

RVG

43/328
ноябрь
2025

РЕГИОН НОМЕРА –

ЯРОСЛАВСКАЯ
ОБЛАСТЬ



With the
support of the
CCI of Russia

АЛЁНА
ЧАШКИНА:

«ИНТЕРЬЕР —
ЭТО НЕ ПОДИУМ,
ЭТО СЦЕНА
ВАШЕЙ ЖИЗНИ»

УНИКАЛЬНЫЕ РЕЦЕПТУРЫ – СУХИЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ СМЕСИ BAUEN BESSER

Завод по производству сухих строительных смесей создан в 1998 году, входит в группу компаний Томской домостроительной компании, лидера стройиндустрии Сибири.



- Помимо готовой линейки продукции, завод предлагает услуги по смешиванию компонентов по любым техническим заданиям заказчиков.
- Изготавливаем и поставляем сухие строительные смеси в мешках и БИГ БЭГах.
- Работаем по контрактным заказам и толингу.
- Наш коллектив – это верность делу, ответственность, добропорядочность, своевременность, оперативность, высокий профессионализм.



zavod@bgtomsk.ru

*"Сотрудничаем
с покупателями
и поставщиками
всех регионов
РФ".*

*Директор
Дворянкина Юлия Александровна*

г.Томск, ул.Елизаровых, 79/1, стр.15

Тел: 8 (3822) 26-00-00

8-929-372-12-02

WhatsApp MAX Telegram

<https://bauenbesser.ru/>

RBG

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.

12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Главный редактор: **Мария Сергеевна Суворовская**

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера: **Екатерина Золотарева**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Дирекция развития и PR: **Ольга Иванова,**

Юлия Колчева, Кира Кузмина

Журналисты: **Алина Волкова,**

Анна Добрынина, Вячеслав Колесников

Фото: **Андрей Волков, Роман Новиков**

<https://ru.freepik.com>

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электровзводская, д. 20, стр. 3.

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания RBG.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции и издателя: **143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23**

E-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: **+7 (495) 528-17-35**

Издатель: **ООО «Бизнес-Диалог Медиа»**

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Регистрационный номер средства массовой информации ПИ № ФС77-70487 от 25 июля 2017.

RBG № 43/328 ноябрь 2025

Подписано в печать: **13.11.2025**

Дата выхода в свет: **22.11.2025**

Тираж: **15 000. Цена свободная.**

RBG

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad. 12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

The editor-in-chief: **Maria Suvorovskaya**

Deputy Marketing Director: **Irina Dlugach**

Managing Editor: **Ekaterina Zolotareva**

Designer: **Alexandr Lobov**

Directorate for Development and PR: **Olga Ivanova,**

Yulia Kolcheva, Kira Kuzmina

Journalists: **Anna Dobryнина,**

Alina Volkova, Vyacheslav Kolesnikov

Photo: **Andrey Volkov, Roman Novikov,**

<https://ru.freepik.com>

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrovzvodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published as advertising. The opinion of the authors does not necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials and their use in any form is allowed only with the permission of the editorial office of the publication RBG. Materials are not reviewed and returned.

Address of the founder and publisher:

23-1-2 ul. Pobedi, Reutov, the Moscow region, 143966

E-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: **+7 (495) 528-17-35**

Publisher: **Business-Dialog Media LLC**

Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media. Media registration number PI # FS77-70487 from July 25, 2017.

RBG № 43/328 November 2025

Signed to the press: **13.11.2025**

Date of issue: **22.11.2025**

Edition: **15 000 copies. Open price.**

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНО

2

ТИМУР ИРТУГАНОВ, АМДПР:

**«МЕБЕЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ДЕМОНИСТРИРУЕТ
ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ»**

4

НОВОСТИ ОТРАСЛИ

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

6

АЛЁНА ЧАШКИНА:

«ИНТЕРЬЕР – ЭТО НЕ ПОДИУМ, ЭТО СЦЕНА ВАШЕЙ ЖИЗНИ»

МЕБЕЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ: ВЕКТОР НА РАЗВИТИЕ

12

МИХХ: МЕБЕЛЬ КАК ИСКУССТВО

16

ИРИНА ЛАВРИК, «LAVRIK DESIGN»:

**НУЖНО ЭКСПЕРИМЕНТИРОВАТЬ И ИСКАТЬ НОВЫЕ
И ОРИГИНАЛЬНЫЕ ДИЗАЙНЕРСКИЕ РЕШЕНИЯ!**

18

ЕЛЕНА ТОЩАКОВА, «ПАЛАЦО»:

**ИСКУССТВО В РЕМЕСЛЕ:
КАК ДИЗАЙН И МАСТЕРСТВО СОЗДАЮТ ЦЕННОСТЬ**

20

АЛИНА АЛИЕВА, «ЭКЛИПС»:

«ПАРТНЁРСТВО. ОТ ДЕНЕГ ДО ДУХОВНОСТИ»

24

OASIS:

ПРЕВРАЩАЕТ ВАННЫЕ КОМНАТЫ В АРХИТЕКТУРУ ЭМОЦИЙ

28

ELEMENT:

РОССИЙСКАЯ АУТЕНТИЧНОСТЬ С ФРАНЦУЗСКИМ ЛОСКОМ

32

СЕРВИ:

**КУЛЬТУРА ПРОИЗВОДСТВА НАЧИНАЕТСЯ С СОВРЕМЕННЫХ,
УДОБНЫХ РАБОЧИХ МЕСТ**

36

**«УЛЬТРАДЕКОР» – УНИКАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС ГЛУБОКОЙ
ПЕРЕРАБОТКИ НИЗКОСОРТНОЙ ДРЕВЕСИНЫ**

ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛАСТЬ – РАСШИРЯЯ ВОЗМОЖНОСТИ

40

МИХАИЛ ЕВРАЕВ:

**«ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛАСТЬ – ОЧЕНЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ
И УДОБНЫЙ РЕГИОН ДЛЯ РАБОТЫ И ЖИЗНИ»**

46

НОВОСТИ РЕГИОНА



RBG

Тимур Иртуганов, АМДПР: «МЕБЕЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ДЕМОНСТРИРУЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ»



– Тимур Равильевич, когда была создана АМДПР? Что Ассоциация представляет собой сегодня?

– Ассоциация предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России (АМДПР) – это добровольная, профессионально-общественная, некоммерческая организация. Она была учреждена в 1997 году. Как вы понимаете, экономическая ситуация в то время в стране была чрезвычайно сложной. Поэтому ключевой целью Ассоциации на тот момент стала консолидация усилий по преодолению кризисных явлений в мебельно-деревообрабатывающей отрасли и созданию необходимых условий для её подъёма в условиях рыночной экономики и развития экспорта.

За прошедшие почти 30 лет наша организация выросла в авторитетную и уважаемую площадку. Сегодня в состав Ассоциации входит более 130 мебельных, фанерных и плитных предприятий, деревообрабатывающие компании по производству напольных покрытий, стеновых панелей, комплектов для деревянного каркасно-панельного домостроения, погонажных и других изделий деревообработки, а также крупные, средние и малые предприятия Центрального, Северо-Западного, Южного, Приволжского, Уральского и Сибирского федеральных округов России.

– Как вы оцениваете сегодняшний потенциал российских предприятий – производителей мебели? По оценкам Росстата, в 2024 году объём производства мебели в России вырос. В натуральном выражении он увеличился на 7,84% и достиг 103,45 млн единиц мебели. А какие прогнозы на 2025 год?

– Да, действительно, рынок в прошлом году достиг рекордных величин, но с ноября 2024 года рост замедлился и начался небольшой спад. Мы прогнозируем в этом году рост в 5% в стоимостном выражении за счёт увеличения цен на мебель и падение на 6% в натуральном выражении.

Должен отметить, что российская мебельная промышленность в последнее время демонстрировала значительный потенциал, особенно в контексте импортозамещения после 2022 года. Внутренний рынок растёт благодаря увеличению спроса на отечественную продукцию, поддержке государства (например, через субсидии и льготы для производителей) и большим объёмом жилищного строительства, даже несмотря на то, что темпы строительства жилья на сегодняшний день замедляются.

Российская мебельная и деревообрабатывающая индустрия динамично развивается, несмотря на существующие сложности. Инновационные технологии, внедрение цифровых решений, появление новых рынков сбыта оказывают серьёзное влияние на трансформацию отрасли.

О развитии этого сегмента российской промышленности, новых вызовах и способах их преодоления мы беседуем с Тимуром Иртугановым, генеральным директором Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России (АМДПР).

Определённым драйвером роста может стать снижение процентов по потребительским кредитам, расширение ассортимента отечественных производителей и увеличение производства уникальной дизайнерской мебели, востребованной покупателями с индивидуальными потребностями.

– Какие сегменты мебельной продукции наиболее востребованы сегодня?

– Мебель для жилых помещений (гостиные и спальни), кухонная мебель, мебель для офисов, металлическая и детская мебель. Также с ростом популярности компактных квартир и многофункциональных пространств увеличивается интерес к трансформируемым и модульным системам, позволяющим экономить место.

– С какими сложностями сегодня сталкивается отрасль?

– Конечно, есть определённые трудности, которые оказывают влияние на развитие мебельной и деревообрабатывающей промышленности в России.

Экономические факторы. Высокая ключевая ставка, формирующая дорогие потребительские кредиты, рост цен на сырьё, энергоносители и логистику из-за инфляции и колебаний валют.

Рыночные изменения. Усиление конкуренции с иностранными брендами, рост спроса на экологичные и дизайнерские продукты, колебания потребительского спроса (например, спад в 2022–2023 гг. из-за экономической нестабильности).

Производственные проблемы. Дефицит квалифицированных кадров.

Логистические и инфраструктурные барьеры. Затруднения в экспорте и импорте, рост транспортных расходов.

– Насколько велика сегодня зависимость от импортных компонентов? Уменьшилась ли она за счёт развития импортозамещающих производств и технологий?

– Сегодня зависимость мебельной отрасли России от импорта компонентов остаётся достаточно высокой.

Основные импортируемые элементы – это фурнитура и крепёжные изделия (до 90% из Китая); ткани, обивочные материалы и лакокрасочные покрытия (значительная часть из Азии); современное оборудование и технологии (после 2022 г. в основном из Китая).

Всё это делает отрасль уязвимой к внешним факторам, но, конечно, есть и позитивная динамика в сфере импортозамещения. Зависимость постепенно уменьшается за счёт развития импортозамещающих производств и технологий, поддерживаемых государством.

Кроме того, в настоящее время Ассоциация прорабатывает вопрос установления ввозных заградительных пошлин на отдельные виды мебели из недружественных стран.

**ЗА ПЕРИОД ЯНВАРЬ-АВГУСТ
2025 ГОДА ВЫСОКИЙ РОСТ
(БОЛЕЕ 20%)
НАБЛЮДАЛСЯ
В ПРОИЗВОДСТВЕ
ОФИСНОЙ ДЕРЕВЯННОЙ
И МЕТАЛЛИЧЕСКОЙ
МЕБЕЛИ, МЕТАЛЛИЧЕСКОЙ
БЫТОВОЙ МЕБЕЛИ, МЕБЕЛИ
ДЛЯ ДАЧИ И САДА.**

**НАИБОЛЬШЕЕ СНИЖЕНИЕ
БЫЛО ОТМЕЧЕНО
В ВЫПУСКЕ МАТРАСОВ
И ОСНОВ МАТРАСНЫХ –
НА 44%.**

**ВЫПУСК БЫТОВОЙ МЕБЕЛИ
ДЕМОНСТРИРОВАЛ
НЕБОЛЬШОЕ СНИЖЕНИЕ –
НА 7%.**

– Какую поддержку оказывает АМДПР предприятиям, входящим в число членов Ассоциации?

– Ассоциация предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России оказывает комплексную поддержку своим членам. Это помощь в формировании документов для получения всех видов финансовой и нефинансовой поддержки: займы ФРП, субсидии экспортёрам, субсидии АТР, присутствие мебельного производства в перечне критической продукции, регулирование цен на химические компоненты, работа с ФТС по недопущению повышения ввозных пошлин на мебельные комплектующие.

Мы представляем интересы бизнеса в различных государственных органах, участвуем в разработке и корректировке нормативных правовых актов, стандартов, мер тарифного и нетарифного регулирования и многого другого. Оказываем помощь в вопросах стандартизации: АМДПР является членом технических комитетов по стандартизации ТК 135 «Мебель», ТК 121 «Плиты древесные» и др.

Проводим регулярные аналитические исследования рынка и предоставляем их нашим членам: это отчёты о тенденциях производства, экспорта и импорта, прогнозы (например, ежегодные обзоры мебельной отрасли) и т.п.

АМДПР также оказывает содействие в налаживании контактов с потенциальными партнёрами, является организатором различных мероприятий: конференций, форумов, семинаров и круглых столов (например, ежегодная Всероссийская конференция производителей мебели, Национальная премия «Золотая Кабриоль») и другие.

Наша поддержка также охватывает международное сотрудничество и продвижение: организацию участия членов Ассоциации в международных выставках и бизнес-миссиях, содействие в экспорте, в обмене опытом, включая совместные проекты и кооперацию.

– Расскажите о связях с зарубежными партнёрами, о современных направлениях экспорта продукции участников АМДПР.

– Неизменными партнёрами остаются страны ЕАЭС и СНГ – на их долю приходится 90% российского экспорта.

– В 2024 году было заключено соглашение о сотрудничестве между АМДПР и Ассоциацией «Шанхайская организация строительно-производственной индустрии». Есть ли на сегодня какие-либо результаты этого соглашения?

– Да, действительно, АМДПР активно развивает сотрудничество с китайскими партнёрами в мебельной и деревообрабатывающей отраслях.

В 2024 году мы подписали соглашение с Ассоциацией «Шанхайская организация строительно-производственной индустрии» (ШОСПИ) и Ассоциацией «Национальное объединение производителей строительных материалов и строительной индустрии» (НОПСМ). В рамках соглашения были достигнуты договорённости о поддержке партнёрских отношений, проведении совместных мероприятий, обмене опытом и оказании взаимной организационной и информационной поддержки.

В рамках сотрудничества с китайскими коллегами АМДПР организовала бизнес-миссии (20+ предприятий РФ провели переговоры с шанхайскими партнёрами).

– Какие перспективные задачи определяет для себя АМДПР на ближайшие годы?

- Лоббирование льгот (налоговых, кредитных) и субсидий.
- Снижение зависимости от импорта.
- Рост экспорта и развитие международного сотрудничества с дружественными странами.
- Образовательные программы: повышение квалификации специалистов и снижение дефицита рабочих кадров.
- Аналитика рынка: выпуск ежемесячных отчётов и прогнозов для адаптации к инфляции.

Мебельная фабрика в Подмоскowie удвоила выпуск продукции

За январь–октябрь текущего года на производственной площадке в Солнечногорске Московской области компания «Лебер» изготовила 10 443 единицы мебели, детского и спортивного оборудования. Это более чем двукратный рост в сравнении с тем же периодом 2024 года, отметили в пресс-службе администрации муниципалитета.

По словам замглавы городского округа Кирилла Типографщика, предприятие увеличило производительность благодаря модернизации. За счёт обновления станков мебельный цех увеличил точность обработки и ускорил сборку изделий.

Здесь планируют и дальше повышать качество обработки древесины, параллельно улучшая условия труда работников. Готовятся к монтажу шлифовальные станки и аспирационная система.

Промплощадки «Лебер» в Подмоскowie занимают территории в общей сложности в 9,5 тыс. м². Цеха в Солнечногорске,

где ведётся обработка дерева, металла и работа с листовыми материалами, имеют площадь 1,5 тыс. м². Предприятие оснащено современными станками с ЧПУ для высокоточной обработки.

Производитель поставляет офисную и торговую мебель, а также детские игровые комплексы не только на внутренний рынок, но и на экспорт: в Иорданию, Катар, Кувейт, ОАЭ. Официальные представительства компании действуют в Бахрейне, Ливии и Эфиопии.

Как сообщалось ранее, предприятия МО на 43% увеличили выпуск мебели в январе–августе к тому же периоду 2024 года.

Новое производство металлической мебели появится в Свердловской области

Екатеринбургское ООО «Риал систем» готовится к реализации крупного инвестпроекта. В посёлке Большой Исток Сысертского городского округа компания планирует построить два новых цеха. В них будет организован выпуск мебели из металла.

Как уточнил глава Сысерти Дмитрий Нисковских, инвестор уже оформил разрешение на строительство.

Компания «Риал систем» зарегистрирована в 2012 году. Её учредители выступают также учредителями ООО «Риал Стил».

Согласно данным с сайта компании, «Риал Стил» специализируется на изготовлении металлической мебели для промышленных предприятий, складов и офисов. В ассортименте производителя более 3 тыс. моделей верстаков, стеллажей, шкафов и систем хранения. Продукция «Риал Стил» поставляется на производственные и торговые объекты, в учебные и научные учреждения.



Сборщики мебели на третьем месте в списке самых высокооплачиваемых специалистов на подработке

Напомним, что в августе 2025 года было зафиксировано, что за первое полугодие выросло число вакансий на сборщиков мебели. Число предложений работы для этих специалистов увеличилось более чем вдвое (+115%), а средняя предлагаемая зарплата достигла 88 756 рублей в месяц.

Как оказалось, высокую популярность эти специалисты удерживают и в нише подработки. Такое заключение сделали эксперты Avito, изучив цены за услуги по рабочим и линейным специальностям.

Сборщики мебели разместились на третьем месте – их среднее предлагаемое вознаграждение составило около 116 614 руб./мес. за подработку.

Выше оказались только ремонтники бытовой техники (117 034 руб./мес. в среднем) и отделочники (125 558 руб./мес. за частичную занятость).

Отдельно выделяют логистов и специалистов из транспортной сферы – на них тоже очень серьёзно вырос спрос. Особенно в Магаданской области: там этим специалистам могут предложить 158 581 руб./мес.

Увеличение оплаты может быть связано с активностью осеннего сезона. Директор сервиса временной занятости «Авито Подработка» Сергей Яськин отметил, что предприниматели активнее открывают подработку в рабочих и линейных профессиях именно в этот период.

В России растёт спрос на квартиры с нестандартными планировками: как это может сказаться на мебельщиках?

Как отмечает коммерческий директор ГК «А101» Мария Орлова, сегодня этот тренд наблюдается по всей стране, а развивался он в последние 3–5 лет. Причём устойчивый прирост таких проектов наблюдается не только в бизнес- и премиум-классе, но и в комфорт-жилье.

Речь (в зависимости от сегмента) идёт о двухуровневых квартирах, апартаментах с террасами, чердачных вариантах и прочем.

На вторичном рынке тоже начинают активно позиционировать такие планировки. Например, эксперты «ЦИАН» недавно нашли в крупных городах квартиры, где количество балконов и лоджий превышает число комнат. Бывают случаи, когда балконов в 2–3 раза больше. Причём такие планировки встречаются как в домах 1990–2000-х годов, так и в новостройках.

В сегменте премиального жилья это решение внедряют, для того чтобы повысить привлекательность некоторых объектов (например, на первых этажах за счёт патио) или выделиться на фоне конкурентов, тем более что нестандартные планировки повышают стоимость жилья на 10–15%. Для мебельщиков такие проекты могут стать особенно выгодными, потому что они будут требовать особой индивидуальной мебели и, возможно, коллаборации с застройщиком.

Основные покупатели такого жилья – платёжеспособные категории: владельцы



бизнеса и топ-менеджеры, приобретающие статусный объект; прогрессивные люди до 40 лет, видевшие аналоги за рубежом; и семьи с детьми, ценящие чёткое зонирование.

Но в случае массового жилья нестандартная планировка, напротив, может снижать ликвидность. Поэтому некоторые люди могут специально искать такое жильё, чтобы просто иметь возможность завести собственный «угол».

От мебельщиков, работающих с менее платёжеспособной аудиторией, такая тенденция также требует гибкости и демонстрации не отдельных продуктов, а комплекса, готового решения, которое бы помогло обустроить квартиру с нестандартным типом планировки. Такая тенденция потенциально может поднять спрос на высокие стеллажи и сквозные шкафы, выполняющие роль перегородок и зонировующие пространство, а также на multifunctional мебель.

Мебельная мануфактура Красноярск может заработать в ближайшие месяцы

Речь идёт о бывшей фабрике «Мекран», ныне Мебельной мануфактуре Красноярск, которой управляет ООО «ЛесИнвест». По оценкам аналитиков, это будет одно из самых крупных в крае предприятий глубокой переработки древесины полного цикла.

Уточняется, что на площади в 36 тыс. м² уже ведутся пуско-наладочные работы и производится тестовый выпуск опытных образцов продукции.

На фабрике будут работать 200 квалифицированных сотрудников. А по данным издания «Экология Севера», речь идёт более чем о 500 специалистах.

В ассортимент войдут как комплектующие (мебельные щиты, столярные плиты), так и готовая мебель. В качестве материалов будут использоваться лиственница, ель, сосна, берёза, а также пиломатериалы и мебельные плиты.

Команда фабрики будет ориентироваться на безотходное производство, чтобы сырьё использовалось максимально эффективно.

Напомним, несколько месяцев назад фабрику с рабочим визитом и экскурсией посещал министр экономического развития РФ Максим Решетников в сопровождении губернатора Красноярского края Михаила Котюкова и зампреда «ВЭБ.РФ» Александра Тарабрина.

Глава ведомства отметил, что Красноярский край – один из основных игроков в лесной отрасли страны, занимающий ведущие позиции по объёмам заготовки древесины и выпуску пиломатериалов. Поэтому появление здесь предприятия замкнутого цикла – это логичное и стратегическое решение. Чиновник уверен, что запуск этой промплощадки способствует развитию региона и привлечёт дополнительные инвестиции.





