании нечего.

Со «Слатой» вы тоже первый договор на три года заключили?

– Да, с возможным продлением на пять лет. Я знал, что первый год будет непростой. Но уже на второй-третий стало понятно, что мы очень совпали по мировоззрению, по человеческим качествам. Мы быстро и хорошо договорились – а это фундамент успеха.

Кроме того, пусть это и прозвучит нескромно, я знаю свою ценность: то, как умею работать с людьми, как подхожу к сложным ситуациям, как разбираюсь в ритейле. Это не могло не заработать. Теперь, по прошествии времени, я могу сказать, что именно эти факторы повлияли на то, что я до сих пор здесь. Думаю, никто меня не хочет выгонять отсюда (смеется), и я тоже не хочу уезжать.

«ПЯТЬ ШАГОВ ВПЕРЕД, ДВА НАЗАД»

Какая главная задача перед вами стояла тогда, в 2013-м?

– Вывести «Слату» на другой уровень: из небольшой региональной компании, имеющей амбиции и возможности, сделать мощную торговую сеть.

Когда я приехал, работало около 30 магазинов. В холдинге ключевым активом была дистрибуция – большой бизнес с хорошим товарооборотом. Розница считалась, скорее, «добавкой» к дистрибуции. Сейчас магази-



нов в десять раз больше, более 300, и торговая сеть стала ключевым активом компании.

За девять лет работы были, наверное, не только успехи и достижения, но и провалы, ошибки?

– Да куча ошибок была, но это моя философия жизни: пять шагов вперед, два шага назад. Ошибка вписана в сценарий и является элементом развития. Я всегда такой. И в задачах, которые ставлю другим людям, этого же подхода придерживаюсь. Надо давать людям свободу принятия решений, определять коридор, который называется полномочиями, и терпеть их ошибки.

Вы о каких своих ошибках жалеете?

– Думаю, мы могли быстрее, с большим фанатизмом развивать «ХлебСоль». Находить методы, терпеть отрицательные финансовые результаты на старте. Другой подход к финансированию этого проекта мог бы дать на сегодняшний момент гораздо больший результат: мы были бы ярко выраженным лидером по дискаунтерам. Хотя в формате компактного дискаунтера мы стали, безусловно, первыми. До нас были «Светофоры» – но это немного другая концепция.

«РОССИЯ ЖДАЛА ДИСКАУНТЕРОВ С 2003 ГОДА»

Почему вы так верили в формат дискаунтера?

– В этом формате я был заинтересован всегда. Модель компактного, на 350 квадратов, дискаунтера для России лежала у меня в рюкзаке задолго до приезда в Иркутск. Я предлагал ее и в Кемерово, и в Алтайском крае, но там она не пошла по разным причинам. Для того, чтобы эта концепция заработала, нужно доверие собственников, потому что это непривычно.

До сих пор помню дискуссии владельцев торговых сетей на разных форумах в те времена, когда появились первые «Светофоры»: «Что за ерунда?! Кто будет ходить в такие магазины?!». Но я им тогда говорил: «Вы ошибаетесь. Вы смотрите на жизнь со своей колокольни: где покупаете вы, ваши знакомые, ваше окружение. Но это – максимум 10-20% населения. Все остальные люди придут в дискаунтер».

Ярослав Шиллер – о кризисе и новых возможностях

Про вызовы-2022: «Случились почти все кошмары»

В этом году случились почти все кошмары, которые могли случиться. Цепочки поставок, инфляция, уход ключевых производителей, отсутствие ингредиентов... Но справиться с вызовами нам, как ни странно, помог ковид.

После второго года пандемии стало понятно, в какую сторону всё идет: порты заблокированы, цепочки разорваны. Коммерческий отдел начал искать сценарии, по которым можно было продолжать работать дальше: фиксировать меньше стабильной ассортиментной матрицы, чем обычно, и искать новых поставщиков, новые пути доставки. Все эти наработки позволили нормально работать в этом году. Думаю, по полкам в наших магазинах не слишком заметно, что экономическая ситуация ухудшилась.

Про продовольственный кризис: «Сибири не грозит»

В Сибири, в Иркутске, я думаю, глобальный кризис не окажет влияния. Мы здесь всегда найдем пути, по которым можно обеспечить сеть и население продуктами. Не всегда это будет в низких ценах, но в России много базовых товаров.

Так что кризиса на большую букву «К», когда кто-то останется голодным, я бы не боялся. Мир меняется, все товарные потоки меняются – надо просто не опоздать на эти «поезда», в правильный момент принимать решения о месте поставок, о логических цепочках.

Про возможности: «Ключевой фокус – на коммуникациях»

Мой фокус внимания в ближайшее время – консолидация и коммуникации. Важно не утратить того, что было сделано до сих пор, а из трёх компаний сделать большее, чем их сумма, получить 4, а не 3. Есть огромные возможности, которые даёт нам большая федеральная компания, но есть и компетенции, наработанные региональными компаниями. Нельзя их потерять. Чтобы это использовать, все мы: и «Слата», и «Красный Яр», и Х5 – должны научиться говорить на одном языке.

Выходит, вашу давнюю идею, которую вы столько времени вынашивали, удалось воплотить только здесь, в Иркутской области?

– Да, тут всё совпало: и моя идея, и склонность собственников к риску, и их доверие.

А потом наступил 2014 год, и дискаунтеры в России начали набирать обороты...

– Страна ждала дискаунтеров с 2003-2004 годов. Очень давно западные аналитики, оценивая рынок ритейла в России и тенденции, которые могут происходить с экономикой, говорили: этот формат пора развивать.

Что же мешало?

– После девяностых, когда был постоянный дефицит товаров, у россиян сформировался такой подход: «Мы хотим изобилия!». Чтобы заходить в магазин и видеть всё и много. Очень сложно тогда было объяснить, что формат дискаунтера будет развиваться. Но есть «колесо ритейла», торговля меняется, и уже в те времена надо было думать о такой концепции.

Существовал еще стереотип, что дискаунтер – это грязный магазин с дешевыми и некачественными товарами. Но я на всех конференциях говорил и продолжаю говорить о том, что это ошибка. Дискаунтеры – чистые, светлые магазины с хорошими товарами по низким ценам. Но до понимания этого рынку надо было дорасти.

«БРЕНДЫ СОХРАНЯЮТСЯ, КОМАНДА ОСТАЕТСЯ»

2022-й – юбилейный для торговой сети. И в этот особенный год начался, по сути, новый этап в ее развитии: Х5, «Слата» и «Красный Яр» объявили о стратегическом альянсе. Консолидация – новый тренд?

– Да. Неизбежный этап развития. Представьте себе потенциал рынка в виде большого шара: сначала он пустой, потом в этом пространстве формируется бизнес – маленькие шарики. Например, его заполняют торговые сети. В течение какого-то времени скорость роста достаточно большая, это видно и на примере «Слаты»: компания занимала 41 место в рейтинге РБК как самая быстро растущая компания в РФ.

Но со временем внутри шара становится тесно. Остаются небольшие зоны роста в пространстве между шариками, но значительный рост возможен уже только за счет других шариков – или других шаров. Кто-то открывает другие направления, заполняет новые ниши. А кто-то – идет на консолидацию с партнерами. Другого выхода нет. Это органичное развитие.

Что изменится для «Слаты» после сделки с Х5?

– Для компании на операционном уровне – практически ничего. Изменилась только структура собственности. Бренды сохраняются. Команда остается – она в «Слате» хорошая, сильная, и мы ее еще усилим несколькими новыми профессионалами. Что касается планов, то мы прекращаем бурное развитие, но в том числе по причине того, что регион нами достаточно насыщен.

Уже хватает?

– Можно и так сказать. Кроме того, наша доля в Иркутске после сделки считается ФАС вместе с «Пятерочками» – так что места для развития стало еще меньше.

Его и физически стало меньше, наверное? Большинство хороших локаций уже заняты «Слатой».

– Это правда. «Слата» занимает самые передовые, самые вкусные места в Иркутске. Эффективный магазин должен работать в правильной локации. Посмотрим, как город будет развиваться дальше: будут новостройки – возможно, появятся и новые места для магазинов. Если у людей будут средства на приобретение нового жилья и

Иркутск будет идти в сторону миллионника, то «Слата», скорее всего, возобновит активное развитие.

После сделки какие изменения ждут покупателей? Бренды, вы сказали, сохраняются...

– Да, «Слаты» останутся «Слатами», а «ХлебСоли» – «ХлебСолями». Поменяется только предложение, ассортимент: мы станем более конкурентоспособными. Это не произойдет за одну неделю, но возможности появляются совершенно другие – по промо-активности, по ценообразованию.

«Сделка года», наверное, отразится и на вашей карьере. Что изменится лично для вас?

– Для меня многое меняется в хорошую сторону: появляется больше обязательств. Скоро приму функции генерального директора объединенной управляющей компании, которая будет единым органом в сетях «Красный Яр» и «Слата». В моих руках будут сосредоточены процессы интеграции, совместный план развития. Это ответственность за результаты уже двух компаний, а не одной.

С радостью принимаете новый вызов?

– Да. Команда в «Слате» хорошая, самостоятельная, в последнее время у меня было уже слишком много свободного времени, когда я сидел, ничем не занимаясь (смеется).

На самом деле, это хорошо. На мой взгляд, 70-80% времени у топ-менеджера должны быть свободными, чтобы он тратил его на работу со своими прямыми подчиненными или не делал ничего. Только человек, не погруженный в операционный процесс, может увидеть ситуацию правильно. Может оценивать окружающую среду, понимать, на что стоит обратить внимание, куда перенаправить ресурсы, может мечтать.

А если ты постоянно в гонке: со встречи на встречу, от решения к решению – то через какой-то период времени перестаешь видеть вещи, которые лежат на поверхности.

Из грузчиков – в CEO

Сотрудники «Слаты» – о карьере в ритейле и переменах в компании

«Сила бизнеса – в команде», – любят повторять собственники «Слаты». С первых дней работы компании они сделали ставку на своих: многие из сегодняшних руководителей начинали карьеру с самых низов. Кто-то уже отработал в «Слате» больше половины жизни, кто-то уходил – но вернулся. У каждого – своя история, вот лишь несколько из них.



Елена Любансин, Роман Селезнев, Альмира Хайрутдинова

Фото А. Федорова

ЛЮБОВЬ С ПЕРВОГО СУПЕРМАРКЕТА

Елена Любансин, финансовый директор компании, – давняя поклонница «Слаты». Для нее это была любовь «с первого супермаркета»: «Когда открылся магазин на Безбокова, он стал моим фаворитом: я ехала с работы, с правого берега на левый, и останавливалась в супермаркете». Когда директор по персоналу позвонила Елене и предложила пройти собеседование на должность главного бухгалтера, она не сомневалась ни секунды: «Для меня «Слата» ассоциировалась с местом притяжения, куда я уже хожу, – с любимым местом».

Единственное, что смущало, – размеры бизнеса. Ранее Елена работала на больших заводах, в огромных компаниях с совершенно другими оборотами. «Мне казалось, что розница – это что-то маленькое, узконаправленное. Впрочем, когда я пришла в компанию, поняла, что ошибалась. Увидела, что это многогранный бизнес: безусловно, – торговля, но, чтобы развиваться, надо строить объекты, заниматься реконструкцией, ремонтами. Было в компании и свое производство: кондитерский цех, кухня. Поле для деятельности – огромное».

Генеральный директор ООО «Маяк» Роман Селезнев еще на собеседовании поставил перед новым главным бухгалтером задачу навести порядок в делах. «Мы быстро все изменили, набрали команду. Я сразу поняла, что это та компания, в которой мне будет комфортно работать и развиваться. И сейчас я, конечно, очень довольна тем, чего мы все достигли».

Вместе с масштабом компании росли и масштабы задач Елены. Когда она пришла, сеть насчитывала всего 5 магазинов, сейчас их 362, товарооборот достигает 40 млрд. Команда Елены выросла с четырех сотрудников бухгалтерии до ста специалистов самых разных направлений. «Бухгалтерия, финансы, контрольно-ревизионный отдел, аналитика – у нас в дирекции появилось много функций».

По словам Елены, в «Слате» работает отличная команда, готовая к любым челленджам и испытаниям. «В компании хорошо обучают, есть множество разных направлений, можно развиваться и расти в разных аспектах. Ком-

пания растит своих людей, вкладывает в это очень много ресурсов».

С такой командой никакие вызовы не страшны. А их в работе бывает немало. Настоящим испытанием для дирекции Елены, например, стало внедрение новой системы товародвижения в 2018 году. «Это сердце, кровеносная система нашей компании: здесь осуществляются все операции, связанные с товаром, его движением, формируются себестоимость. К 2018 году у нас уже был высокий уровень автоматизации всех процессов в системе, но, к сожалению, она не справлялась с растущими объемами бизнеса, а в пиковые дни, например, 8 марта или 23 февраля – просто ложилась. Мы понимали, что это угроза нашим продажам, и нужно что-то менять».

Внедрение новой системы стало проверкой на прочность: запуск произвели, но основной процесс – автозаказ – не сработал. Пришлось несколько недель проводить все цепочки товародвижения вручную: над задачей работали по 200-300 человек в день. «Айтишники, коммерсанты, HR, финансисты – работали все, оставили основную свою деятельность. У нас были пустые полки, покупатели переживали, что с нами происходит. Но мы сплотились, сконцентрировались – и пережили это время. Да, было больно. Да, были последствия. Но система потом адаптировалась, заработала – и все выдохнули. Для меня это был отличный опыт».

ПУТЬ ОТ ГРУЗЧИКА ДО ГЕНДИРЕКТОРА

Роман Селезнев, генеральный директор ООО «Маяк», – единственный сотрудник, проработавший в компании больше половины жизни. За это время он прошел путь от грузчика до топ-менеджера.

«Все началось в 1996 году. Я был в свадебном путешествии, отдыхал с женой. Мне звонит один из собственников, мой знакомый, и говорит: «Мы фирму открываем, будем заниматься дистрибуцией, через две недели выходишь». Мы бросили свое путешествие, вернулись в Иркутск, и я начал работать – сначала грузчиком, потом водителем-экспедитором».

Резкий скачок в карьере не заставил себя долго ждать. Через год дистри-

буторская компания решила организовать филиал в Улан-Удэ. «Я сказал: «Хочу поехать». Спасибо Вячеславу Зайцу – он в меня поверил. Пару раз мы с ним поговорили – и все. Вручил мне факс, и я отправился в соседний регион. Вышел из поезда в 6 утра: в одной руке сумка, в другой – факс, и пошел искать себе квартиру».

За 5 лет Роману удалось организовать очень мощный филиал в столице Бурятии. А потом собственники решили запускать торговую сеть. Вячеслав предложил вернуться в Иркутск – развивать новое направление. «Я ответил: «Не хочу. Но если вы скажете, что надо – поеду». Он говорит: «Скажу». Так я стал заниматься розницей. Помню, первые полгода просидел в кабинете, искал по газетам объявлений подходящую площадку под супермаркет».

О первом магазине на Безбокова Роман говорит с улыбкой: ремонт делали 9 месяцев, ничего толком не знали, открыться вовремя не смогли – пришлось выходить на улицу и объясняться с ожидающими покупателями. «Но коллектив подобрался отличный. Все молодые, энергичные, без шора на глазах. Всем было очень интересно. И магазин в итоге хороший получился – многие из тех, кто сегодня на руководящих должностях, начинали там».

Менялась жизнь и карьера сотрудников – менялась и сама торговая сеть. Роман до сих пор помнит, как, готовясь к открытию первого супермаркета, подписывал договор с местным производителем. «Он тогда сказал: «Крупные поставки – вам? Да кто вы такие?!». Для меня сейчас то, какими мы были тогда и какими стали сегодня, – две большие разницы. Но мы, кстати, не ведем себя так с поставщиками, как они с нами когда-то. Наоборот – поддерживаем. Причем не только местных: открыты для всех, даже совсем маленьких контрагентов».

С первым супермаркетом на Безбокова у Романа связаны и воспоминания о первых в ритейле ошибках и важных бизнес-уроках. На второй день после открытия в магазин пришел пожилой мужчина и, показав просроченную сметану, громко заявил: «Что же вы наделали, вы отравили мою семью!». «У меня шок. Я извиняюсь, даю ему новую сметану, а в подарок еще бутылку шампанского и отправляю домой. Всё, перекрестил-

ся. А потом подходит ко мне директор супермаркета и говорит: «Роман Петрович, не лезьте не в свое дело. Он принес не нашу сметану, мы такой не торгуем». Я на всю жизнь это запомнил и больше в процесс торговли не вмешивался: там есть свои профессионалы».

«СЕРДЦЕ КОМПАНИИ ОСТАЛОСЬ ПРЕЖНИМ»

Альмира Хайрутдинова, директор по качеству ТС «Слата», пришла в компанию осенью 2007 года. Она стала первой заведующей магазином, которую взяли на работу из внешнего найма. «Раньше магазинов было мало, все было как одна большая семья, друг друга знали. И первое время у меня за спиной шептались: «Она из внешнего». Но постепенно я влилась, стала своей».

О работе в магазине на Карла Маркса Альмира вспоминает с теплотой и благодарностью: «Это было очень счастливое время. Какие были сотрудники, какие покупатели! Знали кассиров по именам, дарили подарки, общались! Потом мне доверили стать директором «Слаты» в Первомайском. Там тоже было интересно: кондитерский цех, транспортный отдел, задача отдела снабжения. Затем был магазин на Ярославского – я много в него вложила, да и сама там силь-

но выросла. Роль директора всё-таки дает огромный толчок вверх».

За три года работы в супермаркетах, по словам Альмиры, случилось всякое. Не обходилось и без курьезных случаев. Однажды, например, ошиблись при формировании заказа – и вместо пары коробок огурцов привезли грузовик. «И вот стоит этот грузовик огурцов. Стоили они тогда очень дорого, а на дворе зима. Что делать? У моего мужа был грузовик, позвала его на помощь. Договорилась с директорами других магазинов – и развезли эти огурцы по точкам».

Неизвестно, сколько еще подобных забавных историй могло бы приключиться в жизни директора супермаркета, но карьерный путь Альмиры сделал крутой поворот – ей предложили запустить новое направление – отдел стандартизации. «Начинали с нуля. Помню, как искала все в интернете, изучала самостоятельно. Потом было много обучений – компания вложила немало ресурсов в развитие отдела. Работу поддержал и приехавший на должность исполнительного директора сети Ярослав Шиллер».

Как говорит Альмира, за 15 лет ее работы в «Слате» изменилось многое – и в управлении, и в автоматизации процессов, и работе над качеством, и в отношении к покупателям, но самое главное осталось неизменным. «Ценности, культура – вот это смысловое ядро осталось прежним. Сердце – оно такое же».

Ольга Федорова, заместитель операционного директора, в компании больше 20 лет:



– Однокурсница попросила меня подменить её на месяц – она работала тогда в табачной рознице в Иркутске. Вот я и подменила – задержалась на 20 лет. Правда, три года назад приняла решение уйти из компании: мир меняется, сколько можно работать в одном и том же месте?! Но хватило меня всего на два года: душа моя всегда была здесь. Говорят, нельзя войти в одну реку дважды. А я вернулась. Впрочем, это же уже совсем другая река.

Кристина Голубева, заместитель операционного директора, в компании 17 лет:



– В 2005 году я устроилась в супермаркет – хотела подработать несколько месяцев, пока учусь в институте. Вот и подработала (*смеется*). Помню, второе собеседование проходило прямо в супермаркете – и это был второй раз в моей жизни, когда я оказалась в магазине такого формата, увидела, что такое торговля не через прилавок. Будто в музей на экскурсию попала – так было интересно!

Когда работала кассиром, часто наблюдала, как взрослые брали, например, шоколадки и говорили детям: «Подожди, сейчас дам тете, и она «пикнет», – протягивали мне. – «Пикните», пожалуйста». Всем это очень нравилось. Теперь в «Слатах» есть кассы самообслуживания, и покупатели могут «пикать» сами – сколько им захочется».

Татьяна Федосенко, помощница Ярослава Шиллера, в компании почти 14 лет:



– Я всегда очень хотела работать в «Слате»: ходила в магазины и мечтала об этом. Эти супермаркеты отличались от остальных, они мне всегда нравились широтой ассортимента. Мечта сбылась: однажды меня пригласили на собеседование, но не сказали, в какую компанию. Когда я увидела адрес и поняла, что еду в «Слату», было столько эмоций!

Всегда вспоминаю тот день и забавный момент знакомства с Вячеславом Тимофеевичем Зайцем. Офис «Слаты» тогда находился на Поленова, надо было перейти проезжую часть, но пешеходного перехода не было. Я опаздывала на собеседование, но ни одна машина меня не пропускала. И тут, наконец, один автомобиль остановился, и я смогла перейти дорогу. Думаю: «Вот, не перевелись еще мужчины!».

Захожу в приемную, следом открывается дверь, и заходит тот самый мужчина. Я тогда не знала, как выглядит Вячеслав Тимофеевич. Смотрю на него, он улыбается: «Вы успели, я очень рад». Отвечаю: «Да, здравствуйте». А его помощница говорит: «Татьяна, познакомься, это наш собственник». Запомнила на всю жизнь».

Автор текстов Елена Демидова

Кредитование простым языком

Как получить наличные на бизнес

Бизнесу деньги для развития необходимы всегда, независимо от того, как складывается ситуация в экономике. Какие виды кредитов наиболее востребованы в текущей экономической ситуации? Почему банк отказывает в выдаче и что с этим делать? Рассказывает Ольга Огородникова, управляющий филиалом «Сибирский» АО «Реалист Банк»



партнеров, пересмотра текущей деятельности и ее адаптации к новым условиям. Наши клиенты подтверждают это, и в настоящее время мы наблюдаем значительный рост обращений клиентов малого и среднего бизнеса за кредитами. Можно сказать, что, несмотря ни на что, бизнес живет и развивается. А «Реалист Банк», работающий на российском финансовом рынке уже более 30 лет, помогает в этом, ведь кредитование клиентов малого и среднего бизнеса является одним из приоритетных направлений деятельности нашего банка.

Какие виды кредитов предлагает банк и какие из них наиболее востребованы сейчас клиентами?

– Мы предлагаем целую линейку кредитных продуктов, в том числе



Если средства на счет компании не поступили своевременно, у клиента есть возможность находиться «в минусе» до 90 дней. Такой срок транша встречается очень редко – как правило, предлагается от 30 до 60 дней

«Овердрафт», кредиты «Бизнес-Лайт» и «Бизнес-Ипотека», которые способны удовлетворить потребности клиентов из различных сфер деятельности. Мы постарались сделать продукты максимально удобными для клиентов, как на этапе их оформления, так и при их использовании.

Наиболее востребованы нашими клиентами кредиты «Овердрафт» и «Бизнес-Лайт».

«Овердрафт» идеально подходит для краткосрочного привлечения средств, поскольку

его стоимость существенно ниже среднесрочного кредита. А для оформления требуется минимальный пакет документов. При сумме выдачи овердрафта до 5 млн руб. включительно залоговое обеспечение не требуется, достаточно поручительства самого клиента-заемщика.

Каким компаниям подходит «овердрафт»?

– «Овердрафт» наиболее выгоден для организаций из сферы торговли и услуг. Как правило, выручка на расчетные счета этих компаний поступает практически ежедневно, а значит, есть возможность погасить задолженность быстрее и платить банку меньшую сумму за использование кредитного продукта, т.к. проценты начисляются только на ту сумму, которая была взята в долг, а не на весь доступный лимит.

Как быть, если средства на счет компании не поступили своевременно?

– В этом случае у клиента есть возможность находиться «в минусе» до 90 дней и совершать все необходимые платежи. Такой срок транша встречается очень редко – как правило, предлагается от 30 до 60 дней.

Вы также назвали «Бизнес-Лайт».

Можете ли рассказать о нем подробнее?

– «Бизнес-Лайт» – это кредит, который предприятие может использовать как на пополнение оборотных средств для текущей деятельности, так и в рамках своей инвестиционной деятельности. Форма предоставления кредита может быть разной, например, кредит, невозобновляемая или возобновляемая кредитная линия. Форма определяется индивидуально в зависимости от потребностей клиента. Для выдачи кредита предусмотрен минимальный финансовый ана-

лиз, что очень важно, так как существенно облегчает жизнь бухгалтера предприятия при взаимодействии с банком. Кроме этого, сумма до 3 млн рублей включительно предоставляется без залогового обеспечения, достаточно поручительства учредителей с долей более 51% в уставном капитале.

Почему банк может отказать в кредите и что с этим делать?

– Причины, которые являются основой для отказа в кредитовании, практически всегда связаны с рисками нарушения основных принципов банковской деятельности: безопасности и прибыльности. Препятствием для получения кредита может быть убыточная или сомнительная деятельность предприятия, предоставление недостоверных или ложных сведений и т.п. При этом банки охотно сотрудничают с клиентами, которые открыты к диалогу. «Банк Реалист» не исключение. Мы всегда открыты к диалогу с клиентами и совместно можем выявить причину того, что мешает получить кредит.

Ждем вас в офисах Иркутска, Ангарска и Шелехова. Также для получения консультации всегда можно обратиться к нашим менеджерам по телефону (3952) 25-88-00 или задать вопрос на сайте.

Отправить заявку на кредит



Обновленный гидроагрегат №7 запустили на Иркутской ГЭС

Знаковое событие произошло в Иркутске. Эн+ запустила обновленный гидроагрегат №7 на Иркутской ГЭС. Он позволит существенно увеличить первоначальную мощность станции. Масштабную техническую модернизацию станции, которая проходит в рамках программы «Новая энергия», компания реализует полностью за счет собственных средств.

По техническим характеристикам новый гидроагрегат более эффективен, при этом отвечает всем требованиям к эксплуатационной надежности и безопасности гидроэнергетического оборудования. Кроме того, у обновленного гидроагрегата усилена строительная часть конструкции, что обеспечивает дополнительную устойчивость при сейсмоактивности.

