

ДЕКАБРЬ, 2025 | № 12(162)

газета

дело

Настроение: сдержанный оптимизм.
Бизнес – об итогах и планах

2

Татьяна Красноштанова:
«Побеждают упорные и целеустремленные»

7

Российский бизнес, как виноградная лоза, растет вопреки

10

ГК «ВостСибСтрой»: формула устойчивости

13



Пристегните ремни!

6 | **ЗАГЛЯНУТЬ ЗА ГОРИЗОНТ**
Екатерина Прядко – о главных вызовах

9 | **НОВОЕ ЗВУЧАНИЕ «КАМЕРТОНА»**
Ольга Иванова – о редевелопменте поселка

21 | **КОД ПРИБЫЛИ 2026**
На что рассчитывать предпринимателям?

Настроение: сдержанный оптимизм

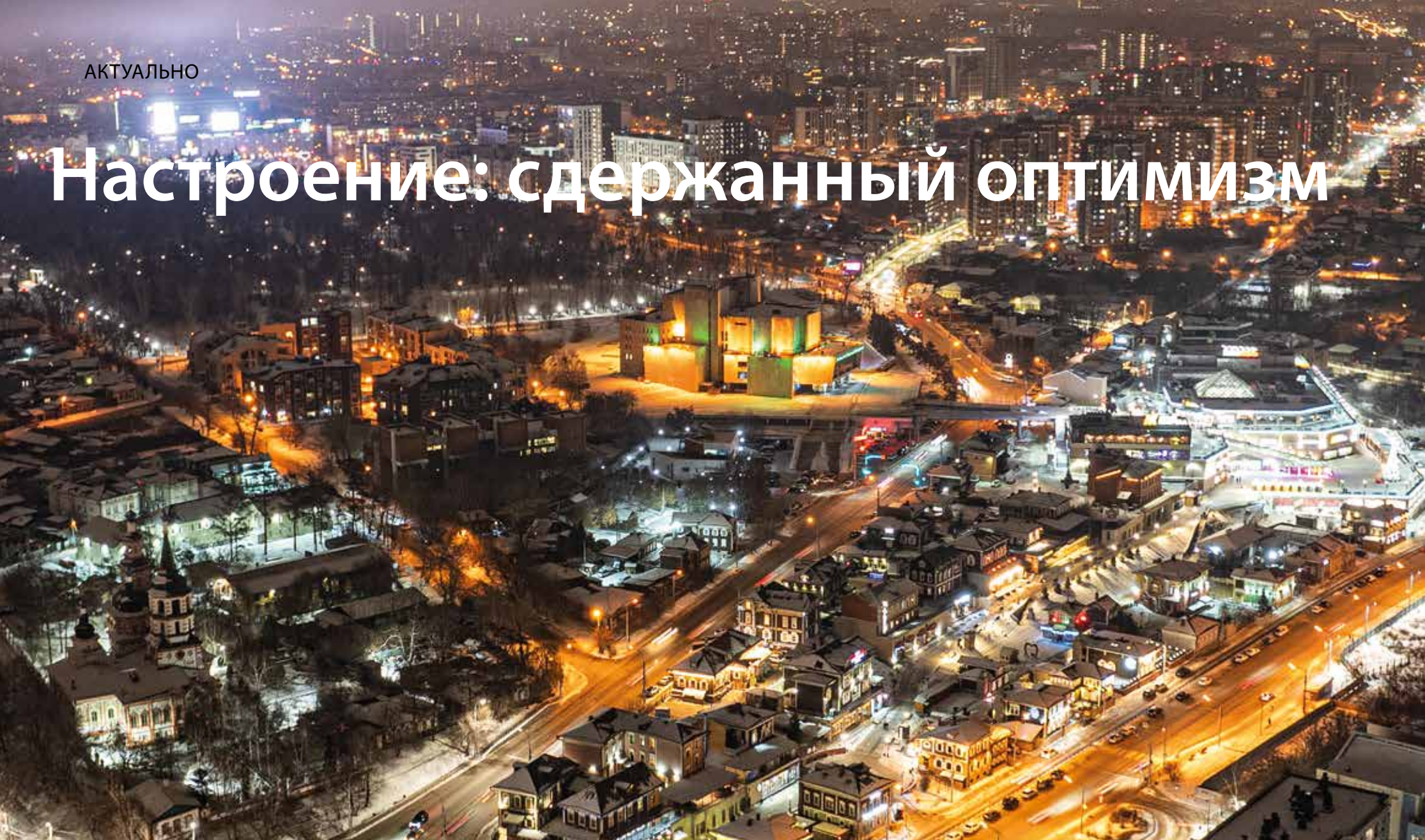


Фото И. Мерзлякова

Уходящий год оказался непростым для российского бизнеса. И грядущий тоже не будет легкой прогулкой. Однако предприниматели не теряют присутствия духа: перегруппировываются, оптимизируют процессы, перекраивают планы – и продолжают двигаться вперед. Мы попросили друзей и партнеров Газеты Дело рассказать, каким стал для них год 2025-й – какими событиями запомнился, с какими вызовами пришлось столкнуться, какие достижения удалось засчитать в свой актив. И – с каким настроением они встречают наступающий 2026-й, что мотивирует их двигаться дальше и что внушает надежду.

2025-й – год масштабных проектов



Игорь Кобзев,
губернатор
Иркутской области

В 2025 году мы приступили к разработке предпроектной документации для строительства аэропорта «Иркутск-Новый». Напомню, поручение возвести новый аэропорт Иркутска за чертой города дал президент Российской Федерации Владимир Путин.

Строительство нового аэропорта станет самым масштабным проектом Иркутской области за последние 50 лет. Он будет расположен на площадке «Ключевая» между городами Шелехов и Ангарск.

Параллельно нужно решить ряд важных задач: строительство участков автодорог от объездной Ангарска и обхода Иркутска, нужна и альтернативная трасса, которая напрямую соединит Иркутск с новым аэропортом; оценка целесообразности прокладки железнодорожной линии; создание коммунальной инфраструктуры. Создана межведомственная рабочая группа по вопросу строительства аэропорта. Для более тщательной проработки технических вопросов утверждён состав профильных программ, определены 11 рабочих подгрупп по каждому из основных направлений.

В Бодайбинском районе началось строительство моста через реку Витим на автодороге Таксимо – Бодайбо. Это самый крупный дорожный объект нашей области, и, к тому же уникальный: один из его пролетов составит 147 метров! Длина самого моста составит 414 метров, а вместе с автомобильными подходами – около 6 километров. Он заменит паромную переправу, обеспечит круглогодичную и

безопасную транспортную связь для жителей Бодайбо, бесперебойную доставку грузов, даст стимул экономическому развитию территории. Проект реализуется при поддержке компании «Полус». Общая стоимость работ – 11,5 млрд рублей. В этом году финансирование составило более миллиарда рублей. Ввод объекта в эксплуатацию запланирован на 2028 год.

В Иркутске завершилась реализация одного из крупнейших за последние полвека инфраструктурных проекта – строительство тепловой магистрали. Работы начались в 2023 году за счёт инфраструктурного бюджетного кредита. Размер инвестиций составил 4,6 млрд рублей. В работах были задействованы более 150 специалистов подрядных организаций. Проект завершили почти в два раза быстрее нормативных сроков. Это огромный импульс для дальнейшего комплексного развития города – новая тепловая магистраль позволит обеспечить теплом свыше 250 тысяч квадратных метров жилья, а также социальные объекты.

На острие сейчас – тема бюджета нашего региона на ближайшие годы. Доходы на 2026 год запланированы в сумме 278,3 млрд рублей, расходы – 303,1 млрд рублей. По моему поручению создана антикризисная комиссия, которую возглавил первый зампреда правительства Андрей Соколов. В рамках нее действуют 11 рабочих групп, которые закреплены за зампредами. Будем действовать в рамках антикризисного плана, который необходим для оперативного реагирования на ситуацию. В нем предусмотрено около 50 мероприятий и по оптимизации расходной, и по увеличению доходной части казны. Все социальные обязательства, в том числе и по зарплатам бюджетникам, будут выполнены. Главная задача – сохранить финансовую устойчивость региона, и над ней сейчас трудятся сообща все ведомства и уровни власти.

«Мы продолжаем благоустраивать Иркутск»



Руслан Болотов,
мэр Иркутска

2025 год был насыщенным для Иркутска. Мы строили социальные объекты, реализовывали ряд крупных инженерных проектов, традиционно ремонтировали дороги и благоустраивали столицу Прибайкалья. И всё это – в объективно непростых экономических условиях.

Всегда подчеркиваю, что строительная отрасль является главным драйвером экономики. Именно поэтому уделяем этой сфере самое пристальное внимание. В областном центре появились сразу два уникальных учреждения образования: первый в Иркутске трёхэтажный детский сад «Росинка» в микрорайоне Лисиха и самая крупная школа региона – на улице Ярославского – на 1550 мест. Также в 2025-м сдан новый учебный блок школы № 75, продолжается возведение школы в микрорайоне Союз. На территории бывшего военного городка ИВАТУ строим детский сад. На Мелентьева уже готовят площадку для нового здания лицея ИГУ. Помимо этого, получили положительное заключение экспертизы по садику в Союзе, к весне следующего года планируем прохождение такой же процедуры на проект строительства школы на 1275 мест на улице Костычева, приступили к проектированию школы в микрорайоне Нижняя Лисиха.

Мы ведём планомерную и последовательную работу по укреплению инженерного каркаса Иркутска. И 2025-й год стал по-настоящему прорывным в этом направлении. Тепловой луч, масштабная

реконструкция трубопроводов, модернизация КОС – все эти проекты направлены на перспективное развитие столицы Прибайкалья, дают импульс для того, чтобы в городе строились новые социальные объекты, современное жильё.

Как вы знаете, мы завершили комплексную модернизацию канализационно-очистных сооружений правого берега Ангары – он получил хорошую оценку от Министерства природных ресурсов и экологии РФ. На очереди – реконструкция КОС левого берега. В 2026 году планируем приступить к работам на объекте.