Алёна Чашкина:
«ИНТЕРЬЕР –
ЭТО НЕ ПОДИУМ,
ЭТО СЦЕНА
ВАШЕЙ ЖИЗНИ»

Алёна Чашкина – основатель и руководитель дизайн-студии CHASHKINA INTERIOR, визионер в мире архитектуры и интерьерного дизайна. В профессии она уже более 20 лет, легко обращается с любыми направлениями и формами, а её способность превращать пространства в потрясающие произведения искусства просто необыкновенна. Каждая вилла, которую проектирует Алёна, отражает олицетворение роскошной жизни, безупречно сочетая инновационные материалы с традиционной элегантностью. Результат многолетней деятельности – репутация и выработанный авторский стиль, налаженные связи только с самыми надёжными и проверенными партнёрами. Опыт и знания, требовательность, безупречность и доскональная проработка всех деталей всегда приводят к идеальному результату в работе. Сегодня «в портфеле» студии Алёны Чашкиной более 230 архитектурных и интерьерных проектов в России и за рубежом.

– Как создавалась студия Chashkina Interior? Помните свои первые проекты?

– Студия создавалась постепенно, шаг за шагом. Вначале это были частные заказы, где весь цикл создания интерьера я делала сама – от эскизов и чертежей до реализации. Заметьте, свои первые проекты я делала вручную. Чертежи от руки и визуализацию, аксонометрию и перспективу – тоже от руки. Первый проект – дизайн трёхкомнатной квартиры. Необходимо было создать модное современное пространство для молодой семьи. Это было увлекательное путешествие; оно сразу показало мне, что дизайн интерьера – это прежде всего сложнейшая схема взаимодействия с заказчиками, строителями, поставщиками, художниками и др. Тогда же я осознала: дизайн – это не только про стены и мебель, это про эмоции, которые должен испытывать человек, входя в свой дом. Кстати, этот проект впоследствии в 2008 году был напечатан в интерьерном глянце «Лучшие интерьеры». К сожалению, этот экземпляр журнала не сохранился. Но фото интерьера до сих пор бродит по интернет-просторам как «свежий» проект (*смеётся*)!

– Алёна, вы – один из дизайнеров, который элегантно формирует достаточно сложное интерьерное направление – современный ар-деко. Как вы оцениваете состояние этого направления в интерьерной моде сегодня?

– Да, стиль ар-деко я чувствую кожей. Для меня он наполнен элегантностью, эмоциями и тонкой декоративностью. На последней миланской интерьерной выставке доминировала стилистика под кодом «тихая роскошь» – это сейчас вызывает

непоколебимый интерес. В дизайне мебели и интерьера преобладают природные материалы, экологичность. Формы стали мягче, более плавными, фактуры объёмнее, интереснее, цвета теплее, с уходом в натуральность – с преобладанием цветов земли, песка, терракоты. Например, новая коллекция LUXOR от итальянского бренда GIORGIO COLLECTION, в разработке которой участвовала студия Джузеппе Вигано, впечатляет своей архитектурой и комфортом – выглядит достаточно современно, лаконично и, я бы сказала, безупречно.

– Что для вас является мерил признания в мире интерьерного дизайна – количество заказов, журнальные публикации, собственный бренд или место в музее?

– Для меня мерил признания всегда было не количество, а качество. Да, важны и публикации, и репутация, и участие в выставках, и награды. Это вдохновляет, подтверждает твой профессиональный статус, то, что ты двигаешься в правильном направлении. Однако настоящим признанием я считаю момент, когда заказчик спустя годы говорит: «Вам удалось изменить мою жизнь, этот интерьер – часть меня». Это выше любых титулов.

– Каковы, по-вашему, три кита современного интерьерного дизайна?

– Это архитектура пространства как основа всего; индивидуальность – ведь каждый интерьер – это отражение личности; смысл – то, что стоит за визуальной составляющей, когда интерьер работает не только как красивая картинка, но и как живая среда, влияющая на чувства, привычки и даже настроение.



Алёна Чашкина – выпускница Московской международной школы дизайна, экономист по первому образованию и инженер по специальности «Промышленное и гражданское строительство» по второму. Она – лауреат всероссийских и международных конкурсов в области дизайна, член Ассоциации профессиональных дизайнеров и архитекторов Италии (AIPi), Британского института дизайна (BIID), Союза дизайнеров России, Ассоциации дизайнеров и декораторов интерьеров (ADDI). Автор многочисленных публикаций в профильных журналах.



– Что является основой ваших интерьеров? И что приводит к такому высокому результату?

– Если говорить о создании интерьера, самым главным, основой, повторюсь, я считаю архитектуру пространства. Грамотное планировочное решение – важная часть проекта и залог успешного интерьера. Убеждена, сила воздействия такого интерьера очень велика. Он способен изменить как человека, так и его мировосприятие, его жизнь...

А главная основа для дизайнера, который стремится состояться в профессии, – не терять индивидуальность, стараться создавать интерьеры, которые проявляют тебя не только как мастера своего дела, но и как личность. Со временем оттачивается почерк, появляется узнаваемый стиль, который выделяет тебя среди коллег. Важно любить своё дело, быть ему преданным. Чем бы человек ни занимался, он достигнет высокой оценки окружающих, только если искренне любит свою профессию. И дизайн – не исключение.

Также очень важно чувствовать заказчика, понять, что для него важно, – это

огромная работа. Думаю, без знания основ психологии здесь не обойтись. Надо обладать способностью к убеждению и умением доносить свою точку зрения. Гибкость и настойчивость – два качества, без которых трудно оставаться в продуктивном диалоге. Я радуюсь как ребёнок, когда мне удаётся отвоевать ГЛАВНУЮ идею проекта! И радуюсь вдвойне, когда спустя время мой заказчик высоко оценивает мои старания и гордится своим интерьером.

«Настоящим признанием я считаю момент, когда заказчик спустя годы говорит: “Вам удалось изменить мою жизнь, этот интерьер – часть меня”».



– Как строится коммуникация в работе с премиальным заказчиком? И что необходимо и важно для успешной работы в люкс-сегменте?

– Работа с клиентами премиум-сегмента требует определённого уровня профессионализма и умения учитывать тонкости, которые для них особенно важны. Такие клиенты обычно ожидают эксклюзивные решения и высокий уровень сервиса, которые обеспечат комфорт и индивидуальность на каждом этапе взаимодействия.

Клиенты премиум-сегмента, как правило, привыкли к безупречному качеству, которое они ожидают видеть во всём: от материалов до сервиса и общего взаимодействия. Им важно ощущать, что каждый элемент их проекта будет продуман и исполнен на высочайшем уровне. Поэтому внимание к деталям – ключевое требование.

Также крайне важны доверительные отношения с дизайнером. Они ценят, когда специалист готов обсуждать с ними любые вопросы честно и открыто, при этом демонстрируя порядочность и конфиденциальность. Доверие – это основа успешного сотрудничества с клиентами высокого уровня.

– Вы – разноплановый дизайнер, виртуозно работаете в любом стиле. А каковы ваши личные предпочтения?

– Несмотря на то что я свободно работаю в любом стиле, лично для себя и своей семьи предпочитаю современные направления, особенно мне интересны ар-деко, фьюжн. Для меня они привлекательны, так



миального бренда Medea наш российский дизайнер Марина Путиловская представляла коллекцию мебели, созданную совместно с итальянской фабрикой, и для украшения экспозиции выбрала подвесы от Sagarti.

Ручная работа, фарфор, кристаллы Swarovski. Восторг! Вернувшись домой, я связалась с представителем компании и сразу включила одну из моделей бренда в свой новый проект. Это и стало началом нашей совместной истории! В прошлом году по просьбе Sagarti я оформила стенд компании на международной выставке ARTDOM в Москве, а позже фирменный шоурум бренда на Рублёво-Успенском шоссе. А также в ближайшее время откроет свои двери роскошный шоурум HURRA в Катаре, созданный по разработанному CHASHKINA INTERIOR брендбуку для компании Sagarti.

*«Мода прекрасна,
но она не должна быть
диктатором».*

– Последние европейские салоны определили новый тренд – сюрреализм. Насколько вам лично близко это направление? Какое будущее вы ему пророчите и, в целом, целесообразно ли обставлять квартиру, дом, офис модно?

– Сюрреализм как идея интересен: он позволяет говорить метафорами, играть с восприятием, вызывать эмоции. Но если говорить о доме, важно помнить, что интерьер должен быть не только выразительным, но и удобным. Мода прекрасна, но она не должна быть диктатором. Интерьер – это не подиум, это сцена вашей жизни. Модные детали – да. Модный интерьер «по инструкции» – нет.

– Что необходимо дизайнеру для выхода на внешние рынки: продвигать тему локальности и идентичности или оставаться в рамках универсальности? Как, вообще, обстоит дело с классификацией, насколько она строга?

– Сегодня глобальный рынок открыт ко всему. Универсальность важна – она делает проект понятным в любой точке мира. Но локальные коды – это ДНК. Именно они добавляют глубину. Я верю в гармонию. В проекте может быть международный язык форм, но с акцентом – будь то текстура янтаря, балтийский свет или итальянская архитектура. Классификация? Да, существует, но для меня важнее целостность и смысл.

– Есть возможность поддерживать связи с зарубежными коллегами? Отслеживать мировые тренды?

– Да, я стараюсь поддерживать связи с зарубежными коллегами и партнёрами.

как в них присутствует интереснейшее сочетание, некий коктейль из разных культур и стилей в одном флаконе.

– Вы являетесь амбассадором двух премиальных брендов. Почему руководство компаний наделило вас таким важным статусом?

– Согласна, статус важный. И определённо накладывает некую степень ответственности за представление бренда, его философии и ценностей. Но это совсем не сложно, когда ты чувствуешь, что философия бренда полностью откликается в тебе. Например, GIORGIO COLLECTION, о котором я уже упоминала, – один из моих любимых брендов, с ним я сотрудничаю более 12 лет. Три года назад фабрика, оценив высокий уровень моих проектов и то, как в них реализованы продукты бренда, предложила мне стать официальным дилером в нашем регионе, закрепив за мной статус амбассадора.

С российским производителем Sagarti light я впервые познакомилась на миланской выставке iSaloni в 2018 году. На стенде пре-



Как член Ассоциации профессиональных дизайнеров и архитекторов Италии (AIPi) и член Британского института дизайна (BIID) я имею возможность наблюдать за развитием многих направлений в сфере европейского дизайна и архитектуры. Работая с европейскими брендами, стараюсь лично знакомиться с производством, жизнью компании и основателями бренда. Многие европейские производители в своих брендбуках имеют фотографии проектов от CHASHKINA INTERIOR.

Считаю, что международные и европейские выставки обязательны для посещения практикующим дизайнерам. Для меня одна из важнейших интерьерных выставок в Италии – iSaloni. Её ежегодное посещение помогает мне быть в курсе интерьерной моды. Это истинное вдохновение.

«Дизайн интерьера — это прежде всего сложнейшая схема взаимодействия с заказчиками, строителями, поставщиками, художниками...»

– Ваше первое образование – экономист, второе – инженер. Помогает ли это вам в работе?

– Да, помогает. Экономика учит мыслить системно и понимать процессы, инженерное образование дало понимание конструкций, технологий, проектирования. Это колоссальная база, без которой невозможно реализовать серьёзный проект.

– Были ли среди ваших клиентов знакомые, друзья?

– Были случаи работы с друзьями, но это всегда особая ответственность. С близкими людьми сложнее – они могут не всегда понимать профессиональную необходимость определённых решений. Помогает терпение (*смеётся*).

– Часто ли к вам клиенты приходят с готовыми пожеланиями? Всегда ли вы с ними согласны?

– Клиенты почти всегда приходят с готовыми решениями, но не всегда они технически осуществимы или эстетически грамотны. Методом убеждения, хотя и достаточно

гибко, стараюсь донести свою точку зрения. Главное – найти компромисс между желаниями заказчика и профессиональным пониманием того, что будет лучше.

– Пять предметов интерьера прошлого (любых стилей и эпох), которые вы хотели бы заключить в капсулу времени?

– В приоритете то, что создаётся руками мастеров. Я бы выбрала люстру из муранского стекла XVIII века – свет как искусство. Зеркало в резной позолоченной раме в стиле Людовика XV как отражение эпохи. Шезлонг LC4 Ле Корбюзье – символ архитектурной мысли. Комод в стиле ар-деко – элегантность вне времени. И ковёр как символ теплоты и уюта – простота послевоенного модерна.





Подмосковная мебельная фабрика MIXX начала свою работу с автоматизированного цеха, а сейчас её продукция широко известна и на столичном рынке, и в регионах. Приоритетная задача компании – в непрерывном развитии и стремлении к лидирующим позициям на мебельном рынке. Залогом успеха и стабильного роста стали слаженная работа команды профессионалов, единство целей и ценностей, использование накопленного опыта в достижении наилучших результатов. В MIXX доказали: произведённая в России мебель может быть не хуже, а даже лучше импортной. Надёжной, функциональной, эстетичной и с длительным сроком службы. Об особенностях отечественного мебельного производства, перспективах и преимуществах MIXX перед конкурентами рассказала ведущий дизайнер Патимат Курбанова.

MIXX:

МЕБЕЛЬ КАК ИСКУССТВО

– С чего начиналась фабрика? Как сейчас организовано производство?

– Наша история началась в Сергиевом Посаде в 2010 году. Сначала это был компактный цех для офисной мебели с качественным оборудованием и внедрённой автоматизацией. Сегодня у нас современное производство по промышленным и европейским стандартам организации рабочих мест. Площадь – 20 000 м², немецкий парк машин, автоматизированная система управления производством, сквозная цифровая связка от проектирования до контроля качества. За счёт этого мы стабильно держим сроки, точно повторяем проект и выпускаем большие объёмы серийной проектной и индивидуальной мебели. Расположение на северо-востоке Московской области помогает быстрее обслуживать столичный рынок и регионы.

Мы работаем с крупными компаниями и частными клиентами, закрываем разные направления – от корпусной и офисной мебели до масштабных проектных поставок. Но сердце компании – индивидуальные решения: кухни, шкафы, ванные MIXX под размеры и задачи конкретного клиента. Это одно из наших самых любимых направлений, и даже при больших объёмах оно остаётся в приоритете.

– А проблемы с импортным оборудованием или комплектующими не возникают?

– После 2022 года логистика и сервис действительно усложнились: сроки удлинились, часть европейских поставщиков ушла. Но мы перестроили цепочки: держим склад ходовых позиций, используем альтернативные каналы, расширили пул российских и азиатских партнёров. Регламентное обслуживание станков закрываем своими механиками, сложные узлы – через сервисных инженеров и независимых поставщиков расходников. Да, редкие позиции иногда идут дольше обычного, но производство не останавливается: есть резервные решения и взаимозаменяемые компоненты. Параллельно вкладываемся в модернизацию и автоматизацию, чтобы держать качество и сроки стабильно.

– В чём вы уже не уступаете западным производителям, а где, возможно, даже обгоняете их?

– Мы с уважением относимся к европейской школе мебельного производства – это высокая планка серийного качества. Однако за годы наработали собственные

преимущества. В первую очередь то, что мы научились изготавливать индивидуальную мебель серийно. Это означает, что мы можем создавать уникальные проекты в больших объёмах, что особенно востребовано при работе со строительными компаниями и корпоративными заказчиками.

Второе преимущество – технологическая гибкость. Если проект сложный, с нестандартной геометрией или «живыми» стенами, мы не тратим недели на согласование. Автоматизация процессов, цифровая модель проектирования, отлаженные алгоритмы взаимодействия внутри команды позволяют быстро адаптировать технологию под конкретную задачу и точно устанавливать изделие на объекте.

Наш ключевой ресурс – это синергия профессиональной команды и современного производства. Это не просто работа людей с инструментом в руках, а взаимодействие технологов, конструкторов и мастеров с автоматизированными линиями, роботизированными станками, системами цифрового контроля качества. Такой подход обеспечивает стабильный результат независимо от смены или объёма заказа.

По конструктиву мы также работаем по собственным стандартам: корпуса клеёные, с высококачественной кромкой, что гарантирует геометрическую стабильность мебели на протяжении многих лет. Влажные зоны выполняем только на влагостойких основах. Сложные узлы и стыки тестируем на фабрике ещё до отправки, чтобы исключить непредвиденные ситуации при монтаже.

Мы проектируем мебель с учётом реальной эксплуатации: обеспечиваем доступ к инженерным системам, усиливаем конструкции под каменные столешницы и тяжёлую технику. В результате изделия не только эстетичны, но и функциональны в долгосрочной перспективе. Наша цель – не обогнать кого-то в рейтингах, а создавать мебель, которой клиент будет пользоваться много лет, без нареканий, и вспоминать нас только в позитивном ключе.

– Повлиял ли уход иностранных брендов на поток заказов?

– Да, рынок сильно трансформировался. Когда часть зарубежных марок ушла или снизила продажи, клиенты стали внимательнее смотреть на российских производителей. Запросов стало больше, но вместе с ними выросла планка: сроки, качество, прозрачность сметы, постсервис.

Многие коллеги сделали ставку на скорость и предсказуемость: ускорили согласования, сузили линейки «в наличии», усилили склад ходовых декоров и фурнитуры. Застройщики активнее берут российские кухни в комплектацию – там важны стабильные графики, цена, скорость и качество от и до. В рознице растёт разумный средний чек: меньше импульсных «хотелок», больше рациональности – долговечные покрытия, тёплые матовые фактуры, продуманное хранение. Премиум остался, но стал требовательнее к деталям и исполнению.

Мы ответили дисциплиной в производстве и организацией цепочки поставок. Расшили узкие места, ввели буфер по ходовым позициям, переключили часть компонентов на альтернативных поставщиков, стандартизировали узлы, а сложные элементы начали заранее тест-собирать на фабрике. Это позволило держать сроки даже при нестабильной логистике.

Есть и человеческий фактор. Мы объясняем клиентам, где сроки объективно зависят от материала, а где мы можем ускориться за счёт конструктивных решений. В итоге портфель действительно стал шире, а проекты разнообразнее: от типовых серий для девелоперов до сложных индивидуальных интерьеров. И это хороший признак: рынок взрослеет, а мы вместе с ним.

– Кто сегодня ваши основные заказчики?

– Если совсем коротко, их можно разделить на три группы. Первая – частные клиенты. Это семьи и отдельные владельцы квартир и домов, они приходят за «своей» кухней, шкафом, ванной. Им важны точность по размерам, спокойный монтаж «без пыли» и чтобы всё совпало с картинкой из проекта.

Вторая – дизайнеры и архитекторы. С ними мы говорим на одном техническом языке: узлы, допуски, радиусы, стыки и т.п. Тут ценятся предсказуемость, скорость согласований и умение аккуратно воплощать нестандарт, без творческих «сюрпризов» на объекте.

Третья группа – клиенты B2B. Девелоперы, дилеры, корпоративные заказчики. Здесь на первом месте график и качество партии: типовые серии, офисные зоны, комплектации под сдачу.

Объединяет всех одно: честные сроки, чистое исполнение и понятная смета без «мелкого шрифта».

– Команда и обучение – как вы растите специалистов?

– Опытные специалисты всегда нужны. Мы выстраиваем системную подготовку кадров: вводная программа, наставничество, поэтапные допуски к работе. Дизайнеров обучаем проектировать с учётом производственных возможностей, сотруд-

ников цехов – работе на станках, требованиям к допускам и соблюдению карт качества. Аттестация проходит раз в год, действует программа обмена навыками между участками.

Человеческий фактор минимизируем за счёт автоматизации: дизайнерская программа, производственная ERP и CRM работают синхронно, что исключает искажение информации. Роботизация и цифровые процессы позволяют удерживать стабильное качество и сроки даже при росте объёмов.

– Есть ли дефицит кадров?

– Опытные мастера всегда ценны, но критического дефицита у нас нет. Мы закрываем потребности комбинированно: готовим специалистов внутри компании, ведём заблаговременный найм под расширение портфеля заказов, сотрудничаем с профильными колледжами. Конкурентные условия работы: официальная зарплата, безопасное рабочее место, исправный инструмент и понятный график – помогают удерживать ключевых сотрудников.

– Как проходит работа с заказчиком – от заявки до установки?

– Всё начинается с первичной консультации в салоне, на территории клиента или онлайн. Наш дизайнер – профессионал, он внимательно выслушает пожелания заказчика: как тот живёт, какие привычки на кухне, что важно по стилю и хранению. На месте собирается бриф, предлагаются материалы вживую, набрасываются планировка и ориентировочная смета.

Далее – точный замер и рабочий проект. Мы фиксируем ТЗ и финальную спецификацию, чтобы каждый участник процесса понимал, что и когда делает. После согласования заказ запускается в производство.

Производство у нас автоматизировано: заказ получает цифровую маршрутную карту и проходит этапы «раскрой →

обработка → комплектация → упаковка» под контролем системы. Заказчик всегда в курсе статуса: есть короткие апдейты («принят», «в работе», «комплектация», «готов к отгрузке», «доставка/монтаж»), при необходимости – уточняет прогноз по срокам в тот же день.

Доставка и установка производятся по согласованному графику. Монтаж идёт аккуратно и организованно: заранее подтверждаем окно приезда, работаем в установленном порядке, по итогам проводим приёмку и настройку. Передаём гарантийные документы и простые рекомендации по уходу.

И важно: после сдачи мы остаёмся на связи. Если через какое-то время потребуются мелкая корректировка, менеджер быстро организует выезд и доведение до идеала. Есть паспорт качества MIXX, что гарантирует покупателю дополнительные возможности и скидки при повторном заказе.

– Каков ассортимент ваших изделий?