Михаил Хардилов, руководитель энергетического бизнеса Эн+:

– Комплексная замена третьего по счету гидроагрегата Иркутской ГЭС успешно завершена, данный проект позволит существенно продлить ресурс и увеличить надежность оборудования станции. Единичная мощность нового гидроагрегата увеличивается более чем на 25 МВт, общая мощность станции уже увеличилась более чем на 75 МВт, или более 10% от первоначальной мощности. Проекты замены оборудования на Иркутской ГЭС реализовываются за счет собственных средств компании, но крупные ГЭС в России требуют увеличения ин-

вестиций, мы считаем, что проекты модернизации ГЭС должны быть включены в программы государственной поддержки модернизации по аналогии с тепловыми станциями.

Это третий по счету гидроагрегат, замененный на Иркутской ГЭС в рамках программы модернизации «Новая энергия», запущенной в 2007 году основателем компании Олегом Дерипаской. До конца 2023 года на предприятии заменят еще один гидроагрегат, что позволит суммарно увеличить мощность станции с 662,4 до 761,1 МВт.

Новые машины будут почти на 28% мощнее предыдущих. Обновленный ГА №7 начнет выдавать увеличенную мощность в энергосистему уже в начале следующего года. Применение новых технологий повысит выработку «зеленой» энергии на ГЭС, заместив генерацию на тепловых электростанциях. Такой эффект позволит снизить воздействие на атмосферу. Холдинг продолжает работу по своей ESG стратегии, сокращая выбросы парниковых газов и минимизируя влияние на экологию.



РУСАЛ разработал новый алюминиевый сплав для космоса

РУСАЛ, один из крупнейших в мире производителей алюминия, разработал новый алюминиевый сплав, предназначенный для аддитивных технологий.



Работа по созданию нового алюминиевого сплава была проведена специалистами Института легких материалов и технологий (ИЛМиТ). Особенностью материала является его повышенная стойкость к нагреву. Так, коэффициент термического расширения разработки более чем в 1,5 раза ниже, чем у обычных алюминиевых сплавов и практически соответствует коэффициенту термического расширения сталей и никелевых сплавов.

Новый сплав крайне актуален для разработки элементов спутников и электроники, работающих в экстремальных условиях с сильными перепадами температур.

До сих пор детали из такого рода материалов

изготавливали только механическим способом ввиду крайне низких показателей пластичности. Ученые же ИЛМиТа за счет оптимизации состава сплава смогли адаптировать материал для 3D-печати. Это позволило по готовой цифровой 3D-модели получать фактически полностью идентичную форму, тем самым снижая затраты и время производства.

Ранее из разработанного учеными РУСАЛа алюминиевого сплава на 3D-принтере был напечатан элемент для спутника «Ярило». Терморегулирующий корпус детектора гамма-излучения был разработан в Сколковском институте науки и технологий, а затем произведен в центре аддитивных технологий ИЛМиТ.

ВТБ оснастил коворкинг ИРНИТУ современным оборудованием

ВТБ передал Иркутскому национальному исследовательскому техническому университету (ИРНИТУ) современное мультимедийное оборудование. Новой техникой оснастят недавно созданный в стенах вуза коворкинг для проведения научных и общественных мероприятий.



При поддержке ВТБ парк техники коворкинга пополнили настенный экран, проектор, телевизор, поддерживающий формат 4К, ноутбук, а также вспомогательное оборудование.

«Для молодых и активных студентов сегодня появляется все больше возможностей в стенах родного университета. Чем больше современных пространств и перспектив для обучения, тем насыщеннее, интереснее и продуктивнее будет студенческая жизнь. Наше сотрудничество с ИРНИТУ длится уже более 15 лет. За это время мы реализовали зарплатный и кампусный проекты, много было сделано для развития университета, а в этом году мы предоставили вузу финансирование на приобретение новых учебных площадей», – прокомментировала

Александра Макарова, управляющий ВТБ в Иркутской области.

Ректор вуза Михаил Корняков подчеркнул важность сотрудничества с банком и передал управляющему почетный знак надежного партнера университета.

«Мы продолжаем развивать коворкинг, делаем его комфортным и функциональным для посещения. Скоро здесь появятся стеклянные перегородки и более мощное освещение. Новое мультимедийное оборудование позволит сделать пространство современным образовательным центром для студентов и преподавателей. Выражаем благодарность нашему стратегическому партнеру – ВТБ за такой своевременный подарок», – отметил Михаил Корняков.

Сбер открыл образовательный проект для коррекционных школ

Иркутское отделение Сбербанка и Министерство образования Иркутской области открыли образовательный проект для коррекционных школ Приангарья «Финансы для всех».

Проект реализуется во всех 36 школах региона, партнерами выступают Иркутский областной художественный музей им. В.П. Сукачева и продюсерский центр Insight People. Об этом рассказали в пресс-службе банка. Основная цель проекта – формирование у учеников коррекционных школ основ финансовой грамотности и навыков работы с банками и прочими финансовыми институтами.

Юлия Кальвина, управляющий Иркутским отделением Сбербанка:

«В основу обучения мы заложили игровые механики и прикладные техники, запланированы выездные уроки в офисах Сбербанка. Нам важно максимально понятно донести до детей азы финансовой грамотности и кибербезопасности, чтобы они могли применять знания в реальной жизни после окончания школы, обращаться с деньгами и выполнять безналичные операции».

За каждой школой закреплены сотрудники ближайшего к школе офиса банка. Вместе с педагогом школы специалисты Сбера будут проводить уроки по финансовой грамотности для учеников 9-х классов. Всего в учебном 2022-

2023 году запланировано 10 уроков в каждой школе по пяти темам.

Максим Парфенов, министр образования Иркутской области:

«Финансовая грамотность – одна из основных компетенций современного взрослого человека. И, конечно, эти знания необходимо получать с детства. Отлично, что у системы образования есть такие мощные профессиональные партнеры, которые заинтересованы в подрастающем поколении. Ребята, которые пройдут обучение в рамках проекта Сбербанка, во взрослой жизни будут делать правильный выбор. «Финансы для всех» – уникальная образовательная программа, ее тиражирование стало бы важным шагом в развитии школьного образования».

Помимо уроков по финансовой грамотности, проект предусматривает другие активности для школьников: экскурсии и мастер-классы по рисованию в Иркутском художественном музее, мастер-классы по блоггингу, в том числе составление текста, съемки и монтаж видеоконтента от Евгении Гергерт, руководителя иркутского продюсерского центра Insight People.



Студенты ИрГАУ получили сертификаты на именную стипендию Россельхозбанка

Директор Иркутского регионального филиала Россельхозбанка Наталья Баркова вручила стипендиальные сертификаты пяти лучшим студентам Иркутского государственного аграрного университета им. А.А. Ежевского.



Церемония награждения прошла в торжественной обстановке в присутствии ректора Иркутского ГАУ Николая Дмитриева и представителей научно-преподавательского коллектива.

Свидетельства о присвоении звания «Стипендиат АО «Россельхозбанк» получили пять студентов ИрГАУ. Причем, в этом году Россельхозбанк выделил повышенную стипендию одному аспиранту ВУЗа. Ребята имеют отличную успеваемость, активно занимаются научной деятельностью, участвуют в культурной и общественной жизни Иркутского ГАУ, являются победителями и лауреатами всероссийских и международных научно-практических конференций.

«Приятно вручать не просто подарки, а подарки действительно заслуженные – это почетная миссия. Банк реализует собственную стипендиальную программу для сотен студентов аграрных вузов по всей России, чтобы помочь молодым специалистам реализовать себя в профессии, поддержать их мотивацию. Талантливых студентов ИрГАУ мы поддерживаем повышенной стипендией уже третий год. В этом учебном году, помимо студентов, мы выделили материальную поддержку одному аспиранту. Нам важно поддерживать ребят, отметить их успе-

хи и показать, что сельское хозяйство – динамично развивающаяся отрасль, здесь можно эффективно трудиться и получать значимые результаты», – рассказала во время награждения директор Иркутского филиала РСХБ Наталья Баркова.

Победителями конкурсного отбора на получение стипендии стали студенты, занимающиеся по специальностям: агроинженерия, агрономия, ветеринария и лесное дело. «Россельхозбанк участвует в различных сферах жизни нашего университета. Мы совместно реализовали уже не один проект: школу фермера проводим уже второй год, и этот образовательный проект показывает высокую эффективность; кампусный проект повысил безопасность наших студентов; на следующий год у нас в планах оформление фирменного класса РСХБ. А сегодня мы вручаем нашим ребятам, тем, за кем стоит будущее нашего ВУЗа, будущее нашего региона и будущее России, – персональные стипендии. Дополнительная стипендия – отличный стимул для ребят, определенная мотивация не останавливаться на достигнутом и стремиться к большим достижениям», – отметил ректор Иркутского ГАУ Николай Дмитриев.

ИНК приняла более 600 заявок от студентов в рамках программы «Вуз-завод»

В рамках новой программы «Вуз-завод» поступило более 600 заявок от студентов. Проект организован Иркутской нефтяной компанией совместно с Иркутским национальным исследовательским техническим университетом, Тюменским индустриальным университетом и ссузами региона.

Старт программы, ориентированной на студентов 3 и 4 курсов, состоялся в начале октября 2022 года. Планируется, что в течение учебного года студенты будут получать практические навыки на производственных объектах компании. В программу включены образовательные дисциплины и корпоративные модули ИНК.

Для эффективной оценки компетенций всех кандидатов на первом этапе отбора были организованы ассессмент-центры. Для выявления управленческих компетенций группы студентов участвуют в деловых играх по управлению нефтегазовой компанией. За каждой командой закреплено несколько экспертов – сотрудников и руководителей производственных подразделений, а также специалисты Блока управления персоналом ИНК и дочерних обществ.

За две недели состоялось 5 деловых игр для 228 участников. Для участия во втором отборочном туре пригласили 135 студентов. Победителям первого этапа предстоит пройти обучение, после чего состоится комплексное тестирование по пройденному материалу. Студенты, показав-

шие лучший результат, смогут работать в ИНК.

Второй этап начался 21 ноября. Первый заезд на объекты компании – в декабре текущего года. В настоящее время в ИРНИТУ уже действует проект по целевой корпоративной подготовке студентов для Блока главного инженера и Иркутского завода полимеров. В этом году выпускниками стали 20 студентов 4 курса. Теоретическое и практическое обучение осуществляется за счет компании, студентам также доступна оплачиваемая практика на промысле.

ИНК с 2018 года реализует проект «школа-вуз-компания». В Усть-Куте и Киренске открыты ИНК-Классы для выпускников по изучению востребованных для отрасли профильных предметов, для 7-11 классов запущен образовательный бесплатный проект «Академия ИНК». Обучение проходит в смешанном формате, школьники самостоятельно составляют программу и посещают интересные для них занятия. Выпускники «Академии ИНК» получают дополнительные баллы при поступлении в ИГУ на профильные специальности.



БКС: перспективы российских и иностранных ценных бумаг

16

Эксперты фондового рынка о том, откуда стоит ждать «чёрных лебедей»

17

Санкции спасли Россию. О будущем рубля, ставках и инфляции

18

ИНВЕСТИЦИИ

Роман Зеленин

руководитель направления по работе с профессиональными клиентами «БКС Мир инвестиций» в Иркутске

Эдуард Семёнов

управляющий офисом БКС в Иркутске

Мир инвестиций стал другим

Как события 2022 года изменили фондовый рынок

Февральские события разделили жизнь инвесторов на «до» и «после». Мир инвестиций изменился кардинально, говорит управляющий офисом БКС в Иркутске Эдуард Семёнов. Какие возможности открыл очередной кризис? Кому удалоськратно увеличить капитал? Насколько рискованны сейчас вложения в российские бумаги? Что помогает обходить инфраструктурные риски? И откуда инвесторам ждать новых «чёрных лебедей»?

«Мир инвестиций стал другим»

Как события 2022 года изменили фондовый рынок

Февральские события разделили жизнь инвесторов на «до» и «после». Мир инвестиций изменился кардинально, говорит управляющий офисом БКС¹ в Иркутске Эдуард Семёнов. Какие возможности открыл очередной кризис? Кому удалоськратно увеличить капитал? Насколько рискованны сейчас вложения в российские бумаги? Что помогает обходить инфраструктурные риски? И откуда инвесторам ждать новых «черных лебедей»? Об этом – в нашем интервью.



Эдуард Семёнов, управляющий офисом БКС в Иркутске

Фото А.Федорова

«РОССИЙСКИЙ РЫНОК СТАЛ ЕЩЕ ИНТЕРЕСНЕЕ»

Эдуард, как изменилось в 2022 году поведение инвесторов? Аппетит к риску снизился?

– Наши целевые клиенты – крупные инвесторы – не стали меньше любить риск, они по-прежнему хотят больших процентов, высоких доходностей. Но к выбору инструментов и эмитентов стали подходить более избирательно.

Если раньше, буквально год – два года назад, мы говорили о том, что рынок меняется, и нужно смотреть не на сектор или отрасль целиком, а выбирать компании точно, то теперь и этого недостаточно. Компания может быть прекрасной, прибыльной, но, если против нее введут санкции, она не сможет полноценно исполнять свои обязательства перед инвесторами.

И как быть? Является ли вообще российский рынок интересным для инвестиций сегодня?

– Является, однозначно. В том состоянии, как сейчас, он стал даже еще более интересным, чем год назад. Если смотреть с точки зрения экономики, то для российского бизнеса, по большому счету, ничего не изменилось: лидеры нефтегазового, энергетического сектора, ВПК про-

должают показывать прибыль. Но для инвестора появилась вероятность, что его приобретения могут быть подвергнуты инфраструктурному риску – его нужно нивелировать.

Интерес к иностранным рынкам у ваших клиентов не снизился?

– Нет, он остается высоким. Инвесторы с опаской относились к таким вложениям после февраля, особенно когда наш Центробанк ввел ограничения на хождение валюты за рубеж и обратно. Но потом ситуация изменилась. Те, кто может себе это позволить, интересуются зарубежными инвестициями: там есть очень интересные варианты. А принцип диверсификации никто не отменял.

«БЫЛА ВОЗМОЖНОСТЬ УДВОИТЬ КАПИТАЛ»

Какие задачи ставила перед собой команда БКС в это непростое время? Что для вас было главным во взаимоотношениях «компания – клиент»?

– Доверие и взаимопонимание. Мы всегда делали на это ставку в своей работе, и события 2022 года подтвердили, что курс был выбран верно. Практика показала: если до февраля с клиентом удалось установить доверительные отношения, то после с ним всё было хорошо – ничего не из-

менилось, разве что контакт стал еще крепче. Нынешняя ситуация на рынке открыла немало возможностей, и если клиент доверял нам и нашим идеям, то только выигрывал.

Можете привести пример?

– Конечно. ОФЗ в прошлом году давали доходность на уровне 6-7% годовых, корпоративные облигации на д е ж н ы х к о м п а н и й

Февральские события стали водоразделом для фондового рынка. Мир инвестиций изменился кардинально: политика стала оказывать на рынок большее влияние, чем экономика. Появился так называемый инфраструктурный риск, о котором раньше либо не задумывались

приносили 10-12%, и это считалось «потолком». А в этом году на облигациях можно было не просто заработать, а удвоить или даже утроить капитал за не очень продолжительное время – примерно за восемь-девять месяцев.

Вы имеете в виду репатриацию?

– Да. Но здесь как раз и возникал вопрос доверия. Когда в июле вышел указ президента о репатриации, мы предложили крупным инвесторам эту идею – ОФЗ можно было купить

за 30-35%. Некоторые наши клиенты настолько доверяют нам, что начали вкладываться в эти бумаги еще до официального оформления процедуры перевода. Сейчас инвесторы уже подали необходимые документы. Теперь им зачисляются бумаги, с которыми в течение полугода ничего нельзя сделать, а потом они смогут продать их на уровне 90-100%.

Много ли иркутян воспользовались этой возможностью?

– Достаточно. Не могу сказать, что их количество исчислялось сотнями, потому что были ограничения по минимальной сумме для входа – от миллиона долларов. Но в целом клиенты положительно восприняли нашу идею. Облигация – инструмент простой, понятный. А большую часть «бумажной волокиты» БКС взяла на себя: клиентам даже не пришлось лететь в Москву для оформления документов.

Февральский шок прошел, но рынок продолжает серьезно трепать нервы. За пару сессий легко съедается двухмесячный рост, на рынке жуткие качели – то вверх, то вниз. Создается впечатление, что инвестиции сейчас могут быть интересны только спекулянтам или профессиональным инвесторам. Так ли это?

– Я считаю, что возможность заработать есть и для обычных, не склонных к большому риску клиентов. Здесь правило простое: всё упало – купи облигацию. Выбор этих бумаг всё ещё достаточно хорош. Летом, например, была доходность 16-18%, сейчас надёжные эмитенты дают в районе 9-11%. Не хочется вникать и выбирать – посмотри паевые фонды. За полгода ПИФ² у нас дал +10%. В годовых это 20%.

Многие консервативные инвесторы в марте положили свободные деньги на депозиты – банки тогда предлагали до 25%...

– Это тоже вариант. Но более опытные наши клиенты – те, кто прошел предыдущие кризисы, – понимали, что рынок даст и другие возможности, ждали идей. И они появились. Банки, предложив высокие процентные ставки, привлекли ликвидность, но на короткие сроки: три месяца, полгода. После этого привлекательный депозит превращался в обычный инструмент.

Тем временем ОФЗ в России с торгуемых 103-105% упали до 75%. Европейские, американские инвесторы были напуганы, уносили свои деньги и продавали облигации по любым ценам. Часть инвесторов сыграли на этом и, купив ОФЗ по 75%, буквально за месяц заработали порядка 10-15% в абсолютном выражении. Другие пошли по второму пути – купили облигации и зафиксировали доходность 18-17% на три года. Какой банк может предложить такое?

Одним словом, чем менее эмоционально ты относишься к рынку, тем лучше и стабильнее будет твой результат. Чем холоднее разум – тем больше денег ты заработаешь.

«КРИТИЧНЫХ ПАДЕНИЙ УЖЕ НЕ БУДЕТ»

Надо признать, что российский рынок, хоть и тонкий, но смотрится бодро, несмотря на нагромождение плохих новостей. Все же какие мотивы должны быть для покупки акций именно сейчас? Надежда, что всё плохое когда-нибудь заканчивается и рано или поздно рост рынка возобновится?

– Если не будет никаких негативных сообщений, новых «чёрных лебедей», то так и будет. Как только пойдет речь о мирных переговорах, политически это будет очень большим стимулом для роста российского рынка, возврата его к значениям, близким к концу прошлого года. Если же будет очередная эскалация конфликта, рынок снизится. Но критичных падений, как в феврале, уже не будет.

Почему тогда падение было столь драматичным? Потому что бумаги продавали не только наши инвесторы, но и иностранцы. На текущем рынке такую ситуацию представить сложно. Кто хотел – тот уже все продал. А кто из нерезидентов не продал – тот и уже не может: средства находятся на заблокированных счетах.

Вы говорите о политическом факторе, а что насчет экономики? С этой точки зрения какие перспективы у российских бумаг?

– Если посмотреть на компании с точки зрения баланса, выручки, рентабельности, то все выглядит хорошо. Акции той же X5 Retail Group³ с лета выросли уже на 120% от стоимости. Ритейлеры захватывают рынок: европейские, американские конкуренты уходят, продают свои сети, а российские покупают, растут.

Успех ритейлеров понятен: в любые времена людям нужно есть, хозтовары, одежду. А как чувствуют себя, например, компании-экспортеры?

– Экспортеры теряют – но далеко не все. Сегодня нужно выбирать компании, которые не привязаны напрямую к госбюджету, не подвержены политическим рискам, те, чей бизнес больше ориентирован на Азию и восточные страны, а не на Европу или США. На эффекте низкой базы такие компании будут расти.

Мы, например, сейчас рекомендуем клиентам обратить внимание на ГМК «Норильский никель», которому разрешили в Лондоне продолжать торговлю палладием и его производственным материалом, металлом, на бирже. Акции «Норникеля» уже выросли, но, я думаю, что потенциал еще остается значительным. Интересны также частные добытчики нефти, такие как «Татнефть», и угледобывающие предприятия.

«В НЕДВИЖИМОСТИ БОЛЬШЕ РИСКОВ»

Часто в кризис начинают противопоставлять ценные бумаги и вложения в недвижимость. В этом году инвесторы убедились, что акции могут заморозить, а недвижимость – пока нет. В чем все-таки плюсы того и другого инструмента сейчас? Стоит ли покупать дома и

квартиры с инвестиционными целями?

– Как сторонник портфельного подхода, я считаю, что недвижимость в портфеле должна быть. Но воспринимаю ее лишь как один из инструментов, наряду с ценными бумагами, депозитами.

На мой взгляд, у недвижимости сегодня есть два больших минуса. Во-первых, нет никакой гарантии, что она будет расти: нехватка ликвидности всегда приводит к тому, что квадратные метры падают в цене, и мы уже наблюдаем это на западе России. Во-вторых, нет оперативного влияния на этот актив. Если я купил недвижимость, как быстро мне удастся ее перепродать, даже с большим дисконтом, если срочно нужны деньги?

Но ведь и на фондовом рынке, который всегда считался высоколиквидным, в этом году мы видели «заморозку».

– От этих рисков никто не застрахован. Но на фондовом рынке, даже когда был заморожен, и возможности купить или продать ценные бумаги не было, инвесторы продолжали получать деньги: компании выплачивали дивиденды и купоны, погашались структурные продукты. Если недвижимость нельзя продать по какой-то причине – например, она находится в залоге, ты с нее можешь ничего не получить.



Юрий Новоселецкий, Эдуард Семёнов, Анна Усенко, Роман Зеленин

Фото А.Федорова

НО ВЕДЬ МОЖНО СДАТЬ В АРЕНДУ.

– Можно. Но и здесь есть нюансы. Ценные бумаги лежат и не портятся, десять лет назад ты их купил или пять. А вот если бы я приобрел квартиру в 2008-м и начал сдавать ее в аренду, в каком состоянии она была бы теперь, в 2022 году без дополнительных вложений/ремонта?

В целом, на мой взгляд, в недвижимости сейчас больше рисков. Рынок долгое время держался на очень низких ипотечных ставках, но, даже несмотря на госпрограммы, показывает коррекцию. В Иркутске некоторые застройщики летом предлагали квартиры в новостройках со скидкой 8-10%. А что будет, когда поддержка за-

Но все не учли одного факта: того, что на рынке криптовалют есть крупные игроки, биржи, и любая из них может по каким-то причинам выпасть. При этом она никак напрямую не контролируется, в отличие от нормальных бирж, интегрированных в экономику. Никаких клиринговых центров, депозитариев – ничего. Крупный актив принадлежит 10-15 людям, и, когда объем средств возрастает многократно, возникает риск, что эти деньги захочется вывести.

Что, собственно, и произошло с FTX.

– Да, это реализовавшийся «черный лебедь» на криптовалютном рынке. FTX должна инвесторам не один миллиард долларов.

Тут-то, наконец, все и поняли: «крипта» – это, конечно, будущее, но инфраструктурные риски никто не отменял. Когда деньги находятся непонятно где и у кого, когда никаких контролирующих систем нет, желание играть в эту игру пропадает. Это спровоцировало отъезд криптовалют от Nasdaq. Сейчас они находятся в падающем тренде.

Интерес клиентов к иностранным рынкам остается высоким. Те, кто может себе это позволить, интересуются зарубежными инвестициями: там есть очень интересные варианты. А принцип диверсификации никто не отменял

кончится? Если на фондовом рынке максимальный риск уже реализовался, отыгранся, то в недвижимости он только «нависает».

Еще одна альтернатива ценным бумагам – криптовалюты. Несмотря на падение рынка, энтузиастов, кажется, меньше не становится. От чего зависит динамика «крипты»?

– Вплоть до осени этого года все криптовалютные активы «ходили» вместе с индексом Nasdaq в корреляции порядка 95-96%: менялся индекс – менялась «крипта». Почему так происходило? Потому что для этой сети требуется обеспечение, оборудование, комплектующие, которые производят обычные компании. «Крипта» будто бы начала интегрироваться в экономику, в общую систему.

Избегать стоит тех компаний, которые рискуют при повышении ставки: тех, кто ранее получал фактически бесплатные деньги и активно на них развивался. Это, например, IT-сектор, который брал большое количество займов. Сейчас, с повышением ставки ФРС и ростом стоимости кредитов, ситуация изменилась, они уже начинают показывать отрицательные отчеты. Акции начали «складываться» – порой вдвое.

Откуда стоит ждать «черных лебедей» в 2023 году на российском рынке? Что может стать новым триггером?

– Один из рисков касается заблокированных счетов, где сейчас находится 287 миллиардов долларов. Если счета «разморозят», то зарубежные инвесторы вполне могут «сложить» наш рынок на 25-30%.

Также риск может возникнуть из-за дисбаланса нашей экономики и по-

требительских цен, которые сейчас растут намного быстрее, чем реальные доходы населения и ВВП.

Иван Рудых



БКС Мир инвестиций
г. Иркутск, ул. Ленина, 30
8 800 500-55-45

«ИТ-СЕКТОРА В США СТОИТ ИЗБЕГАТЬ»

БКС предлагает выход на зарубежные рынки. Что будет с рынком США в ближайшее время, на ваш взгляд? Как вести себя инвестору, учитывая политику ФРС?

– Фаворитами в США сейчас выступают нефтегазодобывающие компании: у них большие объемы добычи, огромные выручки и дивиденды, поэтому акции существенно растут. Интересны также компании ВПК и ритейлеры.



Фото А.Федорова

Примечания: 1. ООО «Компания БКС», лицензия № 154-04434-100000 от 10.01.2001 г. на осуществление брокерской деятельности. Выдана ФСФР. Без ограничения срока действия. С информацией об ООО «Компания БКС» можно ознакомиться по адресу: <https://broker.ru/disclosure>. АО УК «БКС». Лицензия ФСФР № 21-000-1-00071 от 25.06.2002 г. на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами. Без ограничения срока действия. X5 GROUP N.V., ГДР, акции обыкновенные, ISIN US98387E2054, <https://www.moex.com/ru/issue.aspx?code=FIVE>. ООО «Компания БКС» не несет ответственности за возможные убытки инвестора в случае совершения операций либо инвестирования в финансовые инструменты, упомянутые в настоящем материале.

