



Деловой квартал

DK.RU

ДМИТРИЙ ИОНИН:
НАША ЗАДАЧА —
ВОДИТЬ ИНВЕСТОРА
ЗА РУКУ И ПОМОГАТЬ
ЕМУ | 16

РОМАН РЕЧКИН:
ЧТОБЫ ОБЪЯВИТЬ
МОБИЛИЗАЦИОННУЮ
ЭКОНОМИКУ, НУЖНО
МЕНЯТЬ КОНСТИТУЦИЮ | 28

**Старый завод или
пельмени? Пора
придумать новые точки
притяжения для Урала**
СТР. 6



**Центр города нужно
сделать зеленой
комфортной средой.
Как и кто мешает?**
СТР. 22-26



**За 5 лет число
абитуриентов в УрФУ
выросло в 1,5 раза. А что
в других вузах?**
СТР. 58-67



**Кто строит город.
Топ-лист застройщиков**
СТР. 86



**Кто нас лечит.
Медицина в лицах**
СТР. 74-85



СОДЕРЖАНИЕ

МНЕНИЯ



Екатеринбург обновил исторический максимум по строящемуся жилью. Кому застройщики будут продавать квартиры? — **Михаил Хорьков**

Стр. 4



Билимбай — родина бефстроганов, но об этом там даже не знают. Почему гастронома — это то, что будет качать турпоток в регион — **Яков Можяев**

Стр. 6



Не играйте в налоговые игры с государством: собираемость налогов станет приоритетной для ФНС в 2023 г. — **Ирина Екимовских**

Стр. 8



Как на экономику повлияли массовая миграция и частичная мобилизация? Взгляд **Натальи Зубаревич**

Стр. 10

ПРОФИ



Правда ли, что рынок ценных бумаг, особенно иностранных, для частного инвестора потерян? Спойлер: нет. **Владимир Бобряшов** о том, куда инвестировать сегодня.

Стр. 12-14



Дмитрий Ионин: объем инвестиций в основной капитал Свердловской области составил более 180 млрд руб. Кто эти инвесторы и куда они вкладывают?

Стр. 16-17

Алексей Кукувыкин: «Зеленые массивы нужно вписывать в городскую застройку, а не оголтело защищать».

Стр. 22-26



Роман Речкин: возможно ли введение в России мобилизационной экономики?

Стр. 28-30

Семейный бизнес в России: нарциссизм, страх смерти, ревность к преемникам мешают возникновению династий. **Ольга Чебыкина** и **Екатерина Легостаева** разобрались, надолго ли это.

Стр. 32-33

КЕЙСЫ

Детские городки из бревен, креативный кластер в Сысерти, керамическая плитка для шейхов, купели из стеклокомпозита и стеклянные перегородки для офисов — как екатеринбургские предприниматели развивают узкие ниши и почему не боятся ни санкций, ни кризисов.

Стр. 36-55



СПЕЦПРОЕКТЫ

Образовательная картина Свердловской области Вузы наращивают число абитуриентов и популярных направлений обучения, а коллаборация с предприятиями встает на накатанные рельсы.

Стр. 58-67



Кто нас лечит? — Медицина в лицах

Стр. 79-85

Кадровый вопрос. Как его решают руководители IT-компаний, промышленники и строители

Стр. 68-73



ТОП-ЛИСТ

Лучшие застройщики: лидеры по объему ввода жилья в 2021 и 2022 гг.

Стр. 86-90

Деловой квартал

«Деловой квартал» проводит независимую редакционную политику. Мнения, высказанные на страницах журнала, могут не совпадать с мнением редакции. За содержание рекламных материалов редакция ответственности не несет. Авторские материалы не являются рекламными. Любые перепечатка и копирование авторских и рекламных материалов запрещены и возможны только в случае предварительного письменного согласования с редакцией журнала. В случае нарушения указанного положения виновное лицо несет ответственность в соответствии с действующим законодательством РФ. Исключительное право на товарный знак «Деловой квартал» принадлежит учредителю. Все цены, указанные в журнале, действительны на момент выхода номера в свет.

СЕТЬ «ДЕЛОВОЙ КВАРТАЛ»

ИЗДАЕТСЯ В ЕКАТЕРИНБУРГЕ, КРАСНОЯРСКЕ, НИЖНЕМ НОВОГОРОДЕ, НОВОСИБИРСКЕ, ЧЕЛЯБИНСКЕ.

РЕДАКЦИЯ «ДЕЛОВОЙ КВАРТАЛ»

Адрес редакции: 620014, Екатеринбург, ул. Добролюбова, 16, оф. 411, телефон/факс: (343) 212-76-06. E-mail редакции: in@dk.ru; отдел рекламы: savina@dk.ru. www.dk.ru

Директор, главный редактор: Сергей Андреевич Дружинин. Выпускающий редактор: Ольга Селезнева. Редакторы тематических рубрик: Виктория Говорковская, Александра Клименко, Андрей Пермяков, Елизавета Порошина, Татьяна Сальникова. Руководитель редакции спецпроектов: Мария Коновалова. Арт-директор: Евгений Исаков. Специалист по технической поддержке пользователей: Георгий Пьянков. Коммерческий директор: Татьяна Савина. Финансовый управляющий: Наталья Соколова. Руководитель отдела продаж: Алиса Мальцева. Специалисты по рекламным проектам: Валентина Васкова, Анна Лапина, Евгения Панасевич, Елена Труфанова.

НОЯБРЬ 2022 №1006

УЧРЕДИТЕЛЬ: ООО ИЗДАТЕЛЬСТВО «ПУЛЬС ЦЕН», ИЗДАТЕЛЬ: ООО «ДЕЛОВОЙ КВАРТАЛ» — ЕКАТЕРИНБУРГ, 620014, г. ЕКАТЕРИНБУРГ, УЛ. ДОБРОЛЮБОВА, 16, ОФ. 411.

Журнал зарегистрирован Управлением Роскомнадзора по Уральскому федеральному округу 06 октября 2020 г. Рег.№ ПИ № ТУ66-01823. Информационно-рекламное издание. Знак информационной продукции: 16+. Дата выхода 21.11.22. Отпечатано в типографии ООО «Фабрика цвета», г. Екатеринбург, ул. Шорса, 7, тел. (343) 221-02-82, 221-01-41, факс: (343) 221-02-81. Заказ №. Подписной индекс 96 716. Цена свободная. Тираж 5 000 экз. Тираж сертифицирован Национальной тиражной службой.



Журнал «Деловой квартал» и портал DK.RU — участники ТОП-25 самых цитируемых СМИ Свердловской области



СОСПП

Свердловский областной Союз промышленников и предпринимателей

«Деловой квартал» — стратегический информационный партнер Свердловского областного Союза промышленников и предпринимателей (СОСПП)

 **ВТБ**



КЕШБЭК

10%

Тариф «Зарплатный»

**ПЕРЕВЕДИТЕ
ЗАРПЛАТУ В ВТБ**

**КЕШБЭК НОВЫМ ЗАРПЛАТНЫМ
КЛИЕНТАМ В КАТЕГОРИИ
«СУПЕРМАРКЕТЫ»**

ЗАКАЗАТЬ КАРТУ И УЗНАТЬ
ПОДРОБНЕЕ О ТАРИФЕ



 **1000** ЗВОНОК ПО РОССИИ
БЕСПЛАТНЫЙ

8 800 100 24 24 / VTB.RU

КЕШБЭК – ВОЗВРАТ СРЕДСТВ МУЛЬТИБОНУСАМИ ЗА ОПЕРАЦИИ ПО КАРТАМ ВТБ В КАТЕГОРИИ «СУПЕРМАРКЕТЫ» ПРИ УСЛОВИЯХ, ЧТО УЧАСТНИК ПОЛУЧИЛ ПЕРВУЮ ЗА 12 МЕСЯЦЕВ ЗАРПЛАТУ ОТ 10 000 РУБ. НА КАРТУ ВТБ В ПЕРИОД С 01.10.22 Г. ПО 31.12.22 Г., В ЭТОМ И СЛЕДУЮЩЕМ МЕСЯЦАХ СОВЕРШИЛ ПОКУПКИ ПО КАРТЕ ОТ 20 000 РУБ. В МЕС. 10% КЕШБЭКА РАССЧИТЫВАЕТСЯ СУММАРНО С НАЧИСЛЕНИЯМИ ПО ПРОГРАММЕ ЛОЯЛЬНОСТИ «МУЛЬТИБОНУС» НЕ БОЛЕЕ ДВУХ РАЗ. ЛИМИТ МУЛЬТИБОНУСОВ: 3500 В МЕС. ПОДРОБНЕЕ НА [HTTPS://VTB.RU](https://vtb.ru). ОРГАНИЗАТОР ООО «МУЛЬТИБОНУС». **БАНК ВТБ (ПАО)**. ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ ЦБ РФ № 1000. РЕКЛАМА. 0+

ЖДЕМ, ЧТО ПРИ ОПРЕДЕЛЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЦЕНЫ НА КВАРТИРЫ БУДУТ СНИЖАТЬСЯ



Михаил Хорьков
глава аналитического
отдела Уральской палаты
недвижимости

К СОЖАЛЕНИЮ, ПРИХОДИТСЯ ПРИЗНАТЬ, ЧТО ПРОЦЕСС ВОССТАНОВЛЕНИЯ СПРОСА ОКАЗАЛСЯ ПРЕРВАННЫМ И НЕПОЯТНО, КОГДА ВЕРНЕТСЯ К РАСТУЩЕМУ РЫНКУ

Колонка подготовлена на основе выступления на форуме «Трансформация экономики: вызовы или возможности? Современные проблемы экономической экспертизы. Аналитика и управление рисками»

В сентябре Екатеринбург обновил исторический максимум по объему строительства — сейчас возводятся рекордные 3,6 млн кв. м жилья. Также у нас на рынке абсолютный рекорд предложения — 35 тыс. непроданных квартир в новостройках. Первые месяцы текущего года после непродолжительного весеннего снижения наши девелоперы активно пополняли рынок, вплоть до сентября он насыщался.

Есть индикатор, который позволяет сделать вывод, перенасыщен рынок или нет. Это доля квартир в новостройках, сданных в эксплуатацию. Если в начале 2020 г. таких квартир было около 15-20%, то сейчас их — всего 8%. Дома сдаются с большим объемом распроданного жилья, свободных квартир почти не остается. Но, к сожалению, приходится признать, что процесс восстановления спроса оказался прерванным и непонятно, когда вернется к растущему рынку.

С рынка уходит инвестиционный спрос на самое дешевое и компактное жилье, сейчас спрос сконцентрировался на потребностях по улучшению жилищных условий. Но далеко не всегда финансовые возможности позволяют людям приобретать просторные квартиры. Больше половины сделок в этом году заключалось по квартирам площадью до 45 кв. м. Сделок в сегменте «90 кв. м+» — всего 4%.

Структура предложения в Екатеринбурге относительно стабильная: примерно 55% занимает эконом-класс, еще 44% — комфорт, незначительную долю занимают проекты бизнес-класса.

За последний год произошел разворот в сторону проектов комфорт-класса. Но это связано не со спросом на них, а с позицией девелоперов, которые стали чаще строить жилье на развитых, более привлекательных участках, где целесообразнее развивать проекты комфорт-класса.

Да, с точки зрения территориального развития первичный рынок остается достаточно разнообразным. Но сейчас предложение на окраинах постепенно сжимается, а основной объем строящегося жилья сосредоточен в районах первого-второго ценовых поясов, приближенных к центру. Выравнивание происходит за счет вовлечения в девелопмент промышленных территорий и участков частной застройки, которые долго и активно выкупались.

Вторичное жилье тоже меняется. Это уже давно не рынок хрущевки и брежневки, как мы привыкли его воспринимать. 46% квартир продается в домах после 2001 г. постройки, а треть всех квартир — не старше 10 лет. При этом в новых районах на вторичном рынке можно найти квартиру дешевле, чем у застройщика, — продавцы таких квартир склонны к торгу. Мы отслеживаем, как они корректируют цены в процессе экспозиции, и видим, что примерно половина рынка движется навстречу возможностям. В настоящий момент в сторону снижения цены корректируются примерно у 30-35% квартир.

Объем предложения на вторичном рынке мы оцениваем в 8-9 тыс. квартир (это почти в четыре раза меньше, чем на первичном рынке). Пока он не оказывает серьезного влияния

на ценовую политику застройщика. Но мы ожидаем, что конкуренция между первичным и вторичным рынками будет обостряться.

Темп роста цен на квартиры в Екатеринбурге за последние два года составил 46%. Вторичный рынок за это время вырос на 34%. В этом году фиксируем рост цен на 1,7%, и в основном это происходило в начале года.

Последние месяцы ценовой фон на первичном рынке достаточно стабильный. Но сейчас мы видим, что большинство участников первичного рынка переходит к стимулирующим программам с реальными скидками в районе 10-15%. На вторичном рынке ценовая стабильность последних месяцев — скорее, видимая. В то время как часть продавцов готовы снижать цены, другая часть продолжает поиски покупателей квартиры по стоимости, заявленной еще несколько месяцев назад. Фактически уровень цен сейчас корректируется.

Ждем, что цены на квартиры будут снижаться, — после некоторой паузы и при условии, что предложение на рынке будет расти. Если раньше мы предполагали, что это будет происходить только на вторичном рынке, то сейчас мы рассчитываем, что и на первичном. По всей видимости, на этом фоне будут выравниваться диспропорции, которые возникли из-за стимулирующих льготных программ. Как я уже говорил, из-за этого на рынке наблюдался опережающий рост цен на однокомнатные квартиры, а многие районы оказались переоценены с точки зрения инфраструктуры.

Михаил Хорьков



А-КЛУБ РЕКОМЕНДУЕТ

ЗАКРЫТОЕ ДЕЛОВОЕ
И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ СООБЩЕСТВО
АЛЬФА-БАНКА — А-КЛУБ — ПРЕДЛАГАЕТ
ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ РЕШЕНИЯ
АКТУАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ ВОПРОСОВ.

А-Клуб — это не только надежный финансовый партнер для семей, владеющих крупным частным капиталом, но и экспертное консультирование в важных сферах, выходящих за рамки инвестиций, а также индивидуальные предложения, образовательные и культурные мероприятия.

ОПЛАТА В ОДНО КАСАНИЕ

Сегодня А-Клуб, понимая востребованность технологичных решений для мобильности своих клиентов, предлагает альтернативу оплаты картой — платежные кольца. Универсальные аксессуары из ударопрочной водонепроницаемой керамики позволяют оплачивать покупки в терминалах в одно касание, а интернет-заказы — по реквизитам. При этом вы получаете преимущества программы лояльности банка на свой выбор: например, начисление миль, как в Mir Supreme Alfa Travel, или кэшбэк, как в дебетовых картах. Помимо этого, платежные аксессуары включают преимущества карт Mir Supreme: повышенный кэшбэк 5% на рестораны, предложения от партнеров платежной системы и т.д. Стильное кольцо с лаконичным дизайном можно не снимать во время занятий спортом и даже в спа: украшение на 100% поддерживает ваш стиль жизни в любой ситуации.



«ЗОЛОТЫЕ» ИНВЕСТИЦИИ

Как говорят аналитики, золото — основа основ финансовой стабильности и один из признанных «защитных активов». Кроме того, этот востребованный инвестиционный инструмент — еще и нетривиальный подарок для тех, кто знает толк в настоящих ценностях. Для любых целей вы можете приобрести в А-Клубе золото в слитках от 50 до 1000 грамм по одной из самых низких цен на рынке. Слитки соответствуют ГОСТ и имеют все необходимые сертификаты. Более того, в этом году значительно улучшились условия покупки и продажи слитков. Так, был отменен НДС, а значит, спрос на драгоценный металл в РФ неизменно вырастет.



АО «АЛЬФА-БАНК»

г. Екатеринбург, ул. Химиков, 3

ПОЧЕМУ НА УРАЛЕ ЦАРСКАЯ СЕМЬЯ БОДРО КОНКУРИРУЕТ С ПЕЛЬМЕНЯМИ



Яков Можяев
ресторанный критик,
писатель и публицист

УРАЛЬСКАЯ КУХНЯ, КАК И ЛЮБАЯ ЛОКАЛЬНАЯ КУХНЯ, НЕОБЯЗАТЕЛЬНО ДОЛЖНА БЫТЬ ПАРАДНО-ВЫСТАВочНОЙ. ОНА МОЖЕТ БЫТЬ ОЧЕНЬ ДЕШЕВОЙ, НО ВМЕСТЕ С ТЕМ — ОЧЕНЬ ВКУСНОЙ

Колонка написана специально для «Делового квартала»

По большому счету, люди отправляются в путешествие, чтобы увидеть то, что они раньше не видели, узнать то, чего раньше не знали, попробовать то, чего раньше не пробовали. Гастрономический туризм закрывает все эти потребности. Именно гастрономическая тема будет качать, именно туда нужно направить свое внимание.

В мире есть очаги гастрономического туризма, и у нас их можно создать. Другой вопрос, в каком направлении двигаться.

Во-первых, нужно понять, что именно включать в гастрономическое легендирование места. Во-вторых, оформить все это в некое описание, сплести в воздухе соблазнительную фата-моргану, которая бы заставила человека сказать: «Ну все, еду туда». В-третьих, сделать этот продукт. Это самое сложное, потому что на текущий момент в городах региона людей, увлеченных гастрономией и будущими прибылями, категорически мало.

На данный момент с точки зрения гастрономического туризма Урала практически не существует. Люди приезжают для того, чтобы посмотреть и послушать, как именно страдала, мучилась и умирала царская семья. Это крайне печальный образ, который на какой-то момент затмил собою все. Подавляющее большинство моих знакомых пришли к выводу, что по количеству ассоциаций с Уралом у нас царская семья бодро конкурирует с пельменями.

Удивительно, но люди, которые связаны с извлечением прибыли из туризма и из гастрономического туризма в частности, зачастую фантазией не блещут. В любом южном городе Урала вам непременно

покажут скалу, утес, мечеть, пригорок, с которого сорвалась барышня, у которой была несчастная любовь. По своим путешествиям я насчитал 18 таких случаев.

Придумывать надо не что оригинальное. Иногда и придумывать не нужно ничего. Типичный пример — Билимбай. Там есть ровно три достопримечательности — развалины старого завода, собор не в самом сохранившемся виде и культовая пельменная на тракте.

А между тем Билимбай — это место, где, по сути, родилось одно из блюд, которое олицетворяет собой русскую кухню — бефстроганов. Когда-то этот городишко был вотчиной Строгановых. Это известная семья промышленников с прогрессивными европейскими взглядами. На территории их завода были школа, театр и столовая с открытым столом.

В определенный день каждый прилично одетый человек мог прийти сюда, сесть за стол и его кормили бесплатно. Чтобы накормить всех желающих, нужно было придумать что-то такое, чтобы, с одной стороны, было не стыдно подать, с другой, достаточно экономичное. Так появился бефстроганов. То есть заказывалась не самая лучшая говядина, которая вследствие тушения в сметанном соусе с местными травками превращалась в совершенно аппетитное блюдо, которое гармонировало с любимым гарниром.

Когда мы со съемочной группой приехали в Билимбай, оказалось, что даже в фонде Строгановых эту историю не знают!

Например, в Алапаевск надо поехать, потому что там вкусно, а вкусно там потому, что там делают классные блюда, там жил Петр Ильич

Чайковский, ходил в лес с лукошком, собирал грибочки, потом из них делали совершенно уникальную грибную запеканку на топленых сливках, которую можно и нужно есть с шаньгами с запеченным картофелем. Все. Вектор обозначен. Надо ехать.

Справочник Мишлен, или гастрономический путеводитель, родился из желания производителей перетянуть поток туристов из города в пригороды. Пример из Екатеринбурга — в 2000-е в районе Дуброво была шашлычная, там делали потрясающие шашлыки из свинины с маринадом на минеральной воде, народу было много, люди ехали туда поесть за 20 км, они видели в шашлыках смысл путешествия.

Много слышал таких историй, что где-то было вкусно, а потом стало невкусно. К сожалению, менять что-то в рецептуре — это болезнь молодых поваров, которым хочется творить. А чтобы удержать туристический поток, нужно делать ровно так, как делал, ничего не придумывая.

Я с большим уважением отношусь к людям, которые создали проект «Аутентичная уральская кухня» (АУК), это прекрасные повара, но я старый солдат и не знаю слов любви. По-моему, уральская кухня, как и любая локальная кухня, необязательно должна быть парадно-выставочной, то есть она может быть очень дешевой, но вместе с тем — очень вкусной.

Создать гастрономическое лицо уральской кухни — это история про то, что может позволить себе каждый: приехать, потратить 1000 руб. и на волнах сытости упорхнуть. Нужно сделать доступно и очень узнаваемо.

Яков Можяев

01.11 - 31.12

Начните историю выгодных покупок!

Скидка 5% новым бизнес-клиентам

промокод **B2BCLIENT**



citilink.ru

Акция для юридических лиц

АКЦИЯ ПРОВОДИТСЯ С 1 НОЯБРЯ ПО 31 ДЕКАБРЯ 2022 Г. ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОГРАНИЧЕНО. ВОЗМОЖНО ДОСРОЧНОЕ ПРЕКРАЩЕНИЕ АКЦИИ. ПОДРОБНЕЕ ОБ ОРГАНИЗАТОРЕ АКЦИИ, СРОКАХ, МЕСТЕ, ПРАВИЛАХ И УСЛОВИЯХ ЕЕ ПРОВЕДЕНИЯ НА WWW.CITILINK.RU. ООО «СИТИЛИНК». АКЦИЯ РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ НА ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА И ИП. ТОВАРЫ В АКЦИИ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ ДЛЯ ЗАКАЗА ЧЕРЕЗ ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ НА САЙТЕ WWW.CITILINK.RU. НА ТОВАР, УЧАСТВУЮЩИЙ В АКЦИИ, ПРОИЗВОДИТСЯ ТАКЖЕ НАЧИСЛЕНИЕ БОНУСОВ НА КЛУБНУЮ КАРТУ В РАМКАХ СТАНДАРТНОЙ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ. СКИДКА 5% ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ЕДИНОРАЗОВО НА ПЕРВЫЙ ЗАКАЗ, РАЗМЕР СКИДКИ В ЧЕКЕ НЕ БОЛЕЕ 50 000 РУБ. ОГРН 1147746461422. ЮРИДИЧЕСКИЙ АДРЕС: 105122, Г. МОСКВА, ЩЕЛКОВСКОЕ ШОССЕ, Д. 7, СТР. 1, ЭТАЖ 1, ПОМ. I, КОМ. 51.

РЕКЛАМА

ПОЛУЧИТЬ
СКИДКУ:



ОЦИФРОВКА БИЗНЕСА СТАНЕТ ТЕМОЙ НОМЕР ОДИН В 2023 Г.



Ирина Екимовских
основатель Аудиторской
группы «Капитал»

В 2022-м бизнес погрузился в состояние неопределенности. Горизонт планирования схлопнулся максимум до трех месяцев. Предприятиям пришлось искать новых поставщиков и менять логистические цепочки. Проблемы возникли с проведением платежей в валюте. В этой ситуации выигрывал тот, кто знал, какие ресурсы в бизнесе есть и куда их направить.

Как только бизнес более-менее привык к новым правилам игры, началась мобилизация. Вместе с ней — очередной виток эмоционального напряжения. Многие предприниматели не понимали, как им выстроить отношения с сотрудниками в случае призыва, как оформить на них бронь.

Неприятными последствиями обернулось для бизнеса ужесточение банковского регулирования. Особенно система «Знай своего клиента». Банки, которые присоединились к проекту, начали присваивать клиентам уровни риска в соответствии с данными ЦБ. В зависимости от уровня ЦБ может выдать распоряжение о блокировке счета предпринимателя, если, конечно, банк не отстоит его права.

Мы уже сталкивались с такого рода блокировками. Одному из наших клиентов, интернет-магазину, поступили деньги от покупателя. Банк счел платеж рискованным и заблокировал весь счет. Ни на какие письма при этом банк не реагировал. Более того, попытки открыть расчетный счет в другом банке не увенчались успехом, ведь информация о неблагонадежности уже разошлась по другим финансовым организациям.

Много вопросов вызывала деятельность ИТ-компаний. Так, ФНС признала, что вы-

деление ИТ-компаний из общей структуры не является дроблением бизнеса. Многие предприятия тут же стали обращаться с запросом, как стать «айтишниками». Также законодатель анонсировал отсутствие налоговых проверок у ИТ-компаний на два года, но потом передумал. Буквально каждый день предприниматели сталкивались с вопросами сохранения своего дела.

В целом, в этом году был частым запрос касательно налогового структурирования, выбора системы налогообложения. Ведь налоговая нагрузка — один из факторов, влияющих на итоговый финансовый результат компании.

В середине года пошла волна вопросов, связанных с программами льготного кредитования. Привлечение финансирования — один из аспектов финансовой стратегии бизнеса. Понять, за счет каких средств расти и как безопасно управлять кредитным портфелем, — задача важная.

Сентябрь стал сезоном релокации и работы по параллельному импорту. Кстати, многим, кто подхватил волну с параллельным импортом, удалось хорошо заработать. Один из наших клиентов ранее поставлял мелкие товары из Китая, а с марта начал закупать высокоточное оборудование и сотрудничать с Роснано и Росатомом. Сумма его контрактов до конца года выросла до 2 млрд руб. Перестройка закупа произошла в том числе благодаря грамотной оценке текущих финансовых ресурсов компании.

Этот пример — хорошее доказательство, что кризис — время возможностей. Многие наши клиенты увеличили выручку на 30-50%. Связано это с волатильностью цен и скачка-

ми курса. Так что МСБ даже заработал в этом году, а значит, предпринимателям будет что «сушить» в 2023-м. Работа с расходной частью позволяет оптимизировать внутренние ресурсы бизнеса и находить точки роста.

Для того чтобы успешно продолжать работу в следующем году, необходимо просчитывать свою деятельность, анализировать внешние события и принимать решения, полагаясь на цифры, а не только на интуицию.

Кризис — время турбулентности, поэтому важно переводить расходы в разряд переменных и не допускать убытков. Надо считать финансовые показатели, важные для бизнеса, и моделировать результат в зависимости от сценариев. Используйте разные инструменты и не пренебрегайте госпрограммами льготного кредитования — это хорошая возможность получить дешевые деньги на развитие компании.

Важно: не играйте в налоговые игры с государством. На следующий год планируется дефицитный бюджет. Впервые за много лет. Так что собираемость налогов станет приоритетной для ФНС в 2023-м.

Ирина Екимовских

Сейчас время инвестировать в себя и критически важные знания, к которым относится и финансовое управление в бизнесе. Ирина Екимовских уже пять лет проводит практикум по финансам, его посетили более 300 собственников и руководителей. Приглашаем на 21 поток в Екатеринбурге 15-17 декабря. Узнайте больше.



ПРОМЫШЛЕННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО: УСКОРЕНИЕ И ПЕРЕСТРОЙКА

Жилищное строительство всегда в фокусе внимания властей, а вот про промышленные объекты говорят мало. Что нужно сделать, чтобы в сегменте промстроительства начался рост, рассказал Сергей Ренжин.



Сергей Ренжин
генеральный директор СРО «Уральское объединение строителей», член совета СРО «Лига проектных организаций»

На фоне прогнозов Дом.РФ (объем жилья в стадии строительства составит 95-100 млн кв. м, что сопоставимо с 2021 г.), промышленное строительство выпало из обоймы. Да, президент России поручил правительству РФ провести комплексную ревизию регулирования в промышленном строительстве. Да, в правительстве существует «дорожная карта» по реинжинирингу промышленного строительства: к 2030 г. сроки строительства промышленных объектов должны сократиться на 40%, затраты на строительство — на 20%. Но в целом стратегия развития строительной отрасли смещена в сторону жилищного строительства. Такой вывод сделан по итогам международного форума по развитию промышленного строительства и проектирования Industrial construction/Industrial design (ICID forum — 2022).

На форуме строители и проектировщики высказали пожелания Минпромторгу и Минстрою РФ о том, что еще необходимо сделать, чтобы строительство и проектирование промышленных объектов шло быстрее, проще, выгоднее, согласно наказам президента РФ.

Какие выводы сделали на полях форума представители крупных промышленных предприятий и строительно-проектных компаний?

Импортозамещение

Радует, что доля импортных строительных материалов составляет сегодня порядка 4%. Позитивно, что в 2024 г. объемы производства некоторых отечественных строительных материалов увеличатся в два раза. Но как быть с тем, что важные проекты сегодня остановились из-за отсутствия зарубежного промышленного оборудования?

Минпромторг рапортует о переориентации на китайских и турецких производителей оборудования. Но важно создать свой план по его выпуску.

Рентабельность

По данным Росстата, рентабельность продаж в строительной отрасли составляет 2,9-3,5%, средний уровень рентабельности по

всем отраслям России — 4%. Причин такого разбега несколько.

Во-первых, система сметного ценообразования и рыночная стоимость строительства не соответствуют друг другу. Во-вторых, не учитываются накладные расходы подрядчиков (доходит до 250%), затраты в связи с простоями работников в неблагоприятные погодные условия, с переносом срока поставки материалов и т.п. В-третьих, сроки постоплаты подрядчикам доходят до 180 дней, но налоги и заработную плату им нужно платить вовремя.

Почему мы теперь удивляемся высокой доле убыточных строительных предприятий и тому, что количество работающих в отрасли снижается?

Предлагается ввести точный срок оплаты работ, как было сделано в законе о закупках, учитывать в сметах накладные затраты подрядчиков, в целом перейти к расчету по рыночным ценам.

Процесс проектирования и строительства

Еще вице-премьер правительства РФ А.Р. Белоусов говорил: система управления промстроительством такова, что происходит 1,5-2-кратное увеличение стоимости и продолжительности производства работ по сравнению с аналогичными зарубежными объектами.

Отмечу один наиболее существенный момент. На стадии проектирования закладывают оборудование. После прихода подрядчика выясняется, что оборудование не подходит или стоит других денег.

Что теперь странного в том, что мы имеем задержки со сроками строительства?

Предлагается законодательно закрепить, что выбор подрядчика по строительству должен происходить на этапе проектирования.

Кадры

По мнению директоров по строительству и проектированию ведущих промышленных предприятий — спикеров форума, на смену

советским строительным трестам и проектным институтам пришло множество подрядчиков с минимальными штатами с низкими требованиями к персоналу.

Разумеется, малый бизнес — основа рынка и цивилизованного общества. Но как быть с отчетом Главгосэкспертизы: 28% технической документации содержат ошибки, которые могут привести к техногенным авариям?

Стоит подумать о создании крупных объединений для строительства и проектных институтов с госучастием, плановыми заданиями на пятилетку, как было в советское время, и уменьшенными налогами по аналогии с современной IT-отраслью.

Решения

При оценке вышеупомянутую проблематику, государственным органам, пожалуй, стоит задуматься о реализации лозунга Горбачева «ускорение и перестройка».

Безусловно, в стратегии развития строительной отрасли важно предусмотреть участие представителей промышленного комплекса, вместе разработать программу восстановления промышленного строительства.

В итоговой резолюции, которую мы отправили в исполнительные органы власти РФ, содержится порядка 50 предложений участников форума по ускорению и снижению стоимости стройки промобъектов. Надеемся на принятие положительных решений. До встречи на форуме 28 сентября 2023 г.! Регистрация www.стройпромка.рф.

МУЖИКИ-КОРМИЛЬЦЫ ОТЪЕХАЛИ, СЕМЬИ БУДУТ ЗАТЯГИВАТЬ ПОЯСА



Наталья Зубаревич
регионовед, профессор
географического факуль-
тета МГУ

В КРУПНЫХ ГОРОДАХ ПОСТЕПЕННО РУХНЕТ ИПОТЕКА. СЛЕДОМ ВОЗНИКНУТ ПРОБЛЕМЫ КРУПНОГОРОДСКОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Колонка написана на основании интервью Натальи Зубаревич в Youtube

Как частичная мобилизация повлияла на экономику, уже можно понять на примере некоторых отраслей и территорий. И это довольно детализированная картина.

Первое. То, что связано с мобилизацией. Она в основном производилась все-таки на периферийных территориях, доля взятых там была существенно выше, чем в крупных городах.

Это сразу риски для агросектора: механизаторы в большом количестве отправились на фронт или в лагеря. Их и так было немного, они неплохо зарабатывали. И что будет с посевной? Еще и озимые. Это центральное Черноземье, Юг, Волга, Заволжье, юг Западной Сибири: Алтайский край и Омская область — хлебные.

Второе. Мы не понимаем, как это проявится во второй отрасли по доле мужчин — транспорте. Почти 70% в ней — мужчины. Забирали тех, кто работал на разных видах техники.

Третье — добывающая промышленность, тут я вообще не знаю цифр мобилизации, но четко понимаю, что на экономику это не повлияет, в основном потому, что будет снижаться объем добычи. Газа — точно. Мы знаем, что активно набирали на мобилизацию в Кемеровской области, но там очевидно, что объем добычи угля к концу года сократится хотя бы на 7-8%: вывезти невозможно, нет провозных мощностей на Восток и очень дорого везти на южные порты. Поэтому там активное изъятие работников точно будет сопровождаться снижением объемов добычи.

Самая мужская отрасль в России — это стройка. Где в России строят? Жилищное строительство — это, в основ-

ном, крупные и крупнейшие города, но там большой процент трудовых мигрантов. Восполнят ли они потери? На низовых работах, не требующих квалификации, — да, но там, в основном, они и работали. А восполнят ли они тех, кто работает с техническими механизмами, крановщиков? У меня большой вопрос. А стройка вообще-то — на 84% мужская отрасль.

Как на экономику повлияет массовая эмиграция? Не буду спорить по цифрам, никто их не знает. Источник в администрации президента, который сказал про 0,7-1 млн человек, меня как-то не убеждает. На самом деле меньше. Пройдет три-четыре месяца, и умницы-демографы, которые умеют работать с цифрами, примерно оценят поток.

Кроме тех, кто уехал, есть и те, кто «сидит в схроне», но про это я ничего сказать не могу — партизанским методом не обучена.

Но если говорить серьезно, то это совсем другая стра-та — стра-та крупногородского образованного населения с хорошими компетенциями. Это те, кто работал в компаниях, кто был в ИТ-бизнесе и так далее, — квалифицированные белые воротнички, которые работают головой и имеют определенное образование. Мужики-кормильцы отъехали, а семьи, если они не поехали следом, будут основательно затягивать пояса.

Мы прекрасно понимаем, что в крупных городах это обрушит ипотеку: не сильно, постепенно. Ипотека — это вдолгую, если у вас нет уверенности, вы при прочих равных ипотеку, скорее, не возьмете. Следом — проблемы крупногородского жилищного строительства. Кто забыл — напомню: в январе-

августе 2022 г. 21% всего ввода жилья в стране приходился на Москву и Московскую область. Еще 7% — Питер и Ленинградская область. Еще почти 8% — Краснодарский край. Вот где сидит жилищное строительство. Ждите ответку, спрос будет сокращаться.

Но, скорее, не в этих территориях, а прежде всего в других городах-миллионниках и региональных центрах, где нет такой притягательной силы, как в Москве и Московской области. Поэтому я бы советовала быть очень аккуратными девелоперам Новосибирска и городов-миллионников на Волге. Удар по этому сектору будет точно.

Что будет происходить в «прифронтовых» регионах? Пока еще сами губернаторы ничего не понимают. Возможно, что будут задействовать мощности гражданских предприятий и их работников для каких-то поставок, обеспечения и ремонта.

Самый интересный вопрос для меня — как за это заплатят: по каким ставкам и как бюджет будет за это рассчитываться? Неплатежи по полгода будут сильным ударом по экономике. А если вам дали какой-то заказ, вы сделали и его оплатили — это не сильный удар.

Когда пойдут случаи и мы их как-то систематизируем, то поймем: везде будет по-разному. Но РЖД уже и так частично мобилизована под перевозку грузов. Что будет с остальным? Знаете, трудовой фронт и копанье окопов по «бывшей постоянной границе» Российской Федерации — в это я как-то сильно не верю. Поднимать моральный дух населения властям бы хотелось, но можно менее дедовскими способами это делать? Было бы хорошо.

Наталья Зубаревич

18+

20-23/2/2023

CPM

International Fashion Trade Show
Moscow

cpm-moscow.ru

Место проведения / Venue:



Организатор / Organizer:



ВЛАДИМИР БОБРЯШОВ

ПАДЕНИЕ НЕ БУДЕТ ВЕЧНЫМ

Хотя этот год для инвесторов шоковый, многие предпочитают ценные бумаги хранению денег в «банке». Как сейчас инвестировать и сколько можно заработать, «ДК» рассказал эксперт по инвестициями Владимир Бобряшов.

Не будь специальной военной операции и санкций, мы все равно столкнулись бы с очень волатильными, падающими и совершенно нестабильными рынками, считает региональный директор инвестиционной компании General Invest в Екатеринбурге **ВЛАДИМИР БОБРЯШОВ**. «Ситуация, которую мы видим в России, — результат одновременно действия изолирующих факторов и политики международных центральных банков. Несмотря на сложности, у российских инвесторов осталось не так мало вариантов для вложения средств внутри страны. Нельзя сказать, что они полностью отрезаны и от международных рынков. В целом, российский рынок инвестиций находится в кризисе, но и в такой ситуации на нем можно работать и зарабатывать», — говорит он.

Г-н Бобряшов рассказал о возможностях и инструментах, которые сохранились у российских инвесторов.

Из-за санкций часть активов российских инвесторов оказалась заблокированной. Есть ли среди них ваши клиенты? Каковы перспективы выхода из этой ситуации?

— Конечно, эта проблема возникла и у клиентов нашей компании. Под санкции попал НРД — центральный российский депозитарий, структура, обслуживающая большую часть финансовых активов в стране. В результате пострадали все инвесторы, державшие там свои ценные бумаги (а зачастую другого выбора у них и не было).

Это беспрецедентная ситуация. Год назад любой представитель финансовой индустрии исходил из принципа незыблемо-

сти института собственности: он не будет нарушен ни при каких обстоятельствах, что бы ни происходило, какие бы политические пертурбации не возникали. Его действие должно распространяться и на финансовые активы, учитываемые через комплексную систему междепозитарных отношений. Когда междепозитарные отношения стали целью санкций, инвесторы утратили доступ к своим активам, теперь у них нет возможности ими распоряжаться. Общий консенсус по этому вопросу выглядит так: санкции несправедливы, права собственности бесосновательно нарушены у десятков тысяч, возможно, сотен тысяч россиян, инвестировавших в иностранные активы.

Множество клиентов российских брокеров, в том числе люди, имевшие счета в иностранных финансовых организациях, оказались отрезаны от своих активов. Защитить свое право собственности в индивидуальном порядке, как мы видим, невозможно.

Все оказались в патовой ситуации, когда какие бы то ни было движения просто технически невозможны. Люди расстроены, но, поскольку они проходили через многие кризисы, подобные истории для них, увы, привычны.

Представители российских депозитариев собираются предпринимать юридические шаги, чтобы снять неправомерные санкции, вернуться к нормальной деятельности и дать российским гражданам возможность продать активы и каким-то образом репатриировать деньги. Но пока перспективы неясны. Общий консенсус таков: с разрешением политической напряженности — а она так или иначе раз-

решится — санкции постепенно снимут и доступ для российских инвесторов к своей собственности будет восстановлен в полном объеме. Когда это произойдет — неизвестно.

Рынок стал сложнее, но популярнее

Г-н Бобряшов говорит, что возможности для инвестирования не исчерпаны — зарабатывать можно как на иностранных, так и на отечественных активах. Но приходится, конечно, оценивать риски.

Наверное, самая большая проблема сейчас — иностранные активы?

— Судьба иностранных ценных бумаг, которые люди хранили на своих международных счетах и на Санкт-Петербургской бирже, отличается от площадки к площадке. Тем не менее рынок иностранных активов в России сейчас действует. Рынок российских активов функционировать не переставал, он работает крайне эффективно, с минимальными сбоями. Мы видим, что российская инфраструктура выдержала удар, и с достоинством.

Готовы ли инвесторы вкладываться в ценные бумаги после всех «неприятностей», которые на них свалились? Готовы ли они вкладываться в российские активы, ведь многие компании попали (могут попасть) под санкции? Кроме того, их освободили от обязательной публикации финансовой отчетности.

— Инвестиционная деятельность на российском рынке стала сложнее, она менее предсказуема, чем раньше. Это обуслов-



лено и ограничениями по публикации отчетности, и потоком новостей. Раньше мы ориентировались только на экономические новости, на ситуацию внутри компаний. Сейчас бизнес подвержен политическим рискам, которые могут сработать в любой момент. Информация о событиях, связанных с компанией, может за несколько секунд изменить ее оценку.

Несмотря на то, что рынок стал сложнее, что его сложнее анализировать и получать о нем информацию, он стал популярнее. Только за август на Московской бирже было открыто более 420 тыс. новых счетов. Количество людей, торгующих в нашей стране, перевалило за 21 млн. Активных счетов около двух миллионов. И это в нерадужной ситуации. Кроме того, российский рынок отрезан от иностранных инвесторов.

Популярность российского фондового рынка растет, он становится массовым — снижение ставок по депозитам и деятельность, направленная на повышение финансовой грамотности, принесли свои плоды. Если бы санкции не ввели, скорее всего, приток инвесторов на биржу был бы еще больше.

Думаю, через 10–15 лет все экономически активные граждане будут делать те или иные инвестиции на фондовом рын-

ке. Это не гарантирует получения доходности, но инвестиции в ценные бумаги позволяют создавать некую подушку финансовой безопасности, находить эффективные варианты для размещения капиталов. В долгосрочной перспективе это способствует росту благосостояния граждан и росту экономики.

Сейчас неплохо себя чувствует российский рынок долговых инструментов: доходности выросли. На пике страха стоимость ценных бумаг снижалась, но ЦБ РФ управляет долговым рынком достаточно эффективно. Он несколько раз снижал ключевую ставку, соответственно, рынок ощутил запах свежих денег. Массовых банкротств, массовых неплатежей, массовых дефолтов по российским облигациям не было. Долговые инструменты, выпущенные государством, не пострадали вовсе.

В России хороший и достаточно ликвидный срочный рынок. Он позволяет делать ставки на нефть, золото, серебро, на изменение курса валют. Мы фиксируем значительный интерес к этому направлению.

Разумеется, все сегменты российского рынка упираются в российскую экономику. Очень сложно расти в условиях, когда она падает. Но падение не будет вечным: за ним последует циклический рост. Все ли компании «просели» одинаково? Нет.

В целом, несмотря на сложности, на российском рынке можно создавать вполне успешные сбалансированные стратегии.

Какие компании сейчас представляются наиболее стабильными и интересными для инвестирования на российском рынке?

— Мы всегда жили в парадигме, что самые интересные объекты инвестирования — нефтяные и газовые гиганты. Сейчас ситуация меняется. Представленный по большей части сырьевыми компаниями и банками широкий рынок серьезно упал, потом частично восстановился (около 20% от дна). Тем не менее с февраля он потерял порядка 30%. В то же время стоимость некоторых нишевых компаний обновила свои исторические максимумы. Один из таких примеров — Дальневосточное морское пароходство. Подобные точечные истории, компании небольшой капитализации, которые находят свою нишу, представляют интерес для инвесторов. Другое дело, что их надо уметь искать.

Думаю, рынок ценных бумаг станет по большей части рынком профессионалов, способных выбирать лучших игроков. Это в корне отличается от пассивного индексного инвестирования, когда человек покупает некий набор бумаг крупнейших компаний. Будущее за активным инвестированием.

Каков ваш прогноз относительно перспектив ценных бумаг крупнейших сырьевых компаний?

— Если на политическом фронте не будет серьезной эскалации, по итогам года мы можем увидеть по ним плюс 10–15% в рублях. Результат в иностранной валюте (многие инвесторы продолжают считать доходность своих портфелей в долларах), вероятно, будет на текущем уровне. Мы не видим серьезных драйверов для движения вверх ценных бумаг крупнейших компаний-экспортеров.

Что делать инвестору на зарубежных рынках?

Конечно, способов заработать на иностранных биржах и эмитентах стало меньше. Однако российские инвесторы по-прежнему могут использовать международные площадки, правда, преимущественно через посредников.

Вы сказали, что возможности работы на зарубежных рынках сохранились. Каковы они на сегодняшний день?

— Во-первых, есть Санкт-Петербургская биржа, где представлен активный и достаточно ликвидный рынок ценных бу-

маг. Они доступны для российских инвесторов, в том числе с минимальными суммами. Во-вторых, у отечественных брокеров есть доступ к международным площадкам через международных партнеров. В-третьих, по большому счету у российских граждан нет значимых ограничений для перевода капиталов на иностранные счета. Лимит очень высокий: до миллиона долларов в месяц. Таким образом, они могут переводить средства на зарубежные счета, зарегистрированные в налоговой инспекции, и использовать их для инвестиций через банки, с которыми у них сложились хорошие отношения. К сожалению, из-за санкционного давления делать это становится все сложнее.

ЦБ РФ ограничил продажу россиянам ценных бумаг из «недружественных» стран. С 1 октября 2022 г. порог для таких сделок составит 15% портфеля клиента, с 1 ноября — 10%, с 1 декабря — 5%. С 1 января 2023 г. брокеры должны будут приостанавливать исполнение любого поручения неквалифицированного инвестора по увеличению позиции по иностранным ценным бумагам.

Сохранила ли ваша компания ориентацию на зарубежные рынки?

— Мы продолжаем смотреть на зарубежные рынки, но обороты, конечно, снизились. Сохранить их в текущей ситуации просто технически невозможно. Есть интересные секторы на стыке международного и российского рынков. К примеру, еврооблигации российских эмитентов. Эти бумаги сильно подешевели на международном рынке, поскольку из-за санкций компании не в состоянии обслуживать свои обязательства в иностранных валютах. При этом они без особых проблем обслуживают свои международные обязательства на территории России. Инвестор может купить облигации российского эмитента, вращающиеся на международном рынке, и перевести их в российский контур. Доходность по таким бумагам может быть двузначной.

Какие ориентиры по доходностям на конец 2022 г. вы даете клиентам?

— Широкий российский рынок, скорее всего, бурного роста не покажет — никаких предпосылок к этому нет. Индивидуальные истории возможны, и они могут составить определенную долю портфеля клиента. Евробонды российских эмитентов могут принести инвесторам доходность в 7–10%. Мы ожидаем

В РОССИИ ДОСТАТОЧНО ЛИКВИДНЫЙ СРОЧНЫЙ РЫНОК. ОН ПОЗВОЛЯЕТ ДЕЛАТЬ СТАВКИ НА НЕФТЬ, ЗОЛОТО, СЕРЕБРО, НА ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ВАЛЮТ

плавную девальвацию рубля. Думаю, к концу года увидим курс в районе 68–70 руб. за доллар.