– Под брендом MIXX мы изготавливаем любой индивидуальный корпусный мебельный проект: кухни, шкафы, гардеробные, ванные, гостиные. Берёмся за нестандартные запросы и сложные задумки как клиентов, так и дизайнеров. Технически сложные узлы и нетиповые размеры для нас – рабочая задача, а не исключение.

Благодаря высоким стандартам производства и автоматизации мы гарантируем качество и реальные сроки. Для регионов возможны дистанционные согласования и выездные бригады, для B2B – проектная документация, шеф-монтаж и сопровождение на объекте.

Расширение ассортимента происходит планомерно, по установленному годовому календарю. В нём заложены даты появления новинок в дизайне, новых фасадов, решений по внутреннему наполнению, обновлений декоров и цветовых решений.



Идеи для новинок формируются из нескольких источников. Мы отслеживаем мировые тенденции: посещаем ключевые мебельные и интерьерные выставки в Европе и Азии, где собираем лучшие дизайнерские решения и технологические новинки.

Помимо плановых обновлений, мы выпускаем внеплановые капсульные коллекции, если видим устойчивый интерес к определённой тенденции. Это могут быть новые системы хранения, оригинальные варианты подсветки, современные текстуры и тактильные покрытия. Такой подход позволяет держать линейку актуальной и соответствовать ожиданиям покупателей. Работа в этом направлении ведётся постоянно.

– В чём, по-вашему, MIXX выгодно отличается от конкурентов?

– Можно выделить три основные сильные стороны нашей фабрики: опыт, команда и технологическая база. Мы более 15 лет в мебельном производстве, поэтому разбираемся в материалах, конструктиве и нюансах эксплуатации, а современные инструменты помогают реализовывать эти знания на практике. Автоматизация, цифровая прослеживаемость заказа и оперативная внутренняя коммуникация позволяют держать процесс под контролем на каждом этапе и давать клиенту чёткое понимание, что происходит с его проектом и в какие сроки он будет готов.

Отдельная компетенция, как уже говорили, умение масштабировать индивидуальные решения. Мы выстроили процессы так, что можем выпускать мебель под конкретные размеры и требования в значительных объёмах, что особенно важно для B2B-заказчиков.

Мы говорим на языке клиента и берём ответственность за результат. Сложные планировки, нестандартные размеры, интеграция мебели с инженерными системами – для нас это рабочая задача. Мы честно обозначаем варианты и риски, аккуратно производим, монтируем без сюрпризов и остаёмся на связи после установки, чтобы обеспечить настройку, гарантийное обслуживание и долгую эксплуатацию изделия.

– Насколько широка география поставок?

– Мы работаем по всей России. Производство и основной склад находятся в Подмоскowie, но проекты ведём от западной границы до Дальнего Востока. Для удалённых заказов всё организовано заранее: онлайн-согласования, отправка образцов, чек-лист, при необходимости – выезд специалиста.

Логистика и монтаж тоже под контролем. Изделия приходят в индивидуальной упаковке, узлы промаркированы, есть трек по каждому месту. Монтаж выполняют наши бригады или сертифицированные партнёры, на сложных объектах подключаем шеф-монтаж. По крупным B2B-поставкам формируем выездные команды и работаем по графику секций/подъездов. Сервис и гарантия доступны по всей стране: менеджер держит заказчика в курсе статуса от запуска до сдачи, а на постсервис выезжаем так же, как на установку – быстро и по договорённости.

«НАШИ ИЗДЕЛИЯ НЕ ТОЛЬКО ЭСТЕТИЧНЫ, НО И ФУНКЦИОНАЛЬНЫ В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ».

– У вас есть собственная дизайн-студия, чем она занимается?

– Дизайн-студия MIXX – это уже про интерьеры целиком, а не только про мебель. Всё начинается с первичной консультации. Ведущий дизайнер внимательно выслушает пожелания заказчика: как он живёт, что любит, какие привычки у семьи, сколько нужно мест для хранения, какой уровень освещённости комфортен, какие материа-

лы близки. На встрече формируется бриф, обсуждаются бюджет и сроки, показываются образцы и референсы.

Дальше уже идёт проектирование «под ключ». Сначала планировочные решения с зонированием, затем концепция, 3D-визуализация, смета со спецификацией. После согласования готовится рабочая документация: планы по электрике и свету, сантехнике, потолкам и стенам, узлы, раскладки, ведомости по отделке и мебели. Ведущий дизайнер – единая точка контакта, он регулярно даёт статус, держит проект в рамках бюджета и графика.

Студия работает в связке со строителями и архитекторами: выдаёт полный комплект чертежей, согласовывает высоты, привязки и сценарии освещения, при необходимости выезжает на авторский надзор. Для девелоперов делаются типовые интерьеры в единой стилистике; для частных клиентов готовятся индивидуальные решения под конкретный ритм жизни, с продуманной эргономикой и ощущением своего дома.

Задача простая и человеческая: чтобы итог выглядел так, как задумывалось, и каждый день был удобен в быту – от утреннего света на кухне до тишины в спальне. Студия берёт на себя весь маршрут – от идеи до сдачи объекта, оставляя заказчику главное – его выбор и спокойствие.

– Вы опираетесь на свой опыт или следуете трендам?

– И на опыт, и на тренды, но с фильтром здравого смысла. Мы много лет видим, как люди реально живут в своих домах, и накладываем это на актуальные решения. Если тренд красивый, но неудобный в быту, он в проект не попадёт.

Что востребовано сейчас? Спокойные, «долгоиграющие» интерьеры: тёплый минимализм вместо показной роскоши, выразительная фактура дерева и камня, матовые тактильные покрытия без лишнего блеска. В цветах – сложные нейтральные, светлые древесные, глубокие акценты вроде оливы или терракоты дозированно, чтобы не устать через год.

По материалам и деталям можно упомянуть рельефный шпон, антипальчиковые



матовые фасады, композитные и керамические столешницы, аккуратные алюминиевые рамки со стеклом, тонкие профили. Скрытые или очень деликатные ручки, продуманный профильный свет: общий, рабочий, и мягкая подсветка, чтобы вечером интерьер «дышал».

По планировкам в последние годы чаще всего в работе объединённые кухни-гостиные, рабочие ниши, бытовые комнаты, гардеробные. Много внимания к хранению: чтобы у заказчика каждая вещь имела своё место, а не лежала где придётся. Под это мы заранее считаем высоты, глубины и сценарии использования, чтобы интерьер помогал жить, а не требовал подстраиваться.

Ещё один устойчивый запрос – экологичность и долговечность. Мы выбираем материалы с понятной эксплуатацией, закладываем ремонтпригодность узлов и решения, которые не выгорят морально через сезон. И, конечно, адаптируем тренды под российские реалии: размеры помещений, инженерия, образ жизни семьи.

Итог простой: тренды дают вдохновение, опыт – опору. Мы берём лучшее из нового и приземляем его под конкретного человека, чтобы интерьер был красивым сегодня и удобным через 10 лет.

– Часто ли вы работаете с застройщиками и какую долю это занимает?

– Да, с девелоперами работаем регулярно – это заметная часть портфеля, около 20%. Направление устойчивое и растущее: комплектация типовых квартир, апартментов, шоурумов, офисов продаж.

Как это устроено на практике? Застройщик передаёт планировки и технические требования, мы предлагаем несколько типовых пакетов отделки и мебели в единой стилистике и бюджете. Делаем пилотную квартиру для проверки решений вживую, после утверждения запускаем серию. Поставки идут по графику секций и подъездов, за коммуникацию отвечает один координатор с нашей стороны. На объекте – шеф-монтаж или полный монтаж по договорённости, закрывающие документы и маркировка для приёмки.

– Где вы берёте материалы и комплектующие?

– Мы работаем с несколькими группами материалов: плиты (ЛДСП, МДФ), шпон и массив, эмали и плёнки, стекло и алюминиевые профили, столешницы из камня/керамогранита/композита, промышленная фурнитура. Под задачу заказчика подбираем сочетание по виду, бюджету и ресурсу – без «универсальных таблеток».

По источникам держим баланс. Базовые позиции берём у российских производителей – это сокращает сроки и даёт стабильность. Специальные вещи (шпон определённых пород, отдельные механизмы, покрытия) закрываем импортом из



Европы, Турции и Азии. Часть материалов изготавливаем сами. На каждую ключевую позицию – минимум два поставщика, на складе есть страховой запас, под крупные объёмы резервируем партии заранее. Все материалы проходят входной контроль и соответствуют требованиям по безопасности (класс эмиссии и т.п.). Если рынок «штормит», предлагаем равноценные замены без потери задумки, аккуратно согласуем их с заказчиком.

– Каковы отзывы клиентов о вашей работе?

– Чаще всего слышим, что всё получилось так, как было задумано: нравится результат, хочется любоваться и с ним жить. Люди отмечают отсутствие проблем и волнений, без суеты, чистый монтаж и понятные сроки. А также передают благодарность нашим дизайнерам за внимание к деталям и поддержку на всех этапах работы.

Нам часто пишут после переезда или спустя несколько месяцев эксплуатации: рассказывают, что кухня или шкаф «живут» удобно, а решения, в которых сомневались на этапе проекта, на практике оказались самыми полезными. Очень много повторных обращений: сначала делаем кухню родителям, позже нас зовут на гардеробную и ванную уже в свою квартиру, потому что «с вами спокойно». По словам клиентов, именно готовая мебель становится причиной, по которой нас рекомендуют соседям и друзьям.

– Ваши принципы и цели?

– Мы постоянно улучшаем свою работу. После каждой сдачи смотрим, что можно сделать проще и аккуратнее, обновляем правила, убираем лишние шаги и честно учимся на собственном опыте, чтобы следующий заказ проходил спокойнее и быстрее.

Наши цели просты: делать качественную и удобную мебель, сокращать путь от идеи до установки и экономить нервную систему заказчика. Мы расширяем линейку, усиливаем сервис и стараемся, чтобы человек получал не просто предметы, а

продуманное, живое пространство, которое долго служит и каждый день делает быт комфортнее.

– Расскажите о своих ближайших планах с учётом современных трендов.

– Если мы говорим о трендах, сегодня у сильных игроков рынка держится тёплый минимализм без показного блеска, тактильные матовые покрытия с антиследом, выразительный шпон, рифлёные детали, тонкие столешницы из керамогранита/синтерованного камня. Растёт доля невидимой эргономики: умные выкатные системы, высокие колонны-кладовые, продуманное хранение в базах, а ещё устойчивые материалы с низкой эмиссией и решения, которые не надо менять через два сезона. Немцы и итальянцы делают ставку на системность и точность, а клиенты ждут не «вау на фото», а долгий, тихий и удобный быт.

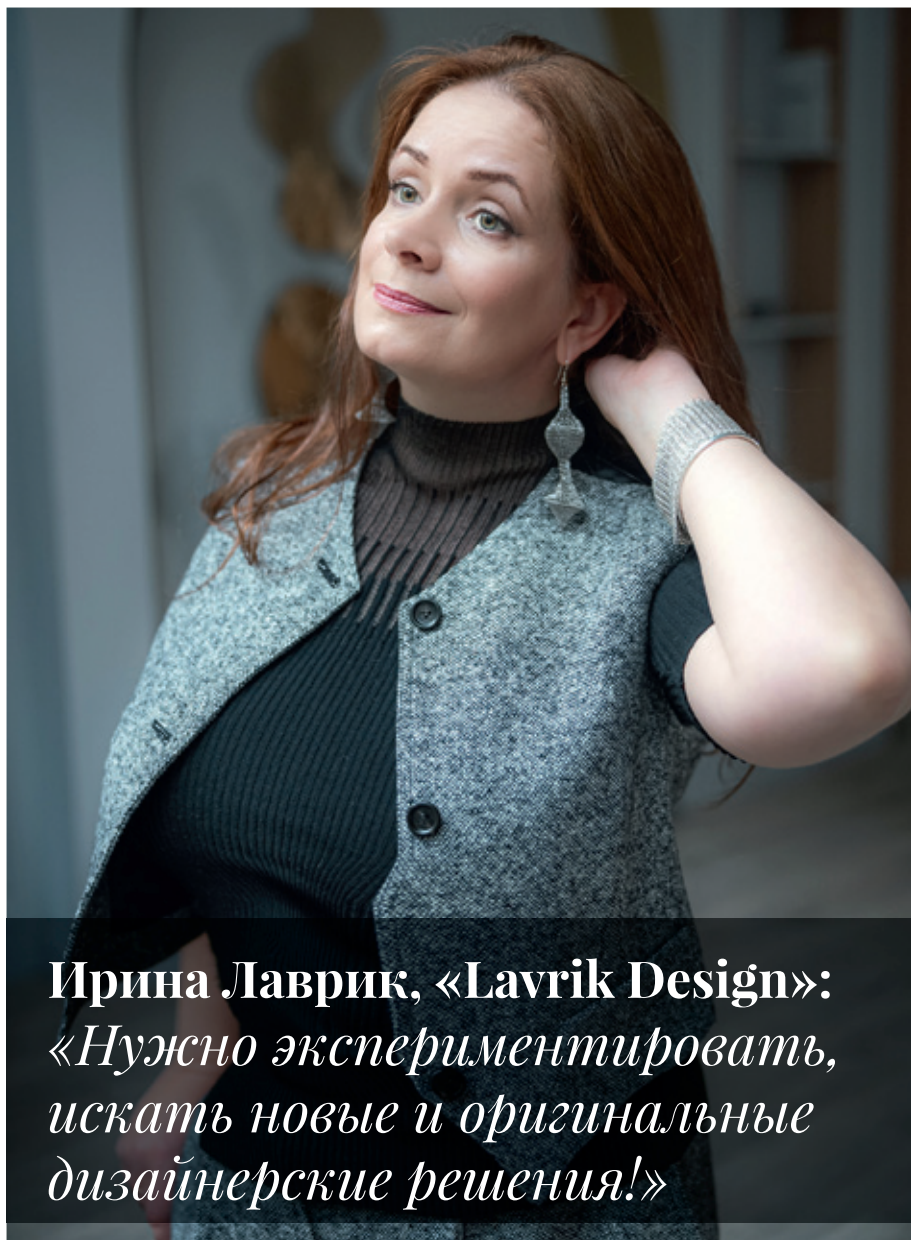
Мы идём в том же направлении, адаптируя подход под российский рынок. В планах увеличение выпуска серии собственных фасадов, расширение линейки матовых и тёплых декоров, добавление большего количества шпона с выразительной текстурой, а также усиление блока тонких керамических столешниц. Продолжим развивать продуманное хранение и честную эргономику под реальные привычки заказчиков, а не только под трендовые визуализации.

На производстве усиливаем автоматизацию и контроль качества в потоке, чтобы сложные индивидуальные проекты реализовывались с такой же предсказуемостью по срокам и качеству, как и типовые.

Если коротко, берём лучшее из мировых тенденций: долговечные материалы, спокойные палитры, скрытую эргономику – и превращаем в удобные, живые интерьеры под конкретного человека. Тренд важен только как отправная точка, наша цель, чтобы у заказчика каждый день всё работало тихо, выглядело достойно и не требовало лишних нервов.

Подготовил Вячеслав Колесников

Жизненное кредо Ирины Лаврик, основательницы студии дизайна «Lavrik Design», – делать всё только с большой любовью и самоотдачей. В «Lavrik Design» нет универсальных решений. Каждый проект – это уникальная история, прожитая и созданная для конкретного человека, а интерьер вдохновляет и делает мир прекраснее. За плечами Ирины огромный опыт, позволяющий реализовывать смелые проекты в самых разных стилях, от комфортного минимализма до реконструкции сложных исторических объектов. Проекты студии отмечены журналами «Идеи вашего дома», «Роскошный дом», «Красивые квартиры» и другими профильными изданиями. С Ириной мы поговорили о её первых шагах на поприще дизайна, о любви к профессии, об умении слышать и слушать заказчика, о том, что вдохновляет и помогает идти вперёд.



Ирина Лаврик, «Lavrik Design»:
«Нужно экспериментировать, искать новые и оригинальные дизайнерские решения!»

– Ирина, немного изучив ваши социальные сети, я поняла, что вы влюблены в профессию, в искусство, жизнь и творчество. Видимо поэтому ваши проекты наполнены мощной жизненной энергией. Как вы пришли в профессию?

– Ещё в детстве и юности мне нравилось творить и создавать вокруг себя фантазийный мир: я много рисовала, шила, изобретала, танцевала, занималась музыкой. Уже тогда я мечтала создавать красивые интерьеры, хотя индустрия дизайна находилась ещё в зачаточном состоянии. Мне пришлось на ощупь искать свой путь и познавать азы профессии на собственном опыте. Я получила два высших профильных образования – инженер-строитель и архитектор-дизайнер. Такая прочная основа открыла для меня двери в мир дизайна и позволила мне реализовать себя в любимом деле. Настоящий дизайн – это не просто красивый интерьер, который ты создаёшь для заказчика, это умение просчитывать всё на много

шагов вперёд. А начинается всё с пыльной стройки, с выстраивания отношений с подрядчиками и поставщиками, с накладок, которые всегда происходят, так как это работа не только с материалом, но и с живыми людьми, и нужно иногда искать совершенно новые и срочные решения. Но чем сложнее был проект, тем сильнее радость и гордость, когда видишь довольные глаза заказчика, получаешь премии, награды и оvationи.

– Мода циклична: стили и тренды рано или поздно возвращаются. А как обстоят дела с трендами в дизайне? Какой стиль предпочитаете вы?

– Мне и моей команде нравится работать в разных стилях, главное, чтобы они отражали пожелания заказчика, его мечты и возможности. Особенность работы нашей студии – это разработка интерьеров в различных стилях, которые отражают индивидуальность клиента. В последнее время мы всё чаще видим запрос на стиль contemporary,

который в сочетании с элементами эко-стиля стал трендовым направлением, где современные формы и технологии органично сочетаются с натуральными материалами, текстурами и живой зеленью – это самый запрашиваемый образ интерьеров на сегодняшний день.

Несмотря на то что он достаточно популярен, нам удаётся найти интересные нетривиальные решения, применяя авторские разработки и используя инновационные материалы.

– Какие критерии нужно соблюсти для успешной реализации проекта?

– Для меня в дизайне интерьеров главное – работать над интересным проектом и создавать комфортные, доверительные отношения с заказчиком – тогда интерьер практически рождается сам собой, доставляя удовольствие обеим сторонам.

Важно почувствовать не только объект, но и заказчика. Только благодаря совмест-

ной заинтересованности в результате и абсолютном понимании и доверии получаются действительно необыкновенные проекты, а работа над ними приносит удовольствие всем участникам. Мы более 25 лет работаем в сфере дизайна, поэтому научились достаточно легко находить контакт с объектом и его владельцем, используя авторскую разработку выстраивания взаимоотношений..

– Есть ли проекты, которые вызывают у вас особую гордость?

– Да! Это был проект реконструкции дома, построенного в начале 2000-х годов в стиле русского модерна. Время меняет людей и интерьеры, поэтому перед нами стояла сложная задача: не меняя фасады, изменить внутреннее оформление. Нам нужно было вдохнуть новую жизнь в дом с учётом современных тенденций, но сделать это очень аккуратно.

В результате 3-летней работы была перестроена половина дома, обновлены многие технологические и инженерные решения, появились удивительной красоты авторские решения из современных и натуральных материалов. Дом задышал новой жизнью!

– Расскажите о партнёрах студии дизайна «Lavrik Design». С какими материалами и поставщиками вы предпочитаете работать?

– За годы работы у нас уже сформировался пул надёжных поставщиков – это компании и частные мастера, которые на протяжении многих лет верой и правдой помогали нам в реализации проектов. Эти отношения выстроены на взаимном доверии и уважении к профессионализму.

Как я уже говорила, мы очень любим реализовывать авторские эксклюзивные дизайнерские решения, отсюда и любовь к натуральным материалам: камню, стеклу, дереву, металлу, гипсу и т.д. Любой материал выбираем осмысленно и под конкретные задачи. А то, что мы очень хорошо знаем всех поставщиков на рынке, их возможности и сильные стороны, позволяет нам быстро и эффективно находить нужные решения для воплощения самых смелых идей!

– Сейчас во все отрасли очень активно внедряется искусственный интеллект. Есть ли для него место в сфере дизайна? Сможет ли он когда-нибудь заменить дизайнера или архитектора?

– Я, конечно, не могу поручиться за очень далёкое будущее, но считаю, что профессия дизайнера интерьера в безопасности, так как искусство – это передача мыслей и эмоций между двумя живыми существами. Только человек сможет искренне прочувствовать то, что создано другим человеком. Я считаю, что ИИ – это не конкуренция, а полезное взаимодействие, которое освободит нас от монотонной работы и даст человеку больше времени для творчества.



– Откуда вы черпаете силы и вдохновение для постоянной генерации креативных идей и решений?

– Меня вдохновляют моя семья, путешествия, знакомства с интересными людьми, посещение выставок, все виды искусства и творчества. А сил и бодрости мне добавляют счастливые глаза моих заказчиков.

Я нахожусь в постоянном поиске, изучаю лучший мировой опыт своих коллег, черпаю какие-то идеи из их творчества. Своими учителями я считаю таких дизайнеров и архитекторов, как Жан Луи Денио, Пьер Йованович, Мартин Лоренс-Буллард, Келли Хоппен, Марсель Вандерс, Патриция Уркиола и Аксель Вервордт. Наблюдение, изучение чего-то нового, участие в выставках, биеннале и в конкурсах развивают дизайнерский вкус, ведь именно в диалоге рождаются истина и ясность пути.

– В чём, по вашему мнению, состоит миссия дизайнера? И получилось ли у студии «Lavrik Design» воплотить её в своих проектах?

– Она заключается в том, чтобы создавать уникальные интерьеры для жизни, пропуская их через призму своего опыта, насыщая эмоциями и настроением.