«Санкции спасли экономику России»

Роман Зеленин – о будущем рубля, ставках и инфляции

Введенные в 2022 году санкции буквально спасли экономику России и в первую очередь – рубль, говорит Роман Зеленин, руководитель направления по работе с профессиональными клиентами «БКС Мир инвестиций» в Иркутске. Что будет с курсом дальше? Как изменятся ставки? Когда инфляция вернется к прежним показателям? Мы попросили эксперта поделиться своими прогнозами.

О КУРСЕ ДОЛЛАРА

– Парадоксально, но санкции спасли нашу экономику. Если бы санкционный забор вокруг страны не выстроился так быстро, повторилась бы ситуация 2008, 2014 годов. Тогда банки, боясь потерять деньги, скупали валюту на все свободные средства, что приводило к взрывному росту курса доллара. В этом году европейцы и американцы прогнозировали, что доллар будет стоить 200 рублей – и экономически были правы. Но банковскую систему России «отрезали» от мировой – и это спасло рубль от падения.

Теперь курс доллара у нас – не мировой, не рыночный, а свой собственный. Позволяющий проводить параллельный импорт, покупать товары дешевле и не давать сильно расти ценам. Пока санкции и ограничения будут сохраняться, рубль останется крепким. Если же конфликт будет уходить из эскалации, возникнут риски: доллар может начать расти и уйти с текущих 62-63 рублей на справедливую оценку в 70-75 рублей, а может, и чуть выше.

О ВВП, ИНФЛЯЦИИ И СТАВКАХ

– ВВП продолжит снижаться в 2023 году – об этом заявляет и Центробанк. Прогноз на 2024 год – восстановление экономики и сдерживание инфляции, выход к 2024 году на целевые 4%. Думаю, регулятор будет держать ключевую ставку на текущем – низком – уровне в 7,5%. При этом разница между ставкой рефинансирования и реальной стои-

мостью кредитов продолжит расти. Банки будут увеличивать ее, закладывая свои риски.

О ЦЕНАХ НА НЕФТЬ

– В 2023 году мы двинемся к диапазону выше 100 долларов за баррель. Рост должен быть, хоть американцы и пытаются его максимально нивелировать, видя для себя риски разгона инфляции. Скорее всего, у ОПЕК и наших добытчиков получится победить в этом противостоянии и поднять цену. Вероятно, этот сценарий реализовался бы уже и сейчас, если бы в КНР не было проблем с ковидом. Китай периодически «закрывается» для борьбы с коронавирусом и снижает потребление энергоресурсов.

О ЗОЛОТЕ

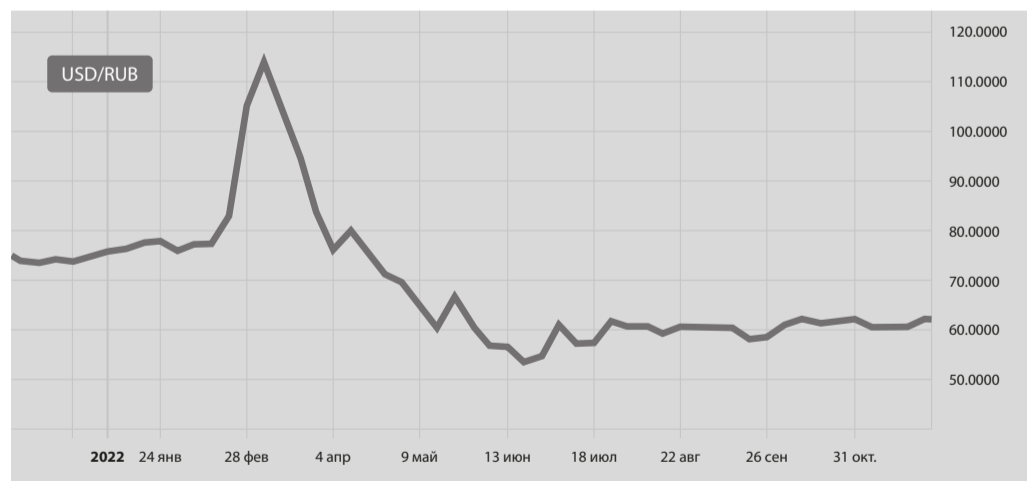
– До пандемии золото считалось отличным защитным инструментом от инфляции, рисков, дефолтов. Но сейчас рынок перестраивается. И если раньше, например, Россия активно покупала золото, чтобы наращивать свои золотовалютные резервы, то теперь партнерство с Китаем и покупка юаней для нашей страны важнее.

В Америке золотом считается доллар США, они его «бампят», повышают стоимость. Так что пока золото отошло на задний план, и, пока не решится вопрос с центром силы мировой экономики – останется ли он один или их будет несколько, – продолжит стоять в боковике.

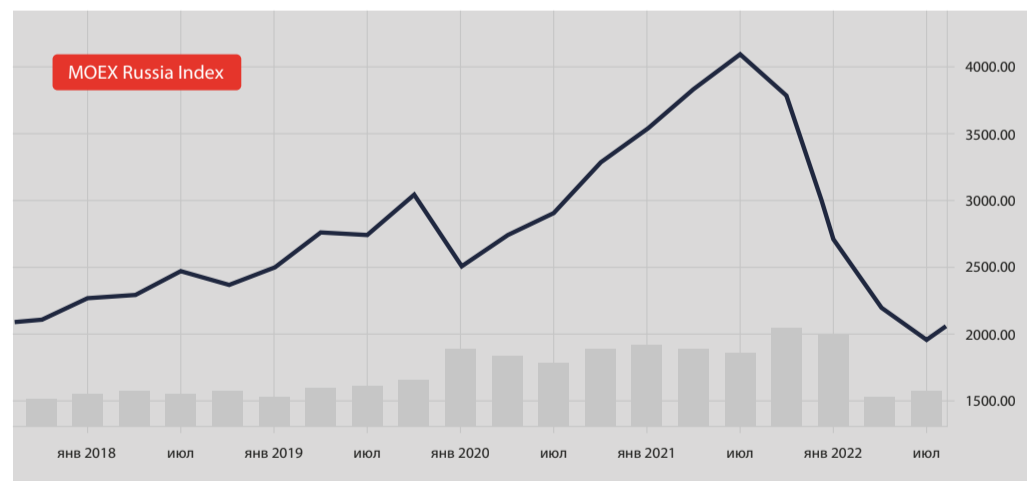
Иван Рудых



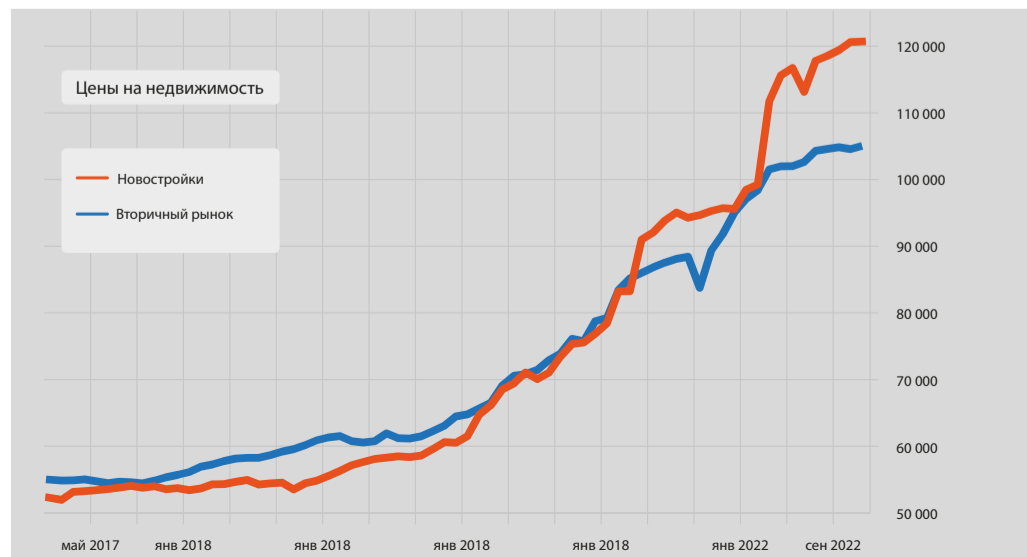
Курс доллара



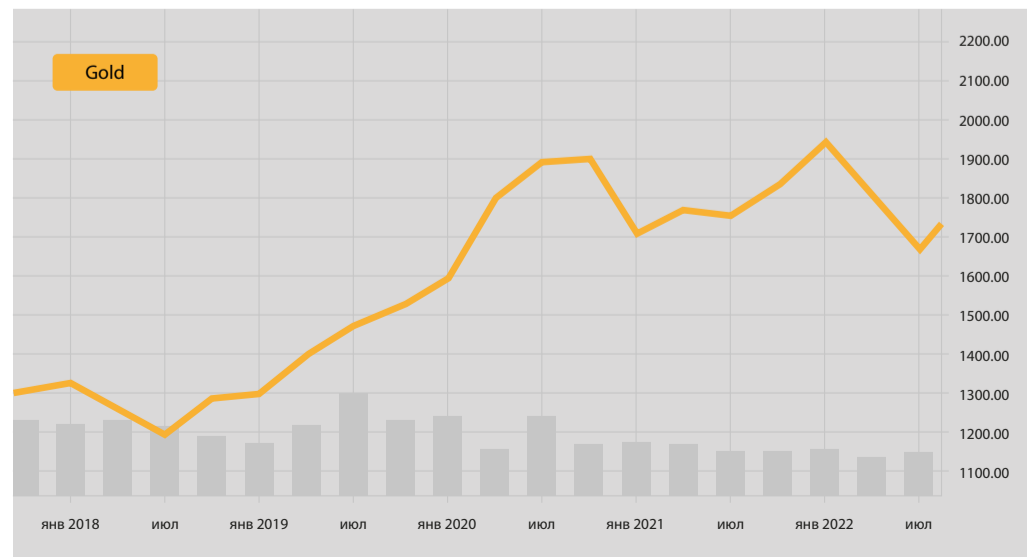
Индекс Мосбиржи



Цены на недвижимость в Иркутске



Котировки золота



От медучреждений до музеев

Как контроль микроклимата помогает сократить расходы

Эффект от внедрения инноваций – это точные прогнозы, экономия ресурсов и автоматизация процессов. Уже сейчас умные датчики следят за условиями хранения и транспортировки товаров, проверяют их на соответствие нормативным документам, вовремя предупреждают о нарушениях, тем самым сокращая расходы компаний. Это делает технологию «интернет вещей» востребованной в самых разных отраслях и при этом привлекательной для разработчиков. О том, что представляют собой умные датчики и где они применяются сегодня, Газете Дело рассказал Константин Зимин, директор МТС в Иркутской области.

РОССИЙСКИЕ РАЗРАБОТКИ ИОТ-РЕШЕНИЙ – В МАССЫ

По прогнозам экспертов, российский рынок датчиков мониторинга температуры, влажности и давления составит 2 млн устройств на конец 2023 года. Видя такие перспективы, IT-компании, в том числе и отечественные, инвестируют в разработку IoT-решений. В 2021 году презентовала собственную разработку и компания МТС – датчики «Цельсиум». Они собираются в России, работают и обслуживаются на базе отечественной инфраструктуры.

– «Цельсиум» – портативный датчик, который контролирует температуру, влажность, давление и качество воздуха в помещении, – рассказал Константин Зимин. – Прибор подключается к энергоэффективной сети NB-IoT, что гарантирует контроль за микроклиматом в режиме 24/7 и позволяет устройству работать без замены элементов питания в течение двух лет.

По словам эксперта, устройство не требует проведения монтажных работ или специальных навыков для установки. Удобна не только установка оборудования, но и процесс его использования.

– Пользователи получают информацию в приложении «Цельсиум» на iOS или Android, – пояснил Константин Зимин. – К одной учетной записи можно подключить неограниченное число датчиков, а система позволяет настроить разные уровни доступа для сотрудников, что делает использование IT-решения очень комфортным.

ПРАВИЛЬНО ХРАНИТЬ ЛЕКАРСТВА

Одними из первых IoT-решениями, контролирующими показатели микроклимата помещений, заинтересовались медицинские организации, поскольку новые технологии помогают им правильно хранить лекарственные препараты, избегать порчи медикаментов и тем самым предотвращать убытки.

– Датчики устанавливают в местах хранения лекарственных препаратов, где необходимо поддерживать температурный режим до 25 градусов, а также в холодильных комнатах, где режим хранения должен составлять от 2 до 8 градусов, – рассказал Константин Зимин. – Нестабильная температура и влажность воздуха – это недопустимые показатели для хранения лекарственных препаратов. Суточные колебания относительной влажности в таких помещениях не должны превышать 5%, а колебания температуры – не выходить за рамки разрешенных границ. Все эти параметры круглосуточно контролирует «Цельсиум».

Специалисты медучреждений, среди которых ОГУП «Областной аптечный склад» в Томске и клинический роддом № 3 во Владивостоке, используют это решение в больницах, аптеках и



Константин Зимин, директор МТС в Иркутской области

Фото из архива компании

других объектах медицинской сферы. Так «Областной аптечный склад» установил датчики в местах хранения лекарственных препаратов, с помощью которых будет обеспечен удаленный мониторинг за соблюдением необходимой температуры во всех помещениях.

Владивостокский роддом также ведет мониторинг температуры и влажности в помещениях, где хранятся лекарства, и в процедурных кабинетах. Согласно требованиям Росздравнадзора, температура в таких помещениях должна быть не выше 25 градусов, а влажность – не более 60%. Если эти показатели отклонятся от допустимых значений, датчики «Цельсиум» моментально отправят уведомление. Таким образом, сотрудникам медицинского учреждения не нужно вручную контролировать температуру и влажность в помещениях и вести бумажные журналы.

Современные информационные технологии делают процесс организации медицинской помощи более автоматизированным и эффективным. Благодаря оптимальному техническому решению, врачи и медицинские сестры могут больше времени посвятить своим прямым обязанностям по оказанию помощи пациентам, говорят они.

ПОМОГАТЬ В СУРОВЫХ КЛИМАТИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Решения на базе IoT находят свое применение не только в здравоохранении, но и в нау-

ке, работая на благо экологии. Так, для того, чтобы повысить эффективность исследований, научно-исследовательский институт Арктики и Антарктики при помощи технологии решил осуществлять дистанционное наблюдение и контролировать микроклимат на полярной станции Новолазаревская. Для реализации проекта МТС обеспечила станцию сетью стандарта NB-IoT.

Данные с датчиков и устройств, подключенных к сети NB-IoT МТС, поступают в Арктический и Антарктический научно-исследовательский институт в Санкт-Петербурге.

Эксперт рассказал, что датчики «Цельсиум» используются и для контроля климата в жилых помещениях станции. Устройства размещены в кают-компании, где одновременно могут находиться до сорока человек, – чтобы обеспечить здоровый и комфортный микроклимат, а также в аппаратной – чтобы предотвратить возможные сбои в работе оборудования.

– Работа наших ученых в Антарктике предполагает непрерывную передачу большого объема данных, причем суровые климатические условия и удаленность отдельных территорий зачастую не позволяют даже приблизиться к местам проведения исследований, – напомнил Константин Зимин. – Внедрение новых технологий расширит возможности изучения полюсов.

По словам директора Арктического и Антарктического научно-исследовательского института Александра Макарова, проекты, которые МТС реализует совместно с исследователями

Института, оказывают огромное влияние и на развитие технологий для освоения Антарктики, и на научную и бытовую жизнь полярников. Совместные решения позволяют полностью перестроить логистику, следить за экологической обстановкой в режиме онлайн, проводить больше научных исследований.

СОХРАНЯТЬ КУЛЬТУРНЫЕ ЦЕННОСТИ

Умные датчики от МТС зарекомендовали себя в совершенно разных сферах, помогая решать в том числе нестандартные задачи бизнеса. Например, в Нижнем Новгороде устройства применяются библиотеками для сохранения книжного фонда.

– Системы круглосуточного мониторинга климатического режима на базе IoT-решения «Цельсиум» незаменимы и там, где хранятся музейные экспонаты, – подчеркнул Константин Зимин. – Мы создаем и внедряем цифровые технологии, чтобы они решали важные проблемы, упрощали нашу жизнь, помогали развивать и сохранять ценности – как материальные, так и духовные.

По словам специалистов Рыбинского музея-заповедника, одна из основных причин старения музейных фондов – нестабильная температура и влажность воздуха, которые приводят к плесневению либо высушиванию и расслоению материалов. Раньше за состоянием помещений следили с помощью психрометров. Показания с них требовалось дважды в день снимать вручную и вносить в журнал. После тестового использования датчиков МТС стало очевидно: «Цельсиум» дает намного более точные данные, а работа с ними стала гораздо удобнее. В настоящее время умные климатические датчики МТС работают в экспозиционных залах музея, еще несколько устройств вскоре будут установлены в хранилище редких книг и рукописей конца XVII века.

– Умные устройства позволяют отслеживать изменения показателей температуры, влажности, атмосферного давления в помещениях экспозиционных залов, – рассказал Константин Зимин. – Данные накапливаются и хранятся в облаке МТС. С помощью онлайн-приложения, установленного на телефоне, сотрудники музея могут отследить не только текущую ситуацию, но и увидеть, как изменялись эти параметры за какой-либо период, а также получить экстренное сообщение, если произошли резкие отклонения от нормы.

За 2022 год МТС обеспечила сотнями датчиков мониторинга микроклимата областные роддома, музеи, библиотеки. Решение «Цельсиум» незаменимо в условиях, когда нельзя проводить демонстрационные работы для установки устройств, при этом нужно отслеживать, передавать и хранить большой массив данных.

Наталья Понамарева



А дома лучше!

Интерьер как источник впечатлений

Уютно как дома, комфортно как в отеле – о таком жилье мечтает, пожалуй, каждый. Возможно ли это? Как получать лучшие впечатления от окружающего пространства каждый день? Может ли интерьер квартиры или дома быть помощником в бизнесе? На вопросы Газеты Дело отвечает эксперт в области жилых, офисных и гостиничных интерьеров Мария Бадяева.



Мария, впечатление – понятие абстрактное, рассуждать о котором легко, когда речь идет о кино или музыке. Но интерьер – область конкретного. Стол, стулья, полы, шторы – у всего этого есть утилитарная функция, эргономика и сопромат. И всё же мы говорим об интерьере как источнике впечатлений. Как связать воедино нечто еле уловимое и земное, рациональное?

– Да, интерьер конкретен. У него есть структура, составные части, связи между ними. Однако описание любого интерьера не обходится без упоминаний о чувствах, ощущениях, воспоминаниях. Бабушкино макраме на стене столовой, вероятнее всего, ничего не даст общей системе дома. Но оно подарит ощущение тепла ее рук, напомнит о связи поколений. В вашей квартире или доме именно вам должно быть хорошо, а эта планка (на самом деле – очень высокая) не достигается одними лишь характеристиками мебели и отделки.

Так что же такое «интерьер как источник впечатлений» для вас как для дизайнера?

– С одной стороны, обитатель будущего пространства приносит или привозит откуда-то впечатления, которые затем стремятся вложить в интерьер – стихийно или концептуально, сам или при помощи дизайнера. Так, увиденное и впечатлившее становится источником идей для будущего интерьера. С другой стороны, уже готовый, сформированный интерьер каждый день производит некое впечатление на хозяина, а также на его гостей.

Во втором случае производимое впечатление можно менять? За счет чего?

– Безусловно, можно. Скажем, если в гостиную часто бывают клиенты, партнеры по бизнесу (пандемия многие дома частично превратила в офисы), можно придать этой комнате более формальный, деловой вид: разместить здесь удобный столик и кресло для подписания документов, скорректировать освещение, декор окна и т.д.

А откуда чаще всего заказчики приносят или привозят свои впечатления?

– Одним из самых щедрых источников впечатлений являются путешествия! Люди приезжают в новую для себя страну или в новый город, любуются пейзажами, фотографируют памятники, посещают музеи, святыни и, как сегодня принято говорить, места силы. Туристы сохраняют в памяти зрительные образы, которые им после этой поездки очень дороги, и хотят привнести их в свою обычную жизнь, в свои будни. И, разумеется, эти клиенты-путешественники доносят и до дизайнера свои идеи, находясь под впечатлением.

Так в интерьере появляются Пизанская башня и мотивы Гауди?

– Очень может быть! Но часто по дороге к Пизанской башне мы проходим этап проб и ошибок. Дело в том, что к зрительной насмо-

тренности в области культурных ценностей у путешественника добавляется еще и впечатление о комфортном, стильном, технологичном наполнении той инфраструктуры, с которой человек взаимодействует во время отпуска. Гостиницы, рестораны, аэропорты, другие общественные пространства также накладывают свой отпечаток на туриста, и ему хочется (а чаще кажется, что хочется) перенести весь этот комфорт к себе домой. Он транслирует дизайнеру вводные, а когда получает эскиз, удивляется тому, что получилось нечто, похожее на номер в отеле.

Так как же быть, если источником впечатлений и правда стал великолепный отель, который подарил долгожданный отдых и пятизвездочный комфорт?

– В отелях отдыхает множество самых разных людей, и гостиничные интерьеры устраиваются так, чтобы они были максимально нейтральными, чтобы они стали универсальным фоном для путешествия. Другое дело – дом. Здесь мы стремимся к созданию личного пространства. Отложив в сторону эскиз «отеля», мы идем дальше, анализируем глубже и раскладываем впечатления по полочкам, как летнюю обувь в системе сезонного хранения. Декоративные элементы, линии, мотивы, картины, фотографии и другие атрибуты, напоминающие о прекрасных странствиях конкретного человека или семьи, мы вписываем не в обобщенный (а-ля гостиничный), а в конкретный живой контекст, в их контекст. Мы вместе планируем тот предметный ряд, который действительно подходит и близок конкретным людям. Комфорт же и технологичность, которые понравились в отеле, всегда можно усилить за счет более совершенной бытовой техники и интеллектуальных систем формата «Умный дом»,

отделочных материалов и т.д.

Резюмируем: в чем секрет идеального интерьера с мотивами странствий?

– Это не секрет, это скорее технология или правило: правильно построить диалог с заказчиком. В этом диалоге мы что-то проговариваем буквально, а что-то удается уловить через нюансы общения. Скажем, клиентка не может определиться с цветовой гаммой, но упоминает о том, что ей нравятся закатные виды, теплая картинка садящегося солнца. Именно на этом мы строим цветовую концепцию, и все получается! Если клиент доверяет дизайнеру, а дизайнер слушает и слышит клиента, оптимальное решение будет найдено. И это правило применимо не только в случае с тематикой путешествий, оно универсально.

Вы сказали о том, что жилое пространство каждый день производит впечатление на его обитателей. Как это работает?

– Каждая вещь в интерьере или элемент планировки нам, хозяевам жилья, о чем-то молчаливо говорит. И нам всем очень хотелось бы, чтобы это были лишь позитивные, радостные монологи. Скажем, чтоб где-то за скобками оставались трудности перепланировки, выравнивания стен и укладки полов или переговоры с поставщиками мебели и поиск нужной ткани для подушек. Так происходит, когда весь бэкграунд ремонта, отделки, декорирования помещения знает только дизайнер. Заказчик же, просыпаясь и глядя в окно на декабрьский снег, получает от своего любимого интерьера только подсказки о том, где лучше всего поставить ёлку!

Анна Оганесян



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

Документарные инструменты

ПОДНИМИТЕ СВОЙ БИЗНЕС НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

ВСЕ ВИДЫ БАНКОВСКИХ ГАРАНТИЙ И АККРЕДИТИВОВ

Надежный банк с безупречной репутацией | Бесплатные консультации | Дистанционная выдача

ИРКУТСК / УЛ. РОССИЙСКАЯ, Д. 10 / 8 800 200 77 99 / VTB.RU

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ДЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ПРОДУКТОВ. БОЛЕЕ ПОДРОБНУЮ ИНФОРМАЦИЮ О ДЕЙСТВУЮЩИХ ТАРИФАХ И ПОЛНЫХ УСЛОВИЯХ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГИ УТОЧНЯЙТЕ ПО ТЕЛЕФОНУ 8 800 200 77 99, В ОФИСАХ БАНКА ВТБ (ПАО), ОБСЛУЖИВАЮЩИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ (КРОМЕ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ), А ТАКЖЕ НА САЙТЕ VTB.RU. БАНК ВТБ (ПАО). ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ ЦБ РФ № 1000. РЕКЛАМА. VTB.RU (0+)

Архитектор Ольга Завдовьева —
о загородных интерьерах

22

От мечты до реализации.
5 преимуществ «Горизонта»

23

Праздник загородной жизни.
Как встретят Новый год
в посёлке

24

С «ГОРИЗОНТОМ» — В НОВЫЙ ГОД!

Как жители обустроятся в посёлке
и почему ждут Нового года, чтобы... остаться дома

«Жить за городом – правильно»

Архитектор Ольга Завдовьева – о переезде в «Горизонт» и загородных интерьерах

«Многие стремятся в центр Иркутска, но стоит ли? Здесь, за городом, такая сказка! Умиротворение, лес, залив», – говорит архитектор Ольга Завдовьева. Пару лет назад она купила квадрохаус в «Горизонте», а также работает над несколькими загородными интерьерами в этом поселке. Как убежденная горожанка решилась на переезд в пригород? Чем «Горизонт» покорила дизайнера? Какие интерьеры рождаются в загородных квартирах и квадрохаусах? Об этом – в нашем материале.