Мы стараемся не только для Иркутска. Подобная работа – это вклад и в будущее областного центра, и в благополучие людей, которые живут ниже по Ангаре, а это – десятки населенных пунктов.

В прошлом году Иркутск участвовал в четырёх национальных проектах России: получили финансирование множества важных и нужных областному центру программ.

Безусловно, поддержка федерального центра, правительства региона очень важна. Но не менее важным считаю, когда наши социально ответственные компании включаются в городские процессы: помогают благоустраивать столицу Прибайкалья, создают условия для занятий спортом, проводят различные акции, чтобы помочь людям, улучшить и разнообразить их жизнь. Иркутск всегда славился своими меценатами. И сегодня мы видим немало примеров, когда неравнодушные предприниматели многое вкладывают в развитие города. От имени иркутян хочу сказать им спасибо за вклад в наше общее дело и пожелать дальнейших успехов, реализации интересных идей и проектов на благо любимого Иркутска.

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ,
РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ **16+**

газета

дело

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

Главный редактор:
Дементьева Е.В.

Выпускающий редактор:
Понамарева Н.Ю.
Цена свободная.

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

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

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

E-mail: delo@sia.ru

WEB-сайт: www.sia.ru/delo

Набрано и сверстано
в компьютерном центре
ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС».
№12 (162)
Дата выхода в свет: 22.12.2025 г.
Отпечатано в «Облформпечат» –
Международный департамент».
Адрес типографии:
664003, Иркутская область,
г. Иркутск, ул. Сухэ-Батора, д. 18.
Заказ №15. Тираж 4000 экз.

Газета зарегистрирована
Управлением Федеральной
службы по надзору в сфере
связи, информационных
технологий и массовых
коммуникаций по Иркутской области
19.08.2011 г.
Свидетельство о регистрации
ПИ № ТУ38–00381.

Перепечатка и любое
воспроизведение материалов,
опубликованных в «Газете Дело»,
без согласования с редакцией
не разрешается.
За содержание рекламных
материалов редакция
«Газеты Дело» ответственности
не несёт.

«Настрой бизнеса: да, тяжело, но справимся, все получится»



Виктор Захаров,
основатель холдинга
«Сервико»

Грузоперевозки – это лакмусовая бумажка того, что происходит в экономике. В минувшем году это направление заметно просело. Мы видим консолидацию рынка - многие транспортные компании были закредитованы и не выдержали высоких процентных ставок, падения грузоперевозок и других сложностей. Когда в автомобильном парке транспортной компании 80% находится в лизинге, выжить на сегодняшний день невозможно. Многие предприятия уже в той стадии, когда физически не зарабатывают деньги. Если говорить про транспортную отрасль, то я знаю множество таких – они уже не гасят кредиты, не платят налоги, не оплачивают «Платон». Они пытаются выйти из ситуации, начинают продавать машины. Рынок автомобилей сейчас такой, что тягачи дешевле себестоимости продаются.

Поэтому, основных вызовов на рынке я бы выделил два: падение потребления и недоступность дешевого финансирования.

Мы свои тягачи не продавали. Но и не покупали новые. Если в предыдущие годы мы постоянно расширяли парк, то в течение 2025-го не купили ни одной новой машины. Но у нас все-таки холдинг, мы диверсифицировали бизнес. И, если транспортное направление просело по оборотам, то коммерческая недвижимость, например, работает стабильно, а в дистрибуции мы вообще растем, появляются новые большие контракты. С 1 января выходим на новый регион – Новосибирскую область.

Важным направлением в 2025 году для нас стало проектирование нового распределительного комплекса на 35 тысяч кв. м в Ленинском округе Иркутска. Сейчас проект проходит экологическую экспертизу. Техусловия на электроэнергию, канализацию уже получили. Тепло будем получать от собственной котельной на пеллетах, ее будем строить вместе с комплексом. Думаю, что весной выйдем на этот объект, а сдадим, если не будет ухудшения в экономике, к 2028 году. Это будет современный складской объект класса «А+». Объем инвестиций составит порядка 2-2,5 млрд рублей.

В будущее мы смотрим с надеждой, что светлый день все же настанет. А пока движемся поступательно: во всем должен быть баланс. В консолидации рынка тоже есть свои плюсы: не стало проблем с кадрами, из-за того, что с рынка ушло немало компаний-конкуренты в последние месяцы стали расти объемы заказов и тарифы.

В целом мне нравится настрой бизнеса. Большинство предпринимателей говорят: «Ничего, выгребем, сможем, всё получится». Я тоже в это верю.

«Интерес к искусству люди не теряют даже в непростые времена»



Ольга Бронштейн,
директор галереи
современного искусства
Виктора Бронштейна

2025 год стал для нас периодом переосмысления процессов и поиска новых устойчивых подходов в работе. Сегодня арт-сфера тесно связана с бизнесом, и мы видим, как компании пересматривают и оптимизируют расходы. При этом запрос на взаимодействие с искусством не исчез, но изменился масштаб: бюджеты стали скромнее, и нам приходится перестраиваться под разные возможности.

Мы также готовились к росту турпотока: усиливали команду, развивали инфраструктуру и продукты внутри галереи. Но туристов оказалось меньше, чем мы планировали. Это стало очевидным сломом тренда последних лет и потребовало пересмотра планов.

Десятилетие галереи, которое мы отмечали этим летом, я считаю событием года. Мы открыли большой выставочный проект с работами из нашей коллекции – он оказался точкой важного внутреннего и стратегического поворота. За прошедшие десять лет мы работали с разными форматами, авторами и стратегиями продвижения. В какой-то момент стало очевидно, что требуется четкий ответ на вопрос: для кого и ради чего мы работаем как институция. И только в этом году мы подоברались к ответу – нам нужен осознанный фокус на системной работе с местным искусством.

В следующем году мы запланировали несколько крупных выставочных проектов – постараемся показать известных сибирских авторов по-новому. Отдельной строкой – создание постоянной экспозиции живописи иркутских художников. Проект серьезный, с очередным большим ремонтом и фронтом реставрационных работ. Сейчас это один из ключевых приоритетов на год – не просто запуститься, но сделать это на должном уровне. Мобилизует нас ответственность перед всеми, с кем мы работаем: художниками, партнерами, зрителями. А надежду дает то, что интерес к сибирскому искусству и, в целом, к местной культуре люди не теряют даже в непростые времена.

«Главное, сохранять позитив и двигаться к цели»



Александр Новолодский,
генеральный директор
ГК «Медстандарт»

Мы, как и все наши коллеги-медики, отмечаем, что пациенты становятся более требовательными. Сказывается и общий фон непредсказуемости, и тот факт, что им приходится прилагать больше усилий, чтобы получить результат: все чаще выбирать: съездить в отпуск или сделать операцию, а может, вообще отложить эти деньги. Это означает, что нам следует быть более внимательными, чтобы создать еще более комфортные, безопасные условия для пациента-клиента, предлагать действительно необходимые услуги.

В этом году мы двигались в нескольких направлениях. Открыли новый детский глазной центр – в два раза больше, чем прежний, с хорошими зонами ожидания, с комфортабельными помещениями для сотрудников. Вдвое расширили отделение дневного стационара. Мы двинулись во внедрение цифровых платформ с AI-трансформацией в перспективе. Мы продолжаем совершенствовать процессы управления в компании.

Вызовы у нас, наверное, похожи на те, что стоят перед экономикой в целом – это дорогие деньги и сложности с поставками техники. Чтобы обновить оборудование, нам придется затратить заметно больше усилий, больше финансов, чтобы просто его привезти. И временной интервал увеличился: если раньше поставка занимала месяц, то сегодня – полгода и даже больше.

Но поскольку я человек позитивный, то в будущее смотрю тоже с позитивом. Наши планы на следующий год – не просто устоять, но и удерживать лидерскую позицию на рынке. Однозначно мы смотрим в сторону расширения компании – как географического, так и структурного, возможно в нашем холдинге появятся новые направления.

И я желаю всем, во-первых, войти в 2026 год с позитивным настроением. От внутреннего состояния зависит и праздник вокруг нас. Во-вторых, сфокусироваться на своей семье. Она – опора в любой сложной ситуации. Люди с такой надежной опорой за спиной пройдут любые испытания. И в-третьих, помнить, что всё проходит, и это пройдет. Главное не упускать из виду цель и двигаться к ней.

«Простых лет у российского бизнеса не было никогда»



Сергей Макшанов,
бизнес-эксперт,
управляющий
ГК «Институт Тренинга –
АРБ Про»

Российский бизнес очень молод на глобальном уровне: его история началась с конца 1980-х - начала 1990-х годов. И при этом для российского бизнеса простых лет не было никогда. Самое серьезное испытание было и остается прежним: спонтанные и не всегда продуманные изменения правил игры регулятором на разных уровнях. Исключением стали только 2008-2009 годы, когда вмешался глобальный экономический кризис.

Точка опоры также стабильна – ключевой персонал и выверенная стратегия. Если ваша стратегия принята и понята сотрудниками, разделяется ключевыми людьми, тогда всем понятно направление движения и ничто не может сбить с него. Путь и способы достижения цели могут меняться, но стратегическая цель остается приоритетом. У стратегических партнеров АРБ Про (их больше 1000) ситуация следующая: большинство в росте, более 40% продолжают инвестировать в развитие, остальные идут приемлемо в плюсе.

Одной из базовых идей стратегического управления является идея контраста. Если совсем коротко, то все, что вы делаете, должно выделяться на общем конкурентном фоне. В 2026 году обратите особое внимание на ваш продукт или услугу (чтобы только у вас можно было такое найти), на коммерческую стратегию (как вы продвигаете свое предложение, какой комплект каналов сбыта при этом используете и как работаете с целевыми клиентскими группами), на брендинг и на стратегию персонала (контраст в поиске и найме, адаптации персонала, обучении и даже увольнении). Люди хотят контраста, и они сами будут тянуться к тому, что не похоже на других.

Ну и конечно, в канун праздника могу пожелать оптимизма, железной воли, новых растущих клиентов и побольше талантливой совестливой молодежи среди сотрудников.