В каждом новом проекте мы стараемся максимально следовать нашей миссии и воплощать её с учётом полученного опыта. Каждый выполненный проект для меня уникален, так как дизайн – это не конечный результат, а путь.

Я убеждена, что в наше непростое время доверять свои мечты о строительстве дома и создании интерьера нужно только профессиональной команде – именно она поможет грамотно и эффективно сделать индивидуальный проект, рассчитать бюджет, подобрать материалы и организовать профессиональную реализацию проекта «под ключ», избегая ошибок и разочарований.

– Ирина, над какими проектами вы работаете сейчас и над какими ещё ди-

зайнерскими задачами вам хотелось бы поработать?

– Сейчас у нас в реализации несколько интересных объектов: вилла в Сочи по индивидуальному проекту на сложном рельефе, серьёзная реконструкция частного дома в Подмоскowie, где мы пересматриваем всё – от инженерных сетей до интерьеров и ландшафта, апартаменты в жилом историческом комплексе XIX века в самом центре Москвы. Сегодня в портфолио студии «Lavrik Design» более 500 выполненных объектов – загородные резиденции, дома и частные интерьеры.

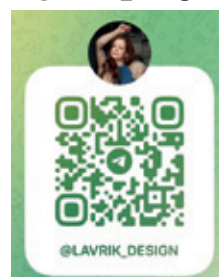
Чем серьёзнее вызов и сложнее задача, тем интереснее нам работать. Нужно постоянно экспериментировать и искать оригинальные дизайнерские решения!

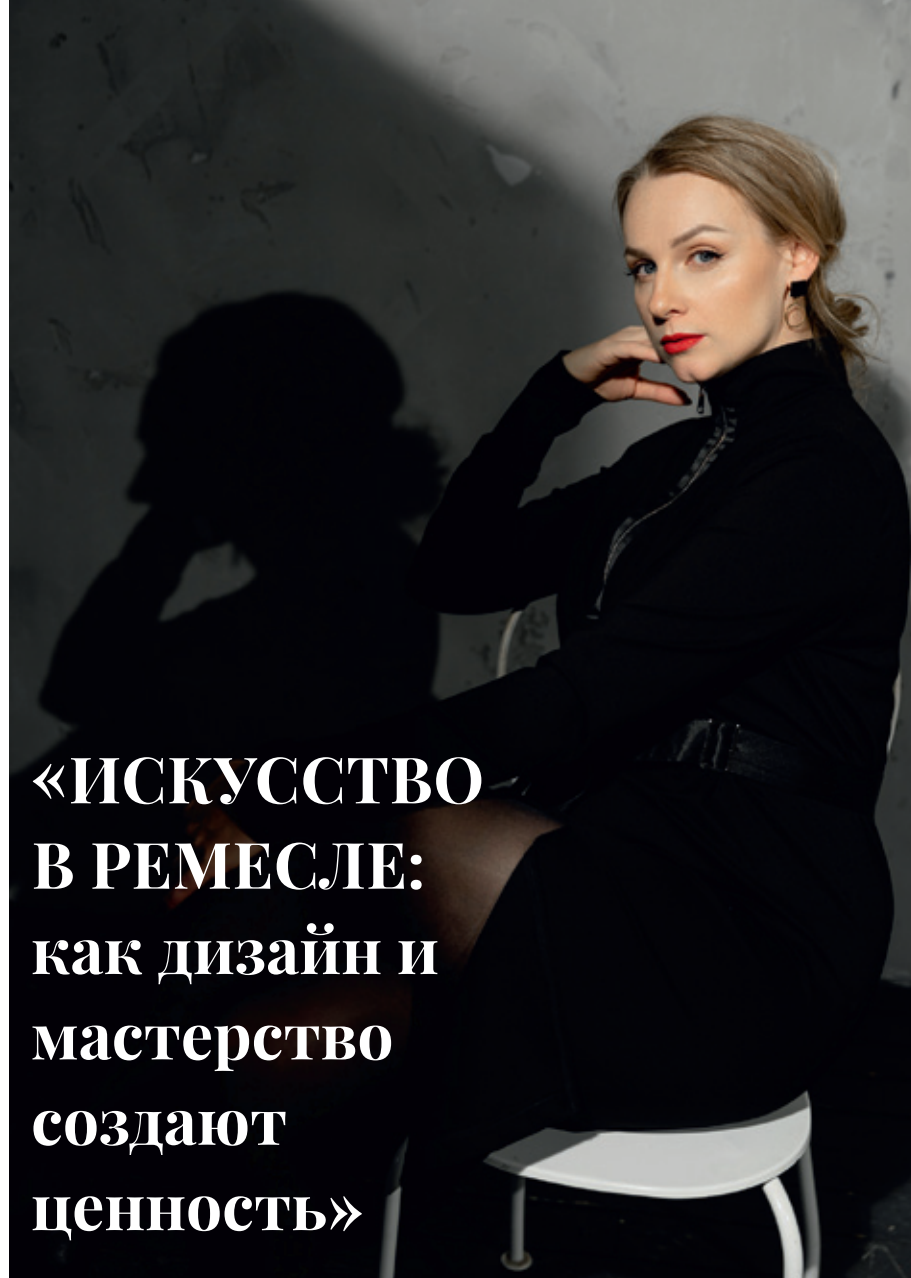
Здорово, когда проект интересен с точки зрения реализации каких-то новых идей и роста над собой. Мы гордимся своим участием во многих крупных девелоперских проектах по всей России, в профильных конкурсах и конференциях.

Индивидуальный творческий подход и нестандартный взгляд на привычные вещи, помноженные на богатый опыт, позволяют нам воплощать самые смелые дизайнерские и конструкторские идеи. Именно по этому пути мы и планируем идти в дальнейшем!

Беседовала Анна Добрынина

Контакты:
8 (910) 413-3304
lav.design@mail.ru
www.lav-design.ru
@lavrik_design





«ИСКУССТВО В РЕМЕСЛЕ: как дизайн и мастерство создают ценность»

Современный рынок интерьерных решений предлагает такое разнообразие стилей и концепций, что даже опытному заказчику порой сложно сделать выбор. Именно поэтому всё больше клиентов доверяет работу над своими проектами специалистам с проверенной репутацией и устойчивым профессиональным именем.

Костромская торгово-промышленная компания «Палаццо» уже более 16 лет создаёт мебель по индивидуальным дизайн-проектам и реализует комплексное оформление интерьеров. За годы работы она заслужила репутацию надёжного и креативного партнёра, способного воплотить самые амбициозные идеи заказчиков. Здесь не просто изготавливают мебель из премиальных материалов – команда берёт на себя весь процесс комплектации: от встроенного шкафчика в санузел до полностью укомплектованной кухни, спальни, детской комнаты или кабинета.

О том, как выстраивать устойчивое производство в непростых экономических условиях, на каких принципах основана философия компании и какие проекты вдохновляют команду сегодня, мы поговорили с дизайнером и основателем «Палаццо» Еленой Тошаковой.

– Елена, ваша компания интересно называется – «Палаццо». Откуда итальянские корни?

– Да, у названия, действительно, итальянские корни. «Палаццо» в переводе с итальянского означает «дворец». Эта идея мне близка. Когда в 2009 году я основала компанию, я мечтала создавать мебель, которая делает дом особым – не просто функциональным, а по-настоящему красивым, со своей атмосферой. Для меня каждый дом – это маленький дворец, отражение личности его хозяев. Так и появилось название «Палаццо» – как символ пространства, где живут стиль, гармония и душа.

– Расскажите, с чего компания начинала работу, была ли у неё какая-то база или всё пришлось начинать с нуля?

– Если оглянуться назад, всё начиналось с меня и моего компьютера – вернее, с компьютера и моей головы, как я люблю шутить. Я долго работала дизайнером в одной компании, пока не осознала, что мне необходима свобода. Всегда чувствовала в себе лидерские качества и способность объединять вокруг себя людей. В начале пути думала, что справлюсь одна, но постепенно вокруг меня сформировалась команда – люди, которые разделяли мои взгляды и подход к делу.

Когда я ушла из компании, об этом быстро узнали бывшие клиенты. Они начали обращаться ко мне напрямую – без договоров, просто на доверии. Думаю, это было подтверждением моего профессионального авторитета уже тогда. Мне всегда хотелось вести бизнес честно и открыто, без серых схем и скрытых условий. И, похоже, люди это чувствуют – именно искренность и прозрачность привлекают клиентов и партнёров.

Я убеждена, что основа успеха любого предпринимателя – честность и порядочность. Конечно, не все разделяют этот подход, но для меня это принципы, от которых я никогда не отступаю. Профессионализм и уважительное отношение к клиенту – это не просто красивые слова, это основа устойчивого бизнеса.

Мы начинали буквально с нуля: небольшой цех площадью около ста квадратных метров, минимальный штат, максимум энтузиазма. Шаг за шагом, проект за проектом, компания росла. Сегодня у нас собственное производство площадью более тысячи квадратных метров, оснащённое современным оборудованием. Это производство полного цикла: от поступления сырья до готового изделия всё создаётся внутри компании. И в этом – особая гордость.

– Какие проекты вы считаете самыми интересными? Кто в числе ваших заказчиков?

– Основная часть наших клиентов – это жители крупных городов: Москвы, Санкт-Петербурга, Сочи. Однако и в Костроме у меня много заказчиков, ведь за годы работы я стала довольно известным предпринима-

телем. У меня есть почётные грамоты от Департамента лесного хозяйства, от областной Думы, от администрации города и региона. Уже около восьми лет я являюсь членом «Деловой России» – это отражает мою активную гражданскую позицию и широкий круг интересов. Всё это, безусловно, влияет на узнаваемость бренда и востребованность бизнеса.

Наша продукция прежде всего ориентирована на индивидуальные решения, а также на сегменты плюс и премиум. Мы создаём уникальные изделия, рассчитанные на клиентов, которые ценят качество и персональный подход. Это сложная авторская работа, а не массовое производство, поэтому и стоимость наших проектов выше, чем в сегменте масс-маркета.

Чаще всего мы занимаемся оформлением частных интерьеров: квартир, домов, загородных резиденций. Но есть и проекты общественных пространств, в том числе в области средового дизайна. Я люблю, когда работа требует нестандартных решений и глубокого погружения в задачу – именно такие проекты заряжают энергией.

За годы существования компании «Палатко» у нас было много интересных и масштабных заказов, но один из последних по праву считаю особым. Его история тянется почти 14 лет – именно тогда, в начале своей карьеры, я разработала эскиз декоративной рамы с панно для Костромского выставочно-концертного центра «Губернский». И вот теперь этот проект наконец реализован.

Работа оказалась колоссальной: рама длиной в 17 метров и высотой в семь. Мы стремились передать дух советской эпохи, ведь само здание выполнено в стиле конструктивизма. На панно разместили изображения знаковых достопримечательностей и культурных символов Костромской области. Этот проект стал для нас важным во всех смыслах – по масштабу, по сложности, по внутреннему содержанию. Для меня лично – это не просто профессиональный успех, это повод для искренней гордости.

– Расскажите о ваших направлениях деятельности.

– В нашей компании сформировались два основных направления работы. Первое – это комплексное оснащение интерьеров мебелью. Я сама являюсь членом Союза дизайнеров, поэтому у нас выстроены тесные профессиональные связи с коллегами по цеху. К нам обращаются как частные клиенты, так и дизайнеры, которым необходимо реализовать проект «под ключ». Мы полностью сопровождаем процесс – от планировки и подбора материалов до изготовления мебели. Такое взаимодействие очень продуктивно: дизайнер приносит

идею и концепцию, клиент уже определился с цветовой палитрой и стилем, а мы, как производители, помогаем воплотить всё максимально точно и технически грамотно, учитывая пространство и бюджет.

Помимо совместных проектов с дизайнерами интерьеров, я веду собственные объекты. Клиентам это особенно удобно, ведь они получают полный цикл услуг – от разработки дизайна и меблировки до выбора декора и аксессуаров. Это экономит время и позволяет создать действительно цельный, продуманный интерьер.

Второе важное направление нашей деятельности – производство мебельных фасадов. Это направление активно развивается: мы участвуем в специализированных выставках, обмениваемся опытом, следим за трендами. Основной акцент делаем на натуральные материалы, особенно на шпон. Благодаря этому наши фасады получают не только эстетичными, но и «живыми» – с природной фактурой, глубиной цвета и благородством, которое невозможно подделать.

– Производство мебели, на ваш взгляд, это искусство или ремесло?

– Если говорить о моей деятельности, я бы назвала её искусством в ремесле. Наше производство нельзя отнести к поточному – мы не делаем одинаковых изделий, каждое уникально. По сути, мы представляем собой большую ремесленную мастерскую, где ценятся мастерство и глубокое понимание профессии. Здесь важно не просто уметь работать руками, но и мыслить как художник, видеть красоту в деталях и чувствовать стиль клиента.



Мы создаём сложные, индивидуальные изделия, поэтому наши заказчики – люди с высоким уровнем эстетического вкуса и развитым чувством гармонии. Работая с такими клиентами, нужно быть не просто мастером, а настоящим экспертом, который может предложить решение исходя из общего замысла и характера пространства.

Мне важно показать, что я – не просто мебельщик, а человек, который понимает, как должна выглядеть завершенная композиция интерьера. Часто я говорю клиентам: «Посмотрите, вот здесь, вероятно, будет лучше так – это ближе к вашему стилю». Или советую использовать более современные материалы, которые сделают интерьер актуальным и долговечным. Это и есть тот момент, где ремесло превращается в искусство – в тонкое взаимодействие профессионализма, вкуса и индивидуальности.

– В чём вы видите свою сверхзадачу? К чему стремитесь?

– Мне кажется, сегодня каждый бизнес ищет свою сверхзадачу – ту миссию, которая помогает оставаться на плаву в условиях нестабильности. Для меня это способность работать на турбулентном рынке и сохранять при этом качество продукта, независимо от внешних обстоятельств. Это и есть настоящий профессиональный вызов.

Если говорить о целях моей компании, я вижу их в реализации новых масштабных проектов, особенно в области средового дизайна и общественных пространств. Опыт работы над КВЦ «Губернский» показал, насколько важны такие проекты для города и региона. Мне бы хотелось продолжать в этом направлении: создавать объекты, которые делают среду более комфортной, красивой и вдохновляющей.

Но есть и другая, не менее значимая сторона моей работы – личное развитие. Я прекрасно разбираюсь в производственных процессах, знаю каждую деталь мебельного цеха, однако творческая составляющая для меня не менее важна. Сейчас я активно изучаю искусство, знакомлюсь с разными направлениями и школами живописи, анализирую работы художников. Всё это помогает мне двигаться к своей следующей цели – написанию кандидатской диссертации по искусствоведению.

Это моя мечта и мой личный вызов. Да, путь непростой – требует времени, концентрации и усилий. Но я хочу прийти к тому, чтобы заниматься просветительской деятельностью, помогать людям видеть мир через призму искусства, видеть красоту в деталях и в окружающем пространстве. Потому что именно искусство делает нас глубже, мудрее и, самое главное, духовно богаче.



Алина Алиева,

«ЭКЛИПС»:

«ПАРТНЁРСТВО.
ОТ ДЕНЕГ
ДО ДУХОВНОСТИ»

Умение выстраивать партнёрские отношения играет решающую роль не только в жизни, но и в бизнесе. От этого качества зачастую напрямую может зависеть успех компании.

Способность «наладить мосты» между людьми, сотрудниками, клиентами и партнёрами превращает некоторых предпринимателей в успешных бизнесменов, готовых впоследствии делиться своим опытом с бизнес-сообществом.

Умение выстраивать партнёрские отношения – это не просто навык, это стратегический актив, который может стать основой для долгосрочного успеха в бизнесе, так считает Алина Алиева, основатель и владелец группы компаний полного цикла «ЭКЛИПС». Свой первый бизнес по производству корпусной мебели Алина начинала в партнёрстве с друзьями – это пример, когда бизнес не испортил отношения, а вывел их на качественно новый уровень.

Сегодня группа компаний «ЭКЛИПС» развивает несколько направлений бизнеса: производство мебели и предметов интерьера, проектирование мебельных решений для коммерческих пространств, разработка интерьерного дизайна и выполнение ремонтно-отделочных работ.

Компания уже реализовала более двухсот проектов и построила партнёрскую сеть из строителей, архитекторов и дизайнеров интерьера по всей стране. Алина Алиева является спикером многих отраслевых конференций, а для кого-то – и наставником в бизнесе: она даёт целостное видение директорам и собственникам строительных, мебельных, дизайнерских и архитектурных компаний того, как можно думать и действовать по-другому. В своих выступлениях Алина раскрывает своё видение на кратчайший путь к росту в бизнесе и жизни через трансформацию интерьера и мышления людей. Сегодня мы с Алиной поговорили о том, что же такое партнёрство в жизни и в бизнесе и как не нарушить тот тонкий баланс, который лежит в основе доверительных отношений.

– Алина, когда ты слышишь слово «партнёрство», что первое приходит в голову? Это про бизнес, про деньги или про отношения?

– Раньше я разделяла – это одно, а это другое. Сейчас понимаю: это всё про одно. Деньги – это просто составляющая отношений. И уровень твоих отношений напрямую определяет объём денег в твоей жизни. Если внутри партнёрства есть доверие, уважение, открытость – это всё сразу чувствуется и отражается в делах. Когда ты умеешь выстраивать отношения, у тебя всё выстраивается – и с людьми, и с деньгами, и с проектами.

– В чём принципиальная разница между партнёрством и обычным сотрудничеством?

– Сотрудничество – это история «ты – мне, я – тебе». Формально, корректно, но на поверхности. А партнёрство – это история про вовлечённость, про глубину. Когда ты не просто взаимодействуешь ради выгоды, а проживаешь процесс вме-

сте. Это уже про духовную составляющую, про эмпатию, про интерес к жизни и к миру партнёра. Отсюда и качество результата: чем выше связь, тем выше отдача. А вообще, в основе любого союза лежит коммуникация – без неё не будет ни партнёрства, ни сотрудничества, ни любви. Если не было честного разговора «на берегу», потом всё пойдёт не туда.

– Ты упомянула о «договориться на берегу». Что это значит в твоём опыте как совладельца бизнеса?

– Это самое важное, что может быть в партнёрстве собственников. Если не прописать правила в самом начале, дальше будет беда. Я сама до сих пор ищу ответ, как юридически и человечески грамотно оформить отношения, если у партнёров разные доли и зоны ответственности. Мне кажется, что нормальная история – это когда партнёры не равны в усилиях, но каждый выполняет свою роль и усиливает другого. Главное – чтобы это не превращалось в пере-





Мир сейчас многослойный, как я люблю говорить, не дуальный, а уже чуть ли не четырёхмерный. И когда каждый тянет в свою реальность, всё рассыпается. Хотя да, хаос тоже может быть управляемым. Вопрос: умеете ли вы это делать вместе.

– Как в партнёрстве балансировать материальные интересы и духовные ценности?

– Это возможно, но крайне редко. Потому что должны совпадать уровни духовности. Если один развивается, а другой стоит на месте, дисбаланс неизбежен. Хорошее партнёрство – как в любви: главное, чтобы совпадал камертон. Когда кто-то растёт быстрее, он подсвечивает партнёру, где нужно подтянуться. Если есть взаимность, это очень сильный союз.

– Какие «красные флаги» должны насторожить при выборе партнёра?

- Я всегда смотрю на несколько вещей:
- Отношение к деньгам. Как человек их зарабатывает и как тратит – это сразу про внутренние установки.
 - Жизненные принципы. Ответственность, семья, отношение к людям. Иногда кажется, что ты знаешь человека, а на деле вылезает совершенно другая сущность.
 - Совпадение целей. Если у вас разные векторы развития бизнеса, вы идёте не вместе, а врозь.
 - Человеческие качества. Честность, гибкость, скорость принятия решений, способность лавировать.
 - Мышление. Мне важно, чтобы партнёр умел мыслить широко, иначе кто-то станет локомотивом, а кто-то – обузой.
- Начинать-то всегда весело, а потом оказывается, что ты один пашешь, а второй «на ручнике».

кос. Партнёрство – это не про «50 на 50», это про «100 на 100» со стороны каждого.

– А как это всё работает на практике? Был ли у тебя пример, когда партнёрство сработало идеально?

– Был. Очень показательная история – проект Чемпионата мира по футболу 2018 года. ФИФА выступала прямым заказчиком, и нам нужно было по брендбуку укомплектовать VIP-ложи на всех стадионах. Масштаб, уровень, количество подрядчиков – колоссальное. И знаешь, самое сложное – это выстроить коммуникацию. Мы говорили с людьми из другого мира – у них совершенно иные подход, ритм, ожидания. И вот там я чётко поняла: залог партнёрства – говорить с каждым на языке пользы.

Когда подрядчику объясняешь задачу не просто «сделай вот это», а «смотри, если ты это сделаешь вовремя, вот твоя выгода», человек включается. И система начинает работать, потому что каждый понимает, зачем он в ней.

– Если уйти от внешних партнёрств к внутренним: как создать атмосферу партнёрства внутри команды, среди экспертов?

– Это сложнее, чем кажется. Потому что вовлечённость нельзя купить. Её можно только вырастить.

Есть инструменты: атмосфера в офисе, совместные мероприятия, внутренние правила, даже какие-то наши корпоративные фишки – доска достижений, деловые игры, ритуалы. Всё это создаёт ощущение семьи, доверия, единства. Но без лидерства это не работает. Когда лидер транслирует ценности компании и показывает, что рост сотрудника равен росту компании, появляется

общий вектор. Тогда внутри рождается партнёрство, а не конкуренция.

– А если говорить шире, можно ли масштабировать партнёрства, строить экосистему на сотни участников?