ЗАКРЫТЬ ДВЕРЬ – И УЛЕТЕТЬ

Ольга Завдовьева – основатель известной в Иркутске дизайн-студии UNISON. «Харлампи-евская клиника», отели «Амурский» и «Михаил Строгов», сеть детских садов «7 Звезд» – в копилке Ольги и ее команды немало знаковых для города проектов. Большая часть заказов сегодня – это частные интерьеры, в первую очередь – загородные.

«Мы всегда с большой любовью делаем эти проекты и на каждом видим все плюсы загородной жизни. Умиротворенность, много зелени, свежий воздух, большие пространства. Я вообще считаю, что жить за городом – правильно.

Особенно в России, особенно в нашем регионе, где потрясающая природа и столько свободной земли для строительства».

Несмотря на симпатию к загородному образу жизни, сама Ольга уезжать из Иркутска долгое время не спешила: считала себя исключительно городским жителем, ценила комфорт и мобильность. «Для меня очень важно было иметь возможность закрыть дверь квартиры и улететь куда-нибудь надолго. Не думая при этом о скважинах, о септиках и прочих традиционных атрибутах загородного дома».

Как признается Ольга, «Горизонт» покорила ее именно сочетанием преимуществ загородной жизни и городского комфорта. «В поселке централизованные сети водоснабжения и канализации. Закрытая территория, видеонаблюдение. Работает управляющая компания: дворники убирают улицы, организован вывоз мусора. Живя здесь, я точно так же могу купить билет, закрыть дверь и улететь».

ЗВЕЗДЫ СОШЛИСЬ

Впрочем, городской уровень комфорта – не единственная причина, побудившая Ольгу купить квадрохаус в «Горизонте». «Как только вы въезжаете в посёлок, вы получаете порцию положительных эмоций. Сегодня Ангара одна, завтра – другая. Место благодатное! Я работаю во многих поселках, но не во всех это чувствуется. Когда я впервые оказалась в «Горизонте», здесь и домов-то почти не было – роща, залив. Но звезды сошлись, почувствовала: моё!»

Как профессиональный архитектор, Ольга высоко оценила концепцию проекта: единый

стиль, мультиформатность, грамотную планировочную организацию поселка, отсутствие высоких заборов, а главное – желание девелопера довести задуманное до конца.

«Первое, что меня огорчает в наших поселках, особенно тех, которые позиционируют себя элитными, – это архитектурный «винегрет». Мы часто восхищаемся городками в Европе: «Какой милый, уютный городок!», а всё потому, что они стилистически целостные. Но попробуйте что-нибудь там построить – вас обяжут использовать конкретную черепицу, строить определенное количество этажей, учитывать контекст этого старинного городка. В «Горизонте» я увидела подобный подход, и это меня сразу подкупило. Культуру важно воспитывать».

ИДЕАЛЬНЫЙ ФОРМАТ

Одна из особенностей «Горизонта» – его мультиформатность: в поселке есть и загородные квартиры, и квадрохаусы, и таунхаусы. Выбор Ольги пал на двухэтажный квадрохаус – компактный, оптимальный по площади, с небольшим участком, куда можно выйти прямо из гостиной. «Утро – это моё время. Выпить чашечку кофе на свежем воздухе – необходимый ритуал. У меня еще не готов интерьер, но дополнительные кустарники на участке я уже высадила», – улыбается Ольга.

В работе у дизайнера – еще два трехэтажных квадрохауса. Заказчики, как и Ольга, прониклись концепцией поселка и во многом повторили стилистику «Горизонта» в интерьерных решениях – буквально «вывернули» архитек-

туру вовнутрь. «Мы используем натуральные материалы: кирпич, камень, дерево. Заказчики не хотят выстраивать границ между домом и поселком: попросили, например, убрать шторы, настолько сильно их желание не прятать потрясающий вид».

Огромный плюс квадрохаусов, по словам Ольги, в том, что в дом можно попасть из двух точек – через парадный вход или гараж. «Вы заезжаете на своем автомобиле прямо в дом – формат квадрохауса это позволяет. Обычно гараж – это просто «кладовка» для автомобиля, а здесь – часть пространства. Стены стеклянные – вы заезжаете и видите люстры, мебель. Дом начинается от гаражных ворот».

На втором этаже в обоих проектах располагаются просторные – 100 кв. м – гостиные. Это сердце загородной жизни: здесь можно собрать друзей и соседей на ужин, провести время за приятными беседами. Третий этаж – приватная зона. «В обоих случаях мы делаем мастер-спальни с гардеробными и санузлами, из которых тоже открывается потрясающий вид. Мы очень трепетно относимся к ванным комнатам: здесь начинается и заканчивается наш день. Важно, чтобы находиться в этом пространстве было приятно. Лежать в ванне, созерцать прекрасный вид за окном: воду, небо, шелест высоких берез – разве это не здорово?»

Еще один давний заказчик Ольги купил в «Горизонте» загородную квартиру на третьем этаже. «В ней мы смогли сделать многое из того, что в городской квартире было бы попросту невозможно. Во-первых, убрали обычную систему отопления с радиаторами и сделали теплые полы. Во-вторых, свободная плани-



Санузел с хаммам



Дизайн интерьера квадрохауса

ровка позволила устроить огромную гостиную. Потрясающий вид на поселок, лес, залив повлияли на заказчика: он пожертвовал просторной бытовой комнатой, чтобы в гостиной было как можно больше пространства. В итоге квартира получилась под стать загородному жилью: когда заходишь, нет ощущения, что ты в квартире».

НОВЫЙ УРОВЕНЬ

Как признается Ольга, ее радует, что загородный рынок становится все более цивилизованным: девелоперы стремятся к тому, чтобы создать место для комфортной жизни – с теплой атмосферой и добрососедскими отношениями. Эволюционируют, меняются и запросы загородных жителей к интерьерам.

«Сейчас мы приходим к тому, что многие заказчики настолько заняты своим основным делом, бизнесом, что минимально участвуют в проекте и полностью доверяют нам. Это осознание пришло: правильное и выгоднее обратиться к профессионалу – опытному архитектору-дизайнеру, который возьмет на контроль все вопросы, будет следить за очередностью работ, выстраивать коммуникации с подрядчиками, отслеживать качество, подбирать материалы в нужном объеме, а главное – прогрессивные. Мы очень много времени уделяем самообразованию: выставки, обучения, общение с поставщиками».

Несмотря на непростую экономическую ситуацию, спрос на загородные интерьеры, по словам Ольги, сейчас очень высок: «Если честно, мы не справляемся, некоторые заказчики вынуждены немного ждать. Пандемия сподвигла к строительству и покупке домов, переезду. Все осознали: загород – это идеальное жилье».



Дизайн интерьера квартиры 110 кв. м

5 преимуществ «Горизонта»

Антон Кондратьев, руководитель проекта, – загородный житель с большим стажем. «Горизонт» во многом стал воплощением мечты и представлений девелопера о том, каким должен быть современный загород. Мы поговорили о ключевых особенностях поселка.

1. Мечта

– «Горизонт» – первый проект в сфере жилья для нашей компании, до этого мы занимались в основном коммерческой недвижимостью. При этом почти вся команда «Горизонта» – это загородные жители с большим стажем. У нас была общая мечта, общие представления о том, какой должна быть загородная жизнь: дороги – широкие, заборы – низкие, архитектура – единая, но дома при этом разные, не «штампованные»... Оказалось, что о таком поселке мечтают и немало других людей в Иркутске. Мы нашли своих покупателей.

2. Концепция

– Мало придумать концепцию поселка – нужно ее выдержать. В начале пути «картинка» красивая почти у всех, но при реализации всё часто начинает рассыпаться: кто-то строит кирпичную

беседку или гараж, кто-то ставит забор. Мы придумали, как избежать таких рисков: архитектурный надзор оставили за собой. Желание русского человека что-то построить на своей земле никуда не денется, искоренить его не получится – значит, надо возглавить этот процесс, чтобы архитектура в поселке оставалась единой. Любое изменение, любая постройка должны быть согласованы – чтобы всё было красиво, не мешало другим людям, не загромождало вид. Радует, что большинство жителей «Горизонта» поддерживают нас в этом.

3. Виды

– «Горизонт» находится в прекрасном месте: на берегу залива, в окружении леса. Для нас было важно, чтобы каждый житель поселка мог любоваться этими пейзажами. Поэтому дороги, которые спускаются в сторону залива, мы оставили широкими, по семь метров. Плюс

тротуары и низкие заборы, которые не загромождают вид. Теперь, когда задуманное стало воплощаться в реальность, видим: получилось даже лучше, чем мы предполагали. Даже если ты живешь на самой дальней улице, у тебя все равно отличный вид – можно гулять и наслаждаться».

4. Планировки

– Мы потратили немало времени и сил, чтобы во всех форматах жилья в «Горизонте» сделать свободные планировки. К счастью, этажность нам это позволяет – сложного конструктива здесь нет. Мы сделали по два вывода воды и канализации, чтобы у покупателей была возможность работать с пространством, варьировать. В Европе строятся дома с ремонтом, но в России этот формат вряд ли сработает: наш человек хочет творить, самовыражаться. Свободные планировки позволяют это делать: порой мы удивляемся,

когда видим те решения, которые рождаются у наших жителей: неужели и так можно было?

5. Деревья

– Чтобы сохранить насаждения на участке, у девелопера должна быть железная воля и огромное желание сделать это. Потому что для строителей деревья – расходный материал, культуры производства работ нет. Нам пришлось описать все деревья на участке, сделать аэросъемку. Если строители все-таки умудрялись что-то спилить – наказывали их деньгами, штрафовали. В подмосковных поселках специально привозят деревья из лесов, создают парковые зоны за огромные деньги. А у нас всё это есть абсолютно бесплатно – нужно просто сохранить. Здорово, что деревья сохраняются не только в самом поселке, но и рядом с ним: участок леса вокруг «Горизонта» вошел в «зеленый пояс» Иркутска, в парковую зону – любое строительство здесь запрещено.



Фото из архива компании, ООО «Новиград». Проектные декларации на наш.дом.рф

Праздник загородной жизни

В поселке «Горизонт» готовятся к Новому году

«Новый год – это праздник загородной жизни», – убежден девелопер проекта «Горизонт» Антон Кондратьев. Подготовка к встрече 2023 года в поселке уже началась: жители украшают дома и участки, девелопер строит ледовый городок, а 10 декабря, по уже сложившейся традиции, в гости к детям и взрослым заглянет сам Дед Мороз. В предпраздничном интервью для Газеты Дело Антон поделился новостями проекта и рассказал, почему в «Горизонте» ждут Нового года и зимних каникул – чтобы... остаться дома.



ЖИЗНЬ КИПИТ

В поселке «Горизонт» на Байкальском тракте кипит жизнь. Вторая очередь построена и введена в эксплуатацию, в активной фазе – третья, заключительная. При этом стройплощадка и жилая зона не пересекаются: первые очереди полностью благоустроены, в поселке работает клиентский менеджер, который находится в постоянном контакте с управляющей компанией и жителями, помогает им решать бытовые вопросы и обустроиваться в поселке.

По словам Антона Кондратьева, текущая экономическая ситуация отразилась на проекте: девелоперу пришлось скорректировать изначальные графики.

Антон: Всё, что мы делали, что планировали, мы продолжаем делать, ни от чего не отказались. Просто в текущей экономической ситуации воплотить задуманное будем чуть дольше. Первая очередь поселка полностью распродана, вторая сейчас активно заселяется. Там у нас осталось буквально несколько лотов на продажу: пара таунхаусов и три квартиры по 100 кв. м. Две – на первом этаже, со своими небольшими земельными участками, одна – на втором, с выходом на эксплуатируемую кровлю, где можно собираться с соседями, друзьями, проводить праздники и наслаждаться прекрасным видом на залив. Многоквартирные дома – одна из жемчужин поселка. Больше мы их в «Горизонте» строить не будем, равно как и таунхаусы: третья очередь целиком состоит из больших домов – квадрохаусов площадью 200 кв. м.

ГОРОДСКОЙ КОМФОРТ ЗА ГОРОДОМ

«Горизонт» привлекает покупателей не только концептуальностью, продуманной и разнообразной архитектурой, но и по-настоящему городским уровнем комфорта. Это один из не-

многих поселков на Байкальском тракте, обладающий полным набором централизованных сетей. В прошлом году в «Горизонте» запустили школьный автобус, сейчас девелопер работает с администрацией над запуском общественного транспорта. При этом поселок позволяет оценить и все плюсы загородной жизни: он расположен на берегу залива, где девелопер планирует сделать благоустроенную набережную, и окружен лесом, который уже переведен в зону рекреации, а значит, не будет застраиваться, останется парковой зоной.

Антон: Еще одна «изюминка» «Горизонта» – его мультиформатность. Дома здесь разные: и таунхаусы, и квадрохаусы, и многоквартирные малоэтажки. Это привлекает в поселок разных людей – с разным составом семьи, разными интересами. Сюда переезжают поколениями: молодежь, семьи с детьми, бабушки и дедушки живут по соседству. В итоге в поселке складывается разнообразный социум. Жителям интересно общаться друг с другом, проводить вместе время. В «Горизонте» нет высоких заборов – и это помогает развитию добрососедских отношений.

ОСТАТЬСЯ ДОМА

«Мы ждем выходных, чтобы остаться дома» – так звучит слоган «Горизонта», и это не просто слова. Задуманное девелопером на этапе проектирования сегодня воплощается в реальность. Жители любят проводить свободное время в поселке: сама среда располагает к тому, чтобы гулять на свежем воздухе, петь песни под гитару у костра на берегу залива, заниматься спортом.

Антон: И для этого не нужно никуда специально ехать – достаточно просто выйти из дома. Зимой можно заниматься лыжным спортом: трасса проходит по заливу прямо вдоль поселка. Летом многие катаются на кайтах, сапбордах. Есть и любители велопогулок: в лесу отличная трасса. Всё это расширяет горизонты людей: переезжая за город, они получают новые возможности. У нас, например, есть жители, которые увлекаются рыбалкой. Представьте, всё это происходит в пяти минутах от Солнечного: человек с удочкой выходит из дома и через полчаса возвращается с рыбой. Поразительно!

ПРАЗДНИК ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

Сегодня жители «Горизонта» ждут, «чтобы остаться дома», Нового года и зимних каникул: украшают гирляндами дома и участки, наряжают деревья. Девелопер строит ледовый городок и уже пригласил в гости Деда Мороза: волшебник, по традиции, заглянет на праздник в «Горизонт» 10 декабря. Что бы ни происходило, новогоднего чуда ждут и дети, и взрослые. Звездное небо,



сверкающие сугробы, заснеженные деревья – за городом сама природа создает ощущение сказки. Неслучайно многие иркутяне стремятся 31 декабря уехать из города, встретить Новый год подальше от «каменных джунглей», шума и суеты.

Антон: Новый год – это праздник загородной жизни. И в таких организованных поселках, как «Горизонт», где люди активно общаются между собой, это чувствуется особенно. Без пяти двенадцать выходишь на улицу с бокалом шампанского – а там уже куча народу: взрослые, дети, все пускают салюты, радуются. А потом берут подарки и отправляются друг к другу в гости: новогодняя ночь заканчивается под утро, ведь у

одного соседа – потрясающая утка по авторскому рецепту, а другой приглашает продегустировать очень вкусное вино. Живое общение – большая ценность, думаю, за время пандемии мы это осознали особенно четко. И когда такая ценность рядом, буквально за порогом, – это очень здорово, это повышает качество твоей жизни.

GORIZONT
ПОСЕЛОК-ПАРК



(3952) 96-35-09
gorizont-park.ru

ООО «Новиград». Проектные декларации на наш.дом.рф



«PRO Инвестиции»

Управляющая компания ПСБ провела встречи с клиентами в Иркутске

УК ПСБ провела уже более 15 встреч «PRO Инвестиции» с клиентами в городах России, освещая самые актуальные темы мира инвестиций. В 2022 году мероприятия были посвящены ключевым трендам на рынках, возможным сценариям развития ситуации, а также актуальным инвестиционным решениям на фоне формирующихся тенденций в экономике. В Иркутске в ноябре прошли две встречи с клиентами банка, на которых обсуждались вопросы эффективного управления благосостоянием с учётом новых тенденций в экономике России и глобальной конъюнктуры рынков. Участниками стали управляющий директор по инвестициям УК ПСБ Андрей Русецкий и директор по развитию продаж департамента управления благосостоянием ПСБ Максим Быковец.

ЖИЗНЕННЫЙ ПОДХОД К ИНВЕСТИЦИЯМ

– Наши мероприятия нацелены на то, чтобы обеспечить клиентов качественной и своевременной экспертной поддержкой и предоставить исчерпывающую информацию по возникающим вопросам. Будучи всегда открытыми для общения с клиентами, мы не только даём глубокий анализ ситуации и профессиональный взгляд на её развитие в будущем, но и рассказываем про перспективные идеи и продукты для эффективного управления личным благосостоянием. Подобные встречи, а также прямые эфиры с нашими экспертами, позволяют клиентам чувствовать себя уверенно в условиях меняющейся конъюнктуры рынков, – прокомментировал Максим Быковец.

На встречах в Иркутске эксперты сделали акцент на том, что правильный подход к инвестированию должен основываться на формировании нескольких источников дохода. За основу можно взять консервативные инструменты с фиксированной доходностью: собственный бизнес, депозиты и облигации. А в качестве дополнительного источника дохода можно присмотреться к акциям. Но стоит



Максим Быковец с сотрудниками ПСБ

Фото из архива компании

понимать, что чем выше доходность инструмента, тем выше риски.

– Поэтому мы всегда ориентируем клиентов на то, что в начале «инвестиционного пути» к депозитам стоит постепенно добавлять новые инструменты и классы активов. А управляющая компания ПСБ сможет стать надежными финансовым партнером, предлагая готовые инвестиционные решения под управлением команды профессионалов, которые подойдут

клиентам с разными потребностями и уровнем толерантности к рискам, – пояснил Андрей Русецкий.

В ходе презентации «PRO Инвестиции» эксперты особое внимание уделили анализу состояния отечественной экономики и фондового рынка, дали практические советы по управлению активами в рамках текущей ситуации, рассмотрев ключевые традиционные инструменты: акции и облигации.

ВРЕМЯ ОБЛИГАЦИЙ И ВРЕМЯ АКЦИЙ

– Сейчас – период крепкого рубля, а значит – время инвестировать в консервативные инструменты, то есть облигации, – заявил Андрей Русецкий. – Если нет времени и специальных знаний для самостоятельного отбора качественных бумаг, можно присмотреться к облигационным ПИФ: «ПРОМСВЯЗЬ – Облигации» или уникальный на российском рынке «ПРОМСВЯЗЬ – Оборонный». Также для инвесторов доступен фонд «Финансовая подушка», который подойдет для краткосрочного осуществления вложений.

Если же курс рубля ослабнет и перешагнет отметку 70 рублей за доллар, привлекательными могут выглядеть акции, которые входят в состав «ПРОМСВЯЗЬ – Акции» и «ПРОМСВЯЗЬ – Перспективные вложения».

Русецкий подчеркнул, что многочисленные прогнозы о падении нашей экономики не оправдались. По информации ПСБ, в текущем году в России зафиксировано максимальное потребление электроэнергии со времени распада СССР, причём самый крупный потребитель – нефтедобывающая промышленность. Экспорт из страны – на историческом максимуме, импорт тоже идёт.

Говоря о тенденциях на рынке облигаций и акций, Максим Быковец отметил, что притоки в фонды облигаций зависят от цикла ставок, а притоки в акции – от тренда индекса Мосбиржи.

– Сейчас важно понимать уровень инфляции и следить за динамикой валютного курса. Исходя в том числе из этих показателей, можно сформировать финансовую стратегию и определиться с продуктами, которыми вы можете заполнить свой инвестиционный портфель, – подытожил директор по развитию продаж департамента управления благосостоянием ПСБ.

Наталья Горбань

КСТАТИ

В УК ПСБ сейчас более 57 тысяч частных клиентов и более 50 млрд рублей активов под управлением. Компания активно растёт: за прошлый год её портфель вырос почти в два раза, и по версии премии «Финансовая элита России» в 2022 году УК ПСБ стала лидером по привлечению средств в открытые паевые инвестиционные фонды (ОПИФ). Наибольшей популярностью у клиентов в этом году пользуются консервативный фонд для краткосрочных вложений «Финансовая подушка», облигационные фонды «ПРОМСВЯЗЬ – Облигации» и «ПРОМСВЯЗЬ – Оборонный».

БАЗОВЫЕ СТРАТЕГИИ
ВЕТЕР ПЕРЕМЕН
2023

Сергей Макшанов
бизнес-эксперт
управляющий ГК «Институт тренинга АРБ Про»

17 февраля

Конференция для планирования 2023 года

СОБЫТИЯ | ТРЕНДЫ | ДЕЙСТВИЯ

БАЗОВЫЕ СТРАТЕГИИ 2023

Какие обходные пути и способы адаптации срабатывают, а какие – нет? Что изменить в управлении? Как управлять мотивацией и работоспособностью людей в изоляции?

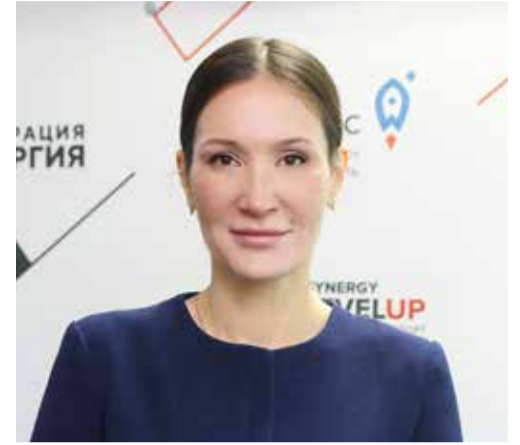
Иркутск
50-03-04
BCT.IRK.RU



Комплексная поддержка: от разработки брендбука до поручительства перед банком

Как Центр «Мой бизнес» помогает предпринимателям Иркутской области

Запуск собственного бизнеса – это всегда риск, особенно в период экономической нестабильности. И здесь важен комплексный подход, отмечает директор Центра «Мой бизнес» Диляра Окладникова. Вместе с предпринимателями Центр проходит большой путь от первичной консультации и бесплатных тренингов для начинающих предпринимателей до оказания поддержки с целью расширения перечня товаров и услуг или модернизации действующего производства и дальнейшего выхода на новый уровень развития. При этом сохраняя оригинальность и высокое качество производимого продукта. «Для нас важно, чтобы услуги Центра были актуальными и востребованными среди предпринимательского сообщества», – подчёркивает Диляра Окладникова.



«Ирпласт»: расширили номенклатуру изделий



Производителю крупногабаритных пластиковых ёмкостей для хранения и транспортировки веществ компании «Ирпласт» Центр «Мой бизнес» оказал услуги по сертификации, разработке технических условий и паспортов на новую продукцию.

Коммерческий директор компании Катрина Бережных рассказала, что предприятие начало работу в 2013 году с выпуска трех видов изделий, теперь производит более пятидесяти. В 2018-м «Ирпласт» стал первым резидентом территории опережающего развития в Саянске. На предприятии было создано более 25 рабочих мест.

После сотрудничества с Центром, предприятие расширило номенклатуру выпускаемой продукции, стало одним из крупнейших производителей крупногабаритных изделий не только в Восточной Сибири, но и на Дальнем Востоке, конкурентоспособным с производителями из Китая и Южной Кореи. Продукция компании хорошо известна и востребована на территории от Сибири до Дальнего Востока. Услуга по поиску иностранных покупателей из Казахстана и Монголии поможет компании найти новых партнеров по экспорту.

ИП Антипина: увеличили парк техники



Индивидуальный предприниматель из Усть-Кута Марина Антипина пять лет назад открыла с мужем компанию по аренде спецтехники – экскаваторов, электрокаров, полуприцепов. В основном предприниматели оказывают услуги на своей территории, но бывают заказы и по всей Иркутской области.

Начинали Антипины имея только вахтовый автомобиль, а с 2018 года взяли хороший объем работы. Сегодня на предприятии работает шесть десятков человек, имеется 40 единиц транспорта. Развивать бизнес Антипиным помогает и господдержка: при покупке техники они брали кредит в банке, а Центр «Мой бизнес» выступил поручителем – это значит, что не пришлось отдавать в залог ни транспортные средства, ни иное имущество. А недавно центр оказал образовательную услугу – организовал сотруднику повышение квалификации по теме управления персоналом.

В планах у семьи предпринимателей – освоение новых территорий, увеличение парка техники, создание токарного цеха и даже открытие молочной фермы. Здесь руководство компании также планирует поработать с Центром «Мой бизнес».

ИЗБК: оформили сертификаты соответствия на продукцию



ООО «ИЗБК» специализируется на строительстве домов из полистиролбетона. Генеральный директор Ирина Нухомовская открыла предприятие в пандемию: в сентябре 2020 года запустила в Свирске завод по строительству домов из полистиролбетонных армированных панелей и плит перекрытия.

Как и у многих начинающих предпринимателей, были трудности с поиском финансов для запуска завода, с покупкой оборудования. Не все банки готовы выдавать кредиты, а если и готовы, то под кабальные проценты, часто обязательное условие – залог имущества. Центр «Мой бизнес» помог оформить микрозайм, чтобы полностью сделать отопительную систему на заводе, а также помог оформить сертификаты соответствия на продукцию. На сегодняшний день коллектив предприятия – 50 человек.

Свадебный салон: открыли свое производство



К специалистам Центра «Мой бизнес» предприниматели обращаются также за маркетинговой поддержкой, консультацией по разработке фирменного стиля, дизайну на упаковки, аудиту системы сбыта, обучению торгового персонала.

Например, в салоне свадебных платьев, который на собственные деньги открыла в Иркутске молодая семейная пара Болдыревых, первоначально к продаже предлагалось всего три наряда. Со временем появилось собственное производство, и сейчас семейный бизнес представлен даже в других регионах. Молодой бренд расширился благодаря сотрудничеству с Центром «Мой бизнес». Предпринимателям помогли сертифицировать продукцию, оказали поддержку в формировании брендбука – буклета, определяющего фирменный стиль и философию бренда, а также обеспечили полиграфией и рекламными материалами. У Анны, как у производителя и управляющей франшизы, появилась возможность принять участие в выставке в Москве. Все это позволило семейной паре решиться на ответственные шаги, поверить в свои силы и быть готовыми к новым свершениям.