В целом, сбалансированный инвестиционный портфель сегодня включает бумаги наиболее перспективных российских компаний, ставку на валюты, ставку на сырье и небольшой процент активов, связанных с международным рынком. От такого портфеля к концу года можно ожидать доходность в 10–15% в рублях.

Это хороший показатель при достаточной широкой диверсификации. Вообще, значение диверсификации по местам хранения, валютам и инвестиционным идеям сейчас невозможно переоценить.

В ситуации, когда риски выросли, инвестиционная деятельность усложнилась и стала еще более непрогнозируемой, не проще ли хранить деньги в условной банке из-под огурцов?

— Я смотрю на кэш как на инвестицию. Надо признать, что с февраля по август российский рубль был хорошей инвестицией. К примеру, люди, успевшие продать доллар по 120 рублей, получили хороший доход. Не купившие его по такой стоимости как минимум не проиграли. В целом те, кто ничего не делал и просто хранил деньги в рублевом кэше, неплохо заработали в альтернативных валютах. Поэтому есть смысл держать в своих портфелях некий объем кэша. Стоит ли хранить рубли в условной банке? Думаю, нет — предпосылки к тому, что в России начнутся проблемы с безналичными платежами, в настоящий момент отсутствуют.

Наличные доллары есть смысл держать в пределах сумм, необходимых для турпоездки. На территории России использовать их невозможно, как невозможно и вывезти значительные суммы за рубеж.

А евро?

— Тем, у кого есть желание и возможность ездить в Европу, есть смысл держать евро в рамках бюджета, который будет гаранти-

рованно потрачен. Для остальных целей я затрудняюсь рекомендовать инвестиции в евро — в течение последнего года евро был слабой валютой, возможно, такой же слабой валютой он и останется. Паритет с долларом был пробит, и в свете развивающегося энергетического кризиса, скорее всего, евро продолжит снижение.

В последние месяцы мы все больше слышим об инвестировании в юань. Прокомментируете?

— Думаю, юань можно рассматривать как один из инструментов. Счета российских граждан в долларах и евро фактически превратились в некий аналог валютных рублей или условных единиц. Использовать их внутри России нельзя, получить наличные деньги крайне сложно. В свете этого юань может стать интересной альтернативой. Он торгуется на международном рынке, через кросс-курсы связан с долларом, евро и с международной финансовой системой. Сейчас курс юаня снижается относительно доллара, но его девальвация не столь значительна. Формируется сегмент инструментов, номинированных в юанях. Для людей, которые привыкли инвестировать в свободно конвертируемых валютах, но опасаются вкладываться в долларовые активы, это хорошая возможность.

Вы отметили, что и в непростой ситуации возникают интересные, уникальные истории. Можете привести примеры?

— Лучшей идеей была покупка российских активов в тот момент, когда всем было очень страшно. Облигации крупнейших российских компаний стоили 20–25% от номинала, сейчас они подорожали до 60–65%. Российские акции отскочили от «дна» (8 августа) примерно на 20%. Таким образом, люди, у которых был кэш и возможность принять взвешенное решение, пока активы дешевели, хорошо заработали. Использовавшие «плечо» на пике рынка, инвестировавшие все средства без оглядки на возможность геополитических рисков потеряли значительные суммы.

Резюмирую: ситуация на инвестиционном рынке сложная, но не катастрофическая. Она рабочая. Разумеется, без санкций всем было бы лучше, но даже сегодня есть интересные возможности для заработка на российских акциях и российских облигациях. Иностранная инфраструктура для этого не нужна. В целом, мы думаем, что все самое страшное позади и мы будем постепенно дрейфовать наверх.

Виктория Говорковская

«ЗЛОУМЫШЛЕННИКИ МОГУТ ПОЛУЧИТЬ ДОСТУП К ВАШЕЙ ИНФОРМАЦИИ И ДАЖЕ УНИЧТОЖИТЬ ЕЕ»

Зачем нужен дополнительный уровень защиты сетевого периметра и чем опасны бесплатные межсетевые экраны? Рецепт безопасности в интернете от директора компании-разработчика «Айдеко».

С уходом с российского рынка западных вендоров компании стали активнее переходить на отечественные программы, обеспечивающие интернет-безопасность. Среди уральских разработчиков таких программ — компания «Айдеко». Уже сейчас ее решениями пользуются крупные промышленные предприятия, государственные структуры, учебные заведения. В интервью «ДК» директор «Айдеко» **ДМИТРИЙ ХОМУТОВ** рассказал, что необходимо сделать, чтобы обеспечить безопасность сетевого периметра.

Дмитрий, почему с уходом зарубежных компаний проблема интернет-безопасности приобрела особую актуальность?

— Российские компании широко использовали решения зарубежных вендоров. Особенно были распространены экраны нового поколения. Сейчас эти программы отключены от обновления баз, они уже не обеспечивают защиту от вторжений и вирусов, недоступны и другие привычные для пользователей опции. На фоне этой ситуации с марта российские компании стали активнее переходить на отечественные продукты.

Кто-то смог перестроиться быстро. Кому-то потребовалось время на плавный переход. Кто-то только сейчас начинает тестировать отечественные продукты и использовать их частично.

Если компания продолжает использовать зарубежные продукты в текущей ситуации, появляются ли какие-то риски с точки зрения безопасности?

— Действительно, есть компании, которые сейчас предпочитают ничего не менять. Они используют различные лазейки вроде

неофициального обновления баз. В целом, конечно, риски есть, потому что продукты уже лишены поддержки от вендоров, а используемые базы получают из непонятных источников. Это может привести к уязвимости сетевого периметра.

В сложившейся непростой ситуации надежнее использовать официальные продукты. В любой момент может что-то сломаться и потребуются запчасти. И, например, если раньше Cisco помогала решить проблему буквально за несколько часов, то сейчас непонятно, будут ли от них какие-то поставки.

Вы упомянули про ваше решение — межсетевой экран нового поколения Ideco UTM. Расскажите о нем подробнее.

— Как вы знаете, все компьютерные сети так или иначе выходят в интернет. А интернет несет множество угроз с точки зрения безопасности: начиная с фишинговых сайтов, шифровальщиков и вирусов, заканчивая DDoS-атаками и другими видами сетевых атак. В результате таких действий злоумышленники могут получить доступ к информации на устройствах, зашифровать ее или даже уничтожить.

Ideco UTM выводит пользователя в интернет и защищает его от этих угроз. Администратор, в свою очередь, получает отчетность о статистике использования интернета.

Чем Ideco UTM отличается от других аналогичных продуктов?

— Ideco UTM интуитивно понятен в использовании и не требует дополнительного обучения перед внедрением. Межсетевой экран подходит для компаний smb и enterprise, где сейчас приходится менять множество зарубежных решений на отечественные. Время системных администраторов, специалистов по IT и интернет-безопасности в таких ком-



Дмитрий Хомутов
директор «Айдеко»

Фото: Артём Бигера

паниях очень дорого, и мы стремимся его экономить.

По сравнению с Ideco UTM существующие на рынке opensource-решения требуют большого труда по настройке и поддержке со стороны IT-специалиста. Кроме этого, в них используются слабые и устаревшие базы фильтрации. Если в нашем контент-фильтре более 500 млн URL, то в opensource-решениях таких URL может быть несколько тысяч или несколько десятков тысяч.

Сейчас вы готовите к выходу новую версию вашего решения — Ideco UTM14. Чем она будет отличаться от предыдущих?

— Мы планируем вывести ее на большой enterprise-рынок. Новая версия меж сетевого экрана будет соответствовать требованиям крупных заказчиков. В частности, будет возможность агрегировать интернет-подключения к провайдерам или локальной сети. Это позволит увеличить скорость и надежность подключения сервера.

Будут и другие новые возможности. Например, появится отчетность по событиям Web Application Firewall: публикуется web-сервер, расположенный в сети, мы его защищаем и показываем администратору более интересную отчетность по ликвидации угроз безопасности.

В числе клиентов компании «Айдеко»: Уральское таможенное управление, Петербургский тракторный завод (входит в ГК ПАО «Кировский завод»), Южно-Уральский государственный медицинский университет, СвердловНИИхиммаш, Уральские локомотивы, Уральский приборостроительный завод и другие компании.

ДМИТРИЙ ИОНИН

ДЕНЬГИ ДОЛЖНЫ РАБОТАТЬ НА РОДИНЕ

В условиях импортозамещения объем инвестиций в регион растет, при этом новые проекты в разы масштабнее предыдущих. Вице-губернатор Дмитрий Ионин рассказал «ДК», куда сейчас направляются инвестиции.

ДМИТРИЙ ИОНИН вошел в состав регионального правительства чуть более года назад в качестве заместителя губернатора Свердловской области, курирующего работу министерств цифрового развития и связи, инвестиций и развития, а также туризма. По его мнению, санкции и сложная экономическая ситуация не повлияли на инвестиционную активность в регионе.

Как сегодня происходит инвестирование в промышленность?

— В этом плане показательные цифры. За первое полугодие объем инвестиций в основной капитал Свердловской области составил более 180 млрд руб. Для сравнения: за аналогичный период 2021 г. их объем составлял 134 млрд руб. Во многом это вызвано замещением покинувших нашу страну иностранных предприятий, а также изменением подхода крупных инвесторов. На Запад деньги больше не «ходят», практика показала, что там их просто отберут. И на самом деле выгоднее, чтобы деньги работали у себя на родине.

Очень показательный, хоть и не самый масштабный, пример — производство бумаги. Весной была реальная угроза возможного дефицита офисной бумаги. Раньше ее просто покупали за рубежом. Туринский ЦБК оперативно запустил линию производства белой офисной бумаги. Сейчас здесь ежедневно производится семь тыс. пачек. Конкретный пример инвестиций в импортовытеснение.

Растет и количество крупных инвестпроектов. На ЕВРАЗ-НТМК, например, реализуется инвестпроект на сумму более 20 млрд руб. Это касается реконструкции

рельсобалочного производства. Сейчас мы по поручению губернатора **ЕВГЕНИЯ КУЙВАШЕВА**, вместе с Союзом промышленников и предпринимателей проводим стратегические сессии, чтобы усилить производственную кооперацию для этого крупного проекта. Выстроить определенного рода цепочки поставок узлов и оборудования отечественных предприятий.

Мы собирали в Нижнем Тагиле около 50 наших региональных предприятий. И, надо сказать, те, кто, может быть, ранее конкурировал между собой, сейчас оказались за одним столом и увидели, что их компетенции позволяют сделать определенный агрегат, который будет востребован другим производством, а значит, получится импортозаместить зарубежные аналоги и всем на этом заработать.

Из интересных инвестиционных проектов можно назвать компанию «Аллегро», которая на базе «Титановой долины» в Верхней Салде достраивает производство железнодорожных колесных пар. Объем инвестиций здесь составляет 16 млрд руб.

Во второй очереди «Титановой Долины» на Уктусе последние несколько лет развивается новая для нашего региона компетенция — авиастроение. Проект Уральского завода гражданской авиации, по сути, в принципе даст толчок к возрождению малой и средней авиации по стране.

Губернатор сейчас вышел на Минэкономразвития России с проектом по созданию третьей очереди «Титановой долины» в Алапаевске, где разместится электрометаллургическое производство. По плану, объем инвестиций туда составит десятки млрд руб. На моей памяти

инвестпроектов такого масштаба у нас еще не реализовывалось. Кроме того, в проработке находится еще один проект с участием крупного холдинга, которыйкратно больше и этой суммы.

Весь бизнес завязан на логистике. В этом году многие логистические цепочки перестроились. Какова в этом процессе роль Урала и Свердловской области?

— Есть такой постулат, что логистика — сфера планово-ситуационная. И действительно, как раз сейчас она глобально перестраивается под международную ситуацию. Теперь ориентация как экспорта, так и импорта идет через Восток. Соответственно, в этом плане у Свердловской области есть преимущество. Мы находимся в центре, у нас два транспортных коридора: первый — классический транспортный коридор Транссиб и автомагистрали с Запада на Восток, в том числе строящаяся сейчас трасса М-12 Москва-Казань-Екатеринбург, а есть еще меридиональный коридор с юга на север, включающий железную дорогу Екатеринбург-Ивдель и автодорогу Челябинск-Ивдель-Ханты-Мансийск и дальше. Также у нас есть современный авиалайнер в виде аэропорта Кольцово.

На фоне глобального изменения грузовых и пассажирских потоков губернатор Евгений Куйвашев инициировал реализацию в Свердловской области проекта «Сухой порт». Это решение, основанное в том числе на географическом положении Среднего Урала, в краткосрочной перспективе обеспечит существенный прирост экономики региона за счет развития транспортно-логистического комплекса.



Буквально в начале ноября был открыт ТЛЦ «Уральский» в Екатеринбурге, который построили в очень короткие сроки — за полтора года. Сейчас он уникален не то что для нашего региона, а в принципе для восточной части страны.

На сегодня грузооборот здесь составляет 1 млн тонн, а к 2030 г. составит более 30 млн тонн в год. Это только по одному ТЛЦ «Уральский», а ведь есть ряд проектов другого формата в районе Кольцо, в Седельниково, фулфилмент-центры ряда федеральных игроков, типа недавно построенных при поддержке нашего Агентства по привлечению инвестиции Ozon, «Детский Мир» и т.д.

Важно, что развитие логистики — это еще и возможность подтянуть смежные отрасли: транспортно-экспедиционные услуги, банковские, страховые, финансовые услуги, долгосрочное складирование, торговлю. Это прорывная идея, которая создает не новую, но топовую компетенцию для нашего региона.

Насколько активно инвесторы интересуются туризмом в нашем регионе и почему ему уделяется много внимания со стороны властей?

— Туризм — это не только про то, что человек приехал и заночевал в гостинице. Туризм — это очень серьезный драйвер экономики, который дает мультипликативный эффект, подталкивая к развитию

около 50 смежных отраслей. Турист, приехавший в регион, вкладывается в развитие местных производителей продуктов, общепит, средства размещения, в транспорт, культуру и так далее.

В этом году официально внутренний туристический поток в стране превысил внешний. Началось это еще во времена пандемии, когда мы начали смотреть вокруг себя и обнаружили, что у нас много интересных мест, куда можно поехать. Мы называем это «отдых в пределах объема одного бензобака». Сейчас отрасль получает серьезные меры государственной поддержки, потому что объективно пока туристическая инфраструктура не совсем успевает за ростом спроса. Все приличные локации уже забронированы до конца года, потому наша задача помогать в строительстве инфраструктуры. Начиная от банальных теплых туалетов на турмаршруте и заканчивая проектами масштаба «Баден-Баден», Гора Белая и др.

В 2020 г. турпоток в Свердловской области был меньше миллиона, в 2021-м — уже полтора. Данные предоставлены Росстатом в основном по средствам размещения, за 2022 г. у нас стоит задача перешагнуть цифру в 1,88 млн туристов. Также, исходя из статистики, мы можем назвать самые популярные локации в Свердловской области. Так, на майские праздники это Музей военной техники УГМК в Верхней Пышме, в течение

года — природный парк «Олени ручьи» и Невьянск.

Какие еще туристические объекты региона планируется развивать и какую поддержку им может оказать правительство?

— Можно привлекать федеральные меры поддержки — на следующий год мы входим в тройку лидеров среди регионов России среди получателей федеральных субсидий и грантов в сфере туризма. В середине года мы получили от федеральных властей согласие на выделение целевых средств в размере более 582 млн руб. на развитие туристической инфраструктуры Свердловской области.

Как регион мы также можем помогать, создавая туристические маршруты. На сегодня их у нас разработано более 50. Один из них — Демидовский маршрут, соединяющий Екатеринбург, Невьянск и Нижний Тагил, — благодаря усилиям Центра развития туризма Свердловской области получил статус национального. Он уже пользуется спросом и все объекты туристической инфраструктуры, которые на нем расположены, получают определенную загруженность.

В туризме есть реальные инвесторы, как небольшие местные, так и крупные, и их количество растет. Например, развитием Конжаковского камня и Перевала Дятлова занимаются локальные инвесторы, а крупные готовы заходить в рамках кластерного подхода. У нас есть кластер Гора Белая и в процессе создания еще два — Большая Сысерть и Река Чусовая.

В 2023 г. мы сможем поддержать около 70 предпринимательских инициатив по развитию туристической инфраструктуры частичным софинансированием. Мы провели конкурс «Уральские каникулы» и отобрали 75 проектов разного формата: сможем помочь им не только деньгами, но также образованием и оформлением, то есть показать, как можно использовать для развития грантовую поддержку. Среди проектов — пчелиная ферма в Сысерти, сад Алапаевского завода, «Краеведы в кедах» из Полевского и многие другие.

На интересах таких холдингов, как УГМК, ТМК, ЕВРАЗ, завязан промышленный туризм, потому что у этих предприятий есть свои интересы с точки зрения имиджевой и профориентационной истории.

Инвестиции — это вопрос выживания страны, поэтому наша задача как государства водить инвестора за руку, помогать ему реализовывать и постепенно автоматизировать эти процессы.

Татьяна Юстус

ОТ СНОБИЗМА К ПАРТНЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЕ: КАК КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ УВЕЛИЧИЛА ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОМПАНИИ В 14 РАЗ

На состоявшемся в конце октября 2022 г. в Екатеринбурге IX Международном строительном форуме и выставке 100+ TechnoBuild специалисты Управления госэкспертизы Свердловской области* вместе с представителями органов власти провели сессию прямых ответов на острые вопросы застройщиков, а также рассказали коллегам по отрасли о глобальной трансформации своей работы.



Всего за девять месяцев команда Управления госэкспертизы переформатировала привычные бизнес-процессы, сумев без потери качества не только на 65% увеличить количество выданных положительных заключений, но и сократить в разы сроки проведения экспертизы — до двух рабочих недель.

Об этих изменениях и о том, как уральским экспертам удалось добиться такого результата, мы попросили рассказать начальника ГАУ СО «Управление государственной экспертизы» **НАТАЛЬЮ СЕРЕГИНУ**.

Наталья Юрьевна, поясните, экспертиза объекта за 14 дней — это действительно значимое достижение

В практике работы строительных экспертов?

— Судите сами. Еще буквально пять лет назад средняя продолжительность экспертизы будущих объектов строительства составляла 56 рабочих дней, а это более 2,5 месяцев. Количество замечаний, выданных проектировщикам, исчислялось сотнями. Во многом это объяснялось тем, что проектировщики и эксперты часто говорили об одном и том же, но на разных языках, просто не понимая друг друга. Как результат — большое количество итераций по снятию замечаний и, неизбежно, бесконечное увеличение сроков.

До сих пор нам памятен абсолютный антирекорд проведения экспертизы про-

ектной документации на строительство трехэтажного жилого дома на 24 квартиры в поселке Мартюш, по которому было выдано четыре отрицательных заключения, и только с пятого раза нам удалось довести этот небольшой объект площадью менее 2 тыс. кв. м до положительного результата. В итоге в общей сложности срок проведения экспертизы составил, только вдумайтесь, 202 рабочих дня, или девять месяцев!

Понимая, что подобный формат работы неинтересен ни нам, ни заказчикам, мы решили, что пора меняться, иначе закинем и просто утонем. К тому же, один из застройщиков в откровенном разговоре назвал нас, госэкспертов, снобами из-за ощущения по отношению к себе высокомерного поведения, обусловленного уникальными для наших экспертов компетенциями. Признаюсь, было тяжело принять этот факт, но именно он послужил мощным дополнительным толчком к нашему изменению. Так, с марта месяца начался наш крутой разворот «от снобизма к партнерской экспертизе».

В чем именно заключался этот крутой разворот и насколько кардинально вам пришлось изменить привычный алгоритм деятельности Управления?

— Перестраивая свою работу, мы прежде всего задались вопросом, в чем больше всего заинтересованы застройщики и про-

* Экспертиза проектной документации и (или) результатов инженерных изысканий будущих объектов строительства. — Прим. ред





ектировщики, которые обращаются за услугой экспертизы проектной документации?. Чтобы получить ответ на него, мы провели серию глубинных интервью, выяснили, что для застройщиков важны три фактора: сроки (как можно короче), стоимость (соизмеримая с рынком) и, конечно же, клиентский сервис, куда без него. И это понятно, ведь их задача — построить объект в максимально короткое время, за минимально возможные деньги, при этом столкнувшись с минимумом заморочек на стадии его проектирования и строительства.

Если же говорить о проектировщиках, то мы были удивлены тем, что именно они больше всего заинтересованы в скрупулезной проверке проектных решений. Оказалось, что, не получая замечаний, проектировщик начинает где-то на подкорке переживать за свои решения, думая, что подготовленную им документацию не посмотрели должным образом и что, возможно, в ней затаилась серьезная ошибка.

При этом проектировщику важно получить от экспертов адекватное количество понятных замечаний и только «по делу, ведь их большой объем уж точно не способствует продуктивности взаимодействия между сторонами. Ведь не случайно в ходе интервью один из ГИПов (главный инженер проекта) сказал: «Мы устраним любые замечания, если будем понимать — что конкретно от нас хотят».

Чего именно вашей команде удалось достигнуть с момента начала преобразований?

— Результатом этой трансформации стала новая система взаимодействия с клиентами и, как следствие, увеличение доли положительных заключений региональной госэкспертизы с 58 до 96%. В частности, за 9 месяцев текущего 2022 г. госэксперты Свердловской области выпустили 766 за-

ключений, из которых только 30 оказались отрицательными, при этом ни одного отрицательного — по негосэкспертизе.

Кроме того, оставив неизменным наше традиционное качество, мы нашли, как за счет изменений в бизнес-процессе уменьшить сроки исправления выданных замечаний. В результате введения общей установочной консультации на каждом проекте сократили продолжительность проведения негосударственной экспертизы в четыре раза. При этом треть замечаний экспертов ушла в небытие за счет принятия строгих регламентов к формулировкам.

Говоря простым языком, мы сделали любое наше замечание конкретным, а не общим со ссылкой на норматив, по принципу «пойди туда, не знаю куда, принеси то, что написано в пункте 5 раздела 7 СП (свода правил) с учетом замечаний экспертов по смежным разделам» (улыбается). При этом мы всё так же выдаем замечания, необходимые и достаточные для обеспечения безопасности строительства и эксплуатации объектов.

Какие еще достоинства содержит в себе предлагаемая вами партнерская экспертиза?

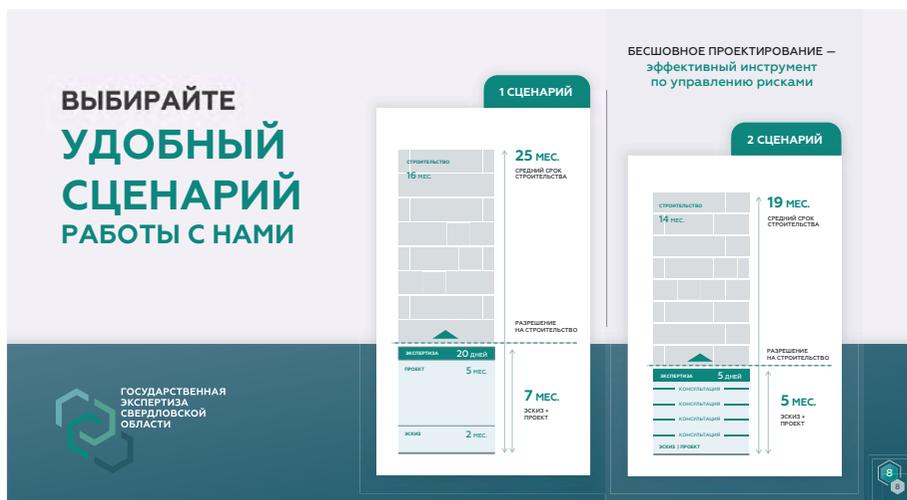
— Конструктивное взаимодействие с заказчиками и проектировщиками, выстроенное на основе честной обратной связи, позволила Управлению госэкспертизы Свердловской области кардинальным образом перестроить свою деятельность с учетом потребности клиентов.

В настоящее время вместе с договором застройщику выдается календарный план проведения негосэкспертизы, а затем по намеченным контрольным точкам направляются уведомления застройщику о ходе проводимой работы. Более того, в рамках исполнения каждого конкретного договора определяется ответственный за объект заместитель начальника Управления, который полностью погружается в рассматриваемый проект, вникает во все его тонкости и нюансы, ведет его с самого первого дня и до момента выпуска финального заключения. Помимо этого, за проектом закрепляется индивидуальный куратор — так называемый личный менеджер.

Как я уже сказала, инновационным решением взаимодействия госэкспертизы и заказчиков стала общая установочная консультация с участием застройщика, проектной организации, экспертов и заместителя начальника Управления. Эта консультация проводится через день после первичного рассмотрения экспертами документации, то есть на пятый-шестой день. На ней предметно обсуждаются и проговариваются возникшие замечания и варианты их устранения.

Эффективно используя данный алгоритм сотрудничества, мы убедились, что на подобных встречах оперативно удается снять до четверти экспертных замечаний, а общий срок проведения экспертизы строительных проектов сократился в четыре (!) раза.





В результате принятый нами стандарт проведения негосэкспертизы стал составлять не более 20 рабочих дней до получения положительного заключения. При этом он полностью адекватен растущим запросам строительного рынка и гарантирует качество услуг, оказываемых его участникам. Однако и этот «самоустановленный» стандарт был побит нами рекордом в 14 рабочих дней для негосударственной экспертизы многоэтажного жилого дома (корпус 17.4) в Академическом районе Екатеринбурга для Группы компаний «КОРТРОС». Эффективность работы фактически увеличилась в 14 раз.

Ко всему прочему, как я говорила, немаловажным аспектом при проведении негосэкспертизы является и конкурентная стоимость услуги. На сегодня в нашем Управлении она составляет не более 60% от стоимости процедуры государственной экспертизы. И это при том, что работающие с НДС заказчики возвращают еще и 20% от данной стоимости. Таким образом, негосклиенты не только получают услугу неизменно высокого качества, но и значительно экономят средства.

Вы достигли всех намеченных целей перестройки работы своей команды или продолжаете идти дальше, не останавливаясь на достигнутом?

— Нет, конечно, мы продолжаем совершенствоваться. Помимо того, что в привычной, я ее называю «последовательной», схеме проведения негосэкспертизы мы пришли к максимальному сокращению сроков ее проведения, Управление предлагает передовой, более эффективный вариант. В этом случае работа экспертов так органично вплетается в проект, что этап экспертизы вообще проходит незаметно.

Я говорю о «бесшовном» проектировании. Начиная с эскизного проекта и на всем этапе разработки проектной документации, эксперты сопровождают проектировщиков, проверяя решения в процессе проектирования, помогая им решить непростые, спорные вопросы, чтобы реализовать самые смелые идеи застройщика. Не устану повторять, что при этом, безусловно, обеспечивается безопасность объекта и соответствие его действующим нормам.

Таким образом, к моменту завершения проектирования мы имеем доработанную проектную документацию и остается лишь подготовить положительное заключение экспертизы, на что уходит всего три-пять дней. Фактически, благодаря тесному взаимодействию проектировщиков и экспертов с начальной стадии проектирования, срок проектирования, экспертизы и строительства сокращается минимум на три-четыре месяца без потери качества.

К слову, мы уже успешно реализуем подобные проекты.

Как восприняли переход «на рельсы» партнерской экспертизы рядовые сотрудники вашего Управления и насколько сегодня этот новый формат адаптирован к бюджетным объектам?

— Наше Управление официально переориентировало свой подход на потребности клиента. В этом нам помогла бесценная обратная связь от заказчиков и проектировщиков. Благодаря ей мы нашли нужные решения, внесли изменения в наши процессы. Но придумывать изменения можно какие угодно и до бесконечности. Однако важнее изменить тех, кто непосредственно работает в уже новых условиях.

Поэтому «обкатав» наш новый бизнес-процесс с группой замотивированных экспертов-новаторов, в ближайшие 18 месяцев мы планируем масштабировать его на всю команду и по всем объектам без исключения. Это значит, что не будет никакой разницы, обращается к нам заказчик за госэкспертизой с бюджетными объектами или за негосэкспертизой при частном финансировании — алгоритм взаимодействия будет един.

Задача Управления — помочь заказчикам в максимально быстрой и грамотной реализации их замысла с сохранением уникальных, в чем-то смелых, но непременно безопасных для проекта решений.

Могу с уверенностью сказать, что команда наших экспертов работает в одном векторе с застройщиком. Мы помогаем создавать проекты, успешно конкурирующие в непростой борьбе за целевого клиента. И мы всегда открыты к диалогу.



СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ И МЫ РЕШИМ ВАШУ ЗАДАЧУ

тел. (343) 371-29-05
 e-mail: geso.minstroy@egov66.ru
 www.expert-so.ru

АЛЕКСЕЙ РОМАНОВ: «НЕСМОТРЯ НИ НА ЧТО, БУДЕМ ДЕЛАТЬ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ»

Владелец крупнейшей в Екатеринбурге (и одной из крупнейших в России) сети фитнес-клубов рассказал о влиянии спецоперации и частичной мобилизации на бизнес, его рентабельности и причине «заморозки» средней стоимости клубных карт.

Под брендом Bright Fit работает 26 фитнес-клубов в России. Осенью его команда открыла клубы в Москве и Тбилиси. Хотя экономическая ситуация не внушает оптимизма, владелец сети **АЛЕКСЕЙ РОМАНОВ** делает ставку на развитие и рассчитывает существенно увеличить количество клубов за три года.

Через несколько месяцев после снятия ковидных ограничений началась спецоперация, а 21 сентября — частичная мобилизация. Как эти события отразились на вашем бизнесе?

— Мы предполагали, что спецоперация приведет к резкому снижению доходов потребителей и падению спроса на наши услуги. В марте люди тратили деньги на все, что можно закупить, ведь все кризисы в России проходят по одному сценарию: снижение курса рубля к доллару — инфляция — обесценивание накоплений. Сложными месяцами были апрель и май. К счастью, Центробанк и финансовые власти страны стабилизировали ситуацию и повального снижения доходов не произошло. Люди «выдохнули» и продолжили жить привычной жизнью, частью которой стал фитнес.

После объявления частичной мобилизации спрос на фитнес-услуги упал на 15–20%, однако через пару недель он восстановился. И, если в сентябре мы не выполнили план по выручке, то в октябре перевыполнили.

Мобилизация сказалась и на тренерском составе. В фитнес-департаменте работает более 600 человек, половина — мужчины. За последние два месяца мы недосчитались 34 сотрудников. Однако ни на выручке, ни на сервисе их отсутствие не сказалось — тренеры передали клиентов своим коллегам. По итогам десяти месяцев сеть идет с перевыполнением годового плана на 4,6%.

Примерно с такими результатами мы рассчитываем закончить год.

В условиях экономического спада и риска роста безработицы немногие бизнесмены озвучивают позитивные прогнозы.

— Во-первых, фитнес-услугами пользуются 7–8% горожан, у нас достаточно узкая аудитория, ее трудно размыть. В то же время это наиболее активная часть общества. Если у таких людей возникают проблемы с работой, они находят новую.

Во-вторых, резкое обесценивание доходов произошло одновременно в марте, потом рост инфляции остановился, и цены стабилизировались. Негативные экономические сценарии, которые озвучивали многие эксперты, пока не реализовались в полной мере.

В-третьих, многие перестали ездить за границу, планировать дорогие покупки (типа нового авто) и теперь направляют средства на ежедневное потребление, включая занятия спортом.

Какова средняя стоимость годовой карты Bright Fit?

— В «сухом» клубе — 14 тыс. руб. В фитнес-клубах с бассейном — 32–39 тыс. руб. Цены не меняются последние три-четыре года. Пять лет назад средняя стоимость годовой карты в «сухом» клубе составляла 20 тыс. руб. Сейчас мы не можем выйти на такой уровень.

Но цены, та же «коммуналка», все эти годы росли...

— Фитнес-клубов стало больше, это «давит» на цены. На таком рынке приходится тщательнее продумывать все аспекты: выбирать лучшую локацию, вкладываться в обу-



Алексей Романов
владелец сети Bright Fit

дование, которое служит дольше. Игроки, которые подходят к бизнесу с умом, даже в этих условиях умудряются зарабатывать. В нашей сети 26 клубов: 22 собственных и четыре франчайзинговых, из них лишь один убыточный. Сейчас и его мы выводим на прибыльность.

EBITDA (прибыль до вычета процентов, налогов, износа и амортизации) клубов Bright Fit примерно 10–15%. После всех платежей, в том числе по кредитам, остается около 5%. На таком уровне рентабельности живет почти вся фитнес-индустрия.

Каков сейчас ваш горизонт планирования?

— Мы продолжаем реализовывать запланированные проекты: фитнес-клуб в квартале «Изумрудный бор» в Екатеринбурге и клубы в Тюмени и Челябинске. Первые два открыем в 2023 г., третий — в 2024 г. Еще четыре проекта находятся в стадии согласования договоров, ведется много переговоров по франшизе. Думаю, в ближайшие два-три года мы запустим пять собственных клубов и десять франчайзинговых. Общее количество клубов под брендом Bright Fit достигнет сорока.

Хотя в этом году прилетело много «черных лебедей», мы успешно развиваем бизнес. За 10 месяцев общая выручка сети Bright Fit (без франчайзинговых клубов) составила 1 млрд 310 млн руб. Она выросла на 29%. Сейчас я особенно верю в нашу команду.

АЛЕКСЕЙ КУКОВЯКИН

БЕСКОНЕЧНО УЧИМСЯ У ПРИРОДЫ

Каким бы стал Екатеринбург, если бы архитекторам не мешали эко-активисты и строгие нормативы? Возможно, в городе не осталось бы заброшенных лесных массивов, все они превратились бы в ухоженные территории. О мечтах и реальности — в интервью с известным архитектором.

Почему мы должны жить через дорогу от парка, если можно жить внутри? Уровень технологий позволяет застраивать ООПТ — особо охраняемые природные территории — без ущерба для природы. Такие проекты есть. Они позволяют сделать легкие города чистыми.

«ДК» поговорил с почетным архитектором России, профессором Международной академии архитектуры, учредителем, директором и главным архитектором проектной фирмы «Алкута» **АЛЕКСЕЕМ КУКОВЯКИНЫМ**.

Какие тенденции сформировались в архитектуре Екатеринбурга за последнее десятилетие

Архитекторам сейчас приходится ломать стереотипы. И это можно выделить в отдельный тренд. Например, приходится менять отношение общества к точечной застройке, ООПТ, этажности зданий, назначению промышленных зон и общественных центров, организации городского пространства. Екатеринбург, его жители и общественники реагируют на это по-разному.

О жилой застройке

— Сейчас есть такой тренд, когда принимается во внимание желание людей. Раньше это была формальность, сегодня — конкурентное преимущество. От этого уже никуда не денешься, это бизнес и политика.

То есть требования потребителей и их запросы начинают получать отражение в застройке, в комфортности, в создании среды. Естественно, в связи с этим используются новые современные технологические решения в строительстве и в услугах.

Сейчас люди хотят жить в совершенно другой среде комфорта. Уровень того, что мы называем «эконом» и «эконом+», очень высоко поднялся. Людям надо не просто купить квартиру и зайти в подъезд, сейчас мы уже хотим, чтобы там была колясочная, велосипедная и даже помещение для мытья лап животным.

Если мы говорим про «комфорт+», там совершенно другие площади, другая система обслуживания. Но базовые утилитарные функции, они все будут одинаковые: это вопросы безопасности, доступности, транспорта, закрытые дворы, коворкинг-зоны.

Например, вот есть ЖБИ и «Тихвин». Здесь живут люди разных социальных категорий. Одни в одном районе, другие — в другом. Жилье будущего не предполагает такого разделения. Человек может поменять этажность или размер квартиры по мере того, как будет продвигаться по карьерной

лестнице, но он не должен быть вынужден менять район и уезжать оттуда, где ему удобно, где он всегда жил, понимаете?

Город не должен развиваться сегментами. Мы хотим изменить всю среду в городе. Конечно, этот процесс связан не только с развитием технологий, но и с развитием общества. Оно готово к этому, и архитектурные решения с такой философией уже есть. Такие проекты можно назвать революционными. И наши застройщики шагнули здесь далеко вперед.

О точечной застройке

— Мы хотим изменить центральную часть Екатеринбурга, чтобы она была зеленой комфортной средой, как это сделать? Нужно каждый квартал брать и прорабатывать, но там «миллион» собственников, «миллион» интересов, и с ними надо как-то работать, но найти общий интерес там, где миллионы людей, невозможно. Стало быть, мы





должны выработать какую-то общегородскую тенденцию.

У нас есть такое явление, как точечная застройка. Она запрещена. Но иначе центральные районы никак не преобразовать, просто надо придать точечной застройке гуманную и утилитарную функцию, которая дает повышение качества, а не его уничтожение. Надо менять законодательство. Я не считаю, что это плохо. Город живет, город изменяется, какие-то территории деградируют, какие-то развиваются, какие-то уплотняются.

Все хотят большой двор без машин. Возьмем, к примеру, Солнечный — именно такие дворы там и делают: 180x150 м, это два футбольных поля. А на ЖБИ такие же по размеру дворы, только внутри стоят детские сады и все забито машинами.

Со старыми кварталами тоже надо научиться работать, с ними тоже что-то надо делать, они же в большинстве случаев деградируют!

Панельные хрущевки надо сносить обязательно. С кирпичными еще что-то можно сделать. Но панельные надо сносить, потому что они уже выработали свой ресурс. Как они себя поведут через пять-шесть лет? Они начнут рушиться. Что вы будете с этим делать? Куда переселять людей?

Мы в свое время предложили решение и этого вопроса. Взяли один район города — Пионерский и показали, как можно сделать реновацию одного из его микрорайонов. Нам сказали: «Да, это интересно, только кто это будет делать? Без государства это реализовать невозможно».

Надо, чтобы жители верили девелоперу, что он их не переселит куда-то на окраину города, следовательно, надо так продумать систему, чтобы ответственность за это взяла администрация города, юридически поставила такие проекты на поток. Это глобальный политический процесс. Архитектура в нем не просто отражает потребности общества, она меняет идеологию людей. Своей работой архитекторы перевернули многие вещи в стране.

Об особо охраняемых природных территориях

— Нам часто говорят, что застройка ООПТ невозможна, потому что здесь строить запрещено. А мы прошли проект планировки и общественные слушания с таким проектом. Это факт. Мы объяснили, что можно строить без ущерба для окружающей среды. Такие проекты ломают стереотипы. Они меняют культуру строительных производств, культуру решения средового вопроса, предлагают иные, инновационные, решения в использовании сетей водоснабжения, отопления и канализации.

В нашем проекте «Красная горка» мы решили все вопросы, связанные с сохранением леса. Нас бы никто слушать не стал, если бы мы этого не сделали. Это мы называем зеленой архитектурой, это тоже изменение качества жизни, к которому общество должно быть готово. Людей надо психологически научить жить в лесу и пониманию, что его надо не просто любить, это наше достояние, его нужно качественно содержать и защищать.

Вы были внутри леса, который разделяет кольцевую дорогу и Академический? Он же находится практически внутри города, соединяя два района. Я бы вам не советовал там гулять, это опасно. Там столетний мусор, бешеные собаки, отдельные персонажи, непонятные компании. Собак и мусор я видел сам и фотографировал, и даже выступал с этим вопросом на Совете Федерации.

Как преобразить эту территорию, мы показали в 2012 г. в проекте на Широкой речке. Но пока проекту не суждено сбыться. Что сейчас с этим участком и что с ним будет, я не знаю. Но сказать, что архитекторы не предъявляют обществу новые идеологические и проектно-технологические решения, нельзя. Просто общество к ним надо готовить.

Об экоактивистах

— «Зеленые» люди, защищающие заброшенные леса в черте города, должны «красить», «буреть» и «созревать», они должны понимать, что оставлять лесопарки — «легкие» города — в таком виде опасно. Если у них есть деньги содержать это в безопасном и качественном состоянии, то пусть они объяснят, как они собираются это делать.

Я задаюсь вопросом, почему общество, летающее в космос, строящее современные технологические цепочки, создающее гаджеты и все остальное, не может найти способ разумно использовать лесные массивы? То, что мы имеем великолепную рощу или речку, но не можем к ней подойти, это нормально? Нет!

Люди, отстаивающие неизменными зелеными массивы в Екатеринбурге, это люди общественного характера. Возможно, они связаны с научным сообществом, с егерями, с правительственными структурами, почему они не занимаются работой, которая могла бы дать конкретный результат?

Но они встают в оппозицию — ничего нельзя, ничего трогать невозможно, ООПТ — это закрытые территории. Тогда для чего вы это все делаете? Как это сохранить, если город эту территорию уже обошел? Она будет гибнуть. За ней надо следить, развивать, сохраняя живую культурную среду.

Общество должно найти новую форму обслуживания этих территорий, только как оно это сделает без бизнеса и государства? Стало быть, прежде чем выходить на площадь и декларировать непонятные лозунги, давайте подумаем, как лес можно использовать по назначению? Мы как архитекторы предлагаем инновационные решения. Но никто этого не слышит, и мы не видим, кому бы это было необходимо.



Проект на «Широкой речке»: на 30 гектарах 20 — это роща, на остальных 110 тыс. кв. м продаваемых площадей — квартиры. Здания три, четыре, пять этажей.

О Шарташе

— «Баден-Баден» хотели выйти на Шарташ. Им запретили. Потому что есть определенные тенденции, связанные с сохранением среды. Я посмотрел этот пустырь, и что там такого? Да, может туда какие-то редкие птички прилетают, но давайте подумаем, как сделать так, чтобы их могли увидеть все. А если мы говорим о том, что давайте Шарташ сейчас закроем на 90 лет от цивилизации, это нормально? Это цивилизованный подход?

Нам нужно, чтобы мы жили в гармонии с этой средой. Я выступаю сторонником того, чтобы искать разумное решение хоть через зеленые структуры, хоть через бизнес-сообщество, через политику! Есть бизнес, который имеет государственное мышление и социальную ответственность, надо находить с ним взаимопонимание,

привлекать архитекторов, которые будут давать им идеологические, технологичные и планировочные решения.

Зеленые структуры эту цепочку взаимодействия отрицают, насколько я вижу. Они встают в оппозицию: только так и никак. Но так не бывает. Так не добиться результата.

О тенденциях в коммерческой недвижимости

— Когда мы начали проектировать VEER Mall, это был конец 2016 г., мы делали концептуальное решение вместе с технологическими компаниями и пришли к тому, что включили в проект очень много площадей для социального и публичного пространства. Например, появились амфитеатры и сцены, три больших атриумных пространства — это не приносит де-

нег в чистом виде, но косвенно привлекает большое количество людей.

Социальные площадки на сегодняшний день сопутствуют торговле. Потому что торговля со временем перейдет в область доставок, а вот такие объекты, такие пространства будут привлекать людей для проведения каких-либо мероприятий — выставок, спортивных соревнований, картинных галерей. Люди пойдут сюда, потому что здесь интересно.

Появление социального фактора неслучайно, потому что люди переключились от периода потребления и сейчас хотят интеллектуального развития. И молодежь, и люди зрелого возраста хотят найти для себя то, что повышает качество восприятия удовольствий.

Это не только кинотеатры и рестораны, потому что есть еще эстетическое наслаждение. Оно относится к развитию интеллектуальному, а не потребительскому. Здесь я надеюсь, что будущее за социальными пространствами.

Мы начали проводить «Ночь музыки», «Ночь музеев». Мы закрываем этими мероприятиями весь центр города: участие принимает огромное количество людей. Недавно прошел фестиваль зеленой культуры на площади. Очень красивый. И там тоже было огромное количество людей. Это все повышает качество жизни.

Архитектура должна давать возможности раскрывать запросы общества, а архитектор — показывать, как сделать так, чтобы девелопер получил как можно больше выгоды для себя и для людей, а люди могли с их помощью открыть для себя гораздо больше того, чего они хотели.

На что ориентироваться, создавая свои проекты

Архитектура — синтетическая профессия, но это еще и творчество, а творчество всегда завязано на личности. Проектируя здания, архитектор превращает в образ то, что пропускает через себя. Современных архитекторов вдохновляют и природа, и то, что происходит в мире людей, и внутренние установки. Грубо говоря, наш город — еще и отражение личностей архитекторов, которые проектируют здесь здания.

О природе

— Природа — это главный архитектор. Мы никогда не приблизимся к ней даже на сотую долю. То, как работает солнце, для нас пока непостижимо: никогда никто не добьется такой выразительности, как один луч света может изменить полностью все пространство.

Мы жалкие подражатели природы. Мы учимся у природы бесконечно. Я всегда за-

КАК ПОСТРОИТЬ ДОМ ЗА 2,5 МЕСЯЦА?

Строительство, растянутое на годы, кажется более реальным, чем возведение дома за 2,5 месяца. Однако существует специальная технология, которая позволяет построить качественное жилье в короткие сроки.

В Екатеринбурге открылся филиал компании «Малые этажи» (принадлежит Tiksan Group, Красноярск), специализирующейся на строительстве домов из SIP-панелей. Такие дома получаются в три раза энергоэффективнее, чем дома из дерева, газобетона или бруса, и в 10 раз теплее кирпичных. Помимо этого, жилье из SIP-панелей обойдется дешевле любой квартиры, ведь стоимость одного кв. м дома начинается от 55 тыс. руб.

SIP-панели - прочный и экологичный материал, с высокими теплоизоляционными свойствами. Срок службы дома, возведенного из этого материала, превышает 50 лет, отмечает **СЕРГЕЙ КИМ**, генеральный директор международной компании Tiksan Group.

«Наша компания работает на строительном рынке 12 лет. Через нас прошли тысячи объектов по монтажу инженерных систем. За это время мы поняли, насколько важно клиентам понимать, в какую сумму обойдется содержание дома. Одним из самых энергоэффективных материалов, который позволяет сэкономить на отоплении дома, — это SIP-панели. Технология развивалась и совершенствовалась последние несколько десятилетий. В итоге производители таких панелей добились прекрасных энергоэффективных свойств материала, а содержание дома обходится по стоимости как двухкомнатная квартира», — продолжает спикер.

Завод-производитель SIP-панелей, из которых строят дома компания «Малые этажи», базируется в Красноярске. С выходом в новые города производство расширяется и модернизируется. В 2023 г. компания пла-



нирует построить по SIP-технологии 2000 домов в России.

«Дом строится шесть месяцев, но мы обещаем, что разгонимся и соберем его за два. Сборка дома осуществляется по принципу конструктора, деталь к детали, соответственно, никаких мостиков холода в таких домах нет», — добавил **ПАВЕЛ САНАЕВ**, руководитель производства SIP-панелей.