«Промышленный сектор Иркутской области укрепился новыми производствами»



Яна Шевченко,
директор Фонда
развития промышленности
Иркутской области

В этом году у нас две «красивые» цифры – 100 профинансированных Фондом развития промышленности проектов и 100 предприятий-участников в федеральном проекте «Производительность труда» от Иркутской области.

Но не менее важно и другое: только в четвертом квартале уходящего года было запущено 20 производств из числа профинансированных. Всего их уже более 80: это предприятия, которые прошли весь путь – от получения льготного займа и закупки оборудования до его пуска наладки и выхода на производственную мощность. Вот это настоящий показатель эффективности работы нашего Фонда, а по ряду проектов – совместной работы с федеральным ФРП.

Поэтому я провожаю год с приятным чувством: несмотря на определенные сложности в экономике, он получился продуктивным, а промышленный сектор Иркутской области укрепился новыми реальными производствами!



Фото Н.Понамарев

«2026 год станет проверкой на прочность»

2025 год продемонстрировал неоднозначную картину в деловой сфере. Несмотря на ряд устоявшихся трудностей и влияние ранее нерешенных вопросов, общий итог нельзя назвать исключительно негативным.

Малый и средний бизнес рос, доля средних компаний увеличивалась. Но при этом количество юридических лиц сократилось почти на 2%. Бизнес активно искал новые места для работы, например, переезжал в Бурятию. Количество сотрудников в малом и среднем бизнесе также уменьшилось.

В течение года предприниматели сталкивались с такими проблемами как рост налогов на имущество из-за завышенной кадастровой стоимости, маркировка товаров, весогабаритный контроль, невыплата по госконтрактам, поставившие многие компании на грань банкротства.

Отраслевые проблемы также не обошли стороной предпринимателей: лесная сфера боролась с двойной компенсацией ущерба природе и транспортным кризисом на востоке страны, а в Иркутске остаются проблемы в сфере нестационарной торговли. На все это наложи-



Андрей Лабыгин,
уполномоченный
по защите прав
предпринимателей
в Иркутской области

лись негативные макроэкономические факторы: высокая ключевая ставка, санкции, экономический спад и падение спроса.

Но особое волнение бизнес-сообщества вызвала подготовка к налоговой реформе, которая стартует с 2026 года. Это стало главной темой. Бизнес живет в ожидании грядущих перемен, эта перспектива стала определяющей для настроений и планов компаний.

2026 год станет проверкой на прочность. К сожалению, предприниматели не видят позитивных тенденций в ближайшем будущем и не доверяют текущей ситуации.

Однако ситуация сложная, но не безнадежная. Успех будет зависеть от того, насколько быстро власть решит системные проблемы, особенно в налоговой сфере и с госконтрактами, и перейдет от слов к делу. Бизнес ждет решительных действий и тесного сотрудничества с государством, а также готовности властей прислушиваться к мнению предпринимателей. Важно, чтобы государство продолжало идти им навстречу.

«Надежду дает результат»

Отмена массовой льготной ипотеки стала ключевым вызовом для рынка новостроек. Однако мы рассматриваем такие ситуации как возможности для развития и создаем новые решения, которые уже завтра станут нашим конкурентным преимуществом.

Например, мы одними из первых запустили программу «alfa обмен» по полному выкупу вторичного жилья и разрабатываем сервис, позволяющий внести в счет первоначального взноса автомобиль. Такие программы – реальный инструмент, который помогает перейти на новый уровень жизни даже в условиях высокой ставки.

Сегодня успешный девелопер – это ещё и аналитик, урбанист, инвестор, который мыслит на перспективу и понимает, какими будут технологии, запросы горожан и рынок через 5–10 лет.

Каждый новый проект для нас – это событие. А сейчас их в разработке и реализации уже 17, в шести регионах страны.

Несмотря на трудности, за этот год мы вышли в несколько новых для себя субъектов РФ: начали реализовывать проект КРТ в Нижнем Новгороде и успешно запустили продажи в Комсомольске-на-Амуре – город



Алексей Чудаков,
соучредитель компании
alfa Development

давно ждал современного жилого комплекса с полноценной инфраструктурой. Также готовимся к старту продаж резиденции с отельным сервисом в жемчужине Крыма – Ялте.

В Иркутске за этот год запускаем уже третий проект – это значит, что полторы тысячи семей начинают новую главу своей жизни в наших домах.

Смотрим в будущее смело – иначе в нашем бизнесе просто нельзя. 17 лет опыта в промышленном и гражданском строительстве позволяют нам браться за проекты любого масштаба: от детских садов до целых кварталов. Мы называем себя «девелоперами счастья». Знаете, почему? Для каждого из нас дом – это место притяжения, куда хочется возвращаться. Эта идея и вдохновляет нас создавать пространства, где люди каждый день строят свою судьбу.

Надежду дает результат. Когда мы приезжаем на пустую площадку, а через год-два на её месте вырастает дом, в котором создаются семьи, растут дети и сбываются мечты, – вот тогда мы видим реальную ценность того, что делаем. Этот итог – не квадратные метры, а истории людей, которые в них начинаются, – и есть наша главная цель и самая сильная мотивация.

«Ключевым фактором успеха в бизнесе остается внутренний настрой лидера»

2025 год стал для меня годом высокой динамики и осознанных решений. Он был непростым, но при этом чрезвычайно активным и продуктивным.

Для нашей группы компаний год прошёл под флагом усиления команды – как управленческой, так и производственной. Для клиники приобрели новое современное оборудование, что позволило повысить качество услуг и расширить спектр возможностей для пациентов. В дистрибьюторском направлении мы также запустили масштабные преобразования – от пересмотра бизнес-процессов до оптимизации управленческих решений. Эта работа будет продолжена и в следующем году. Несмотря на внешние вызовы, нам удалось увеличить показатель рентабельности, что я считаю важным индикатором устойчивости и правильности выбранной стратегии.

Одним из самых ярких и значимых событий 2025 года стал наш юбилейный, десятый по счёту, образовательный проект «Сияние Байкала». В этом году он прошёл в новом, масштабном формате – конгресса и чемпионата врачей-косметологов, объединившего ведущих экспертов отрасли, практикующих специалистов и партнёров со всей страны. Этот проект позволил нам не только укрепить свои позиции как экспертов в сфере эстетической медицины, но и значительно расширить профессиональные



Эльмира Сатариднова,
главный врач
и генеральный директор
ГК «САТЭЛЬ»

и партнёрские связи. Мы последовательно продвигаем идею о том, что Иркутск – это город компетенций в области эстетической медицины.

В 2026 год мы входим с чёткими планами дальнейшего развития и пониманием приоритетов. Мы запланировали «Сияние Байкала» в малом, более практико-ориентированном формате – кейс-форума, где участники получают готовые решения по работе с различными запросами пациентов. А в 2027 году мы вновь вернёмся к большому формату – конгрессу и профессиональному конкурсу, который традиционно проводится один раз в два года.

Мы намерены продолжить внутренние преобразования, уделить особое внимание сервису и бизнес-процессам. Для нас 2026 год – это год изменений, и мы подошли к нему подготовленными.

Я убеждена, что ключевым фактором успеха в бизнесе остаётся внутренний настрой лидера. Именно он формирует атмосферу в команде и задаёт вектор движения компании. С правильным настроем возможно преодолеть сложности, находить нестандартные решения и открывать новые пути развития. С таким взглядом я с уверенностью смотрю в будущее.

«Клиенты ждут не обещаний, а четкости и партнерства»

2025-й я бы назвал годом устойчивой адаптации. Мы не делали резких рывков, а целенаправленно укрепляли свои позиции в меняющейся среде. Наша стратегия строилась на трех китах: прозрачность условий для клиентов, развитие цифровых сервисов, особенно в регионах, и глубокая внутренняя оптимизация процессов. Главной целью было оставаться конкурентоспособными, не поступаясь качеством обслуживания.

Для рынка в целом ключевыми стали несколько тенденций. Ставки постепенно стабилизировались после волатильности, регулятор усилил контроль за розничным кредитованием, что, на мой взгляд, правильно, а клиенты стали чаще интересоваться комбинированными продуктами – например, вкладами со страховкой.

Но самым ценным для нас лично стало глубинное понимание потребностей наших клиентов. Мы провели серию серьезных опросов и услышали главное: бизнесу часто важна не низкая ставка, а гибкость графика платежей и возможность быстро скорректировать условия. Частные клиенты все чаще думают не об отдельном продукте, а о целом финансовом плане – образовании детей, «подушке безопасности», пенсии. Эти инсайты заставили нас скорректировать линейку продуктов и пересмотреть подход к консультированию. Наши менеджеры теперь не просто продают, а помогают выстраивать стратегию. И в этом, пожалуй, главное достижение года: мы сделали шаг от роли банка к роли финансового партнера.

Даже осторожное снижение ключевой ставки подтвердило этот тренд. Клиенты стали более разборчивыми. Вкладчики теперь смотрят не толь-



Эдуард Кузьмин,
управляющий
дополнительным офисом
ПАО СКБ Приморья
«Примсоцбанк»
в Иркутске

ко на проценты, но и на удобство: возможность пополнения, частичного снятия, управление через приложение. Заемщики, особенно в ипотеке, тщательно сравнивают условия, требуют полной прозрачности по комиссиям. А малый бизнес кредитруется крайне осторожно – только под конкретные, понятные проекты. Им уже недостаточно громких обещаний – они хотят четкости, гибкости и минимальных рисков.

В 2026 году вызовов хватает: волатильность ставок, растущие киберриски, дефицит квалифицированных кадров в регионах и ужесточение регуляторных требований. К этому добавляется сложная задача – угодить разным поколениям: молодежи, которая ждет полностью цифрового опыта, и старшим клиентам, ценящим личный контакт.

Но и поводы для оптимизма есть. Цифровизация открывает новые ниши – микроинвестиции, Р2Р-продукты. Локальные банки, как наш, могут выигрывать за счет доверия и глубокого понимания региональной специфики. Кроме того, растет финансовая грамотность людей, а партнерство с финтех-компаниями позволяет расширять продукты без гигантских вложений.