Мёд и дикоросы: вышли на маркет-плейсы



Еще один интересный кейс – история семьи Февеловых – старообрядцев из Южной Америки, переехавших на север Иркутской области. В поселке Чечуйск Киренского района они основали небольшой семейный бизнес, открыли ИП. В семейной артели работают все, от мала до велика. Собирают мёд на пасеке, травы и ягоды, занимаются переработкой дикоросов.

Многие рецепты – семейные кулинарные традиции. Таким образом, основная линейка бизнеса строится на сибирских травах, ягодах и дальневосточном мёде, который поставляют родственники. Особое внимание уделяется упаковке – предприниматели используют стеклянную тару, стараются по возможности избегать пластика, хотя полностью его исключить уже невозможно. А еще продукция не подвергается термообработке – травы сушат естественным способом, сохраняя природную силу северной тайги.

Через Центр «Мой бизнес» Февеловы сертифицировали свою продукцию. Господдержка помогла начать продажи на маркет-плейсах – новые технологии позволяют доставить продукты из тайги даже на стол горожанам из средней полосы России. Сейчас в семье строят планы на новые виды товаров.

Лаунж-бар Saray: разработали фирменный стиль



Центр «Мой бизнес» разработал фирменный стиль для первого лаунж-бара Saray, который находится на Ольхоне. В начале 2022 года он стал одной из точек притяжения туристов на острове: здесь проходят концерты, квартирники, дискотеки.

Руководитель отеля Регина Ходоева выучилась на диджея и сама проводит различные вечеринки и другие мероприятия на большой летней площадк. В планах – расширить список массовых мероприятий интересными событиями, в частности, показами коллекций местных дизайнеров. Качественная саунд-система, хорошая кухня и, конечно, стильный дизайн помещения делают Saray удобным и красивым местом отдыха.

«Мой бизнес» на основе логотипа разработал для предпринимателя полноценное руководство по фирменному стилю: цвета и шрифты – всё теперь собственное. Фасад, интерьер, брендированные форма, посуда, меню, бейджи, рекламные материалы в фирменном стиле способствуют привлечению клиентов. Кстати, при поддержке Центра «Мой бизнес» отель уже четыре раза проводил фуд-фестиваль, а также участвовал в программе поддержки туризма «ТурАкселератор».

Центр «Мой бизнес» – единое окно поддержки предпринимательства

1

«БИЗНЕС СТАРТ»

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

2

«РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА»

маркетинг и продвижение продукции (товаров, услуг), скоринг

3

«ФИНАНСИРОВАНИЕ»

проектов с использованием инструментов государственной поддержки, гарантийная поддержка

4

«МАСШТАБИРОВАНИЕ»

вывод товаров и услуг на экспорт



mb38.ru

До 9,5% ГОДОВЫХ

Вклад «Выгодный промо» с высокой ставкой в рублях

Откройте вклад
в отделении
по адресу:
Иркутск, Ленина 30



Территория комфортной жизни

Как MetaEstate меняет подходы к загородному девелопменту

Загородные проекты MetaEstate на Байкальском тракте – «Патроны Парк», «Кандинский» – хорошо знакомы иркутянам. Разные с точки зрения концепций и архитектурных решений, поселки все-таки похожи в главном: это тщательно продуманные комплексные продукты. Из каких элементов они складываются? Как распространить чувство дома до целого поселка? И возможно ли создать зону комфортной жизни на еще большей территории? Об этом мы поговорили с руководителем MetaEstate Дмитрием Кузнецовым.



ОТ КВАРТИРЫ – К ПОСЕЛКУ

Еще 20-25 лет назад зоной личного комфорта для всех нас была квартира. В подъезде могло происходить что угодно, но на своих квадратных метрах, за железной дверью и решетками, человек мог создать альтернативную реальность. Потом появились новостройки – с чистыми парадными и кодовыми замками, и территория личного комфорта расширилась до целого подъезда. Затем стали возникать жилые комплексы – с благоустройством и продуманными дворами без машин. Появлялись и те, кто строил себе дом и высокий забор, чтобы оградить территорию личного комфорта. Потребности, запросы, возможности покупателей менялись – менялись и подходы девелоперов.

Дмитрий: Моей основной идеей было расширение зоны личного комфорта, чувства дома до размеров целого поселка. В наших проектах на это работает всё: и высокое качество строительства, и единая архитектура, когда дома выполнены в одном стиле, но при этом они не одинаковые, а спроектированные индивидуально под каждого клиента – как сшитый на заказ костюм, и общая концепция поселка, и грамотная планировочная организация пространства, когда заборы не закрывают фасады домов, но ограждают приватную территорию, и инженерия высокого класса: подземные электрические сети, качественное освещение, асфальтированные дороги, централизованный водопровод и канализация, и социальная инфраструктура: детские и спортивные площадки, парки, магазины.

КОМПЛЕКСНЫЙ ПРОДУКТ

Строительство загородного поселка команда MetaEstate воспринимает как создание единого продукта – концептуального, многогранного, комплексного. Здесь нет мелочей: от качественного исполнения каждого компонента, от соответствия

его общей концепции проекта зависит итоговый результат.

Дмитрий: Если в основе концепции «Патроны Парка» – экологичность, сохранение леса, то мы используем технологии горизонтального бурения при строительстве водопровода и канализации, делаем фундаменты на плитах или на сваях – так, чтобы минимальным образом ломать естественный рельеф, ландшафт, чтобы сохранить деревья в поселке. Если в «Кандинском» залив является точкой притяжения, то мы ставим дома в шахматном порядке или под углом к улице – для того, чтобы у всех жителей был отличный вид.

ОБЩИЕ ЦЕННОСТИ

Важной составляющей жизненного комфорта в поселке является и создание комьюнити. Загородная жизнь вряд ли принесет много радости, если хорошие отношения с соседями не складываются и каждый вопрос перерастает в конфликт. MetaEstate уделяет социальному комфорту особое внимание еще на этапе создания концепции.

Дмитрий: Мы делаем акцент не на «кошельке», а на менталитете жителей: наши проекты мультисоциальные, по соседству могут жить люди с разным уровнем дохода. Для нас важнее другое – схожие ценности. Если, например, покупатели домов в «Патроны Парке» выбирают «органическую» архитектуру, принимают концепцию экологичности и открытости пространства, то им гораздо проще сосуществовать и взаимодействовать между собой в дальнейшем. Помогает сглаживать острые углы и грамотное управление поселком: ТСН и сервисная компания. Когда жителям не нужно постоянно спорить между собой, что-то делить, им будет приятно встречать друг друга во время прогулок, общаться и даже просто желать хорошего дня. Мы уверены: в итоге в поселке будет комфортная, добрососедская атмосфера.

ДОМ КАК ПРОДУКТ

Девелопер, занимаясь созданием загородного поселка, строит дома, дороги, сети, но заказчику, чтобы переехать в свой коттедж, нужно сделать еще очень многое самостоятельно: спланировать инженерную «начинку», продумать дизайн, организовать ремонт... Как говорит Дмитрий Кузнецов, многим покупателям не хочется тратить время и нервы на коммуникации с многочисленными подрядчиками, контролировать все процессы и искать оптимальные сочетания «цена-качество».

Дмитрий: Для наших заказчиков настоящая стройка раньше начиналась только после сдачи дома. И тут возникали многочисленные проблемы: подрядчиков нужно было увязывать между собой, дизайнеры, не понимая концепции поселка, «рисовали» городские интерьеры или предлагали морально устаревшие ландшафты с альпийскими горками и так далее... Мы решили прийти на помощь, углубиться в продукт, начали заниматься инженерией, отделкой, ландшафтом – сегодня мы можем сделать всё.

БОЛЬШЕ ЧЕМ ИНЖЕНЕРИЯ

В работе над домом девелопер продолжил следовать комплексному подходу. Специалисты MetaEstate сопоставили разные варианты инженерных систем и среди прочего предложили заказчику «энергоэффективный пакет», выбрав наилучшие соотношения «цена-качество» в этой области. Причем речь идет не только и не столько о качестве самих систем, сколько о качестве жизни в доме, которое эти системы позволяют создать.

Дмитрий: Комплексный подход должен быть комплексным во всем, одними инженерными системами все вопросы не решишь – нужно вмешиваться в конструктивные особенности, в утепление дома. Мы устанавливаем в домах систему приточно-вытяжной вентиляции с рекуперацией и, если позволяет бюджет, с интегрированным тепловым насосом. Это позволяет значительно – до 40% – снизить теплопотери дома. Также мы делаем дополнительное утепление чердачного перекрытия, стен и фундамента. Стремимся добиться такого уровня, чтобы можно было отапливать весь дом только за счет теплых полов, не включая никаких дополнительных приборов. И это только один пример. Современные решения, которые мы применяем, в итоге влияют на всё: на климат в доме, эстетику, комфорт, а не только позволяют снизить расход электроэнергии.

ГОТОВОЕ РЕШЕНИЕ

Комплексная работа с территорией поселка, и с домами позволила создать продукт еще более высокого качества: интерьеры здесь переключаются с архитектурным решением, а ландшафтный дизайн на участках домовладельцев не вступает в противоречие с общей концепцией поселка. Дом и поселок превращаются в единое пространство: нет четких барьеров и резких границ.

Дмитрий: Нам близка идея строительства целиком готовых поселков. В новом проекте «Кандинский» мы начали с того, что строим первую улицу полностью сами. При этом каждый дом на ней мы разрабатывали индивидуально – под площадку, под потенциального клиента. Следующая улица будет строиться по индивидуальным проектам заказчиков, но они уже однозначно будут включать «инженерку» и как минимум белую отделку. А шоу-стрийт позволит покупателям увидеть готовый продукт, который мы предлагаем, посмотреть, как все продумано и реализовано.

РЫНОК ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Дмитрий Кузнецов убежден: загородный рынок ждет нового продукта. На смену «авантюристам», готовым ради мечты о своем доме годами и даже десятилетиями жить на стройке, приходят потребители, желающие увидеть готовое предложение и сказать: «Берем». И хотя этот запрос пока не является повсеместным, он уже есть. MetaEstate планирует развиваться именно в таком ключе: это даст возможность строить боль-

ше, чем сейчас. Девелопер рассматривает новые, еще более масштабные площадки на Байкальском тракте и не только.

Дмитрий: Мы понимаем, что индивидуальный подход на таких больших площадках невозможен. Там нужно выдавать более стандартизированный, проработанный, глубокий продукт. Таким образом можно сократить и срок строительства. Если человек сейчас строит себе дом в лучшем случае четыре года: по году на проект, строительство, отделку и ландшафтный дизайн, то мы сможем построить его за полтора – уже с отделкой и благоустройством. Срок переезда в этом случае значительно сократится. Рынок этого ждет.

ТОЧКА СБОРКИ

Задача расширения зоны комфортного проживания по-прежнему остается актуальной для MetaEstate. Сегодня девелопер готов шагнуть за границы поселка и призывает к этому коллег, предлагая совместно подумать о территории развития, которая не ограничивается отдельными муниципальными образованиями. В последние годы Иркутск активно развивается в сторону пригородов: это и Байкальский тракт, и Голуостненский. Всю эту территорию нужно воспринимать как единое целое – только так можно обеспечить людей не только качественным жильем, но и инфраструктурой, рабочими местами.

Дмитрий: В развитии загородного рынка сегодня заинтересованы все: и девелоперы, и власти, и финансовые организации. Не хватает только консолидации этих усилий между собой. «Точкой сборки» могла бы стать концепция развития территории, учитывающая развитие инженерных сетей, дорожной и социальной инфраструктуры, промышленных и предпринимательских площадок, что приведет к созданию дополнительных рабочих мест внутри территории, сокращению маятниковой миграции. Мы решили выступить инициаторами и в сотрудничестве с Сибирской Лабораторией Урбанистики запланировали разработку основной идеи концепции. В дальнейшем планируем предоставить ее в областное правительство и Дом.РФ.

Как девелоперская компания, мы можем сделать целый поселок для комфортного проживания – и это огромная территория по сравнению с той же квартирой. Но теперь нам хотелось бы двинуться еще дальше. Комплексный подход к загородному девелопменту позволяет привлекать в регион новых людей – высококвалифицированных специалистов, талантливых предпринимателей, способных вложиться в развитие региона, создать новые производства и творческие проекты. «Осознавая ценность человеческого капитала, мы создаем комфортную среду для жизни, чтобы привлечь в байкальский регион креативное и активное население» – так звучит миссия MetaEstate.



Коттеджный посёлок «Патроны парк»

Фото из архива компании



Посёлок «Кандинский»

Объектом рекламы являются подрядные работы на строительство домов

«Моя стратегия: пока все думают – я делаю». Руководитель «Денницы» о принципах работы центра красоты и здоровья

30

«Мы выступаем за естественность», – главный врач центра «Денница» о секретах работы косметолога

31

NovoLuna: сделано в России. Как запустить собственный бренд уходовой косметики

32

КОСМЕТОЛОГИЯ НОВОГО ВРЕМЕНИ

**Оксана Ключевская,
центр «Денница»,
– о стратегическом
менеджменте в
современной индустрии
красоты**

Центр красоты и здоровья «Денница» этой осенью отметил своё трёхлетие. Новое трёхэтажное здание, построенное специально для центра, большой парк современных косметологических аппаратов, бизнес-модель, в основе которой разделение обязанностей руководителя и главного врача, и даже то, что здесь нет клиентов и пациентов, а есть только гости, – всего лишь небольшая часть того, что выделяет «Денницу» в ряду других. О том, зачем в условиях перманентной турбулентности планировать открытие филиалов, и выводить на рынок новый бренд уходовой косметики – читайте в нашем спецвыпуске.



Косметология нового времени

Оксана Ключевская, центр «Денница», – о стратегическом менеджменте в современной индустрии красоты

Центр красоты и здоровья «Денница», который этой осенью отметил своё трёхлетие, можно назвать яркой звездой на иркутском рынке косметологии и бьюти-услуг. Новое трёхэтажное здание, построенное специально для центра, наличие большого парка современных косметологических аппаратов, бизнес-модель, в основе которой – разделение обязанностей руководителя центра и главного врача, и даже то, что здесь нет клиентов и пациентов, а есть только гости, – всего лишь небольшая часть того, что выделяет «Денницу» в ряду других. О том, зачем в условиях перманентной турбулентности планировать открытие филиалов, о взаимоотношениях с сотрудниками, о необычном бренде и о «тонких материях» в работе центра нашему изданию рассказала руководитель «Денницы» Оксана Ключевская.

СТАВКА – НА ИННОВАЦИИ

Оксана, что стало отправной точкой в истории центра, с чего всё началось? Почему вы решили выбрать направление косметологии, красоты, здоровья?

– Всегда честно говорю, что не нашла для себя в Иркутске идеальное место, где можно получить сразу весь комплекс перечисленных услуг – и решила создать своё. Наблюдая за рынком, я пришла к выводу, что экономия времени важна не только мне: этот ценный ресурс у большинства современных женщин в дефиците. Поэтому мы построили трёхэтажное здание, площадь которого позволяет оказывать и бьюти-услуги, и косметологические процедуры, и массажи в одном месте, а также разместить весь парк техники и конференц-зал для обучения врачей и специалистов. Так появился центр красоты и здоровья «Денница».

Сложно было занять свою нишу? Ведь в Иркутске этот рынок достаточно конкурентный, и три года назад в городе уже были клиники и центры с именем?

– Рынок, действительно, конкурентный, но ему все еще есть куда расти. Востребованность косметологических услуг, постоянный рост этого сектора, внимание женщин к здоровью и красоте сыграли определяющую роль в выборе бизнес-идеи. Разумеется, с самого начала мы начали работать над конкурентными преимуществами. Например, по основному направлению – косметологии – сразу сделали ставку на инновационные аппаратные процедуры.

Три года назад рынок именно аппаратной косметологии в Иркутске, на мой взгляд, был развит довольно слабо: небольшие косметологические кабинеты не могли позволить большой парк техники. Практически никто в городе не располагал такими современными аппаратами, которые мы одновременно приобрели в Москве. Сейчас, конечно, они есть и в других клиниках, что, собственно, подтверждает: мы сделали правильный выбор, наше оборудование действительно эффективное и результативное.

В Иркутске мы довольно часто выступаем пионерами по многим направлениям, наши разработки потом заимствуют другие. И это круто, потому что и нам плану задаёт, не позволяет расслабиться, мотивирует быть ещё лучше. Нельзя, чтобы нас опередили.

Это ваша стратегия – всегда быть первой?

– Моя стратегия: пока все думают – я делаю. Даже если ошибаешься, это тоже опыт, который помогает избежать неверных решений в дальнейшем.

Сейчас, в свете февральских событий, спрос на бьюти-услуги не падает?

– Мы открывались в интересное время: в октябре 2019 года начали работать, а в апреле 2020-го объявили локдаун в связи с пандемией коронавируса. Выдержали два непростых пандемийных года, а когда эта проблема стала отходить на второй план, случились февральские события.

Иными словами, работать в кризис вам не привыкать?

– Мы просто не работали в других условиях, кроме турбулентных, поэтому пока сравнивать не с чем. Зато мы постоянно находимся в тонусе, трудности нас закаляют. А сравнивать будем, когда наступят спокойные времена.

Тем не менее, мы, конечно, растём. У нас расширился штат сотрудников за это время, мы приобрели новые аппараты, у нас нет «пустых» дней, каждый час расписан.

То есть клиентов хватает всем участникам рынка?

– Конкуренция, конечно, есть, но мы чувствуем себя хорошо. Тренд на здоровье и красоту набирает силу: в обществе появилась реальная осознанность людей по отношению к себе, к своему внешнему виду. К этому подталкивает, в



Оксана Ключевская, руководитель «Денницы»

Фото А. Федорова

том числе, высокая конкуренция на рынке труда: чтобы занять какой-то пост или остаться на престижной должности, и женщине, и мужчине нужно хорошо выглядеть. В наши дни эстетика имеет большое значение. Например, в «Денницу» гости приходят не только для того, чтобы похудеть с помощью аппаратных процедур и поддерживать себя в форме. Это в принципе anti-age терапия, которая помогает быть более активным, работоспособным, конкурентоспособным.

КАЖДОМУ – СВОЁ НАПРАВЛЕНИЕ

В иркутских частных клиниках чаще всего главный врач и управленец – одно лицо. В «Деннице» эти функции разделены. Вам при открытии бизнеса в этой сфере отсутствие медицинского образования не помешало?

– На мой взгляд, с точки зрения эффективности бизнеса лучше, когда им руководят профессиональные управленцы. У меня юридическое образование, и оно мне очень помогает, а контролем за медицинской частью и медицинской документацией в «Деннице» занимается главный врач. Хотя на этапе открытия центра этим занималась я, поэтому отлично знаю, как эта работа строится, как должна вестись документация, какие должны быть приказы.

Знаете, я уверена, что, если бы взялась бы за другое дело, например, продавала шины (смеётся), у меня бы тоже всё получилось. Потому что, если есть цель, в любой вопрос можно серьёзно углубиться и досконально разобраться, внимательно изучая все детали, все юридические тонкости, вникая буквально в каждую запятую.

В чём преимущества бизнес-модели, основанной на разделении управленческих и медицинских обязанностей руководства компании?

– Я отвечаю за стратегический менеджмент, а главный врач – за медицинскую часть, и это несомненный плюс для компании. Хотя, безусловно, схема, когда и главврач клиники, и её директор – одно лицо, тоже рабочая и довольно распространенная. Но при такой схеме очень сложно масштабироваться, потому что всё зафиксировано исключительно на одном человеке.

Я знаю, как организовать работу, как при-

влечь специалистов, но если бы была ещё косметологом и ко мне шли люди на процедуры, то когда бы я занималась управлением? Здесь на двух стульях не усидишь, я считаю. Либо ты «ремесленник» и делаешь всё своими руками, либо ты – идейный вдохновитель, организатор, двигаешь своё дело вперёд. Сочетать в себе обе составляющие сложно. И в этом смысле мы однозначно выигрываем по сравнению с другими аналогичными центрами.

Когда вы открывали «Денницу», на чей опыт ориентировались?

– За основу мы взяли опыт московских инновационных клиник, где три года назад, как правило, уже работали все аппараты, которые мы приобрели для своего центра. Но при этом отмечу, что мы сильно отличаемся от московских центров – лично мне там очень не хватает индивидуального подхода, персонализации сервиса по отношению к гостю.

Понятно, что в столице все поставлено на поток, но всё равно хочется личного контакта: чтобы администратор тебя приветливо встретил, уделил внимание, спросил, как ты добрался. Возможно, они по-другому себя ведут, когда приходят звёзды, но вот у нас буквально к каждому человеку такое отношение – как к звезде. Для нас гость – это главный человек.

Когда я провожу собеседование с теми, кто приходит устраиваться на работу, обязательно спрашиваю: кто главный в центре? Версий много: и главный врач, и директор, и ещё кто-то, на что я говорю: главный – всегда гость, а потом уже все остальные, мы все работаем ради гостя.

ГЛАВНОЕ – НЕ НАВРЕДИТЬ!

Что ещё считаете главным принципом своей работы? Что первично, что вторично?

– Во-первых, по каждому нашему гостю, входящему на косметологическую услугу, специалисты центра очень тщательно собирают анамнез, и, если есть противопоказания, не будут делать процедуру. Конечно, кто-то уходит и, возможно, делает то, что хочет, в другом месте, где главный принцип – заработать денег. Но большинство наших гостей говорят нам слова благодарности – за честность и спокойствие об их здоровье. Например, мы обязательно предупредим кормящую

мать о противопоказаниях к некоторым процедурам, хотя есть клиники, где об этом клиентов даже не ставят в известность. Для нас главный принцип в работе – «Не навреди».

Во-вторых, мы покупаем только сертифицированную технику, никогда не позволим себе приобрести аппарат без регистрационного удостоверения. Мы лучше вообще не будем внедрять какую-то услугу, но работать будем только на оригинальных сертифицированных аппаратах, приобретённых у официальных представителей компаний-производителей. Да, возможно, китайские аналоги стоят дешевле, но для нас вопрос цены – не главное.

Кроме того, сейчас и у многих потребителей, в том числе, у наших гостей – очень высокий уровень осознанности. Люди стали понимать, что лучше не делать вообще никаких процедур, чем на каком-то аппарате без регистрационного удостоверения, в клинике без лицензии, да ещё и специалистом без медицинского образования.

То есть к технической стороне бизнеса вы подходите не менее тщательно, чем к юридическим вопросам?

– Когда три года назад я приехала на выставку Intercharm выбирать аппараты для центра, то на каждой презентации, если мне что-то было непонятно, задавала много вопросов, потому что хотела разобраться досконально, до азов, как они воздействуют на кожу, за счёт чего происходят изменения. Это ведь техника, и чтобы работать на ней безопасно, не навредить человеку своими действиями, нужно понимать технологию процесса, его принципы. Поэтому вместе с косметологами «Денницы» я всегда прохожу обучение на аппаратах, которыми оснащена наша клиника. Конечно, я не делаю процедуры, но мне важно профессионально разбираться в том, чем я занимаюсь. Кроме того, многие процедуры я тестирую на себе.

Насколько сложно в нынешних условиях приобрести современное оборудование, расходные материалы?

– Нам повезло, мы покупали аппараты у очень крупных компаний, которые сейчас построили новую логистику и продолжают поставки на российский рынок. Но цены, конечно, изменились. Раньше у нас все расчёты происходили в долларах по курсу Центробанка, а сейчас каждый партнёр ставит свой курс. Кто-то рассчитывает стоимость исходя из курса 68 рублей за доллар, а кто-то – по курсу 100 рублей, и мы вынуждены покупать.

Прайс на наши услуги, конечно, изменился, но не в два раза и не на все процедуры. Я считаю, что перекладывать все издержки только на плечи гостей не совсем правильно, поэтому мы стараемся сохранять баланс 50 на 50: где можем, сдерживаем цены за счёт снижения собственной прибыли.

Сейчас покупку нового оборудования тормозят и бюрократические проблемы. Например, на зарубежном рынке ещё год назад появился ультраформер нового поколения для безоперационной подтяжки и омоложения кожи лица, в соседних странах на нём уже работают наши коллеги, а у нас только в декабре обещают выдать регистрационное удостоверение. И только в следующем году, возможно, аппарат завезут в Россию.

Тем не менее, в наших планах в ближайшее время обновить парк аппаратов, поскольку спустя три года уже появились более современные – мы внимательно мониторим рынок и стараемся оперативно внедрять все новинки, которые появляются в аппаратной косметологии.

ВРЕМЯ НОВЫХ ОТКРЫТИЙ

Три года – это определённый этап в развитии. К примеру, психологи говорят, что в этом возрасте ребёнок впервые осознаёт себя личностью, а потом начинается новый пери-

од становления. У «Денницы» какой следующий этап?

— После трёх лет пришло осознание того, что нужно расти и открывать филиалы нашего центра. Я чувствую в себе силы, чтобы осуществить эту идею. В Октябрьском районе, где сейчас находится «Денница», мы уже крепко встали на ноги, у нас есть имя, нас знают. Поэтому в ближайшей перспективе – расширение на левом берегу Ангары. Планируем открыть филиал в арендованном помещении – с точки зрения эффективности бизнеса это правильнее. Сейчас рассматриваем различные площадки.

Есть ещё идея организовать школу администраторов, потому что это направление работы сильно хромает во многих учреждениях, в том числе медицинских. А ведь это очень важное звено в коммуникации между гостем и специалистом: администратор реально может одним своим словом или бездействием поставить крест на безупречной работе целой команды. Хороших косметологов в Иркутске много, аппараты тоже есть, а вот связующее звено – администратор – это зачастую проблема. Можно бесконечно вкладывать деньги в рекламу, маркетинг, обучение врачей, современные аппараты, но если за стойкой администратора будут не те люди, это перечеркнёт всё красным маркером, и человек к вам больше не придёт никогда.