Строительная компания «Малые этажи» предлагает комплексный подход к строительству загородных домов, сопровождение клиентов на всех этапах: от подачи заявки на ипотеку до вручения ключей от дома. Готовое решение включает в себя всё

необходимое для будущей жизни: коммуникации, септик, скважину для водоснабжения, вентиляцию, электричество, установку розеток, наружную и внутреннюю отделку «белый куб».

Международная группа компаний Tiksan Group работает на рынке с 2010 г., активно развивает 10 направлений бизнеса (строительный бизнес, автобизнес, ресторанный бизнес и пр). Общий штат сотрудников — более 350 человек. Успешные дилерские и франчайзинговые сети, партнеры работают в свыше чем 100 городах России, странах СНГ и Европы, более чем в 25 странах мира.



МАЛЫЕ ЭТАЖИ
строительная компания



Адрес филиала
строительной компании
«Малые этажи»
в Екатеринбурге
ул. Шаумяна, 20,
тел. (343) 309-13-09



давал себе вопрос, почему не ломается тонкая тростинка, которая в сотни раз выше, чем небоскреб Высоцкий, если брать соотношение толщины к высоте. Она стоит, а мы этого постичь не можем, хотя знаем, что там внутри вода, есть определенное давление, прочность, гибкость... У нас все еще впереди, мы еще долго будем удивляться природе и думать, как это она на такое способна.

О мечтах

— Архитектор в своей работе движется как по ступеням. Он на определенную ступень встал, что-то сделал, и ему хочется больше. Архитекторы постоянно работают над тем, чтобы изменять мир.

Вот вы прилетаете на самолете в другой город, вы определяете уровень интеллекта жителей города по тому, что увидели, а увидите вы в первую очередь архитектуру. Обращая внимание на людей, вы не сможе-

те по ним определить их уровень интеллекта. Но если вы увидите полуразрушенный старый город, у вас сложится впечатление о людях, об уровне общества. Поэтому мы изменяем представление о людях, о жизни через архитектуру.

Знаменитый голландский архитектор Рем Колхас по образованию режиссер. И он говорил, что архитектура — это сценарий. Я с ним здесь соглашусь. Когда тыходишь в пространство, ты подчиняешься определенному сценарию жизни этого пространства.

Вы задаете вопрос о том, что бы я хотел сделать, какую знаковую роль сыграть, я хотел бы построить стадион, потому что я много лет занимался спортом, играл в профессиональной футбольной команде на первенство Советского Союза.

О творчестве

— Вся информация, которую ты получаешь в своей жизни, ты должен пропу-

стить через себя и попробовать превратить это в образ — что может быть интереснее? Творить — это назначение человека. Когда мне говорят, что человек создан по образу и подобию Бога, я не воспринимаю это буквально, я воспринимаю это как факт, что люди, так же, как и Бог, могут созидать, творить.

Творить — это труд, это очень серьезный большой труд, это концентрация мозга. Татьяна Черниговская говорила, что человек может держать концентрацию мысли несколько секунд, и на это уходит энергии, как на атомной станции. Держать концентрацию мозга очень сложно, это труд. Но такая возможность человеку дана, другое дело, будет ли он делать это.

Любой проект, если его делать с точки зрения интеллекта, с одной стороны, великое счастье, что тебе позволяют это делать. С другой стороны — это как нарыв. Это тяжело. Но когда решение найдено, получаешь колоссальное удовольствие. Архитектура — гигантский каторжный труд, его не пережить человеку, который это не любит.

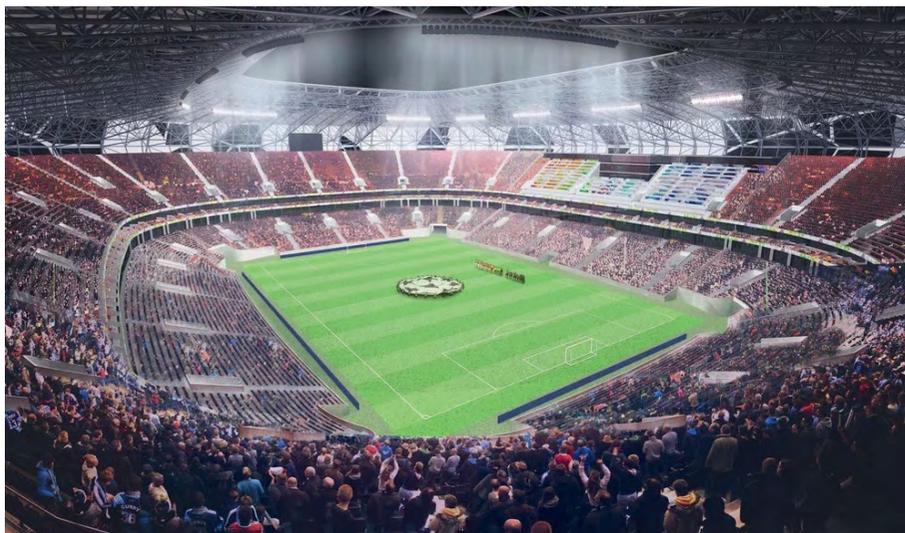
Я боготворю композиторов, хотя не понимаю, как можно было написать музыку, которая наполнена любовью и трагичностью одновременно, которая доставляет тебе огромное удовольствие и вызывает слезы. Архитектура относится к той же стезе. Не зря говорят, что архитектура — это застывшая музыка. Хотя какая она застывшая, она живет... Здание рождается, живет, стареет и нередко погибает.

О Японии

— Мне довелось побывать в Японии в 1984 г. Я попал в Киото, в знаменитый храм Рёандзи, в котором есть знаменитый сад камней. Когда мы туда приехали, то увидели достаточно банальную картину — 15 камней расставлены в хаотичном порядке. Когда вы находитесь в разных точках, вы можете видеть только 14 камней, пятнадцатый от вас скрыт. Каждый человек, смотря со своего угла обзора, не видит «свой» пятнадцатый камень.

Повторить эту комбинацию невозможно, то есть добиться такого же результата, выложив камни другим способом, нельзя. Это гениально, но меня поразило не это. Фраза, которую сказал монах, вышедший к нам, отложилась у меня в голове навсегда и во многом определила мою жизнь. Он сказал: «Для того, чтобы создавать божественное, обязательно творить чудеса, достаточно просто разложить 15 камней». Для меня это означало: «Ты можешь сделать все, для тебя все открыто, иди и делай, но ты всегда будешь в ответе за результат».

Татьяна Юстус



«Для меня было вопросом чести сделать арену для чемпионата мира. Я ее сделал. Создал проект, но его не построили. Екатеринбургский стадион должен был быть вот таким. FIFA утвердило этот стадион, мы прошли с ним главгосэкспертизу, но к сожалению, так случилось, что он не был реализован. Поэтому мечта осталась»

ЮЛИЯ МАЗЕИНА: «ЗАКОН ЕСТЬ, А КАК ИСПОЛНЯТЬ, НЕПОНЯТНО»

Основной вызов для предпринимателей сейчас — постоянное изменение правовой базы, в которой существует бизнес. Плюс предприниматели фактически лишились такого инструмента, как долгосрочное планирование.

Законодательный процесс за последние три года, особенно с началом пандемии, заметно ускорился. Это создает сложности для бизнеса. Как с ними справляться, рассказала директор Аудиторской Бухгалтерской компании АБК «Счетовод» **ЮЛИЯ МАЗЕИНА**.

С какими основными вызовами столкнулись предприниматели?

— Законы принимают быстро, а пояснения к ним могут давать позже. Этот разрыв загоняет бизнес порой в парадоксальную ситуацию: закон есть, ответственность за неисполнение есть, как исполнять — непонятно. Тут предпринимателям следует держать руку на пульсе и постоянно консультироваться с юристами, штатными или на аутсорсинге.

Другое последствие быстрого изменения законодательной базы — изъятие у бизнеса такого инструмента, как долгосрочное планирование. Сейчас сложно составить план даже на неделю. Стратегическое развитие многих компаний свелось к определению текущих задач, которые помогут бизнесу остаться на плаву здесь и сейчас.

Если рассматривать вызовы крупным планом, то самые тяжелые — это, конечно, санкции и мобилизация, которые разрушили привычные для бизнеса цепочки. Первый — с поставщиками, второй — с сотрудниками, и всё в совокупности повлияло на экономику, покупательский спрос.

После объявления частичной мобилизации в штате многих компаний происходила чехарда: кто-то уволился и уехал, кто-то ушел «на удаленку» или в отпуск за свой счёт. А кто-то ушел по повестке отдавать долг родине. Так как мобилизация на нашем веку стала новым явлением, кадровикам приходилось разбираться, как правильно оформлять отсутствие таких сотрудников в процессе. А предприниматели при всех потрясениях пытались и пытаются организовать деятельность компании так, чтобы нигде не было бреши. Это сложно.

Как стали относиться банки и власть к предпринимателям?

— Государство, в том числе при помощи банков, оказывает бизнесу поддержку: например, кредитные каникулы (заявки принимали до 30 сентября 2022 г.), различные программы льготного кредитования (от МЭР, МСХ, Минцифры и т.д.).

Помощью государства пользоваться нужно, полезно знать, какие льготные программы есть и подходит ли для них ваша компания. Но я советую консультироваться с финансовым специалистом, прежде чем принимать такую помощь. Объясню зачем.

Например, нам на 12 месяцев перенесли сроки уплаты страховых взносов за второй и третий квартал 2022 г. Инициатива хорошая, но не всем компаниям будет одинаково полезно, так как перенос сроков означает, что в какой-то период придется заплатить налоги в двойном размере. Тут надо трезво оценивать свои силы.

С какими запросами чаще всего обращались в «Счетовод» в этом году?

— Многие компании, которые были у нас только на бухгалтерском обслуживании, начали пользоваться услугами наших юристов и кадровиков. Бизнес постепенно приходит к тому, чтобы потреблять консалтинговые услуги в комплексе, потому что так реально эффективней, надежней и выгоднее.

Пользовалась и пользуется популярностью услуга юридического экспресс-аудита. Всего за пару дней предприниматель получает информацию о состоянии учредительных документов, правоустанавливающей документации, возможных рисках от работы по действующим договорам с контрагентами и по трудовым договорам с сотрудниками.

В целом у нас в компании увеличивается тенденция к комплексному обслуживанию. Бухгалтерские + юридические + кадровые услуги — это минимум. К ним подключают также управленческий учет, маркетинговые услуги. В нашей группе компаний «Счетовод»



Юлия Мазейна
директор Аудиторской Бухгалтерской компании АБК «Счетовод»

есть Бюро Маркетинга «Прямая Выгода», там пользуется популярностью сопровождение на маркетплейсах.

Можете ли вы дать пять рекомендаций/советов бизнесу на грядущий год?

— Я всем советую не фокусироваться на плохом. Я точно уверена, что надо не «выживать», а жить и работать. Предпринимателям я советую:

- Настроить в компании управленческий учет, чтобы принимать решения на основе точных данных о финансовых показателях компании. Учет ответит на вопрос «а куда же все-таки деваются мои деньги», и строить стратегические планы станет легче;
- Заботиться о юридическом здоровье бизнеса. Правой рукой предпринимателя должен быть юрист, который проверяет контрагентов, защищает ваши интересы в договорах, оценивает риски и отслеживает новые законодательные инициативы;
- Интегрировать в бизнес CRM-систему, которая поможет контролировать коммуникацию между сотрудниками, бизнес-процессы, расходы компании. Сделайте работу вашей компании прозрачной, чтобы все видели общие задачи и понимали, к какому результату необходимо идти;
- Не поддавайтесь панике, действуйте рационально. Страхуйте себя от рисков, но не решайте проблемы раньше, чем они реально появились, — живите настоящим;
- Не будьте пессимистами, это мешает наслаждаться жизнью и извлекать из нее самое лучшее. Стройте свой бизнес и свое счастье, не оглядываясь на то, чего ждет от вас общество.

РОМАН РЕЧКИН:

БУДЕТ ЛИ ПЕРЕХОД К МОБИЛИЗАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Старший партнер юридической фирмы INTELLECT рассказал, почему власти не могут вынудить бизнес работать на оборонзаказ, а студентов отправить на заводы, и об условиях реализации этого сценария.

В последние недели много говорится о возможности введения в России мобилизационной экономики. Подумать над переходом к ней, в частности, предложил на заседании комитета Госдумы по бюджету и налогам ректор РАНХиГС **ВЛАДИМИР МАУ**.

Сейчас в стране нет законодательной базы и условий, позволяющих реализовать такой переход, — считает старший партнер юридической фирмы INTELLECT **РОМАН РЕЧКИН**.

Есть ли в настоящий момент в России правовая основа для введения мобилизационной экономики? К чему готовиться предпринимателям?

— Надо четко понимать, сейчас в России нет мобилизационной экономики, более того, нет законодательной базы, позволяющей предметно ее реализовать. Существует Федеральный закон «О специальных экономических мерах...» № 281-ФЗ от 30 декабря 2006 г.¹, в последние месяцы изменения в него не вносились. Этот закон не о мобилизации экономики, а о том, как государство может реагировать на недружественные действия со стороны других стран, какие запреты и ограничения может ввести.

Например, в нем фигурирует запрет определенных финансовых и внешнеэкономических операций, приостановка действия международных договоров и так далее. Это исключительно негативные ограничительные конструкции, позитивной повестки, связанной с заключением до-

говоров, созданием новых производств, в нем нет. В рамках этого закона нельзя реализовать мобилизационную экономику.

В июле 2022 г. были внесены изменения в Федеральный закон «Об обороне», в Федеральный закон № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», в Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»², а в октябре — в Трудовой кодекс³. Но изменения не были связаны с подготовкой к введению мобилизационной экономики в стране, поскольку касаются лишь небольшого ее участка — торгов, прежде всего связанных с гособоронзаказом. Например, государство в случае необходимости и в соответствии с решением правительства РФ имеет право в рамках госконтрактов (гособоронзаказа) изменять количество продукции — увеличивать или уменьшать — с пропорциональным изменением цены.

Что касается трудовых отношений, на отдельных производственных объектах, включенных в перечень Минпромторга, согласованный с Минобороны, Роскосмосом и так далее, может быть увеличена продолжительность рабочего дня, введены ограничения на выходные и отпуска, если предприятия не успевают выполнить гособоронзаказ или у них не хватает мощностей.

Подчеркну: это лишь маленький сегмент экономики, правовых норм для мо-

билизации экономики в целом, включая негосударственные организации, в законодательстве РФ на сегодня нет.

Во время октябрьского визита на «Уралвагонзавод» зампред Совета безопасности РФ Дмитрий Медведев напомнил исполнителям госзаказа об ответственности, вплоть до уголовной...

— Господин Медведев — политик, его риторика понятна, она в русле актуальной государственной повестки. Надо четко осознавать: ответственность возможна только в рамках гособоронзаказа, когда заключен контракт. АО «НПК Уралвагонзавод» — на 100% принадлежит госкорпорации «Ростех», по сути, это государственное предприятие, работающее по государственному контракту в рамках гособоронзаказа. Уголовная ответственность за нарушения при исполнении гособоронзаказа действительно предусмотрена (ст. 201.1–201.3 УК РФ). Но такое предприятие в любом случае будет делать все, что ему скажет государство, кроме того, им руководят люди, назначенные государством.

Попробуйте спроецировать эту ситуацию на частную компанию по пошиву женской одежды. Допустим, чиновники решат возложить на нее выполнение гособоронзаказа, пошив формы. Возникнет вопрос: а на каком основании? У компании нет договорных обязательств перед государством, и их нельзя просто так на нее возложить.



Роман Речкин

Родился 28 июля 1976 г.

Образование

1998 г. — Уральская государственная юридическая академия;

2000 г. — магистратура Уральского отделения Российской Школы Частного Права в Екатеринбурге. Степень магистра частного права;

2009 г. — программа повышения квалификации «Юридический бизнес в США. Управление юридической фирмой», Lincoln Law School of San Jose, California, USA.

Карьера

Карьеру юриста начал в **1998 г.** в АОЗТ «Уральский домостроительный комбинат».

1999-2003 гг. — юрист в аудиторской фирме. Обеспечивал юридическое сопровождение аудиторских проверок (консультации в области налогообложения, оспаривание решений налоговых органов).

2003 г. — приглашен на должность руководителя отдела правовых споров юридической фирмы INTELLECT.

2008 г. — принят в партнеры фирмы.

Никто не может приказать условному ООО «Ромашка» просто начать шить военную форму. Так нельзя — нужен государственный контракт в рамках определенной процедуры. Более того, далеко не с каждой организацией его можно заключить.

Последний перевод экономики на мобилизационные рельсы был осуществлен в годы Великой Отечественной войны. Но тогда вся экономика была государственной, и государство в любой момент могло поставить завод перед фактом: с завтрашнего дня вы производите не тракторы, а танки. Существовал Государственный комитет обороны, директивами которого можно было перепрофилировать предприятия, обязать их эвакуироваться в любую точку СССР. Но все это происходило в условиях войны, режима военного времени (а не режима повышенной готовности). Тогда и за опоздание на работу существовала уголовная ответственность.

Кроме того, уровень субъективного понимания гражданами своих прав в СССР был существенно ниже, чем сейчас. Например, у колхозников не было паспортов, они не могли свободно передвигаться по стране и фактически были крепостными.

Сейчас подобные вещи вряд ли можно реализовать — они не укладываются в голову, являются для людей субъективно недопустимыми, неприемлемыми. И несмотря на то, что действие Европейской конвенции по правам человека в отношении России прекращено, у нас все-таки гарантируется определенный уровень гражданских прав.

Так, ст. 37 Конституции РФ предусматривает, что труд свободен, более того, принудительный труд запрещен.

Что произойдет на том же «Уралвагонзаводе», если государство, например, введет для сотрудников оборонных предприятий уголовную ответственность

за опоздание? Они просто подадут заявления об увольнении по собственному желанию и через две недели на УВЗ не останется работников. В рамках действующей Конституции государство не вправе запретить им уволиться и не может заставить их работать принудительно.

Еще один принципиальный момент — в Советском Союзе были закрыты границы, и у человека не было выбора: либо он выполняет предписания государства в рамках мобилизационной экономики военного времени, либо садится в тюрьму. Сейчас у граждан есть вариант, позволяющий этого избежать, и многие им воспользовались после 21 сентября. В целом, сегодня у государства на порядок меньше возможностей для реализации жестких мобилизационных мер, чем в середине прошлого века.

Вернемся к условному ООО «Ромашка». 25 октября премьер-министр Михаил Мишустин заявил, что к производству военной экипировки нужно подключить все мощности легкой промышленности, в том числе малые предприятия. Как на это реагировать?

— Из его слов не следует, что государство заставит кого-то изготавливать эту продукцию, причем бесплатно или по сниженным ценам, — я видел в ряде СМИ подобные утверждения. Правовой базы

для этого нет. Как глава правительства господин Мишустин вправе определять потребности государства. Власти могут обязать государственные швейные предприятия заключить договоры на поставку военной формы и приступить к ее пошиву. Ведь собственник вправе решать, чем должен заниматься принадлежащий ему бизнес, это разумно. Что касается частных заводов и фабрик, власти могут предложить им заключить договоры на определенных финансовых условиях. Это нормальная капиталистическая экономика, и пока ее никто не отменял. Обязать частную организацию заключить госконтракт просто так нельзя хотя бы потому, что работники в любой момент могут уволиться — «встать и уйти». Кроме того, сама компания вправе в любой момент принять решение о ликвидации. Условно говоря, владельцы частного бизнеса также могут в любой момент «встать и уйти», прекратить осуществление предпринимательской деятельности.

Господин Мишустин прекрасно понимает, что находится в рамках определенного законодательного поля, и, думаю, все разрешится на уровне здравого смысла. Поэтому не надо создавать панические настроения.

Недавно власти шести регионов допустили «трудовую мобилизацию» студентов. Есть ли у этого правовая основа?

— Надо разделять декларации и лозунги с реальным оформлением этих отношений. На уровне деклараций это выглядит примерно так: мы переведем студентов на заводы и заместим ими призванных в рамках частичной мобилизации. Но возьмем Кемеровскую область: во-первых, студенты отправляются работать на шахты/фабрики/заводы добровольно; во-вторых, они получают зарплату. В рамках российской правовой системы никого нельзя отправить со студенческой скамьи на производство в принудительном порядке. Учащиеся замещают мобилизованных сотрудников предприятий добровольно — одни из энтузиазма, другие — чтобы заработать.

Что необходимо для перевода экономики на мобилизационные рельсы без добровольно заключаемых контрактов и прочих «издержек»?

— Полагаю, изменить Конституцию, отказать от ряда базовых прав человека и ввести военное положение на всей территории страны. Но военное положение — это запреты и ограничения. Можно запретить свободу передвижения, какие-то операции и митинги, отменить выборы,



НИКТО НЕ МОЖЕТ ПРИКАЗАТЬ УСЛОВНОМУ ООО «РОМАШКА» ПРОСТО НАЧАТЬ ШИТЬ ВОЕННУЮ ФОРМУ. ТАК НЕЛЬЗЯ — НУЖЕН ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОНТРАКТ

но это не позволит развивать экономику, производить продукцию.

На ваш взгляд, к этому есть предпосылки?

— Скорее нет, поскольку открыты границы. По разным оценкам, после объявления частичной мобилизации из страны уехало от 400 тыс. до миллиона человек. Можно только гадать, сколько людей ее покинет, если государство введет меры, затрагивающие каждого. Чтобы закрыть границы полностью, наглухо, как в СССР, нужна законодательная база и мощный репрессивный аппарат. Советский Союз мог себе это позволить, поскольку располагал ресурсами: у него была мощнейшая армия и КГБ, в структуру которого, кстати, входили и пограничные войска.

В текущем краткосрочном периоде полное (для всех) и постоянное закрытие границ мало реально. А при открытых границах радикальные действия властей вызовут у граждан соответствующую реакцию, и она во многом сведет на нет эффективность жестких мер.

Кроме того, в стране отсутствует какая-либо идеология, в отличие от СССР.

Все-таки тогда определенные меры правительства встречали понимание у населения, поскольку соответствовали идеологии и так или иначе объяснялись на ее основе: мы строим социализм, мы живем в ситуации противостояния политических систем, поэтому вводим определенные запреты, ограничиваем права людей определенным образом. Отсутствие идеологии означает отсутствие мотивации, причин строго соблюдать введенные запреты у госаппарата, правоохранительных органов и спецслужб. Поэтому, с учетом текущего уровня коррупции, полное закрытие границ, на мой взгляд, нереализуемо.

С какими вопросами к вам обращаются предприниматели в последние полтора месяца?

— На бизнес очень сильно повлияла частичная мобилизация, поскольку под угрозой оказались многие руководители и ключевые сотрудники. Всех волнует одно: что делать, куда бежать, как на это реагировать. Несмотря на объявление об окончании частичной мобилизации, поток подобных обращений не заканчивается. Ведь указа президента об окончании мобилизации нет.

На наш взгляд, частичная мобилизация серьезно ударила по экономике. Мы видим это и по рынку юридических услуг, на котором работаем. Приведу в качестве примера рынок юридических услуг Москвы, где работают самые многочисленные и квалифицированные команды. В сентябре значительная часть руководителей и партнеров московских юридических фирм покинули Россию, на месте остались усеченные команды, преимущественно женские. Следствием этого является падение качества услуг, и неизбежное падение выручки, даже если покинувшие страну люди продолжают работать на дистанте. Менее сложные и квалифицированные услуги, задачи оплачиваются ниже.

Думаю, схожая ситуация наблюдается и на других рынках. Представим компанию, специализирующуюся на сборке/ремонте техники: если исчезнут ключевые сотрудники, скорее всего, бизнес закроется. Студенты заместить таких квалифицированных сотрудников не смогут, а быстро их не обучить.

Этот эффект частичной мобилизации долгосрочный. На мой взгляд, эти и другие проблемы в экономике будут подталкивать государство к повышению налогов и других платежей. Думаю, для всех компаний конец года будет сложным. Тем не менее жизнь продолжается, будем жить и работать дальше.

Виктория Говорковская

«СПЕКУЛЯТИВНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО НОВЫХ ОБЪЕКТОВ ПЕРЕСТАЛО БЫТЬ ОЧЕВИДНЫМ»

Андрей Толшин, директор компании «Истэйт», — о текущей ситуации на рынке индустриальной недвижимости.

В целом необходимо отметить, что рынок промнедвижимости Екатеринбурга в связи с текущей ситуацией не претерпел сколько-нибудь радикальных изменений. И если в московском регионе мы видим серьезное освобождение площадей и выход на рынок больших объектов по интересным ценам, то в Екатеринбурге такого мы не наблюдаем.

Онлайн-торговля перестала будоражить рынок своими рваными запросами, весь большой e-commerce определился с местами размещения своих объектов.

В классе «С» мы не фиксируем больших изменений в поведении клиентов. Все в целом остается на прежнем уровне: рутинная смена арендаторов на старых объектах, кто-то в поисках большей или более удобной площади.

При всем при этом строительная стоимость объектов складского и производственного назначения не претерпела драматического снижения. Если и можно говорить о какой-либо коррекции, то только в границах 10% и далеко не по всем объектам.

Не будем забывать, что аппетиты владельцев земельных участков только растут, а по некоторым участкам и вовсе потеряли связь с реальностью. Как говорится, «земля не тухнет».

При всех потрясениях запрос на индустриальные помещения схож с жидкой субстанцией, которая легко и очень плотно заполняет все имеющиеся вакантные помещения. Уровень вакансий по Екатеринбургу все еще в районе нуля. И если раньше запрос в основном звучал: «Есть ли у вас свободные помещения?», то сейчас он звучит так: «У вас, случайно, никто не съезжает?».

Если еще год назад мы говорили о том, что есть большой запрос, нужно строить спекулятивно и инвестировать в новые объекты, то после увеличения ключевой ставки стоимость заемных средств серьезно выросла, и спекулятивное строительство новых объектов стало не таким очевидным. Хотя под



конкретный запрос и намерение арендовать объекты продолжали достраиваться.

Что же сейчас? Мы постоянно анализируем рынок и отмечаем, что есть отрасли, наиболее сильно ощутившие на себе просадку, падение продаж, снижение трафика, уменьшение оборота товара на складах. Но в то же время появились отрасли, которые государство считает приоритетными и готово оказывать серьезную поддержку.

Появляются такие программы, как предоставление земельных участков за 1 рубль для размещения импортозамещающих производств. К таким мерам поддержки можно отнести и промышленную ипотеку. И здесь название программы хорошо отражает суть. Если вы попадаете под критерии и имеете намерение приобрести здание, то государство готово поддержать вас и предоставить льготное финансирование на комфортных

условиях, под залог такого здания. Финансирование является целевым, и использовать средства в спекулятивных целях вряд ли получится, так как предусмотрен контроль за использованием объекта. Также заявлена возможность покупки старых помещений с вероятностью привлечения финансирования на их реконструкцию.

В целом мы высоко оцениваем данную инициативу, но в Екатеринбурге есть проблема с наличием готовых помещений. Поэтому для использования данного инструмента придется найти партнера, готового построить для вас такое помещение на подходящем земельном участке. На сегодня в нашем управлении находится около 70 га земельных участков, подготовленных к стройке промобъектов самого разного масштаба. Мы готовы работать с разными запросами и реализовывать их в рамках своих проектов.

НАСЛЕДНИКИ. ЧТО НЕ ТАК С СЕМЕЙНЫМ БИЗНЕСОМ В РОССИИ

В мире семейным объединениям принадлежит от 60% (США) до 95% (Азия, Италия, Испания) компаний и корпораций. В России же до сих пор даже не сформированы правовые подходы к семейному бизнесу. Почему так происходит?

ОЛЬГА ЧЕБЫКИНА, управляющий партнер HR-Лидер, председатель комитета по предпринимательству в сфере управления персоналом и человеческим капиталом УТПП, научный руководитель программы mini-MBA ВЭШ, и **ЕКАТЕРИНА ЛЕГОСТАЕВА**, кандидат психологических наук, бизнес-тренер, партнер HR-Лидер по направлению «Коучинг и психотерапия организаций», рассказали, почему в России до сих пор не сформированы правовые подходы к семейному бизнесу и многое здесь держится на эмоциях и стереотипах.

— В нашей стране во главе предприятия обычно стоит ее основатель и, как показывает практика, он не воспринимает даже идею о том, что придет время передавать дела и принимать стратегическое решение — кому он доверит управление созданными активами.

Обобщая многолетний опыт консультирования представителей бизнес-сообщества — собственников первого и второго поколений, — мы выработали свою авторскую комплексную модель, описывающую, какие факторы препятствуют извне и изнутри реализации преемственности в отечественном бизнесе.

1. Неготовность собственников первого поколения к управленческой преемственности

Во-первых, остро встает вопрос управленческой власти. Делиться ею осознанно — задача, требующая высокой социальной и духовной зрелости. Собственник, создавший свое дело, не готов его доверить даже близким, потому что он «лучше знает, что нужно делать». За этим часто стоит страх потерять свое детище.

Во-вторых, нарциссизм как типичная черта предпринимателей. Именно проживание собственной грандиозности позво-



Ольга Чебыкина

управляющий партнер HR-Лидер, председатель комитета по предпринимательству в сфере управления персоналом и человеческим капиталом УТПП, научный руководитель программы mini-MBA ВЭШ

лило человеку добиться высокого результата и создать «из ничего нечто». Любопытный собственник первого поколения полностью слит со своим делом, оно — его прямым продолжением как рука, нога или голова. И это физически и психологически непереносимо.

В-третьих, страх смерти и забвения. Начать передавать дела — значит, признать, что ты конечен. Такого рода решения легко даются немногим. Именно продолжая стоять у руля компании, человек как бы защищается от осознания своей смертности.

В-четвертых, родительская незрелость. Поглощенность бизнесом приводит к тому, что родительские функции не выполняются в полной мере первые 20-25 лет в отношении детей. И стремление взять реванш, начать опекать уже выросших наследни-

ков, попытка добавить любви там, где они уже хотят денег и статуса, — типичная ошибка; результат — ощущение, что «они меркантильные, ничего не видят, кроме денег». Если детей несколько, то зачастую выделяются любимчики (обычно способные подстраиваться под собственника) и отвергаемые дети (которые лично отличаются от главы семьи либо имеют свою позицию и отстаивают ее).

В-пятых, ревность и зависть к преемникам. Не секрет, что старт предпринимательства в России происходил в очень сложных условиях, когда приходилось выживать и принимать незапланированные решения в моменте, рискуя потерять не только деньги. И, глядя на спокойных, благополучных потомков, которые «пришли на все готовое», человек вправе испытывать возмущение, что «они не понимают, какой ценой все досталось».

В-шестых, конфликт ожиданий в отношении преемников. С одной стороны, как управленец собственник желает роста и развития своего бизнеса и поощряет активность, предприимчивость наследников. Но как родитель он нередко прожигает установку «не будь лучше меня» и бессознательно стремится к тому, чтобы дети допускали ошибки, остро их за это критикуя и безжалостно высмеивая.

2. Неготовность наследников принять дела

Вариант 1: затянувшееся детство и инфантильная позиция, обусловленная современной психологией потребления, когда ребенка воспитывали так, чтобы он ни в чем не нуждался, ограждая от любых трудностей. В итоге он вырос в убежденности, что родители обо всем позаботились и его легкое и безбедное времяпрепровождение обеспечено ему на всю оставшуюся жизнь.

Вариант 2: обучение за рубежом и кризис ожиданий. Новые геополитические реалии требуют принять дела в России, где бизнес-культура и технологии работы категорически отличаются от западных и азиатских подходов. Наследники, целенаправленно выращенные в другой культуре, заходя в отечественные компании, испытывают шок, с которым многие не способны справиться.

Вариант 3: модный тренд поиска себя. За этой стратегией стоит попытка молодого человека отделиться от семьи, а значит, и от бизнеса. Нередко для этого выбираются творческие профессии или создается свое предприятие, которое по форме и содержанию категорически отличается от семейного. Зачастую родительская компания используется как запасной аэродром, страховка на случай провала в собственном деле. Это порождает постоянный латентный конфликт в семье.

Вариант 4: конкуренция с родителем-предпринимателем. Находясь внутри бизнеса и семейной истории, наследник слышит о бывших подвигах родителя-основателя. Эти предания, преувеличенные и мифологически окрашенные, создают ощущение собственной незначимости, малозначимости, сомнения в возможности повторить и/или превзойти достижения грандиозной родительской фигуры. Ощущение, что ты — вторичен, недостойн, не справишься, партнеры не принимают тебя всерьез, сравнивая с масштабом личности родителя, — подрывает у преемника готовность принять на себя обязательства и встать у руля.

Вариант 5: символическое спасательство. Любой наследник в России формируется и растет в парадигме, что бизнес родителя — это дело его жизни. И принять бизнес на бессознательном уровне становится равно забрать жизнь, то есть убить, уничтожить своего отца или мать (З. Фрейд описал это как комплекс Эдипа). Разумеется, такое решение ребенок не готов принять и символически «спасает» родителя от смерти, не принимая дела, находясь все время в позиции студента, который постоянно чему-то учится, перенимает чужой опыт, не включаясь в процессы семейного предприятия.

3. Отсутствие финансово-юридических механизмов передачи собственности

Это отдельный клубок проблем, начиная от того, как оформлены права на собственность, и заканчивая тем, что в случае внезапного ухода из жизни наследники даже не в курсе полного перечня активов и обязательств. Наличие партнеров в бизнесе



Екатерина Легостаева

кандидат психологических наук, бизнес-тренер, партнер HR-Лидер по направлению «Коучинг и психотерапия организаций»

се, необходимость полгода ждать, чтобы вступить в права, а предприятие должно работать, платить налоги и выдавать зарплату — эти и другие проблемы человек, возглавляющий компанию, склонен не принимать во внимание и не обдумывать план действий, которые были бы полезны и защитили бы интересы семьи.

4. Опыт рода

Предприимчивость — это в том числе генетический фактор. И многие семьи в 20-30 е гг. XX века пострадали от своей способности генерировать деньги, новые продукты, услуги, накапливать благосостояние. В результате в опыте большой многопоколенческой семейной системы остался тяжелый опыт раскулачивания, лишения имущества, прав, статуса, разрыва родственных связей. Эти поистине страшные внешние события оставили свой след, который мы наблюдаем в следующих тенденциях, касающихся преемственности.

а) Нередко собственник первого поколения находится в постоянном напряжении от страха утраты бизнеса в силу внешних факторов и непроизвольно пытается распределить риски, защитить наследников от этой доли, бессознательно побуждая их искать иные источники дохода — работу в государственных структурах, найм в другие компании и т.д.

б) Работа с расстановками показывает, что более глубокий опыт рода нередко таит истории предательства со стороны близких, когда в совместном предприятии сын пошел на отца или брат на брата, поддавшись алчности и зависти. Эти горькие утраты оставляют в родовом бессознательном установку «не вести дело с родственниками», в результате чего предприниматель стремится изолировать близких от бизнеса

и готов его либо уничтожить, либо отдать чужому человеку, чтобы не активировать подобный семейный сценарий.

с) Постоянно преодолевая внутренний запрет на предпринимательство, оставленный опытом рода, человек желает другой, более легкой, доли своим детям. Поэтому ограждает их от участия в управлении компанией, нередко игнорируя и реальные способности наследников, и то, что среда и время уже существенно изменились.

5. Культурно-исторический опыт

Собственностью в России на начало XX века владели, во-первых, дворяне, для которых считать доходы и вкладывать силы в преумножение капитала было не коммифо, поэтому они предпочитали нанимать управляющих либо вообще попустительски относиться к семейному благосостоянию. Этот слой собственников был полностью вымыт известными историческими событиями — революцией, эмиграцией и репрессиями.

Во-вторых, собственниками были купцы, которые поднялись из низов за счет смекалки, готовности к риску, личных усилий и амбиций. Об их зажиточности и низком уровне культуры, недостойном светского общества поведении, жестокой эксплуатации членов семьи и наемных работников нам также хорошо известно, как и о процессах лишения их нажитого имущества и последовательного уничтожения.

Аналогичная история коснулась активных мещан и крестьян, которые просто стремились создать хоть какое-то семейное благосостояние. Последующие 70 лет советской власти клеймили и высмеивали любые попытки завести имущество, отличающееся от соседа, в чем-то материальном превзойти окружающих. Было необходимо стыдиться и прятать любые признаки благополучия и достатка.

Эти глобальные процессы оставили в коллективном бессознательном след, выражающийся в отказе от самого понятия «быть собственником».

В непосредственном общении обнаруживается, что человек — глава развивающегося бизнеса — готов назвать себя предпринимателем, основателем компании, но проживать себя в качестве собственника, который должен сохранить, грамотно распорядиться и передать потомкам не только наработанные материальные активы, но и социальные связи, статус, — на это он оказывается психологически неспособен. Он глобально отрицает саму задачу — управлять собственностью, настроен только предпринимательски расширять бизнес.

Материал подготовили Ольга Чебыкина и Екатерина Легостаева

ИЗ МЕБЕЛЬНОГО ЦЕНТРА — В ЦЕНТР ДИЗАЙНА. ИСТОРИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ «ГАЛЕРЕИ 11»

В Екатеринбурге немного площадок, работающих с премиальным сегментом. «Галерея 11» входит в их число. С «исходом» западных брендов из России прогнозы относительно будущего таких игроков высказывались самые пессимистические. К концу года стало понятно: топовые интерьерные бренды по-прежнему доступны свердловчанам, а «Галерея 11» сегодня больше чем мебельный центр.

Мебельный центр «Галерея 11» открылся в 1999 г., в период восстановления российской экономики и роста потребительского рынка, когда каждый обеспеченный человек хотел иметь свой автомобиль Mercedes, часы Rolex, кухню Scavolini и диван Natuzzi. В 2000-е гг. он стал интерьерным центром регионального значения, предложившим покупателям продукцию ключевых игроков мирового мебельного рынка: Berloni, Rimadesio, DeSede, Scavolini, RufBetten, Bontempi и других.

Сейчас на этой площадке представлена самая масштабная экспозиция премиальной мебели в Екатеринбурге. Однако в последние годы ее формат постепенно менялся, и к осени 2022 г. «Галерея 11» трансформировалась в мультифункциональное пространство, в котором соединены центр дизайна и культурный кластер, где проходят выставки, лекции, презентации и мастер-классы.

О новом этапе развития одного из старейших интерьерных центров Екатеринбурга рассказала арт-директор «Галереи 11» **ИРИНА ОРЛОВА**.

С чем связано репозиционирование центра? В чем суть трансформации?

— Несколько лет назад руководство центра решило создать на пятом этаже «Галереи 11» систему гибких офисов для дизайнеров и архитекторов. Сформировать на месте бутиков готовые рабочие пространства с отделкой и мебелью, которые можно арендовать на непродолжительное время и по доступной цене. Эта идея стала отправной точкой для запуска трансформации всего центра.

Один из ключевых трендов в коммерческой недвижимости можно сформулировать так: сегодня торговле сопутствуют социальные площадки, на которых проходят различные мероприятия — выставки, лекции, мастер-классы. Люди тянутся туда, где есть возможность для интеллектуального развития. Исходя из этого, был выбран вектор трансформации «Галереи 11»: мы хотим сделать ее культурным кластером.

Мы полностью переделали пятый этаж: по периметру появились офисы, а в центре — большое современное общественное пространство, где можно проводить и масштабные ивенты, и камерные мероприятия — лекции, арт-вечера, мастер-



Ирина Орлова
арт-директор «Галереи 11»

классы. Замечу, что первые шаги в этом направлении были сделаны давно. В 2013 г. в пространстве центра начала работать художественная «Галерея Антонов». Она проводит выставки работ екатеринбургских художников с именем и мастеров из других



городов. Что касается презентаций и других мероприятий, в их организации у «Галереи 11» накоплен большой опыт.

Резюмирую: «Галерея 11» остается площадкой, где представлены лучшие предложения интерьерного рынка, а мебельные салоны — наши якорные резиденты. Часть здания мы передали под офисы, которые арендуют компании, работающие в сфере строительства и дизайна: от архитектурных бюро до инжиниринговых компаний. Особый акцент мы делаем сегодня на развитии общественных пространств и организации ивентов для горожан, которым интересны изобразительное искусство, театр, музыка, мода и, конечно, дизайн.

Что поддерживает вашу уверенность в том, что площадка будет востребована в этом качестве?

— В первую очередь ее уровень и уникальность для города. Мы предоставляем большие современные многофункциональные площади с качественным дизайном, с современным оборудованием, удобными парковками. Доехать до нас можно всего за 15 минут от центральной площади города. И у нас есть опыт проведения таких мероприятий.

Одним из самых ярких мероприятий этого лета на нашей площадке стала вечеринка, посвященная i Salonі — главной выставке интерьерного дизайна в мире. Мы установили огромный экран, эксперты рассказывали гостям о трендах в дизайне и иллюстрировали выступления уникальными фото- и видеоматериалами с «места событий». Нам удалось создать эффект погружения: гости (150 человек) на несколько часов перенеслись в Милан, ставший труднодоступным для российских путешественников.



В конце августа у нас прошла лекция самого известного дизайн-критика в России **Ольги Косыревой**. Мы выступили партнерами этого мероприятия и взяли на себя его организацию. Буквально за неделю мы собрали на него более 100 человек. Отмечу, вход на лекцию был платным.

В целом мы видим: в Екатеринбурге есть запрос на уникальный контент и качественные общественные пространства, в которых его можно транслировать.

Вы упомянули, что отправной точкой для трансформации стала идея создания гибких рабочих пространств. Актуальна ли она для вас сейчас?

— Скажу так: наши офисы оказались не очень гибкими, поскольку наши резиденты не хотят их покидать. Думаю, это свое-

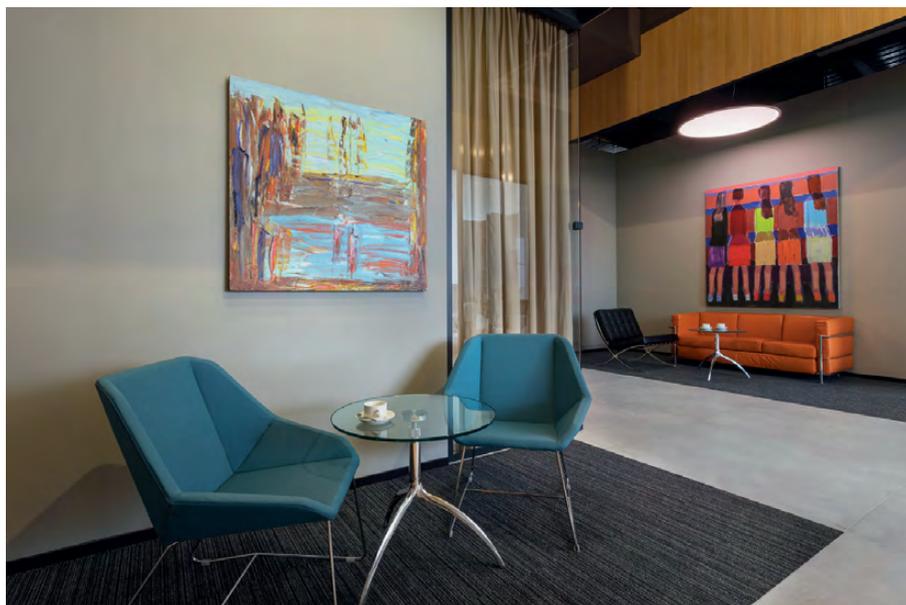
го рода комплимент. Они расположены на пятом этаже по периметру того большого общественного пространства, о котором шла речь выше. Подчеркну: это пространство занимает больше половины этажа, не сдается под торговлю, оно просто есть. То есть собственник не стремится получить деньги с каждого пяточка, что тоже уникально.

Трансформация на этом завершена?

— Нет, это лишь начало. Впереди — реконструкция четвертого этажа по образцу пятого, у нас уже есть проект. В центре разместится большая открытая кухня, где можно проводить презентации и кулинарные мастер-классы. В Екатеринбурге подобных площадок, по сути, нет.

Изменится нулевой этаж: там появится кафе или ресторан. Мы таким образом решим вопрос с организацией кейтеринга на мероприятиях, а живущие или работающие в этой локации люди получат точку со вкусной едой в красивом интерьере.

На территории за основным зданием (между ул. Студенческой и пер. Автоматки) на площади в 2 Га планируем провести реконструкцию и построить здания в три-четыре этажа для размещения офисов, складов, мастерских и небольших производств. Уже получены разрешительные документы и ведется рабочее проектирование. Это будет удобный современный бизнес-парк, с большой парковкой, кафе, фитнесом, комфортными зонами для отдыха под открытым небом. Для наших резидентов будет создана уютная среда «город в городе». Естественно, проект будет воплощен в качественной современной архитектуре, с хорошими дизайнерскими решениями.



ГОРОДКИ ИЗ БРЕВЕН — ИЗ ПЕРВОУРАЛЬСКА ПО ВСЕЙ РОССИИ

Как производитель детских игровых комплексов из Первоуральска заместил импортные компоненты, внедрил цифровые технологии в производство и что из этого вышло.

Еще 20 лет назад первоуральское предприятие «Наш Двор» производило простые игровые комплексы из труб Первоуральского новотрубного завода. Сегодня его продукция поставляется более чем в 100 российских регионов и страны ближнего зарубежья. А около четверти объема производства занимают популярные сейчас бревенчатые игровые городки. Директор компании «Наш Двор» **АЛЕКСЕЙ ДМИТРОШКИН** рассказал, за счет чего развивалось его предприятие и почему он намерен расширять ассортимент продукции, несмотря на непростые времена.

В основном, оборудование, которое производит предприятие, монтируется на местах. У компании более 38 представительств — они есть во многих российских регионах и странах ближнего зарубежья (Белоруссии и Казахстане). До недавнего времени работало представительство в Германии. Но после того как под европейские санкции попали изделия из древесины, поставки в эту страну пришлось прекратить.

В 2021 г. завод произвел продукции на 1,1 млрд руб. и реализовал 31,9 тыс. шт. игрового оборудования. Ежегодно по объемам выпускаемой продукции и выручке предприятие прирастает на 10-15%. План на 2022 г. — реализовать 33 тыс. шт. оборудования.

О плюсах локализации

«Наш Двор» — хороший пример автономного производства. Сейчас предприятие самостоятельно производит элементы из дерева, фанеры, резины, металла и пластика, а также узлы и крепления для сборки и окрасочные составы. А материалы закупает преимущественно у уральских поставщиков. Но так было не всегда.