– Да, партнёрства множить можно и нужно. Мы, предприниматели, вечно что-то придумываем, соединяем, объединяем. Однако важно понимать: одно дело – разные партнёрства для различных направлений, другое – когда партнёров слишком много внутри одной компании.

Вот это уже опасно. Можно попасть в историю «лебедь, рак и щука». Даже если процессы прописаны, слишком много мнений и точек влияния приводит к хаосу.



– Ты часто говоришь про честность. Что для тебя «честность» в партнёрстве – это про слова, про поступки или про чувства? Для меня честность – это про открытость. Про то, насколько человек готов делиться – эмоциями, ситуациями, сложностями, радостями...

– Это одно из базовых требований при выборе сотрудников и партнёров. Я часто вижу, как люди стесняются признаться в ошибке, особенно перед руководителем. Боятся показаться глупыми. А я, наоборот, ценю, когда человек честно говорит: «Я не справился». Такой уровень открытости – это и есть качество партнёрства. Потому что, если мы понимаем, чего хочет другой, мы понимаем правила игры. И можем честно решить – устраивает нас это или нет.

«В “ЭКЛИПС”

мы подходим к проектам вовлечённо, стратегично и с пониманием, что за любым брендом стоят живые люди. Мы создаём эмоциональную среду через интерьер, где комфортно думать, общаться, расти, так мы имеем возможность влиять на перемены в людях».

– Можно ли быть успешным без честности?

– Нет. Без честности всё развалится. Это как забытый бутерброд в холодильнике – вроде лежит себе тихо, но со временем запах портит всё вокруг. В бизнесе так же. Если где-то спрятали ложь, она обязательно всплывёт. Поэтому важно не только юридически грамотно всё оформить, но и по-человечески проговорить правила игры.

– А можно ли выстроить партнёрство без откровенности?

– На короткой дистанции может сработать, но это вопрос времени. И вопрос: зачем? Тогда это уже не партнёрство, а потребление: кто-то отдаёт, а кто-то пользуется. Это как в личных отношениях: абьюзер и жертва. Какая-то, динамика есть, но здорового союза – нет.

– Почему людям так страшно быть откровенными в бизнесе?

– Потому что откровенность воспринимают как слабость. Боятся, что тебя сочтут наивным, неуверенным, «слишком честным для бизнеса». А на самом деле откровенность – это про зрелость. Когда ты можешь сказать правду, ты берёшь ответственность. И в этот момент у партнёра появляется к тебе доверие, а без доверия никакая система не выживет.

– Можно ли одновременно доверять и контролировать? Или это взаимоисключающие вещи?

– Можно, конечно. Контроль – это не про недоверие, это про бережность. Когда ты не лезешь в процесс, но понимаешь структуру, чтобы система не рухнула. Такой, знаешь, бережный контроль. Он даёт партнёрам ощущение опоры, а не давления.

– Что делать, если ценности совпадают, но темп и амбиции разные?

– Это абсолютно нормально. Главное – совпадение вектора. Если направление

одно, можно подстроиться по скорости. Темп – это не про лучше или хуже, это про индивидуальный ритм.

– Как решать конфликты, если оба партнёра – лидеры?

– Разделить поле. Каждый должен понимать свою зону силы и не пытаться командовать на чужом участке. Если этого нет, будет борьба эго. А если есть уважение и умение договариваться, конфликты становятся не разрушением, а способом роста.

– И всё же, Алина, если подвести итог: партнёрство – это про что?

– Про коммуникацию. Я бы прямо поставила знак равенства: Партнёрство = Коммуникация.

Если вы умеете говорить, слышать, договариваться – всё остальное приложится. Партнёрство невозможно без честности, без любви к людям и без готовности принимать несовершенства – и свои, и чужие.

Беседовала Анна Добрынина





OASIS: ПРЕВРАЩАЕТ ВАННЫЕ КОМНАТЫ В АРХИТЕКТУРУ ЭМОЦИЙ



Когда речь заходит о мебели для ванных комнат премиум-уровня, название OASIS неизменно оказывается в списке лидеров. Это тот редкий бренд, где слово «коллекция» означает не просто набор предметов, а целостную среду: эстетически выверенную, тактильно продуманную и технически безупречную. Основанный как ремесленная мастерская в 1908 году и выросший до международной компании OASIS остаётся верен идее: создавая мебель, создавать образ жизни. Бренд работает в 25+ странах и имеет официальное представительство в России, сохраняя ту самую «итальянскость», ради которой его выбирают архитекторы и взыскательные заказчики. Сегодня OASIS объединяет историю, технологии, дизайн и внимание к деталям, а две её новейшие коллекции: Axis и Naos – становятся ярким тому подтверждением.

ДНК БРЕНДА: РЕМЕСЛО, ИННОВАЦИИ, ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ

Компания OASIS начала свой путь как небольшая семейная столярная мастерская в Италии, ориентированная на высокое качество и эстетическую узнаваемость, где каждый предмет задумывался «на всю жизнь». Отсюда ключевые смыслы бренда: долговечность материалов, безошибочная геометрия, отсутствие лишнего визуального шума. За столетие компания превратила ремесло в технологию высокой точности и оттачиваемых годами процессов, но не изменила фокус: человек, его ритм, его пространство.

В 2010-е годы к этой основе добавились модульность, гибкая конфигурация и расширенная палитра натуральных отделок: камень, благородные породы дерева, керамика, металл. OASIS предлагает «архитектуру под клиента»: дизайн собирается

из тщательно выверенных блоков, а затем докручивается под контекст: метраж, свет, сценарии пользования. Именно поэтому ванная комната в проектах OASIS выглядит цельно: как часть интерьера, а не как пристройка к нему.

«Мы не продаём тумбу или зеркало, мы создаём ритм пространства. Ванная должна звучать так же чисто, как гостиная или кабинет», – говорит владелица компании OASIS Francesca Quaia.

РОССИЯ В КАРТЕ БРЕНДА

Российский рынок для OASIS стал важным этапом: подписанием соглашений о

партнёрствах, открытием дилерских сетей и адаптацией бренда под местные требования. На сегодняшний день бренд присутствует через официальный сайт (www.oasis-italy.ru), специализированные дилерские каналы и медийные платформы.

Для покупателей важен не только ассортимент, но и присутствие: шоурумы партнёров, сервис, логистика, поддержка архитекторов. У OASIS есть официальный офис в Москве (Покровский бульвар), что упрощает коммуникации и ускоряет проектные циклы – от подбора до постобслуживания. Для проектировщиков доступна библиотека каталогов и коммуникационная витрина коллекций на русскоязычном сайте.

Одним из ключевых достижений OASIS стало умение совмещать традиции итальянского мебельного мастерства и современные тенденции: модульность, индивидуализация, экологичность и ресурсосбережение. На выставках мебельной

индустрии бренд не раз получал признание за инновации и дизайн. В российском сегменте он нашёл себя как бренд, способный предложить решение «под ключ» для ванной комнаты: от мебельных комплектов до встроенных световых решений и аксессуаров.

Важно отметить, что OASIS активно развивается и на уровне представлений о пространстве: бренд позиционирует ванную комнату не просто как утилитарную зону, а как место жизни, отдыха и эстетической гармонии. Для премиального сегмента это означает больше, чем форма и функция, – это атмосфера, эмоциональный отклик, ощущение завершенности.

**«КЛЮЧЕВЫЕ СМЫСЛЫ
БРЕНДА: ДОЛГОВЕЧНОСТЬ
МАТЕРИАЛОВ,
БЕЗОШИБОЧНАЯ
ГЕОМЕТРИЯ, ОТСУТСТВИЕ
ЛИШНЕГО ВИЗУАЛЬНОГО
ШУМА».**

КОЛЛЕКЦИЯ NAOS:
ПРОСТРАНСТВО КАК УБЕЖИЩЕ

2024–2025 годы стали для OASIS моментом синтеза: бренд закрепил два полюса эстетики – минималистский (Axis) и неоклассический (Naos). Обе коллекции

решают одну задачу по-разному: превращают ванную в архитектурное пространство с индивидуальным характером и своим светом.

OASIS называет коллекцию Naos «гимном личному пространству»: ванная перестаёт быть сугубо функциональной и превращается в место восстановления, где классика соединяется с современным рисунком линий. В центре – тумба-консоль в отделке орехом для тёплой тактильности или в глубоком лаке того же оттенка, как глянцевом, так и матовом. Лаконичные фасады, ювелирная фурнитура, возможность сочетать с мрамором и металлическими деталями создают ощущение камерной роскоши.

Философия Naos – эстетика, которую хочется трогать. Визуальная лёгкость соседствует с осязаемым качеством: толщина фасадов, стабильность петель, глянец/полумат, честная текстура натурального шпона. Это тот случай, когда красиво равно надёжно.

*«Naos – про личный ритуал.
Утро начинается не со спешки,
а с красивого движения, и дом
отвечает взаимностью», –
говорит дизайнер обеих кол-
лекций Lorenzo Buriola.*

Naos задуман для мастер-санузла, коллекция предлагает пользователю выбор: классика или модерн, теплота дерева или холодный глянец, яркий акцент или мини-

мализм. Но главное – система. Больше, чем просто мебель: это логика пространства, где каждое решение служит комфорту и стилю. Это стиль жизни.

Почему Naos продаётся? Потому что это эмоциональный продукт: он апеллирует к идее «своего места», которое даёт чувство защищённости. Клиент чувствует разницу между просто ванной комнатой и личным убежищем – и готов инвестировать в качество.

Ключевые аргументы в пользу коллекции Naos:

- тёплые породы дерева и премиальные лаки – дорогой свет и тактильность;
- легко собирается в неоклассический или современный интерьер;
- поддерживает ритуальные сценарии: косметические зоны, продуманное хранение, встроенный свет.

КОЛЛЕКЦИЯ AXIS: ФИЛОСОФИЯ АЗИАТСКОГО МИНИМАЛИЗМА

Новая коллекция Axis вдохновлена азиатской культурой, где ценится гармоничное и разумное использование пространства. Она превращает ванную комнату в место, где царят простота, равновесие и уют.

Axis – это внимательная, почти японская работа со смыслом пустоты и балансом. В японском дизайне пространство никогда не заполняется просто ради заполнения – оно должно быть ценным. Важна центральная ось композиции (название коллекции не случайно): все элементы выстраиваются





вокруг невидимого центра, формируя порядок, который снижает тревожность и собирает внимание. Подвесные объёмы дают лёгкость, чистые линии – тишину, а свет – мягкую глубину, не споря с фактурой.

Коллекция задумывалась как универсальный инструмент для пространства любого масштаба – от компактных санузлов до просторных мастер-ванных. Изящные изгибы, продуманные соотношения пустот и объёмов, а также чёткие формы формируют плавное и гармоничное пространство, где каждый элемент объединяет функциональность и красоту.

Изюминкой коллекции стали вращающиеся вокруг своей оси на 360 градусов шкафы разных размеров. Благодаря высокой модульности Axis подстраивается под архитектуру помещения: перестраиваются длина и глубина тумб, меняются конфигурации ящиков, интегрируются подсветка, зеркала и тонкие металлические акценты. Эффект – взвешенная простота, когда визуальной информации ровно столько, сколько нужно для ощущения порядка.

«Axis помогает очистить кадр. Мы убираем шум, и клиент буквально чувствует, как дом становится спокойнее», – отмечаем Lorenzo Buriola.

Почему Axis продаётся? Потому что минимализм равно универсальность. Такая среда дольше не устаревает, легче интегрируется в смешанные стили (от японского модерна до сканди-минимализма) и выше оценивается на вторичном рынке: tidy-интерьеры читаются как более дорогие.

Ключевые аргументы в пользу коллекции Axis:

- подвесные композиции визуально расширяют помещение;
- настраиваемая модульность – экономия времени проектирования;
- «чистая» геометрия и нейтральные фактуры – долговечная эстетика.

МАТЕРИАЛЫ И ТЕХНОЛОГИИ: КОГДА РЕМЕСЛО РАБОТАЕТ КАК ИНЖЕНЕРИЯ

Успех Axis и Naos объясняется не только художественной идеей. Это технологически точные коллекции: стабильная геометрия корпусов, влагостойкие основы, надёжные лакокрасочные покрытия, фурнитура с ресурсом, рассчитанным на ежедневные циклы. В производстве OASIS сохраняет приоритет натуральных материалов (камень, дерево, керамика, хромированная сталь, причём выбор последней очень широк: от чёрного мата и глянцевого никеля до сатинированного золота), но дополняет их современными композитами там, где это повышает износостойкость.

На уровне сервиса для России – ускоренная коммуникация и документация (паспорт изделий, спецификации, подбор финишей) через локальный офис и русскоязычные каталоги. Это экономит время проектировщиков и упрощает закупку.

**AXIS – ЭТО
«МИНИМАЛИЗМ,
КОТОРЫЙ ЛЕЧИТ
ВИЗУАЛЬНЫЙ ШУМ»;
ПОДВЕСНЫЕ ОБЪЁМЫ,
БОЛЬШЕ ВОЗДУХА. ЭТА
КОЛЛЕКЦИЯ ИДЕАЛЬНА
ДЛЯ НЕБОЛЬШИХ
ПОМЕЩЕНИЙ И ЧИСТЫХ
ИНТЕРЬЕРОВ.
NAOS – ЭТО «ВАННАЯ
КАК ЛИЧНОЕ УБЕЖИЩЕ»;
ТЁПЛАЯ ТАКТИЛЬНОСТЬ,
НЕОКЛАССИЧЕСКИЕ
КОДЫ. КОЛЛЕКЦИЯ
БЕЗУПРЕЧНО ПОДХОДИТ
ДЛЯ ИНТЕРЬЕРОВ
С АКЦЕНТОМ НА
МАТЕРИАЛ.**

ПОЧЕМУ OASIS ВЫБИРАЮТ
АРХИТЕКТОРЫ:

1. Цельная идея. У бренда чёткий художественный язык: коллекции звучат как части одной партитуры – можно миксовать, не рискуя стилем.
2. Конфигурируемость. Каждая линейка – конструктор для профессионалов: проектировщики быстро собирают композиции под конкретный план.
3. Сервис. Широкий пакет поддержки: от консультаций по материалам до постпродажного сопровождения и обновления коллекций.
4. Инвестиционная логика. Интерьеры с мебелью OASIS медленнее стареют и сохраняют ликвидность проекта – это аргумент для клиентов, которые мыслят капиталом.

Для апарт-отелей, спа-пространств и девелоперских проектов OASIS предлагает контрактные решения: устойчивые к интенсивной эксплуатации покрытия, унифицированные узлы для монтажа, сервисные опции. Axis здесь берёт на себя универсальную пластику, Naos – премиальную эмоцию. В комбинации они закрывают 90% типовых ТЗ в high-end сегменте.

«В контракте важны не только сроки, важно сохранение идеи при больших объёмах. Мы закладываем это в проектирование изначально», – подчёркивает Francesca Quaia.

OASIS:
ВЗГЛЯД ВПЕРЁД

OASIS уже прочно занял позицию среди премиальных брендов мебели для ванной комнаты. Но компания не намерена останавливаться на достигнутом. В планах на ближайшие годы – расширение присутствия на международных рынках, усиление B2B-направления (работа с отелями, жилыми комплексами и девелоперами), внедрение цифровых сервисов для кастомизации и конфигурации изделий, а также развитие экологических и ресурсосберегающих технологий.

Коллекции Axis и Naos – отражение этих стратегических векторов: модульность, персонализация, экологичность, премиальность. OASIS стремится показать, что ванная комната может быть полноценным архитектурным пространством.

**«OASIS ПОЗИЦИОНИРУЕТ
ВАННУЮ КОМНАТУ
НЕ ПРОСТО КАК
УТИЛИТАРНУЮ
ЗОНУ, А КАК МЕСТО
ЖИЗНИ, ОТДЫХА
И ЭСТЕТИЧЕСКОЙ
ГАРМОНИИ».**

Для профессионалов рынка мебели и строительства OASIS предлагает партнёрскую модель: дизайнерские студии, строительные компании и архитекторы могут работать с брендом на уровне проекта – от идеи до монтажа, с полной поддержкой и сервисом. Это делает OASIS не просто производителем, а стратегическим партнёром.

«Наша задача – чтобы ванная комната перестала быть “утилитарной паузой” в доме. Она достойна того же уровня внимания, что и гостиная. Axis и Naos – два разных пути к этой цели», – резюмирует владелица компании Francesca Quaia.

История OASIS – это пример того, как мебельный бренд может стать архитектором эмоций и пространства. Коллекции Axis и Naos являются не просто новинками, а заявкой на изменение парадигмы, когда ванная комната становится местом силы, стиля и защиты.

В мире, где дизайн часто превращается в моду, OASIS предлагает устойчивую эстетическую ценность, и это делает бренд значимым игроком на рынке, заслуживающим внимания.

*Подготовила
Алина Волкова*





В современном мире царят синтетические полимеры, и без них уже никак не обойтись. Но чем больше вокруг нас различной «химии», тем больше хочется изделий из традиционных, природных материалов. Именно поэтому так ценится натуральная кожа – давний спутник человека. Компания ELEMENT идёт навстречу современному потребителю, выпуская постоянно обновляемый ассортимент изделий из натуральной кожи, используя сырьё только самого высокого качества. В полном соответствии с мировыми тенденциями моды продукция не только удовлетворяет пожелания клиентов, но и в целом создаёт мир, полный стиля, функциональности и красоты. Ещё одна присущая черта этих изделий – их уникальность благодаря выбору цвета, оттенка и даже добавления индивидуальных элементов.

В компании уверены, что роскошь заключается не в излишестве, а в безупречном качестве, элегантности и продуманности каждой детали. Интерес покупателя к изделиям из кожи только растёт, а продукцию бренда ELEMENT можно увидеть в общественных пространствах, офисах и квартирах. Мы беседуем с Алексеем Ершовым, основателем и руководителем компании ELEMENT.

ELEMENT: русская аутентичность с французским лоском



– Алексей, расскажите, как создавалась компания, что вас вдохновило?

– Идея создания бренда ELEMENT возникла в ноябре 2021 года, когда я всё больше погружался в мир интерьерного дизайна и творческих процессов. На одной из выставок увидел продукцию итальянского премиального бренда аксессуаров для дома, и в этот момент почувствовал,

что это моё направление – как будто сошлись все звёзды.

Мысль о создании собственного бренда не отпускала, наоборот, становилась всё более чёткой. И, обладая уже достаточной насмотренностью в дизайне, я понял, что смогу создать нечто подобное, но с уникальным авторским почерком и особой идентичностью.

Чтобы углубиться в понимание рынка, стал изучать и вдохновляться энергетикой мировых брендов, таких как Hermes и LOUIS VUITTON, посещая их бутики. Меня впечатлила изящная подача французских модных домов, и я задался целью создать нечто подобное для российского рынка. В то же время я понимал, что хочу подчеркнуть российскую аутентичность и отстраниться от европейских брендов.

Идея бренда также возникла из моего опыта работы с мебелью – в салонах ощущалась нехватка стильных аксессуаров, которые могли бы дополнить интерьер. Этот дефицит и вдохновение от мировых брендов трансформировались в первые шаги к созданию ELEMENT.

– Как проходил процесс создания производства?

– Фактически через месяц, в декабре 2021 года, мы оборудовали производственную площадку, а первый продукт вышел на рынок уже в марте 2022 года. Старт проекта совпал с масштабными изменениями на рынке – многие известные мировые бренды прекратили поставки в Россию. В этот момент мы не только начали осваивать рынок, но и адаптировались к его кардинальным изменениям.

Перед нами стояла задача найти качественные российские материалы и сформировать базу поставщиков. Мы проделали огромную работу с производствами: проводили переговоры, искали нужные материалы, красители, способы обработки. С марта 2022 года рынок производителей кожи в России и ближнем зарубежье стал более гибким, многие кожевенные фабрики с охотой начали работать под наши за-



казы. Это открыло для нас новые возможности и дало толчок к развитию бренда ELEMENT.

«Название ELEMENT связано с первой буквой моей фамилии – Ершов, отражая связь семейного бизнеса и моего любимого дела. В логотипе бренда также заложен глубокий смысл: римская цифра I, между буквами E, символизирует наше стремление быть номером один на рынке».

– Какая кожа используется в работе, из каких стран идут поставки?

– Мы используем специальную кожу с влагостойкой пропиткой, покрытую полиуретановым слоем. Это делается для того, чтобы кожа была долговечной и её можно было использовать, к примеру, на таких предметах, как плейсматы (большая подставочная салфетка. – Прим. ред.), где важен долгий срок службы в условиях жёсткой эксплуатации.

Наибольшая часть сырья производится в России, под заказ, с учётом всех наших требований, в том числе по цветовой гамме.

Также мы работаем с итальянской, турецкой и белорусской кожей, выбирая материал в зависимости от запросов клиента.

У нас компания полного цикла, к нам поступают только окрашенные шкуры, а затем вся продукция создаётся непосредственно на нашем предприятии, что позволяет контролировать качество на всех этапах производства.

– Где размещено производство компании?

– У нас два производства. Одно расположено в Москве – это и центр разработок, и производственная площадка с высокотехнологическим оборудованием, где выпускается новая, а также люксовая продукция. Вторая площадка размещена в Нижнем Новгороде, там мы изготавливаем серийные, базовые изделия.

– Не работать с искусственной кожей – это принципиальная позиция компании?

– Сейчас мне очень нравится работать именно с натуральной кожей, с натуральным материалом. Как дальше будет, время покажет – ни от чего не зарекаюсь.

Но в целом я считаю, что натуральные материалы неизменно сохраняют свою актуальность благодаря своим уникальным свойствам, престижу и ограниченности ресурсов, в то время как заменители приходят и уходят в зависимости от модных тенденций.

– Каковы современные тренды в области использования кожаных изделий в интерьерах?