Я очень много внимания уделяю этому звену в нашем центре, без обучения на работу администратором никого не принимаю. А теперь, думаю, пришло время учить других.

Как в вашем центре обстоят дела с кадрами? Что здесь первично для вас, как для руководителя?

— Сейчас штат укомплектован, вакантных должностей нет, хотя в начале была небольшая текучка: кто-то приходил, кто-то уходил, но постепенно подобрался коллектив со схожими ценностями и принципами, есть люди, которые работают буквально с первого дня открытия центра.

Все сотрудники – квалифицированные специалисты, нацеленные на дальнейший рост и

развитие, причём не только в профессии. Мы проводим не только медицинское обучение, но и большое количество других тимбилдингов, тренингов, мастер-классов. Организуем обучение по продажам, сервису, личностному росту, запустили курсы актёрского мастерства.

Кроме этого, я стараюсь выстраивать отношения буквально с каждым работником, потому что для меня важен психологический климат в коллективе. Сотрудники могут об-



«Когда я провожу собеседование с теми, кто приходит устраиваться на работу, обязательно спрашиваю: кто главный в центре? Версий много: и главный врач, и директор, и ещё кто-то, на что я говорю: главный – всегда гость, а потом уже все остальные, мы все работаем ради гостя»

суждать со мной не только рабочие дела, но и личные: они знают, что в любую минуту я приду им на помощь.

Тем не менее, у нас в коллективе строгая дисциплина, потому что уровень и качество сервиса нашего центра требуют соблюдения определённых правил и корпоративной этики. Несмотря на то, что мы все прекрасно общаемся на личном уровне, если вопрос касается каких-то рабочих моментов, я спрашиваю строго. Коллеги это понимают и принимают.

Помимо доверительных отношений, важны условия, в которых человек работает. У вас красивый центр, буквально с порога чувствуется, что вы думаете о комфорте своих гостей. О персонале так же заботитесь?

— Да, для меня очень важно, чтобы у сотрудников были комфортные условия работы. Поэтому в центре для персонала выделен целый этаж, где есть большая раздевалка с душевой кабиной и санузлом, оборудована кухня, где можно пообедать в приятной атмосфере, есть диванная зона для отдыха.

Много внимания я также уделяю оборудованию, с которым работают специалисты. При выборе аппаратов оцениваю не только их эффективность, но и удобство в работе. Это очень важно. Например, есть аппараты с насадками, вес которых больше трёх килограммов. Сколько процедур на нём сможет сделать массажист? Две-три, а потом она просто устанет. Есть аппараты с одинаковыми параметрами, схожие по эффективности, но на одном насадка греется, и от этого страдают руки специали-

ста, а на другом этой проблемы нет. Такой аппарат, конечно, стоит дороже, но я выберу его. Люди должны работать в комфортных условиях, тогда они будут делать это с

удовольствием и гостей принимать с хорошим настроением.

«ТОНКИЕ МАТЕРИИ»

Кроме профессионализма, современного сертифицированного оборудования, комплексного подхода, чем ещё вы привлекаете клиентов? Какими «тонкими материями»?

— Одна из составляющих – это высокий сервис, причём не за дополнительную плату. Люди хотят внимания и человеческого общения, они идут на энергетику, которая во многом исходит от основателя того или иного бизнеса. Её не купишь, с ней можно только родиться, и, наверное, гости, которые приходят к нам, чувствуют энергетику, которая идёт от меня.

Например, мы всем гостям предлагаем чай, кофе и подаём их с сушёными дольками апельсина, печеньем. Я сама сушу эти дольки, а печенье готовит моя мама, и мы вкладываем в них частичку своей души. Конечно, я не могу

знать всех наших клиентов, но, когда они пьют чай с моими апельсинками, мне очень приятно, я расцениваю это как личное соприкосновение с каждым гостем «Денницы». Кстати, очень часто они говорят, что чувствуют себя здесь как дома и не хотят уходить после процедур. У нас даже есть гости, которые могут приехать в центр не на процедуру, а просто выпить чаю.

Я думаю, помимо высокого сервиса, клиентоориентированности, персонального подхода к каждому гостю, крутых аппаратов, профессионального штата, у нас есть что-то невербальное, душевное, поэтому люди, которым это важно, которые это чувствуют, конечно, остаются с нами. Наверное, это та «тонкая материя», о которой вы спрашиваете.

Оксана, в завершение разговора не могу не спросить о вашем интересном названии – «Денница». Почему для центра красоты и здоровья было выбрано именно оно?

— Я всегда выбираю профессионалов самого высокого класса, и работа с брендом не исключение. Автором названия стал известный иркутский бренд-технолог Гомбо Зориктуев. Это было наше первое знакомство с ним: я рассказывала о бизнес-идее, он посмотрел здание, которое к тому времени было ещё на этапе бетонных стен, и предложил название «Денница».

Я была удивлена, так как ожидала, что это будет какой-то англицизм: Luxury, VIP. А Гомбо выбрал чисто русское слово, да ещё и не самое употребляемое в современной повседневной жизни. Сначала оно воспринялось с сомнением, но то, что это – образ яркой звезды, которую долгие годы видно на утреннем небосклоне, – мне, конечно, понравилось. При этом логотип – многогранный, яркий, разноцветный – сразу влюбил в себя. Гомбо сумел за пару встреч хорошо прочувствовать мой характер, и, я считаю, очень удачно отразил его в логотипе.

Наталья Горбань

**Центр красоты и здоровья «Денница»
Иркутск, ул. Советская, 59/1, тел. 60-70-76**

«Мы выступаем за естественность»

Ирина Сидорова, главный врач «Денницы», – о принципах работы центра и секретах косметолога

«Косметолог должен изнутри знать, как работает та или иная процедура, и быть уверенным в её результате. Тогда и клиенты будут больше доверять доктору», – считает главный врач центра красоты и здоровья «Денница», кандидат медицинских наук, врач-дерматовенеролог высшей категории, врач-косметолог Ирина Сидорова. Нашему изданию она рассказала о самых популярных клиентских запросах и ожиданиях, а также поделилась секретными приёмами, которые использует в своей работе.

«МЫ ПОМОЖЕМ РЕШИТЬ ПРАКТИЧЕСКИ ЛЮБУЮ ПРОБЛЕМУ»

Ирина, в чём на ваш взгляд, как главного врача «Денницы», заключаются основные принципы работы центра? Скажем так, три кита, на которых вы стоите?

— Прежде всего, это, конечно, профессионализм сотрудников. У нас нет случайных людей, все специалисты имеют соответствующее образование, достаточный опыт и обязательно систематически проходят необходимое дополнительное обучение, чтобы повысить свою квалификацию.

Важный принцип нашей работы – результативность. К нам приходят люди с разными проблемами, и мы всегда оцениваем ситуацию в целом, а не локально. У центра заключены договоры с исследовательской лабораторией, мы обязательно направляем своих гостей на дополнительное обследование для того, чтобы выявить истинную причину проблемы, так как от этого во многом зависит конечный результат нашей работы.

Большое внимание уделяем комплексному уходу за собой: и снаружи, и внутри. У нас есть сотрудники, которые работали в сфере диетологии, и могут проконсультировать по вопросам правильного питания. Также в нашем центре можно приобрести collagen, который необходим организму, современные комплексные биодобавки от люксовых до средней ценовой категории. И, когда клиент говорит, что он видит результат нашего труда, это лучшая оценка для нас, потому что мы не просто продаём процедуру, мы работаем на результат.

И ещё один важный принцип, которого мы придерживаемся, – клиентоориентированность. К каждому нашему гостю – индивидуальный подход.

Какие самые популярные запросы у ваших гостей? Что сейчас наиболее востребовано?



— В тренде – естественность, и мы, врачи, тоже выступаем за естественность. И в этом смысле самое лучшее – профилактика, которая позволяет намного дольше сохранять молодость и красоту. Многие наши гости делают профилактические процедуры – как некие инвестиции в будущее. Если вовремя обратиться к косметологу, можно получить хорошие результаты и без пластических операций. Не надо стараться выглядеть моложе на 10-15 лет, но надо выглядеть хорошо и ухоженно на свой возраст. При этом в нашем центре есть всё для того, чтобы решить практически любую проблему нашего гостя, а некоторые аппараты – буквально в единичном числе в России. В Иркутской области их точно больше нигде нет.

А чуда люди часто ждут?

— Да, случается и ожидание чуда. Но, как правило, мы сразу уточняем у нашего гостя, какой результат он хочет получить, какие у него ожидания. Сразу проговариваем, что мы не пластические хирурги. Быстрый эффект можно получить только от ботулинотерапии, а у аппаратной косметологии – другие принципы действия.

Например, есть аппараты, постепенно запускающие клеточное обновление кожи: сразу после процедуры результат не виден, но месяца через два-три создаётся ощущение сияния кожи изнутри, меняется цвет лица. То есть аппаратные методики отличает отложенное и, соответственно, пролонгированное действие.

Будущее косметологии – за аппаратными процедурами?

— Косметология развивается очень быстрыми темпами и в техническом, и в научном плане. Уже сейчас появляются аппараты с искусственным интеллектом. Есть аппараты, которые работают на уровне мышечно-апоневротического слоя, раньше на этом слое могли работать только пластические хирурги, сейчас мы можем провести процедуру подтяжки с помощью такого аппарата безоперационным способом, практически безболезненно и без реабилитации.

Кроме этого, в аппаратах нового поколения сделан большой акцент на безопасность, чтобы косметолог не мог навредить пациенту. Если, к примеру, во время работы отойдёт насадка, то аппарат автоматически перестанет подавать импульс.

Совершенствуются такие процедуры-бестселлеры как ботулинотерапия и коррекция филлерами; уходовая косметика производится с использованием нанотехнологий, которые помогают проникать более глубоко в кожу необходимым для неё веществам: аминокислотам, collagenу, гиалуроновой кислоте. Бурно развиваются и другие биохимические технологии.

«УЛЫБКА И ДУШЕВНОСТЬ – ВОТ И ВСЁ СЕКРЕТ»

«Ликбез» для клиентов проводите?

— Конечно, систематически. В обязательном порядке озвучиваем все процедуры, как они работают, с чем сочетаются, для чего показаны. У нас вся информация, в том числе, видео,

размещена на сайте центра, в социальных сетях.

Ирина, у вас есть какие-то собственные секреты установления контакта с гостями, которые помогают выстраивать с ними долгосрочные отношения?

— Самое главное – выявить потребность человека: искренне, а не формально, поговорить о том, что бы он хотел в себе улучшить. Люди любят, когда ты говоришь о них, а не о себе и своих проблемах. Вот тогда они открываются, и ты точно попадёшь в «яблочко», сможешь помочь человеку и получишь результат.

Ещё я всегда улыбаюсь гостям, и это очень помогает установить контакт. Кроме этого, считаю, что каждому человеку надо делать комплименты, например, что он и без косметолога отлично выглядит. Это располагает людей.

С профессиональной точки зрения стараюсь дать каждому гостю чуть больше, чем он оплатил: например, проконсультировать по какой-то проблеме, назначить дополнительное лечение. Конечно, человек это оценит и вернётся к тебе как к врачу.

Улыбка, душевность, профессионализм – вот и весь секрет.

Как вы думаете, должен ли врач-косметолог пробовать на себе все процедуры, быть «витриной» услуг, которые он предлагает своим клиентам?

— Всё попробовать на себе невозможно, потому что у нас есть процедуры по показаниям, например, на пигмент. Если у врача нет этой проблемы, то зачем их делать? Но при этом, я считаю, врач должен знать процедуру, что называется, изнутри: болезненная она или нет, какой будет результат и когда. Тогда он сможет с уверенностью сказать, как всё будет работать, и передать эту уверенность своему клиенту. И люди в этом случае проявят большее доверие и к врачу, и к услуге, которую он предлагает.



NovoLuna: сделано в России

Центр «Денница» запустил собственный бренд уходовой косметики

События 2022 года повлияли и на бьюти-индустрию. Некоторые зарубежные производители уходовой косметики в среднем ценовом сегменте ушли из России. Иркутский центр красоты и здоровья «Денница» решил воспользоваться ситуацией и вывести на рынок собственный бренд. NovoLuna – это линейка кремов и эмульсий, которая займёт освободившуюся нишу качественных средств по уходу за лицом. «Считаю, это здорово, потому что в Иркутске ещё нет косметологических центров с медицинской лицензией, у которых был бы свой бренд косметики», – прокомментировала событие руководитель «Денницы» Оксана Ключевская. Мы попросили Ольгу рассказать о главных преимуществах NovoLuna.

1. «Ухаживать за собой нужно всегда»

– В бизнесе всегда нужно быть на шаг впереди, задавать новые тренды, – говорит Оксана. – Мы первыми из косметологических клиник стали привозить в Иркутск звёзд из мира моды и красоты – точно так же первыми мы выводим на рынок свой бренд уходовой косметики. Это шаг на опережение, который усиливает наши позиции. «Пока все думают – мы делаем» – такова стратегия «Денницы».

В этом году геополитические события привели к тому, что часть зарубежных косметических брендов ушла из России, а у тех, что остались на нашем рынке, ощутимо поднялась цена на продукцию. И как бы в «Деннице» ни сдерживали стоимость, снижая свою наценку на средства ухода за лицом, это не могло продолжаться бесконечно – так было принято решение создать свой бренд и предложить женщинам, и мужчинам тоже, доступные средства для регулярного домашнего ухода.

– Услуги косметолога вне дома – это «тяжёлая артиллерия», – говорит Оксана, – а 80% или даже 90% того, как мы выглядим, в первую очередь зависит от домашнего ухода, потому что вряд ли кто-то может ходить к косметологу каждый день утром и вечером. Любую инъекционную или аппаратную процедуру надо системно поддерживать в домашних услови-

ях. Ухаживать за кожей нужно не по праздникам или от случая к случаю, это должен быть такой же обязательный процесс, как почистить зубы. Себя надо любить и хотя бы 5 минут утром и 5 минут вечером себе уделять.

2. «Мы ориентировались на спрос наших гостей»

Оксана рассказала, что для центра, у которого определяющим принципом работы является клиентоориентированность, было очень важно закрыть потребности гостей в средствах уходовой косметики в ценовом сегменте от 3 до 6 тысяч рублей, поскольку именно они стали самыми дефицитными и при этом самыми популярными.

– В линейке средств, которые можно приобрести в нашем центре, образовалась ниша между средствами, которые можно купить за полторы тысячи рублей, как, например, первый живой коллаген, и уходовой косметикой, цена которой начинается примерно от 8 тысяч рублей. А в диапазоне 3-4, 5-6 тысяч рублей мы ничего не можем предложить гостям, как бы ни хотели. При этом не каждый наш гость может позволить себе крем за 7-8 тысяч рублей, а с другой стороны, кто-то уже не хочет пользоваться средствами за полторы тысячи. Появился спрос – появилось и предложение: вывода на рынок свой собственный бренд, мы закрываем возникший пробел, – поясняет Оксана.

К работе над новым брендом она приступила в мае этого года: сотруд-

ничала с разными производителями ингредиентов для уходовой косметики, тестировала их продукцию и в конечном итоге остановилась на одной из московских компаний, в состав продукции которой косметологи «Денницы» внесли определённые изменения.

3. «Недорогая упаковка с качественным содержимым»

В линейку новой уходовой косметики унисекс, которая получила название NovoLuna, вошла серия средств с ботокс-эффектом: эмульсия и крем с более плотной текстурой, способствующие поверхностной блокировке мимических морщин. В основе линейки NovoLuna – мультипептидная серия «Лифтинг флюид», включающая утренний и ночной крема, солнцезащитное средство, так как в наш регион отличается круглогодичным ярким солнцем, а также сыворотка для глаз и укрепляющая сыворотка.

Демонстрируя косметику, Оксана сделала акцент на том, что для неё была создана качественная, но при этом недорогая упаковка:

– Дело в том, что упаковка – это основной расход в себестоимости косметической продукции, и «навороченные» баночки с двойным дном стоят намного дороже, чем их содержимое. Поэтому мы сделали простую сдержанную упаковку, но при этом с хорошим, качественным содержимым.

Пока эксклюзивное право продажи уходовой косметики NovoLuna принадлежит только центру красоты и здоровья «Денница». Открытие новых филиалов клиники позволит

расширить географию – в Иркутске появится большей возможностей для приобретения нового косметического бренда.

Наталья Горбань

ИНТЕРЕСНЫЙ ФАКТ

Название бренда уходовой косметики NovoLuna – творческое решение бренд-технолога Гомбо Зориктуева. Основой для него стала особенность производства эмульсий и кремов: после смешивания ингредиентов, входящих в их состав, они ни секунды не взаимодействуют ни с окружающей средой, ни с солнечным светом. То есть косметика сделана в полной темноте. Отсюда – NovoLuna, то есть новолуние, единственный день в месяце, когда на небе не видно Луны и царит полная темнота.



КСТАТИ

В 2022 году центр красоты и здоровья «Денница» удостоен национального сертификата Всероссийского бизнес-рейтинга «Лидер отрасли» за высокий вклад в развитие российской экономики, добросовестную уплату налогов, достижение высоких экономических показателей, выразившихся в достижении лидирующего места в отраслевом рейтинге на основании

отчётности Федеральной статистической службы РФ. Кроме этого, Оксана Ключевская за профессиональное и эффективное управление предприятием, занявшем лидирующее место в отраслевом финансово-экономическом рейтинге по виду экономической деятельности, удостоена национального сертификата «Руководитель года 2022».

Определенная сумма с продажи средств NovoLuna пойдет в благотворительный фонд «Семья Прибайкалья», с которым сотрудничает центр красоты и здоровья «Денница».

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Метод доктора Даценко

Функциональный стоматолог – о брекетах, активаторах, новых трендах и авторском подходе в лечении зубов

Стоматологию Светлана Даценко называет своим призванием – по ее словам, она буквально родилась с желанием стать доктором, а первый профессиональный опыт получила еще в школе. Сегодня Светлана одна из немногих в России владеет приемами функциональной стоматологии – это подход, в котором зубочелюстная система рассматривается как часть всего организма и одна из важных составляющих его баланса. Основное преимущество этого направления – возможность оздоровления самых разных систем тела через мягкое воздействие на зубы, связки и окружающие их ткани. О том, какие проблемы может решить функциональная стоматология, подходит ли метод самым маленьким пациентам и почему ее собственные дети не носят брекеты, Светлана рассказала в интервью Газете Дело.

ОТ ИДЕИ – К ПАТЕНТУ

В одном из интервью вы рассказывали, что родились с призванием быть стоматологом. А как и где приобретали профессиональный опыт?

– Первый опыт случился еще в школе. Я из военной семьи, мой папа был военнотружеником. Мы жили в военном городке, и меня устроили на работу младшей медицинской сестрой в госпиталь. Я мыла лабораторные пробирки, помогала брать анализы. Потом снова был военный госпиталь – но уже в университете, когда проходила практику.

Качество образования тогда было по сути выше, с нас требовали больше личных знаний. В то же время обеспечение техникой и препаратами оставалось очень скудным – работать было нечем. Что ты сделаешь, когда у тебя есть только знания и пальцы, и больше ничего? Это большое разочарование, когда не можешь помочь человеку на должном уровне, полностью решить его проблему.

Поэтому первое, что я сделала, поступив в ординатуру, – нашла курсы по терапевтической стоматологии в Москве и самостоятельно, за свои деньги, туда поехала. Привезла из столицы эндодонтические инструменты, которые в Иркутске тогда не продавались. Помню, как показывала их своему преподавателю в ординатуре, – до этого она их никогда не видела.

Мне в определенном смысле очень повезло, что я никогда не работала в государственной системе, и мне не приходилось идти на компромисс между здоровьем пациента и возможностями бюджета. В ординатуре я отличалась от других студентов – острый ум, определенные специфические знания. Мне быстро предложили работу в частном стоматологическом кабинете. Впоследствии я переходила из одного кабинета в другой, каждый раз более оснащенный, и со мной переходили мои пациенты. Сейчас, уже в моей собственной клинике, лечатся пациенты, которых я веду 24 года, видела, как рождаются их дети.

Когда вы познакомились с функциональной стоматологией и чем вас привлекло это направление?

– Вплотную к этой теме меня подвели мои собственные дети, дети родственников и их ортодонтические проблемы. Я и сама пациент ортодонта, посвятила лечению 18 лет жизни, с разной периодичностью используя разные инструменты. Носила пластинки, носила брекеты, сняла их только в 28 лет. При этом патология височно-нижнечелюстного сустава у меня осталась, и я понимала, что в будущем эта проблема обострится. Я стала размышлять, что мне с этим делать, чувствовала, что решение есть, – просто я его не вижу. И в 2019 году один наш иркутский доктор предложил поехать во Францию, на обучение по функциональной стоматологии. «Метод OSB все тебе решит, поехали», – сказал он.

Теперь вы используете этот метод в своей работе?

– Сейчас я работаю по сути уже не с OSB. Тот каркас, который мне дали во Франции, тот образ мысли я значительно усилила и расширила. Это уже метод доктора Даценко – в сентябре этого года был оформлен соответствующий патент. Потому что первое, с чем я столкнулась, – что идея-то есть, а методологии нет. Надо провести диагностику пациента – а как? А как с техниками работать? То есть мало того, что я должна пронести это через свое сознание, я должна еще транслировать техническую часть коллегам. Первые полгода я все делала сама: дома был организован кабинет, где я моделировала коронки, работала ночами. Но в один прекрасный момент



Светлана Даценко

Фото А.Федорова

поняла, что мне нужны помощники, иначе я просто захлебнусь. И я стала учить ассистента, которому могла доверить часть работы, обучила техника. И эти этапы обучения в том числе легли в основу патента как документированного метода.

«С ДЕТЬМИ РАБОТАТЬ ИНТЕРЕСНО»

Вы упомянули, что знакомству с функциональной стоматологией подтолкнули в том числе дети. Для них метод тоже подходит?

– Функциональный стоматолог может подключиться с того момента, когда детям можно снять слепки – это 3,5-4 года. Но мой опыт показывает, что оптимальный возраст, – это пять-шесть лет, когда у ребенка появляется минимальная сознательность, он уже может заниматься с аппаратурой, делать упражнения. А до этого момента имеет значение помощь остеопатов и нутрициологов, собственные усилия мамы.

Что касается моих детей, то, вернувшись из Франции, я сразу же сняла им брекеты и элайнеры. В функциональной стоматологии вместо них используются активаторы – силиконовые капы, которые мягко через зуб работают с костной тканью. Что делают брекеты и элайнеры? Они двигают опорный аппарат зуба, тянут связку, иногда разрывают костные швы. У активатора механизм совершенно другой, более физиологичный. Он воздействует на кости черепа, и поэтому со временем меняется не только эстетика улыбки,

но и эстетика лица, посадка головы, улучшается осанка. Более того, функциональная стоматология может избавить от плоскостопия, грыж, протрузий, остеохондроза, отитов и множества иных проблем. Этот эффект мы уже видим. Конечно, процесс надо дополнять реабилитационными действиями – уходом за зубами и упражнениями для тела. Лечение могут сопровождать смежные специалисты, такие как психолог, массажист, остеопат, нутрициолог и целый ряд других. Такой комплексный подход позволяет быстрее получать и удерживать видимый результат.

Какие симптомы указывают на то, что ребенку нужно показать функциональному стоматологу?

– Это любые логопедические дисфункции, нарушения речи, проблемы с осанкой, позвоночником, ДЦП. В идеале функционального стоматолога следует посещать, не ожидая проявления специфических симптомов, как посещают врачей в рамках медицинских осмотров. Но надо понимать, что этот метод никогда не будет массовым.

Почему?

– Потому что это дорого. Очень многое делается руками под индивидуальные параметры, а ручная работа не может стоить дешево. Еще одна особенность – огромная трудоемкость процессов. Например, на момент фиксации композита на верхнюю и нижнюю челюсть пациент находится в кресле по 6 часов 6 дней подряд. Итого 36 часов на фиксацию. И это далеко не все.

Когда речь идет о ребенке, находят ли понимание у родителей те идеи, которые вы

продвигаете? Ведь народ обычно у нас достаточно консервативен...

– Сейчас в основном ко мне приходят уже мотивированные родители, которые что-то знают о моем методе, почитали, послушали, работает такое «сарафанное радио». Практически не остаются те, кто приходит из соцсетей: им, как правило, хочется очень быстрый эффектный результат – виниры, например. Но специфика метода такова, что мгновенного результата здесь не будет, это работа на несколько лет – французы говорят о трех годах, я думаю, что правильнее говорить о пяти как минимум. С детьми еще сложнее – они растут вплоть до 18 лет, и вся система у них находится в постоянном изменении.

При этом детская стоматология, наряду с терапией, – одна из основных ваших специальностей. Это был сознательный выбор?

– Однозначно. С детьми я начала работать еще в ординатуре. Сама из многодетной семьи, сейчас у меня уже четверо своих, и я не боюсь с ними работать. Да, очень часто надо проявить фантазию, чтобы успокоить ребенка. Иногда родители – помощники в этой ситуации, а иногда и вредители. В таком случае нужно деликатно проводить взрослого за дверь – и ребенок становится совсем другим.

С детьми работать интересно и с клинической точки зрения – особенно, когда есть возможность наблюдать динамику по мере их роста. Сейчас я иногда беру за работу ниже себестоимости, если вижу, что ребенку жизненно необходима помощь, и этот случай может в будущем стать еще одним убедительным доказательством эффективности метода.

ЦЕЛЬ – ПОМОГАТЬ ЛЮДЯМ

В России сейчас всего около десятка специалистов в области функциональной стоматологии, в Сибири и того меньше. Планируете расширять практику и масштабировать опыт?