«Импортозамещением мы занимаемся последние несколько лет. Пандемия подтолкнула этот процесс. Тогда не было санкций, но из-за того, что предприятия в Европе не

работали по несколько месяцев, мы не могли получить материалы для изготовления заказов. Мы занялись локализацией и отказались от смежных поставщиков. Сейчас вне Свердловской области покупаем только метизы и канат. Остальное — здесь. Если говорить о локализации цепочек в цифрах, в прошлом году мы закупили в регионе материалы почти на 400 млн руб.», — рассказывает Алексей Дмитрошкин.

У местных малых предпринимателей закупается основное сырье компании — обрезная доска: ежегодно «Наш Двор» приобретает около 5 тыс. куб. м. Фанеру заказывают у предприятия «Свеза» в Верхней Синячихе — эти компании сотрудничают более 15 лет. Металлопрокат поступает с ПНТЗ.

По словам Алексея Дмитрошкина, компании сектора B2B, которые занимаются снабжением производителей детского игро-



Игровые городки из бревен собираются непосредственно в цехе. Их изготавливают из акации, которую завозят из южных регионов

ООО «Наш Двор»

Проектирует, разрабатывает и производит детские игровые комплексы, уличное игровое и спортивное оборудование, а также элементы благоустройства. Производство расположено на двух площадках — в 24 тыс. кв. м и 12 тыс. кв. м. Предприятие выпускает около 1,5 тыс. видов продукции. В штате — около 270 сотрудников.

вого оборудования, на протяжении многих лет предлагали им перейти на свои поставки. Но подписать с ними соглашения не решились, потому что 70% предлагаемой продукции были импортными.

Есть в арсенале предприятия и отечественное оборудование. Например, металлические детали готовят к покраске с помощью оборудования, которое было произведено в Челябинской области. А на участке покраски фанерных элементов работает конвейер с роботизированными комплексами — его составляющие произведены в Санкт-Петербурге и не уступают по качеству зарубежным аналогам.

«Мы вместе с этой компанией разработали свою схему покраски плоскостных изделий. У нас стоят два окрасочных комплекса, которые считывают контуры детали. За один проход красим сразу две стороны. В то же время на импортном оборудовании детали приходилось красить с каждой стороны отдельно», — объяснил Алексей Дмитрошкин.

Три года назад «Наш Двор» запустил новый цех для производства изделий, которые ранее в России никто не делал. Это игровые городки из бревен, которые собираются непосредственно в цехе. Их изготавливают из акации, которую завозят из южных регионов. Сейчас доля таких городков в продукции компании около 25%. Спрос на такие комплексы последние годы растет.

Вероятность ошибок сведена к минимуму

Увеличить объемы производства компании «Наш Двор» позволило, в числе прочего, участие в нацпроекте по повышению производительности труда. После оптимизации процессов на отдельных участках производительность выросла почти на 40%.

Цифровизация — еще одна особенность предприятия. В цехах установлены станки с ЧПУ. Человеческий фактор минимизирован, благодаря этому изделия изготавливаются с четко заданными параметрами.

Чтобы избежать ошибок при упаковке продукции, на предприятии внедрили си-



Площадки, произведенные в Первоуральске, сейчас можно встретить в Новосибирске, Челябинске и других городах России

стему маркировки. На детали игровых комплексов наносят специальные RFID-метки. Когда упаковщик складывает изделия, в компьютерной программе формируется алгоритм, какие детали необходимо собрать в заказ. Если сборка произведена правильно — при сканировании RFID-меток в программе появляется подтверждение и распечатывается специальный стикер. В этот момент отдел продаж получает сигнал, что заказ упакован.

«Я считаю, что у этой системы большое будущее. Такие метки помогут правильно обслуживать детские городки. Допустим, оператор по обслуживанию детской площадки приезжает, сканирует метку и видит, когда и кем обслуживание производилось последний раз. Исходя из этого он планирует свою работу, производит подтяжку, покраску и заносит в систему информацию об этом. Это очень удобно и никак не влияет на внешний вид объектов — метки наносятся на скрытые места», — рассказал предприниматель.

«Не нужно бояться кредитов»

В этом году «Наш двор» получил в Свердловском областном фонде поддержки предпринимательства поручительство по кредиту на 25 млн руб. Это позволило предприятию получить заем на 50 млн руб. на масштабирование производства. Вчера договор поручительства подписали Алексей Дмитрошкин, директор СОФПП **ВАЛЕРИЙ ПИЛИЧЕВ** и и. о. управляющего ВТБ Свердловской области **АЛЬБЕРТ СЫНГИЗОВ**.

Как отметил Валерий Пиличев, СОФПП участвует в развитии предприятия уже 10

лет — «Наш двор» в 2012 г. и в 2014 г. получал субсидии фонда в размере 5 и 10 млн руб. соответственно: «Хорошо помню заявку компании в 2012 г. по программе модернизации оборудования. Я тогда удивился: неужели у нас в области производят такие классные вещи? Теперь, когда вижу их детские площадки во дворах, радуюсь, что мы тоже поучаствовали в развитии предприятия».

На привлеченные средства «Наш двор» планирует приобрести новое лесопильное оборудование (в дополнение к существующему) и погрузчики для работы на складах. Алексей Дмитрошкин рассчитывает, что затраты окупятся за два-три года и позволят расширить ассортимент производства.

«Не нужно бояться обращаться за кредитами. Все вопросы с государством и банками можно решить. У нас есть план на год, просчитаны инвестиции, мы понимаем, за какой срок окупятся затраты. Поэтому опасений у нас нет. Наоборот: сейчас ситуация сложилась так, что многие местные компании получают возможности для развития в связи с уходом зарубежных игроков. В нашей сфере импортная продукция занимала на рынке от 15 до 20%. Сейчас ниша освободилась, и у нас есть шанс ее заполнить», — отметил предприниматель.

Всего, как отметил Валерий Пиличев, за девять месяцев текущего года СОФПП предоставил поручительства малым и средним предприятиям Свердловской области в размере 3 млрд руб. Это больше, чем за весь 2021 г.

Елизавета Порошина

«ВСЕ ПРИВЫКЛИ ЖИТЬ ОДНИМ ДНЕМ, НО СМОТРЕТЬ-ТО НАДО НА ПЕРСПЕКТИВУ»

Если бы существовал словарь екатеринбургских афоризмов, в него обязательно вошли бы такие устойчивые фразы горожан, как «споткнуться о ландшафт» и «пострадать от благоустройства».

Шутки шутками, а если немного отойти от центра города и, к примеру, прогуляться по парку имени 50-летия ВЛКСМ, что находится на ул. Ясной, то можно встретить и неприветливые ямы на парковых дорожках, и опасно покосившиеся лавочки. Роль сидения на таких скамейках выполняют, как правило, две на ладан дышащие рейки, которые рассохлись и потрескались от обилия дождей и снега.

Немного дальше, вдоль ул. Шаумяна до пересечения с ул. Белореченской располагается сквер, которому в 2018 г. экс-глава Екатеринбурга **АЛЕКСАНДР ВЫСОКИНСКИЙ** присвоил имя советского композитора армянского происхождения Авета Тертеряна. Имя-то у сквера новое появилось, а вот благоустройство осталось прежним — все те же одноногие лавочки с одной треснувшей перекладиной.

Примеров такого благоустройства в каждом районе города не по одной штуке.

«А ведь это все можно исправить и придать улицам города благородный вид. Достаточно просто сделать МАФы (малые архитектурные формы, прим ред.) не из

обычной сосны, а из термодосок. Такие элементы благоустройства простоят ближайших лет сто. Такая уличная мебель не рассыхается, потому что не впитывает влагу, а также не выделяет смолу на солнце, и поэтому на ней можно проводить время в солнечные дни, не боясь за свою одежду», — говорит **ВЛАДИМИР КОТОСИН**, основатель проекта AUSWALD.

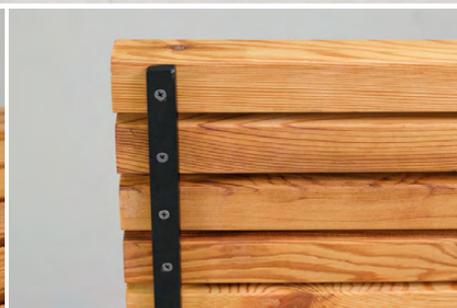
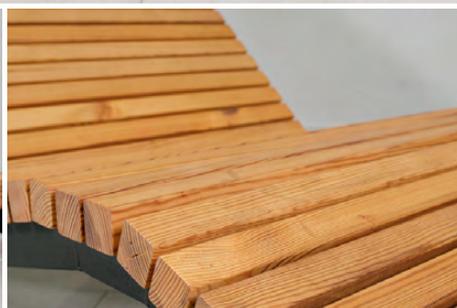
Завод-изготовитель термодоски AUSWALD появился в 2020 г. в Нижних Сергах. Спустя год — в 2021-м — Владимир Котосин открыл одноименный шоурум на просторах интерьерного центра ASTROOM в Екатеринбурге. Там представлены образцы продукции завода. Еще через год завод при помощи подрядчиков начал изготавливать на заказ уличную мебель из термососны.

«Мы можем сделать на заказ практически любую уличную мебель из термососны: детские группы, шезлонги, уличные скамейки, настилы, стилобаты, стулья, беседки. Заказчик может экспериментировать с формой, размером МАФа», — продолжает Владимир Котосин.

Пока МАФы из термососны в AUSWALD заказывают частные лица. Такая мебель отлично подходит для загородных домов. Во-первых, она эстетична внешне. Во-вторых, устойчива к солнцу, дождю, снегу и пр. В планах компании — выйти на более широкий рынок и изготавливать элементы благоустройства для городской среды. Правда, это желание спотыкается о бюрократию.

«С благоустройством у нас как с дорогами. Такое ощущение, что ни то, ни другое невыгодно строить на века. Все живут одним днем — ставят на улице города или во дворах новостроев лавки из обычной сосны, которая уже через год приходит в негодность. А смотреть надо на перспективу. Необходимо познакомить власть и застройщиков с таким долговечным материалом, как термососна. В случае обновления благоустройства даже не придется менять железное основание пришедшего в негодность МАФа — достаточно снять старое деревянное покрытие и поставить на его место новое», — отмечает основатель AUSWALD.





Преимущества уличной мебели из термообработанной доски

Термодоска, из которой изготавливается внешняя часть уличной мебели, имеет ряд преимуществ. Во-первых, срок ее службы неограничен. Второй важный момент — экологичность.

«Есть доска, ставшая влагостойкой при помощи химии. Наша доска не содержит химикатов, поэтому древесина AUSWALD подходит и для внешнего, и для внутреннего применения, и для изготовления элементов благоустройства», — говорит Владимир Котосин.

Третья отличительная черта — влагостойкость и устойчивость к гниению. Еще одно важное преимущество — стабильная геометрия. Даже через несколько лет мебель из термососны держит первоначальные размер и форму.

Кроме того, термообработанная доска обладает прекрасными эстетическими свойствами и высокими теплоизоляционными показателями. После термообработки даже бюджетные породы древесины выглядят благородно и дорого, а теплопроводность древесины снижается на 20–25%.

«Кстати, один из заказчиков решил как-то протестировать нашу продукцию: на неделю замочил термообработанную доску в воде и прижал гирей. Когда ее извлекли, оказалось, что она не разбухла, не деформировалась», — рассказал основатель AUSWALD.

В конечном счете, резюмирует Владимир Котосин, решение, которое предлагает AUSWALD, будет выгодно всем. Город и застройщики получают продукт, который будет служить верой и правдой не один десяток лет. А люди перестанут сидеть на рассохшихся неудобных лавочках и не будут трав-

мировать себя и портить свою одежду об элементы благоустройства.

В настоящий момент компания AUSWALD приглашает к сотрудничеству дилеров и дизайнеров. Условия сотрудничества можно найти по QR-коду.



тел. (343) 311-22-22
auswald.ru



Связаться с Владимиром Котосиным по вопросам изготовления уличной мебели из термососны можно по тел.: +7 922 127 22 22 (WhatsApp, Telegram).

ЯН КОЖАН

ОТКРЫТО ГОВОРИМ, О ЧЕМ МЕЧТАЕМ

Долгое время Сысерть воспринималась как экологически приятный район, где престижно иметь дом. Несколько лет назад там появился креативный кластер, а с ним и другие точки притяжения людей. Ян Кожан — об успехах и сложностях проекта.

Сысерть в дореволюционное и советское время была известна, прежде всего, как город-завод. А за последние 20 лет стала точкой притяжения для многих екатеринбуржцев, решивших построить загородный дом, — ее даже прозвали «уральской Рублевкой». Тем не менее большинство жителей раньше не интересовалось происходящим дальше забора их загородных участков, а сейчас ситуация меняется, говорит Ян Кожан, директор «Агентства по развитию Сысерти».

Несколько лет назад у него возникла идея «оживить» старый сысертский завод Турчаниновых-Соломирских, основанный в 1732 г. и заброшенный в 2000-х. Чтобы вписать территорию завода в городское пространство и сделать ее общественным местом, с 2019 г. Ян Кожан с партнерами проводят там фестиваль «Лето на заводе» и создают на территории креативный кластер. В итоге в последние два года территорию завода посещают десятки тысяч человек за сезон. Как дальше планируется развивать завод и сам город, г-н Кожан рассказал в интервью «ДК».

«Развивается завод — развивается город»

Фестиваль «Лето на Заводе» — самый известный проект «Агентства развития Сысерти», но не единственный. Сейчас в планах — создать постоянно действующий креативный кластер «На Заводе» и в целом выходить за пределы завода, развивая весь город, в частности, оживить завод «Фарфор Сысерти».

Есть фестиваль «Лето на Заводе» и есть «Агентство развития Сысерти». Как они связаны и разделены?

— «Агентство развития Сысерти» изначально создавалось как институция ком-

плексного развития территории. Есть государство, бизнес, общество — у всех определенные интересы, и мы стараемся их увязывать, строить общую стратегию, мечту города и идти к ней.

Пилотным проектом агентства стал фестиваль «Лето на Заводе». С него началось оживление завода, потом проект стал полноценным самостоятельным продуктом, но это только вершина инициатив «Агентства развития Сысерти».

Тот факт, что развитие территории началось с завода, — в каком-то смысле продолжение традиции, сложившейся на Урале еще при Петре I. Горные заводы при появлении были центрами городов. Вокруг завода рос город, завод занимался не только своей экономикой, но и строил школы, больницы, развивал территорию. Тогда зародилась уральская модель: «Развивается завод — развивается город».

Мы сохраняем этот принцип, но на новом витке развитие должно быть другим — с помощью креативных процессов, туризма, предпринимателей.

Фестиваль «Лето на Заводе» и креативный кластер «На Заводе» — это разные продукты, созданные агентством. Сначала, когда завод только открылся, люди не понимали разницы между ними. Но когда в августе прошел фестиваль, она проявилась. У фестиваля очень плотная программа, мы сделали много мероприятий в историческом центре. Начали выходить с территории завода, что-то делать на набережной, и все завершилось водным и пешим карнавалом в центре Сысерти. Это визионерская история, когда движуха выходит в город, и он оживает.

У фестиваля есть логика территориального развития. В этом году мы начали ак-

тивнее осваивать исторический центр, и это большие перспективы. На том же «Фарфоре Сысерти» можно сделать еще одну площадку фестиваля, проводить лекции и концерты. И таких возможностей довольно много. А может, вообще надо выезжать за пределы Сысерти и ехать по другим заводам Урала. Многим из них мы бы хотели помочь воспрянуть духом.

Какова посещаемость мероприятий на заводе?

— В сумме за весь этот сезон завод посетили больше 100 тыс. человек. В 2020 г., в первый год работы, — порядка 25 тыс., в прошлом году — 60-70 тыс. На закрытии фестиваля в этом году было около 20 тыс. человек. Но условный миллион людей нам там не нужен — важно, что это за люди и что они делают.

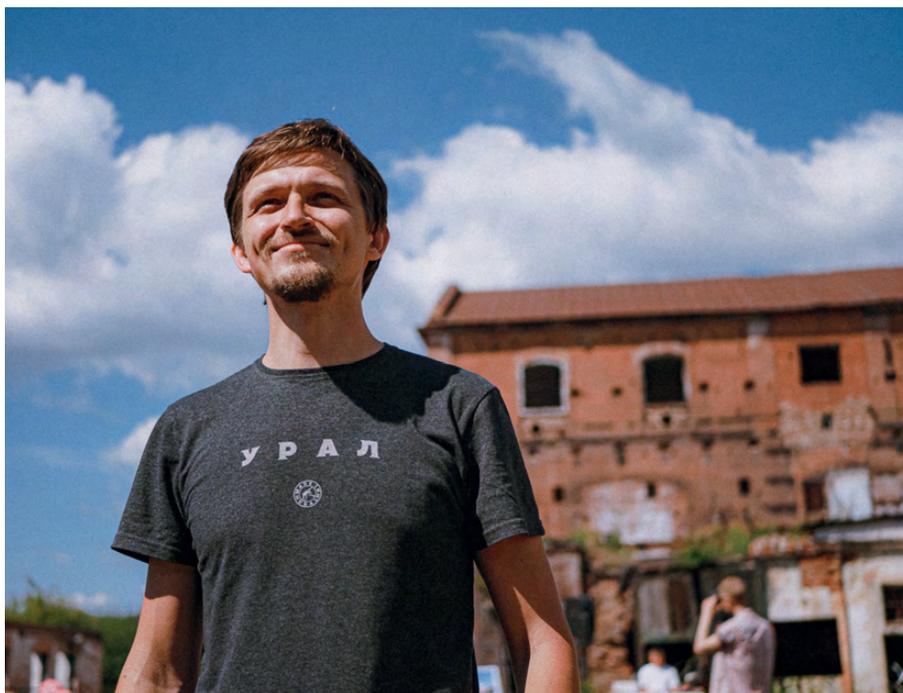
А между прочим, по нашей оценке, «Лето на Заводе» в 2022 г. уже стал самым большим фестивалем Урала по разнообразию и длительности программы!

Креативный кластер — это уже не только «Завод»?

— В городе есть «Фарфор Сысерти» — это очень сильный бренд, но с точки зрения экономики проект маленький. Нам кажется, что это неправильно, его потенциал довольно большой.

Мы начали взаимодействовать с самим заводом. Готовы ли они принимать изменения — это тоже вопрос коммуникации.

Сначала, когда мы ввели творческих людей по заводу и показывали, что можно сделать, на нас смотрели волком и брали деньги за экскурсии. Хотя фактически мы приводим на завод компетенции и потенциальных инвесторов. Но второй раз было



Фотографии предоставлены Яном Кожанов

получше, потом поговорили еще... Важно было наладить более близкие отношения.

Мы предложили фарфоровому заводу провести небольшую лабораторию, куда бы приехали разные творческие и предпринимчивые люди, заинтересованные местные предприниматели из сферы HoReCa с целью сделать капсульную коллекцию, вообще «подсветить» Сысертский фарфор и показать, каким он может быть. Прикольнo же?

Недавно проект получил поддержку от Фонда культурных инициатив и стартует уже в конце этого года. Так что приглашаем всех заинтересованных!

Что касается грантов: вы как-то назвали президентские гранты «ловушкой» для «Завода» — другие организации видят, что вы их получаете, и думают, зачем тогда вам давать деньги.

— Да, Сысерть и «Завод» громко звучат, например: «Выиграли грант на 200 млн руб.». Но никто не обращает внимание, что этот грант выделен муниципалитету на набережную, и он уже реализован. А кому-то кажется, что это на завод, и что мы уже раздобыли большие ресурсы. Гранты в первую очередь помогают делать небольшую летнюю инфраструктуру и проводить мероприятия.

Да, мы научились получать гранты от почти всех ключевых институций в стране: от Фонда президентских грантов, Фонда культурных инициатив, Росмолодежи, фонда Потанина.

В целом грантовая система удивительна и даже хороша. Тот же Фонд президентских

грантов считается чуть ли не лучшей грантовой системой в мире. При заполнении заявки свой проект важно упаковать, продумать цели и задачи и понять, а ты точно знаешь, что хочешь делать? Фонд культурных инициатив позволяет поддерживать и совершенно предпринимательские проекты в сфере новых культур и креативной экономики. По-моему, замечательно, что люди могут получить ресурс для своего стартапа.

Не страшно взаимодействовать с государственными деньгами? Многие предприниматели стараются держаться от них подальше.

— Отчеты нужно заполнять в любом случае, частные это деньги или государственные, принципиальной разницы нет. Это культура обращения с ресурсами.

Конечно, зарекаться нельзя. Говорят, самый страшный зверь — прокурор. Но есть «зверь» поважнее — люди. Когда ты делаешь что-то правильное и это нравится людям, зачем условному прокурору копать, если всем видно, что дело правильное? Это определенная защита в хорошем смысле, и мы в это верим.

Мы действительно считаем то, чем занимаемся, делом государственной важности. Это невозможно сделать только за счет бизнеса или общества. Иногда мы сами общаемся с грантовыми институциями и делимся опытом: например, по некоторым категориям нужно вводить более свободный бюджет — понятно, что деньги государственные, но проектная деятельность предполагает непредвиденные расходы, хотя есть инструменты, по-

зволяющие изменять проект на ходу, если это обоснованно.

Есть ли у фестиваля «Лето на Заводе» и креативного кластера другие ресурсы, кроме государственных?

— Начнем с наших гостей. Массовый фан-драйзинг — формально невеликий источник средств, его цель больше в вовлечении людей. У входа на завод висит баннер с QR-кодом, через который люди могут пожертвовать нам любую сумму. И каждый рубль — это доверие проекту и команде! То же самое — про волонтерство. Оно не всегда позволяет сделать дешевле, но помогает вовлекать людей. Это же круто, когда люди начинают соучаствовать, считать проект своим.

Мы сотрудничаем и с бизнесом. Есть партнеры проекта, которые разделяют наши ценности. Конечно, есть и доходы от резидентов «Завода». В части взаимодействия с бизнесом у нас большие планы и мы открыты для новых, смелых форматов.

Но если мы хотим продолжать видеть «Завод» и фестиваль драйверами развития, то совсем отойти от государственного участия неправильно. Сегодня благодаря грантам и другим источникам вход абсолютно свободный и 70-80% мероприятий фестиваля для людей бесплатны.

Какие у вас планы на 2023 год?

— Этот вопрос можно разложить на несколько: во-первых — как будет выглядеть фестиваль? Может, расширится на другие площадки. Почему бы не посетить другие заводы в рамках выездных резиденций? Или карнавал может превратиться в отдельный проект.

Во-вторых, до конца года администрация Сысерти завершает ремонт заводоуправления — отдельного здания площадью примерно 600 кв. м, откуда раньше управляли не только заводом, но и всем округом. Оно станет первой «зимней» площадкой креативного кластера. Есть здесь и некоторый символизм: сейчас там будут находиться новые заводоуправленцы.

Третья цель — движение к реставрации всего завода. Его реконструкция требует порядка 2 млрд руб. Но большая часть из них нужна на памятник архитектуры — доменный цех.

Есть разные варианты реставрации: может, оставить часть доменного цеха в красивых руинах, как Колизей? В любом случае без помощи государства здесь не обойтись, поэтому в наших ближайших планах выкуп памятника администрацией округа при поддержке губернатора области.

Сейчас мы занимаемся проектированием мартиновского цеха, он уже про-

шел обследование. Кстати, для обследования мы провели фандрайзинговый сбор. Надеемся, что проект удастся реализовать — потенциальный партнер уже есть. При оптимистичном раскладе мы начнем реконструкцию цеха в следующем году.

У всего завода разные собственники. Часть принадлежит муниципалитету, а та часть, где проходит фестиваль, — частная собственность, ей владеет кинопродюсер Павел Бабин. Мы находимся с ним в партнерстве, он заинтересован в развитии Сысерти, и мы обсуждаем разные проекты и за пределами завода. Он хочет выйти из «Завода», чтобы заниматься другими проектами в Сысерти, что тоже замечательно — деньги, умы и компетенции остаются здесь.

С нетерпением ждем, когда у нас появится первое капитальное здание в виде заводоуправления, и кластер будет работать всегда.

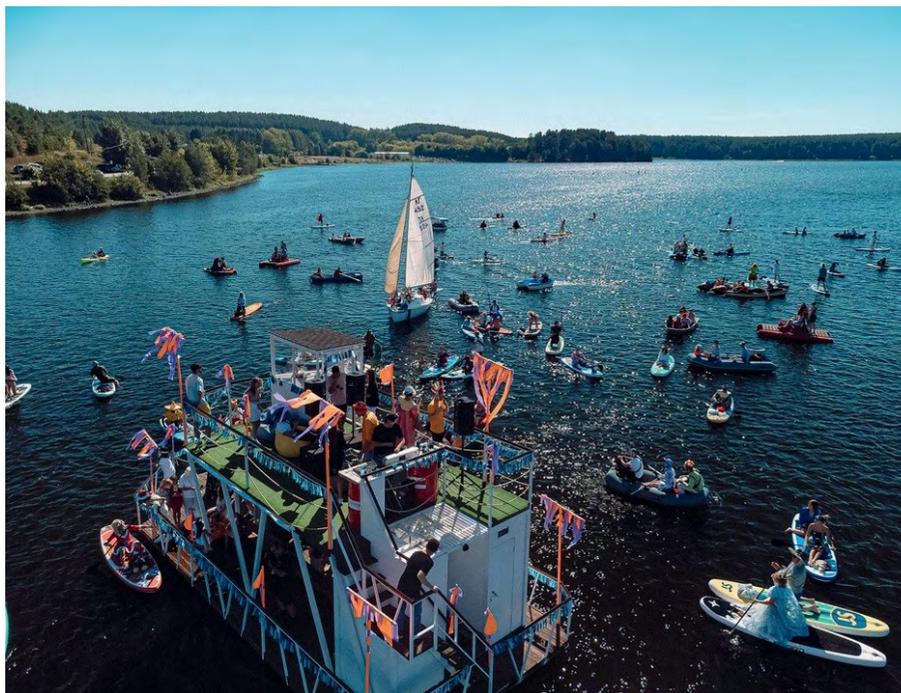
«Мы открыто говорим, о чем мечтаем, и к нам приходят люди»

Для развития Сысерти нужно привлечь множество бизнесов в разных сферах, от гостиниц до развлечений, и вместе с тем сохранить комфортный ритм жизни небольшого города, считает Ян Кожан. Только экономически здоровые проекты смогут стать основой для долгосрочного развития.

— «Агентство развития Сысерти» — это не государственная структура, суть проектов Агентства — по большому счету предпринимательская, хоть они во многом социально ориентированные. Мы считаем, что крепкая экономика — это хорошая основа для долгосрочного развития: если дело прибыльное, оно будет жить. А если оно живет только на дотациях, то помрет. Проекты типа «Лета на Заводе» являются локомотивом. «Завод» решает свои задачи: с его помощью легче демонстрировать курс развития города, вовлечь правильных людей, делать комфортную окружающую среду, события и пиар... Да даже делать людей счастливыми!

Но помимо драйверов городу нужна инфраструктура, качественные жилые, гостиничные, коммерческие объекты. И движение в эту сторону уже происходит: смотрите, в Сысерти оживилась территория завода, появилась потрясающая набережная, прорастает малый бизнес, а более крупные игроки выкупают инвестиционные площадки.

Над развитием Сысерти мы начали работу в 2018 г. вместе с командой мэра — Дмитрия Нисковских. Мы выбрали необычный подход: Агентство развития



Водный карнавал в Сысерти

стало партнером муниципалитета, независимым куратором развития, а не государственным учреждением. Наше агентство — это некий открытый проектный офис. Таких примеров в России фактически нет, поэтому мы изучали опыт Барселоны, Амстердама и Чикаго.

Хотя в силу российской специфики пришлось набивать шишки самостоятельно — сначала большие бизнесмены, слыша наши грандиозные планы, в мыслях крутили пальцем у виска.

Зато теперь появились веские аргументы в пользу правоты нашего подхода: например, один из земельных участков в городе в 2018 г. стоил 1,8 млн руб., а сегодня продается за 15,5 млн! И это еще от него кусочек отрезали.

Наша методология в том, что мы открыто говорим, о чем мечтаем. Поэтому к нам приходят люди и говорят: «А мы еще вот так вашу мечту дополним». И это работает. Не надо собираться в черной комнате и по углам решать какие-то вопросы. Нужно открыто говорить, что мы делаем, и на это реагируют: со всей России приезжают творческие люди, реагирует и бизнес. Бизнесу сегодня нужна прозрачность, чтобы принять решение.

У бизнеса еще есть возможность зайти в Сысерть?

— Конечно. Сейчас мы начинаем активную работу над мастер-планом города, а также проектом достопримечательного места в историческом центре, чтобы сохранить историческую ценность и создать

продуманные инвестиционные площадки. У Сысерти очень большой потенциал, но городу нужно развиваться как комфортное место для жизни и самореализации, при этом сохранить определенный уральский «генокод». Раскрыть потенциал уникальной истории и привнести новое. Тех же гостиниц в Сысерти не хватает сумасшедшим образом.

Во время фестиваля мы проводили питчинг креативных проектов «Новое железо»: разные предприниматели предлагали идеи, и одним из победителей стал проект локального бара. Казалось бы, очевидная идея, но это тоже очень важно. При развитии территории важно закрывать уровень сервиса.

Культура выпить и поесть лежит в основе всего: пока ты голодный, тебе не до театра. Но если мы ограничиваемся бытовыми мечтами, то и весь проект будет получаться местечковым.

Еще в 2018-2019 гг. в Сысерти было негде выпить кофе. Одним из наших тестовых проектов был информационно-туристический центр. У областного Мининвеста была программа по строительству, утирируя, туристических туалетов. Мы сказали, что он может выглядеть вот так — и пристроили к нему общественное пространство.

Место оказалось нужным не только туристам, но и местным жителям: тамтусуется молодежь, проводят лекции, квартирники и мастер-классы. В общем, пространство зажило. Там появилась и первая кофейня, началась продажа сувениров,

стали подтягиваться их производители, зародился прокат сапбордов... Вышел небольшой бизнес-инкубатор.

Или взять сам «Завод». Там появились несколько стартапов, которые уже стали бизнесами. Зародилась Сысертская пивоварня, а Даша Казакова открыла свою первую кофейню More Coffee, которая сегодня уже стала целой сетью в Сысерти и Арамили, и реализуют проект они вместе с архитектором из Эквадора, с которым познакомились на Заводе. Такие вещи чего-то да стоят.

Каковы важные составляющие развития бизнеса в городе?

— Сысерть называют «уральской Рублевкой». Но я был на настоящей Рублевке, в Барвихе, и зрелище это малопривлекательное: с обеих сторон дороги заборы высотой 2-3 метра, и никакого кайфа от того, что там находишься, ты не получаешь. В историческом центре Сысерти лучше даже сейчас. Да, там и вообще в округе много дорогих домов, жители которых раньше не выглядывали дальше своего забора. Им было неважно, что происходит на улице. А сейчас эти миллионеры приходят на набережную, на завод вместе со всеми. И, что немаловажно, начинают хотеть развивать не только свой участок, но и вкладываться в городские проекты, инфраструктуру.

Очень круто, что у города появляются общественные пространства. Даже не у города, а у агломерации всего Екатеринбурга. А ведь есть и целые многочисленные районы, лишенные этих совершенно необходимых для комфортной

жизни пространств. Не будем показывать пальцем.

Но совершенно точно мы нацелены создавать новый качественный уровень жизни не только с помощью общественных пространств. В основе нашего подхода лежит открытость и желание вовлечь лучшие проекты. Помочь людям реализовать свои мечты, усилив тем самым весь город.

Как коренные жители относятся к таким изменениям?

— Очевидно, что перемены понятны не всем. Как-то я стоял у входа на завод, подошла женщина и грустным взглядом посмотрела на меня: мол, что вы тут на костях пляшете. Оказалось, она там работала, как и ее муж. Мы начали разговаривать, и через полчаса она обняла меня и сказала: «Спасибо за то, что вы делаете» — хотя сначала была настроена агрессивно.

Часто человеку из Екатеринбурга или даже порой из-за границы проще объяснить, что мы делаем, потому что у людей есть релевантный опыт. В Сысерти очень многие люди жили по-другому, и такой уклад жизни не всем нравится: иногда шумно. Но люди могут получить от этого и другой доход: начала дорожать недвижимость. Теперь они могут продать свой дом вдвое дороже, купить другой в спокойном месте, и половина еще останется.

К сожалению, любое развитие — это для кого-то дискомфорт. Даже если в итоге будет хорошо, находятся те, кому перемены не нравятся.

Поэтому работа по обсуждению изменений привычного ритма жизни — важна. Важна поддержка локальных инициатив. Например, у нас есть проект

«Соучастники» — по помощи реализации инициатив самих жителей Сысерти. Кто-то хочет сделать площадку в школе, кто-то — прогулочную зону.

Еще одна инициатива этого года — создание первого эндаумент-фонда развития территории. По сути, вечный капитал, тело которого растет, а расходуются только проценты. За несколько дней удалось собрать уже около 4 млн руб. Если через 10 лет там будет миллиард, мы сможем потратить 100 млн руб. на новую набережную. Или создать некую стипендию для выпускников сысертских школ, делать проекты, которые будут помогать развивать людей и территорию.

А если эта молодежь, получив образование, не вернется?

— Не обязательно все люди, уехавшие из Сысерти, должны возвращаться. Если город будет продолжать правильное развитие — определенная конверсия все равно будет. Руководители малых городов часто говорят: «Наша основная задача — удерживать людей». Тогда главный проект, который вы можете сделать, — шарашка или колония: давайте всех привяжем, и они будут там сидеть. Мы придерживаемся другой логики — надо вовлекать не только местных, но и всех, кто придерживается схожих устремлений. Так мы получаем множество деятельных союзников со всей страны. Понятно, что и местные проекты должны быть в приоритете. Даже в случае с заводским фудкортом мы сначала спрашиваем местных предпринимателей — не хотят ли они поучаствовать.

У малого города есть важное преимущество: люди друг друга знают, можно выстроить отличные взаимоотношения. И оказывается, что есть очень много людей, которые могут друг другу помочь. Уплотнение взаимосвязей в городе ведет к социально-экономическому развитию.

Чем планируете заниматься дальше?

— Во-первых, сделать мастер-планирование, проект достопримечательного места, чтобы еще больше людей узнали о наших идеях. А часть из них дополнили своими бизнес-проектами. Не менее важно и расширить каналы восприятия города среди туристов и потенциальных жителей. Речь здесь о брендинге, событиях и других креативных активностях.

Во-вторых, важным пунктом в развитии станет появление новых коммерческих объектов. Это и SPA, мы ждем современный термальный комплекс «Баден-Баден», и гостиницы. И другие проекты начнут, что называется, вылезать из-под земли.

Андрей Пермяков



Проводить фестивали помогают гранты

«УНИКАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ БУДЕТ ВОСТРЕБОВАН В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ»

Гендиректор «Атлас Девелопмент» Владимир Городенкер — о ситуации на рынке недвижимости в 2022 г., о новых стандартах жилья и проектах в других регионах.

На фоне экономической ситуации в стране стоимость жилья растет, покупатели все реже идут за ипотекой и делают выбор в пользу более компактных квартир. В этих условиях выигрывают застройщики, которые предоставляют своим клиентам не просто квадратные метры, а пространство для комфортной жизни. Генеральный директор ГК «Атлас Девелопмент» **ВЛАДИМИР ГОРОДЕНКЕР** рассказал, как проекты застройщика помогают ему удержать свои позиции в непростое время и почему спрос на недвижимость в Екатеринбурге будет стабильным.

Этот год стал непростым для многих отраслей экономики. С какими вызовами столкнулись застройщики и, в частности, «Атлас Девелопмент»?

— 2022 г. стал настоящим вызовом для всех отраслей экономики, в том числе и для строительной сферы. У нашей компании есть большой опыт по успешному преодолению кризисов и периодов турбулентности. Каждый крупный предприниматель, уверен, привык к трудностям и выработал для себя эффективные инструменты, продумал алгоритмы действий. Так, в «Атлас Девелопмент» мы разрабатываем стратегию развития компании на небольшой срок — на два-три года. Сама система планирования гибкая и вариативная за счет эффективной структуры управления.

Одним из самых важных и острых вызовов этого года стал кадровый. Квалифицированных специалистов и раньше было непросто найти, а сейчас эта проблема только усугубилась. В начале года наблюдался огромный дефицит владельцев рабочих специальностей. Сейчас у всех игроков рынка недвижимости есть потребность в сметчиках, экономистах, инженерах строительного контроля и инженерах ПТО — это те люди, которые необходимы для поддер-

жания стабильной жизнедеятельности компании.

Рынок недвижимости затрагивает фундаментальные, первоочередные потребности человека. Людям всегда необходимо жилье: так было вчера, есть сегодня и будет завтра, вне зависимости от глобальных событий в мире. Кроме того, население городов-миллионников, таких как Екатеринбург, непреклонно растет, а существующий жилой фонд морально устаревает. Так что спрос на новое и качественное жилье будет всегда, и нам как девелоперам необходимо быстро адаптироваться под обстоятельства и рыночные тренды.

К слову, есть еще одно правило, которое позволяет создавать востребованный продукт даже в кризисные времена. Мы в компании внимательно следим за тем, чтобы людям было комфортно друг с другом жить. Например, в жилой экосистеме 4 YOU мы создали «семейный дом» — секцию, где предусмотрены только трехкомнатные квартиры, просторная колясочная и частный детский сад на первых трех этажах. Все для комфортной жизни семей с детьми. Этим людям будут объединять общий интерес, общие потребности и темы для разговоров. Представьте, как приятно жить в окружении единомышленников! Например, договариваться и гулять всем вместе в современном благоустроенном дворе, устраивать совместные праздники или семьями выезжать на природу. Кстати, в этой же секции мы решили отказаться от радиаторов в пользу теплого пола, ведь дети постоянно играют на полу. Надо всегда думать о рынке, о потребностях людей. Уникальный продукт будет востребован в любое время.

Какие квартиры сегодня наиболее востребованы на рынке?

— Сейчас мы видим, что покупатели, в основном, интересуются компактными квар-

тирами, ведь объективно стоимость жилья растет. Мы предвосхищаем эти запросы и создаем не просто дома с определенным набором квартир, но и пространство, где человек может получить все самое необходимое даже за пределами собственного жилья. Например, в наших домах есть специальные места хранения, их можно купить или арендовать. Если пришли гости, можно пойти в кафе или посидеть в лобби — все это на территории комплекса. Богатая инфраструктура позволяет решать многие задачи в периметре дома.

В последнее время мы отчетливее видим, что покупатели стали обращать больше внимания на эргономику жилого пространства. Каждый квадратный метр должен быть полезен. Человек не должен тратить много времени на раздумья, куда поставить диван, а где разместить гардероб. Длинные нефункциональные коридоры уже давно не в тренде — такие устаревшие решения только «съедают» квадратные метры и никак эффективно не используются.

Критерий, на который тоже всегда обращают внимание при покупке квартиры современные жители, — безопасность. Люди задаются вопросами, есть ли на территории и в доме видеонаблюдение, в каком режиме работает охрана, предусмотрен ли двор без машин и т.д. Абсолютно всегда обращают внимание на уровень сервиса от управляющей компании. Люди не покупают квартиры в тех проектах, где управляющая компания нацелена исключительно на извлечение прибыли, а не на заботу о жителях. Наши проекты обслуживает сервисная компания Atlas.Service, главный принцип работы которой — поддержание чистоты, порядка и создание комфорта на территории управляемых объектов.

Вы уже рассказывали о том, как «Атлас Девелопмент» развивает в



Екатеринбурге стандарт «жилой экосистемы». Помогают ли такие проекты компании удержать свои позиции в непростое время?

— Прежде чем ответить на сам вопрос, напомним, что «жилая экосистема» состоит из семи элементов: концептуальной архитектуры, инфраструктуры «all-in-one», здорового образа жизни, двора для всех, «Умного дома», сервиса для людей и безопасности. Иными словами, в самом комплексе предусмотрена инфраструктура целого города. В России уже есть аналогичные примеры. Речь в первую очередь идет о проектах «Москва-Сити». На территориях этих объектов есть и жилье, и торговые точки, рестораны, кафе, спортивные комплексы, работают компании, предоставляющие сервисные услуги, располагаются детские сады и центры развития.

Наша компания тоже имеет федеральный размах и создает подобные объекты. К примеру, жилая экосистема «Парк столиц» — это флагманский проект «Атлас Девелопмент». В квартале улиц Московской, Щорса, Айвазовского и Циолковского уже возвышаются две секции проекта под названиями «Лондон» и «Милан», активно ведется строительство еще двух — «Токио» и «Гонконг». Всего их будет десять, а объединит секции пешеходная галерея с различными заведениями и просторный двор-парк площадью 2 Га. Еще один амбициозный проект в этом формате — жилая экосистема 4YOU — находится в пяти минутах от станции метро «Ботаническая».

Высокую оценку наших проектов дают и покупатели, и эксперты в сфере девелопмента. Напомню, что в 2021 г. «Атлас Девелопмент» стал победителем Urban Awards в

номинации «За создание стандарта «Жилая экосистема». А в 2022 г. жилым экосистемам «Парк Столиц» и 4YOU был присвоен D-класс «умных домов». Этим мы подтвердили, что наши проекты соответствуют высоким критериям безопасности, комфорта и экологичности. Кроме этого, жилые экосистемы 4YOU и «Парк Столиц» вышли в финал премии 100+ AWARDS этого года. Жилая экосистема «Парк Столиц» была представлена в номинации «Лучшая инновационная разработка — технологии», а жилая экосистема 4YOU — в номинации «Лучший дизайн интерьера — общественное пространство». Качественные, амбициозные, а самое главное — востребованные проекты действительно позволяют удерживать лидирующие позиции даже в непростые времена.

Есть мнение, что покупка недвижимости сейчас — самая надежная инвестиция. Действительно ли это так?

— Екатеринбург уже не первый год входит в топ-10 городов России, где выгодно покупать жилье в качестве инвестиций. Последние события в стране и мире только укрепили позиции города в этом рейтинге.

Столица Урала является стремительно развивающимся мегаполисом с промышленным характером и с очевидными логистическими преимуществами. В Екатеринбурге растет численность населения (в начале 2022 г. Росстат заявлял, что Екатеринбург оказался единственным городом-миллионником в стране, где за год увеличилось население). А с активно растущей численностью населения спрос как на покупку, так и на аренду недвижимости будет всегда стабильным. Эти данные подтверждают и эксперты Российской гильдии риэлторов, говоря о Екатеринбурге. По статистике, с начала 2022 г. средняя цена за кв. м в городе выросла на 13%.

Сейчас в активной стадии реализации находятся два крупных проекта — «Парк Столиц» и ЖК 4You. Есть ли уже планы по новым проектам?

— В этом году компания «Атлас Девелопмент» вышла на рынок Сочи, где будет возводить бутик-отель. Мы уже в начале сентября приступили к организации строительной площадки и строительного городка, движемся по намеченному графику. Планируем, что свои двери бутик-отель откроет уже через год. Проект возводится, что называется, под ключ: с дизайнерской отделкой, полной мебелировкой, бытовой техникой и всем необходимым для жизни резидентов. Бутик-отель расположен в 500 м от Черного моря, рядом с Верхним Приморским парком и озелененной площадью Искусств.

КАК КЕРАМИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО С УРАЛА НАХОДИТ НОВЫЕ РЫНКИ

«Ниша изразцов практически пуста, наш средний чек — 300 тыс. руб. за камин». Как Mira Ceramic расширяет сбыт в России и работает на внешних рынках.

Идея заняться керамикой родилась у сестер Ксении и Елены Клыпиных семь лет назад за разговором на кухне. Опыта в этом направлении у них не было (Ксения была маркетологом, Елена работала в IT-компани). Но было огромное желание запустить свой бизнес, результаты которого можно потрогать руками. Первую печь для обжига подарила мама. Бизнес-партнером сестер стала подруга-дизайнер Ольга Бачурина, она создавала гипсовые формы. А первую плитку ручной работы под брендом Mira Ceramic делали действительно своими руками: катали глину скалкой и ножкой от стола, вырезали формочками для печенья.

Спустя сотни экспериментов, смены нескольких технологий производства и команды владельцев маленькая семейная мастерская выросла в компанию, которая собирает из керамики печи и иконостасы, делает метлахскую плитку для реставрации старинных зданий и продает позолоченную плитку в Дубай. В 2022 г. компания в очередной раз пришлось сменить направление производства.

Смена ориентиров

— Предприниматель — это человек, который живет в состоянии постоянной неопределенности. Просто сейчас ее значительно больше. Но мы подошли к этой ситуации с очень хорошими позициями, — рассказывает **КСЕНИЯ КЛЫПИНА**, совладелец Mira Ceramic.

Сейчас у компании три совладельца: Ксения Клыпина, Андрей Савицкий и Дамир Галимулин. Mira Ceramic производит плитку, изразцы для каминов и печей, иконостасы. Обновление команды произошло в 2019 г. До объединения все трое

были знакомы и вместе тестировали новые подходы в керамике.

— Многие, кто позиционирует свою продукцию как плитку ручной работы, зачастую делают ее, как мы на первом этапе: формочками для печенья или «отминкой» глины по форме (глину помещают в форму, отминают, и она сохнет, но после высыхания ее геометрия может измениться). Когда мы делали плитку «печеньками», как только мы ее ни сушили — ее вело. И когда ее получал заказчик, мы ждали отзыв в духе «какая классная плитка», но нам писали, например: «Я к ней привыкаю». И это мотивировало искать новую технологию, — рассказывает Ксения. — Дамир и Андрей делали изразцы и иконостасы

и постоянно придумывали новые технологии для керамики. Они изобретатели и предложили протестировать технологию сухого прессования, которую на тот момент разрабатывали. Им стало интересно применить свою разработку именно к плитке. Мы попробовали, и получилось круто. Потом они делали нам плитку на субподряде, продали нам свой станок, и в какой-то момент, когда я в компании осталась одна, мы решили стать одной командой и развивать бренд Mira Ceramic.

В пандемию в компании почувствовали повышение спроса на свою продукцию: люди оказались заперты дома и стали активнее думать об обустройстве пространства.



Такой камин изготовили для ресторана в Свердловской области



В 2019 г. совладельцами компании стали Дамир Галимуллин, Ксения Клыпина и Андрей Савицкий

MIRA CERAMIC В ЦИФРАХ

3 совладельца
11 человек
численность компании
200-300 кв. м
плитки в месяц производительность

3 станка и **5** печей
мощности цеха
300 кв. м
площадь производства

Источник: данные компании

К 2021 г. в Mira Ceramic разделили направления производства: на внутренний рынок работали по изразцам и метлахской плитке, которая используется чаще всего для реставрационных работ. А на экспорт занимались продажей керамической плитки. На Россию ее практически не продавали, потому что было много итальянской и испанской продукции, которая стоила меньше и была более известна покупателям.