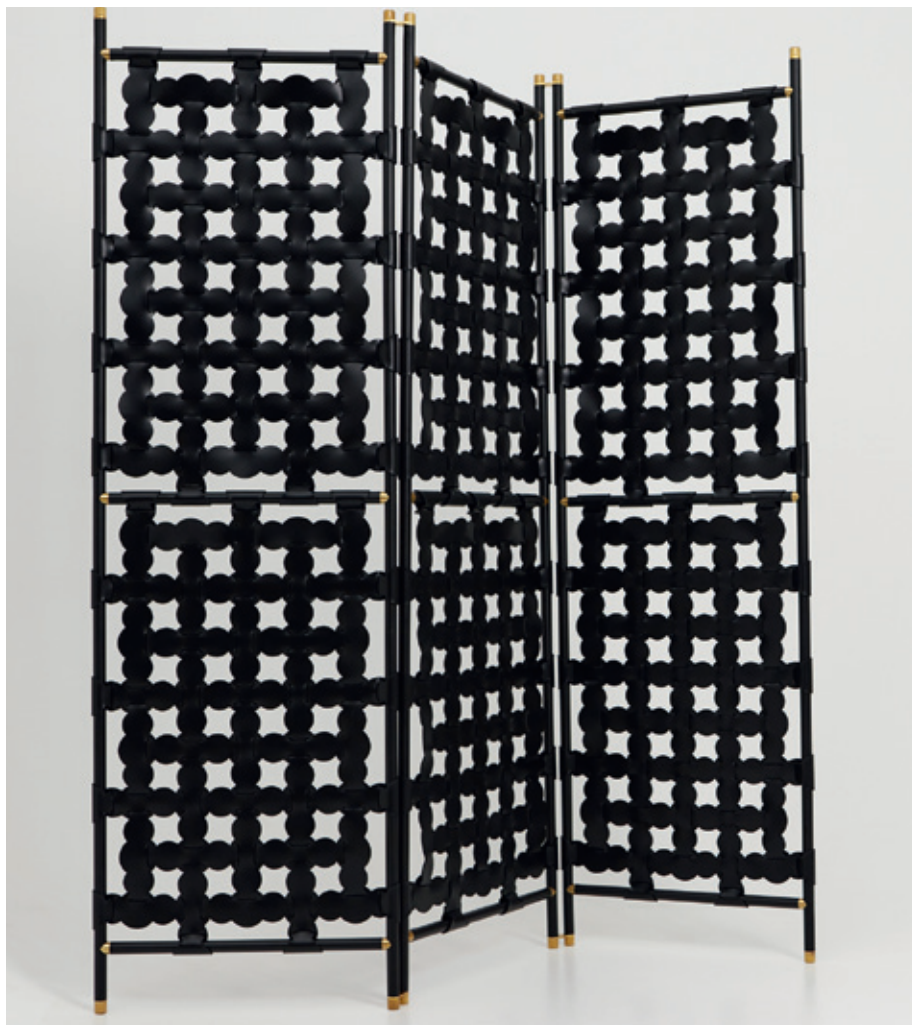
– Сейчас кожа – это максимально популярный тренд, она повсеместно используется в дизайне. Это аксессуары из кожи, изделия, обтянутые кожей, мелкие предметы интерьера. Это также фасады для мебели, гардеробных, вплоть до кожаных ручек на кухнях.

– Что больше пользуется спросом: изделия класса премиум или лайт? Насколько востребован люкс?

– Изделия премиум-класса пользуются большим спросом благодаря своему уникальному внешнему виду и возможности широкой персонализации за счёт формирования нестандартных вариантов.

Такой подход позволяет создавать эксклюзивные и индивидуальные продукты, которые привлекают покупателей.





Что касается рынка изделий люкс-класса, в России он только начинает формироваться, поскольку российские потребители традиционно ассоциируют люкс с европейскими брендами. Тем не менее появляются запросы на эксклюзивные люкс-изделия отечественного производства. Для этого мы разрабатываем новые технологии, используем редкие и ценные материалы, такие как эксклюзивная кожа, натуральная латунь и ценные породы дерева. Словом, мы готовы работать в разных сегментах, для этого есть и творческие, и профессиональные возможности.

– Какие изделия сегодня наиболее популярны?

– Топовым направлением является комплексное оснащение гардеробных комнат, где мы создаём полный ассортимент аксессуаров из натуральной кожи: коробки, плечики, делители и т.п. Все изделия изготавливаются по индивидуальным размерам, под потребности клиента.

Также очень популярна коллекция для рабочего стола под названием Rich, которая отличается сдержанным, стильным и элегантным дизайном. Речь идёт о небольших настольных органайзерах, которые способствуют поддержанию порядка и придают рабочему столу эстетичность и удобство.

По желанию клиента здесь можно создать уникальное оформление на самый взыскательный вкус. Благодаря таким возможностям серия пользуется большим спросом у наших заказчиков.

– Как появляются новые коллекции бренда? Часто ли обновляется ассортимент?

– Компания постоянно разрабатывает новые изделия и коллекции, активно сотрудничая с клиентами, которые предлагают нестандартные идеи. Полученные запросы реализуются и внедряются в



основную коллекцию. Такой подход помогает создавать востребованные продукты, отражающие актуальные потребности рынка. Таким образом, клиенты становятся важным источником вдохновения для развития ассортимента.

Кроме этого, я регулярно посещаю выставки, вдохновляюсь новыми коллекциями люкс-брендов, изучаю новые технологии и, конечно же, у меня возникает желание сразу же применить это в наших изделиях.

«Главная цель

– совместить практичность и стиль, обеспечивая удобство и визуальную гармонию».

– Продукция вашего бренда – это больше красота, элегантность или практичность?

– Мы стремимся объединить функциональность, красоту и элегантность в своих изделиях, которые служат для организации порядка в доме, квартире или в коммерческих помещениях, таких как спа-салоны и рестораны.

Все предметы ELEMENT созданы как решения для упорядочивания пространства с акцентом на эстетическую привлекательность. Главная цель – совместить практичность и стиль, обеспечивая удобство и визуальную гармонию.

– Вы сказали, что часто делаете нестандартные изделия. Можете привести примеры?

– Больше половины заказов представляют собой нестандартные изделия, включая отделители для гардеробных комнат, различные коробки и уникальные предметы по индивидуальным творческим задумкам клиентов.

Отдельно могу отметить, например, зеркало нестандартной формы, обтянутое кожей, а также этажерку для ванной комнаты, которая объединила в себе металл и коробки с подносами, обтянутыми натуральной кожей. Такие работы воплощают оригинальные идеи и сочетают разные материалы для создания эксклюзивных решений по запросам заказчиков.

Чаще всего такие заказы поступают от ресторанов, отелей, спа-салонов и корпоративных клиентов, для подарков. Компания учитывает специфические пожелания

клиентов и создаёт уникальные решения под их запросы. Такой подход позволяет расширить ассортимент и удовлетворить особые потребности.

– Что из себя представляет ваша последняя коллекция?

– Я бы здесь говорил, наверное, не о последней коллекции, а о ряде последних изделий. В частности, о предметах интерьера с использованием натуральной кожи. Особое внимание уделяется ширме, разработанной совместно с известным промышленным дизайнером Екатериной Елизаровой. Проект был представлен на выставке Artldom-2025, произвёл значительное впечатление и стал предметом гордости компании.

– Каков сегодня рынок продаж продукта бренда ELEMENT?

– У нас обширный рынок сбыта благодаря высоким производственным возможностям и широкому ассортименту продукции как для розничных, так и для корпоративных покупателей. Компания активно сотрудничает с крупными организациями, предлагая персонализированную продукцию с нанесением брендов, логотипов и имён, что востребовано для корпоративных подарков. Среди ключевых клиентов – рестораны, бары, отели и

спа-салоны, которые ценят качественные и стильные изделия из натуральной кожи с собственным брендом. Это сотрудничество помогает повышать статус, укреплять бренд клиентов и выделяться на рынке.

Также мы успешно осваиваем рынок корпоративных подарков с возможностью изготовления нестандартных изделий. Уже с прошлого года у нас есть ряд крупных корпоративных клиентов с регулярными заказами. Дополнительно в этом году были получены крупные заказы на частные борты и яхты, что позволило компании выйти в новый сегмент рынка продаж.



Это направление оказалось для нас очень перспективным и успешно реализуемым.

– В этом году у компании появился собственный шоурум в Москве. Насколько это для вас важно? Что он предлагает клиенту?

– Потребность в шоуруме мы ощутили практически с первой выставки, в которой приняли участие. Это связано с тем, что людям хочется потрогать и пощупать изделие, увидеть его вживую, в частности понять цвет, ведь он может отличаться в интернет-каталоге и в реальности.

Кроме того, если изделие понравилось, многие клиенты хотят приобрести его сразу же. Часто такие покупки являются подарками, особенно учитывая статусность изделий из натуральной кожи. Для Москвы доступна услуга моментальной доставки – в течение одного-двух часов.

– Поделитесь своими планами на ближайшую перспективу.

– В ближайшем будущем мы планируем продолжать расширять присутствие на российском рынке с акцентом на изделия класса люкс. Основное вдохновение связано с персонализацией и выполнением более детализированных и точечных работ. Цель – развиваться именно в этом направлении и формировать бренд, ориентируясь на эксклюзивность и высокое качество.

Адрес:

ЭкспоСтрой Нахимовский
г.Москва, Нахимовский пр-т, 24с5,
павильон 1, 1 этаж, стенд 21.
8 (968) 071-83-30
elementforhome.ru



Беседовал Вячеслав Колесников



Сергей Витальевич Пронин – человек, известный не только в пределах родной Калуги, но и в других регионах, где его компания СЕРВИ выполняла заказы. Без преувеличения, он – один из первых добившихся успеха предпринимателей Калуги. Его образование – это МВТУ им. Н.Э. Баумана, ВЗФЭИ, Школа Migros и стажировка в США. А в бизнес, по большому счёту, он пошёл по необходимости, когда в самом начале 1990-х, имея семью и детей, два года оставался безработным.

Начинал Сергей Витальевич свой бизнес ещё до регистрации компании СЕРВИ. Сначала это была торговля, а позже – установка торговых витрин для магазинов. Благодаря ему город становился красивее, современнее, появились заказы из других областей. С трудом, но пережил вместе со своим бизнесом кризисы – 1998-го, 2008-го, 2014-го и ковид, во время которого мебель не закупалась – все ушли на «удалёнку». Обладая стратегическим мышлением, Сергей Витальевич понял, что грядут серьёзные перемены: упор в стране будет сделан на собственное производство, а не на импорт. И не ошибся.

Сегодня Компании СЕРВИ специализируется на комплексном, «под ключ», от проекта до монтажа, оснащении предприятий, офисов, аудиторий и учебных классов мебелью и вспомогательным оборудованием. В ассортименте предприятия корпусная и мягкая мебель, стулья, кресла, стойки ресепшен, а также металлическая, производственная и лабораторная мебель, стеллажи, сейфы, офисные перегородки, кабинеты руководителей, переговорные комнаты, конференц-залы, кухни, столовые и многое другое.

Об истории компании, её возможностях и планах мы беседуем с Сергеем Витальевичем Прониным.



СЕРВИ: культура производства начинается с современных, удобных рабочих мест

– Сергей Витальевич, вы начинали работу в начале 1990-х – это было время возможностей, но оно же было очень непростым. С какими трудностями вам пришлось столкнуться в период становления предприятия? С чего начинали? Как была организована успешная работа?

– Началось с того, что я с двумя высшими образованиями и опытом работы в Бюро космоаэрогеологии в начале 1990-х остался без работы. К тому же у меня было трое детей. Поэтому постепенно я стал втягиваться в бизнес, а он тогда, мягко говоря, был не в почёте. Торговали рыбой, сахаром, были налажены связи с другими регионами, даже с Прибалтикой. Ещё со времён СССР в Риге живёт мой родной брат, он помогал мне в бизнесе. Сейчас он фильммейкер и кинопродюсер, работает с Голливудом, его фильмы с успехом были представлены в Каннах. Такие вот разные судьбы! (смеётся) Тогда я и открыл своё предприятие –

СЕРВИ. Мы поменяли сферу деятельности: начали делать торговое оборудование для магазинов и кафе. В то время было не просто убедить хозяев заменить витрины и создать красивый интерьер. Товары были в дефиците, владельцы говорили: «И так хорошо покупают». Но всё же потихоньку витрины мы ставили, город преобразался. Потом к этому виду работ добавили оснащение холодильным и технологическим оборудованием. Симпатичные магазины улучшали внешний вид и повышали культуру нашей родной Калуги. Я даже сочинил тогда логическую последовательность: как благодаря красивым магазинам и улыбкам продавцов Калужская область станет регионом передового развития (смеётся). И, кстати говоря, не ошибся!

Время, конечно, было непростое: приходилось очень активно искать клиентов – они появлялись, но инфляция съедала всю прибыль. А хотелось расти и разви-

ваться, поэтому опять было принято решение о смене рода деятельности. Я взял валютный кредит, купил современные немецкие станки для изготовления мебели. Подобрал и обучил хороших специалистов, компания была уже под 100 человек. Работа шла, несколько раз я даже становился лучшим предпринимателем года.

Время было такое, что даже раза три пришлось ходить на бандитские «стрелки», как бы дико это сейчас не звучало. Никому, никакой «крыше» никогда не платил – были связи и заступники. На входе в офис у нас висела почётная грамота от ОМОНа (*смеётся*).

Увы, не обошли меня стороной всеческие «подставы» и предательство со стороны людей, с которыми работал и которым доверял. Но разрушительнее всего оказались финансовые кризисы и поведение банков, которые в эти кризисы не возобновляли кредиты или резко поднимали по ним проценты. В результате численность компании сильно уменьшилась.

– Что означает название вашей компании – «СЕРВИ»?

– Всё очень просто – это сокращение от Сергей Витальевич. Должен сказать: у нас когда-то был консультант из Франции – правда, результат его работы тогда нам так и не понадобился. Он сказал, что это очень благородное слово. Он его произносил по-своему – с ударением на последний слог. Это, говорит, означает «сервис», причём очень высокого уровня, с большой буквы. Ему это название очень понравилось. Стараемся соответствовать!

– Сотрудничаете ли вы с крупными производителями мебели?

– Когда возможностей нашего собственного производства стало недостаточно, ООО «СЕРВИ» своевременно стало региональным дилером компании «Юнитекс». Я считаю, что это лучшая компания по производству и продаже мебели в России.

Также сложились партнёрские отношения со многими другими ключевыми производствами – лидерами в своих сегментах. Например, с крупнейшим производителем металлической мебели – компанией «Промет».

Нам такие изменения давали возможность быстро, с хорошим качеством и ценами делать большие проекты и сдавать их «под ключ». К тому времени у нас уже был опыт оснащения нескольких новых больших школ, больниц, детских садов, ФОКов, административных учреждений. За это мы получили немало благодарственных писем. Приятно, что, хотя с тех пор многие наши объекты не обновлялись, они по-прежнему выглядят современно и эстетично.

В 2009 году ООО «СЕРВИ» оснастило мебелью новый завод «Гестамп-Северсталь-Калуга», где выпускались корпуса



«СЕРВИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТ ОСНАЩЕНИЕ «ПОД КЛЮЧ» ОФИСНОЙ, ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ, ЛАБОРАТОРНОЙ И ИНОЙ МЕБЕЛЬЮ ПО ФАБРИЧНЫМ ЦЕНАМ С БЕСПЛАТНЫМ ПРОЕКТОМ, ДОСТАВКОЙ, СБОРКОЙ И НДС».

машин для «Фольксвагена». Потом его вторую очередь и часть завода «Фольксваген». Затем были медцентры «Ниармедик», завод «Континенталь», «Воловский бройлер», «Сибирский элемент», «Тотал Восток», «Мастер Гриб», Flint-Goup, KBT, Старомихайловский рыбзавод, отель «Шератон» и другие.

– Расскажите о географии ваших заказов.

– В географии наших заказов есть и Ростов-на-Дону, и Новороссийск, и Тула – завод NAVAL, и даже Сахалин. В Москве – часть центрального офиса Рособоронзаказа с конференц-залом класса А на 360 мест, несколько заводских АБК, завод ARISTO.

Если будут запросы из других регионов России, мы тоже готовы участвовать в их реализации. По сути, мы можем приехать и оборудовать любую организацию или предприятие на территории РФ.

– Компания «СЕРВИ» имеет множество благодарностей от различных государственных и коммерческих организаций. Расскажите, в чём секрет успеха? Почему заказчик выбирает именно вас?

– Секрет успеха в нашей универсальности, в том, что мы делаем комплексный проект и поставку «под ключ» не только офисной мебели, но и металлической, производственной, для столовой, для зон отдыха, для ресепшен. Кроме того, у нас есть опыт поставки лабораторной мебели вместе с вытяжными шкафами, шкафами для хранения ЛВЖ и другим оборудованием. Всё это в основном по ценам фа-

брик, но уже с доставкой, сборкой, бесплатным проектом и НДС, что экономит управленческое время и деньги наших заказчиков. Сроки соблюдаем очень чётко: за всё время не было ни одного невыполненного объекта или сданного с грубыми нарушениями. А самое главное, я для себя давно сделал такой вывод: нужно любить то, что ты делаешь, – будь то торговля или производство, без разницы.

– Работа над проектом – долгий процесс? Какие этапы работы вы проходите, прежде чем сдать «под ключ» очередной объект?

– Продолжительность зависит от объёмов и от ряда других моментов. Обычно, работая над проектом, мы помогаем заказчику составить техзадание, выполняем, если надо, 2D- и 3D-планировки, делаем подробное коммерческое предложение с картинками, техническими характеристиками, количеством и ценами, а также с условиями поставки и оплаты. Если надо, делаем замеры.

– Бывают сложные объекты?

– Основные сложности возникают не с объектами, а с людьми. Когда заказчик постоянно меняет сроки и позиции в техзадании, а потом говорит, что решил ничего не делать. Или, наоборот, внезапно надо всё сделать очень-очень срочно. К счастью, такие ситуации не часты. Но в любом случае мы стараемся соответствовать требованиям заказчика и делать всё так, чтобы потом к нам не было претензий.



– Сколько проектов вы можете вести одновременно?

– Сейчас мы ведём около десятка объектов, причём 3 крупных. Думаю, это не предел.

– Кто в числе ваших партнёров?

– Наши партнёры – это наши возможности. Мы выбираем лучших в их классе. Это позволяет нам предлагать более разнообразные, комплексные и дешёвые решения.

– Какие у вас преимущества перед вашими конкурентами?

– Ни одна фабрика не делает всё, что надо клиенту. Что-то она делает лучше, что-то хуже, что-то совсем не делает – не её профиль.

Соединяя возможности наших партнёров под своим управлением, мы предлагаем нашим заказчикам одного оператора с большим разнообразием ассортимента по минимальным ценам.

«СОЕДИНЯЯ
ВОЗМОЖНОСТИ НАШИХ
ПАРТНЁРОВ ПОД
СВОИМ УПРАВЛЕНИЕМ,
МЫ ПРЕДЛАГАЕМ
ЗАКАЗЧИКАМ ОДНОГО
ОПЕРАТОРА С БОЛЬШИМ
РАЗНООБРАЗИЕМ
АССОРТИМЕНТА ПО
МИНИМАЛЬНЫМ
ЦЕНАМ».

С помощью наших партнёров мы можем делать, например, и межкомнатные алюминиево-стеклянные перегородки, и оптимизацию производственных и складских процессов с регулированием материальных потоков и экономией материальных остатков.

– Как на вашей деятельности отразилась санкционная политика западных стран? Вы столкнулись с проблемами поставок запчастей и материалов?

– Санкции нас не сильно затрагивают, потому что производство всех наших партнёров, как и заказчики, находятся на территории России. К слову, мы сейчас в основном работаем по ценам прошлого года и даже находим возможности их снижать. И всё это благодаря нашим поставщикам – лучшим в своих сегментах.

– Как контролируется качество поставляемого товара (мебели и др.)?

– Вот благодаря надёжности поставщиков и качеству продукции нас редко подводит. Конечно, это не отменяет форс-мажоров, но в таких ситуациях мы всё быстро исправляем, меняем, если это необходимо. И сборщики у нас профессиональные, опытные, некоторые работают с нами больше 20 лет. У них руки из нужного места растут (*смеётся*).

– Что в перспективных планах предприятия? Есть возможности роста, масштабирования?

– Перспективы у нас светлые, в этом я уверен. Импортозамещение и развитие промышленности приводит в наши технопарки новых инвесторов, а руководители предприятий начинают понимать, что культура производства начинается с современных, удобных рабочих мест. И клиенты, и современная молодёжь смотрят на предприятие «по одежке».

Наши любимые клиенты – строящиеся предприятия, заводы. Именно для них ценнее комплексность нашей работы, когда при проектировании надо учесть и совместить разные виды мебели и оборудования в разных помещениях. Чтобы не было дублирования или недочётов. Чтобы всё соответствовало единому стилю, брендбуку. И в этом у нас большой опыт. А когда Центробанк опустит ставку и инвестиционное кредитование станет доступнее, рост производства пойдёт быстрее, осталось только дожидаться этого. Сейчас многие наши заказчики откладывают, тормозят из-за этого своё строительство и переоснащение. Да, собственно, и так провёмся. Недавно мы заключили договор с заводом из концерна «Калашников», работаем с крупными строительными генподрядчиками. Да и наши партнёры всем рекомендуют компанию СЕРВИ.

Как сказал один наш московский клиент, не так много предприятий мо-





гут предоставить в одном месте такой комплекс услуг по конкурентным ценам. Так что работаем дальше!

– А как вы проводите своё свободное время? Если оно у вас, конечно, бывает!