– Обязательно. В планах и создание школы для врачей, и открытие специализированной клиники функциональной стоматологии в Иркутске. Хочу обратиться к специалистам-стоматологам, особенно начинающим и увлеченным: если вы ищете свое место в жизни, профессии, и вам интересно функциональное направление в стоматологии, я открыта для контактов, ищу новых коллег и сотрудников.

Для специалистов высокого класса зачастую логичным продолжением карьеры становится переезд в Москву. Тем не менее ваши планы на будущее связаны с Иркутском – почему?

– Здесь вопрос стоит так – а для чего люди уезжают? Очень часто для того, чтобы там больше зарабатывать. Для меня финансовая мотивация не является единственной и главной, у меня нет цели продать методику, моя цель – помогать людям.

Москва – это, как правило, системные клиники, в которых все жестко, все по стандартам, у них свои правила и нормы, туда не прийти со своей идеологией. Открывать там свою клинику, чтобы просто переехать из более комфортного для жизни региона с более чистым воздухом и водой, близкой Азией для отдыха, мне не хочется. А самое главное – здесь совершенно другие люди. Они более душевные, у них еще есть важные вечные ценности.

Ну и, конечно, энергетика нашего региона дает мне силу. Ее хочется сохранить и дальше использовать в своем развитии.

Юлия Смирнова

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

«В Иркутске бьется наше сердце»

В столице Приангарья состоялся фестиваль «Энергия»

Известные писатели и новые книги, яркие звезды и удивительные открытия. В Иркутске состоялся фестиваль культуры «Энергия» – мероприятие, объединяющее талантливых и творческих людей. Целое созвездие деятелей культуры – Константин Богомолов, Евгений Водолазкин, Александр Цыпкин, Аглая Тарасова, Кристина Бабушкина и другие известные персоны впервые собрались в нашем городе в честь празднования 20-летия компании Эн+. По словам организаторов и участников события, заряд энергии способен на многое. А что как не культура – книги, музыка, спектакли – способна дать сегодня людям глоток позитива, возможность задуматься, совершить открытие, взглянуть на мир по-новому?



Фото А.Федорова

«Хотим, чтобы иркутянам нравилось здесь жить и работать»

Фестиваль «Энергия» – это подарок иркутянам. Для посетителей были открыты и современный кинозал, и детская комната, и уникальная книжная выставка. События такого масштаба уникальны не только для Иркутска, но и для России.

– Мы на славу потрудились и, по отзывам иркутян и гостей города, здесь было что посмотреть, – поделился Михаил Хардинов, руководитель энергетического бизнеса группы Эн+. – Мы не останавливаемся на достигнутом. Планы у нас самые грандиозные. Помимо промышленных объектов, которые мы продолжаем модернизировать, мы будем продолжать и все свои социальные проекты: поддержку хоккея с мячом, проект «На лыжи!», развитие Цесовской набережной и многое другое. Хотим, чтобы все иркутяне чувствовали себя комфортно, чтобы им хотелось здесь жить и работать.

«Приангарью нужны прорывные идеи»

Компания Эн+, весь энергетический кластер Иркутской области – это не только крупные налогоплательщики, пополняющие казну региона, но и инициаторы нового формата социально-экономического партнерства, отметил первый заместитель губернатора Иркутской области, председатель правительства Иркутской области Константин Зайцев:

– Хочу поблагодарить Михаила Хардинова, компанию Эн+ за тот подарок, который вы сделали Иркутску. Вы задаете тренд социально-экономического партнерства. Приангарью нужны такие прорывные идеи. Новый формат, новые идеи, новые решения... Уверен, что те традиции, которые сегодня энергетики создали на иркутской земле, будут продолжены. А новый формат партнерства даст импульс и для остальных участников бизнеса

и, возможно, будет применен не только в культуре, но и в других сферах.

«Компания, во многом задающая тон»

Гости фестиваля подчеркивали, что группа Эн+ уникальна многоплановостью своей деятельности. Не только обеспечивает Иркутскую область теплом, светом, но и занимается уникальными девелоперскими проектами. Все это дает серьезный толчок для развития города и региона.

– Компания Эн+ – постоянный, надежный партнер муниципальной вла-

сти, – подчеркнул председатель Думы города Иркутска Евгений Стекачев.

«Мы решили подарить максимум позитивной энергии»

Когда фестиваль «Энергия» задумывался, организаторы изучали историю подобных мероприятий в России и за рубежом. В программу они включили самые интересные явления российской культуры. Команда стремилась, чтобы праздник получился семейным и отвечал вкусам и интере-

самом городе – Иркутске – бьется наше сердце. Здесь наша история. Поэтому мы решили подарить иркутянам максимум позитивной энергии и ярких эмоций. Понимаем, что 20 лет – возраст особенный. С одной стороны, хочется похулиганить, с другой – вступаем в полосу серьезности, поэтому решили сделать праздник не только энергичный, а со смыслом, интересный, чтобы привлекал внимание.

Так, по словам Веры, возникла идея фестиваля. Но у любого фестиваля должен быть хедлайнер. Что-то, что отличает его и задает тональность.



Вера Курочкина, Михаил Хардинов

Фото Н.Понамаревой

сам разных возрастных категорий. – Нам исполнилось 20. Мы долго думали, как отметить эту прекрасную дату. И поняли, что лучший вариант – подарить что-то особенное горячо любимым людям, – рассказала заместитель генерального директора Эн+ Вера Курочкина. – Именно в этом уни-

– Всегда хочется людям, которые тебе дороги, привезти то, к чему ты прикоснулся, что тебя в хорошем смысле изменило, затронуло. В нашем случае постановка Константина Богомолова и Театра на Бронной «Таня» была абсолютно органичным выбором, ведь она – о сибирском

характере, а также о том, как Сибирь меняет человека.

– Никакие мишленовские рестораны не сравнятся с байкальским омулем»

«Никакие мишленовские рестораны не сравнятся с байкальским омулем»

Известная телеведущая и актриса Юлия Меньшова свое выступление посвятила памяти отца, народного артиста, выдающегося режиссера Владимира Меньшова. Рассказ о том, как шла работа над фильмом «Любовь и голуби», в основу которого легла история реальной семьи из города Черемхово вызвал ажиотаж: кинозал еле вместил в себя всех желающих. Также актриса поделилась впечатлениями о посещении Иркутска и озера Байкал.

– Лет 12 назад впервые приезжала со спектаклями на Байкал. Видела торосы из голубого льда, который рассыпается на иголки. Ела невероятно вкусного омуля! Никакие мишленовские рестораны не смогут с ним сравниться, – уверена Юлия. – Еще мне очень нравятся деревянные кружева Иркутска. Видишь их и думаешь: «Ну это же надо сохранять!».

«Я уже почти иркутянин»

Литературовед, российский прозаик, доктор филологических наук Евгений Водолазкин во время фестиваля презентовал новый роман «Чагин», героем которого является иркутянин, а также провел публич-ток с гостями события.

– Я уже почти иркутянин. Очень люблю Иркутск. И бабр, конечно, не мог не стать персонажем моего романа. У меня герой из Иркутска. <...> Иркутск – это замечательный город. Один из самых красивейших городов, какие я видел. Особенно деревянная его часть – она прекрасна. И мы успели с женой в этот раз погулять в этой части города. Кроме того, здесь замечательные люди.

«Быть успешным – не значит нравиться»

Восемь цитат Константина Богомолова

«Театр – жуткое и прекрасное место. Театральные люди дико эгоцентричны и самовлюбленны. Но самое крутое – это когда ты нравишься другим, оставаясь собой. В этом и есть талант большого актера», – считает Константин Богомолов, театральный и кинорежиссер, поэт, худрук театра на Малой Бронной. О нем в последнее время много говорят и спорят. Страстно обсуждаются его постановки – всегда неоднозначные. В Иркутске, куда режиссер приехал на фестиваль «Энергия» по приглашению группы Эн+, он рассказал о миссии современного искусства, театральных технологиях, своем отношении к успеху, ореоле скандальности и гуле большого времени.

1. «Поездка в Иркутск – большое событие»

«В Иркутске умная, образованная, интеллигентная публика, знающая контекст, интересующаяся современным театром и кино. Я получил от встречи большое удовольствие. И спектакль нашего театра был принят зрителями тепло. Прекрасно, что компания Эн+ организовала такой фестиваль: замечательные спикеры, интересные встречи. И для театра это – большое дело. Особенно сегодня, когда культурная активность людей снизилась. Поездка коллектива в такой театральный город, как Иркутск, – большое событие. Это ценно и тем, что творческим людям важно соотносить себя с пространством страны, с жизнью разных городов. Надеюсь, такие фестивали и поездки станут регулярными. Летом хочу приехать сюда с семьей, отдохнуть на Байкале, познакомиться с городом без спешки».

2. «О моей скандальности спросите медиа»

«У меня имидж якобы скандально-го режиссера. Но 70 % моих работ – это психологический, тонкий театр, не имеющий никакого отношения к скандалу и эпатажу. Он строится на тщательной, кинематографической работе с артистами. Он весь – на крупных планах. Тем не менее мой образ в медиа-пространстве строится на 30 % спектаклей типа «Идеального мужа», «Карамазовых», «Гамлет in Moscow». Когда ты делаешь что-то хулиганское, это приобретает больший резонанс, чем тонкие, сложные вещи. Так что про скандальность – это вопрос к медиа. Я столько о себе слышу небезлиц! К примеру, то, что у меня в постановках все раздвигается. Я раздел человека на сцене только один раз. И то это была моя бывшая жена».

3. «Говорить о коллеге гадости – неэтично»

«Когда ты много работаешь, живешь наполненно, экспрессивно, многие тебе завидуют, враждуют с тобой, негодуют по поводу и без. Если на все

это реагировать, отвечать – не хватит нервов. Да и зачем? Это бесполезно. Многие присасываются к твоему имени, чтобы получить славу, хайп, информационный накрут. Плюс к тому, театрально-киношный цех не всегда этичный, к сожалению. Раньше режиссер о режиссере не мог высказаться негативно. Это было неприемлемо. А теперь это происходит сплошь и рядом. Ты просто не имеешь права в публичке говорить о коллеге плохо. Возьми и докажи делом, что ты лучше, круче, сложнее».

4. «Развивать актеров, а не занимать»

«Как я выбираю драматургический материал? Есть актеры, есть задачи, есть контекст. Учитывая все это, я делаю свой выбор. В этом отношении я практичен. Не отношусь к театральному делу, как к чему-то эзотерическому, некоему священнодействию. Театр – это практика. Он должен быть успешен, туда должны приходиться зрители. Иначе тебе не на что будет кормить актеров и других работников. Театр не должен соответствовать только твоему вкусу и мировоззрению. Ты должен развивать актеров, а не занимать их. Есть публика, которую ты должен развлекать и воспитывать. Давать зрителям не только удовольствие, но и трудные задачи, преодоления. В этом ты должен соблюдать баланс».

5. «В Театре на Бронной – тихая революция»

«Три года назад я пришел в Театр на Бронной. Он был в плачевном состоянии. Мы должны были переехать из здания в центре Москвы на окраину на время реконструкции. А это – минус 40-50% продаж. Репертуар был устаревший, разболтанная труппа, плохие сборы. Сегодня мы лучшие по сборам, у нас полностью обновился репертуар, 15 новых спектаклей. Каждый год труппа обновляется. У нас два репетиционных зала. И ни одного скандала. Это тихая, мирная революция. И мы продолжаем строить театр. Создаем его, как успешный механизм,



Константин Богомолов

Фото А.Федорова

собирающий вокруг себя множество людей. История любого настоящего театра – это история не отдельных спектаклей, а история коллективов, зданий, больших мастеров. История, которая включает в себя взлеты и падения».

6. «Нужно отрешиться от реакции зала»

«Я учился у Александра Гончарова. Работал у Олега Табакова и Марка Захарова. Эти большие режиссеры были людьми исключительно творческими, и при этом заточенными на успех. Невозможен театр без успеха. Невозможен театр без радости зрителей. Невозможен театр без реакции публики. С моим спектаклем «Идеальный муж» связано много скандалов. А он идет до сих пор и делает кассу. Почему? Люди знают, что проведут интересный вечер. Да, они идут на Богомолова. И хотя я не претендую на исключительность, зрители всегда шли в театр на определенную энергию и на определенную персону.

Долгие годы работал над тем, чтобы быть успешным. В 2010 году я вы-

пускал в театре имени А.С. Пушкина спектакль «Турандот». Я в него вложил много сил, а показали его всего четыре раза. Шел он два часа, и за это время из шестисот мест зала до конца в нем оставалось человек 200. Зрители уходили на моих глазах. Хлопая дверьми. С криками: «Чушь! Бред!» Я чувствовал себя прокаженным. Ведь мою постановку не понимали, не принимали. И только один актер сказал мне: «Бог с ним, что не понимают. Это замечательный спектакль!»

Я сделал выводы и выработал в себе глубокое равнодушие к залу. Я всегда говорю артистам: вы должны научиться не быть зависимыми от зрителя. Ведь тех, кто хочет угодить, понравиться, могут и приласкать, и отхлестать. Тех, кто просто делает свое дело, уважают. Такие люди, независимые от чужого мнения, могут вызывать разные чувства, но их уважают.

С «Идеального мужа», который имел грандиозный успех, часть зрителей тоже уходила. Но они уходили с таким возмущением, оповещая всех знакомых, что это «такое безобразие,

так возмутительно», что народ на постановку просто валом валил. Поэтому важна любая реакция: возмущение, восторг, любовь, непонимание. Только не равнодушие».

7. «Слышен гул большого времени»

«Я люблю советскую драматурию. В ней есть отпечаток эпоса, отпечаток большого времени. Это, по сути, невыразимая, иррациональная вещь. Мы тоже живем в большое историческое время.

Ты живешь в своей квартире, встаешь утром, идешь на работу, пьешь кофе, а где-то там что-то фоном гудит. Это и есть гул большого времени. Но иногда стены наших домов, отделяющие частные жизни от исторических событий, истончаются. И ты слышишь гул этого времени. В такие моменты людям неуютно, трудно, они не знают – что впереди. И советская драматура тоже создавалась в такие времена».

8. «В отношениях важна игра, легкость, юмор»

«Я – трудоголик. Слишком много работаю, слишком мало уделяю внимания другим сторонам жизни. Что мне приносит радость? Ребенок – растущий, меняющийся, счастливый. Востребованность. Потому что человек – существо социальное. Когда ты нужен – это радость. Влюбленность. Любовь – это ответственность и нагрузка, а влюбленность – чистая радость. Как ее сохранить? В человеческих отношениях очень важна игра, юмор, ирония. Все умиряет под давлением серьезности. Нет ничего более невыносимого, чем постоянная серьезность. Олег Табаков говорил: «Юмор – признак здоровья». И я не доверяю трагическим произведениям. Где серьезности и пафоса до края. Если в тексте нет юмора, я этому автору не верю. И подозреваю в глубокой фальши. И еще – отношения не должны становиться «делом жизни». Люди должны быть самодостаточными. Тогда все может длиться вечно».

Екатерина Санжиева



Фото А.Федорова

Банан на скотче и монологи о главном

Как мировое искусство пришло от классических образцов к «Черному квадрату»? Может ли личный дневник стать популярной книгой? Кому из своих героев больше всего симпатизирует писатель и пиарщик Александр Цыпкин? Об этом и многом другом говорили участники фестиваля культуры «Энергия».

«Современное искусство — это идея, вложенная в объект»



Секретами понимания современного искусства и работ старых мастеров с гостями фестиваля поделилась Анастасия Сосновская – дизайнер и автор блога «Артликбез». По ее словам, по мере того, как художники переходили от документирования реальности к ее изображению через призму собственного восприятия, творчество становилось все менее очевидным для зрителя. Такие работы ценны в первую очередь не исполнением, а заложенной в них идеей – как «Черный квадрат», который, по замыслу Малевича, является полной противоположностью природе и тому, что было сделано в искусстве до этого.

«Это не мастерство, это какая-то идея, вложенная в объект. Проблема этого искусства в том, что вы его никогда в жизни не поймете, если не поговорите с автором. Оно стало настолько индивидуальным, что уже никто, кроме художника, его понять не может. В этом есть элемент игры: мы можем смотреть на этот банан (показывает слайд с бананом, приклеенным скотчем к столу – прим. авт.) и рассуждать: а что вы в этом видите? А какая тут могла быть идея у автора? Есть современные авторы, которые так развлекаются:

чего-нибудь выпускают, а потом смотрят, кто что придумал про их работу. Хорошо, если там была идея – но ее там может и не быть», – объяснила арт-блогер.

Гораздо проще в этом плане творчество старых мастеров – живопись Средних веков и Ренессанса. Так, значительное число работ того периода основано на сюжетах Ветхого Завета, узнать которые можно по определенным «ключам». Например, горящий куст указывает на эпизод с неопалимой купиной. Величественный человек с рогами, иногда похожими на лучи, – это Моисей, а изображаемый рядом с ним мужчина в ярких одеждах – его старший брат Аарон.

Фигуры и символы могут выглядеть абсолютно по-разному, и с первого взгляда не всегда заметны, но научиться их видеть может практически любой – в том числе с помощью популярных лекций по искусствоведению. В Иркутске, признается Анастасия, они проходят нечасто. Тем ценнее встреча на фестивале «Энергия».

«Эн+ сделали очень достойный фестиваль, все на высоком уровне как для гостей, так и для спикеров. Когда у нас еще такое было? Я очень довольна», – поделилась мнением дизайнер.

По мотивам бабушкиного дневника



Писательница Анна Матвеева на фестивале представила свою книгу «Каждые сто лет» – переплетение дневниковых записей двух женщин, чьи жизненные пути перекликаются, несмотря на то, что их разделяет целое столетие.

По словам Анны, в основу книги легли дневниковые записи ее бабушки Ксении Левшиной. Она начала вести дневник еще в детстве в конце 19-го века и продолжала работу до конца жизни. К сожалению, часть текстов была утеряна – и фрагменты, охватывающие период с 20-х по 40-е годы, Анна дописала сама.

«Это очень трудно. Потому что когда ты пишешь о времени, в котором не жил, всегда есть опасность взять фальшивую ноту. Хороший читатель – а у меня только хорошие, вдумчивые, – всегда чувствует, что ему соврали: не мог человек так сказать в то время. И мне приходилось начитывать тексты той эпохи, я сознательно читала мемуары, переписку, дневники, краеведческие книги именно того периода, тех городов, где происходило действие. В том числе и поэтому работа так затянулась – я писала книгу почти 10 лет», – рассказывает автор.

Героини книги, хоть и разделены десятками лет, но во многом идут параллельно. Такие точки соприкосновения есть и в жизненных путях Анны Матвеевой и ее бабушки.

«Прежде всего, это интересы. Я тоже люблю языки, как и она, с детства занимаюсь ими, учу, питаю слабость к французскому. Бабушка была прекрасной пианисткой – я не прекрасная, но музыкальную школу закончила, это тоже было мне всегда важно. Желание создать хорошую и крепкую семью было и у нее, и у меня. Много общего на самом деле. Думаю, что она бы стала прекрасным писателем, просто ее жизнь так сложилась, что она не могла себе этого позволить. Мне кажется, что свои способности я унаследовала в том числе от нее», – поделилась Анна.

Приобрести книгу Анны Матвеевой можно было прямо на фестивале в точке продаж от магазина «Достоевский». Там же были представлены произведения Вадима Панова, Евгения Водолазкина, Яны Вагнер, Дениса Драгунского и других писателей – гостей «Энергии».

«Теперь не на кого свалить свою бесталанность»

Еще одним гостем фестиваля стал писатель и пиарщик Александр Цыпкин. Он прочитал несколько новелл из своей пьесы «Интуиция» – сборника монологов людей, которые только что умерли, очнувшись на том свете и пытаются осмыслить этот факт. Герои думают о том, что бы они могли исправить в последний день своего земного существования.

У пьесы есть необычное интерактивное продолжение: зрители могут проголосовать на сайте автора за того героя, который, по их мнению, достоин и должен на один день вернуться к жизни. Такая возможность была и у иркутян – большинство выбрало 18-летнего студента-отличника Виталика, погибшего из-за глупых экспериментов с наркотиками.

По словам автора, пьеса призвана напомнить о скоротечности жизни и о том, что в ней действительно важно. «Неизвестно, есть там что-то или нет, но последний день будет точно. Я знаю, что кому-то из моих друзей это помогло принять решение об отношениях, а кого-то побудило подарить духи бабушке – и это тоже результат. В любом случае это напоминание всем

нам быть внимательнее к себе и друг к другу – ведь в жизни нет такого зрительского голосования», – подвел итог выступлению Александр Цыпкин.

Сам автор на вопрос о том, за кого бы он проголосовал, признался, что его выбор отличается от раза к разу, но он очень сочувствует чиновнику Килькину, умершему во сне накануне юбилея вверенного ему района. Зрители за этого персонажа голосуют редко.

Рассуждая о составляющих успеха современных авторов, писатель отметил, что талант по-прежнему имеет наибольший вес. Пиар и развитый личный бренд ускоряют процесс, но не заменяют собой способности и ода-ренность.

«Соцсети всем открыли доступ к миру, если ты выложишь текст в сеть, если он талантливый, то его все завирусят. Если не талантливый, то люди этого не сделают. Все очень просто. Не на кого свалить свою бесталанность. Раньше ты мог свалить на редактора, продюсера, издателя. Сейчас нет. Сегодня творческому человеку гораздо проще, никто не мешает. Сегодня есть интернет, выложил, если людям нравится, они сразу распространяют», – сказал он.



«Если цель – прославиться, то стоит поискать другие способы»

Звезды – обычные люди. Эта мысль красной нитью проходила через выступления многих гостей фестиваля культуры «Энергия». Каково это – быть никому не известным начинающим писателем или известным актером, живущим в ожидании роли? Где брать энергию, когда опускаются руки? Маша Трауб и Юлия Меньшова поделились своими историями.

«Пока ты не «висишь» на стене в классе, у тебя все еще впереди»



Маша Трауб сегодня известна как автор более 30 книг прозы и двух детских книг. По ее бестселлеру «Дневник мамы первоклассника» на студии Станислава Говорухина был снят художественный фильм со Светланой Ходченковой в главной роли, а по мотивам книги «Домик на юге» Вера Сторожева поставила комедию «Сдается дом со всеми неудобствами». Произведения автора посвящены теме материнства и образу жизни российского среднего класса.

– Я не хочу ничего доносить до читателя, учить чему-то, я просто ставлю перед ним зеркало. Что он увидит там? Это зависит от него, – говорит Маша Трауб.

Она начинала как общественно-политический журналист, проработав не один год в столичных изданиях. Писательская карьера началась неожиданно, с подачи супруга.

– Мне было 28, я была международником, брала интервью у Жака Ширака, между прочим. Но муж однажды сказал, что ему нужны щи-борщи, а не вот это «прилетела-улетела». И я ответила: «Да, дорогой, хорошо». Уволилась в один день. Никто из коллег не понял, что это было.

В «режиме Золушки» будущая писательница продержалась пару месяцев, но, глядя на мужа, тоже пишущего человека, вернулась за компьютер.

– Он сказал, что только моего «плевок в вечность» и не хватало. Я, конечно, обиделась. Но если мне сказать, что у меня ничего не получится, я буду делать назло. Взяла псевдоним, под которым меня никто не знал, и отправила свою повесть в три издательства. В первом ее потеряли, из второго пришел отказ, а из третьего позвонили и спросили, есть ли у меня что-то еще.

На вопрос журналиста Газеты Дело, какая из книг была самой энергозатратной, Маша Трауб ответила, что все они написаны легко.

– Легко написанные книги легко и читаются. Могу сказать, откуда я черпаю энергию для работы. Меня вдохновляет общение с детьми, занятия с ними, репетиторство. Помочь с домашней работой, рассмешить – это все дает мне энергию.

Маша Трауб поделилась впечатлениями об иркутской публике и рассказала и о том, каково это – быть начинающим, никому не известным писателем.

– Без читателей нет писателя. Мои читатели – самые лучшие, добрые, ироничные. В Иркутске я впервые, и меня приняли очень тепло, по-дру-

жески. Это, что и говорить, приятно. Хотя морально я готова к любому повороту. Помню, в самом начале писательской карьеры на встречу со мной пришла всего пара человек. Я успокаивала себя тем, что «это культурная столица, здесь читателей надо завоевывать». В другой раз выхожу на сцену, зал на пятьдесят человек – полон. Я на подъеме, думаю: «Вот она, слава». И вдруг по громкой связи объявляют: «Господа поэты, пришедшие на семинар такой-то, просьба пройти в такую-то аудиторию». И все эти пятьдесят человек встают и уходят... Представляете? Но знаете, в чем прелесть быть писателем? Как говорил в детстве мой сын: «Все писатели умерли и висят на стене в классе». Так вот, пока ты не «висишь» на стене в классе, ты всегда остаешься молодым автором, у тебя все еще впереди.

«Профессия актера – очень жестокая»

На встречу с Юлией Меньшовой, которая посвятила свой приезд в Иркутск памяти отца, народного артиста, выдающегося режиссера Владимира Меньшова, иркутяне зарегистрировались заранее. Импровизированный кинозал еле вместил в себя всех желающих. И это неудивительно: рассказ о том, как шла работа над фильмом «Любовь и голуби», в основу которого легла история реальной семьи из города Черемхово, сам по себе был удивительно зрелищным.

Актриса рассказала о том, как проходил кастинг, отметила тех сотрудников съемочной группы, о которых зрители обычно не знают – операторов, художников, художников по костю-



мам, поделилась смешными моментами, которые остались за кадром.

– Теперь вы будете смотреть фильм совсем другими глазами, – пообещала она.

На вопрос из зала о том, какой совет актриса дала бы начинающим актерам, Юлия Меньшова ответила, что если цель – прославиться, то стоит поискать другие способы.

– Профессия актера – очень жестокая, здесь нет ни одной завоеванной площадки. Сегодня ты звезда, а завтра тебя все забыли. Поэтому в актеры стоит идти, только если человек истово любит искусство, готов служить ему, невзирая ни на какую несправедливость.