Сейчас, говорит, Ксения направления производства вновь пришлось изменить:

— Внешние рынки, на которые мы были нацелены, оказались для нас недоступны. Мы в основном экспортировали в США, Канаду и Европу. Но сейчас плитка по объему продаж в России обгоняет изразцы: ниша неожиданно освободилась. С одной стороны, покупательская способность снизилась, но с другой, многие наши маленькие конкуренты (небольшие крафтовые производства, где плитку делали один-два человека), закрылись. Поэтому у нас сейчас довольно хорошее положение.

У нас есть свои технологии, производственные мощности, мы можем активнее работать на внутренний рынок и заменять те товары, которые сейчас недоступны. Например, это испанская, итальянская, португальская плитка, метлахская плитка из Франции для реставрационных работ. У нас по-прежнему есть запросы и заказы на сложные проекты: изразцы, каминные, русские печи. Это специфическая история именно для нашей страны, а не замена импортного. При этом у нас остаются договоры и с зарубежными заказчиками. Но горизонт планирования сократился максимум до пары месяцев.

Золото на экспорт

С развитием экспортного направления Mira Ceramic помог Центр поддержки экспорта Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства (ЦЭП СОФПП). Ксения проходила обучение по работе на международных электронных площадках и называет этот опыт очень полезным: отправки плитки за границу кратно выросли. В начале 2022 г. при содействии ЦЭП плитку Mira Ceramic купили в Канаде, Германии, Великобритании и США.

Иностранные электронные площадки могут быть полезны всем, кто продает свою продукцию конечным покупателям и у кого есть готовый товар. Etsy сейчас

для российских магазинов недоступен из-за проблем с оплатой. Но есть еще, к примеру, eBay, через него можно продавать практически во все страны мира. Есть локальные площадки в различных странах, хотя сейчас возникает вопрос с доставкой продукции. Но и с ними можно работать.

После такого обучения компания уже самостоятельно планирует выход на азиатские электронные торговые площадки, нацеленные на Японию и Китай.

— Это интересно. В Китае можно купить что угодно, но при этом у них есть запрос на продукцию ручного производства. Для регистрации на торговых площадках нужны очень качественные фото и видеоконтент, иначе тебя туда не возьмут, — обрисовывает ситуацию Ксения.

Кроме того, в 2022 г. у компании появились заказчики из ОАЭ: образцы плитки родом из Екатеринбурга представлены в сети интерьерных салонов в Дубае. В 2019 г. Ксения ездила в этот город с бизнес-миссией от СОФПП. Интерес проявляют заказчики из Индии.

В Дубае и Казахстане, говорит Ксения, особой популярностью пользуется керамическая плитка, покрытая золотом. В России такая продукция менее востребована из-за цены — золото увеличивает ее стоимость в два-три раза. Но есть два российских города-исключения: Уфа и Казань. В этих городах золотые каминные очень популярны.

— Препарат золота — это химическая смесь, которая содержит 10-20% драгоценного металла. Она наносится художником и запекается в печи при 700°C. Это отдельный обжиг, после которого золотое покрытие впекается в глазурь. Есть российский производитель препаратов золота для керамики, у которого мы его закупаем, — поясняет Ксения.

Купить русскую печь на Авито

Помимо выставок, в 2022 г. у Mira Ceramic появился еще один неожиданный и действенный канал продаж — классифайды.

— Когда вы думаете про Авито, вы представляете: детская коляска б/у купить. Но мы продаем там изразцовые печи и каминные! Ниша изразцов — практически пустая, и, если магазин на Авито сделан хорошо, он индексируется в поисковых системах. У нас средний чек по продажам — 300 тыс. руб. за комплект изразцов, — говорит Ксения.

СКОЛЬКО СТОИТ РУЧНАЯ РАБОТА

9-15 тыс. руб. за кв. м
керамическая плитка

7-20 тыс. руб. за кв. м
метлахская плитка

25-45 тыс. руб. за кв. м
изразцы

от 120 тыс. руб. за кв. м
иконостас (изготовление с монтажом)

Источник: данные компании



Первую плитку делали формочками для печенья, а сейчас это целое производство со станками и печами

Кроме того, на продажи активно работает контекстная реклама. Основной поток клиентов у компании идет из Москвы, Казани, Уфы, Санкт-Петербурга.

— В какой-то момент все притихли, а сейчас начинают просыпаться. Даже старые заказчики, с которыми мы общались год-два назад, снова приходят к нам. Если плитка — это в среднем три месяца от момента интереса до покупки, то такие сложные проекты, как камин или печь, могут потребовать и два года. Печь задумывают на этапе фундамента, а облицовывают, когда дом построен. И клиенты, которые пару лет назад взяли за строительство домов, снова приходят к нам — уже за покупками, — рассказывает Ксения.

Сейчас компания нацелена стать мелкосерийным производством: выпускать дизайнерскую плитку и изразцы для каминов и печей партиями. Это позволит снизить себестоимость, сроки производства и обеспечить стабильное качество.

— Мы растем довольно активно. Мы пришли от мастерской к производству, где есть технологии и понятные результаты. Если на первом этапе 30% плитки мы просто выбрасывали, то сейчас процент брака

не больше 5-10%. У нас по-прежнему плитка ручной работы — у нее нет заводской одинаковости (у нас есть допуски по размеру и разнотону, но есть и свои стандарты, контроль качества). И самое главное — простой смертный плиточник придет и красиво уложит ее, — говорит Ксения.

По ее мнению, небольшие отечественные производители, которые все делают полностью в России, сейчас в хорошем положении.

— Мы — маленькая компания, поэтому можем быстро поменяться. Изменить ассортимент, стратегию, и за счет этого мы в текущих условиях выигрываем, — уверена Ксения.

В завершение она рассказывает, что само название Mira Ceramic родилось от итальянского слова *Miracolo* (чудо). «Верите в чудеса?», — спрашиваю на прощание. — «Только в те, что создаем своими руками».

Анна Хлебникова



Плитка ручной работы в 2021 г. была более востребована на экспорт, а сейчас — на внутреннем рынке

РЕЛОКАЦИЯ БИЗНЕСА В 2022 ГОДУ

Нестабильная политическая обстановка и беспрецедентные санкции заставили многих в спешном порядке покинуть страну, оставив массу нерешенных вопросов, а некоторые предприниматели еще только задумываются о переводе своего бизнеса в другие юрисдикции.



Василий Дрыга
управляющий партнер юридической фирмы Rezolut

Но прежде чем купить билет в один конец и собирать чемоданы, следует все же продумать, в какую страну вам будет правильнее и выгоднее релоцировать бизнес.

Сначала следует определиться, как долго вы планируете (и можете) пребывать в той или иной стране: сроки безвизового нахождения везде разные, как и требования к въезду. Например, самые распространенные юрисдикции сейчас — Грузия, Армения и Казахстан, где можно находиться 365, 180 и 90 дней соответственно. При этом в Армению и Казахстан — страны Евразийского экономического союза (ЕАЭС) — можно въехать по российским паспортам и находиться в них длительное время без необходимости получения разрешений на работу.

Следующий момент — налоги. Смотрим основные налоги: НДС, налог на прибыль, НДФЛ, иные социальные взносы и прочее. Если рассматривать близкие нам юрисдикции, то, например, НДФЛ в Армении составляет 23%, а в Казахстане — 10%, плюс социальный налог до 9,5%.

В зависимости от вида деятельности для малого или среднего бизнеса в Армении предусмотрен налог на прибыль в размере до 10% либо вовсе освобождение от его уплаты, как и от НДС.

А доход малого (микро-) бизнеса в Казахстане в зависимости от режима будет облагаться налогом от 3 до 20%. (Для сравнения, в ОАЭ бизнес будет в принципе освобожден от уплаты каких-либо налогов, но для его работы необходима лицензия стоимостью от \$5 тыс. в год).

Изучаем отдельные бизнес-категории, для которых установлены особые налоговые ставки.

К слову, если вы — представитель IT, то можете смело собираться в Армению и Казахстан, в том числе их свободные экономические зоны, или в Грузию, где в этой сфере также установлены значительные льготы. Во всех указанных случаях это освобождение от налогов либо снижение их ставок, освобождение от валютных, кадровых ограничений и многое другое. Кроме того, у малого бизнеса существует ряд мер поддержки, например, в Казахстане — это несколько специальных налоговых режимов.

Что еще важно. Если в ваших планах международная торговля, то не забываем, что в странах-членах ЕАЭС созданы особые условия таможенного регулирования. Процедура регистрации компании гражданами России в разных странах имеет свою специфику.

Отличаются сроки. На Кипре и в ОАЭ у вас на это уйдет три-четыре недели, плюс еще и время на открытие банковского счета. В ОАЭ компании откроют счет не раньше чем через месяц. В Армении и Грузии новую компанию зарегистрируют за два-три дня, а ИП в Армении — и вовсе за 15 минут в режиме одного окна. Казахстан дает возможность оформить бизнес за одиноким рабочим днем и онлайн, а также в ускоренном режиме открыть расчетный счет.

В зависимости от формы и категории бизнеса страны устанавливают разные требования к размерам госпошлины (отсутствует в Армении, в Казахстане — для малого и сред-



Андрей Бочкарев
адвокат-партнер юридической фирмы Rezolut

него бизнеса), размерам уставного капитала (обязательны в ОАЭ, Турции, в Казахстане — для среднего и крупного бизнеса).

Следует учитывать, что большинство стран проверяет фактическое нахождение бизнеса по юридическому адресу, поэтому решение этого вопроса также займет время (исключения: некоторые юрисдикции с офшорами и свободными экономическими зонами).

Очевидно, для релокации бизнеса следует решить множество вопросов, справиться с которыми будет проще с привлечением профессионалов для полноценного сопровождения процесса. Определиться с выбором страны помогут наши обзоры на youtube-канале Rezolut Law Firm. И, конечно, мы всегда готовы вас проконсультировать и оказать всю помощь для комфортной релокации вашего бизнеса в другую страну.

г. Екатеринбург, ул. Белинского, 86,
секция № 7, 9 этаж
тел. (343) 286-37-95
e-mail: info@rezolut-law.ru

ИСТОРИЯ СТАРТАПА, ВЫПУСКАЮЩЕГО БАССЕЙНЫ ИЗ МАТЕРИАЛА ДЛЯ КОРАБЛЕЙ

В 2020 г. на Урале начали производить уникальные для России купели из стеклокомпозита. О проекте, родившемся из желания занять детей на даче, рассказала управляющий партнер HomeLake Татьяна Сабанова.

Екатеринбургская компания HomeLake была создана в 2020 г. под выпуск нового для российского рынка продукта — купелей из стеклокомпозита. Взяв за основу идею популярных в Голландии outdoor-ванн, уральские предприниматели создали свое решение — более комфортное и бюджетное. Продажи купелей HomeLake стартовали в 2021 г., и в пик сезона спрос на них превысил возможности производства. За лето 2022 г. компания удвоила объемы выпуска и перенесла производство из Нижнего Тагила в цех на Уралмаше.

ТАТЬЯНА САБАНОВА, управляющий партнер компании HomeLake, интернет-маркетолог, основатель агентства интернет-продвижения «Хатико-Маркетинг», рассказала об уральском стартапе.

Как и у кого родилась идея производства купелей из стеклокомпозита на Урале?

— У моего партнера по бизнесу **АНДРЕЯ КОРКИНА**. Впрочем, наше партнерство как раз началось с запуска этого бизнеса. Сначала Андрей был моим заказчиком: я занимаюсь продвижением его компании по производству резиновых лодок как интернет-маркетолог.

Предыстория такова: Андрей увидел в интернете голландские outdoor-ванны Dutchtub из стеклокомпозита, и ему захотелось иметь такую в загородном доме. Подобных российских изделий не было, заказывать в Европе было дорого и хлопотно. У Андрея есть инженерное образование, опыт в производстве и азарт, поэтому, изучив предмет, он решил, что сможет изготовить аналог. Сказано — сделано: ванна заняла место на даче, в ней с удоволь-

ствием плескались дети, а соседи проявляли живой интерес.

Как предприниматель Андрей понимал, что бизнес по производству outdoor-ванн может быть перспективным, но времени на запуск и раскрутку проекта не хватало. На одной из встреч он между делом показал мне фото своей ванны — и я подумала: какая классная штука, уникальный продукт, с которым хочется работать! В общем, у меня руки зачесались, и я предложила Андрею объединить усилия: он будет заниматься тем, что хорошо получается у него, — производством и бизнесом, а я — тем, что хорошо получается у меня, — продвижением и продажами. Он подумал и согласился.

Передо мной стояла задача придумать все, что входит в продуктовый маркетинг, — бренд, его «упаковку» и даже название изделия, поскольку определения

«ванна» и «чаша» казались мне не слишком удачными. Для меня это был вызов.

2020 г. мы посвятили исследованию рынка, формированию стратегии продвижения и производственным вопросам. К 2021 г. купелей — как мы назвали продукт — было несколько (Андрей изготовил их для знакомых), и они пережили зиму, не лопнув и не потрескавшись. Перед запуском продаж мы протестировали их в банных комплексах и получили очень позитивные отзывы.

В июле продажи пошли настолько хорошо, что производство не справлялось с заказами. Это был хороший знак — мы поняли, что купели востребованы и мы даже сможем на них зарабатывать. Ведь для российского рынка этот продукт был новым, и порой мы читали в соцсетях негативные комментарии, которые заставляли сомневаться: пойдет ли.



Купель, встроенная в террасу



Комментарии какого рода?

— В основном связанные с предубеждением в отношении материала. На рынке есть купели из дерева — материала, который люди традиционно любят. В идеальной картине загородной жизни, как правило, есть деревянный домик, к которому «прилагается» деревянная купель. При этом мало кто задумывается, что она может рассохнуться, что в ней может образоваться грибок и плесень, что дерево все впитывает и за ним надо ухаживать.

Стеклокомпозит лишен этих недостатков, однако его ошибочно ассоциируют с пластиком. Но пластик и стеклокомпозит — это небо и земля, изделия из этих материалов и выглядят абсолютно по-разному. Увидев нашу купель вживую, многие заказчики говорят: она блестит, как дорогой автомобиль. В целом, стеклокомпозит очень прочный и практичный материал, который используется в авиации и судостроении. Он не боится контакта с «химией», в том числе с хлоркой — это особенно ценно для соблюдения правил гигиены в публичных местах. А на герметичность чаши мы даем двадцатилетнюю гарантию.

Купели чаще покупают для себя или для бизнеса? Какова география заказов?

— По моей оценке, 50% на 50%. Запуская продажи, мы делали ставку на индивидуальных клиентов и на банные комплексы. Но за время пандемии люди привыкли путешествовать внутри своих регионов и страны, это привело к развитию глэмпингов, кемпингов, экодеревень и гостевых домов. Отдых в таких местах надо разнообразить, и многие владельцы заказывают у нас купели с этой целью.

Что касается текущей географии заказов, это в основном Московская, Свердловская и Челябинская области. Нам хотелось бы охватить всю Россию, был интерес у покупателей из Сочи, Краснодара, но, к сожалению, перевозка крупногабаритных изделий стоит недешево. Эту проблему можно было бы решить за счет оптовых поставок и создания складского запаса в регионах, но пока мы к этому не готовы, ведь большинство купелей изготавливается индивидуально под клиента — он может выбрать цвет по каталогу RAL и комплектацию, и это одно из преимуществ.

Обычно об освоении зарубежных рынков задумываются, прочно заняв нишу на своем, когда нужны новые горизонты...

— Мы хотели параллельно развиваться и в России, и в Европе. Полагали, что присутствие на зарубежных рынках повысит ценность наших купелей в глазах отечественных заказчиков.

Изменилось ли еще что-то для вашего бизнеса после 24 февраля?

— Раньше мы использовали европейские смолы, этой весной столкнулись с их дефицитом и подорожанием, а потом и с исчезновением — материал перестали завозить. Нам пришлось на ходу искать новых поставщиков, тестировать их продукцию и адаптироваться к ней. Комплектующие подорожали в два-три раза, ощутили все — электрический кабель. В 2021 г. мы выходили на рынок с минимальными ценами и собирались повысить их в 2022 г. В результате стоимость нашей продукции выросла сильнее, чем намечали. Тем не менее, клиентов она не отпугивает.

Ваши купели идентичны тем, что послужили источником вдохновения?

— Не совсем. Голландские outdoor-ванны стали своего рода отправной точкой для создания нашего продукта. Во-первых, при одинаковом весе (75 кг) они отличаются по размеру: диаметр нашей купели — 200 см, Dutchtub — 165 см. Последнюю проектировали с расчетом, что люди будут путешествовать, загрузив ее в прицеп, отсюда компактность. По идее она рассчитана на четырех человек, но я сомневаюсь, что вчетвером там удобно. Наша купель больше, поэтому комфортнее.

Большинство покупателей приобретают готовые решения: купель плюс внешняя печка, обеспечивающая подогрев воды. Придуманная голландцами печь в виде спирали показалась нам неудобной и неэффективной. Мы решили, что нужна закрытая печь с дымоходом. Долго искали

идеальный вариант на российском рынке, в итоге отчаялись и разработали свой собственный. Потом нашли компанию, которая согласилась выпускать печи по нашему проекту. Они обеспечивают хорошую мощность, их можно топить дровами, брикетами, даже садовым мусором.

Еще у нас есть уникальная для России опция подогрева купели. Ее придумал Андрей. В чашу встраивается электрический кабель и ее поверхность становится теплой. Помимо того, что купаться становится еще приятнее (эффект как в хамаме), обеспечивается косвенный нагрев воды и сохранение комфортной температуры.

Думаю, можно сказать, что мы вывели на рынок собственный, усовершенствованный вариант outdoor-ванн. При этом наши купели стоят в разы меньше голландских.

Бизнес по производству купелей прибыльный? Есть понимание, как развивать его дальше?

— Мы вышли на прибыльность, но пока почти все зарабатываемые деньги инвестируем в производство и продвижение. Например, сейчас готовим новую матрицу, которая позволит отливать чаши другой формы.

Что касается перспектив, если абстрагироваться от политической ситуации, у нас много планов и идей по развитию бизнеса. Мы производим купели два года, и это довольно минималистичное изделие, тем не менее постоянно находим, что можно улучшить, придумываем новые «фишечки». В России купели из стеклокомпозита никто не производит, по крайней мере, мы не встречали такие компании. Это увеличивает наши шансы на успех. Кроме того, мы собираемся расширить линейку изделий из стеклокомпозита.

Виктория Говорковская



Самый сложный этап производства — создание матрицы, в которой отливаются купели. Большую роль играет и человеческий фактор: работа с ней требует навыка и мастерства

«МЫ ПРИКОСНУЛИСЬ К ПОСЛЕДНЕЙ СПОРТИВНОЙ СТРОЙКЕ В РОССИИ»

Строительный рынок чувствует себя довольно уверенно в кризисные времена. В ковидном 2020-м на стройплощадках бурлила жизнь, в 2022-ом во время СВО — тоже.



Илья Репин
генеральный директор строительной компании «Исеть»

В это непростое время отдельные компании уходят с рынка или сливаются с более сильными — таковы законы бизнеса. Но те, кто зарекомендовал себя в качестве надежного партнера-подрядчика, не испытывают дефицита заказов.

«Сейчас вообще время интересное. Нам стали приглашать и на новые стройки, и на доделывание объектов. Прежние подрядчики, вернее их директора и руководители, которые работали на этих объектах по прокладке инженерных сетей, по разным причинам покинули страну», — рассказывает **Илья Репин**, генеральный директор строительной компании «Исеть».

«Деловой квартал» встречался со спикером в 2019 г. Тогда еще никто не знал, что такое ковид и СВО. Сейчас, спустя три года, мы назначили встречу вновь, чтобы поговорить о том, что изменилось в строительной отрасли в целом и в работе СК «Исеть» — в частности.

Сейчас все компании так или иначе пересматривают бизнес-процессы, трансформируются, меняют поставщиков. Какие изменения в

работе вашей компании произошли в последнее время?

— За последние несколько лет мы лишь стали еще опытнее. Не могу сказать, что СВО или ковид сильно подкосили нашу работу. Мы растем, развиваемся. Объемы работ выполняем прежние, а иногда и большие. В этом году, к примеру, мы выполняли проектную подготовку объектов Универсиады. Это колоссальная работа.

Внимательно следим за численностью штата. Он у нас постоянный — порядка 30 человек. Под мобилизацию попал лишь один сотрудник, но и того через две недели вернули из Елани. Сказали, что нужно подлечиться.

Пожалуй, единственное, что повлияло на нашу работу (но тоже не критично), — это западные санкции. С рынка ушли иностранные компании, оборудованием которых мы пользовались. Но и это оказалось решаемым. Так, к примеру, вместо европейских насосов мы начали использовать китайские. И, надо сказать, они ничем не уступают европейским аналогам по качеству. Китайское производство вообще в последнее время сделало серьезный рывок вперед.

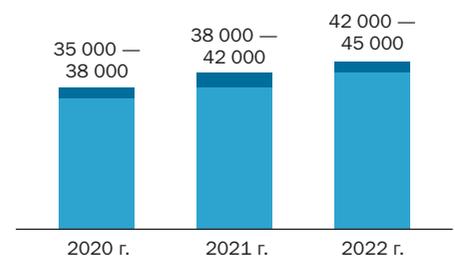
Расскажите про знаковые объекты, на которых вам довелось поработать в этом году.

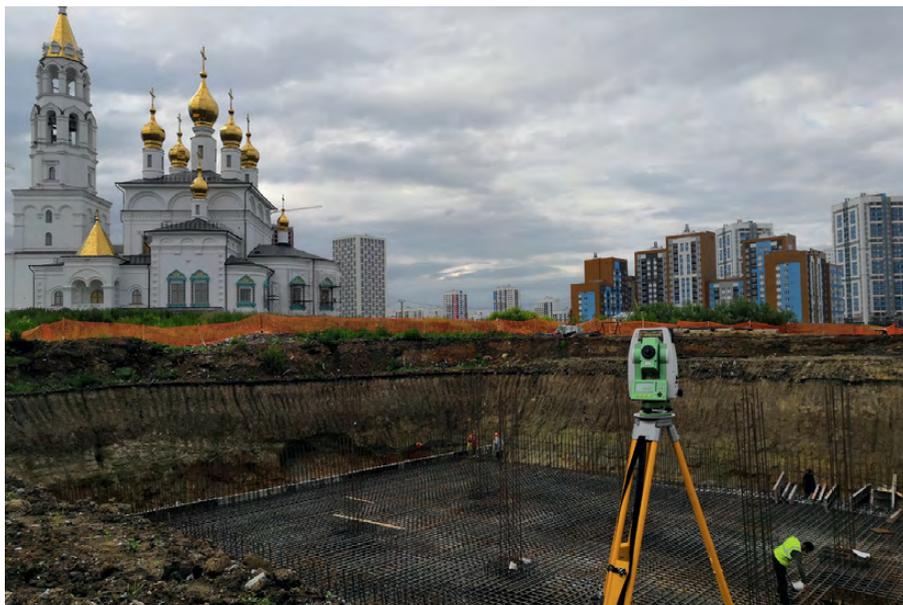
— Самый объемный и трудозатратный проект этого года — это, конечно же, деревня Универсиады. Это знаковый для нас объект, ведь нам удалось стать участниками последней спортивной стройки в России (по крайней мере, на ближайшие несколько лет). На площадку Универсиады наш компания зашла уже в 2020 г. — делали отсыпку под инженерную подготовку территории, потом проводили отсыпку для дальнейшего формирования насыпи поля для регби, вели работы по устройству системы водоотведения для общежитий. В 2021 г. начали строительство улично-дорожной сети и очистных сооружений на ул. Синарской от Александровского бульвара до ул. Новокольцовской.

Нас не случайно выбрали в качестве подрядчика для строительства деревни Универсиады. Дело в том, что мы очень хорошо знаем Новокольцовский район. Там болотистая местность со своими особенностями. У нас уже есть богатый опыт работы на таких почвах — в течение пяти лет мы проводили инженерные сети для «Екатеринбург-Экспо». Вообще организации, которые строят инженерные сети, заходят на площадку первыми и уходят последними. Так было и с нами.



Средняя стоимость устройства погонного метра трубопровода наружных сетей водопровода или канализации под ключ, руб.





Сначала мы делали внеплощадочные подводящие сети — водопровод и канализацию. Затем монтировали сети на самой площадке «Екатеринбург-Экспо», щедро отсыпали площадку, потому что надо было бороться с водой. И посмотрите: сейчас парковку «Экспо» не топтит. После работы на площадке «Екатеринбург-Экспо» у крупных подрядчиков уже не возникал вопрос, справится ли наша компания со сложными задачами.

Еще один крупный проект, о котором хотелось бы упомянуть, — это стройка в Академическом. Там мы делали очистные сооружения и заводили речку Патрушиху в трубу. Это подготовительные работы перед строительством Академии тенниса. Строительство очистных сооружений — это вообще отдельная история. Необходимо соблюдать множество нормативов, чтобы не загрязнять воду.

Кроме того, в этом году мы попрактиковались в экспресс-работе с «УГМК-Застройщик». Девелопер пригласил нас на площадку одного из своих ЖК для того, чтобы мы экстренно доделали хозяйственную-бытовую канализацию. Нам надо было

проложить и подключить 800 м трубопровода. За месяц. Без канализации дом бы не сдали. Но мы и с этой задачей справились.

География ваших работ ограничивается только Екатеринбургом и областью?

— Конечно, нет. С нами сотрудничают застройщики из других городов. Мы прокладывали инженерные сети на объектах в Перми (аэропорт Большое Савино). В Челябинской области проводили комплекс мероприятий по реструктуризации промышленных мощностей «Завода Пластмасс». Мы даже в Надым ездили вместе со всем нашим оборудованием и в условиях вечной мерзлоты прокладывали инженерные сети в новом жилом микрорайоне.

Что помогает вам обеспечивать компанию заказами?

— Во-первых, тендеры. 70-80% наших заказов — это как раз контракты УКСа города или области. Работа по тендерам ведется в жестком правовом поле, и благодаря своему опыту, наличию профессионального коллектива, а особенно репутации, мы успешно и в сроки выполняем все контракты. К тому же, как я уже сказал, у СК «Исеть» хорошая репутация среди заказчиков.

Во-вторых, мы одна из немногих компаний, которая предоставляет весь спектр инженерно-строительных услуг «под ключ».

В-третьих, мы работаем в конкурентной среде с непредсказуемыми движениями, особенно в последние три года. Некоторые компании, заключившие контракты на прокладку инженерных сетей, со временем перестают существовать. Не хватает оборотных средств, разбегается коллектив, и даже руководители отдельных предприятий по

Строительная компания «Исеть»

Работает на строительном рынке Екатеринбурга 13 лет. С самого начала своей работы компания была ориентирована на монтаж и ремонт наружных сетей водопровода, канализации и тепловых сетей, а с лета 2010 г. компания активно занимается строительством дорог и восстановлением благоустройства.

В портфеле выполненных работ СК «Исеть»: строительство очистных сооружений и сетей электроснабжения МВЦ «Екатеринбург-Экспо», проведение водоснабжения в «Солнечном», восстановление благоустройства после устройства сетей дождевой канализации в ЖК «Макаровский», комплекс инженерных работ под ключ для ЖК Clever park и инженерные работы на спортивной стройке в микрорайоне Новокольцовский, где в 2023 г. должна была пройти Универсиада.

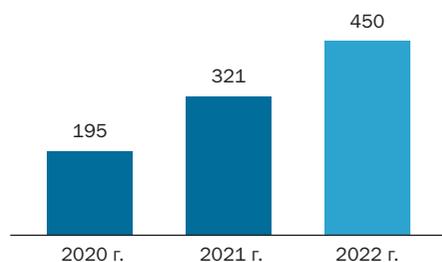
разным причинам уезжают из страны. Мы как крепкие профессионалы подхватываем эти работы, привлекаем новых рабочих. Мы работали и продолжаем работать. И если беремся за объект, то делаем его от начала и до конца.

Какие у СК «Исеть» планы на следующий год?

— Мы планируем и дальше наращивать объемы работ. Так, к примеру, к нам обратилась компания «Атомстройкомплекс». Им нужны очистные сооружения для запуска одного из своих жилых кварталов. Кроме того, мы выиграли первый этап торгов на строительство новой канализационной системы, так необходимой для нового микрорайона ВИЗ-Правобережный. Этот проект находится под личным контролем губернатора Свердловской области. Сейчас на этом месте лежит 300-миллиметровая труба. Необходимо построить еще одну. Вся канализационная система должна быть построена до конца 2023 г.

Мы продолжаем работы на строительстве деревни Универсиады. Там начинается строительство учебных кампусов, для которых мы строим инженерные сети. Ну и важный крупный проект мы начнем вместе с «УГМК-Застройщик». Уже не секрет, что компания собирается застраивать горнолыжный курорт Шерегеш. Мы же займемся проектированием необходимых инженерных сетей.

Выручка СК «Исеть» за работы по устройству наружных инженерных сетей, локальных очистных сооружений и КНС, млн руб.



ПЕРВЫЕ НА РЫНКЕ СТЕКЛЯННЫХ ПЕРЕГОРОДОК

Евгений Сюзев — о том, как бросил работу в найме, создал свою компанию по производству стеклянных перегородок и с какими сложностями сталкивается сейчас.

Екатеринбуржец **ЕВГЕНИЙ СЮЗЕВ**, проработав два года в компании, которая занималась установкой перегородок, решил открыть свою фирму и вскоре стал работодателем для некоторых прежних коллег. Предприниматель рассказал «ДК», как удерживает кадры, что мешает ему работать со многими ведущими застройщиками региона и почему уральские компании, несмотря на популярность «удаленки», вкладываются в улучшение своих офисов.

«Виноватых больше не ищем»

— Это был 2008 г. Я вернулся в Екатеринбург из Тюмени, где жил какое-то время, и начал искать работу. Устроился менеджером в компанию, которая занималась перегородками, — влился, разобрался в конструкциях. У нас были интересные проекты — например, мы занимались остеклением ТРЦ Фан Фан. Через какое-то время у компании начались проблемы, и я решил уйти в свободное плавание.

Компанию мы основали вместе с инженером-конструктором, с которым вместе развивались в этой сфере. У нас был маленький офис на 9 кв. м, где стояли два стола и принтер. Когда придумывали название, на столе была упаковка молока «Первой молочной компании». Подумали, почему бы не назваться по аналогии?

Сначала у нас был один объект. Потом еще два-три месяца мы занимались поиском новых — деньги в это время вообще не зарабатывали. Постепенно стали выходить на какой-то адекватный оборот и спустя полгода после открытия переехали в более крупный офис и взяли на работу еще одного менеджера.

Потом мне позвонила руководитель компании, в которой я начинал работать, и сообщила о своем решении ее закрыть. Она предложила мне взять к себе часть сотрудников, передала клиентскую базу и остатки материалов. Это было обоюдное решение, без всяких обид. Так в команде

появился еще один человек и мы стали развиваться активнее.

Изначально у нас был небольшой склад (гараж) на Сортировке, где мы хранили материалы и делали запил. За два-три года работы мы поняли, что нам этого пространства мало. Взяли в аренду склад на 60 кв. м — иногда ездили туда на отгрузку монтажники, иногда мы занимались этим сами. Полноценное производство у нас появилось в 2014 г., когда мы приобрели оборудование по нарезке стекла, форматно-раскроечный и кромко-облицовочные станки. Сейчас наш цех находится на Черняховского, его площадь — около 400 кв. м.

Больше 80% сотрудников работает в компании уже четыре-пять лет. Найти хороших специалистов в нашей сфере так же непросто, как и в остальных. В 2016-2017 гг. у нас обновился почти весь коллектив. После того как я допустил ряд управленческих ошибок, стал более внимательно относиться к сотрудникам. У меня нет



Больше 80% сотрудников работает в компании уже четыре-пять лет



В основном перегородки заказывают компании, которые улучшают офисные пространства



Первая Стекольная Компания

Основана в 2010 г. Специализируется на проектировании, изготовлении и установке стеклянных перегородок и дверей из стекла, облицовке стен. Собственное производство запущено в 2014 г. Площадь цеха — 400 кв. м.

Среди клиентов — компании из разных сфер, которые улучшают свои офисы, банки, фитнес-клубы, автосалоны, ТЦ. Среди наиболее крупных объектов, на которых удалось поработать, — Екатеринбург Арена (подготовка стадиона к ЧМ по футболу 2018); ДИВС в Екатеринбурге и Малая академия наук в г. Якутск. Оборот за 2010 г. — 10 млн руб., за 2011 г. — 25 млн руб., за 2012 и 2013 г. — по 40 млн руб. План по обороту на 2022 г. — 100-120 млн руб. В настоящий момент в штате — 27 чел.

политики выжимания ресурса из человека. Слежу, чтобы доходы сотрудников росли. Отправляю их на обучение. Вместе разбираем ошибки. Раньше мы часто искали виноватого, даже была практика распределять финансово упущенную выгоду — сейчас такого нет.

«Дома сотрудники быстрее выгорают»

— Я думаю, такие предприятия, как наше, санкции на себе не почувствовали. У нас не такие технологичные станки, как на крупных заводах. Частично наше оборудование — китайское, частично — старое итальянское. Мы самостоятельно меняем все блоки и запчасти.

В России делают основные материалы для перегородок — стекло и алюминий, а также часть комплектующих. Другую часть мы закупали в Европе и Китае. С Китаем сейчас проблем нет, тем более что их предприятия еще до начала этого года освоили многие виды европейской продукции. Да, в последнее время на рынке отсутствуют некоторые номиналы стекол, их приходится чем-то заменять. Но российские производители постепенно увеличивают модельный ряд, поэтому эта проблема решится.

Если говорить о клиентах, в основном перегородки сейчас заказывают компании, которые улучшают офисные пространства. Это тенденция последних лет. Менеджеры понимают: если вычлесть сон, человек проводит на работе большую часть жизни. Никому не интересно работать в обычном офисе с окрашенными стенами, ржавей мебелью и протертым полом. Люди хотят определенного комфорта.

У нас есть показательный клиент. Он открыл производство термообработанной доски в Нижних Сергах. Решил вложиться в офис: сделал классный ремонт, крутые двери, туалетные кабинки из стекла. Я его спрашиваю: «Какая у всего этого цель?». Говорит: «Я хочу, чтобы мои сотрудники приходили на работу и им было приятно здесь находиться». Правда, потом признался, что если бы заранее знал, во сколько ему все это обойдется, то вряд ли решился на такой шаг.

На мой взгляд, популярность «удаленки» на тренд по улучшению офисных пространств не повлияла. По отзывам предпринимателей, удаленный режим зарекомендовал себя не очень хорошо, сотрудники не могут работать дома так же эффективно. Часто звонишь человеку, чтобы он выполнил какую-то задачу, а он где-то прогуливается или готовит обед. Плюс дома сотрудники выгорают быстрее. Когда человек меняет обстановку, едет куда-то, общается с коллегами лично, его эффективность выше.

Тендеры уводят компании в минус

— Опыт работы с застройщиками у нас тоже есть. Например, сейчас делаем душевые перегородки для «Брусники», до этого делали двери и остекление в местах пользования для «УГМК-Застройщик». Отрадно, что строительные компании сейчас уделяют большое внимание качественным ремонтам в местах общего пользования.

Многие застройщики сейчас выбирают подрядные организации через тенде-

ры: приглашают несколько компаний и устраивают среди них конкурс. Кто выполнит работы дешевле — с тем и заключается контракт. А потом компания получает задание от тендерного отдела и вынуждена вариться, как хочет. Есть масса моментов, которые заказчик и специалисты тендерного отдела не видят и не понимают: они не разбираются в материалах, крепежах, узлах, фурнитуре.

У нас были такие ситуации, когда, как говорится, «работали, трудились, посчитали — прослезались». С этим сталкивались и другие компании на рынке. Было много случаев, когда ко мне приходили устраиваться на работу люди, у которых развалились фирмы после работы с крупными застройщиками по тендеру. Например, один из них занимался сейф-дверями: взял заказ для нескольких высоток, ушел в минус и остался ни с чем. У человека было собственное производство на 1,5 тыс. кв. м, 30 сотрудников. Знаю другой пример: кровельная компания с 50 сотрудниками в штате взяла заказ, промахнулась в цене, начались проблемы, в итоге сработали в минус 60 млн руб.

Когда у подрядной организации создается дефицит в деньгах — она не может выполнить свою работу качественно. Застройщиков, которые придерживаются этой схемы, мы стараемся обходить стороной, потому что они настроены на «отжим». К сожалению, в их числе — большое количество топовых компаний, которые продают квартиры за большие деньги. Только единицы стараются делать все качественно, как для себя. И люди это чувствуют.

Елизавета Порошина

КАК КИТАЙСКИЙ ПРЕМИУМ ЗАВОЕВЫВАЕТ АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК

Цены на ТО премиальных европейских авто выросли до 70 тыс. руб., с запчастями — проблемы. «ДК» изучил премиальный бренд из Китая EXEED и выяснил, может ли он стать заменой немецким и японским авто.

Российский авторынок, который последние годы занимал четвертую строчку в европейском рейтинге, по итогам девяти месяцев 2022-го впервые за много лет выпал из пятерки лидеров. Аналитики ожидают снижения продаж на уровне 28%, до чуть более чем 1 млн штук.

Несмотря на это, российский автомобильный рынок остается привлекательным для крупных игроков. Но их структура в ближайшее время изменится — эксперты считают, что в ближайший год на смену европейским и американским брендам придут премиальные производители из Китая.

Одним из самых продаваемых «китайцев» этого лета стал EXEED, чьи продажи в РФ за несколько месяцев 2022 г. взлетели в семь раз. «ДК» поговорил с официальным дилером EXEED ЦЕНТР УТЦ, чтобы понять, как новый люксовый Китай компенсирует европейский рынок.

Для китайского люкса нет конкурентов

EXEED — новый премиум-класс из Китая, вызвавший интерес в среде любителей люксовых немецких авто. Марка является премиальной веткой компании Chery, ее разработки начались в 2017 г. Аналогов EXEED в этой ценовой категории на рынке нет: в китайском премиуме огромное внимание уделяется базовой комплектации. В отличие от европейцев, где даже электрические стеклоподъемники часто идут за дополнительную плату, даже в минимальной комплектации EXEED TXL пользователь получает адаптивный круиз-контроль, удержание в полосе, функцию предотвращения столкновения. И это лишь малая часть базового оснащения премиального внедорожника.

По всему видно, что на новой модели EXEED не сэкономили. С созданием модульной архитектуры и доводкой шасси помога-

ли специалисты немецкой инжиниринговой компании Benteler. Многодисковые муфты и коробки передач поставляют BorgWarner и Getrag. Металл кузова делается на заводе BMW: благодаря двойной горячей двухсторонней оцинковке производитель дает гарантию на кузов не менее семи лет. Дизайн моделей разрабатывало итальянское кузовное ателье — легендарные Pininfarina и Bertone. Американские турбины и звук от SONY с двойной шумоизоляцией окон позволяют получить от вождения полноценное удовольствие.

«Материалы, которые использует компания EXEED, вызывают уважение. С завода уже установлена резина Continental, значит, они не жалеют денег на комплектующие. Трансмиссия стоит немецкая, премиум-класс, — рассказал представитель официального дилера УТЦ в Екатеринбурге **ДМИТРИЙ ЛОСЕВ**. Интересно, что в наш салон приезжают за автомобилями коренные китайцы,

живущие в Екатеринбурге. Они рассказали, что если на Chery ездят люди с небольшим или средним достатком, их любят водители такси, то EXEED на родине считается крепким премиумом, его берут успешные динамичные люди с достатком выше среднего.

Сегодня в линейке статусной марки числятся модели на любой вкус — от компактного городского переднеприводного EXEED LX до среднеразмерного EXEED TXL и большого семиместного EXEED VX, которые оснащены полным приводом.

EXEED TXL — идеальный полноприводный выбор для города. Автомобиль мощный (186 лошадиных сил) и в то же время экономичный (7,8 л/100 км в смешанном цикле), турбомотор объемом 1,6 литра; надежная роботизированная 7-ступенчатая коробка передач. И, конечно же, привлекательный клиренс 210 мм. Он интеллектуален и автоматически считывает дорожные знаки. В последней версии TXL уже встроен видео-





регистратор. Плюс к этому на автомобиле установлена навигация на русском языке. В каждом авто встроена беспроводная зарядка для телефона и круговая подсветка салона — 64 разных цвета, которые можно менять под настроение.

Пятиметровый внедорожник EXEED VX способен разместить семерых человек в своем роскошном салоне, где есть трехзонный климат-контроль, функция вентиляции сидений и «авиационных» подголовников, способных принять любую форму. EXEED VX предлагается в пяти колерах и двух комплектациях (Luxury и President).

Наиболее компактный автомобиль бренда, городской кроссовер EXEED LX, уверенно держит корпоративный «градус премиальности». Здесь тот же фамильный цифровой кокпит из двух 12,3-дюймовых дисплеев высокого разрешения. Есть подогрев руля, всех сидений и ветрового стекла, сервопривод пятой двери, а также функция дистанционного запуска двигателя.

Сильной стороной работы с Китаем представитель официального дилера EXEED ЦЕНТР УТЦ назвал обратную связь. Так, например, пользователи из России изменили конфигурацию багажника EXEED, запросив у компании полноценное запасное колесо вместо докатки.

Два широкоформатных тачскрина диагональю 12,3 дюйма каждый — визитная карточка всех моделей EXEED. Левый играет роль приборной панели, отображая всю «ездовую» информацию. Правый отвечает преимущественно за развлекательные функции. «Бортовые компьютеры EXEED позиционируются как собственная разработка бренда, управляются на русском языке. Голосом я

могу открыть люк или включить радио. Китайцы сами регулярно обновляют прошивки, и у нас не возникает никаких проблем, в том числе зимой, — делится наблюдением Дмитрий Лосев. — Мы проверяли бортовые компьютеры и в сильный мороз. Китай давно научился делать электронику так, что тачскрин прекрасно работает в российских условиях». Компьютер не только показывает давление в шинах, но и температуру. Там же есть датчики слепой зоны, которые в старших моделях выводятся проекцией на лобовое стекло.

«Берут, чтобы спать спокойно»

Конкурентами в современных реалиях дилеры китайского люкса по-прежнему считают премиальные немецкие и японские бренды: BMW, Audi, Lexus, Toyota. Однако цены на европейские марки с конца 2021 г. взлетели в 1,5-2 раза, запчастей, как правило, нет в наличии или сроки ожидания исчисляются неделями. При прочих равных это дополнительный дискомфорт для человека, который привык ценить надежность авто и свое время.

«Многие наши клиенты пересели на EXEED TXL именно с немцев. Один из них приехал к нам прямо из салона BMW. Пожа-

ловался, что запчастей нет, лобовое стекло нужно ждать больше полугода. Он продал свою годовалую X7, чтобы спать спокойно, — если что-то случится, ему быстро все поменяют. Когда люди приезжают в сервисный центр и узнают, что теперь замена масла на их премиальном авто обойдется в 70 тыс. руб., они хотят сдать машину по Trade in. Наш дилерский центр всегда готов принять автомобили с пробегом любых марок и моделей, тем самым избавив клиента от этих сложностей», — уточнил Дмитрий Лосев.

Объявленные в августе 2022 г. планы Минпромторга по достижению продаж 1,6-1,7 млн автомобилей к 2026 г. выглядят достижимой задачей благодаря китайцам. Не в последнюю очередь этому способствуют программы льготного кредитования. В среднем пользователь может оформить автокредит под 9% или под 4-5% с оплатой страховки. Но у официальных дилеров есть свои предложения: например, EXEED Центр УТЦ на Металлургов предлагает авторассрочку на 18, 24, 36 месяцев под 0,01% годовых.

У дилеров есть и дополнительные возможности — досрочное погашение кредита в день обращения с переходом права собственности на автомобиль и гарантия обратного выкупа на выгодных условиях на случай, если будет необходима срочная продажа.



EXEED ЦЕНТР УТЦ
Екатеринбург,
ул. Металлургов, 65
тел. (343) 302 22 22

ВОЗМОЖНОСТИ БЕЗГРАНИЧНЫ: ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ КАРТИНА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В нашем регионе традиционно сильны высшие учебные заведения — многие из них занимают почетные позиции в рейтингах вузов России. Помимо этого с каждым годом выше становятся образовательные стандарты колледжей, а их коллаборации с крупнейшими свердловскими предприятиями усиливаются.

Распределение бюджетных и платных мест в 2022 г.

Более 18 тыс. бюджетных мест, примерно столько же внебюджетных

Число бюджетных мест по популярным направлениям обучения в вузах в 2022 г.

2868	Образование и педагогические науки
1542	Информатика и вычислительная техника
753	Юриспруденция
693	Клиническая медицина
613	Экономика и управление

Екатеринбургские вузы, попавшие в рейтинг 300 лучших вузов России (по версии hh.ru)

10 место	Уральский федеральный университет (среднее число приглашений на собеседование выпускников — 6,9, средняя ожидаемая зарплата выпускников — 40 тыс. руб.)
47 место	Уральский государственный экономический университет (8,9 / 40 тыс. руб.)
99 место	Уральский государственный горный университет (7,1 / 50 тыс. руб.)
134 место	Российский государственный профессионально-педагогический университет (6,7 / 40 тыс. руб.)
153 место	Уральский государственный педагогический университет (6,8 / 40 тыс. руб.)
172 место	Уральский государственный лесотехнический университет (8,6 / 45 тыс. руб.)
186 место	Уральский государственный университет путей и сообщений (6,4 / 45 тыс. руб.)
283 место	Уральский государственный юридический университет (6,7 / 40 тыс. руб.)
332 место	Уральский государственный архитектурно-художественный университет (4,8 / 50 тыс. руб.)

Вклад в цифровизацию

4700 студентов ежегодно обучаются по IT-профилю в рамках радиофака УрФУ;

35 колледжей и техникумов реализуют программы по направлению информатика и информационная безопасность.

В этом году у них было **1715** бюджетных мест.

5 тыс. человек ежегодно проходят подготовку по IT-специальностям в ускоренном формате, на курсах от нескольких месяцев до года.