Я уверен, что грядущий год станет временем консолидации и специализации. Выиграют те, кто умеет быстро адаптироваться, строит долгосрочные отношения с клиентами и инвестирует в кадры и технологии. Для нас в Иркутске это означает двойной фокус: на глубоко персонализированный сервис и на уникальные потребности нашего региона. Именно в этом мы видим наш главный ресурс для роста.

«На пике ключевой ставки мы взяли кредит на новое оборудование»

Год выдался одним из самых непростых за постпандемийное время. В оптике, если уйдет тот или иной бренд, альтернативу найти легче, заменить одни очки, оправы, линзы для очков другими. А вот в медицине зависимость от импорта слишком высокая. От этого и риски высокие.

В 2025 год мы вошли с багажом конца 2024-го: важный и дорогостоящий и лицензионный прибор потребовал замены запчастей по регламенту. И мало того, что она стоила несколько миллионов рублей, так и привезти ее оказалось сверхзадачей – из-за санкций ждать доставки пришлось больше года. Благо партнеры смогли, пусть и спустя 9 месяцев, предоставить подменный прибор – это выручило.

Однако не зря говорят: нет худа без добра. В это же время мы получили информацию, что есть возможность приобрести новый прибор для коррекции близорукости и астигматизма от мирового гиганта, немецкой компании Carl Zeiss. Производство приборов идет другим путем, ситуация легче, чем с запчастями. Трудно было решиться на новый прибор, так как в работе уже были крупные проекты,



Антон Гарбарчук,
генеральный директор
сети клиник и оптик
«Центр зрения»
и оптики Ocularia

финансы шли туда. Пришлось взять кредит на пике ключевой ставки.

Зато теперь мы – одна из первых клиник за Уралом, в СФО и ДФО, которая владеет, пожалуй, самой современной лицензионной методикой лазерной коррекции зрения SMILE рго третьего поколения.

Поэтому в следующий 2026 год, несмотря ни на что, смотрим с оптимизмом, готовы принимать не только иркутян и жителей области, но и россиян из других регионов, а также гостей из других стран на этот вид коррекции зрения.

Готовим также новые модели оправ нашего бренда «Окулярия» – бренда очков с берегов Байкала.

И всем коллегам, всем предпринимателям, иркутянам и не только желаем прежде всего крепчайшего здоровья, а также оптимизма и веры в лучшее, как бы трудно ни было здесь и сейчас. Россия – великая страна с богатой историей и большим будущим. А люди с Байкала, сибиряки, как говорит наш знаменитый земляк Денис Мацуев, – «целая национальность». Мы со всем справимся!

«Мы с верой в себя смотрим в следующий год»



Сергей Меркурьев,
генеральный директор
«СтройПроектСервис»

2025 год действительно оказался очень непростым для строителей – немало компаний закрылось, у многих упали обороты, выручка. Но «СтройПроектСервис» отработал этот год стабильно благодаря проектам наших

крупных заказчиков. Да, не обошлось без финансовых трудностей, но мы это предвидели и успешно преодолели. Диверсифицировали деятельность компании – постоянно открывали новые проекты в самых разных направлениях бизнеса. И эта активность стала одним из главных вызовов – тут многое получилось, но над многим еще предстоит поработать.

С гордостью могу сказать, что именно мы стали генподрядчиками на строительстве крупного складского комплекса OZON. С подобными объектами, насколько мне известно, еще никакой другой маркетплейс в Иркутскую область не заходил – так что мы с заказчиком открываем этот тренд. В регионе появится действительно современный логистический комплекс.

Мы с верой в себя смотрим в следующий год. Планируем расти, расширяться, получать контракты и исполнять обязательства в срок. Эта вера подкрепляется огромным опытом, который накопила наша компания за 18 лет. Мы начали работать в кризис 2008 года, мы прошли через кризис 2014-го, через пандемию, у нас за плечами – десятки километров построенных дорог, немало сложных промышленных объектов и мы будем двигаться вперед, несмотря на все сложности.

«Спрос на кейтеринг растет у частных лиц, а компании сокращают расходы»

Наши прогнозы на 2025 год оправдались лишь отчасти: мы ожидали сложностей, но их характер оказался достаточно точным.

Основной вызов – постоянный рост закупочных цен на продукты. Мы ответили на это разработкой новых блюд, с более низкой себестоимостью, но при этом добивались чтобы их вкус и внешний вид по-прежнему отвечали высоким запросам наших клиентов. Где-то приходилось искать новых поставщиков, где-то делать акцент на визуальное оформление, где-то сокращать объем закуски, но тем не менее сохранять уникальность.

Следующий вызов – у многих из наших клиентов появилась необходимость сократить расходы, в том числе на проведение корпоративных мероприятий. Соответственно и бюджеты на организацию питания на таких мероприятиях сократились. В связи с этим мы быстро создавали новые креативные предложения: «моно-фуршет», когда вместо стандартного фуршета, предлагается всего одна или две закуски, но



Инга Мунина,
основатель компании
«Аврора кейтеринг»

с особенностью, с историей, какой-то уникальный рецепт от шеф-повара, или гастрономический мастер-класс. На некоторых мероприятиях вместо традиционного фуршета использовались для угощения только напитки, но в необычной подаче.

Мы полностью понимаем задачу по оптимизации бюджета. Но чтобы сохранить важный социальный элемент – угощение для команды, и не превратить его в формальную «галочку», мы предлагали сконцентрироваться не на количестве, а на создании одного яркого гастрономического впечатления. Это подчеркивает заботу компании о сотрудниках и сохраняет повод для неформального общения.

Нам также удалось сохранить оборот за счет премиальных частных событий. У частных лиц растет спрос на кейтеринг, так как многие владельцы, особенно загородной недвижимости, стали предпочитать проведение мероприятий у себя дома в приватной обстановке вместо похода в ресторан.

РЕСТОРАН SOIREE — УЖИН КАК СОБЫТИЕ

Soirée — это новый опыт посещения театра и ресторана: вечерняя подача, продуманная еда и удобный, небанальный сервис.



По настроению можно выбрать формат вечера: просто поужинать в ресторане, посетить театр или объединить и то и другое. Театральные постановки здесь — не просто дополнение к ужину, а полноценное действие и отдельный проект.

ПОЗНАКОМИТЬСЯ С АФИШЕЙ И ЗАБРОНИРОВАТЬ ВЕЧЕР: SOIREE-ART.RU

Иркутск, Ул. Коммунаров,16

Тел. +7 999 055 69 96



“
Федеральный центр понимает глубину инфраструктурных проблем в стране – и это радует



Олег Причко,
генеральный директор
Байкальской энергетической
компании (входит в Эн+):

– Вот уже третий год подряд «Байкальская энергетическая компания» работает с повышенными нагрузками – потребности наших потребителей в теплоэнергии и электроэнергии растут, мы обязаны обеспечить спрос. Прошедший год был напряженным, но мы справились. По выработке электроэнергии сумели сделать больше запланированного. На выработку тепла повлияла сравнительно теплая зима, однако и здесь мы остались на необходимом уровне.

Конечно, событием года – и для нас, и для Иркутска – стало завершение строительства и ввод в эксплуатацию «Теплого луча». Новая магистраль позволит обеспечить надежным централизованным теплом не только предместье Рабочее, но и будущий новый район Иркутска, который появится здесь в ближайшее время. Хочется поскорее увидеть своими глазами как эта часть города преобразится, станет комфортной, современной, удобной.

В 2026 году мы надеемся найти консенсус с властями относительно тарифов, чтобы появилась возможность модернизировать оборудование и теплосети, зачастую работающие свыше нормативных сроков. Сегодня БЭК работает в единых условиях с остальными компаниями Сибири, но имеет изначально в полтора раза меньше тарифных возможностей инвестиций в модернизацию оборудования – тариф БЭК не является экономически обоснованным.

Поскольку мы энергетики, настроение у нас всегда энергичное. Задачи, которые перед нами возникают, проблемы, которые приходится преодолевать, получать ценный опыт, применять на практике смелые и нестандартные решения, – часть нашей повседневной профессиональной работы.

Внушает надежду то, что федеральный центр понимает глубину накопленных проблем в регионах и предлагает программы долгосрочных мероприятий по обновлению инфраструктуры, в том числе энергетической. Надеемся, что совместными усилиями мы приступим к долгосрочной и комплексной реновации инфраструктуры.

Энергосистема должна быть надежной. Для этого необходимы и новые энергоисточники, и полноценное обновление имеющегося оборудования. Нам всем предстоит приложить для этого максимум усилий.

«Работаем в “новой нормальности”»

Екатерина Прядко, «Грандстрой», – о перспективах девелопмента и главных вызовах

«Сегодня как никогда важно умение «заглянуть за горизонт», – убеждена генеральный директор компании «Грандстрой» Екатерина Прядко. – Да, мы не можем предугадать, какие «черные лебеди» прилетят, но учитывать влияние глобальных трендов, строить разные сценарии, адекватно оценивать ситуацию и своевременно на нее реагировать – обязаны». О том, как чувствует себя рынок жилой недвижимости, почему покупатели и девелоперы больше не ждут чудес и чему научила всех «новая нормальность», – в нашем материале.



Екатерина Прядко

Фото: Д.Дмитриев

«ПОРА ОТКАЗАТЬСЯ ОТ СЛОВА КРИЗИС»

В 2025 году российский рынок жилья вступил в «новую нормальность»: дорогие деньги, снижение доходов населения, непредсказуемость... Текущую ситуацию Екатерина Прядко оценивает не как очередной кризис, а как процесс оздоровления экономики.

– Я давно говорю: пора отказаться от слова «кризис». Действительно, деньги стали дорогими, многие проекты замораживаются, ввод жилья сокращается. По прогнозам экспертов, в 2026 году в стране будет введено всего 41 млн кв. м многоквартирных домов, это самые низкие цифры за последнее десятилетие.