– Стараюсь, чтобы было! (смеётся) Есть у меня хобби: иногда я сочиняю песни под гитару и пишу стихи. Недавно Калужская ТПП попросила предпринимателей написать в стихах, что для нас есть бизнес. Я написал, моё стихотворение признали лучшим, обещали напечатать в своём журнале!

www.servi.ru



Подготовил Вячеслав Колесников



ЧТО ЕСТЬ БИЗНЕС

*Что есть бизнес — это дело:
Дело жизни и судьба.
Ты решительно и смело
Давишь из себя раба,
Производишь, кормишь, строишь...
Строишь планы — жизнь течёт
От учёта до отчёта.
И всегда во всём расчёт —
Без расчёта нет удачи:
Деньги в печку, риск велик...
Просчитаешься и, значит,
Не попал ты на пикник.
Бизнес — это вечно между:
Между кайфом и борьбой,
Между верой и надеждой,
Между спортом и войной,
Между властью и народом,
Между делом и семьёй.
Между тем проходят годы,
Процветает бизнес твой.
Ты придумал то, что нужно,
Нужно людям и тебе.
Польза превратится в прибыль —
Прибыль можешь взять себе,
Но не всю. Отдай налоги,
Поделись с тем, кто бедней,
Да вложи в своё развитие,
Чтоб бежать ещё быстрее,
Чтоб не съели конкуренты,
Чтоб продукт не устарел,
И о том, что спросят дети,
Ты бы рассказать сумел,
Если надо будет детям
Дело жизни передать,
Иль дорогою своею
Будут весело шагать.
То, что ты создал и понял,
И чему их научил, —
Это миссия, что в бизнес
Свой когда-то ты вложил.
Говорят, что деньги могут
Портить или помогать.
Говорят, за деньги можно
Свою маму продавать.
И друзей, и компаньонов,
Даже Родину свою.
Только вряд ли те миллионы
Пригодятся им в раю.
Здесь, конечно, не до рая —
Так, душе наносим зло.
Я надеюсь, нам достойный
Делать бизнес повезло.
Ты его, большой иль малый,
Создал, как дитя отец.
Вырастил, и не пропал он.
Ты — творец и молодец!*



ЛЮДИНОВСКАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПЛОЩАДКА «УЛЬТРАДЕКОР» – уникальный комплекс глубокой переработки низкосортной древесины, не имеющий аналогов в США, Китае и Европе

В 2025 году Калужская область в Национальном рейтинге инвестиционной привлекательности вошла в ТОП-5 среди регионов страны, тогда как 5 лет назад занимала лишь 8-е место. Одной из причин такого успеха стало поступательное развитие драйвера промышленной сферы региона – деревообрабатывающего комплекса, флагманом и ключевым инвестором которого является компания «Ультрадекор».

Ещё в феврале 2025 года на официальной встрече в Кремле губернатор Калужской области Владислав Шапша доложил Президенту РФ Владимиру Путину о достижениях в деревообработке и крупных инвестициях в переработку древесины в регионе.

«На юге Калужской области за 4 года иностранный инвестор вложил 75 млрд рублей. Уже четвёртый завод мы открываем, а глубокая переработка низкокачественной древесины продолжается», – сообщил Владислав Шапша.

Президент отметил важность поддержки компаний отрасли, учитывая сложности мировых рынков и реализацию продукции: «Нам нужна переработка внутри страны, что полностью соответствует нашим стратегическим целям», – заявил глава государства.

РАЗВИТИЕ КЛАСТЕРА

Крупнейший деревообрабатывающий кластер в стране на юге Калужской области начал формироваться в 2019 году, когда компания «Ультрадекор» стала резидентом особой экономической зоны «Калуга». За это время инвестор реализовал несколько амбициозных проектов, успешному запуску которых не помешали ни ограничения, связанные с пандемией, ни западные санкции.

2021 год – производство МДФ и ЛМДФ. Инвестиции составили 21,7 млрд руб., было создано 293 прямых и 2930 не прямых рабочих мест.

2022 г. – производство бумаги-основы для декоративной печати. Инвестиции составили 14 млрд руб., создано 65 прямых и 650 не прямых рабочих мест.

2023 г. – производство декоративной и импрегнированной бумаги, CPL-пластиков. Инвестиции составили 6,8 млрд руб., создано 248 прямых и 2480 не прямых рабочих мест. Мощность выпускаемой продукции впечатляет: 24 тыс. тонн декорированной бумаги, 130 млн м² импрегнированной бумаги, 5 млн м² CPL-пластиков.

Значение запуска линий по производству МДФ и стратегически важного направления по выпуску и печати декоративной бумаги сложно переоценить. Это позволило России стать самодостаточной в производстве декоративной бумаги, полностью заменившей импорт из ЕС, и обеспечило экспорт. Отдельно стоит отметить производство CPL-пластиков толщиной от 0,15 мм. Запуск линий стал важным этапом для отрасли.



В апреле 2025 года состоялось торжественное открытие крупнейшего в мире производства ДСП/ЛДСП с участием президента России (запуск по телемосту). Инвестиции составили более 25 млрд руб., было создано 154 прямых и 1540 не прямых рабочих мест. Мощность – более 1,2 млн м³ в год. Особенностью производства является полная автоматизация производственных процессов.

«Четвёртое производство мы планировали запустить в прошлом году, но из-за санкций задержались поставки оборудования. Тем не менее мы не отказались от планов. Установить современное оборудование в такие сложные времена – дорогого стоит. Это крупнейшая комплексная площадка в мире в нашей отрасли», – отмечает Ардашер Курбаншо.

Экономический эффект подтверждает губернатор Владислав Шапша: «На юге Калужской области сформировался целый кластер переработки низкосортной древесины. Это уже дало серьёзный импульс: в 2024 году промышленное производство в регионе выросло на 10%, по темпам роста мы вышли на 4-е место в России и на 1-е в ЦФО. Большая заслуга в этом принадлежит компании «Ультрадекор»».

СЛОЖНОСТИ И РЕШЕНИЯ

Для обеспечения бесперебойной работы и преодоления дефицита импортных запчастей «Ультрадекор» внедрил комплексную систему инженерной поддержки. Мобильные лаборатории – это команды высококвалифицированных специалистов на микроавтобусах, оснащённые профессиональным диагностическим и ремонтным оборудованием. Они позволяют оперативно реагировать на внештатные ситуации, проводить диагностику и ремонт оборудования прямо на площадке. Конструкторское бюро позволяет самостоятельно изготавливать необходимые детали и узлы, что снижает зависимость от внешних поставщиков и обеспечивает непрерывность производственных циклов. Планируется оказывать поддержку и другим производствам, сталкивающимся с дефицитом комплектующих.





СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Кадровая политика компании обеспечивает официальную занятость, профессиональное обучение и возможности карьерного роста для жителей Людиново и ближайших населённых пунктов. Участие в федеральной программе «Профессионалитет» и регулярные экскурсии на производство для школьников и студентов помогают молодёжи в профессиональном самоопределении. Особое внимание уделяется поддержке подшефных учебных заведений: под патронажем компании находятся 5 школ Калужской области, которым оказывается помощь в ремонте зданий, приобретении учебной литературы и строительстве спортивных объектов. Также компания уже несколько лет поддерживает Людиновскую школу-интернат для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья.

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И РАБОТА С МОЛОДЁЖЬЮ

Особое внимание уделяется вопросам охраны окружающей среды: все производственные процессы проходят экологическую экспертизу и санитарно-гигиеническую оценку. Дважды в год компания выступает организатором и участником экологических акций в Калужском регионе, высаживая от 10 000 до 20 000 саженцев различных пород



деревьев. В акциях участвуют все желающие: активно принимают участие школьники, а также сотрудники компании с семьями. Компания поддерживает молодёжные проекты и сотрудничает с молодёжными организациями, формируя у молодёжи любовь к природе, родному краю и уважение к культурному и природному наследию России.

УЧАСТИЕ В ЖИЗНИ РЕГИОНА

«Ультрадекор» входит в число крупных налогоплательщиков Калужской области, принимает участие в программах социального развития, благоустройства и в инфраструктурных проектах. Оказывает адресную помощь жителям, поддерживает спортивные и культурные мероприятия, в том числе является организатором турниров по самбо и дзюдо. Компания активно сотрудничает с органами власти и местным самоуправлением, участвует в совместных инициативах, направленных на улучшение качества жизни как в Людиново, так и в других районах региона. «Ультрадекор» – технологически развитое и социально ответственное предприятие с долгосрочными планами работы на территории Калужской области.

МАСШТАБЫ И ГЕОГРАФИЯ

«Ультрадекор» представлен шестью производственными площадками в пяти регионах России: в Калужской, Пензенской, Смоленской, Московской областях и Башкортостане; с 2002 по 2025 год реализовано 29 инвестиционных проектов на сумму 202 млрд руб., создано более 3100 прямых и 31 000 не прямых рабочих мест, объём производства древесных плит составляет 5 млн м³ в год, производство декоративной бумаги – 31 000 тонн в год, при этом около 30% продукции экспортируется в страны Центральной Азии, Закавказья, Иран и Ирак.



Ярославская область обладает большими возможностями и инвестиционным потенциалом, являясь не только крупным промышленным регионом, но и жемчужиной Золотого кольца. Выгодное экономико-географическое положение Ярославской области, исторически развитый промышленный сектор экономики, уникальная система подготовки кадров, актуальная нормативно-правовая база в сфере инвестиций формируют условия для эффективного ведения бизнеса и повышения инвестиционной привлекательности. Подробнее о динамике развития региона, о реализации масштабных проектов, об инвестиционном потенциале и о многом другом читайте в интервью с губернатором Ярославской области М.Я. Евраевым.



Михаил Евраев: *«Ярославская область — очень привлекательный и удобный регион для работы и жизни»*

– Михаил Яковлевич, как вы оцениваете итоги социально-экономического развития региона по итогам 2024 года и первого полугодия 2025 года?

– Хочу отметить, что ключевые макропоказатели социально-экономического развития региона демонстрируют положительную динамику на протяжении последних лет.

На 1 января этого года объём валового регионального продукта в Ярославской области составил 934 млрд, по объёмам произведённой в регионе продукции и

оказанных услуг область уверенно приближается к сумме в 1 трлн рублей.

Индекс промышленного производства Ярославской области в 2024 году составил 104,5%. Но важно, что индекс объёма инвестиций в основной капитал побил своего рода рекорд, – он составил 120,3%. Мы заняли 3-е место в ЦФО и 13-е место по России по темпу роста инвестиций. Высокие темпы связаны с реализацией большого количества крупных инвестпроектов и их вводом. Более 176 млрд рублей инвести-

ций вложено ярославскими организациями в прошлом году. Сейчас в регионе ведётся работа по 86 бизнес-проектам, имеющим объём инвестиций 425 млрд руб. Мы понимаем, что от этого зависит наше развитие.

– Какие отрасли являются ведущими в структуре экономики региона?

– Экономика Ярославской области сбалансирована и диверсифицирована. В структуре ВРП наибольшую долю занимают обрабатывающие производства,

оптовая и розничная торговля, транспортная и складская деятельность, операции с недвижимым имуществом и строительство.

За 6 месяцев этого года мы нарастили объёмы производства сельхозпродукции. Индекс производства продукции сельского хозяйства вырос на 7,3% по сравнению с первым полугодием 2024 года, по данному показателю регион занял 2-е место в Центральном федеральном округе и 5-е место в Российской Федерации.

Активно развивается и строительная отрасль. В первом полугодии 2025 года выполнен объём работ в сфере строительства более чем на 45 млрд рублей, а это более 56% к аналогичному периоду прошлого года. По данному показателю Ярославская область также в лидерах: 1-е место в Центральном федеральном округе и 2-е место в Российской Федерации. В целом за 7 месяцев 2025 года введено 500 тыс. квадратных метров жилья, к концу года планируем выйти на 1 млн квадратных метров.

Реализуются проекты комплексного развития территорий. Сегодня в работе 13 перспективных площадок с градостроительным потенциалом 6,2 млн квадратных метров.

Уверенное развитие влечёт за собой повышение уровня жизни – средняя зарплата в области стабильно растёт быстрее инфляции. Среднемесячная заработная плата в первом полугодии 2025 года составила 71 076 рублей и по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросла на 15%. С учётом коррекции на уровень инфляции рост составил 4,2%. По этому показателю мы занимаем 9-е место в ЦФО. Уровень безработицы у нас почти нулевой – 0,5%.

– Вы отметили масштабный рост привлечения инвестиций. Какие отрасли экономики региона наиболее привлекательны для инвесторов?



– Безусловным локомотивом развития экономики области является промышленность. В регионе находятся порядка трёх тысяч промышленных предприятий, открываются новые современные производства, логистические комплексы и др. Большие возможности для бизнеса существуют также в строительной и транспортной отраслях, в сфере ИТ, а также в сельском хозяйстве.

Ещё одной мощной отраслью, влияющей на рост экономики, является туризм. Ярославская область – столица Золотого кольца. Наши города: Углич, Ростов Великий, Переславль-Залеский, Ярославль, а с недавних пор и Рыбинск – входят в легендарный маршрут. В прошлом году Ярославскую область посетили более 12 млн человек, регион вошёл в топ-10 России по индексу туристической привлекательности. В сфере туризма для бизнеса открыто большое поле для деятельности.

*«Мы заняли **3-е** место в ЦФО и **13-е** место по России по темпу роста инвестиций».*

– Расскажите о наиболее успешных инвестиционных проектах региона за последнее время.

– В течение нескольких последних лет были реализованы и запущены инвестиционные проекты в самых разных сферах: промышленность, сельское хозяйство, логистика и в других. География обширна и охватывает весь Ярославский регион.

Так, в феврале 2024 года в Данилово начал работу новый завод ООО «Экобиотех», он производит одноразовую посуду из древесины. А в Ярославле стартовало предприятие по выпуску промышленной фальцевой кровли компании ООО «Евраз Стил Бокс». Проект имеет важное значение для импортозамещения – завод специализируется на производстве конструкций из отечественного сырья.

В марте в Ростове Великом состоялось открытие завода ООО «ЮМТ Технологии» по выпуску пищевой упаковки с объёмами производства более 5 тысяч тонн в год. Продукция предприятия продаётся не только в России, но и в странах СНГ.

В сентябре ООО «ЛМЗ Рыбинск» дал старт работе нового цеха с внедрением инновационной технологии жаропроч-





проектов: налоговые льготы, предоставление земельных участков в аренду без торгов по низкой ставке, программы льготного кредитования и финансирования. Также активно применяются федеральные меры по строительству необходимой инфраструктуры и субсидированию.

«В тепличном комбинате “Ярославский” открылось первое и единственное в нашей стране роботизированное производство орхидей».

Большую роль в привлечении и сопровождении инвесторов играет предоставление полной и актуальной информации об инвестиционных возможностях Ярославской области.

ного литья по газифицируемым моделям. Предприятие ООО «ПСМ Прайм» открыло второй корпус завода, осуществляющего производство блочно-комплектных электростанций средней мощности.

В этом году в тепличном комбинате «Ярославский», входящем в группу компаний «Горкунов», открылось первое и единственное в нашей стране роботизированное производство орхидей. Соглашение о реализации проекта между правительством области и ТК «Ярославский» заключено на Петербургском международном экономическом форуме в 2024 году. Общий объем инвестиций в проект составил 2,5 млрд рублей из собственных средств компании.

В индустриальном парке «Новосёлки» в Ярославле открылись два крупных распределительных центра. Один из них будет обслуживать сеть магазинов «Чижик», а второй – аптечную сеть «Апрель».

Распределительный центр «Чижик» построен по заказу X5 Group. В проект вложено 2,4 млрд рублей, площадь комплекса составляет 13,4 тыс. квадратных метров. Центр введен в эксплуатацию во II квартале 2025 года и уже обеспечивает поставки товаров в магазины сети.

Распределительный центр для аптечной сети «Апрель» построен ООО «Отрада». Инвестиции в первую очередь составили 1 млрд рублей, площадь объекта – 10 тыс. квадратных метров. Центр введен в эксплуатацию в июле 2025 года. Сейчас идет набор сотрудников.

В Ростове Великом запущено производство безалкогольных напитков компанией «Экогур». Объем инвестиций в проект составил 74 млн рублей. На предприятии создано 41 рабочее место. К концу текущего года компания планирует выйти на объем выпуска до 1,5 млн банок в месяц. Предприятие является резидентом TOP и получает поддержку в виде налоговых льгот.

До конца 2025 года планируются к завершению еще 5 инвестиционных проектов, общий объем инвестиций составит более 6 млрд руб.

– За каждым инвестированным рублём стоит серьёзная и сложная работа большого количества специалистов. Ведь инвестору мало привлечь, надо ещё удержать. Какие механизмы привлечения инвесторов действуют в Ярославской области?

– Да, действительно, вы совершенно правы, это масштабная и кропотливая деятельность. Для обеспечения инвестиционной активности в регионе внедрена комплексная система поддержки новых и действующих



Для этого в апреле 2024 года был запущен абсолютно новый инвестиционный портал Ярославской области (invest76.ru), который предоставляет инвесторам возможности по подбору земельных участков и имущества для реализации проектов (приобретения или получения в аренду), мер поддержки, услуг по кооперации с предприятиями области, поиску идей для реализации проектов.

Одна из ключевых задач, которая была решена посредством портала, – создание единого банка инвестиционных площадок, который включает более 32 тыс. га земельных участков, более 300 тыс. квадратных метров объектов недвижимости – 980 площадок гринфилд и 60 площадок браунфилд.

Большую роль в конкурентном преимуществе среди регионов по улучшению инвестиционного климата играет наличие индустриальных и промышленных парков, а также площадок типа браунфилд. В регионе успешно работают три территории опережающего развития – в Тутаеве, Ростове и Гаврилов-Яме. Они предоставляют инвесторам серьёзные налоговые льготы на прибыль, имущество и землю. ТОР «Тутаев» – территория опережающего развития, на которой действует льготный налоговый режим: налоги на имущество, на землю, на прибыль составляют 0%. Это способствует привлечению частных вложений и ускоренному запуску новых производств.

Одна из ключевых задач сегодня – развивать действующие парки путём расширения территории и предоставления льготных режимов по налогам для инвесторов. С этой целью в областном бюджете уже предусмотрено на 2025–2027 годы 1,5 млрд рублей на развитие инфраструктуры индустриального парка «Новосёлки» (расширение путём создания 3-й очереди), на территории которого частично планируем создать особую экономическую зону производственно-промышленного типа, и парка «Тутаев».

Также в 2025 году завершается строительство ливневой канализации с очистными сооружениями в индустриальном парке «Новосёлки», для этого в 2024 году были предоставлены бюджетные инвестиции в объёме 127,82 млн руб.

– Есть ли в области проекты с механизмом ГЧП?

– На данный момент в регионе реализуется 6 концессионных соглашений в Ярославле, Тутаеве, Угличе, Рыбинске и Переславле-Залесском. Общий объём частных инвестиций по проектам составляет более 16 млрд рублей.

Предметом соглашений в большинстве своём выступает реконструкция коммунальных сетей: водоснабжения, водоотведения, теплоснабжения.

В Угличе концессионером выступает ООО «Хартия», проект реализуется в сфере обращения с твёрдыми коммунальными отходами.

Наиболее крупным с точки зрения объёма инвестиций является проект по модернизации трамвайных сетей в Ярославле. Предусмотрено обновление более 45 километров трамвайных путей, реконструкция двух путепроводов и депо, модернизация шести тяговых подстанций, строительство диспетчерского центра и создание новой электросети. Также приобретено 47 новых трамваев.

В настоящее время развивается направление по строительству объектов спортивного назначения в рамках ГЧП-проекта по строительству легкоатлетических манежей «ПСБ-Спорт» – считаем данное направление перспективным для развития инвестиционной активности в регионе.

– Чтобы реализовать такие крупные проекты, нужно много квалифицированных специалистов. Существует ли в регионе проблема оттока кадров? Если да, как она решается?

– Ярославская область находится в географической близости к Москве, Московской области и Санкт-Петербургу, что с одной стороны является преимуществом, а с другой – влечёт за собой такую острую проблему, как отток не только уже работающих квалифицированных кадров, но и потенциальных, т.е. молодёжи. Для решения этой проблемы мы оказываем выпускникам-отличникам различные меры финансовой поддержки. Так, например, золотые медалисты при поступлении в вузы региона получают единовременную выплату в размере 100 тысяч рублей, одарённые ребята и молодые учёные могут рассчитывать на именные стипендии, а студентам целевого обучения предприятия региона предлагают высокие мотивационные выплаты с гарантией трудоустройства.

*«ТОР “Тутаев”
– территория
опережающего
развития,
на которой
действует
уникальный
льготный
налоговый
режим: налоги
на имущество, на
землю, на прибыль
составляют 0%».*

В регионе в рамках федерального проекта «Профессионалитет» созданы кластеры «Фармацевтическое производство», «Железнодорожный транспорт», «Сельское хозяйство», «Педагогика», планируется открытие ИТ-кластера. Благодаря этому студенты могут получить востребованные, перспективные и хорошо оплачиваемые профессии, а работодатели – привлечь молодых специалистов, готовых к решению актуальных задач.





Новые медицинские производства планируется открыть в Тутаеве и Ростове Великом. Крупные инвестпроекты в сфере АПК и пищевой промышленности по итогам соглашений реализуют ООО «Красный маяк» в Ростовском округе, АО «Каприка Ярославль» в Пошехонском округе, ООО «КСП «Ярославский» в Тутаеве.

Также подписано соглашение о сотрудничестве с ПАО «МТС», проведена встреча на предмет дальнейшего взаимодействия с ещё одним крупным телеком-оператором – ПАО «ВымпелКом» («Билайн»).

– В условиях нынешней геополитической ситуации одна из важнейших задач каждого региона – развитие и реализация проектов по импортозамещению. Поделитесь наиболее значимыми достижениями в этом направлении работы.