Сколько вузов и филиалов вузов в Свердловской области

15 федеральных государственных образовательных организаций высшего образования различной ведомственной принадлежности;

1 муниципальная образовательная организация высшего образования;

10 негосударственных образовательных организаций высшего образования, а также филиалы (большинство из них — в Екатеринбурге)

Какие вузы имеют филиалы в Свердловской области

- Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина» в **Каменске-Уральском, Нижнем Тагиле, Верхней Салде, Красноуральске, Невьянске;**
- Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Уральский государственный университет путей сообщения» в **Нижнем Тагиле;**
- Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Российский государственный профессионально-педагогический университет» в **Нижнем Тагиле;**
- Уральский институт управления — филиал федерального государственного бюджетного учреждения высшего профессионального образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ» в **Екатеринбурге;**
- Уральский технический институт связи и информатики (филиал) федерального государственного бюджетного учреждения высшего образования «Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики» в **Екатеринбурге;**
- Екатеринбургский институт физической культуры (филиал) ФГБОУ ВО «Уральский государственный университет физической культуры» в **Екатеринбурге;**
- Новоуральский технологический институт НИЯУ МИФИ (НТИ НИЯУ МИФИ) в **Новоуральске;**
- Технологический институт — филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ» в г. **Лесной.**



Какие вузы готовят студентов по правовым специальностям



Государственные вузы

- 1 Уральский государственный юридический университет имени В.Ф. Яковлева;
- 2 Уральский юридический институт Министерства внутренних дел Российской Федерации;
- 3 Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина;
- 4 Уральский государственный экономический университет;
- 5 Российский государственный профессионально-педагогический университет;
- 6 Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.



Частные вузы

- 1 Гуманитарный университет,
- 2 Уральский институт экономики, управления и права.



Где готовят экономистов и управленцев

- 1 Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина;
- 2 Уральский государственный лесотехнический университет;
- 3 Уральский государственный горный университет;
- 4 Уральский государственный экономический университет;
- 5 Уральский государственный университет путей сообщения;
- 6 Уральский государственный педагогический университет;
- 7 Российский государственный профессионально-педагогический университет;
- 8 Уральский государственный аграрный университет;
- 9 Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.

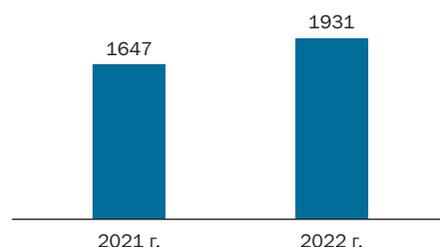


Вузы с самыми нетривиальными профилями и специальностями

- Миссионерский институт екатеринбургской епархии, специальность или направление подготовки — теология;
- Национальный исследовательский ядерный университет МИФИ в г. Лесной, широкий профиль специальностей — информатика, конструирование, электроэнергетика, педагогика;
- Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики в г. Екатеринбург (инженер в сфере телекоммуникаций);
- Нижнетагильский технологический институт (филиал) УрФУ, специальность — боеприпасы и взрыватели;
- Уральская государственная консерватория им. Мусоргского — специальность компьютерная музыка и аранжировка.

Бюджетные места и промышленность

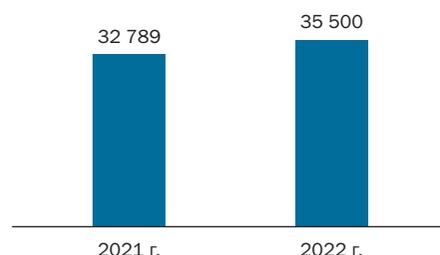
Сколько человек поступило на промышленные специальности в вузы Свердловской области



Лидеры по бюджетным местам среди промышленных специальностей:

- Электро- и теплоэнергетика
- Машиностроение
- Химические технологии
- Технологии материалов

Динамика по числу первокурсников в свердловских вузах



Источники: DK.RU и министерство образования Свердловской области

ВИКТОР КОКШАРОВ:

«ГОТОВИМ «ИНЖЕНЕРНЫЙ СПЕЦНАЗ» СОВМЕСТНО С ПРЕДПРИЯТИЯМИ»

В 2022 г. УрФУ стал лидером в России по приему абитуриентов на бюджетные места. В вузе каждый год открываются новые направления обучения, университет ищет различные пути сотрудничества с бизнесом.

Через уникальный сервис «Личный кабинет партнера» любая компания может подать заявку и пригласить студентов на практику, предложить тему проектной работы или заказать научное исследование.

На данный момент УрФУ также является участником программы «Приоритет-2030», так что в ближайшие годы главные векторы развития вуза — исследовательские проекты и проектные разработки совместно с ведущими предприятиями Большого Урала.

В интервью «ДК» ректор Уральского федерального университета **ВИКТОР КОКШАРОВ** рассказал о подготовке «инженерного спецназа», о том, стоит ли отказываться от Болонской системы, бойкотируют ли российских ученых в мире, чем университет может быть полезен бизнесу, как вуз будет готовить выпускников-предпринимателей, а также о новом кампусе за 20 млрд руб.

Модернизация высшего образования

Весной 2022 г. руководство УрФУ предложило, что по итогам приемной кампании университет станет лидером по количеству бюджетных мест среди вузов России. Так и получилось.

Какими были итоги приемной кампании в УрФУ в 2022 г.?

— Все цели достигнуты. В этом году число бюджетных мест фактически выросло на 25%. Мы приняли 9 167 человек — по этому показателю наш университет является лидером по стране.

В 2022 г. к нам проявили большой интерес и те абитуриенты, которые не смогли поступить на бюджетные места, все-таки по различным направлениям количество бюд-

жетных мест ограничено. Число контрактников выросло до 6087 человек, прирост значительный.

В целом за пять лет число первокурсников выросло в 1,5 раза. Если в 2017 г. мы набрали 10 502 человека, то в 2022 г. приняли уже 15 254 человек. Цифры говорят о том, что приемная кампания прошла успешно. И да, действительно, Уральский федеральный стал лидером среди всех вузов России по приему абитуриентов на бюджетные места.

Какова география абитуриентов?

— К нам поступают не только ребята из Свердловской области и регионов Большого Урала, география очень широкая: от Калининграда до Владивостока. Более того, к нам охотно поступают иностранные студенты.

Лидерами среди стран ближнего зарубежья выступает Казахстан, более 1 тыс. студентов из этой страны обучается в УрФУ. Довольно много студентов из Узбекистана, Кыргызстана и Таджикистана, есть ребята из Украины.

Что касается стран дальнего зарубежья, то лидером является Китай, много студентов из стран Африки, Латинской Америки, Юго-Восточной Азии. Несмотря на любые

геополитические события, интерес к российскому образованию у иностранных абитуриентов высокий.

Если говорить о направлениях подготовки, какие из них пользуются популярностью? Где был самый высокий конкурс?

— Самый высокий конкурс традиционно на протяжении нескольких лет — ИТ-направления, а также гуманитарные направления, такие как «Международные отношения», «Регионоведение», «Журналистика», «Психология». Большой популярностью пользуются экономические направления. Кроме того, высокий конкурс на направление «Строительство».

Хотелось бы отметить высокий интерес абитуриентов к тем направлениям, которые мы ввели сравнительно недавно. Например, «Медицинская биофизика», «Медицинская биохимия» и «Медицинская кибернетика». Добавлю, что мы готовим не врачей клинической практики, а врачей фундаментальной медицины. Спрос на таких специалистов высокий, мы развиваем это направление.

Какие еще новые образовательные программы появились в вузе?

— Мы открыли подготовку по фармацевтике. Также развиваем направления, связанные с цифровой гуманитаристикой. Большой популярностью пользуются направления «Телевидение и новые медиа», «Медиакоммуникации и мультимедийные технологии».

Ряд новых программ появились в ИТ — это все, что связано с искусственным интеллектом: «Искусственный интеллект в электроэнергетике», «Интеллектуальные городские энергетические системы»,





«Практический искусственный интеллект» и «Инженерия искусственного интеллекта».

Также среди новых направлений обучения можно отметить «Юриспруденцию». Наши студенты изучают все, что связано с обеспечением государственной безопасности. При этом мы не вторгаемся на площадку Юридического университета, а развиваем новые направления обучения. В 2023 г. планируется запуск магистратуры по юриспруденции, программа называется «Правовое обеспечение экономической деятельности в цифровой среде».

В последнее время усилилась критика Болонской системы, говорят о том, что российским вузам следует выйти из этого образовательного процесса. Как вы относитесь к таким предложениям?

— Болонская система у нас и ранее трактовалась, скорее, как набор неких универсальных форм обучения: бакалавриат, магистратура и так далее. Но при этом содержание образовательных программ всегда определяли сами государства и вузы, никаким жестким европейским стандартам в этом вопросе никто не следовал.

Сейчас говорят о том, что есть направления, где необходимо увеличить количество программ специалитета и обучать студентов пять-шесть лет. Это программы, которые готовят специалистов для обеспечения деятельности критической инфраструктуры страны, важнейших производств страны, государственной безопасности. Все-таки четырех лет для освоения некоторых специальностей мало.

В любом случае все изменения в подготовке специалистов нужно обсуждать с работодателями. Я не вижу поводов для революции в российской системе высшего

образования. Речь идет о модернизации системы высшего образования в соответствии с вызовами времени.

Бизнес — это партнеры

Университет тесно взаимодействует с предприятиями. Для бизнеса появилась возможность оставлять заявки на подготовку специалистов через «Личный кабинет партнера».

Расскажите подробнее, как работает «Личный кабинет партнера».

— С помощью этого сервиса компании-партнеры могут предлагать темы для проектной работы студентов, отслеживать образовательный процесс, оценивать работу студентов, приглашать на практику.

Интерес со стороны бизнеса высокий. В октябре этого года были заключены договоры с 478 компаниями на прохождение практики студентов. Партнеры предлагают 59 960 мест для практикантов, это во много раз превышает количество студентов, которых можно отправить на практику. Также у нас появилось 284 компании-партнера для проектного обучения, всего предложено 1,6 тыс. проектов.

Мы считаем, что «Личный кабинет партнера» — один из лучших цифровых сервисов в РФ в сфере образования. При этом стать партнером университета очень легко: нужно зайти на сайт «Личный кабинет партнера», зарегистрироваться и подать заявку.

Компании из каких отраслей особенно заинтересованы в партнерстве?

— Это предприятия ИТ-направлений, машиностроение, металлургия, химическая, фармацевтическая промышленность, бан-

ки. Практически все отрасли, которые представлены на Урале, присутствуют в данном сервисе.

УрФУ также является участником федерального проекта «Передовые инженерные школы», как здесь работает синергия университета и промышленных предприятий?

— Передовая инженерная школа — это стратегическая инициатива правительства. Проект создан для того, чтобы готовить «инженерный спецназ» совместно с предприятиями. В рамках него идет обучение по крайне востребованным специальностям, например, готовят конструкторов и проектировщиков, которые обладают цифровыми навыками и компетенциями.

Наша программа «Цифровое производство» реализуется совместно с такими партнерами, как «Синара — Транспортные машины» и ТМК, холдинг ЕВРАЗ, КаМАЗ, УЗГА, Уральский оптико-механический завод, Уральский турбинный завод и другие. Вместе с партнерами мы готовим образовательные программы и набираем абитуриентов, в первую очередь в магистратуру. В перспективе будет набор и по программам бакалавриата. В рамках этих программ предприятия участвуют в процессе обучения с самого начала: приходят преподаватели-практики, бизнес предоставляет производственные мощности, делает заказы на научно-исследовательские работы.

Обязательства со стороны предприятий-партнеров весьма высокие. Государство на реализацию этой программы на три года выделяет нам 1 млрд руб., а партнеры написали гарантийные письма, что до 2030 г. выделяют на развитие программы 2 млрд руб.

Еще одна инициатива правительства — это развитие технологического предпринимательства. В этом году мы выиграли уже грантов на 246 млн на реализацию программ, которые помогут студентам, которые хотят связать жизнь с предпринимательством. В рамках этой инициативы у нас работают акселерационные программы для поиска интересных проектов и идей для промышленных предприятий.

Также у нас есть стартап-студия — этот проект мы реализуем совместно с правительством Свердловской области. Наша задача к 2030 г. создать не менее 60 технологических стартапов, объем выручки которых превысит 1 млрд руб.

В прошлый раз мы подробно говорили* про участие университета в «Приоритет-2030». В рамках этой программы УрФУ реализуется формат



«Стартап как диплом». Какие надежды возлагаете на это направление?

— Мы поставили задачу к 2030 г. выйти на уровень не менее 100 стартапов в формате диплома ежегодно. Это не просто защита диплома. Выпускник должен представить полностью подготовленное малое инновационное предприятие с продуктом, которое можно и нужно запускать в производство.

Еще один локомотив научно-технологического развития — Уральский межрегиональный НОЦ. Насколько эффективна его деятельность?

— НОЦ развивает обозначенные направления. В 2022 г. получен федеральный грант в размере 119 млн руб. на поддержку технологических проектов совместно с предприятиями. После того как деньги федерального гранта будут использованы, предприятия должны будут продолжить исследовательскую работу, но финансировать ее из собственных средств.

Также есть совместный формат финансирования с правительством Свердловской области, когда выделяется субсидия в размере 100 млн руб. в год для предприятий на разработку технологических новинок.

Мы становимся ведущим инженеринговым центром Большого Урала. Можем создать не только цифровую модель какой-то детали или устройства, которые необходимы предприятиям. Мы готовы обеспечить весь цикл расчетно-конструкторской документации, включая технологию производства, физико-химический состав, описание материалов для производства

той или иной детали и изготовить опытный образец.

Мы выиграли большой грант на создание Центра инженерных разработок и дополняем свои производственные мощности, будем строить новый цех. Только на развитие инженеринговых услуг нам удалось привлечь в 2022 г. более 700 млн руб. Заказов много от самых разных предприятий.

Основы для будущего

В следующем году состоится международный фестиваль университетского спорта. Часть объектов, которые возводятся в микрорайоне Новокольцовский, перейдут в распоряжение университета.

Сколько студентов смогут принять общежития? Какие институты планируется перевезти в Новокольцовский?

— Все объекты, за исключением Дворца водных видов спорта, перейдут в распоряжение УрФУ. Там строится пять общежитий, каждое из которых сможет принять 1,7 тыс. человек. Таким образом, УрФУ в будущем сможет разместить в новых общежитиях 8,5 тыс. человек. В составе нового жилого кампуса будет и общественно-деловой центр, и медицинский центр, и новое тренировочное поле.

Что касается образовательного процесса, то в общественно-деловом центре УрФУ получат 6 тыс. кв. м для размещения учебных аудиторий.

Основные же перспективы по учебным площадям связаны с новым проектом мирового уровня «Кампус УрФУ — центр цифровой трансформации». Он будет построен рядом с жилым городком. На его стро-

За 5 лет число абитуриентов выросло в 1,5 раза

10 502	первокурсника в 2017 г.
15 254	первокурсника в 2022 г.
344	образовательные программы в 2022 г.
56,9 тыс.	мест для прохождения практики
100	стартапов к 2030 г. будет реализовываться ежегодно
14 млрд руб.	бюджет УрФУ в 2022 г.
100 тыс. кв. м	составит площадь нового учебного кампуса в Новокольцовском в 2026 г.
854	организации взаимодействуют с вузом через сервис «Личный кабинет партнера»

ительство федеральным правительством выделено 20 млрд руб.

Проектированием новых зданий на 100 тыс. кв. м уже занялась компания «Синара-Девелопмент», которую выбрали федеральные заказчики.

В новых зданиях в Новокольцовском будут расположены Институт радиоэлектроники и информационных технологий, Институт экономики и управления, а также новое здание специализированного учебно-научного центра (СУНЦ УрФУ). В распоряжении правительства сказано, что стройка должна быть завершена в 2026 г., сомневаться в этих сроках нет причин.

Сейчас идет подготовительная работа к приемной кампании на будущий год. Какие ожидания закладываете на предстоящий год?

— По бюджетным местам ждем очередной прирост, готовы принять больше 10 тыс. бюджетников. Привлекать талантливых абитуриентов будем, в том числе за счет нашей олимпиады «Изумруд», победители которой могут поступать в университеты без конкурса, причем не только в УрФУ.

И, конечно, мы всегда открыты предложениям со стороны бизнеса и государственных органов: пожелания по подготовке кадров, сотрудничеству, по новым разработкам и совместным проектам. Можно лично прийти в университет и обсудить предложения или оставить заявку через «Личный кабинет партнера».

Екатерина Тарханова, Сергей Дружинин

* <https://www.dk.ru/news/237162701>

В БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИИ РАСТЕТ СПРОС НА УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ КОМПЕТЕНЦИИ

Экономика давно нестабильна — разрушение логистических цепочек, перестройка всех процессов идет с 2020 г. В этих условиях основная нагрузка ложится на линейных руководителей. Как прокачать их компетенции?

Бизнес-образование находится в тесной связке с реальной экономикой и бизнес-задачами предприятий, так как сама его суть — помогать бизнесу развиваться, какими бы ни были внешние условия. «Компетенции внутри компании — это актив, на который сегодня может опираться бизнес», — считает **юлия голомшток**, соучредитель и директор «Высшей экономической школы».

Как экономическая ситуация повлияла на рынок обучения, с какими запросами приходят клиенты?

— Экономическая ситуация давно перестала быть простой и стабильной — разрушение логистических цепочек и перестройка процессов продолжаются с 2020 г. Кто-то потерял рынок поставщиков, кто-то — рынок сбыта, у кого-то проблемы с комплектующими и оборудованием. Но я не могу сказать, что в связи с этим у бизнеса возникли принципиально новые запросы на обучение. Они все те же — развитие управленческих компетенций, навыки работы с клиентами, повышение эффективности производства, качественное управление финансами и т.д.

Какие знания, компетенции сотрудников необходимо повышать сегодня?

— В первую очередь, управленческие компетенции руководителей среднего звена. Бизнесу сейчас все время нужно адаптироваться, перестраивать процессы под новые обстоятельства, и большинство задач ложится на плечи линейных руководителей. От того, насколько эти люди компетентны, зависит, как компания сможет поддерживать внутренний порядок, как бы ни менялась ситуация.

Со стороны HR мы видим запрос на развитие психологических компетенций у сотрудников. Это легко объяснить — с самого

начала ковида и до сегодняшнего дня людям трудно, они с чем-то не справляются лично — возникают страхи, тревоги, переживания. Внешний стресс давит на нас, и, чтобы выдерживать это давление, человек должен быть достаточно силен внутренне, уметь опираться на себя. Если человек в стрессе — он не работник. Поэтому от бизнеса есть запрос и на тренинги по управлению стрессом, и даже просто на психологическую поддержку людей.

Нужно ли вообще дополнительное образование сегодня? Или отложить инвестиции в знания до лучших времен?

— Конечно, как игроки отрасли мы убеждены, что образование нужно всегда — это неотъемлемая часть реальности, которая постоянно меняется. Философски — если человек понимает, что он не способен изменить ход внешних событий, но при этом он ищет способ выйти из «круга забот» в «круг влияния» (по С. Кови. — Прим. ред.), то перед ним встает вопрос, насколько хорошо он подготовлен к тем сложностям, с которыми ему предстоит столкнуться. В этом случае вопрос о необходимости образования не возникает, ведь человек все время занимается самоподготовкой.

Какие новые форматы обучения предлагает рынок образовательных услуг?

— С точки зрения формата взаимодействия с клиентом я бы выделила онлайн-обучение и индивидуальные образовательные треки.

Само по себе онлайн-обучение не ново, но для региональных игроков, как, например, и для нас, — оно стало новым форматом. С 2004 г. мы были очной бизнес-школой в Екатеринбурге, но с 2020 г. стали активно осваивать формат онлайн-обучения. Сегодня у нас до 30% портфеля можно прой-



Юлия Голомшток
соучредитель и директор «Высшей экономической школы»

ти онлайн. Это касается и корпоративного обучения.

Второй формат — индивидуальные образовательные треки, когда мы строим программу развития в зависимости от целей и потребностей человека. Объем нашего портфеля позволяет нам создавать такие треки, сочетая разные темы, курсы и тренинги.

С точки зрения формата образовательного процесса я бы упомянула бизнес-симуляции и фасилитацию. Они могут использоваться как самостоятельные форматы или быть вплетены в ткань образовательного процесса, обогащая его. И бизнес-симуляция, и фасилитация ориентированы на то, чтобы максимально вовлечь группу в процесс и подать тему/найти решение, используя опыт участников.

В ближайшем будущем дополнительное бизнес-образование будет востребовано? Какой вы видите задачу (или миссию) бизнес-образования в России?

— Очевидная мысль — чем сложнее времена и задачи, которые нужно решать бизнесу, тем больше компетенций нужно людям, которые решают эти задачи.

Компании могут найти компетенции «снаружи», например, через консалтинговые услуги или найм компетентов. Но долгосрочная стратегия бизнеса основывается на наращивании внутренних компетенций. Это фундамент устойчивости компании на рынке.

Квалификация, компетенции, умения — это ценный актив для предприятий, чтобы выстраивать свое будущее. Задача бизнес-образования как отрасли — поддержать наши российские компании в наращивании этого актива.

«ПЕРЕШЛИ НА VR». КАК ПРОГРЕССИРУЮТ ИНСТИТУТЫ УРГЭУ

Институт непрерывного и дистанционного образования (ИНДО) работает на базе УрГЭУ уже несколько лет. За это время через него прошли тысячи выпускников, которые получили рабочие места у крупнейших работодателей Урала.

Подробнее о работе ИНДО, о новых технологиях, применяемых в образовательном процессе, «ДК» рассказала директор Института непрерывного и дистанционного образования УрГЭУ, доктор экономических наук, доцент **ЕКАТЕРИНА ЯЛУНИНА**.

Екатерина Николаевна, что представляет собой Институт непрерывного и дистанционного образования и что означает слово «непрерывное» в названии института?

— Институт непрерывного и дистанционного образования (ИНДО) был создан в ходе реорганизации в 2019 г. В единую структуру вошли два подразделения: Институт непрерывного образования (ИНО), существующий на базе вуза с 1996 г., и Институт дистанционного образования (ИДО). Новая структура была создана специально для выпускников колледжей. В ИНДО они поступают по результатам профильных вступительных испытаний или результатам ЕГЭ, а высшее образование получают по индивидуальным планам и в ускоренном темпе — за два года 10 месяцев. Собственно, из-за того, что абитуриент попадает из колледжа сразу к нам, в названии института и появилось слово «непрерывное».

Выпускникам школ доступно обучение в Институте непрерывного и дистанционного образования?

— Конечно, выпускникам школ мы тоже всегда рады. Они зачисляются в Институт по результатам ЕГЭ, а срок обучения бывших школьников составляет четыре года и 10 месяцев.

По каким направлениям ведется обучение в ИНДО? Насколько я понимаю, не каждую программу можно адаптировать даже под заочное обучение, не говоря про дистанционное?

— Наш Институт работает в соответствии с государственными стандартами, в которых четко прописано, какое образование студенты могут получать только очно, а какое — очно-заочно или дистанционно. Мы предлагаем студентам очно-заочную и заочную форму обучения. В каждой из этих форм есть программы, которые можно проходить полностью дистанционно, — и выбор таких программ очень большой. Так, к примеру, на очно-заочной форме обучения выпускники колледжей могут полностью дистанционно

учиться по следующим профилям: «Бизнес-безопасность и управление рисками», «Финансы и кредит», «Государственное и муниципальное управление» — в общей сложности, им доступно 16 различных направлений подготовки. Выпускники школ могут учиться очно-заочно по направлениям: «Бизнес-аналитика», «Управление персоналом и экономика труда», «Гражданско-правовой профиль» в направлении «Юриспруденция».

Дистанционная форма обучения была внедрена специально для студентов из других регионов?

— В ИНДО учатся студенты не только из других регионов России, но и из других





стран. Есть студенты из Канады, Литвы, много ребят поступает из стран СНГ. Дистанционный формат очень удобен для наших студентов из Омска, Челябинска, Салехарда, Тюмени. Ребята из небольших городов области — Артемовского, Первоуральска, Нижнего Тагила — тоже часто хотят учиться на дистанте. Это позволяет им работать и учиться одновременно. Кстати, зачеты и экзамены они тоже сдают дистанционно. Вообще, у нас очень сильная команда программистов и хорошая материально-техническая база, которая позволяет организовать удаленное обучение. Для студентов и преподавателей разработана специальная платформа, на которой собраны все видеолекции от преподавателей. На ней же проходят вебинары для студентов. У ребят есть личный кабинет, при входе в который можно увидеть и расписание, и список практикумов, и лекции — все в одном месте. Это очень удобно. Преподаватели ведут лекции из рабочей студии, которая оснащена современным оборудованием. С ее помощью можно общаться со студентами в режиме онлайн.

Расскажите про механизм, который позволяет повысить узнаваемость УрГЭУ в целом и Института непрерывного и дистанционного образования в частности среди выпускников школ и колледжей в других регионах?

— Одно из приоритетных направлений деятельности Института — развитие Центров территориального доступа. Их организуют на базе колледжей в разных регионах страны. На сегодняшний день на территории

России организовано уже 55 таких Центров и два — в Узбекистане. Главная задача Центра территориального доступа — организация профессионально-ориентационной деятельности. Студенты, приходящие в Центр, могут получить консультацию об образовательных программах вуза, узнать, какие профили доступны для дистанционного обучения. Кроме того, если у кого-то из студентов, к примеру, нет интернета или недостаточно мощный компьютер, он может прийти и воспользоваться техникой Центра.

В Узбекистане Центр территориального доступа пользуется популярностью? Много студентов пришло к вам через него?

— Отделение в Узбекистане мы открыли в 2019 г. В 2021 г. первые 129 выпускников получили дипломы о высшем образовании. На текущий момент по разным направлениям в вузе учится более 1000 студентов из Узбекистана.

Стоимость обучения для студентов из Екатеринбурга и студентов, поступающих в ИНДО через Центры территориального доступа, отличается?

— Вуз придерживается политики доступности. Мы считаем, что высшее образование должно быть финансово посильно абсолютно всем. Так, стоимость обучения для студентов, поступающих в Институт непрерывного и дистанционного образования через Центры территориального доступа, составляет в среднем 55 тыс. руб. в год. Заочное обучение — от 63 тыс. руб. в год. Магистратура — 75 тыс. руб. в год.

Вы уже несколько раз упомянули, что в ИНДО можно учиться заочно и очно-заочно. С «заочкой» все понятно. А как проходит очно-заочное обучение?

— Очно-заочное образование, как и дистанционное, позволяет студентам совмещать работу и учебу. Основное отличие этой формы обучения от заочной состоит в том, что в межсессионный период студенту в расписание ставятся лекции. Часть из них для удобства вынесена на дистант. Студент слушает курс и два раза в год приезжает в вуз на сессию.

Высшее образование постоянно трансформируется. Что изменилось в работе вашего Института за последние несколько лет?

— Во-первых, мы были одним из первых вузов со специализированной студией для записи лекций. Во-вторых, в 2020 г. мы запустили виртуальную лабораторию, где студенты учатся при помощи VR-технологий.

Она воспроизводит условия настоящего производства и оснащена VR-шлемами и контроллерами, имитирующими движения рук в цифровом пространстве. Программа позволяет создать компьютерную копию любого лабораторного комплекса и проводить с ее помощью исследования, которые в реальности сложно организовать из-за высокой стоимости оборудования и реактивов. В эту лабораторию было вложено много труда. Преподаватели адаптировали свои наработки под VR, ИТ-специалисты создавали с нуля это виртуальное пространство. Все эти труды, конечно, не прошли даром. Молодежи очень нравится, когда обучение проходит с элементами геймификации.

Говоря про изменения последних нескольких лет, нельзя не упомянуть о нашей работе в период ковидных ограничений. Благодаря современным технологиям, которыми располагает вуз, мы быстро настроили возможность дистанционного обучения. Из 747 групп, обучающихся в ИНДО, дистанционно обучались 400 — больше половины.

Какие требования к образовательному процессу предъявляют сами студенты?

— На текущий момент в Институте непрерывного и дистанционного образования учатся 9 748 студентов. Большинство из них — работающие люди, поэтому им очень важно, чтобы образование, которое они получают, было практикоориентированным. Мы это прекрасно понимаем и, чтобы следовать этому требованию, отправляем преподавателей на ежегодную стажировку к ведущим работодателям региона. Так у преподавательского состава формируется представление о требованиях к знаниям, которые ценятся на предприятиях. Кроме того, часть лекций ведут сотрудники крупных компаний Урала — представители УВЗ, ОМЗ и т.д.

Расскажите, в каком направлении будет развиваться ИНДО в ближайшее время?

— Одна из основных задач, стоящих перед ИНДО, — расширение географии присутствия. Каждый год мы открываем новые Центры территориального доступа. Представительства, которые были недавно запущены в Сатке, в Белоярском районе, Новосибирске и Ханты-Мансийске, сегодня невероятно востребованы. В ближайшее время мы планируем открыть еще пять Центров территориального доступа в разных регионах страны. И, конечно, будем внедрять лучшие образовательные практики в наш учебный процесс и расширять возможности обучения при помощи VR-технологий.

ЦЕНТР КРЕАТИВНЫХ ПРОТОТИПОВ: БОЛЬШЕ СВОБОДЫ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ

В декабре на базе Екатеринбургского государственного театрального института откроется Центр креативных прототипов. Это будет один из 26 центров, созданных по всей стране по инициативе министерства культуры Российской Федерации в рамках федерального проекта «Придумано в России».

О проекте, перспективах работы и специфике Центра, а также о театральном образовании в целом и возможностях вуза — в интервью **АННЫ ГЛУХАНЮК**, ректора ЕГТИ.

Расскажите о том, что такое Центр креативных прототипов и чем он будет отличаться от своих аналогов в других регионах?

— Центр креативных прототипов — это площадка для реализации инновационных проектов малых предпринимателей и креативных команд. В пространстве Центра созданы условия для коллективного и индивидуального пользования современным высокотехнологичным оборудованием и воплощения в жизнь своих идей по созданию малых серий товаров для дальнейшей коммерциализации и вывода на рынок.

Концепция у всех подобных центров в стране одна, проект ориентирован на поддержку предпринимательства в сфере культуры и искусства, но направления деятельности у центров на местах разные и соответствуют, как правило, профилю вуза. Наша идея уникальна, поскольку опирается на ключевые характеристики образовательных программ института, учитывает многолетний опыт работы в сфере театрального образования.

В Екатеринбургском театральном институте успешно реализуется подготовка актеров для театра кукол, что стало стимулом для поиска возможностей интеграции накопленного опыта и запросов современного рынка услуг. Таким образом, возникло ключевое направление деятельности нашего Центра — производство прототипов кукол и сопутствующей продукции. Создание кукол — это технологически сложный и ва-

риативный процесс, в связи с этим мы обеспечили широкий спектр производственного оборудования — от традиционных токарных станков до современных 3D-принтеров.

Стоит отметить, что наш Центр разместился в здании Учебного театра. Это усадьба первой трети 19 века, здание, впитавшее в себя память исторических эпох, пронизанное театральным духом (на протяжении XX в. там располагались Общественное собрание, театр юного зрителя, Свердловское театральное училище), сохранившее удивительные сводчатые интерьеры, старинную кирпичную кладку, атмосферу творчества и созидания.

Какие еще прототипы смогут создавать клиенты Центра? Иными словами, с какими еще идеями смогут прийти к вам жители региона?

— Конечно, прототипы кукол — не единственное направление, но, так или иначе, все возможности нашего центра связаны с театром. У нас можно создать прототипы арт-объектов, изготовить элементы декора и буталофории, маски, костюмы, малые архитектурные формы и объемные композиции. Список ограничен только фантазией создателя.

Помимо производственных площадей, в центре предусмотрена работа студии звукозаписи и тон-ателье, позволяющих создавать аудиопрототипы, такие как музыкальные треки, фонограммы, аудиоспектакли, джинглы, подкасты и пр. Еще одно востребованное направление — производство фото- и видеопрототипов: видеопрезентаций, промо-роликов, клипов, обучающих видео, корпоративных фильмов. В Центре созданы условия для хромакейной, предметной и презентационной съемки. Помимо непосредственного изготовления прототипа предусмотрена

возможность его презентационного сопровождения.

Мы прежде всего образовательная организация, поэтому особое внимание уделяется сопутствующим услугам, а именно обучающим мастер-классам, разработке проекта под ключ — например, спектакля для театра кукол — от сценария до материальной части.

Какое оборудование планируется и как посетители смогут его освоить? Будет ли им кто-то помогать в этом деле?

— Открытие Центра запланировано на 5 декабря 2022 г. Производственное направление предполагает возможность использования комбинированных деревообрабатывающих, токарных, фрезерных и др. станков, 3D-принтеров и 3D-сканеров, осо-





Кроме того, аудиторией Центра креативных прототипов являются профессиональные и любительские театры, ивент-компании, развлекательные и досуговые центры и другие организации с творческой составляющей.

На каких условиях будет работать Центр для клиентов?

— Министерство культуры как учредитель сориентировало нас на стоимость услуг ниже рынка, поскольку основная задача — поддержка креативных предпринимателей, творческих людей. Это значит, что ценовая политика у нас будет умеренной. В целом Центр предполагает гибкие возможности. Это новая модель, новая для нас практика, прецедентов пока практически

нет. Думаю, что в процессе работы мы будем совершенствовать концепцию.

Очень необычно, что театральный вуз становится производственной площадкой для стартапов. Как экономическая ситуация в целом повлияла на рынок обучения, с какими запросами приходят клиенты?

— Специфика нашего вуза позволяет нам находиться вне многих социальных и экономических процессов, которые происходят в обществе. Искусство вечно, желание получить образование в сфере искусства редко коррелирует с экономическим расчетом. Актерская специальность, а мы готовим актеров драматического театра и кино, театра кукол и музыкального театра, всегда в топе самых востребованных, и конкурс неизменно велик. Традиционно у нас учатся режиссеры, продюсеры и драматурги. Следуя запросам современного рынка труда, в этом году мы открыли ряд новых образовательных программ. Среди них очень востребованное направление — художник-технолог сцены. Получить такое образование можно лишь в нескольких вузах страны.

Сценическое пространство современно-го театра — сложная, многофункциональная

система, требующая разноплановой подготовки в художественной, технической, административной сферах. Реализация такой программы предполагает серьезную материальную базу, умение работать с новейшими технологическими процессами. Центр креативных прототипов в том числе позволит усилить понимание этих процессов и на практике отрабатывать навыки, необходимые для будущих профессионалов в сфере театра и исполнительских искусств.

Реализуемые институтом образовательные программы предполагают активную интеграцию в практическую деятельность — студенты пишут пьесы, играют в спектаклях на профессиональной сцене. Кроме того, мы поддерживаем тренд на воспитание и развитие предпринимательских компетенций в нашей отрасли.

Какие новые форматы обучения предлагает рынок образовательных услуг?

— Рынок образовательных услуг творческих специальностей, с одной стороны, довольно консервативен. Система подготовки актеров и режиссеров опирается на традиции русской театральной школы, системы Станиславского и, по сути, остается неизменной на протяжении многих десятилетий. С другой стороны, именно эта традиционность позволяет чутко реагировать на запросы общества.

Абсолютно новым форматом обучения для театрального вуза стало применение онлайн-технологий. Неприемлемая на первый взгляд форма открыла не только новые возможности, но и поставила задачи, предполагающие развитие методик работы с речью, голосом, актерскими выразительными средствами.

Другой актуальный формат — работа в рамках творческой лаборатории, когда в заданных временных, пространственных и тематических обстоятельствах создаются условия для практического взаимодействия студентов различных театральных школ практически всех театральных специальностей — драматургов, режиссеров, актеров, сценографов, театроведов, продюсеров — над созданием эскиза спектакля.

Открытие Центра креативных прототипов станет важным этапом в развитии нашего вуза, позволит расширить наши образовательные и технологические возможности, привлечь представителей театральных индустрий региона.

*Расположены мы в г. Екатеринбург,
ул. Карла Либкнехта, 38
тел. +7 (999) 565-34-06
prototype-egti.ru
vk.com/prototype_egti*

бенно хочется отметить специализированное оборудование для создания прототипов из гипса, глины, литьевого пластика, пошивочный цех. В студии аудиозаписи, оборудованной современной системой шумоизоляции и акустическими панелями, представлены музыкальные инструменты, различные типы микрофонов, современное микширование и запись звука. Приобретены цифровые и видеокамеры.

Для кого в первую очередь создается Центр креативных прототипов? Кто должен стать его аудиторией?

— Центр рассчитан на творческих людей, креативные команды, которые уже создают или планируют к выпуску малые тиражи соответствующей нашему профилю продукции или обладают интересными идеями, но не имеют своих производственных площадей и специального оборудования.

Концепция Минкультуры России такова, что Центр должен давать больше свободы и возможностей тем, у кого есть идея, но она не обеспечена с точки зрения технологий. Соответственно, такие люди могут прийти к нам и при поддержке опытных специалистов и технологов изготовить малый тираж или даже единичные экземпляры продуктов.

СОЗДАТЬ БАЛАНС РАБОТЫ И ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ И ЗАЩИТИТЬ ОТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ

Благополучие сотрудников зависит не только от хорошей зарплаты и комфортных условий труда. Сегодня они также заинтересованы в корпоративном обучении и творческом росте. Как удержать кадры и создать им возможности для развития?

Рынок труда сжимается, а запросы компаний меняются вместе с картиной мира. Для того чтобы эффективно выполнять задачи здесь и сейчас, нужны крепкие специалисты и управленцы среднего звена, способные что-то делать руками. С этим прекрасно справляются кадры, выращенные на предприятиях, которые не понаслышке знают специфику работы и пользуются уважением коллег. Представители ведущих компаний региона рассказали, как выращивают и мотивируют таких специалистов, а также за счет чего повышают их производительность.



В Группе Синара большое внимание уделяют профессиональному развитию линейных управленцев. Как отметил заместитель директора по управлению персоналом **АЛЕКСЕЙ СОСНИН**, значимость этой категории руководителей для всего пред-

приятия можно описать фразой «Как работает мастер, так сработает весь завод»:

— Мастера на производстве, знающие все тонкости производственного процесса, — это именно те управленцы, которые обладают значимым влиянием на рабочих, возможно, гораздо более сильным, чем остальные руководители. Сегодня на машиностроительных предприятиях Группы Синара трудится порядка двух тысяч мастеров, а развитие их профессиональных и управленческих знаний и навыков — в числе приоритетных задач компании.

С 2020 г. в рамках системы управления талантами ежегодно проводится профессиональный конкурс «Лучший молодой мастер Группы Синара». Прямым продолжением конкурса стала идея объединить мастеров на всех промышленных площадках компании, предоставляя им широкие возможности профессиональной самореализации и коммуникации. И в 2021 г. было создано профессиональное сообщество линейных управленцев — «Лига мастеров».

Компания предлагает участникам сообщества дополнительные возможности для профессионального развития: различные программы обучения, стажировки, новые каналы коммуникации для обмена опытом. Главное, что дает «Лига мастеров» участникам, — это общение с коллегами, возможность побывать на других производствах, освежить свои знания, увидеть, как организованы рабочие процессы на других площадках, найти общие точки взаимодействия.



В компании «Полиметалл» отмечают, что подход к мотивации сотрудников разных возрастов должен отличаться. Заместитель директора Уральского филиала компании **АРТЕМИЙ ЧЕРДАНЦЕВ** рассказал, за какие задачи с удовольствием возьмутся молодые кадры:

— Отношение к труду у сотрудников компаний изменилось. Особенно у молодых работников. Чтобы зарядиться на решение какой-то задачи, им необходимо четко видеть перед собой цель. Новое поколение нацелено не на процесс, а на результат. Если перед ними стоит задача с конкретной целью, то они готовы «пахать» и днем, и вечером, трудиться день и ночь. И работодатели должны учитывать это и создавать подходящие условия для того, чтобы получить хороший результат.

Многие компании предлагают своим сотрудникам не только интересные



Иллюстрация: freepik.com



рабочие задачи, но и широкий выбор вариантов проведения досуга. Такой подход вовлекает работника в жизнь компании, позволяет ему расслабиться и показать себя не только с рабочей стороны, но и раскрыться в творческом плане.

Мы как работодатель тоже понимаем, что баланс работы и личной жизни позитивно влияет на людей. Поэтому «Полиметалл» организует для сотрудников различного рода мероприятия, например, спортивные — предлагаем сотрудникам посещать разные секции и устраиваем спартакиады. На предприятии активно развивается волонтерское движение.

Еще один способ избежать профессионального выгорания — корпоративное обучение сотрудников. «Полиметалл» вкладывается как в студентов — потенциальный кадровый резерв, так и в образование уже работающих сотрудников. Например, мы выделяем группу инженеров, заинтересованных в развитии, вкладываемся в них и получаем эффективных руководителей.

HR-директор IT-разработчика Контур **АЛЕКСАНДРА БАТИНА** считает, что сегодня компаниям как никогда важно заботиться о благополучии своих сотрудников:



— Один из инструментов для компании, который позволит удержать своих сотрудников и привлечь новых, — программа well-being. Эти меры работают превентивно, а не в режиме тушения пожаров. Концепция well-being гласит, что наше общее благополучие состоит из пяти частей.

Первая — физическое благополучие. Самый очевидный способ позаботиться о здоровье — предложить сотруднику ДМС, как это сделали в Контуре.

Вторая — профессиональное благополучие. Это интересные и развиваю-

щие задачи, комфортные условия для обучения и развития, признание достижений сотрудников. На эту цель, в частности, работают Корпоративный университет и внутренняя программа признания «Одобрено Контуром».

Третья — финансовое благополучие. Мы создаем матрицы компетенций с несколькими уровнями. Система помогает сотрудникам расти быстрее и понимать, что нужно сделать, чтобы получить новую должность или повысить грейд.

Четвертая — эмоциональное благополучие. В штате Контур уже семь лет работает психолог. В феврале, когда начались геополитические изменения, мы проводили встречи с экспертами из «Ясно» и антикризисным психологом — всего эфиры с психологами посмотрели 1799 сотрудников.

И, наконец, пятая часть — социальное благополучие, которое включает в себя возможность взаимодействовать с окружающими людьми, поддерживать с ними отношения, сотрудничать и помогать. У нас часто проходят волонтерские акции, а работодатель показывает сотрудникам, что поддерживает их, гарантирует стабильность и выполнение своих обязательств.

Елизавета Порошина

«СОТРУДНИКИ ДОЛЖНЫ ЧУВСТВОВАТЬ СВОЮ ПРИЧАСТНОСТЬ К ПОЗИТИВНЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ»

«Деловой квартал» и Региональный центр компетенций в сфере производительности труда провели серию круглых столов с участниками нацпроекта «Производительность труда». Обсуждали принципы мотивации сотрудников в период внедрения улучшений.

Не секрет, что именно сотрудники предприятий помогают выявить неэффективность на местах. Без их участия процесс внедрения принципов бережливого производства невозможен. Однако, чтобы у людей было желание участвовать в этой «бережливой» истории, им нужна мотивация. Участники круглых столов рассказали, как выстраивают кадровую политику на своих производствах.



Наталья Подойникова
финансовый директор-первый заместитель генерального директора ООО «Богословский кабельный завод»:

ООО «Богословский кабельный завод» производит кабельно-проводниковые изделия. С помощью экспертов РЦК предприятие устранило потери на производстве и реализовало программу развития сотрудников.

— С помощью представителей РЦК мы запустили процесс улучшений офисных процессов. Естественно, сотрудники должны быть мотивированы на улучшения, но у нас очень слаженный коллектив, поэтому необходимость изменений понимают все. Конечно, люди получают премии за проектную работу и борются за то, чтобы предло-

жить улучшения. Интересный инструмент, который позволяет дополнительно мотивировать сотрудников, нам предложил руководитель проектов РЦК **Андрей Никулин**. Мы проводим дни информирования, где рассказываем сотрудникам, что происходит на предприятии. Андрей инициировал, чтобы этот рассказ вели не мы как руководители, а все понемножку. Коллективу понравилось. Люди еще больше почувствовали свою причастность к позитивным изменениям.



Константин Мединский
исполнительный директор ООО «НПП Станкоматика»:

ООО «НПП Станкоматика» производит оборудование для нефтегазодобывающей промышленности, комплектующие и узлы для железнодорожного машиностроения. Предприятие вступило в нацпроект «Производительность труда» в апреле 2022 г. В планах — сократить время протекания процессов в четыре раза.

— Когда я инициировал вступление в нацпроект «Производительность труда», я четко понимал, что главная цель — это не замотивировать людей финансово или

нефинансово, а изменить их логику. Конечно, было сопротивление. Для линейных руководителей был введен KPI, в котором учитывалась эффективность предприятия. Это было взвешенное и волевое решение. Я вообще считаю, что мотивировать людей монетой и «плюшками» надо уже на финальных стадиях реализации проектной работы, когда виден результат.



Татьяна Головня
руководитель отдела персонала ОАО «Уралбиофарм»:

ОАО «Уралбиофарм» выпускает современные лекарственные препараты и БАДы. В нацпроект «Производительность труда» предприятие вступило в конце мая 2021 г. В планах — освоить 14 новых препаратов до конца 2024 г., а в течение пяти лет — зарегистрировать до 60 новых лекарственных средств.

— Наше предприятие первый год в нацпроекте «Производительность труда». Это интересный опыт в плане работы с персоналом, потому что ранее мы не сталкивались с необходимостью «раскачивать» работников. До них донесли, что у них есть возможность получить дополнительную премию за участие в проекте. Вообще по-

добные проекты позволяют найти на предприятии «звездочек». На Уралбиофарме так и случилось. Очень выделилась девушка, начальник участка, которая раньше была в тени, а с вступлением в нацпроект раскрылась и транслировала важность изменений другим сотрудникам.



Елена Бельцева
начальник отдела
повышения
организационной
эффективности АО
«Уралэлектромедь»:

АО «Уралэлектромедь» — производитель высококачественных медных катодов марки МООк. В конце сентября 2022 г. предприятие находилось в середине активной фазы реализации нацпроекта «Производительность труда».

— До нацпроекта «Производительность труда» мы добрались сравнительно недавно. Сейчас идет оцифровка данных, но мы уже чувствуем небольшое сопротивление коллектива, как со стороны руководителей, так и со стороны рабочего персонала, но есть люди, заинтересованные в улучшениях. Сейчас мы придумываем, как замотивировать линейный персонал, но начинать что-то менять надо, конечно, с себя.



Яна Володарская
управляющая АО
«Серовский гормол-
завод»:

АО «Серовский гормолзавод» производит молоко, кефир, творог и мороженое. Это современное, полностью автоматизированное предприятие. Завод активно занимается модернизацией с 2010 г.