С другой стороны, происходит оздоровление отрасли. На рынок приходит покупатель – понимающий, что он хочет и что может себе позволить. Для нашей компании 2025 год стал лучше по продажам, чем предыдущий, – во многом потому, что люди адаптировались, ушли ожидания из серии: «Вот ставка упадет – и я пойду за квартирой».

То же происходит и среди застройщиков. Наша компания чудес не ждала, мы сразу приняли «новую нормальность» и, исходя из этого, строили свою стратегию. Такой подход помог нам более подготовленными подойти к 2026 году.

«ВКЛАДЫ ПОД 22-24% ЗАКОНЧИЛИСЬ – ЛЮДИ ПОШЛИ ЗА КВАРТИРАМИ»

Минувшей осенью на рынке недвижимости случилась настоящая «оттепель». Екатерина Прядко подтверждает: активность покупателей была высокой.

– Поток клиентов в октябре, ноябре, декабре, действительно, увеличился. Во-первых, связано с сезонностью. Во-вторых, влияют грядущие изменения по семейной ипотеке. Покупатели хотят зафиксировать ставки, условия.

Еще один фактор – депозиты. Год назад, когда были пиковые ставки – 22-24%, многие люди разместили свои сбережения на вкладах, отложили решение о приобретении недвижимости. Сейчас таких доходностей уже нет – вкладчики забирают деньги и покупают квартиры.

Процесс перетока средств продолжится и в 2026 году. Недвижимость – по-прежнему один из самых стабильных и надежных вариантов сохранения средств.

«НУЖНЫ АЛЬТЕРНАТИВЫ ИПОТЕКЕ»

Когда ипотека становится все менее доступной, потребители готовы рассматривать другие инструменты для покупки недвижимости. Задача девелоперов, убеждена Екатерина, – продумать и предложить эти альтернативы.

Покупатели уже готовы к другим инструментам, говорят: «Дайте нам рассрочку», «Предложите скидку», «Есть ли у вас субсидирование ставок?» Мы сейчас очень активно развиваем разные финансовые инструменты, предлагаем гибкие условия.

Покупатели смотрят уже не на ставку, а на возможности семейного бюджета обслуживать покупку. Специалисты отдела продаж сегодня – не просто звено, обрабатывающее сделку, а финансовые консультанты.

«ФИШКАХАНТИНГ НЕ РАБОТАЕТ»

«Грандстрой» всегда позиционировал себя как компания, задающая тренды. Девелопер одним из первых открыл продуктовый отдел и начал использовать сценарный подход при создании жилых комплексов. В 2025 году компания вошла в состав основателей клуба «Наследие», объединившего ведущих застройщиков России для совместной работы над стандартами качества в жилищном строительстве.

– Трендсеттерский процесс не остановить: если ты задаешь тренды, значит, компания уже находится на этапе зрелости – чуть дальше, нежели твои конкуренты. Именно поэтому мы не боимся показывать свой продукт и рады, когда к нам приходят на экскурсию в том числе и конкуренты. Так называемый «фишкахантинг» не работает. Можно позаимствовать технологию, идею, но, не понимая, какие бизнес-процессы стоят за каждым решением, ты сделаешь просто «копираст», который покупатель все равно увидит.

У нашей компании сейчас новая задача. Раньше мы говорили: «Мы строим лучшие дома в Иркутске по потребительским качествам», сегодня – «Мы строим лучшую компанию, которая строит лучшие дома по потребительским качествам». Это абсолютно разное видение. И другой уровень конкурентоспособности.

«СТАВКИ 12% УЖЕ НЕ ЖДЕМ»

Сегодня, по словам Екатерины, от лидера требуется умение «заглянуть за горизонт», сделать долгосрочные, среднесрочные и тактические прогнозы. С точки зрения длинных горизонтов, у компании «Грандстрой» все стабильно: земельного банка хватит на 10 лет вперед.

– Главная задача на среднесрочную перспективу – работа с компанией: изменение бизнес-процессов, набор / увольнение сотрудников. Что касается прогнозов на следующий год, то тут важно учитывать всё, что влияет на покупательскую способность. Будет рост реальных доходов населения или нет? Какой будет ключевая ставка? Мы уже не ждем 12%, если к концу 2026 года «ключ» снизится до 14-15% – уже хорошо.

Цены на недвижимость в этом году выросли на 7-8%. В следующем году стоит ждать примерно такой же динамики. И на то есть объективные причины. В первую очередь – налоговые изменения. Мы уже сегодня ведем серьезную подготовительную работу – садимся с подрядчиками и пересматриваем стратегию, перезаключаем договора. Плотно работаем над себестоимостью и эффективностью, над продуктом и стандартами.

«БИЗНЕС ТОЧНО НЕ УМРЕТ»

Несмотря на все вызовы грядущего года, Екатерина Прядко уверена: региональный бизнес справится. А возможности рынка недвижимости, по ее словам, и вовсе безграничны.

– Бизнес точно не умрет. А кто справится в «новой нормальности», с 2028-2029 начнется рост. Что касается девелопмента, то у нашего рынка – огромный потенциал. По оценке экспертов, в недвижимости не хватает 55 триллионов рублей, рынок просто бесконечен.

«Побеждают упорные и целеустремленные»

Татьяна Красноштанова, «ДомСтрой», – о трансформации рынка жилья, госконтрактах и новых планах

Российские застройщики адаптируются к изменившимся условиям рынка и учатся эффективно действовать в новой – жесткой – реальности. «Будущее – за самыми упорными и целеустремленными», – уверена генеральный директор ГК «ДомСтрой» Татьяна Красноштанова. В интервью Газете Дело она поделилась вдохновляющим взглядом на трудности и объяснила, почему тех, кто способен преодолеть любые преграды, в будущем ждут лучшие времена.



Татьяна Красноштанова

Фото: Д.Дмитриев

О РЫНКЕ ЖИЛЬЯ: «ПЕРЕСТРОЙКА ПРОДОЛЖАЕТСЯ»

По словам Татьяны Красноштановой, отрасль продолжает перестраиваться.

– Никто больше не ждет возвращения льготной ипотеки или существенной господдержки, – объясняет эксперт. – Условия стали жесткими, и ближайшие два-три года не принесут кардинальных перемен.

Сложная обстановка заставила игроков рынка стать профессиональнее, строже подходить к управлению ресурсами и повышать производительность, отмечает девелопер.

– Мы в компании настроились, что нужно учиться жить в новых условиях. Да, времена сложные. Но эта ситуация научила нас быть эффективнее, чистить свои бизнес-процессы, оптимизироваться. Наша компания точно адаптировалась и научилась строить планы в новых обстоятельствах.

О СПРОСЕ: «ПОТОК КЛИЕНТОВ УВЕЛИЧИЛСЯ, НО ДО ПИКОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДАЛЕКО»

Говоря об оживлении рынка новостроек минувшей осенью, Татьяна Красноштанова отмечает: это связано с несколькими факторами. И привычная сезонность – а в осенне-зимний период на недвижимость всегда самый высокий спрос – лишь один из них.

– На рынок новостроек повлияла новость о том, что условия семейной ипотеки с 1 февраля начнут меняться. Особенно это стало заметно в декабре, когда поток клиентов в компанию увеличился.

Третий фактор – ставки по рыночной ипотеке. Они постепенно снижаются, что привлекает тех, кому недостаёт небольшой суммы для покупки квартиры.

– Люди берут ипотеку, рассчитывая, что потом смогут её рефинансировать по более низкой ставке или быстро погасить, – поясняет Татьяна.

– Однако я бы не назвала это грандиозным притоком покупателей. Для сравнения – в 2022 и 2023 годах мы продавали вдвое больше, – добавляет она.

О ДОСТУПНОМ ЖИЛЬЕ: «МАТКАПИТАЛ ПОКРЫВАЕТ ПЕРВЫЙ ВЗНОС»

«ДомСтрой» давно фокусируется на строительстве домов эконом- и комфорт-класса. Сегодня это позволяет компании быть в выигрышной позиции: спрос на элитное жилье падает, а интерес к бюджетному сектору сохраняется.

– Наша целевая аудитория – люди, для которых улучшение жилищных условий – жизненная необходимость. Примерно 90% наших покупателей пользуются ипотекой, и я уверена: господдержка по-прежнему будет направлена на помощь семьям через нацпроекты, субсидирование ставок по

ипотеке, поддержку молодых семей, материнский капитал и другие льготы.

Татьяна подчеркивает, что в их компании первоначальный взнос можно полностью покрыть за счёт материнского капитала.

– Это сложно сделать в элитном или бизнес-классе, где стоимость недвижимости зашкаливает, а у нас такая возможность есть.

Кроме того, компания готова предложить клиентам и иные инструменты, например, беспроцентную рассрочку на период строительства объекта.

– Эта программа пользуется большой популярностью. Я знаю, что глава Центробанка Эльвира Набиуллина высказывала намерение ограничить применение рассрочек, ввести строгий контроль. Тем не менее для застройщиков это эффективный рабочий инструмент.

О ГОСКОНТРАКТАХ: «ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТА – ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ ВЫЗОВОВ»

Компания «ДомСтрой» не только работает на рынке жилищного строительства, но и ведет строительство социальных объектов.

– Диверсификация есть, но сейчас она очень условная, – признает Татьяна. – В госконтрактах сегодня, во-первых, нет финансирования, во-вторых, нет прибыльности для бизнеса. Поскольку строительство социальных объектов занимает значительную долю нашего портфеля, мы регулярно мониторим объекты, выходящие на аукционы, тендеры, конкурсы.

И везде видны очевидные убытки, причем еще до начала работ на площадке.

– Дефицит регионального бюджета – одна из главных трудностей 2025 года. Я не рассчитываю, что ситуация улучшится в 2026 году. Поэтому мы пока планируем снизить активность на этом рынке.

О ПРОЕКТАХ: «ПРИСМАТРИВАЕМСЯ К ТУРИЗМУ И ИЖС»

Несмотря на непростые времена, «ДомСтрой» активно ищет новые направления развития. Например, в перспективе пяти-шести лет планирует зайти в проекты в сфере туризма.