– Импортозамещение и технологическое развитие – это задачи, поставленные нашим Президентом В.В. Путиным, и мы работаем над их выполнением. Яркий пример импортозамещения – двигатель ПД-8 производства рыбинского ПАО «ОДК-Саурн», применяемый на российских ближнемагистральных самолётах SJ-100. Это ярославская разработка. И многие наши предприятия реализуют проекты импортозамещения, освоили новые экономические ниши, вышли на новых зарубежных поставщиков и партнёров, успешно работают с ними.

Этому способствует созданный в регионе Межрегиональный промышленный кластер автокомпонентов, включённый в реестр Минпромторга России. Участниками промышленного кластера реализуются импортозамещающие проекты по производству топливных насосов, турбокомпрессоров, масляных теплообменников.

Сейчас ведётся работа над созданием промышленных кластеров в фармацевтической промышленности, а также в отрасли производства сельскохозяйственной техники.

– В последние годы одним из главных экономических факторов развития регионов РФ становится сфера внутреннего туризма. Какие проекты в туристической области удалось реализовать за последнее время?

– Как я уже говорил, туризм для нас – одно из главных направлений развития. Регион – в лидерах индекса туристической привлекательности: на 9-м месте – в России, на 3-м – в ЦФО. При этом Ярославль признан самым посещаемым городом Золотого кольца России, куда совершается 35% поездок легендарного маршрута.

Для роста турпотока строим новые гостиницы, развиваем инфраструктуру, благоустраиваем территории. Буквально недавно регион получил 18,8 млрд рублей на реализацию пяти крупных проектов по строительству отелей, прошедших кон-

Решающим фактором, конечно, является среднемесячная заработная плата, которая растёт, и сегодня составляет, как я уже говорил, более 70 тысяч рублей. Серьёзно увеличили зарплату сотрудникам скорой помощи: врачам – до 186 тыс. рублей, фельдшерам – до 110 тыс. Медработники получают именные целевые выплаты на приобретение жилья. Меры поддержки есть и для педагогов, и работников культуры.

Благодаря предпринимаемым мерам мы привлекли много специалистов, в том числе из других регионов. Ярославская область – очень привлекательный и удобный регион для работы и жизни.

– Недавно прошёл ПМЭФ-2025. Какие итоги и результаты вы можете отметить?

– В этом году в рамках Петербургского экономического форума Ярославская область заключила 21 соглашение, что увеличило инвестиционный портфель региона более чем на 90 млрд рублей. Это рекордная сумма за время участия региона в ПМЭФ.

Заключены соглашения в различных отраслях: промышленного производства, АПК, строительства, туризма и других. Будет создано почти 5 тысяч рабочих мест.

В частности, масштабное жилищное строительство развернётся в Переславле-Залесском. Инвестор построит 6 многоквартирных домов, таунхаусы и торговый центр, выполнит благоустройство. Часть квартир с отделкой компания передаст в муниципальную собственность для социальных нужд.

Будет также реализован инвестпроект по созданию нового туристско-рекреационного комплекса на сумму 20 млрд рублей в Переславле-Залесском. Гостиничные комплексы построят инвесторы в Тутаеве и Мышкине.

Помимо этого, инвестиционный проект по модернизации производствен-

ного комплекса реализует филиал ООО «Пивоваренная компания «Балтика» – «Пивзавод «Ярпиво». Компания «Ярославская бумага» инвестирует в развитие целлюлозно-бумажного производства в областном центре. ООО «Диазоний» построит в Переславле-Залесском производственный корпус для выпуска антиадгезионных плёнок и бумаг. Предприятие по производству керамического кирпича появится в Гаврилов-Ямском округе. АО «Завод ЛИТ» инвестирует в создание домостроительного комбината в Переславле-Залесском. Ярославский завод строительных конструкций намерен построить завод железобетонных конструкций и крупнопанельного домостроения в «Новосёлках» в областном центре.

«В ходе ПМЭФ-2025 Ярославская область заключила 21 соглашение, что увеличило инвестиционный портфель региона более чем на 90 млрд рублей».

курсный отбор в Министерстве экономического развития Российской Федерации. Ещё 1,5 млрд рублей выделено на строительство кемпингов, в которых будет создаваться ещё более тысячи номеров.

Мы запустили в регионе каршеринг, двухэтажные красные автобусы курсируют по турмаршрутам. Повсеместно устанавливаем архитектурную подсветку на зданиях, делающую их яркими в тёмное время суток. В зимнее время для жителей и гостей региона мы заливаем бесплатные ледовые катки в Ярославле и в столицах наших округов.

Также для развития туризма в регионе совершенствуем транспортную доступность, в том числе планируем запустить международные рейсы, новые железнодорожные маршруты, расширить трассу М8, создаём водную инфраструктуру.

Организуем и разнообразную событийную и культурную повестку. В год у нас проходит более 900 мероприятий для жителей и гостей региона. Так, в августе прошло масштабное чествование нашей ярославской хоккейной команды «Локомотив» – чемпиона Кубка Гагарина сезона 2024/2025 годов. Мы очень гордимся парнями, они упорно шли к победе и смогли завоевать заветный кубок.

Гастрономический фестиваль «Пир на Волге», который прошёл 23–24 августа, собрал в Ярославле в парке на Стрелке более 150 тысяч гостей!

В июне мы отметили 275-летие первого русского театра имени Фёдора Волкова целой Театральной неделей со спектаклями, перформансами, уличными действиями и многим другим.

У нас в регионе проходят концерты с участием маэстро Юрия Абрамовича Башмета, Валерия Абисаловича Гергиева, Любови Юрьевны Казарновской и многих других артистов. Так что у нас интересная программа круглый год как для жителей, так и для гостей.

– Каковы перспективы развития Ярославской области в стратегическом плане, а также на ближайшие годы?

– В планах – реализация масштабных стратегических инициатив. Крупным инфраструктурным проектом для нас сейчас является строительство третьего автомобильного моста через Волгу в Ярославле. Решение о его возведении поддержал Президент России, Правительство РФ. Первое финансирование из федерального бюджета получено, и мы приступаем в этом году к строительству с транспортной развязки на Тормозном шоссе и эстакадной части на правом берегу Волги. Для региона это крайне важный проект.

Благодаря совместной работе команды правительства региона и федеральных органов власти удалось добиться финансирования на расширение трассы М8 до четырёх полос в Ярославской области. Это значительно увеличит пропускную способность дороги, снизит аварийность, увеличит



турпоток. В этом году начнётся реализация этого проекта.

В этом году мы также заложили камень в основание ещё одного масштабного инфраструктурного проекта – строительство нового аэропорта Ярославля «Золотое кольцо». Это будет новый современный аэропорт-миллионник с пассажирским и грузовым терминалами, проект которого мы реализуем вместе с Минтрансом России, Росавиацией и компанией-инвестором «Аэрофьюэлз». Объём вложений составит

более 2,5 млрд рублей. Уверен, мы будем гордиться нашим новым аэропортом – он даст новый стимул развитию перевозок, логистики и региона в целом. Кстати, мы провели конкурс на архитектурное решение для нового аэропорта. Он будет представлять собой светящееся золотое кольцо. Мы же – столица Золотого кольца.

В Рыбинске, городе инженеров и конструкторов, создана передовая инженерная школа (ПИШ), ключевыми направлениями которой являются двигателестроение, технологии машиностроения, робототехника и техническое зрение, беспилотные системы. Теперь мы планируем создание кампуса мирового уровня «Меркурий» в Рыбинске для подготовки кадров, занятых в высокотехнологичных отраслях экономики.

Кроме того, у нас много проектов по благоустройству и развитию территорий, в частности организации пешеходных центров в городах. Вместе с бизнесом реализуем проекты по строительству новых производств, логистических и ИТ-центров, гостиниц, модульных отелей, новых точек притяжения.

Мы всегда открыты к сотрудничеству и взаимодействию. Всех приглашаю посетить нашу Ярославскую область!



В Ярославской области реализуется 38 инвестпрограмм по модернизации коммунальной инфраструктуры

Правительство Ярославской области и Министерство строительства и ЖКХ Российской Федерации заключили меморандум о модернизации систем коммунальной инфраструктуры на территории региона в рамках федерального проекта «Модернизация коммунальной инфраструктуры» национального проекта «Инфраструктура для жизни». Об этом сообщил губернатор Ярославской области Михаил Евраев.

Документом определены условия получения федеральных субсидий на обновление объектов водоотведения, тепло- и водоснабжения. В частности, обязательно ежегодное наращивание инвестиций за счёт внебюджетных источников. Всего до 2030 года необходимо дополнительно привлечь более 4 млрд рублей.

– В этом году общая стоимость проектов, реализуемых в сфере ЖКХ региона за счёт тарифных источников, составляет 7,2 млрд рублей, – сообщил губернатор Ярославской области Михаил Евраев. – Перевод котельных на экономичные виды топлива, строительство станций для улучшения качества питьевой воды, замена сетей и многие другие мероприятия – всё это вклад в надёжное обеспечение жителей округов качественными коммунальными услугами. В целом реализуем 38 инвести-

ционных программ – это на 8% больше, чем в прошлом году. В рейтинге регионов по доле организаций, реализующих инвестиционные проекты за счёт тарифных источников, Ярославская область занимает 1-е место в ЦФО и 12-е – в России.

В сфере теплоснабжения в Ярославской области реализуется 25 инвестиционных программ на общую сумму 2,4 млрд рублей, водоснабжения и водоотведения – 5 на 0,7 млрд рублей, электроэнергетики – 8 на 4,1 млрд рублей.

Помимо этого, в рамках соглашения между Министерством тарифного регулирования региона и ПАО «Россети Центр» к концу 2026 года планируется завершить строительство трансформаторной подстанции у деревни Курдумово Ярославского округа. Объект значительно повысит надёжность и качество электроснабжения

жителей этого муниципального образования, а также Заволжского района Ярославля. Объём дополнительных инвестиций – более 1 млрд рублей.



На международной выставке «Иннопром» в Минске в этом году было представлено 400 компаний со всего мира

В их числе четыре из Ярославской области: ООО «ТД «Ярославский пигмент»», ООО «Углич-Пласт», ООО «Гангард» и завод «Ярстройтехника».



– Наш регион представили предприятия машиностроения, химической промышленности, строительного сектора, – рассказал губернатор Ярославской области Михаил Евраев. – Помогли компаниям в организации поездки, взяли на себя расходы на аренду и застройку выставочной площади, оплату регистрационных взносов. Наши предприятия демонстрировали не только образцы продукции, но и новые технологические решения, которые могут стать основой для совместных проектов с партнёрами.

«Иннопром» – международная промышленная выставка, объединяющая на своей площадке производителей и покупателей со всего мира. Одним из организаторов является Министерство промышленности и торговли РФ. Традиционно в течение 15 лет мероприятие проходило в Екатеринбурге, в этом году оно впервые состоялось в Белоруссии.

Участие ярославских компаний в выставке было организовано при поддержке регионального Центра экспорта.

– В прошлом году при поддержке Центра экспорта 32 компании региона приняли участие в 14 международных выставках, – сообщил первый заместитель председателя правительства Ярославской области Денис Хохряков. – Это помогает предприятиям находить новых партнёров, заключать контракты, углублять кооперационные связи.

Согласно данным статистики, объём экспорта Ярославской области в Республику Беларусь в 2024 году увеличился на 29,5% по сравнению с предыдущим периодом, что говорит об успешности внешнеэкономического курса региона.

Новые шаги в развитии сотрудничества губернатор Ярославской области Михаил Евраев недавно обсудил с чрезвычайным и полномочным послом Республики Беларусь в России Александром Рогожником. Речь шла о расширении партнёрства не только в промышленности, но и в сферах АПК, транспорта, строительства, образования и культуры.

– Международное сотрудничество с Республикой Беларусь играет важную роль в развитии экономики региона. Подобные мероприятия позволяют расширить географию поставок ярославских товаров, повысить привлекательность местной продукции и стимулируют рост промышленного потенциала Ярославской области, – подчеркнул министр инвестиций и промышленности региона Александр Ольхов.



1 октября в регионе начали работу 85 новых образовательных комплексов, а вскоре необходимые юридические процедуры завершатся ещё в одном. Об этом рассказал губернатор Ярославской области Михаил Евраев. В прошлом году в регионе было создано 6 пилотных образовательных объединений.

Новые образовательные комплексы начали работу в Ярославской области

– Таким образом, 92 комплекса в регионе объединят почти 700 образовательных организаций: школы, детские сады и учреждения дополнительного образования, – сообщил Михаил Евраев. – Ожидаем масштабных результатов на основании опыта пилотного этапа. Создание комплексов стало не только способом объединения материальных и кадровых ресурсов, но и мощным толчком для самореализации детей, педагогов и родителей. По сути, образовательные комплексы – это новая модель развития системы образования региона.

Как отметил глава региона, важным результатом создания пилотных комплексов стал рост оплаты труда административного, учебно-вспомогательного и обслуживающего персонала на 45–60%.

– В числе позитивных эффектов – изменение логики управления образовательными организациями в сторону системности, консолидации материальных, финансовых и кадровых ресурсов, – добавила министр образования Ярославской области Ирина Лобода. – Большая часть заместителей директоров перешла в педагогическую деятельность, усилив этим коллективы учреждений.

По итогам пилотного проекта к плюсам образовательных комплексов можно

отнести воплощение новых инициатив, направленных на создание условий для самореализации обучающихся. Так, образовательный комплекс № 3 имени Н.П. Гусева благодаря победе в первом Всероссийском конкурсе инициатив родительских сообществ реализовал масштабный проект «Память бесконечна». Ученики, воспитанники, родители и педагоги из разных структурных подразделений стали участниками онлайн-квеста, семейного киноклуба и караоке-клуба, акции по посадке сирени в городском парке, танцевального флешмоба «Весна 45-го года» и других мероприятий, посвящённых 80-летию Великой Победы.

Для организации единого коммуникационного пространства и взаимодействия детей, педагогов и администрации в каждом образовательном комплексе был создан медиацентр. Закуплено необходимое оборудование: фото- и видеокамеры, ноутбуки, микрофоны, телевизоры, акустические системы, телесуфлёры. Используя его, ученики ОК «Импульс», например, начали выпускать школьные новости и проекты «Встреча с личностью» и «Интервью в деталях».

Ещё один положительный эффект создания ОК – преемственность программ дополнительного образования. Так, в цен-

трах развития ребята начинают постигать азы робототехники, а в центрах образования они продолжают это делать уже на более продвинутом уровне. Для реализации программ «Юные технологи» и «Техногении» для образовательных комплексов было приобретено необходимое оборудование: образовательные конструкторы, наборы по механике, мехатронике и робототехнике.

Ещё одним бонусом создания образовательных комплексов стало введение продлёнки для учеников начальных классов и пятиклассников.

– Для нас комплекс – это система связей разных образовательных организаций: детских садов, школ и центров дополнительного образования. Это незримая связь поколений, что немаловажно для современного молодого поколения, это общие праздники, общие будни, общие традиции, – подчеркнула директор ОК № 23 Елена Быкова. – В нашем образовательном комплексе № 23 в качестве главного направления работы определено патристическое воспитание ребят, от кадетского движения до международного взаимодействия с детьми из других стран.

Открытию новых образовательных комплексов предшествовала активная подготовительная работа: для административных команд управленцев были организованы семинары-совещания. Сопровождение деятельности образовательных комплексов по различным вопросам будет продолжено.

Парк «Солнечный» в посёлке Борисоглебском благоустроили по нацпроекту

1 октября на оперативном совещании под председательством губернатора Ярославской области Михаила Евраева обсудили итоги благоустройства общественных пространств в регионе по нацпроекту «Инфраструктура для жизни», инициированному Президентом России Владимиром Путиным.

Одна из обновлённых в этом году территорий – парк «Солнечный» в посёлке Борисоглебском.

– Ещё несколько лет назад здесь был обычный лесной массив, а теперь современное и уютное пространство для отдыха всей семьёй, – отметил Михаил Евраев. – Особенно важно, что проект активно поддерживали жители во время всероссийского голосования. За 3 года в регионе благоустроено 119 общественных территорий. Только в этом году выполнили работы на 13 объектах. Среди них – парки, скверы, мемориальные зоны и набережные в разных округах. Это важная работа – она меняет облик городов и сёл, создаёт комфортные пространства для жителей и делает наши населённые пункты более привлекательными.

Как сообщила заместитель министра строительства и ЖКХ Ярославской области Елена Дмитриевская, площадь парка – около полутора гектаров. В рамках первых двух этапов пространство расчистили от

растительности и проложили 1200 метров кабеля, 150 метров водопровода и 70 метров канализации – это самые трудозатратные работы. Затем привели в порядок пруд, укрепили берег габионами, сделали пешеходные дорожки. Тротуарной плиткой выложили территорию общей площадью более 2000 квадратных метров.

Вдоль дорожек установили лавочки и вазоны. В парке поставили беседки, лавки-качели, топиарии в виде медведя и зайцев, а также фэзтона, запряжённого лошадьми. Обустроили детскую зону с качелями и школьной доской. Кроме того, установили хозблок, туалет, амфитеатр с экраном и удобными скамейками для зрителей.

Подрядчик сделал берегоукрепление, смонтировал входные группы и дополнительное уличное освещение. По поручению главы региона парк украсили све-

товые арки в виде тоннеля. Зимой здесь организуют бесплатный каток.

В рамках четвёртого этапа работ в следующем году в парке проведут озеленение.

В этом году в Ярославской области также завершено благоустройство Юбилейного парка в Ярославле, парка Леса в Пречистом, сквера на пересечении улиц Комсомольской и Дементьева в Тутаеве, мемориальных мест, посвящённых Великой Отечественной войне, в деревне Дюдьково и в посёлке Октябрьском Рыбинского округа, Волжской набережной в посёлке Константиновском Тутаевского округа, парка «Берёзки» в Красных Ткачах, территории у ТЦ «Адмирал» в Гаврилов-Яме, сквера вокруг пруда в Мышкине, пространства вдоль левого берега реки Юхоти в Большом Селе, детского парка в Данилове, территории у ДК в деревне Мокеевское Ярославского округа.





Предприятия региона улучшают экономические показатели при поддержке экспертов Регионального центра компетенций

В Ярославской области продолжается реализация мероприятий федерального проекта «Производительность труда» национального проекта «Эффективная и конкурентная экономика». Его участниками уже стали 84 предприятия Ярославской области.

– Благодаря проекту предприятия региона внедряют эффективные методы для увеличения продуктивности работы, оптимизируют внутренние процессы и улучшают свои показатели. В среднем выработка увеличивается на 35%, а время протекания производственных процессов уменьшилось на 27%, – отметил министр инвестиций и промышленности Ярославской области Александр Ольхов.

Участие предприятий в проекте осуществляется при поддержке экспертов федерального и регионального центров компетенций в сфере производительности труда. Так, при поддержке РЦК мероприятия проведены на тутаевской фабрике мороженого «Айсберри-ФМ» и на рыбинском АО «Энмаш», которое выпускает запорную арматуру и резинотехнические изделия для атомной и химической промышленности.

– Проект стартовал на нашем предприятии в феврале этого года, – рассказал заместитель генерального директора по развитию АО «Энмаш» Леонид Иванов. – Специалисты РЦК провели на предприятии диагностику, помогли в выборе продуктового потока для реализации пилотного

проекта. Им стал производственный участок станков с ЧПУ в механообрабатывающем цехе.

По результатам реализации первого этапа проекта выработка увеличилась более чем на 27%, а время протекания производственных процессов уменьшилось более чем на 20%. Работа шла в условиях роста выполнения заказов предприятием – за 6 месяцев 2025 года объём товарной продукции превысил показатели за весь 2024 год.

Руководитель проекта на «Айсберри-ФМ», начальник фризера-фасовочного цеха Алексей Ильичёв рассказал: реализованы мероприятия, которые значительно сократили время и снизили трудоёмкость приготовления молочной смеси. Разработаны рецептурные программы, которые автоматически перестраивают параметры оборудования, ранее все настройки выполнялись вручную. Организованы рабочие места операторов по системе 5С, внедрены мероприятия, которые позволили на 10% увеличить выпуск продукции – с 10 до 11 коробок в минуту.

Организации могут не только воспользоваться поддержкой экспертов, но и за

счёт средств федерального бюджета провести обучение сотрудников по образовательным программам «Лидеры производительности» и «Акселератор экспортного роста». Кроме того, обучение в формате однодневного тренинга можно пройти на учебно-производственной площадке «Фабрика процессов», которая работает на площадке ГБУ ЯО «Корпорация развития МСП». Записаться на обучение можно в РЦК, отправив заявку на электронную почту rck76@mail.ru.

Также посещение «Фабрики процессов» будет возможно в рамках Недели промышленности Ярославской области, регистрация осуществляется на официальном сайте мероприятия по ссылке.

Для участия в федеральном проекте «Производительность труда» установлены базовые требования, минимальная годовая выручка должна составлять от 400 млн рублей – для предприятий обрабатывающей отрасли, сельского хозяйства, транспорта, строительства и жилищно-коммунального хозяйства, от 180 млн рублей – для компаний туристической сферы (гостиничный бизнес, турагентства, санатории, досуг).



Мебель интерьер дизайн

36-я международная выставка
«Мебель, фурнитура
и обивочные материалы»

24–27.11.2025

Россия, Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

12+

www.meb-expo.ru

На правах рекламы



При поддержке

Минпромторг
России



Министерство торговли
и промышленности России

Под патронатом



ТПП РФ



Expo Rating

Организатор



ЭКСПОЦЕНТР

Реклама. Рекламодатель АО «ЭКСПОЦЕНТР» ИНН 7718033809. Erid: 2VSb5xMvzAD