— В начале проекта персонал даже саму идею оптимизации пломбирного

производства принял в штыки. Люди у нас в основном работают возрастные. Не только тихо возмущались — иногда это и на саботаж походило. Понятно, никого не наказывали, просто попытались вовлечь в эксперимент. В результате мы не только никого не уволили, а даже создали два новых рабочих места в сфере планирования производства. Важно, чтобы руководители сами вовлекались в процесс модернизации. Я, например, все прошла лично и испытала на себе, вплоть до фазовки мороженого.



Юлия Карлина
HR-директор ГК «Тетра
Транс»:

ГК «Тетра Транс» стала первым участником нацпроекта в Свердловской области, где проблемы решали не на производстве, а в офисе. Чтобы ускорить работу, в компании разработали стандарты размещения и выполнения заявок, единые правила хранения файлов в компьютерах. В результате потери времени в работе специалистов снизились в два раза.

— При наборе сотрудников мы стали использовать так называемый «мотивационный пазл» — это небольшой опросник, который позволяет выявить истинную мотивацию работника. Если у руководителя рабочей группы возникает вопрос, чем заинтересовать или привлечь к внедрению улучшений того или иного сотрудника, он обращается ко мне, и мы вместе анализируем анкету работника. Да, сопротивление со стороны сотрудников было, но оно не мешало проводить работу согласно намеченному плану. Те же, кто составлял ядро рабочей группы, были вовлечены в процесс улучшений и двигали предприятие к нашей амбициозной цели — прирасти в два раза по количеству контейнеров, отправленных на импорт (с 300 до 600 контейнеров в месяц).

Как участие в нацпроекте меняет предприятия Свердловской области

Национальный проект «Производительность труда» был запущен в 2018 г. Программа поддержки предприятий включает в себя две части: системные меры (льготное финансирование, налоговые преференции) и адресную поддержку (работа экспертов ФЦК и РЦК на производственных площадках над внедрением принципов бережливого производства).

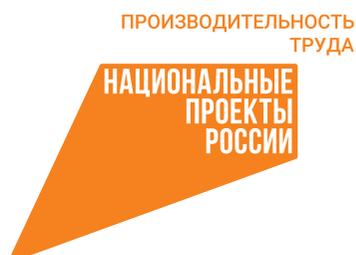
Свердловская область стала одним из пилотных регионов, вступивших в нацпроект «Производительность труда». На ноябрь 2022-го в программе участвует уже более 170 предприятий, суммарная выручка которых составляет более 582 млрд руб. К 2024 г. участниками нацпроекта станут уже 297 компаний Екатеринбургa и области.

За время участия в нацпроекте предприятия в среднем подняли выработку в полтора раза, сократили время протекания производственного процесса на 42%, а запасы незавершенного производства — на 45%. Текущий экономический эффект составил более полумиллиарда рублей, а потенциальный, достигаемый при увеличении выработки — более 1,3 млрд руб.

Льготные займы ФРП получили девять компаний и заводов на сумму свыше 1,3 млрд руб., в том числе с софинансированием региона.

Присоединиться к нацпроекту на безвозмездной основе могут компании из пяти приоритетных отраслей: транспорт, торговля, строительство, обрабатывающая промышленность и сельское хозяйство. Необходимо, чтобы доля участия налоговых резидентов иностранных государств в уставном капитале участника нацпроекта не превышала 50%, а выручка предприятия составляла от 400 млн руб./год.

Стоит отметить, министерство промышленности и науки области совместно с региональной торговой-промышленной палатой готовит к запуску в 2023 г. расширенный проект региональной программы по внедрению инструментов бережливого производства, доступный для компаний с выручкой ниже 400 млн руб./год.



ФОНД ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ



ВАЛЕРИЙ АНАНЬЕВ: «ЕКАТЕРИНБУРГ ВЫИГРАЕТ, ЕСЛИ МЫ ОБЪЕДИНИМ УСИЛИЯ»

Все больше знаковых, стратегически важных проектов в Екатеринбурге реализуется в формате партнерства, — акцентирует внимание Валерий Ананьев, глава компании «Атомстройкомплекс», председатель комитета по строительству СОСПП. По его мнению, новый тренд обладает мощным потенциалом и обеспечит городу взрывное развитие.

Валерий Михайлович, какой позитивный тренд 2022 г. на уральском строительном рынке вы бы отметили?

— По моему мнению, наибольшим значением для всех нас обладает тенденция к объединению усилий. Эксперты, профессионалы, крупный бизнес и представители власти все яснее осознают общность своих целей и понимают, что достичь их можно быстрее, а результат будет эффективнее, если работать сообща. Так, в этом году мы заключили первое соглашение о строительстве школы в Екатеринбурге в рамках государственно-частного партнерства. Это большой шаг вперед для нас всех. В условиях постоянного роста цен на строительные материалы мы обеспечили возможность строить по сегодняшним ценам, а покрывать эти затраты из бюджета в будущем. Таким образом горожане быстрее получают

необходимые им объекты. Новый алгоритм финансирования меняет и характер ответственности подрядчика: в проектах ГЧП за весь цикл работ от проектирования и строительства до эксплуатации отвечает одна компания, что повышает качество исполнения на всех этапах.

Но ведь все это — еще и дополнительная нагрузка, которая ложится на девелопера.

Как вы считаете, будет ли ГЧП востребованным форматом на уральском строительном рынке?

— Конечно, участие в таких проектах по силам только крупным, системным компаниям, которые имеют долгосрочные планы по строительству в городе, заинтересованы в повышении инвестиционной привлекательности своих площадок и обладают необходимыми компетенциями.

«Атомстройкомплекс», например, уже подал вторую инициативу по строительству школы в рамках ГЧП в Пионерском микрорайоне, где мы расселяем большой объем ветхого и аварийного жилья. Наш коллектив обладает всеми компетенциями по проектированию, строительству образовательных учреждений — в качестве генподрядчика запроектировали и построили в Свердловской области более трех десятков школ и садиков. В их числе — школа № 80 на Уралмаше, которая признана лучшей в России; французская гимназия в микрорайоне Юг центра, сейчас строим губернаторский лицей в Солнечном микрорайоне, которому по заложенному в проект функционалу нет аналогов в регионе. Но главное, мы заинтересованы в появлении этих объектов так же, как и власть, как и горожане, потому что они делают городскую среду полноценной, удобной, привлекательной для жизни. Мы



Строительство Дворца водных видов спорта



Старт строительства школы № 41 в рамках государственно-частного партнерства



готовы тиражировать опыт работы по ГЧП, расширять перечень объектов — строить в рамках концессии не только школы, но и другие объекты социальной инфраструктуры, где горожане смогут получать необходимые услуги. Масштабирование этой практики активно обсуждается на площадке строительного комитета СОСПП, куда входят ключевые девелоперы региона.

В ноябре в рамках партнерства вы открыли глаукомный центр НМТК «Микрохирургия глаза» в центре города. Это тоже пример взаимовыгодного сотрудничества?

— Мы много лет работаем с НМТК «Микрохирургия глаза», реконструировали для центра существующие учреждения и строили новые. Три этажа в многофункциональном комплексе «Свобода Residence» подготовили для клиники «под ключ», выполнив передовую вентиляцию, электрику, специальную отделку под запросы медиков. Помещение Центр получил в долгосрочную аренду на выгодных условиях. В выигрыше остались все: наш флагманский проект обрел качественного якорного арендатора, медики — новое современное помещение, а резиденты комплекса — возможность пользоваться услугами центра, не выходя из дома. Благодаря удобному размещению в самом сердце Екатеринбурга пациенты смогут легко добираться в глаукомный центр из любого района, на любом виде транспорта — качественная медпомощь стала доступнее для уральцев. В наших совместных планах с НМТК «Микрохирургия глаза» — строительство детской офтальмо-

логической поликлиники в Академическом районе, она тоже будет встроенной в жилую среду. Начать стройку рассчитываем уже в следующем году. Такой партнерский подход и сотрудничество с учреждениями сферы здравоохранения, образования, спорта обеспечивает насыщенность городской среды, сокращает маятниковую миграцию, снижает нагрузку на транспортную инфраструктуру — все больше вопросов люди смогут решить в своем районе. Кроме того, постоянный пешеходный трафик, который создают инфраструктурные объекты, — это основа безопасности территории. Жилой квартал не должен оставаться необитаемым в рабочее время — здесь должна сохраняться активность.

Чтобы участвовать в партнерских проектах по строительству инфраструктурных объектов, необходимы нерядовые компетенции. Ведь не каждая строительная компания может построить специализированное медицинское учреждение «под ключ»!

— Урал всегда славился профессионалами, в том числе в сфере строительства. Это стало возможным благодаря тому, что в нашем городе при поддержке власти реализуются уникальные, масштабные проекты — например, сейчас мы строим Дворец водных видов спорта, где применяются самые современные технологии и материалы. Четыре бассейна, сложнейшая система водоподготовки, эффективная вентиляция и шумоизоляция, соблюдение всех требований международных спортивных

ассоциаций. Реализация проектов такой сложности — колоссальная возможность для города и строительных компаний нарастить компетенции, освоить новые виды работ, чтобы потом применять эти навыки в массовом строительстве, повышая конкурентоспособность нашего города. И, опять же, работа над реализацией уникальных инфраструктурных проектов — всегда совместная, требующая объединения усилий власти, бизнеса, экспертов разных сфер, строгой согласованности действий.

Сможет ли практика строительства объектов социальной инфраструктуры в рамках ГЧП существенно повлиять на скорость строительства школ и садиков в городе — ведь сегодня во многих районах они появляются позже, чем новое жилье?

— Девелоперы и жители заинтересованы в том, чтобы районы, в которые они инвестируют свои деньги, оснащались необходимой инфраструктурой в понятные, обозримые сроки — это позволяет прогнозировать, строить планы и быть уверенным в возможности их воплощения. Школы, садики, дороги, поликлиники сегодня играют важнейшую роль при выборе жилья; без них назвать жилой район комфортным невозможно — какие бы современные материалы и архитектурные решения ни были в нем реализованы. Появление нового инструмента финансирования проектов по строительству инфраструктуры в дополнение к бюджетным возможностям дает нам дополнительные ресурсы. Однако, чтобы воспользоваться ими, необходима новая система планирования городской застройки. Долгосрочное планирование, заложенное в генплане, необходимо разбить на более короткие временные промежутки, которые проще исполнять и контролировать, — программы сроком 5-10 лет. Увязав планы крупных девелоперов по вводу, консолидировав данные по всем видам финансирования, включая альтернативные (ГЧП и инфраструктурные облигации), мы сможем составить адекватный, реальный к исполнению график строительства инфраструктуры в тех районах, где вводится наибольший объем жилья группой девелоперов. Таких районов в Екатеринбурге достаточно — сообщая с коллегами мы развиваем Юг Центра, Широкую речку, Уктус, тот же Пионерский. Приняв программу с обозримым горизонтом планирования, все мы — девелоперы, власть, жители — будем ясно понимать, как будет развиваться город в ближайшие годы, сможем эффективно организовать свою работу и распределить усилия для достижения желаемых результатов.

ОЛЕГ ШИЛОВСКИХ: «ЧТОБЫ ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЕД, ВАЖНО ПОНИМАТЬ, ГДЕ ТЫ В МАСШТАБЕ ВСЕГО МИРА»

9 ноября Екатеринбургский центр МНТК «Микрохирургия глаза» открыл большую консультативно-диагностическую поликлинику на Шейнкмана-Радищева и, вопреки росту неопределенности, готовится к запуску других проектов. В Центре верят: если не терять оптимизма и продолжать упорно двигаться вперед, все получается.

Генеральный директор Екатеринбургского центра МНТК «Микрохирургия глаза», главный офтальмолог Свердловской области, заслуженный врач России **Олег Шиловских** рассказал о значении новой консультативно-диагностической поликлиники для горожан, о том, удастся ли сейчас поддерживать международные контракты, и что клинике помогает сохранять надежду и уверенность в завтрашнем дне.

Олег Владимирович, какова роль новой консультативно-диагностической поликлиники в структуре Екатеринбургского центра МНТК «Микрохирургия глаза»? Что изменится для ваших пациентов?

— Это глазная поликлиника для взрослых с консультативно-диагностическим отделением и отделением диагностики и лечения глаукомы, в которой любой желающий может пройти обследование и, при необходимости, лечение. Она работает в две смены, с 8.00 до 20.00, в том числе в выходные и праздничные дни. В перспективе ежедневно мы будем принимать на этой площадке более 300 пациентов и проводить до 60 лазерных операций и лечебных курсов.

Для Екатеринбургского центра МНТК «Микрохирургия глаза» этот проект не только коммерческий, но и социальный. Здесь обследуются и лечатся пациенты по полисам ОМС, то есть бесплатно. Но главное — новая клиника позволит втрое увеличить объем помощи больным глаукомой, а значит, снизить показатели инвалидности среди них. 17 лет назад нам уже удалось это сделать, когда мы открыли первое в регионе специализированное отделение с диагностическим приемом, лечебными курсами и лазерной хирургией.

Все эти годы отделение диагностики и лечения глаукомы работало в формате мини



Олег Шиловских

генеральный директор Екатеринбургского центра МНТК «Микрохирургия глаза», главный офтальмолог Свердловской области, заслуженный врач РФ



Новая консультативно-диагностическая глазная поликлиника в центре Екатеринбурга

поликлиники на площади в 300 кв. м, арендуемой у ГКБ №2. Пациентов становилось все больше, мы вели прием в две смены, но мощностей все равно не хватало. Необходимость в развитии этого направления, по сути, и побудила нас к созданию новой клиники. Переезд глаукомного отделения на Шейнкмана-Радищева позволит вывести помощь пациентам с глаукомой на качественно новый уровень и сделать ее доступнее. В настоящий момент в нашей базе их 25 тысяч, уверен, что через год-полтора количество вырастет до 30 тысяч. Кроме того, мы создадим единый городской реестр пациентов с глаукомой, состоящих на диспансерном учете.

Глазных болезней тысячи. С чем связано такое пристальное внимание к глаукоме?

— Инвалидность вследствие глаукомы находится на первом месте среди глазных патологий. Это коварное тяжелое заболевание, которое развивается бессимптомно из-за повышения внутриглазного давления и без лечения приводит к необратимой слепоте. От глаукомы невозможно избавиться раз и навсегда хирургическим путем. Сохранение зрения у пациента зависит от двух равнозначных факторов. Первый — пожизненное

регулярное наблюдение у врача-офтальмолога, который оценивает показатели и корректирует лечение. Второй — соблюдение всех рекомендаций и назначений: больной должен ежедневно по графику закапывать препарат для снижения внутриглазного давления до безопасного уровня. К сожалению, до 70% пациентов с глаукомой, как показало исследование, не следуют предписаниям врачей. До них важно доносить, что в их ситуации цель терапии — сохранение самой возможности видеть до конца жизни.

В новой поликлинике мы создали лучшие условия для помощи таким пациентам. Диагностическое оборудование позволяет с максимальной точностью, бесконтактно измерять внутриглазное давление, выявлять изменения полей зрения, на микронном уровне исследовать строение нервных волокон, слоев сетчатки глаза. На основе этих показателей врач подберет оптимальный метод лечения, при необходимости скорректирует его, проведет курс консервативного лечения или лазерную хирургию, или направит пациента на операцию на основную базу Центра на ул. Бардина, 4а.

Поскольку пациентам сложно организовать себя, мы будем отправлять им через мобильные устройства напоминания о предстоящей дате обследования и режиме при-

ема капель. Кроме того, будем выдавать им приборы для домашнего измерения внутриглазного давления и обучать в «Школе глаукомного больного».

Если пациент с глаукомой четко выполняет все предписания врача, зрение сохранится?

— Зависит от стадии заболевания. Коварство открытоугольной глаукомы, на которую приходится почти 90% всех случаев, состоит в том, что пациент долгое время не замечает снижения зрения. Поэтому надо быть очень чутким к себе и регулярно проходить профосмотры. Напомню, что в кабинете доврачебной тонометрии нашей новой поликлиники любой желающий может без предварительной записи бесплатно проверить внутриглазное давление. Повышенное давление в глазу или разница в давлении между правым и левым глазом более 4 мм рт. ст. — серьезный повод пройти углубленное обследование.

Можете раскрыть объем инвестиций в новую клинику?

— Мы реализовали этот проект в сотрудничестве с давним партнером — компанией «Атомстройкомплекс». Она вложила средства в строительство и отдала площадку Центру



Экскурсию по поликлинике губернатору Свердловской области Е. В. Куйвашеву, председателю Законодательного собрания Свердловской области Л. В. Бабушкиной, заместителю губернатора А. В. Крекову и другим почетным гостям проводит генеральный директор Центра О. В. Шилловских

в аренду на 25 лет. Я затруднюсь точно определить объем наших инвестиций в оборудование клиники, но речь идет о сумме, значительно большей 100 млн руб.

Вы всегда подчеркивали, что Екатеринбургский центр МНТК «Микрохирургия глаза» работает с лучшими материалами и оборудованием в современной офтальмологии. Как вам удалось получить все необходимое для новой клиники? Есть ли сегодня дефицит расходных материалов?

— Основную часть оборудования для нового проекта мы оплатили и успели получить в 2021 году. Беспокоились, что в связи с известными событиями этого года оставшееся до нас не доедет, но в целом все обошлось.

Что касается расходных материалов, нам удалось избежать дефицита за счет решений, принятых еще в 2014 г. Накануне мы уже планировали снизить складские запасы до объемов, необходимых для работы клиники в течение трех месяцев: склады занимают много места, хранение стоит денег, поэтому в условиях регулярных и бесперебойных поставок оптимизация этих расходов казалась целесообразной. Но осенью 2014 г. курс рубля резко снизился по отношению к доллару и евро, и наши склады

сослужили нам хорошую службу: быстро сориентировались, мы скупили по старому курсу все, что было в тот момент у российских поставщиков. После чего решили: будем наращивать складскую программу.

Однако медицинские препараты — не алюминиевые чурки, у них есть срок годности и жесткие требования к условиям хранения, поэтому Центр поддерживает годовой запас расходных материалов. В 2022 г. наличие таких запасов вновь себя оправдало — мы до сих пор не получили часть поставок, запланированных на май.

У нас, как и у других компаний, есть проблемы с логистикой: приходится использовать обходные пути. Но все же с медицинской продукцией проблем меньше, чем с немедицинской.

Приведу пример: в этом году мы планомерно меняли вентиляцию в оперблоке на Бардина, 4а. При проектировании и строительстве здания финны заложили систему кондиционирования и вентиляции шведской компании Fläkt. Она безупречно проработала более 30 лет, а вопрос о замене встал только потому, что за десятилетия изменились объемы и назначение помещений. Мы решили: нет смысла искать и экспериментировать, возьмем то, что проверено временем. 90% оборудования закупили в 2021 г. Не сделай

мы этого, проект вряд ли получился бы — покупка и доставка оставшихся 10% компонентов превратились в настоящую эпопею. Шведы перестали работать с Россией, но, на наше счастье, компания из Чехии согласилась продать нам крышные вентиляторы. В итоге они ехали в Екатеринбург целых полгода — через Казахстан, Киргизию, Узбекистан, и с большими коллизиями.

Какова география закупок оборудования и расходных материалов для Центра?

— Япония, Германия, Бельгия, Голландия, Израиль... Расходники для хирургии должны быть безупречного качества. Есть индийские и китайские препараты, но я даже с натяжкой не назвал бы их аналогами. К счастью, зарубежные партнеры не отказываются работать с нами, никто с Центром не попрощался, но сроки поставок увеличились. Я надеюсь, что все «притрется», мы адаптируемся к новой реальности, и проблем удастся избежать.

Как работает импортозамещение в вашей сфере?

— У нас нет и не было офтальмологической медицинской техники, которая могла бы рассматриваться в качестве альтернативы

зарубежной. Замечу, многие западные компании специализируются на производстве медицинской продукции десятки лет, даже столетия: немецкой Zeiss 176 лет, американской Alcon — 75. Традиции, путь, история развития — все это вносит свою лепту. Разумеется, у таких компаний гигантские исследовательские центры, что влияет на стоимость продукции. Она достаточно дорогая, зато эффективная и безопасная, что принципиально важно в хирургии. Материал для швов, иглы, аппараты создаются не за день, их производство — результат наработки, сделанных за десятилетия.

Когда-то Россия была пионером в производстве искусственных хрусталиков (первые были изготовлены по заказу основателя МНТК «Микрохирургия глаза» Святослава Николаевича Федорова), но потом западные компании нас перегнали. Наш Центр не имплантирует отечественные продукты минимум лет двадцать.

Позитивные вещи в области производства медицинской продукции в России все-таки есть. Например, компания «Медин-Урал» более 30 лет выпускает инструменты для микрохирургии, офтальмологии, нейрохирургии, сосудистой и общей хирургии. По качеству они не уступают продукции немецкой Geuder. В то же время станки и компоненты для производства — не российские. Предположу, что сейчас компания испытывает трудности с получением запчастей, но мы этого пока на себе не ощутили.

То есть никто из коллег и партнеров не отказался от взаимодействия с Центром?

— Нет, хотя один партнер хранил молчание в течение полугода. Для расчета параметров оптической силы искусственного хрусталика



При необходимости хирургической операции пациента из поликлиники направят на основную базу на ул. Бардина, 4а

мы используем американский онлайн-калькулятор. Он позволяет добиться идеального качества и считается одним из лучших в мире. Нас несколько напрягло длительное молчание партнера, через которого мы покупаем лицензию на этот продукт, однако недавно он вышел на связь: написал, что работа продолжится.

Екатеринбургский центр МНТК «Микрохирургия глаза» ежегодно делает больше 25 тыс. операций только по программе госгарантий ОМС. Придется ли корректировать ее параметры?

— Думаю, параметры программы корректироваться не будут, поскольку в ее основе лежит чрезвычайно важная социальная составляющая. Для региона наш Центр — системообразующее предприятие в своей отрасли. Скажу больше: в России такое количество операций делаем только мы. Тер-

риториальная программа на будущий год остается в тех же параметрах: никто ничего не снизил.

Выросла ли у вас стоимость платных услуг?

— Да, на десять процентов. Поднимая цены, важно быть уверенным, что люди их «потянут». Недавно я общался с коллегами из Москвы и Петербурга, они очень удивились, услышав, что в Екатеринбургском центре МНТК «Микрохирургия глаза» некоторые операции стоят вдвое меньше, чем у них. Почему так? Потому что у жителей разных регионов разные финансовые возможности. Кстати, мы регулярно оперируем москвичей.

Что для вас как руководителя было самым сложным при наступлении новой реальности?

— Отсутствие возможности прогнозирования на среднесрочную перспективу. Непонятно, как будут развиваться события, что будет с курсом валюты (поскольку многие вещи мы покупаем на Западе), какой будет стоимость финансирования. Увеличение весной ставки рефинансирования до 20% стало для нас настоящим ударом, ведь мы ежегодно запускаем новые проекты. Но как кредитоваться в такой ситуации?

В России всегда были проблемы с долгосрочным прогнозированием, тем не менее мы шли вперед, многое делали — и нам это удавалось. Сейчас планируем подписать соглашение о строительстве новой клиники с мэром Нижнего Тагила и «разморозить» переговоры о строительстве клиники в Каменске-Уральском (они были поставлены на паузу в феврале).

Несмотря на неопределенность и непрогнозируемость?

— Да, надо начинать.



Новая глазная поликлиника работает с 8.00 до 20.00, а также в выходные дни



Хоккейная команда «Микрохирургия глаза» на «Кубке Гиппократ 2022» в Сочи

Изменилось ли что-то для ваших сотрудников после февраля?

— Мы решили, что не будем общаться на темы, не касающиеся работы, — это табу. У каждого есть свое мнение, своя боль, и это чрезвычайно тонкая материя, которой лучше не касаться. Мы врачи и должны заниматься своим делом: сосредоточиться на помощи людям. Я сам стараюсь «дышать оптимизмом» на сотрудников.

Чем подпитывается ваш оптимизм?

— Нашими социальными программами, например. Они не сокращены. В конце октября команда Центра выступила в Сочи на «Кубке Гиппократ» — турнире по хоккею с шайбой на льду среди команд врачей — и заняла пятое место из десяти. В одной из игр она

даже победила с разгромным счетом 5:1. Конечно, мы все болели за наших докторов. В Сочи ездила большая делегация болельщиков от коллектива, я в том числе.

Совсем недавно, в день рождения Центра, нас порадовало выступление нашего музыкального ансамбля, где тоже все по-настоящему: и инструменты, и музыка.

Еще мы ходим на концерты в филармонию. В этом сезоне «Безумных дней» мы приобрели 2 500 билетов для наших сотрудников и их семей.

Доктора Центра ведут научную деятельность, до пандемии они регулярно посещали зарубежные конгрессы. Вы много лет проводите Евро-Азиатскую конференцию по офтальмохирургии (ЕАКО) в

Екатеринбурге. Каковы сейчас перспективы обмена опытом с зарубежными коллегами, с научной деятельностью?

— Наша научная работа продолжается, но без обмена опытом. С чем это сравнить? Я все время думаю о спорте высоких достижений, о людях, которые связали с ним жизнь, сделав своей профессией. Им важно двигаться вперед. Что может заменить лыжнику участие в Кубке мира? Чемпионат России? Нет, это непоставимые вещи. То же самое у нас: мы признаны в России, но, чтобы двигаться вперед, важно понимать, где ты в масштабе всего мира. Понимание этого как раз дает общение с коллегами из разных стран.

Сейчас этому препятствует отсутствие прямых авиарейсов, трудности с получением виз и так далее. Скажу больше. Например, я член Европейского общества офтальмологов ESCRS. С этого года не могу оплачивать членские взносы, поэтому не имею доступа к его научным материалам.

Наша Евро-Азиатская конференция превратится из международной в российскую. Мне жаль этого, поскольку в ней участвовали офтальмологи из 17 стран — Швеции, Германии, Греции, а из Италии приезжали целые делегации. После восьмой ЕАКО в 2018 г. три профессора из Германии и Швеции захотели поработать в нашем Центре, поскольку наши технологии показали себя чрезвычайно интересными. И это произошло. Я надеюсь, что кому-то из европейских коллег удастся прорваться на конференцию в 2023 г. Тогда она будет хотя бы «с международным участием». Убеден, что глобальный обмен опытом существенно продвигает вперед нашу науку и технологии.

В то же время международное сотрудничество продолжается: коллеги из Швеции пригласили нас принять участие в создании атласа по хирургии. Сейчас этот проект реализуется.

Знаете, на одном из филармонических концертов главный дирижер Дмитрий Лисс подчеркнул, как важен музыкантам весь мир. Я считаю, он важен и для врачей высокого уровня: они должны ощущать себя в планетарном масштабе.



Поликлиника разместилась на трех этажах общей площадью 1 500 кв. м

 **ЕКАТЕРИНБУРГСКИЙ ЦЕНТР
МНТК «МИКРОХИРУРГИЯ ГЛАЗА»**
СОЗВЕЗДИЕ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Консультативно-диагностическая поликлиника

г. Екатеринбург, ул. Радищева, 41

тел. (343) 371-42-44

Call-центр (343) 231-00-00,

8-800-2000-300

www.eyeclinic.ru

СПЕЦПРОЕКТ

МЕДИЦИНА В ЛИЦАХ



«КОГДА ВКЛАДЫВАЕШЬСЯ В СОТРУДНИКОВ, ОНИ ПЛАТЯТ ТОЙ ЖЕ МОНЕТОЙ»

«Мой девиз: «Один в поле не воин». Авторитарное управление не приводит ни к чему хорошему. Я слушаю своих врачей. Они слушают меня. Вместе нам удалось поднять планку медицины в Березовском».

Директор медицинского центра «Мой доктор» (г. Березовский) **СВЕТЛАНА ОЧКАНОВА** уверена: залог успеха любого дела — это правильно подобранная команда. В свою клинику она пригласила крепких профессионалов из Екатеринбурга.

Светлана Владимировна, вы человек не из медицинской сферы. Почему вы решили открыть клинику?

— Когда я ушла из администрации Березовского, начала думать, что делать дальше. Обнаружила, что в нашем городе нет ни одной частной многопрофильной клиники, где можно было бы пройти обследования, сдать анализы, получить консультацию врачей.

Отсутствие медицинского образования не мешает управлять клиникой?

— Каждый должен заниматься своим делом. Я получила огромный опыт в организационных вопросах, работая в администрации города. Поэтому главной задачей я видела подбор профессиональной команды врачей. Кроме того, за время прежней работы я неплохо изучила менталитет местных жителей и поняла, что они с большим удовольствием пойдут на прием к врачу из Екатеринбурга. Собственно, на это и была сделана ставка, и сейчас здесь работают настоящие профи из известных клиник Екатеринбурга.

Каких правил вы придерживаетесь при работе с коллективом?

— Первое правило: «Один в поле не воин». Я слушаю своих врачей. Они слушают меня. Вместе у нас получилось создать клинику, где пациент может получить все необходимые услуги — от анализов до сложных исследований — в одном месте.

Второе: индивидуальный подход к каждому члену команды. Когда вкладываешься в сотрудников, они платят той же монетой. Врачи — люди творчества. Им необходимо

развиваться. Допустим, я заметила, что у меня заскучал дерматолог. Подхожу и спрашиваю, было бы ему интересно заниматься, к примеру, трихологией. Тем более, что запрос на трихологов резко вырос после ковида. Если интересно, отправляем на учебу.

Третье правило — оснащение клиники современным оборудованием. И, наконец, последнее, что хотелось бы отметить, — это мое личное участие. Несмотря на то, что мой пост руководящий, я не прячусь за спины команды. Сотрудники знают, что я на передовой и всегда с ними.

Расскажите про врачей «Моего доктора».

— Лучше всего наших специалистов характеризует то, что на них очень большой спрос среди пациентов из Екатеринбурга, Москвы. К отдельным врачам приезжают из-за рубежа. Такие гости не редкость у нашего онколога-маммолога, профессора **СЕРГЕЯ ДЕМИДОВА**. Пациенты со всей области приезжают к эндоскописту **ЛЮДМИЛЕ РОКИНОЙ**. Она безболезненно проводит процедуру ФГС даже грудным детям.

Чем отличается «Мой доктор» от других медицинских центров Березовского и Екатеринбурга?

— Наш медицинский центр был изначально спланирован таким образом, чтобы быть удобным для жителей Березовского. Здесь можно получить все необходимые медицинские услуги. Далеко не каждая частная клиника способна на такое.

Не забыли в «Моем докторе» и о детях. На каждом этаже клиники располагаются игровые зоны.

Третье отличие — собственное стоматологическое отделение. Пациенты получают лечение, услуги ортодонтии и имплантологии. Есть даже цифровой рентген для ОПТГ, чем также не всегда может похвастаться частная стоматология.

Светлана Очканова

В течение 13 лет работала в администрации г. Березовский. Начинала деятельность в отделе ЗАГС, затем перешла в Комитет по управлению имуществом, позже была назначена управляющей делами администрации. Получила два высших образования. Первое — в Уральском государственном университете путей сообщения на факультете управления процессами перевозок. Второе — в РАНХиГС, Уральском институте управления. Медицинский центр «Мой доктор» был открыт в 2015 г. при поддержке Вячеслава Брозовского.

Также «Мой Доктор» располагает кабинетом физиотерапии и дневным стационаром, что в основном присуще государственным поликлиникам. А еще мы проводим медицинские комиссии и профосмотры.

Любое предприятие всегда стремится к развитию. Какие новые направления появятся в «Моем докторе» в ближайшее время?

— Мы стремимся к тому, чтобы наши пациенты имели доступ к передовым медицинским услугам. В стенах медцентра мы запустим эндоскопию под седацией, откроем кабинет ЛФК, поставим КТ в отделение стоматологии и прокачаем в биоимпедансометрии. Это метод быстрой диагностики состава тела человека (количество жира, жидкости, мышечной и костной массы в организме).

И последнее: какие здоровые рекомендации вы бы дали нашим читателям?

— Сейчас как никогда, важно следить за уровнем тревожности. Не стоит пропускать всю информацию через себя. Если что-то беспокоит, надо вовремя обращаться к специалистам. И помнить: будет здоровье — будет всё!



г. Березовский, ул. Гагарина, д. 17
тел. (343) 385-70-88
vk.com/moi_doktor
moidoctor.su

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Светлана Очканова
директор медицинского
центра «Мой доктор»



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

«ПРОФЕССИОНАЛИЗМ, ЭТИКА, ЗАКОННОСТЬ» — ВОТ ТРИ КИТА СЕГОДНЯШНЕЙ МЕДИЦИНЫ

Для того чтобы качественно оказывать медицинские услуги, нужно думать не только о найме лучших врачей и закупе оборудования. В медцентре «Консилиум», работающем в городе уже 20 лет, обращают внимание еще на десятки нюансов.

Екатеринбургский медицинский центр «Консилиум» 18 ноября 2022 г. отметил 20-летний юбилей. Клиника для всей семьи, в которой можно пройти обследование и в частном порядке, и в рамках профосмотра, за годы работы оказала миллионы медицинских услуг. Ежегодно в «Консилиум» обращаются около 29 000 человек, из них 86% становятся постоянными клиентами.

О том, что же главное в медицине, в какую сторону смотреть современным врачам и на что обращать внимание менеджменту медучреждений, «ДК» рассказал генеральный директор «Консилиума» **РАШИД МУХАМЕТОВ**.

— Мы с вами встретились в интересное время. Буквально на днях число людей, населяющих Землю, перевалило за 8 млрд. Это чрезвычайно много, и, конечно, в этом огромная заслуга медицины. Какие задачи стоят перед врачами сегодня? Я своим сотрудникам всегда напоминаю: важнейшее в нашей работе сегодня — профессионализм, этика, законность.

Многие забывают, что любая медицинская организация — это не только врачи и медсестры. Это еще администраторы, санитарки, сантехники, дворники и так далее. Профессионализм должен быть во всем.

Один плохой сантехник с легкостью выведет из строя больницу с сотней хороших врачей. Поэтому помнить нужно обо всем и обо всех.

Юрист в клинике просто необходим, как и специалист по персоналу и другие сотрудники немедицинского профиля. Они облегчают работу медикам. Но, конечно, врачи и медсестры и сами должны знать правовые аспекты профессии: важно не только понимать, какую таблетку прописать, но и работать в правовом поле.

Рашид Зартынович, в вашем центре проходят обследование сотрудники самых разных организаций. Есть ли

особенности в этой работе и почему вы выбрали ее в качестве одного из направлений?

— Скрининг здоровья и выявление заболеваний на ранней стадии — одна из важнейших задач медицины. Мы обследуем в рамках профосмотров около 100 человек в день, если находим отклонения — помогаем, даем пациенту направления в клиники, к специалистам. Когда в конце года смотришь на цифры — сколько онкологических, сердечных и иных серьезных заболеваний было выявлено — понимаешь, что работали не зря.

Сложно ли работать в российской медицине сегодня? С какими трудностями приходится сталкиваться?

— Конечно, вопросы есть, но они системные, требующие координации сверху. В России с медициной все не так плохо, как порой можно подумать. Этим летом издание Lancet опубликовало статистику, согласно которой Россия — вторая страна в Европе по количеству врачей на 100 тыс. человек населения. Это прекрасные показатели, больше врачей только в Швейцарии. Специалисты есть, они готовы работать. Наша задача — создать комфортные условия для их обучения и развития.

Мы уделяем внимание работе с сотрудниками, в штате есть руководитель службы персонала, что благоприятно влияет на внутренний климат: и врачи, и медсестры отмечают, что работать в «Консилиуме» приятно. А когда тебе комфортно в коллективе, со своими задачами ты справляешься лучше, совсем с другим настроением.

Пациенты — совершенно адекватные люди, не требуют от врачей невозможного, не предъявляют завышенных требований, так что и с этой стороны в работе нет сложностей.

На трех этажах медицинского центра «Консилиум» работают различные лечебно-диагностические отделения. Отдельный этаж

выделен для подразделения профосмотров, спортивной медицины, экспертиз и освидетельствований. В клинике работают врачи более 30 специальностей, проводятся медицинские исследования на современном оборудовании, функционирует собственная лаборатория.

Мы гордимся тем, что медосмотры у нас проходят в том числе коллеги — свое здоровье доверяют нам врачи и медсестры из других лечебных учреждений. Около половины профосмотров мы проводим на основе государственных и муниципальных контрактов, работая с крупнейшими учреждениями региона. Конечно, в медицине — и российской, и мировой — еще много вопросов, нерешенных задач. Но мы активно работаем, создаем структуры, которые помогают поддерживать здоровье граждан, делать диагностику доступной, выявлять болезни на ранних стадиях. Забота о вашем здоровье — наша профессия. Я уверен, эта деятельность принесет плоды и качество жизни свердловчан будет становиться все выше. Всем желаю мира, добра и здоровья.

За вклад в развитие медицины и здравоохранения, активное продвижение достижений, направленных на улучшение качества жизни человека и профессионализм «Консилиум» был удостоен Международной премии «Профессия — жизнь». Также благодарственные письма медцентру направили губернатор Свердловской области Евгений Куйвашев, Министерство образования и молодежной политики региона, Администрация Екатеринбурга, Государственная инспекция труда и другие ведомства и организации города и области.

 **КОНСИЛИУМ**

г. Екатеринбург, ул. Военная, 22

тел. 297-03-33

uralclinic.ru

vk.com/uralclinic66

Рашид Мухаметов
генеральный директор
ООО «КДЦ «Консилиум»

ИМЕНЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



«В КАЖДОМ 20-М УДАЛЕННОМ НОВООБРАЗОВАНИИ ПАТОМОРФОЛОГИ НАХОДЯТ РАКОВЫЕ КЛЕТКИ»

«Рак молчит. Долгое время человек не замечает изменений в организме. Если рак заболел — значит, мы опоздали». Заведующий отделением эндоскопии СМТ Клиники — о том, как вовремя заподозрить онкологию.

Отделение оперативной эндоскопии в многопрофильном медицинском центре «СМТ Клиника» появилось в 2018 г. Ежедневно здесь проводится около 30 исследований, врачи работают в две смены. Заведующий отделением эндоскопии **ОЛЕГ ДЕРЕЧИН** отмечает: задача его и коллег — не только подтвердить привычный диагноз вроде гастрита, чтобы врач мог назначить эффективное лечение, но и вовремя выявить предраковые изменения или уже начавшийся онкопроцесс. А от того, насколько быстро был обнаружен рак, напрямую зависит продолжительность жизни пациента.

В интервью «ДК» врач-эндоскопист, колопроктолог, онколог, член Российского общества колоректальных хирургов Олег Деречин рассказал, почему гастроскопия и колоноскопия перестали быть неприятными процедурами, как специалисты находят злокачественные клетки и что ждет пациентов, у которых обнаружили опухоль.

Расскажите, как давно вы работаете в клинике и как здесь появилось отделение эндоскопии?

— В 2018 г., когда я работал в Москве, мне позвонил директор СМТ Клиники **АЛЕКСАНДР ВАЛЕРЬЕВИЧ ПЕТРОВ**. Он сказал, что нашел мое резюме, и пригласил на работу, и ему удалось меня уговорить. Изначально меня пригласили на должность врача-проктолога. Но оказалось, что в клинике также есть эндоскопический кабинет, а этим направлением я уже давно активно занимался.

После того как я приступил к работе, мы с Александром Валерьевичем стали анализировать существующие проблемы и запросы населения, чтобы разработать дальнейшую стратегию. Так у нас появилось эндоскопическое отделение, которое, во-первых, было ориентировано на экспертную диагностику, а во-вторых — на эндоскопическое оперативное лечение. Особое внимание мы стали уделять ранней диагностике онкологии.

Как часто во время исследований удается выявить предраковые заболевания или онкологию на ранней стадии?

— Дисплазию — крайнюю степень изменения тканей, после которой возникает рак, — мы выявляем достаточно часто. Иногда во время обследования мы видим небольшое новообразование, например, полип или зубчатое поражение. Если его можно удалить эндоскопически — мы его удаляем в момент исследования и отправляем на патоморфологический анализ. Приблизительно в каждом 20-м удаленном новообразовании патоморфологи находят раковые клетки.

С онкологическими процессами все сложно. Рак молчит. Он начинается на месте хронических воспалений, на фоне мутаций генов, и долгое время человек просто не замечает изменений в организме. Если рак заболел — значит, мы опоздали. Значит, он пророс глубоко, зацепился за другие органы, нервные стволы, «начал за них тянуть». Таких пациентов ждет сложное лечение, и не всегда оно может закончиться победой над болезнью.

Как вы поступаете с пациентами, у которых находите опухоль?

Организовано ли их сопровождение?

— Для того чтобы пациент с онкологическим заболеванием попал на лечение в онкоцентр, он должен пройти длинный путь: попасть к районному онкологу, получить направление в онкодиспансер, пройти дообследование, чтобы правильно определить стадию заболевания.

Благодаря нашим навыкам и оборудованию в большинстве случаев мы сразу понимаем, что опухоль злокачественная, и выдаем пациенту перечень дополнительных исследований. Таким образом, пока готовятся результаты гистологии, он сам собирает пакет документов для обращения в онкодиспансер и сокращает время до начала лечения.

В разных странах для профилактики онкологии рекомендуют пройти гастро- и колоноскопию в возрасте 40-50 лет. Как с этим обстоят дела в России?

— У нас рекомендуемый возраст для проведения такого исследования — 45 лет. Но немногие следуют этим рекомендациям. Существуют также другие варианты скрининга, например, иммунохимический анализ кала на скрытую кровь. Если бы можно было внедрить эту методику на государственном уровне бесплатно и массово раздавать такие тесты в поликлинике, она показала бы себя очень эффективно.

Сейчас в вашей клинике есть возможность пройти гастро- и колоноскопию под седацией. Вредно ли это для организма?

— У нас 70-80% исследований проводятся в состоянии медикаментозного сна. В работе наши анестезиологи используют пропофол — один из самых безопасных и управляемых препаратов. По своему действию он построен так же, как наш натуральный гормон сна: когда препарат доходит от вены до головного мозга — пациент засыпает, когда введение препарата прекращено — пациент просыпается.

Надо понимать, что комфорт пациента — не единственный плюс медикаментозного сна. Для нас такие исследования более информативны, потому что у пациента успокаиваются рефлексы, расслабляются мышцы. А чем эффективнее сработают диагносты — тем более точный диагноз поставит врач.



Отделение оперативной эндоскопии СМТ Клиники

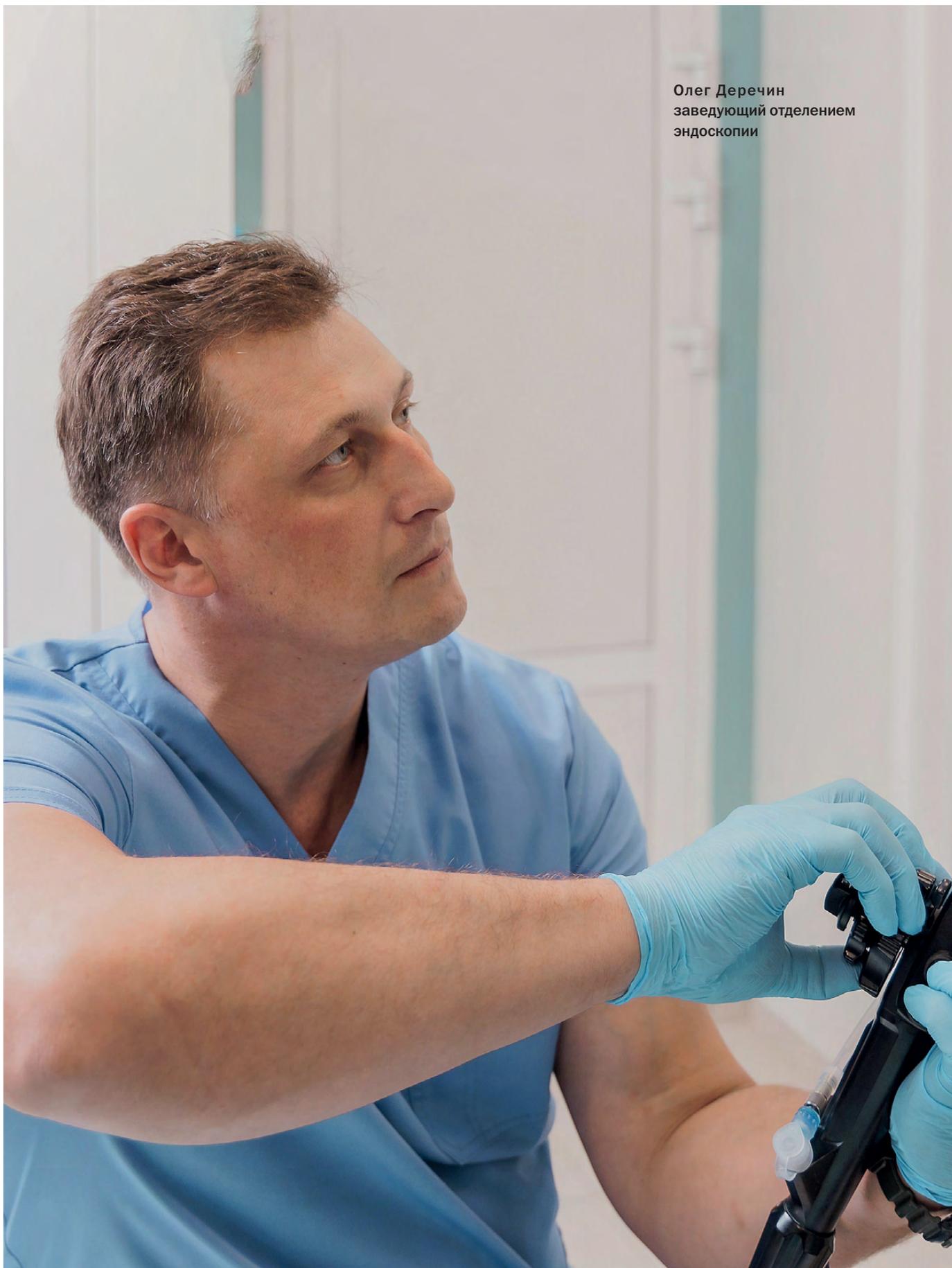
ул. Сурикова, 60

тел. (343) 272-03-00

smt-clinic.ru

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Олег Деречин
заведующий отделением
эндоскопии



ИМЕНЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ТОП-ЛИСТ

1,2 млн кв.м

Объем ввода многоквартирного жилья в Екатеринбурге в 2021 г.

На **9%** больше

в сравнении с 2020 г.

Данные министерства строительства и развития инфраструктуры Свердловской области и администрации г. Екатеринбурга

ТОП-ЛИСТ ЗАСТРОЙЩИКОВ ПО ОБЪЕМУ ВВОДА ЖИЛЬЯ В 2021 Г.