– Стратегия компании с самого начала была направлена на освоение масштабных объектов, туризм тоже входит в фокус нашего внимания, – поясняет Татьяна. – Кроме того, мы, как и многие девелоперы, рассматриваем сегмент индивидуального жилого строительства (ИЖС). Будем диверсифицироваться.

Руководитель компании «ДомСтрой» убеждена: через три-пять лет на рынке начнется новый рост, потому что экономические циклы никто не отменял.

– Однажды я прочла фразу: «На рынке побеждают самые упорные и целеустремленные». В 2026 году желаю всем сохранять оптимизм, продолжая много работать и верить в лучшее.

Иван Рудых

“

Запредельная ставка – барьер для развития туризма



Виктор Григоров, генеральный директор «Гранд Байкал Развитие»:

Туристическая отрасль переживает непростые времена: в этом году поток на Байкал впервые за несколько лет не вырос, а напротив снизился. Туроператоры и отельеры по-разному отреагировали на этот вызов, но в целом постарались получить прибыль несмотря на меньшее количество гостей – это привело к росту цен. Что, в свою очередь, тоже не вызвало восторга у потенциальных гостей.

Важным событием 2025 года стало решение глав государств о введении безвизового режима между Россией и Китаем. Это новый шанс для нас научиться управлять международным туризмом. Тогда мы сможем принимать китайских туристов с хорошим чеком, который заинтересует подлинной нашей историей, нашей культурой. Иначе вернёмся к тому, что опять китайские группы будут ехать через своих туроператоров, со своими гидами, не оставляя денег в регионе.

Что касается итогов года для нашей компании – в уходящем году мы взяли курс на развитие, на строительство новой инфраструктуры. Завершили строительство новой кресельной канатной дороги на горе Соболиной, ведется ряд других проектов. Хотя та ставка, по которой мы сегодня можем привлекать кредиты для реализации наших проектов, тех же отелей, например, конечно, запредельная – и это стало еще одним вызовом, несмотря на федеральные программы поддержки.

Кроме того, руководители туристического дивизиона приняли стратегическое решение разделить операционную деятельность и ту, которая отвечает за инвестиции и развитие. С одной стороны, это очень правильно, потому что профессиональные знания, компетенции, необходимые для операционной деятельности отличаются от тех, что нужны для развития. С другой, необходима очень тесная взаимосвязь, синергия, чтобы развитие отвечало трендам туристического рынка и запросам клиентов. Возникнет ли эта синергия, покажет будущее.

В 2026 году смотрим с оптимизмом – так уж мы устроены. Будем завершать начатые проекты – мы любим наш регион, любим Байкал и хотим показать туристам лучшее, что есть у нас, в этом хрупком мире.

В наступающем году желаю всем хорошего настроения. Любите свой край, любите свою страну, развивайтесь, путешествуйте! Всего всем доброго!

“
Предприниматели
сохраняют сдержан-
ный оптимизм



Алексей Егоров,
председатель Иркутского
регионального отделения
«ОПОРЫ РОССИИ»:

Каким был 2025 год для бизнеса? Сложно сказать за всех. Для кого-то рост в 50% – это неудачный год, а для кого-то падение на 20% будет большой удачей – хорошо, что не хуже. Но можно руководствоваться некоторой аналитикой. Ежемесячно мы в «ОПОРЕ РОССИИ» совместно с ПСБ банком и аналитическим центром НАФИ измеряем индекс деловой активности малого и среднего бизнеса (RSBI) и ожидания бизнеса по четырем показателям. И видим, что предприниматели сохраняют сдержанный оптимизм.

Основные бизнес-вызовы сегодня – это знакомые всем факторы: постоянные налоговые новации, стабильно сложная внешнеполитическая ситуация, финансовая нестабильность, выраженная в колебаниях ставок, курсов валют и росте цен.

Отдельно добавлю про маркетплейсы. Уже сегодня масса примеров, когда бизнес на онлайн-платформах становится нерентабельным. Юридические тонкости договоров с маркетплейсами; условия, которые часто меняются (и не в сторону упрощения), задержки по платежам, недобросовестная конкуренция, заметная экспансия азиатского производителя – вот вызовы, с которыми столкнулись предприниматели. Рано или поздно существенный перекося в сторону e-commerce может деформировать традиционные рынки, а затем произойдет неминуемый рост цен и услуг. За этим будем серьезно наблюдать и стараться превентивно реагировать.

Главное событие года в сфере экономики, конечно, – налоговые изменения, которые были стремительно внесены и приняты, и которые отразятся на всех. Мы действительно не ожидали такого, ведь после введения новых правил в прошлом году звучали обещания, что 3 года мы будем жить по ним. Введены они не секторально, а массово, что требует от бизнеса корректировки бизнес-модели. При этом рынок сохраняет признаки конкурентности. И менее кредитозависимые виды экономики получают шансы не только на удержание своих позиций, но и на развитие и рост в среде менее конкурентоспособных партнеров по отрасли.

Главным политическим событием считаю выборы, где власть подтвердила свою легитимность и заручилась поддержкой населения.

В 2026 году, как я ожидаю, количество предпринимателей уменьшится. Инвестиционная активность на фоне налоговой реформы снизится или даже будет поставлена на паузу. Производительность труда – те же инвестиции. Чтобы ее увеличивать требуются вложения: информационные системы это или оборудование. Предпосылки к тому, что ситуация качнется в лучшую сторону, я пока не вижу. По крайней мере не для всех.

Тем не менее, я считаю, что кризисы, нестабильность, реформы – это благоприятная почва для предпринимательства. Бизнес быстрее других реагирует, приспосабливается и ищет возможности оптимизации, диверсификации, перенаправляет финансовые потоки и переводит активы в более ликвидные секторы. И это, пожалуй, главный тезис.

«Готовиться к вызовам 2026 года надо уже сейчас»

Олег Кривоzubов – о том, что уже волнует бизнес и на что еще нужно обратить внимание

Бизнес еще не успел до конца привыкнуть к налоговым изменениям 2024 года, как к концу 2025-го снова получил «подарок» в виде очередной налоговой реформы, даже более суровой, чем прошлогодняя. «Это главный вызов, адаптироваться к которому нам предстоит и в 2026, в 2027 году», – считает Олег Кривоzubов, управляющий партнер юридической компании «ВС Консалт», председатель комитета по налогам Иркутского отделения «Деловой России». Что волновало бизнес в 2025 году, какие риски видят со своей стороны юристы в году наступающем, он рассказал Газете Дело.

НДС – БОЛЬШЕ, ЧЕМ КАЖЕТСЯ

– Несмотря на то, что, на первый взгляд, НДС 5% для малого бизнеса выглядит не так страшно, если посчитать в абсолютном выражении налоговая нагрузка для него с 1 января вырастет вдвое. К сожалению, не все предприниматели это понимают. Кто-то считает, что понижение лимита для уплаты НДС вступает в силу только с 2026 года. Но закон сформулирован таким образом, что пороговое значение выручки в 20 млн руб. берется именно по показателям 2025 года.

Бизнесу нужно успеть еще в декабре пересмотреть свою бизнес-модель, грамотно скорректировать ее с учетом новых требований. И мы со своей стороны стараемся помогать не только в юридической плоскости – мы совместно с нашими партнерами: бухгалтерами, финансистами готовы оказывать комплексную юридическо-финансовую помощь. Чтобы клиент понимал, какая будет налоговая нагрузка, как можно построить бизнес, чтобы она была посылкой и как оставаться при этом полностью в правовом поле.

НЕ ТУШИТЬ ПОЖАРЫ, А СТЕЛИТЬ СОЛОМКУ

– Тут становится заметна разница поколений: если выходцы из 90-х предпочитают решать проблемы по мере поступления, то у новой волны предпринимателей, людей 30-40 лет совсем другой подход. Они готовы обращаться за помощью в построении бизнес-модели, в формировании структуры компании. Они хотят вести бизнес с минимумом рисков – «стелить соломку», предотвращать проблемы, а не «тушить пожары», когда они уже возникнут. Они понимают: проблемы могут быть такого масштаба, что их не сможет решить даже самый высококвалифицированный юрист. И этот подход, эта осознанность, этот настрой на устойчивость бизнеса, безусловно, радует.

РЕКЛАМА В СОЦСЕТЯХ – НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

– Не менее революционным для малого бизнеса в 2025 году стал запрет на рекламу в Instagram (принадлежит Meta, которая признана экстремистской организацией и запрещена в РФ), потому что у многих предпринимателей в этой сети есть аккаунты, многие эту площадку использовали для продвижения своих товаров, работ, услуг. Обращений к нам была масса, а вопрос один: что делать? Людям было тяжело привыкнуть, что размещать рекламу в этой соцсети уже нельзя. Вообще. Никакую. Мы проводили специальные семинары, даже разработали специальный продукт для предпринимателей – анализ их аккаунтов в сети на предмет соблюдения законодательства о рекламе.

ОТ НАЛОГОВЫХ СПОРОВ – К ВЗЫСКАНИЮ «ДЕБИТОРКИ»

– Мы видим, что больше становится обращений в связи с налоговыми спорами – это обусловлено повышенным вниманием налоговых органов к бизнесу. Все чаще предприниматели приходят за консультациями в сфере корпоративного права: за структурированием корпоративных отношений, за фиксацией договоренностей между пар-

тнерами по бизнесу. Растет запрос на сопровождение сделок по купле-продаже бизнеса, по реорганизационным процедурам: слияниям, выделению долей и тому подобному.

И еще характерный момент: к концу года стало больше обращений, связанных со взысканием денежных средств. Все стремятся закрыть дебиторскую задолженность.

конкуренция со стороны китайских производителей, российские компании хотят зафиксировать свои права на бренд, на продукцию, на технические решения. Интересует отладка схем исполнения контрактов, логистики. Очень болезненный вопрос: каким образом производить расчеты по контрактам, можно ли доверять платежным агентам. Наша задача – помочь



Олег Кривоzubов

Фото: А.Федоров

ВЗАИМНОЕ НЕДОВЕРИЕ СНИМАЕТСЯ ПРАВИЛЬНЫМ КОНТРАКТОМ

– Тема внешнеэкономической деятельности всегда была актуальна для Иркутской области – близость к Китаю, к Монголии играет свою роль. Мы являемся партнерами крупной китайской юридической фирмы, активно развиваем это направление и видим, что интерес со стороны бизнеса тоже растет.