Сама актриса, несмотря на то, что успешна и известна, а реплики ее героини из «Между нами, девочками», расходятся на цитаты, считает, что в кино ее судьба не сложилась.

– Когда в кино собиралась обойма, я на десять лет ушла из профессии в телевидение, а когда вернулась, стала сниматься в сериалах. Для зрителей

это не принципиально, но в актерской среде есть негласное разделение на тех, кто снимается в сериалах, это такие актеры «кэжуал», – улыбается Юлия, – и на тех, кто в кино – они считаются более крутыми ребятами. Есть и другой момент: я придирчива, не на любой проект готова тратить свои силы и время, а еще мне кажется, что жить в ожидании, пока тебя выберут, достаточно оскорбительно. Поэтому я «попилила» себя немножко: вот здесь меня могут выбирать, а здесь я сама выбираю. Это не похоже на служение, зато мне всегда есть чем заняться.

В Иркутск Юлия Меньшова пришла не в первый раз. Она призналась в любви к иркутскому «деревянному кружеву», байкальским торосам, лед которых рассыпается на иголки, и невероятно вкусному омулю. Но особенное впечатление, по ее словам, производят местные зрители.

– Здесь живут люди с уникальным чувством собственного достоинства, – отметила актриса. – Обычно, когда я выхожу после спектакля и ко мне подходят попросить автограф или сфотографироваться, это одна большая мука, потому что часто люди подходят с такой легкой пристройкой снизу: «Ой, а можно?...» Это меня ужасает. Мне хочется встряхнуть человека за плечи и сказать: «Я не спасла ничью жизнь, я не врач и не учитель, я обычный человек, которого ты просто часто видишь на экране». Так вот, в Иркутске такого нет! Люди подходят с прямым позвоночником, стоят вровень. Здесь партнерские отношения. Уникальный город.

Наталья Понамарева

«Школа фермера»: безвирусный картофель, «искусственный дождь» и другие секреты практики

Слушатели «Школы фермера» Россельхозбанка в Иркутской области посетили крестьянско-фермерское хозяйство Леонида Кичигина, которое в регионе считается участком прорыва, поскольку здесь одними из первых применили передовые технологии. В хозяйстве используется «искусственный дождь», а лук выращивается с применением капельного полива, где одновременно с водой вносятся питательные вещества. Начинающие фермеры, изучающие растениеводство, узнали о секретах безвирусного картофеля, системах полива и многом другом. Об этом Газете Дело рассказали в банке.

Экскурсию по производственным площадкам предприятия, расположенного в Усольском районе, провел сам хозяин производства Леонид Кичигин. Он рассказал будущим агробизнесменам свою историю становления как фермера. Изначально выращиванием картофеля занимался отец Леонида, наращивал объемы площадей, занимался паевыми землями и договаривался о реализации продукции. А в старших классах уже сам Леонид начал вникать в производственный процесс и внедрять современные подходы и технологии.

Хозяин производства поделился с будущими растениеводами полезной информацией: как выбирать посевной картофель, рассчитывать количество удобрений, провел студентов по складским помещениям и рассказал о тонкостях хранения овощей. Слушатели «Школы фермера» узнали о том, что такое микроклубни картофеля, как клонируются сорта овощных культур и каким образом в собственной лаборатории КФХ выращивается безвирусный картофель в пробирке. «При выращивании картошки мы используем фитопрочистку, активное орошение. У нас 26 сортов картофеля в коллекции, мы запустили в работу лабораторию микроклубней размножения растений. В ней проводятся опыты по выращиванию безвирусных клубней, создается собственная коллекция семенного картофеля. При построении агробизнеса я рекомендую не бояться вкладываться в сам процесс посева и выращивания овощей – эти затраты стоит рассматривать как инвестиции, при правильном подходе вы сможете снизить себестоимость продукта – и именно это даст прибыль на этапе реализации», – поделился опытом руководитель Леонид Кичигин.



Фото из архива компании

Практическое занятие проходило в формате диалога без ограничения круга вопросов. Слушатели интересовались и техническими моментами производства, и секретами успешного ведения бизнеса, узнали основные принципы работы лаборатории и увидели современную технику, применяемую для полива полей. В овощехранилищах интересовались системой вентиляции, сушки и хранения. По видео-итогам уборочной кампании увидели современные комбайны для уборки картофеля и моркови.

«Очень интересным оказалась сама история семьи, становления и движения к тому уровню производства, который мы увидели сейчас. Подкупила открытость и максимальный професси-

онализм Леонида – полные ответы по всем направлениям, от селекции картофеля до нюансов хранения и уровня рынка сбыта, чувствуется погруженность в процесс, заинтересованность. Очень полезными оказались знания о значимости систем орошения, причем для каждого корнеплода отдельно. Насколько это влияет на урожайность и качество выращиваемых овощей. Такая практика мотивирует, заставляет понимать, что, если грамотно подходить к аграрному бизнесу, можно достичь высоких результатов. Мы с братом сами занимаемся выращиванием картофеля, и этот практический выезд дал очень много информации для наших дальнейших работ. И основное понимание – семена картофеля

будем приобретать здесь – это основа урожайности, и последующей прибыли соответственно», – рассказал слушатель «Школы фермера» Андрей Щербаков.

На сегодняшний день хозяйство на 100% обеспечивает себя семенным материалом, сейчас в линейке 26 сортов картофеля. Есть планы на семеноводство для частного сектора. «Что отличает хозяйство Леонида Кичигина – это четкая организация ведения бизнеса, содержания земель и производственных площадок. Здесь представлен хороший пример, когда семейный опыт и современные технологии работают на развитие хозяйства. С 2008 года Кичигины проделали масштабную работу и превратили КФХ в доходный проект. Сейчас это одно из самых крупных предприятий, которые снабжают иркутские магазины картофелем, свеклой, морковью. И добились больших успехов в выращивании лука – что не так просто сделать у нас в регионе. Уверена, что именно такой опыт необходим нашим слушателям «Школы фермера» для достижения высоких результатов не только при подготовке бизнес-планов, но, главное, при развитии собственного хозяйства», – подчеркнула директор Иркутского филиала Россельхозбанка Наталья Баркова.

В Иркутской области образовательный проект «Школа фермера» реализуется при поддержке областного правительства, совместно с региональным министерством сельского хозяйства, Россельхозбанком и Иркутским государственным аграрным университетом. Обучение проводится по двум наиболее востребованным в регионе направлениям – растениеводству и животноводству.

«Все платят дань нелегальным майнерам»

17 ноября более 100 домов и квартир в поселке Дзержинск остались без электричества. Одновременно была нарушена работа котельной, питающей весь микрорайон «Современник». Причиной аварийного отключения, которое продлилось без малого 8 часов, стала деятельность двух нелегальных майнеров – бытовые сети в очередной раз не выдержали промышленной нагрузки. Энергетики регулярно разбираются с криптодобытчиками через суд, но признаются, что без участия властей проблему не решить. О сложностях, которые создают майнеры сбытовым организациям, пожарным и обычным жителям, шла речь на совместной пресс-конференции энергетиков и представителей МЧС.

«СОСЕД – «ДОСТАЛ»

Ежедневно в телеграм-канал Иркутской электросетевой компании «Чат Свет 38» поступают десятки жалоб на перебои в электропитании или на недостаточное напряжение. Пишут в основном жители района – из Грановщины, Хомутово, Мельничной пади. Свои проблемы они нечасто связывают с майнерами, но энергетики знают, что дело именно в этом. С каждым годом криптодобытчики потребляют все больше электроэнергии, в то время как бытовые сети вообще не рассчитаны на то, чтобы в режиме 24/7 питать «асики» – так в народе называют оборудование для майнинга.

– Суммарно за 2021 год прирост энергопотребления у населения Иркутской области составил 17,8%. При этом число домохозяйств, их оснащение, количество жителей существенно не изменились. За 10 месяцев 2022 года прирост составляет еще 12,6%. Это очень много для региона, где не наблюдается скачка в числе промышленных предприятий и в объеме населения. Соответственно, вся нагрузка ложится на сети: отсюда проблемы, отключения, аварийные ситуации, – объяснил Андрей Харитонов, генеральный директор «Иркутскэнерго».

По словам Александра Щекина, директора филиала «Восточные электрические сети» Иркутской электросетевой компании, усиление имеющихся мощностей ситуацию не улучшает – две подстанции, запущенные летом, уже загружены на 100%. И это при том, что энергетики согласуют программу модернизации с градостроительным планом, то есть с запасом рассчитывают, сколько электроэнергии нужно тому или иному населенному пункту с учетом появления новых домохозяйств.

Помимо проблем с электроснабжением, майнеры мешают соседям и шумом – криптодобывающее оборудование круглосуточно создает довольно громкий гул. Такие жалобы тоже можно найти в канале «Чат Свет 38»: «Как бы вот соседа припугнуть. Достал капец, на контакт не идет. Сколотил сарай во дворе и наставил асиков. Спать ночью невозможно, окно откроешь – гудит, закроешь – жарко. Сдать в энергосбыт его, да вроде как не по-пацански».

В многоквартирных домах соседство с майнером может повлечь за собой еще и дополнительные расходы. Если оборудование установлено в местах общего пользования – в подвале, на чердаке или даже на лестничных пролетах (такое в практике энергетиков тоже встречалось) – то вместе с криптодобытчиком увеличенные счета за потребление электроэнергии на общедомовые нужды получают все жители подъезда.



Олег Причко, генеральный директор ПАО «Иркутскэнерго»

Фото А. Федорова

«УТАЩИЛИ ЦЕЛЮЮ ГЭС»

Вычислить майнера достаточно просто – криптоферма потребляет в десятки, а то и в сотни раз больше электроэнергии, чем обычное домохозяйство. По данным энергетиков, из всех потребителей Иркутской области майнингом занимаются 1,8%.

– В 2017 году таких потребителей было 6000, или 0,66%. Они потребляли в среднем 11192 кВт*ч в месяц. Сейчас их уже 18 тысяч, или 1,8% – рост в три раза. Мы даже задумались: а может у нас, как говорят наши оппоненты, население выросло? Взяли данные правительства Иркутской области – по ним численность населения падает. Может быть, у нас так выросло благосостояние жителей, и крепких усадеб стало больше? Нет, Росстат это не подтверждает. Эти 1,8% домохозяйств сейчас использует 23% от общего объема потребления в области. А остальные 98,2% вынужденно терпят из-за них проблемы, – привел цифры генеральный директор ПАО «Иркутскэнерго» Олег Причко.

По его оценкам, сегодня мощность потребления электроэнергии криптодобытчиками составляет 687 МВт – при мощности всей Иркутской ГЭС в 662 МВт.

– Получается, что эти 1,8% утащили из единой национальной электрической сети целую Иркутскую ГЭС, – подчеркнул Олег Причко.

«ЭТО ЭЛЕКТОРАТ, ИХ ТРОГАТЬ НЕЛЬЗЯ»

Такой масштаб потребления создает проблемы и юридическим лицам, которые финансируют льготный тариф для населения в рамках системы перекрестного субсидирования.

– Тариф для населения, он же субсидируемый, – за него доплачивают вообще все. В том числе в карман майнерам, которые потребляют 23% льготного продукта, а значит, забирают на себя соответствующую долю перекрестного субсидирования. То есть все предприятия, все юридические лица, индивидуальные предприниматели, – все платят дань нелегальным майнерам. И дальше мы с вами еще и как физические лица это оплачиваем: все, кто эту «дань» заплатил, они же в цене своего товара, своей услуги эти ресурсы возвращают, завышая цену. Сумма перекрестного субсидирования составляет почти 6 млрд рублей в год. 23% от них – почти полтора миллиарда. Столько уходит в карман майнерам, – прокомментировал Олег Причко.

Пока энергетики борются с «серыми» майнерами своими силами – вычисляют их по экстремально высоким объемам потребления, собирают доказательную базу и через суд доказывают коммерческий характер деятельности криптодобытчика. После этого стоимость потребленной энергии пересчитывается по коммерческому тарифу, и майнер доплачивает разницу. За 2,5 года «Иркутскэнерго» выиграл 427 исков на общую сумму более 210 млн рублей.

– Самое крупное решение на сегодняшний день – это 38 млн рублей, которые должен заплатить майнер из Баяндая. Недавно было принято решение на 7 млн рублей. Что это за деньги? Это недополученные деньги сетевых компаний – на строительство новых сетей, снижение перекрестного субсидирования и так далее, – рассказал Александр Щекин.

Правовой метод работает, однако на точечный поиск нарушителей уходит слишком много времени и сил. Уже несколько лет энергетики ждут содействия в решении проблемы от властей, но пока без результата.

– Воз и ныне там. Пока я не вижу, чтобы те люди, в обязанностях которых наведение порядка в этой сфере, что-либо начали делать. Пока я слышу прежнюю риторику: это электорат, трогать их нельзя. Даже если они нарушают, – отметил Олег Причко.

СЕТИ ГОРЯТ

В поле зрения МЧС майнеры попали в 2018 году – тогда спасатели начали отслеживать на-

личие майнингового оборудования на объектах, где происходили возгорания. И если четыре года назад такой случай был только один, то за 11 месяцев 2022-го их количество составило уже 54. При этом, по словам Андрея Шутова, представителя Главного управления МЧС России по Иркутской области, связь между пожаром и криптофермой можно установить не всегда. Случается, что майнеры вывозят оборудование из пострадавшего помещения до приезда оперативно-следственной группы.

– 25 ноября произошел пожар на Ипподромной, сгорели два больших автосервиса и мансарда дома. По словам очевидцев, наших пожарных, которые первыми прибыли на место, за автосервисом находилось несколько пристроев, и оттуда молодые люди вытаскивали майнинговое оборудование. Сейчас дознаватели пытаются разобраться, почему произошло возгорание. Причина ясна – это короткое замыкание электропроводки, но где оно возникло – непонятно, все помещения полностью вычищены, в них ничего нет. Можно предположить, чтобы майнеры запутывали следствие, чтобы не попасть в статистику сбытовых компаний, МЧС и уйти от ответственности, – рассказал Андрей Шутов.

Комментируя размещение майнинговых ферм в многоквартирных домах, представитель МЧС отметил, что это, как правило, съемное жильё, и сами криптодобытчики там не находятся – слишком шумно и жарко. А наибольшее число возгораний приходится на утренние и вечерние часы, когда нагрузка на электросети резко возрастает.

– Мы не против майнеров, но есть специальные площадки, на которых надо этим заниматься. Бытовые сети для этого не предназначены. В местах, где были возгорания, мы видим, что оборудование целое, а горят электросети, к которым оно подключено, – подчеркнул специалист.

По данным МЧС, ни одного пожара не было зафиксировано на так называемых легальных фермах, где оборудование работает на сетях необходимой мощности.

СЕРАЯ ЗОНА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

При этом организовать полностью легальную криптоферму в отсутствие законодательной базы в России тоже невозможно. Несмотря на то, что формально майнинг в стране не запрещен, как вид экономической деятельности в ОКВЭД он не значится, следовательно, для него не предусмотрен налоговый режим и налоговая ставка.

– По сути это серая зона, которая никак не регламентирована. Для начала нужно легализовать этот вид деятельности, включить его в реестр. После этого может быть решен вопрос с налогообложением – сейчас майнер имеет право, но не обязанность, подать декларацию, самостоятельно определить прибыль и как-то посчитать, сколько он должен заплатить, – отметил Олег Причко.

Минимальную легализацию криптодобытчики могут начать с оформления технологического присоединения к сетям промышленной нагрузки и выполнения технических условий сетевой компании. Однако в будущем, с учетом энергетики, подход к теме должен быть более основательным.

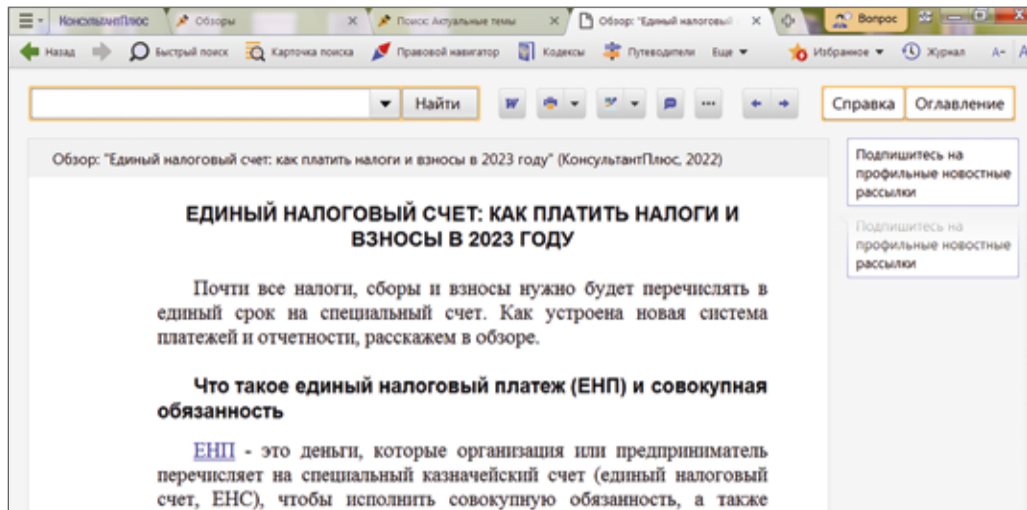
– Необходимо упорядочивать отношение общества к этой категории бизнесменов. То, что это бизнесмены, неоднократно признано судом, как и то, что они ведут предпринимательскую деятельность. Чем в этом смысле майнер отличается от парикмахера? Ничем. Так почему парикмахер делает это легально, оплачивает ресурсы по ценам и тарифам, установленным государством, платит налоги? И почему вот эта микроскопическая категория нашего общества – майнеры – каким-то непостижимым образом ограждается от всего этого? Почему для них создаются искусственные льготные условия? Ответы на эти «почему» у меня пока отсутствуют, – заключил руководитель «Иркутскэнерго».

Юлия Плотникова



Единый налоговый счет: как платить налоги и взносы в 2023 году

Что такое единый налоговый платеж (ЕНП) и совокупная обязанность



ЕНП – это деньги, которые организация или предприниматель перечисляет на специальный казначейский счет (единый налоговый счет, ЕНС), чтобы исполнить совокупную обязанность, а также деньги, которые взыскали с налогоплательщика.

Совокупная обязанность – общая сумма налогов, авансовых платежей, сборов, страховых взносов, пеней, штрафов, процентов, которые нужно уплатить на конкретную дату.

На ЕНС можно перечислять суммы, которые больше необходимых. Остаток можно вывести или зачесть. Ограничений по сроку в общем случае нет.

На ЕНС учтут в качестве ЕНП также средства, которые по тем или иным основаниям причитаются налогоплательщику: возмещаемый НДС, проценты на сумму излишне взысканных средств и ряд других сумм.

Сальдо ЕНС на 1 января 2023 года ФНС определит сама. Переплату, по которой пропущен срок возврата, и безнадежную к взысканию недоимку учитывать не должны. Рекомендуем сверить расчеты до конца года.

Обязательные платежи, которые перечисляют в составе ЕНП

В качестве ЕНП перечисляют: налог на прибыль; НДС; НДФЛ; страховые взносы. Исключение - взносы на травматизм. Их перечисляют в Социальный фонд России, созданный на базе ПФР и ФСС; налог на имущество; земельный налог; транспортный налог; акцизы; водный налог; НДСП; НДС; налог на игорный бизнес; налог при УСН; ЕСХН; налог на спецрежиме при выполнении соглашений о разделе продукции;

налог при АУСН; госпошлину, на которую суд выдал исполнительный документ.

Два сбора можно уплачивать как отдельно, так и в составе ЕНП: сбор за пользование объектами животного мира; сбор за пользование объектами водных биоресурсов; налог на профессиональный доход. Отдельно от ЕНП уплачивают: НДФЛ на выплаты иностранцам, работающим по патенту. О том, как перечислить налог в этой ситуации, см. готовое решение; госпошлину, по которой суд не выдал исполнительный документ.

Единый срок платежей

Срок перечисления большинства налогов и взносов на ЕНС – 28-е число месяца. Такие поправки внесли в нормы о сроках уплаты различных налогов и взносов (например, НДС, страховых взносов, налога на имущество). Периодичность платежей не изменяется.

Самым существенным образом изменение затронуло НДФЛ. По новым правилам срок его уплаты не привязан к виду выплаты, из которой произвели удержание.

Налог, который удержали в период с 23-го числа предыдущего месяца по 22-е число текущего, нужно уплатить не позднее 28-го числа текущего месяца.

Исключения – декабрь и январь. В декабре (впервые – в 2023 году) НДФЛ нужно перечислить дважды: не позднее 28 декабря – налог, удержанный за период с 23 ноября по 22 декабря; не позднее последнего рабочего дня года (в 2023 году – 29 декабря) – налог, удержанный за период с 23 по 31 декабря; не позднее 28 января

перечисляют НДФЛ, удержанный за период с 1 по 22 января.

Уведомления о платежах

По налогам, взносам, авансовым платежам, которые платят до подачи декларации либо без нее, нужно подать уведомление об исчисленных суммах. Срок – не позднее 25-го числа месяца уплаты. Форму и порядок заполнения уведомления пока не утвердили, есть лишь проект.

Особый срок предусмотрен для уведомления об НДФЛ, который будет удержан с 23 по 31 декабря, – последний рабочий день. Таким образом, в декабре 2023 года в части НДФЛ нужно направить 2 уведомления: одно не позднее 25 декабря, а второе – до 29 декабря включительно.

В 2023 году вместо уведомления организация или ИП вправе представить платежное поручение. По нему инспекция должна однозначно определить бюджет, в который направляются денежные средства, срок уплаты и иные необходимые реквизиты. Правило перестает действовать, как только налогоплательщик впервые подаст уведомление.

Списание средств с ЕНС

На основании отчетности, уведомлений, судебных решений и других документов инспекция определит размер совокупной обязанности.

Деньги спишут в такой последовательности: недоимка (начиная с наиболее раннего момента выявления); налоги, авансовые платежи по ним, сборы, взносы (с момента возникновения обязанности по уплате); пени; проценты; штрафы.

Если на ЕНС денег недостаточно, их распределят пропорционально величине обязательств.

Взыскание задолженности по ЕНС

Если баланс ЕНС уйдет в минус, инспекция выставит требование. Если его не исполнить, деньги спишут с банковского счета. Решение об этом размещают в специальном реестре.

Информация о состоянии ЕНС

У инспекции можно запросить справки: о наличии положительного, отрицательного или нулевого сальдо ЕНС; принадлежности денег, перечисленных в качестве ЕНП; исполнении обязанности по уплате налогов, сборов, пеней, штрафов, процентов.

Единый срок подачи отчетности

Срок представления отчетности по налогам и страховым взносам – 25-е число месяца. Так, расчет по страховым взносам за 2022 год нужно сдать не позднее 25 января 2023 года.

Периодичность подачи отчетов не изменяется.

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



КонсультантПлюс
в Иркутске

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

ООО "КонсультантПлюс в Иркутске"
Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/1,
1 подъезд, 7 этаж
info@irkcons.ru, www.irkcons.ru

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 02.12.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	162,79	129,92	108,83	105,15	88,04
1 комн. панель	128,57	121,99	103,73	104,05	94,48
2 комн. кирпич	132,33	117,78	100,67	97,34	81,88
2 комн. панель	118,26	112,14	99,68	96,43	83,18
3 комн. кирпич	113,9	110,42	96,8	107,05	83,4
3 комн. панель	133,15	108,2	91,38	89,6	79,28
Средняя стоимость	130,22	123,98	103,61	103,64	86,67

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 02.12.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	36,67	-	44,55	36	45
склад (аренда)	0,42	0,56	0,3	0,2	0,3
магазин (продажа)	86,59	81,54	60,55	49,74	50,56
магазин (аренда)	0,82	0,74	0,67	0,66	0,59
офис (продажа)	82,51	78,77	62,29	58,77	51,17
офис (аренда)	0,81	0,75	0,63	0,64	0,57

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 02.12.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	102,43	144,79	152,25	136,96	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2022 года	-	-	109,82	-	107,64
Срок сдачи - 1 полугодие 2023 года	-	163,89	95,36	-	91,14
Срок сдачи - 2 полугодие 2023 года и позже	-	132,45	115,55	121,24	93,24
Средняя стоимость	102,43	151,21	120,46	125,73	94,72

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!

Продадим/Сдадим ваш объект по максимальной рыночной цене

688-174

www.rbnpro.ru

Ростелеком

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ» РЕАЛИЗУЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ в Иркутской области

АРЕНДА	ПРОДАЖА	ПРОДАЖА	ПРОДАЖА
г. Иркутск	г. Иркутск	г. Ангарск	п. Михайловка
ул. Пролетарская, 12	мкр. Университетский, 54а	92 квартал, д. 16	3 квартал, 1
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	НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ АТС - 36, 2-этажное панельно-кирпичное с подвалом, площадью 1710,7 кв. м. с земельным участком площадью 2707 кв. м. 44 819 000 руб.	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.	ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС Трехэтажное нежилое кирпичное здание 1319,9 кв. м, здание гаража 305,9 кв. м, земельный участок 2913,14 кв. м. 3 961 000 руб.
г. Ангарск	г. Усолье-Сибирское	г. Ангарск	
85 квартал, д. 8	пр-т Комсомольский, 128	59 квартал, д. 21	
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	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.	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

Кандинский

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

Ваш загородный дом



Помните, в 2018 году в посёлке «Патроны Парк» можно было купить дом за 5 000 000 руб.?
Сегодня такой дом стоит 12 000 000 руб.

Так вот, в «Кандинском» до 31 декабря можно заключить договор на дом за **5 130 000 руб.**
(90 м² * 57 000 руб./м²).

Земля – от 15 соток, от 3 200 000 руб.

**ВЫБИРАЙТЕ ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ
ДЛЯ ЖИЗНИ ИЛИ ИНВЕСТИЦИЙ.**

**Байкальский тракт, 34 км.
На берегу залива
Закрытый посёлок
Современная архитектура**



72-01-01
www.metaestate.ru