Рейтинг	Имя застройщика	Общая площадь квартир многоквартирных жилых домов, сданных в 2021 г., тыс. кв. м	Количество построенных жилых объектов, ед.	Совокупное количество сданных в эксплуатацию квартир	Из них:					Наименование жилых объектов, район, класс
					1-комнатные	2-комнатные	3-комнатные	4-комнатные	Более 4-х комнат	
1	РСГ «Академическое» Ланцов Сергей Николаевич	161,5	9	3980	2429	1319	232	-	-	Академический р-н: ЖК Eleven, 9 объектов, ул. Академика Парина, 4, 4/2, 39, 41, 43, 43/2, 43/3, 45, 47, типовой
2	«ТЭН» Романович Юрий Алексеевич	132,5	8	2053	834	750	392	72	5	Октябрьский р-н: ЖК «Геометрия», 1 объект, ул. Восточная, 31, комфорт Железнодорожный р-н: ЖК «Екатерининский парк», 3 объекта, ул. Азина, 31, бизнес Пионерский р-н: ЖК «Луч», 1 объект, ул. Солнечная, 33а, комфорт Верх-Исетский р-н: ЖК «РУСЬ», 2 объекта, ул. Крауля, 89а, комфорт Чкаловский р-н: ЖК «Ботанический сад», 1 объект, ул. 8 Марта, 202/3, комфорт
3	«ЛСР. Недвижимость-Урал» Крицкий Владимир Павлович	107,8	8	2978	2135	400	401	42	-	Верх-Исетский р-н: ЖК «Репина», 2 объекта, ул. Начдива Васильева, 14, 14/2, комфорт Академический р-н: ЖК «Мичуринский», 2 объекта, ул. Евгения Савкова, 46/2, комфорт; 1 объект, ул. Майская, 70, комфорт; ЖК «Меридиан», 1 объект, ул. Евгения Савкова, 23, типовой Октябрьский р-н: ЖК «Хрустальные ключи», 1 объект, ул. Латвийская, 58, типовой Кировский р-н: ЖК «Цветной бульвар», 1 объект, ул. Сулимова, 3/2, комфорт
4	НП «УС Атомстройкомплекс» Ананьев Валерий Михайлович	102,8	5	1725	886	542	238	59	-	Ленинский р-н: ЖК «Чемпион Парк», 1 объект, ул. Машинная, 16/5, комфорт; ЖК «LIVE на Московской» (1), 1 объект, ул. Циолковского, 3, комфорт; ЖК «Балтийский», 1 объект, ул. Академика Вонсовского, дом 19, комфорт; Чкаловский р-н: ЖК «Весна» (1), 1 объект, ул. Дорожная, 12, типовой Орджоникидзевский р-н: ЖК «Северное Сияние», 1 объект, ул. Кировградская, 12, комфорт
5	ForumGroup Воробьев Сергей Павлович	88,3	8	1213	764	350	98	1	-	Ленинский р-н: ЖК «ФОРУМ СИТИ», 3 объекта, ул. Шейнкмана, 57А, 1 объект, ул. Радищева, 24/7, бизнес; ЖК «Александровский сад», 1 объект, ул. Степана Разина, 23, бизнес Чкаловский р-н: ЖК «Солнечный», 2 объекта, бульвар Золотистый, 7, ул. Лучистая, 6, комфорт, ул. Чемпионов, 1, типовой
6	Брусника.Екатеринбург Круковский Алексей Николаевич	61,2	4	1023	507	373	141	2	-	Чкаловский р-н: ЖК «Шишимская горка», 1 объект, ул. Мраморская, 4/2, комфорт Орджоникидзевский р-н: ЖК «Северный квартал», 2 объекта, ул. Стачек, 62, ул. Ритслянда, 15, комфорт Ленинский р-н: ЖК «Южные кварталы» ² , 1 объект, ул. Чкалова, 18, комфорт
7	ГК PRINZIP Черных Геннадий Геннадьевич	59,1	4	940	316	321	264	39	-	Кировский р-н: ЖК «Первомайская,60», 1 объект, ул. Первомайская, 60, бизнес Ленинский р-н: ЖК «Парковый квартал», 2 объекта, ул. Цвиллинга, 7а, 7а/2, комфорт Академический р-н: ЖК «Ньютон Парк», 1 объект, ул. Краснолесья, 10/4, комфорт

8	«Гринвич — недвижимость для жизни» Заводовский Игорь Вениаминович Погребинский Константин Феликсович	76,5	7	1233	590	399	233	11	-	Кировский р-н: Квартал-Парк «Каменные Палатки», 2 объекта, ул. Владимира Высоцкого, 5, 5а, комфорт Чкаловский р-н: ЖК River Park, 2 объекта, ул. Щербакова, 150, 150/2, комфорт; ЖК «Весна» ¹ , 1 объект, ул. Дорожная, 12, типовой Ленинский р-н: ЖК «Южные кварталы» (2), 1 объект, ул. Чкалова, 18, комфорт; ЖК «LIVE на Московской» ¹ , 1 объект, ул. Циолковского, 3, комфорт
9	Acons Group Кузнецов Иван Евгеньевич	52,9	2	595	119	330	110	36	-	Октябрьский р-н: ЖК CLEVER PARK, 2 объекта, ул. Ткачей, 19, 19/2, бизнес
10	«УГМК-Застройщик» Мордовин Евгений Викторович	48,1	5	709	231	322	143	11	2	Железнодорожный р-н: ЖК «Макаровский», 2 объекта, ул. Челюскинцев, 58, набережная Олимпийская, 9/2, бизнес Орджоникидзевский р-н: ЖК «Изумрудный бор», 3 объекта, пр. Космонавтов, 108в, 108г, 108е, комфорт
11	«Ривьера-Инвест-Екатеринбург» Шилов Евгений Анатольевич	42,3	3	877	554	236	87	-	-	Чкаловский р-н: ЖК «Новая Ботаника», «Рубиновый дом», 1 объект, ул. Крестинского, 8, комфорт; ЖК «Белорецкий II», 1 объект, ул. Чайковского, 66а, комфорт Орджоникидзевский р-н: ЖК «Белая башня», 1 объект, ул. Донбасская, 21, комфорт
12	ГК «Эфес» Белоусов Алексей Юрьевич	37,9	3	792	345	383	64	-	-	Кировский ЖК «Уральский», 1 объект, ул. Блюхера, 95, комфорт Железнодорожный р-н: ЖК «7 ключей», 1 объект, ул. Коммунальная, 32, комфорт Чкаловский р-н: ЖК «Исетский», 1 объект, ул. Щербакова, 12, комфорт
13	НПП «Стройтэк» Копылов Владимир Петрович	37,2	2	756	445	234	77	-	-	Железнодорожный р-н: ЖК «Абрикос», 1 объект, ул. Софьи Перовской, 104, комфорт Кировский р-н: ЖК «Современник», 1 объект, ул. Блюхера, 42, комфорт
14	ГК «Эталон» Ермишкин Андрей Михайлович ³	27,8	2	611	387	126	98	-	-	Октябрьский р-н: ЖК SUOMEN RANTA, 1 объект, ул. Машинная, 31в, типовой Железнодорожный р-н: ЖК Vektori, 1 объект, ул. Стрелочников, 8а, типовой
15	СЗ «ФОРТИС» Медведев Николай Юрьевич	26,3	2	432	150	180	100	1	1	Кировский р-н: ЖК «Основа», 2 объекта, ул. Уральская, 5, комфорт
16	Свердловский инструментальный завод Тарасенко Сергей Валентинович	23,1	2	472	277	155	40	-	-	Чкаловский р-н: ЖК «Чкаловский», 1 объект, ул. Чайковского, 78, комфорт Ленинский р-н: ЖК «Щорса дом 60 Б», 1 объект, ул. Щорса, 60б, комфорт
17	ГК «Атлас Девелопмент» Городенкер Владимир Борисович	20,8	1	276	85	103	55	33	-	Ленинский р-н: ЖК ATLAS DEVELOPMENT, 1 объект, ул. Московская, 249, бизнес
18	ГК «Астра» Исмагилов Олег Майданович	18,9	2	325	77	180	68	-	-	Октябрьский р-н: Парк комплекс «Шолохов», 1 объект, ул. Шолохова, 2/3, типовой Ленинский р-н: ЖК NEW HOUSE MART, 1 объект, ул. Большакова, 147, комфорт
19	ГК «Формула строительства» Архипов Евгений Константинович	18,9	1	370	250	96	24	-	-	Верх-Исетский р-н: ЖК «Тихомиров», 1 объект, ул. Начдива Васильева, 34, комфорт
20	ГК «Первостроитель» Иванисенко Виктор Иванович	18,7	3	281	141	84	56	-	-	Кировский р-н: Компануде «Прспект Мира», 1 объект, ул. Мира, 47/2, бизнес, 2 объекта, ул. Мира, 47/3, комфорт
21	ГК «САИЖК» Комаров Александр Васильевич	16,2	2	315	126	135	54	-	-	Октябрьский р-н: ЖК «Кольцовский дворик», 2 объекта, ул. Спутников, 16, 16/2, типовой

МЕТОДИКА

В ТОП-листе застройщиков многоквартирного жилья Екатеринбурга участвуют федеральные и местные компании, которые в качестве инвестора-застройщика и продавца ввели в эксплуатацию жилые дома в муниципальных границах Екатеринбурга в 2021 г. и по итогам 10 месяцев 2022 г.

Как проводился отбор участников

Аналитическая группа журнала и портала «Деловой квартал» на основе открытых данных сайта министерства строительства и развития инфраструктуры Свердловской области, администрации Екатеринбурга и платформы «Единая информационная система жилищного строительства» (ЕИСЖС) составила список

застройщиков и объектов многоквартирного жилья, которое было введено в эксплуатацию в 2021 г. и по итогам 10 месяцев 2022 г. За дополнительной информацией специалисты аналитической группы обратились к участникам рейтинга, а также проанализировали открытые источники (сайты компаний). В рейтинг не вошли недобросовестные застройщики

из списка, опубликованного на официальном сайте правительства Свердловской области, а также компании, признанные банкротами. Классификация жилья произведена в соответствии с позиционированием застройщиков и данными ЕИСЖС.

По каким показателям ранжируются участники

Основной показатель для ранжирования: общая

площадь квартир многоквартирных жилых домов, сданных в эксплуатацию в 2021 г., тыс. кв. м
Дополнительно представлены данные по вводу многоквартирного жилья по итогам 10 месяцев 2022 г.

Принятые сокращения н/д — нет данных

Автор ТОП-листа: Ольга Еремеева

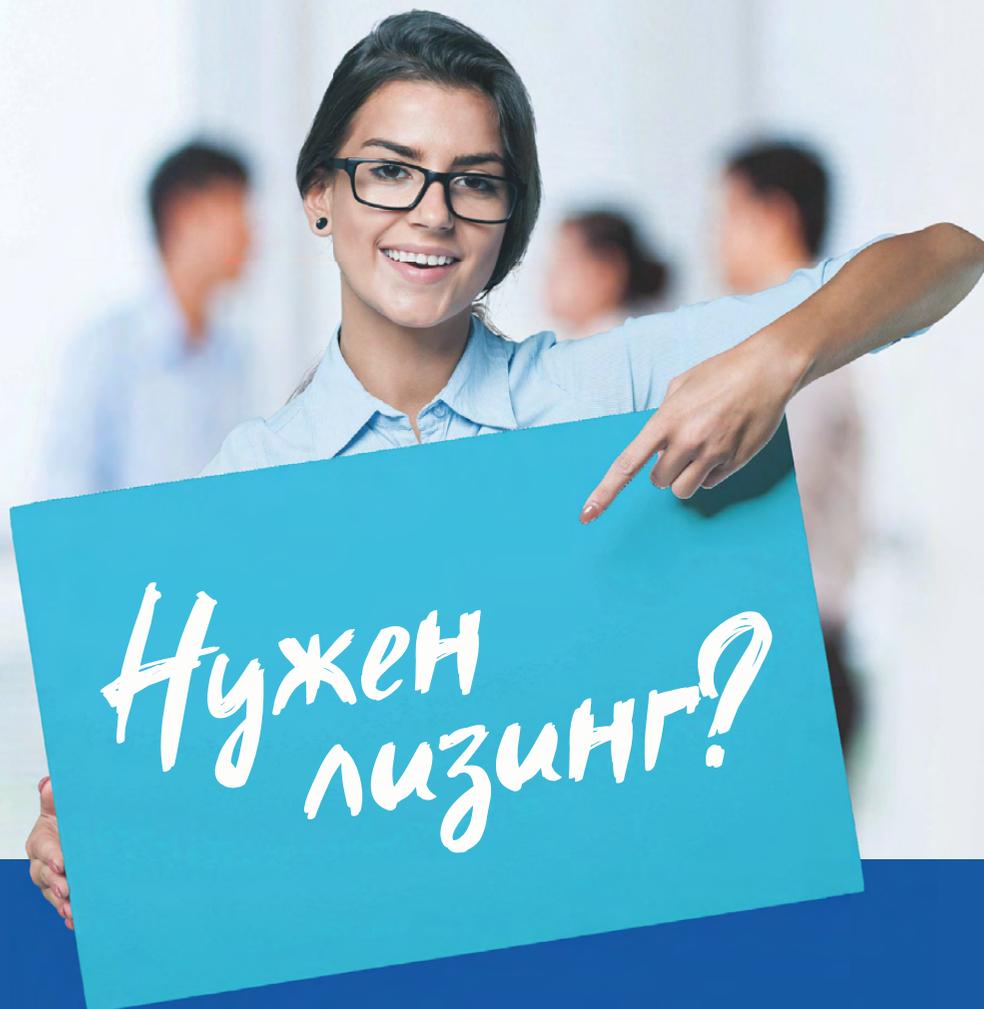
ТОП-ЛИСТ

22	ГК «Комстрин» Самойлов Игорь Николаевич	13,3	1	326	203	109	14	-	-	Академический р-н: ЖК «Рябиновый квартал», 1 объект, ул. Рябинина, 18/3, типовой
23	ГК «Виктория» Шварц Борис Эдуардович	13,3	1	231	87	117	27	-	-	Чкаловский р-н: ЖК «Клен», 1 объект, ул. Патриса Лумумбы, 41, комфорт
24	«ПИК-Урал» Буграцевич Дмитрий Валерьевич	13,2	1	270	123	123	24	-	-	Железнодорожный р-н: ЖК «Космонавтов 11», 1 объект, пр. Космонавтов, 9а, типовой
25	ГК «Скон» Санина Юлия Владимировна	12,5	1	177	52	67	55	3	-	Чкаловский р-н: Клубный дом «Родонитовый», 1 объект, ул. Родонитовая, 35, комфорт
26	ГК «ПРОСПЕКТ» Моисеенко Юрий Владимирович	11,2	2	155	31	93	31	-	-	Чкаловский р-н: ЖК «Федерация», 2 объекта, ул. Щорса, 53, комфорт
27	«НКС-девелопмент» Лекомцев Сергей Платонович	9,5	1	170	76	58	36	-	-	Верх-Исетский р-н: ЖК «Прекрасный», 1 объект, ул. Репина, 66, комфорт
28	«Тургаз» Хайрулин Рустам Ильдусович	9	1	157	61	63	33	-	-	Октябрьский р-н: Дом на ул. Футбольная / Яскина, 14, типовой
29	ГК «Астон» Дроздов Константин Александрович Трапезников Вячеслав Анатольевич	7,9	1	178	128	50	-	-	-	Орджоникидзевский р-н: ЖК «Кашемир», 1 объект, ул. Стахановская, 43а, комфорт
30	СЗ «ЕГСК-Недвижимость» Широченко Александр Петрович	6,8	1	170	136	34	-	-	-	Академический р-н: ЖК «Новая Азбука», 1 объект, б-р Петра Кожемяко, 18
31	«Желдорипотека» Андрянов Егор Анатольевич	4,7	1	80	28	40	12	-	-	Железнодорожный р-н: ЖД «Симфония», ул. Коуровская, 13/3, комфорт

1 ЖК «LIVE на Московской» и ЖК «Весна» — совместные объекты «Гринвич — недвижимость для жизни» и НП «УС Атомстройкомплекс». 2 ЖК «Южные кварталы» — совместный объект «Гринвич — недвижимость для жизни» и Брусника. Екатеринбург. 3 Руководитель в Екатеринбурге.

ЛИДЕРЫ ПО ОБЪЕМУ ВВОДА ЖИЛЬЯ В 2022 Г.

	Общая площадь квартир многоквартирных жилых домов, сданных на октябрь 2022 г., тыс. кв. м	Количество построенных жилых объектов, ед.	Совокупное количество сданных в эксплуатацию квартир	Из них:				Наименование жилых объектов, район	
				1-комнатные	2-комнатные	3-комнатные	4-комнатные и более		
1	НП «УС Атомстройкомплекс»	92,8	7	1473 (1)	470	430	201	38	Верх-Исетский р-н: ЖК «Гаринский», пер. Гаринский, 3, типовой, комфорт Академический р-н: ЖК Art-город парк, ул. Краснолесья, 54/2; ЖК «Nova Park», ул. Николая Кичигина, 9/5 Ленинский р-н: ЖК Art-город парк, ул. Чкалова, комфорт; ЖК «Балтийский», ул. Академика Вонсовского, 19, комфорт; ЖК «Свобода residence», ул. Радищева 41/2 Орджоникидзевский р-н: ЖК «Народные кварталы», ул. Победы, 102
2	PRINZIP	84,7	5	1541	915	385	230	11	Ленинский р-н: ЖК «Парковый квартал», ул. Цвиллинга, 7а/2; «Клубный дом LVIII», ул. Попова, 18, комфорт Железнодорожный р-н: ЖК «Татлин», ул. Готвальда, 24/4, комфорт Академический р-н: ЖК «Ньютон парк», ул. Краснолесья 10/5, комфорт Орджоникидзевский р-н: ЖК «Парк Победы», ул. Калинина, 79, типовой
3	НПП «Стройтэк»	71,6	3	1451	797	470	157	27	Академический р-н: ЖК «РИО-3», ул. Хрустальногорская, 93, комфорт Ленинский р-н: ЖК «Современник -5», ул. Блюхера, 40, комфорт Орджоникидзевский р-н: ЖК «Атмосфера», пр. Космонавтов, 26а, комфорт
4	РСГ «Академическое»	67,5	4	1502	751	676	75	-	Академический р-н: ЖК Eleven, 2 объекта, ул. Рябинина, 49а, типовой, ул. Академика Парина, 41/2, типовой; ЖК «Школьный», 2 объекта, п-т Академика Сахарова, 27/2
5	«ПИК-Урал»	58,5	2	1180	586	468	126	-	Орджоникидзевский р-н: ЖК «Космонавтов 11», 2 объекта, п-к Полимерный, 9, типовой
6	ForumGroup	43,5	4	809	375	313	98	23	Железнодорожный р-н: ЖК «Ольховский парк», 2 объекта, ул. Одиарка, 6, комфорт Чкаловский р-н: ЖК «Солнечный», 2 объекта, ул. Чемпионов, 15, типовой, ул. Лучистая, 6, комфорт
7	«Ривьера-Инвест-Екатеринбург»	43,3	3	916	589	248	79	-	Кировский р-н: ЖК «Белорецкий II», ул. Чапаева, 79, типовой Чкаловский р-н: ЖК «Южный сад», ул. 2-я Новосибирская, 12, комфорт Орджоникидзевский р-н: ЖК «Белая Башня», ул. Донбасская, 19, комфорт



**Нужен
лизинг?**



Легковой
и грузовой
транспорт



Спецтехника



Оборудование



Недвижимость

ПОЛУЧИТЕ РАСЧЕТ



ЧЕЛЯБИНСК ул. Красная, д. 11, оф. 222 | (351) 247-12-00

ЕКАТЕРИНБУРГ ул. Хохрякова, д. 10, оф. 605а | (343) 351-00-20

ТЮМЕНЬ ул. Пермякова, д. 1, стр. 5, оф. 1300 | (3452) 39-70-05

ТОП-ЛИСТ

8	Брусника.Екатеринбург	42,6	2	758	433	204	120	1	Чкаловский р-н: ЖК «Шишимская горка», ул. Мраморская, 6, комфорт Ленинский р-н: «Южные кварталы», ул. Шаумяна, 24, комфорт
9	«ЛСР.Недвижимость-Урал»	42,2	3	1075 (2)	631	267	76	101	Кировский р-н: ЖК «Цветной бульвар», ул. Советская, 64, комфорт; ЖК «Рассветный», ул. 40-летия Комсомола, 2е, типовой Верх-Исетский р-н: ЖК на ул. Евгения Савкова, 17а, типовой
10	ГК «ПРОСПЕКТ»	36	3	690	382	178	112	18	Железнодорожный р-н: ЖК «Мельница», 2 объекта, ул. Азина, 22, 22/7, комфорт Чкаловский р-н: Квартал «Федерация», ул. Щорса, 53
11	«УГМК-Застройщик»	35,7	2	392	111	171	76	34	Верх-Исетский р-н: ЖК «Макаровский», ул. Татищева, 20, бизнес Железнодорожный р-н: ЖК «Нагорный», набережная Олимпийская, 13, бизнес
12	ГК «Первостроитель»	28,9	2	412 (3)	136	172	82	22	Железнодорожный р-н: Компаунд «Проспект Мира», 2 объекта, ул. Мира, 47, 47/5, комфорт
13	ГК «Астра»	26,8	2	432	164	161	80	27	Октябрьский р-н: Парк комплекс «Шолохов», ул. Шолохова, до 2/2, типовой Верх-Исетский р-н: ЖК «Белый парус», ул. Татищева, д. 136, комфорт
14	«Синара-Девелопмент»	26,2	3	445 (2)	184	171	87	3	Ленинский р-н: ЖК на ул. Амундсена, 57а, комфорт Чкаловский р-н: ЖК «Солнечный», ул. Счастливая, 16, комфорт Кировский р-н: ЖК «Даниловский», ул. Данилы Зверева, 11, комфорт
15	«ТЭН»	24,2	1	355	115	155	67	18	Железнодорожный р-н: ЖК «Екатерининский парк», ул. Азина, 25, комфорт
16	«НКС-девелопмент»	23	3	440	241	134	65	-	Академический р-н: ЖК «Аксиома», 3 объекта, ул. Павла Шаманова, 5/3, 5/4,5/5 типовой
17	«Гринвич — недвижимость для жизни»	3,7	1	56	19	31	6	-	Верх-Исетский р-н: ЖК «Московский Квартал», ул. ул. Московская, 190, комфорт
18	СЗ «ФОРТИС»	13,5	1	241 (2)	103	64	67	7	Чкаловский р-н: ЖК «Основа», ул. Уральская, 5, комфорт
19	ГК «Актив-Девелопмент»	12,2	1	252 (2)	168	84	-	-	Чкаловский р-н: ЖК «Башни Евразия», ул. Николая Островского, 2/2, комфорт
20	ГК «Скон»	10,2	1	216 (2)	96	91	27	2	Ленинский р-н: Клубный дом «СУРИКОВ», ул. Укстусская, 42, комфорт
21	СЗ «Диккит»	8,5	3	140 (2)	72	62	6	-	Орджоникидзевский р-н: ЖК «Зеленая горка», 3 объекта, ул. Тюльпановая, 3, 5, 7, иповой
22	«Тургаз»	7	1	135	68	50	17	-	Октябрьский р-н: ЖК на ул. Яскина, 14/2, комфорт
23	ГК «Эталон»	6,8	1	133	58	26	49	-	Октябрьский р-н: ЖК Suomen Ranta, ул. Машинная, 31д, типовой
24	ГК «УралАвтоСтрой»	6,2	1	138	60	78	-	-	Октябрьский р-н: ЖК «Крылья», ул. Ракетная, 17, типовой
25	ГК «САИЖК»	5,6	1	156	120	24	12	-	Октябрьский р-н: ЖК «Кольцовский дворик», ул. Спутников, 16/4, типовой
26	«Бигранд»	5	1	100	73	16	11	-	Орджоникидзевский р-н: ЖК «Демидовский», ул. Энтузиастов, 366/3, комфорт
27	СЗ «Отто Шмидта, 44»	3,3	1	111	71	32	8	-	Ленинский р-н: ЖК на Отто Шмидта 44

1 По ЖК «Свобода residence» не указано количество квартир в разбивке по комнатам. 2 С учетом квартир-студий. 3 С учетом двухуровневых квартир.

ТРЕНДЫ

1 | По итогам десяти месяцев 2022 г. объем ввода многоквартирного жилья в городе на 25% превысил показатели прошлого года и составил 833 тыс. кв. м. Всего было сдано в эксплуатацию 67 жилых домов, 19 201 квартира. По итогам 2021 г. темп роста составил 9%, площадь сданных объектов — 1,2 млн кв. м. Всего застройщики ввели в эксплуатацию 92 многоквартирных дома с совокупным объемом квартир — 23 542 единицы.

2 | По итогам десяти месяцев 2022 г. застройщикам удалось привлечь по договорам участия в долевом строительстве денежных средств на 22,6%

больше, чем за аналогичный период в 2021 г. По данным ЕИСЖС, согласно проектным декларациям на октябрь 2022 г. совокупная сумма ДДУ составила по области — 124,1 млрд руб., а количество договоров — 26 472.

3 | За год средняя стоимость приобретаемых квартир в новостройках выросла на 18%. По данным ЕИСЖС, на октябрь 2022 г. стоимость квадратного метра жилья по договорам ДДУ с использованием эскроу-счетов составила 99 128 руб. По данным Уральской палаты недвижимости, в целом средняя цена 1 кв. м жилья в городе составила 123,1 тыс. руб. При

этом средняя стоимость квартиры — 3,6 млн руб. Самый высокий средний чек за проданную квартиру в Центральном и Вокзальном районе — 17,9 млн руб. и 18,8 млн руб. соответственно.

4 | В 2022 г. опорой развития рынка новостроек по-прежнему была господдержка — субсидирование процентных ставок по кредитам застройщикам и льготная ипотека для граждан. Как отмечают эксперты рынка, возможность работать с субсидированием ставок у продавцов новостроек сохраняется до конца года, но в дальнейшем ЦБ РФ дал понять, что это направление будет ограничено.



рекламно-информационный проект

Стиль жизни

Есть после 18.00 можно
стр. 92-93

Как правильно сидеть и
ходить: чек-лист
стр. 94-95

Какие драгоценности сейчас
в тренде
стр. 96-97

Озеленение интерьера: как
живые растения влияют на
продуктивность сотрудников
стр.98-99



ПОСЛЕ 18.00 — МОЖНО

«Ты то, что ты ешь», — фраза, сказанная Гиппократом без малого 2 500 лет назад, по сей день остается актуальной. Для сохранения качества жизни важно обращать внимание на состав пищи, ее количество и качество.



Примерный суточный расчет БЖУ для женщины, ведущей малоподвижный образ жизни. Вес 70 кг

70 г белка
(1 г на кило веса)

56 г жиров
(не менее 0,8 г на кило веса)

200 г углеводов
(3-5 гр на кило веса)

400 г клетчатки



Примерный суточный расчет БЖУ для мужчины, ведущего малоподвижный образ жизни. Вес 100 кг

100 г белка
(1 г на кило веса)

80 г жиров
(не менее 0,8 г на кило веса)

300 г углеводов
(3-5 г на кило веса)

500 г клетчатки



Плезные пищевые привычки помогают человеку качественно проработать структуру тела, избавиться от лишнего веса и не допустить развития заболеваний желудочно-кишечного тракта, опорно-двигательного аппарата и эндокринной системы. Казалось бы — надо соблюдать простые правила, чтобы пища действительно насыщала организм, а не заставляла его страдать. Но, как всегда, самые простые правила зачастую являются самыми трудновыполнимыми.

В этой статье мы хотим напомнить основные постулаты, касающиеся питания, которые помогут сохранить здоровье на долгие годы.

Первое, что необходимо запомнить перед тем, как менять жизнь в лучшую сторону, — нельзя взять и в одночасье запретить себе употреблять определенный продукт. Диетологи считают, что подобные самозапреты работают ограниченное время. После того как уровень мотивации снизится (а снизится он обязательно), человек сорвется. Что дальше — известно: ночь, холодильник, рука сама тянется к заранее купленным профитролям.

Как правило, срывы в питании происходят до того, как у человека формируются правильные пищевые привычки, то есть примерно в первый месяц «новой жизни без мучного и сладкого». Объясняется это просто: любая пищевая привычка (полезная и вредная) воспитывается за 2–2,5 месяца. Именно такое время необходимо мозгу, чтобы выстроить новые нейронные связи. До этого времени мозг активно сопротивляется здоровому образу жизни и сваливаемся на него нововведениям в рационе.

Второе правило тоже касается самоограничений. Существует устоявшийся миф, что есть после 18.00 нельзя. На самом деле данное утверждение справед-

ливо лишь в том случае, если человек ложится спать в 21.00. Иными словами, последний прием пищи должен состояться за три часа до сна. За это время при нормальном метаболизме пища успеет перевариться, но чувство голода еще не наступит.

«У человека должно быть три основных приемов пищи за день: завтрак, обед и ужин. В перерывах можно позволить себе два перекуса. Важно помнить, что перекусы должны быть полезными — натуральные йогурты, фрукты или орехи. Даже если вы не добрали суточную норму калорий, которая высчитывается индивидуально, не стоит позволять себе перекус в виде мучного или сладкого», — рассказывают тренеры сети спортивных клубов Powerhouse Gym.

Сбалансировать питание поможет пищевой дневник. В него необходимо записывать все, что было съедено за день: от кусочка банана до плитки шоколада. Так можно понять, каких элементов не хватает в ежедневном рационе, а какие нужно сократить. В идеале дневное распределение БЖУ выглядит следующим образом:

Белки — 30%

(мясо, творог, рыба, яйца);

Жиры — 30%

(масло, авокадо, орехи, сыр);

Углеводы — 40%

(сложные: крупы и твердые сорта макарон, простые: сладости и выпечка).

«Чтобы сбалансировать питание и выработать полезные пищевые привычки, необходимо понимать, почему вы съели, к примеру, жирный, сладкий пончик. Вспомните, какую эмоцию вы заедали, как себя чувствовали, чем занимались. Когда придет понимание, из-за чего вы переедаете, контролировать пищевое поведение будет намного легче», — советуют эксперты Powerhouse Gym.

Первоклассный гастроном


гастрономия
в Покровском

Для тех, кто
любит вкусно!

Любителям свежего мяса
придется по вкусу богатый
выбор стейков зернового
откорма, представленный
в нашем гастрономе

г. Екатеринбург, ул. Розы Люксембург, д. 4,
+7 (343) 30-30-330, +7 (912) 212-30-30



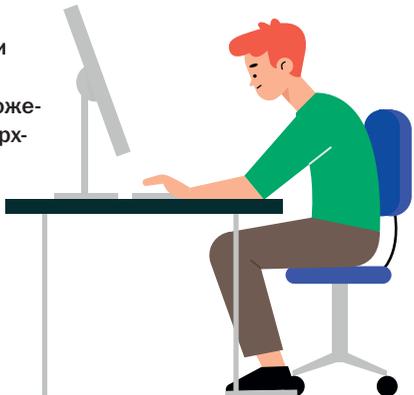
 [gastrovpokrovskom](#)
 [gastronomvpokr](#)

СПОРТИВНЫЙ МИНИМУМ

Даже во время пандемии, когда марш-бросок до ближайшего магазина считался чем-то очень опасным, эксперты ВОЗ все равно советовали сохранять физическую активность.

Как правильно сидеть за компьютером

- Прямая спина: голова, грудная клетка и таз должны располагаться точно друг над другом;
- Сидеть необходимо на сидельных костях;
- Монитор компьютера должен располагаться четко на уровне глаз;
- Локти должны полностью лежать на столе и располагаться перпендикулярно полу;
- Солнечное сплетение при правильном положении должно располагаться чуть выше поверхности стола.
- Стул или кресло должны иметь спинку с изгибом в районе поясницы, чтобы к ней можно было плотно прижаться.
- Ноги должны полностью стоять на полу.



Как правильно ходить

- Позвоночник прямой;
- Голова, плечи и таз почти неподвижны;
- Руки двигаются в такт ходьбе;
- Вес тела плавно перемещается с ноги на ногу;
- Ширина шага не превышает две длины стопы;
- Нельзя наклонять таз вперед;
- Необходимо следить, чтобы стопа отрывалась от земли.



Для нормального функционирования организма и сохранения высокого качества жизни человеку, по данным ВОЗ, необходимо 150 минут умеренной физической активности в неделю. Спортивный зал, прогулки на свежем воздухе, легкие кардио-упражнения — все это должно присутствовать в расписании человека, который следит за своим здоровьем.

В зависимости от рода деятельности и повседневной активности разница в расходе калорий между людьми одного возраста и телосложения может быть в сотни калорий (150-1000 ккал). Важно подбирать такие тренировки, которые соответствуют образу жизни.

При этом важно помнить, что за одну тренировку человек сжигает не больше 300-500 ккал, но если это единственная физическая нагрузка, которой он занимается, то она принесет меньше эффекта, чем регулярный акцент на движении в течение дня.

«Подъем по лестнице пешком вместо лифта, прогулка вместо лишней остановки в транспорте, пара дел по приходу домой, игры с детьми в конце дня складываются в значительную энергетическую потреб-



ность», — говорят представители школы онлайн-фитнеса #SEKTA.

Главное, чтобы любое движение было в удовольствие, — тогда и прогресс будет очевиден, и тело скажет: «Спасибо», и привычка ходить/бегать/гулять/подниматься пешком по лестнице сформируется гораздо быстрее.

Начинать двигаться лучше прямо с утра. В интернете легко найти упражнения для утренней зарядки, выбрать из них два-три самых интересных и повторять их ежедневно. Многие считают, что лучший будильник с утра — это легкая пробежка. Отчасти это утверждение верно. Но лишь отчасти.

«Чтобы начать бегать, нужно сначала научиться ходить: то есть иметь здоровую биомеханику движения суставов ног и позвоночника, а также ходить на регулярной основе минимум 10 000 шагов в день. Только после этого у вас есть «право начать бегать», чтобы это было для здоровья, а не во вред. То и дело встречаются примеры, когда люди начинают бегать и у них в скором времени появляются боли в коленях, стопах и пояснице», — отмечает АНАСТАСИЯ ЗУЕВА, руководитель студии ARNÓA pilates.

Офисные люди

Любую физическую активность необходимо начинать с азов, говорят представители фитнес-индустрии. Важно понять, как мы сидим за компьютером, как держим шею, как перемещаем свое тело в пространстве.

«К сожалению, никто не научил людей правильно сидеть. А ведь это полезный навык, напрямую влияющий на качество жизни человека и на его физические возможности. Дело в том, что очень многие офисные сотрудники сидят с подкрученным тазом, круглой спиной и выдвинутой вперед головой. Отсюда боль в пояснице и шее, — вываливающийся живот, головные боли и т.д.», — резюмирует Анастасия Зуева.

ARNÓA

PILATES

ЕСЛИ ПИЛАТЕС, ТО ТОЛЬКО В ARNÓA PILATES

- Персональные и групповые тренировки от сертифицированных специалистов по методу Polestar Pilates
- Профессиональная линейка большого оборудования от мирового лидера Balanced Body
- Мы улучшаем качество вашей жизни через улучшение качества движения вашего тела

- Профессиональная студия пилатеса в Екатеринбурге – это пространство осознанных тренировок, где вас научат двигаться легко, безопасно и без боли



Г. ЕКАТЕРИНБУРГ, УЛ. РОЗЫ ЛЮКСЕМБУРГ, 69/2

+7 (343) 382-54-41

WWW.ARNOA.RU



ДРАГОЦЕННЫЕ СЕРДЦУ

Ювелирные украшения держат первенство в списке самых желанных подарков. В преддверии праздничных дней мы обратились к экспертам ювелирного дома CHAMOVSKIKH с вопросом: какие драгоценности сейчас в тренде?



Ювелирная сфера отличается долгосрочностью трендов. То, что предлагают ювелирные дома в этом сезоне, будет уместно смотреться и в следующем. Особенно, если речь идет об украшениях с драгоценными камнями превосходных характеристик. Бриллиант класса Extra продолжит радовать своего обладателя на протяжении десятилетий, он — сердце драгоценности и центр притяжения восхищенных взглядов.

Драгоценные камни инвестиционных характеристик

Именно камень определяет дизайн большинства эксклюзивных украшений. Будь то сертифицированный бриллиант, изумруд эталонного цвета Vivid Green или самоцвет Top Color — в коллекциях ювелирного дома CHAMOVSKIKH вокруг него строится вся композиция. Однако, если «большая пятерка» — бриллианты, изумруды, рубины, сапфиры и alexandrites — это классика на века, но мода на самоцветы действительно существует. В свое время огромную популярность стремительно приобрел танзанит, недавно его путь повторил турмалин параиба. Оба камня остаются в топе, но здесь можно ждать и новых кумиров. Среди претендентов — спессартины и демантоиды. Большим вниманием ювелиров на данный момент пользуются морганиты и аквамарины — создатели и поклонники премиальных драгоценностей выбирают самоцветы насыщенных оттенков с эталонными характеристиками чистоты и качества огранки.

Трансформация украшений

Еще одна тенденция, которую отмечают эксперты — запрос на возможность носить украшение в различных конфигурациях. Этот тренд задает темп современной жизни, когда в один день могут быть вписаны несколько значимых событий.

Специальные механизмы драгоценностей CHAMOVSKIKH позволяют, к примеру, снимать подвесные элементы серег, превращая Statement-украшение в лаконичные пусеты.

Эксклюзивный дизайн

Да, классическое кольцо-солитер или бриллиантовые пусеты из базового ювелирного гардероба всегда останутся в тренде. Но если говорить о концептуальных украшениях, выполненных в единственном экземпляре, то их ценность как шедевра ювелирного искусства не только сохранится, но и вырастет. К числу подобных украшений, которые не утратят своей актуальности, относятся, к примеру, флагманские парюры CHAMOVSKIKH из коллекции Classic, Discovery, Royal и других.

Персонализация

Эксклюзивность заключается не только в концептуальном дизайне и уникальных драгоценных камнях. Сейчас все больше людей обращают внимание на индивидуальный подход к созданию украшения и, как итог, его эргономичность. Поэтому в ювелирном доме CHAMOVSKIKH специалисты используют разные типы швенз и запатентованные механизмы, обеспечивающие максимально комфортную посадку драгоценности. Собственное производство полного цикла позволяет в кратчайшие сроки адаптировать размер кольца или степень поджима серег. На все украшения бренда, к слову, распространяется бессрочная гарантия и сервисное обслуживание.

Подробнее об особенностях выбора эксклюзивных украшений и драгоценных камней вам готовы рассказать эксперты ювелирного дома. Вы можете назначить встречу на официальном сайте chamovskikh.com или обратившись в фирменные салоны CHAMOVSKIKH.



г. Екатеринбург | КД «Тихвинь», ул. Сакко и Ванцетти, 99 | ТЦ «Покровский пассаж», ул. Розы Люксембург, 4 | +7 800 234 99 22 | chamovskikh.com | [chamovskikh](#)



С H A M O V S K I K H

Реклама

КАК ВПУСТИТЬ ПРИРОДУ В ОФИС ИЛИ ДОМ И СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ

Озеленение офисов, публичных пространств и домов — популярный тренд, который с каждым годом набирает обороты в Екатеринбурге. Компании устраивают в офисах «зеленые уголки», чтобы сотрудники могли отдыхать, глядя на них, и потом работать продуктивнее, а владельцы квартир и частных домов задумываются о зимних садах или озеленении террас.

При этом профессионалов, оказывающих качественные услуги по озеленению пространств, можно пересчитать по пальцам одной руки. **ОЛЬГА ИСАЕВА**, основатель компании «Авенир-фито», рассказала, почему и бизнес, и частные лица вкладываются в живые растения вокруг себя, во сколько обойдется озеленение офиса и почему ухаживать дома за комнатными растениями и следить за большими зелеными пространствами — далеко не одно и то же.

— Последние годы, особенно после пандемии, люди стали больше ценить живые растения вокруг себя, все больше появляются помещений с зелеными стенами — так называемым вертикальным озеленением. К нам оно пришло из Европы, но еще во времена Советского Союза растениям уделяли огромное внимание, посмотрите фильмы «Чародеи», «Служебный роман» и другие.



Благотворное влияние растений на самочувствие и продуктивность человека доказано многими исследованиями: растения очищают воздух и насыщают его кислородом. А японские психологи даже прописывают больным в качестве реабилитации любоваться природой для восстановления жизненных сил.

Где используют интерьерное озеленение

В Екатеринбурге тренд на озеленение офисов начали задавать федеральные компании. Особенно популярно это в ИТ-структурах и банках: как правило, они закладывают отдельную статью расходов на дизайн-проект озеленения и его реализацию. Потому что руководители этих компаний понимают: живые растения в офисе повышают продуктивность сотрудников. Мы тоже регулярно наблюдаем за нашими объектами и видим, как меняется помещение после озеленения, как это влияет на рабочую атмосферу.

Например, этим летом мы занимались озеленением нового здания: только что за-

кончилась стройка, но остались запах ремонта и строительная пыль. Мы завезли на объект порядка 200 растений, выставили их на одном этаже, и уже на следующий день воздух там стал совершенно другим. И все сотрудники ходили туда подышать.

Живые растения чаще используют в офисах, чем в публичных пространствах, тех же торговых центрах: владельцы опасаются, что не смогут правильно ухаживать за растениями, и те погибнут. Поэтому раньше,



как правило, использовали искусственное озеленение или стабилизированный мох, но ситуация меняется, и торговые центры также начали озеленять живыми растениями.

Что касается жилья, то интерьерное озеленение чаще практикуют в загородных домах: там больше возможностей и места,





чем в городских квартирах. Но в последние годы на рынке появляется много квартир с террасами, люди их охотно покупают, чтобы обустроить там небольшой сад, ведь не все могут позволить себе дом или дачу, и стараются хотя бы так приблизить к себе природу.

Сколько стоит зеленый офис

Как вообще выглядит современное озеленение пространств? Одинокие цветы в горшках давно неактуальны, это прошлый век. Вместо них появляются необычные композиции, клумбы и эффектные вертикальные зеленые стены с системой автополива. Например, на одном из объектов мы установили вдоль всей стены клумбу из искусственного камня длиной 9,5 м, которая полностью состоит из живых растений.



Какие растения можно использовать для озеленения? Во многом это зависит от условий помещения и требовательности растений к уходу. В общественных пространствах лучше не высаживать растения, требующие к себе щепетильного внимания и ухода, например калатеи. А вот фикусы и zamiокулькасы вполне подойдут: они не настолько требовательны и при этом великолепно выглядят.

Затраты на озеленение пространств зависят от площади: на офис размером 100 кв. м потребуется порядка 100-200 тыс. руб. Но сумма, конечно, может достигать и 1

млн, и 10 млн руб. — все зависит от размера помещения, пожеланий и платежеспособности заказчика. При этом наши дизайнеры создают зеленые композиции, учитывая интерьер заказчика и его корпоративный стиль.

Что касается вертикального озеленения, то стена из стабилизированного мха обойдется в сумму от 16 тыс. руб. за 1 кв. м, из живых растений — от 50 тыс. руб. за кв. м. Но за вертикальным озеленением нужно постоянно ухаживать: сервис по обслуживанию зеленой стены стоит от 5 тыс. руб. в месяц.

Бывает, возможности заказчика не совпадают с тем, что предложил дизайнер помещения, но эти разногласия всегда можно разрешить. Например, у нас был заказчик, у которого по дизайну предусмотрено вертикальное озеленение с живыми растениями. Но реальные затраты на зеленую стену выходили за рамки его бюджета. Тогда мы поменяли растения на стабилизированный мох. Смотрится он тоже прекрасно, а особого ухода не требует: лишь бы на него не попадали прямые солнечные лучи, вода и строительная пыль.

Внутренние помещения или уличное озеленение?

Бесспорно, озеленение является фишкой, которую девелоперы могут и должны использовать в своих проектах. Но чаще они делают упор на уличное озеленение, хотя лето у нас короткое, и растения на улице не могут долго радовать жильцов.

Девелоперы Москвы и Санкт-Петербурга давно и активно практикуют не только высадку деревьев и кустарников во дворах, но и озеленение мест общественного пользования. Эту практику, к счастью, начали перенимать и екатеринбургские застройщики. Мы с ними активно сотрудничаем на всех этапах, от разработки концепции озеленения до ее реализации. Многие жилые комплексы сейчас могут похвастаться своими «зелеными» МОПами (местами общественного пользования), а мы гордимся, что принимали участие в создании этой красоты.

Мы работаем и с небольшими компаниями, и с крупными организациями. Как правило, после озеленения их офисов они возвращаются за новой партией растений: «Мы хотим еще, сделайте нам снова такую красоту». Сейчас зеленых офисов становится все больше: условно говоря, в 2012 г. был один зеленый офис на 100, а в 2022 г. — один на 10.

Рынок только формируется

Географически мы работаем не только в Екатеринбурге, но и по всей России, делали проекты в Петербурге, Москве, Красноярске,



Ольга Исаева
основатель компании «Авенир-фито»

Уфе, Казани, Тюмени, Перми, Сочи и других городах. И с удовольствием ухаживаем за этими растениями.

Сейчас этот рынок только формируется. Так, до недавнего времени в Екатеринбурге компаний, специализирующихся на озеленении, было всего три. Как правило, у каждой — определенное направление работы. Мы специализируемся на комнатных растениях и не работаем с уличным озеленением. Потому как ландшафтный дизайнер и садовник — это одни компетенции, а фитодизайнер и биолог, работающие с комнатным озеленением, — совершенно другие, у них и образование должно быть разным.

В последнее время на рынок стали выходить самоучки, которые научились хорошо выращивать растения у себя дома, решили, что могут на этом зарабатывать, и стали предлагать свои услуги компаниям. Зачастую такие истории заканчиваются печально, потому что ухаживать дома за тремя фиалками — это одно, а содержать в порядке девять этажей растений — совершенно другое, здесь другой регламент работы, другие препараты и навыки.

На самом деле хороших специалистов мало, и нам очень бы хотелось исправить эту ситуацию. Поэтому сейчас мы готовим образовательные проекты по озеленению внутренних пространств и уходу за растениями.

Прощайтесь с нами!

г. Екатеринбург, ул. Студенческая, 11
ИЦ «Галерея 11»
тел. (343) 385-58-39
avenir-fito.ru



г. Екатеринбург | КД «Тихвинь», ул. Саико и Ванцетти, 99 | ТЦ «Покровский пассаж», ул. Розы Люксембург, 4 | +7 800 234 99 22 | chamovskikh.com | chamovskikh

CHAMOVSKIKH
JEWELLERY HOUSE

Реклама