В первую очередь предпринимателей интересует защита своих прав на интеллектуальную собственность – видимо сказывается растущая

предпринимателям правильно зафиксировать все условия, формализовать их в документах. Чтобы ни одна сторона не сомневалась в исполнении обязательств контрагентом. Чтобы то взаимное недоверие, которое часто возникает в начале работы с новым партнером, да еще и иностранным, сменялось доверительными, конструктивными отношениями.

Екатерина Дементьева



ВС КОНСАЛТ

группа компаний
(3952) 62-18-62



vs-consult.ru @vsconsult_irkutsk

«Мы взяли преимущества городской жизни – и перенесли их за город»

Ольга Иванова, «Олива Девелопмент», – о новом видении проекта «Камертон»

«Иркутский рынок загородной недвижимости меняется: на нем появляется все больше действительно интересных, качественных предложений. Не хаотичная застройка СНТ, не единичные домики без инфраструктуры от небольших застройщиков, а новый формат поселков, который подразумевает весь комфорт городской жизни, но в собственном доме», – отмечает Ольга Иванова, руководитель «Олива Девелопмент» и автор проекта реновации поселка «Камертон». О том, на какие запросы покупателей сейчас отвечают девелоперы «загородки», с какими рисками им приходится работать и зачем реновировать уже готовый к продаже поселок, она рассказала нашему изданию.

«Новый формат помогает реализовать мечту»

– Недавно увидела статистику: более 60% иркутян хотели бы жить за городом. Но многих останавливают традиционные страхи перед жизнью в своем доме, навеянные опытом стихийной застройки СНТ: необходимость самому обеспечивать элементарные удобства – от скважины до выгребной ямы, самому убирать снег, отсутствие нормальных дорог, освещения, не всегда удачное соседство – с одной стороны разводят коз, с другой ремонтируют «КамАЗы» (а хочется тишины и свежего воздуха), – отмечает Ольга.

Однако рынок меняется: появляются застройщики, которые снимают эти риски, предлагая проекты поселков с единой концепцией, хорошим благоустройством, с детскими площадками, прогулочными зонами, озеленением, закрытой территорией, охраной 24/7, управляющей компанией.

– Это новый формат загородного жилья: все преимущества городской жизни, но в своем доме. И это действительно позволяет реализовать свою мечту многим семьям, – считает эксперт.

«Покупают не просто дом – а дом в поселке»

По ее словам, на рынке начинает выстраиваться, пусть и неофициальная, но все же классификация: посёлки эконом-класса, комфорт, бизнес и даже премиум-класса. Поэтому, возможность выбрать себе дом за городом сегодня есть практически на любой кошелек.

Понятно, что загородный дом в организованных посёлках не самый экономичный объект для приобретения: цены на качественную недвижимость начинаются примерно от 17 млн рублей. Однако, как замечает эксперт, это сопоставимо с ценой на квартиру в городском ЖК комфорт-класса.

– В отношении девелоперских поселков порой можно услышать: за те же деньги я куплю такой же дом в соседнем садоводстве, уже с ремонтом и с большим земельным участком. Но ведь никто не сравнивает, скажем, ЖК бизнес-класса «Сибиряков» с соседней девятиэтажкой, которая была построена 15-20 лет назад, хотя в ней квартиры явно дешевле. Сравнить будут с новостройками аналогичного уровня – со «Скайлайном», «Аквариумом», «СОЮЗ Priority». Потому что рассматривают не только квартиру как таковую, но квартиру в жилом комплексе со всеми его преимуществами. Аналогично и в загородной недвижимости: сегодня покупают не просто дом, покупают дом в поселке, – считает Ольга Иванова.

«Дорабатываем проект, начиная с благоустройства»

Этот тренд заставляет застройщиков более внимательно относиться к концепции проектов, которые они выводят на рынок. Именно поэтому появилась идея редевелопмента по-



Ольга Иванова

Фото: А.Федоров

селка «Камертон», реализовать которую пригласили «Оливу девелопмент».

– «Камертон» – это поселок на 42 дома. Все они уже построены. То есть и земля, и дома будут передаваться покупателю сразу по договору купли-продажи. В этом – огромное преимущество проекта: не нужно представлять, как будет выглядеть в реальности то, что пока нарисовано на бумаге – можно пройти по дому, оценить его масштаб, удобство. А учитывая, что на рынке ИЖС все больше случаев, когда подрядчик берет деньги, но дом не достраивает, такое предложение исключает колоссальный риск для покупателя, – отмечает Ольга Иванова.

Поселок изначально обладал характеристиками бизнес-класса: близость к Иркутску (15 километр Байкальского тракта) и к воде – рядом залив Ангара, камерность, закрытая территория, высокое качество исполнения домов, отличные асфальтированные дороги, четкая планировка и единый архитектурный стиль.

Сейчас девелопер «дорабатывает» его с точки зрения сервиса и благоустройства среды: реновирует зону отдыха для детей и взрослых, троту-

арно-дорожную сеть, планирует благоустроить набережную залива Ангара, совершенствует фасады и архитектурные решения.

– Это будет очень уютная локация, с большим количеством зелени – в планах высадка более 200 многолетних растений, в том числе взрослых деревьев. Здесь появятся брусчатка, перголы, амфитеатр – все те элементы авторского ландшафтного дизайна, которые привыкли видеть жители городских новостроек уровня «бизнес». Дополнительно будет заведена управляющая компания, которая возьмет на себя бытовые вопросы, – поясняет Ольга.

«Три поколения» – это история про семейные традиции»

Еще один тренд на рынке «загородки» – растущий спрос на более компактные дома. Огромные хоромы уже не строят: покупатели пришли к выводу, что избыточные квадратные метры – это лишние расходы не только при покупке, но и при эксплуатации. Тем более, что застройщики сегодня предлагают интересные планировки, ко-

торые дают возможность разместить всё необходимое в пределах 100-120 м².

– В поселке «Камертон» площадь домов варьируется от 135 до 272 м² – это хороший ассортимент по цене, планировке, видовым характеристикам, функционалу, – отмечает Ольга. – У каждого дома есть своя земля – от полутора до десяти соток. Кому-то нужно, чтобы места было побольше – клумбы разбить, гамак повесить, обустроить частную зону отдыха. А кому-то участок, как таковой, не принципиален – ему достаточно того, что вокруг много зелени, много тропинок, большая детская площадка.

Кстати, предлагаемые девелопером планировочные решения дома могут решать и нетривиальные задачи: скажем, как сделать комфортной совместную жизнь большой, многопоколенной семьи.

– Мы создали планировку «Три поколения»: возможность организовать в одном доме две квартиры: одну для семьи с детьми, другую – для пожилых родственников.

Бабушки и дедушки со временем требуют присмотра, но жить всем вместе под одной крышей не очень комфортно – как известно две хозяйки на одной кухне не уживаются. Совсем другое дело, когда у старшего поколения есть собственная полноценная кухня, гостиная, спальня, даже отдельный вход – только их пространство со своими правилами, своим режимом. А у их взрослых детей – своя автономная часть дома.

– Но при этом они живут вместе, могут ходить друг другу в гости, видеться несколько раз в день. В таком формате совместное проживание трёх поколений может быть комфортным и действительно счастливым. Это наша находка, которой мы очень гордимся, – отмечает собеседница издания. – С одной стороны, это история про передачу традиций, с другой – социализация пожилых людей, которые в городе часто замыкаются в четырех стенах. В камерном, безопасном поселке им проще выйти, есть где прогуляться, проще познакомиться с соседями. С третьей – поселок будет жить днем, когда взрослые обычно разъезжаются на работу, а дети в школу. И мне очень хотелось бы, чтобы в «Камертоне» несколько домов получили именно такую реализацию.

В целом, отмечает Ольга, сегодня, для застройщиков, самое время закладывать новые проекты, если есть средства (и, разумеется, самое время покупать недвижимость). Потому что опыт предыдущих кризисов показывает: да, в острую фазу наблюдается падение спроса, и следом – уменьшается количество квадратных метров, возводимых в моменте.

– Но следом обязательно идет рост – и спроса, и цены. Поэтому выстрелят те проекты, которые к этому времени будут на рынке. Это касается и МКД, и «загородки». И это надо понимать, – резюмирует эксперт. – «Камертон» – это уже готовый к покупке, к ремонту и к переезду поселок. И это точно хорошее предложение – и в моменте, и на перспективу.

TELEGRAM

KAMMERTON.CITY

КАМЕРТОН

КАМЕРНЫЙ ПОСЁЛОК
БИЗНЕС-КЛАССА

15 км Байкальского тракта

Готовый дом с участком
и гаражом **от 17,5 млн. ₽**

+7 (3952)

98-88-98

«Российский бизнес, как виноградная лоза, растет вопреки»

Алексей Черкашин, «ВС Консалт», – о том, что стоит за коллаборацией юристов и виноделов

«Это история про вдохновение», – так говорит руководитель юридического сервиса «ВС Консалт» Алексей Черкашин о коллаборации с российским винным домом «LeGato». Результатом сотрудничества стало белое сухое «LeGato x ВС Консалт», которое в качестве подарка на Новый год получают клиенты и партнеры сервиса. Что послужило источником того самого вдохновения, как нашли общий язык юристы и виноделы и почему виноград можно сравнить с российским бизнесом, Алексей Черкашин рассказал Газете Дело.



Фото предоставлено компанией

предложить им сотрудничество. Это их и подкупило. «Ребята, вы смелые, поэтому мы согласны, давайте попробуем», – сказали они.

Когда мы стали погружаться в процесс, оказалось, что в виноделии, как, впрочем, и в любом бизнесе, огромное количество суперинтересных нюансов, начиная от ценообразования на вина и заканчивая неочевидными сложностями текущей ситуации, например с доставкой импортной пробки.

В России пока нет устоявшейся культуры приверженности собственным винам, как, например, во Франции или Италии. Нередко звучит мнение, что отечественные напитки должны стоить дешевле импортных. Но, во-первых, это не всегда возможно экономически, а во-вторых, должна же быть какая-то лояльность по отношению к местным производителям, которые зачастую работают с минимальными ресурсами и одновременно с огромными рисками.

Нам очень нравится, что благодаря коллаборации о LeGato узнают в Сибири. Уже в декабре мы подарим нашим клиентам и партнерам экземпляры белого вина «LeGato x ВС Консалт».

КЛАССИКА С ИЗЮМИНКОЙ

– Белое сухое «LeGato x ВС Консалт» – это blend двух сортов винограда: классического совиньон блан урожая 2020 года и грузинского сорта мцване. В таком сочетании двух сортов вино в России делает только винодельня LeGato. Нетипичный купаж мы выбрали сознательно. Хотели, чтобы это был узнаваемый вкус, который можно сравнить с уже знакомыми напитками, но при этом со своей изюминкой. Ею и стал второй компонент – знаменитый грузинский сорт винограда мцване. Получилось яркое, фруктовое и при этом очень гастрономичное вино.

Как и для всех вин LeGato, этикетку для этой партии создал известный российский кутюрье, создатель модного дома и тоже яркий представитель отечественного бизнеса Игорь Чапурин. Он давно работает с LeGato, отвечает за весь их визуальный стиль.

Наше сотрудничество с LeGato длилось более полугода, с момента договоренности до получения «подарочной» партии в Иркутске. Процесс был сложный, со множеством юридических и организационных тонкостей, но интересный для обеих сторон. Им оказался близок наш подход – вложить больше сил, средств, времени, но получить результат, которым действительно можно гордиться. Собственно, так они ведут и свой бизнес. Есть и еще одно важное обстоятельство: небольшой россий-

ской винодельне, без больших человеческих и финансовых ресурсов, непросто выходить за пределы двух столиц и осваивать территорию нашей огромной страны. Мы надеемся, что наш проект станет своеобразным окошком в Сибирь для LeGato и качественного российского вина в целом.

ТО, ЧТО НАС ВДОХНОВЛЯЕТ, ДЕЛАЕТ НАС СИЛЬНЕЕ

– Виноделие – это грандиозный труд и людей, и природы. Винная лоза растет в сложных почвах, где практически нет питательных веществ, и виноград очень старается выжить, практически как наш российский бизнес.

Я смотрел видео, где владелец виноградника рассказывает, как обеспечить лозе правильную температуру и защитить урожай от заморозков. Например, можно заплатить вертолетчикам, которые пролетят над полем и перемешают воздушные потоки. Но если воздух слишком холодный, то вертолеты сделают только хуже. В такой ситуации виноделы зажигают садовые свечи – 500 штук на гектар. Я смотрю на это и думаю, что на такое способны исключительно увлеченные люди, и вряд ли их мотивация ограничивается только деньгами.

Повторюсь: такие примеры вдохновляют. Понятно, что ситуация сложная, причем у всех. Не знаю ни одного человека, который сейчас на вопрос о бизнесе ответил бы, что все замечательно. Очень остро ощущается общая наэлектризованность.

Но от переживаний по этому поводу лучше не станет. Надо найти в себе энергию двигаться дальше – и такие истории ее дают. Виноделы с вертолетами и садовыми свечами, предприниматели из других отраслей, ищущие и находящие решения, пробивающие себе дорогу в любых условиях, в любой почве, как тот самый виноград, – все они воодушевляют своей смелостью и здоровым упрямством. И наши партнеры, и наши клиенты, и мы сами – точно такие же.

Я желаю каждому предпринимателю, каждому владельцу бизнеса сохранить тот запал, который когда-то побудил его идти своим путем. А если этот запал иссяк – найти свежий источник вдохновения и сил. И пусть в новом году у всех нас все сложится!

Юлия Плотникова



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



vs-consult.ru @vsconsult_irkutsk

ЕСТЬ ИДЕЯ – НАДО ДЕЛАТЬ

– Буквально несколько дней назад один клиент «ВС Консалт», опытный и успешный предприниматель, сказал мне, что в текущих условиях предпринимательство в России похоже на вальсирование на минном поле. И с ним сложно не согласиться: ситуация сложная, и все это понимают. Но вот что интересно – даже в этих условиях люди не бросают свое дело, продолжают им заниматься, начинают новые проекты.

Казалось бы, главная цель предпринимательства – это извлечение прибыли. Но если руководствоваться только ею, нужно выбирать бизнес с минимальными рисками по типу «здесь купил – там продал». А мы видим, как в противовес этому сугубо прагматичному подходу появляются истории с социальным предпринимательством, с сельским хозяйством, с образованием. И такие примеры лично меня очень вдохновляют. Смотришь на этих предпринимателей и понимаешь: уж если они справляются со своим делом, то всем остальным вообще грех жаловаться.

В какой-то момент нам захотелось разделить энтузиазм этих людей, идти с ними в одной колонне. Так появилась идея о коллаборации с российскими производителями вина.

Почему именно они? Виноделие и в лучшие времена не гарантировало прибыль, а чтобы заниматься им сейчас, нужно быть настоящим мечтателем. И предприниматели продолжают это делать. Они понимают: если есть идея, надо браться за нее здесь и сейчас, более подходящих условий может и не быть. Да, неудобно. Да, сложно. Да, проблемно. Но они все равно делают – и это очень круто.

ИНТЕРЕСНО ОБЩАТЬСЯ И НАХОДИТЬ ОБЩЕЕ

– Близким нам по духу оказался российский винный дом LeGato. Их виноградники расположены в Краснодарском крае на участке в 10,5 га в знаменитой долине Лефкадия, там же они производят вина.

Это относительно молодой бизнес, первые лозы были высажены менее 10 лет назад. Мы тоже считаем себя молодым бизнесом, поэтому нам с ними интересно общаться и находить общее в перспективах.

LeGato поставяет вина в лучшие рестораны Москвы, для камерных мероприятий, премиальных супермаркетов, онлайн-энотек. Это вина определенного уровня, и у них есть свой сегмент. С нашей стороны было определенной смелостью



Почему «LeGato»

Музыкальный прием (связная и плавная манера игры, переход от ноты к ноте без паузы)
Проект в Долине Лефкадия
«Выверенные» вина с большим потенциалом развития

LeGato – это часть образа жизни людей, влюбленных в музыку

ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

«На крутом повороте скорость всегда сбрасывают, но потом набирают вновь»



Гомбо Зориктуев,
бренд-технолог

На мой взгляд, каждый год непростой, каждый непохож на другие – и уходящий тоже был по-своему интересен, по-своему сложен, по-своему продуктивен. Было много интересной работы, интересных людей.

Культура бизнеса в том числе культура брендинга у нас очень выросла за последние 7-10 лет. Но именно в этом году стали приходить подготовленные заказчики, которые знают, чего они хотят, понимают, зачем им нужен бренд.

Например, пришли молодые (по моим меркам) бизнесмены, два парня, которые поставляют экипировку для мотоциклистов. У них хорошо поставленное дело, и они уже не только страну охватили, но и вышли за рубеж. Приходили собственники известной ювелирной сети – немолодой уже, по российским меркам, бизнес. Сегодня он переживает второе рождение, они делают ребрендинг.

И таких примеров я могу привести еще и еще. В том, что происходит вокруг, эти люди увидели момент возможностей: не побоялись шагнуть в иное качество, расшириться, создать что-то новое. Это большой скачок осознанности, совсем другое понимание и бизнеса, и бренда, другая ответственность.

Еще я вижу, как меняются запросы: в брендинге появилось больше патриотизма, желания вернуться к истокам. Да, местами это превращается в хайп с кокошниками, но, на мой взгляд, это естественный ход событий. Некоторые сверх меры «надувают» эту историю, чтобы выделиться – а чувство такта, меры, уместности пока хромает. Но это все пройдет, мы придем к какому-то балансу.

Поэтому на следующий год у меня очень большие надежды. Да, сейчас многим кажется, что все плохо, но я считаю, что мы просто вошли в крутой поворот. Водитель на повороте скорость сбрасывает, иначе можно улететь с дороги – это физика. А когда машина выходит из поворота, она набирает скорость. В мире, в жизни многое круто изменилось, в том числе в нашем восприятии действительности: мы очистились от каких-то иллюзий, пересмотрели точку зрения на разные вещи. Вот, к примеру, еще несколько лет назад понятие «китайский автомобиль» вызывал недоумение. А сегодня китайцы задают тренды в мире авто. Мы – и не только мы – пересели на их машины, и вполне довольны. Я думаю, что в следующем году мы выйдем из поворота. Все эти сложности, борьба в целом приведут не к ослаблению бизнеса, а к усилению. И – конечно, не с 1 января, не с февраля, – но год, я жду, станет очень бодрым.

«Самолёт взлетает против ветра»



Елена Герасимова,
Главный редактор СИА



Евгений Перов,
Директор СИА

Грядущий год станет для нас юбилейным: Сибирскому информационному агентству исполнится 35 лет. За прошедшее время нашей командой был пройден, как вы понимаете, не один кризис, многократно менялся и наш продукт, и даже бизнес-модель. Не менялось главное – как издание о бизнесе и для бизнеса все эти годы (и 2025-й не исключение) мы провели бок о бок с нашими партнерами и друзьями, проживая вместе с компаниями, о которых мы писали, каждый новый вызов, каждый поворот. И сегодня мы вместе смотрим вперед. И, как и прежде, надежды и тревоги у нас общие.

Бизнес-климат, очевидно, в очередной раз меняется. Краски становятся гуще, а вся картина – резче, контрастнее. Но чем сложнее внешние условия, тем ярче выделяются те, кому удастся не только пройти проверку на прочность, но и найти новые возможности для роста, для реализации своих идей, невзирая на обстоятельства. И такие истории всегда очень вдохновляют – и наших читателей, и нас самих. Они вызывают не только чувство уважения или гордости за то, какой бизнес рождается в Сибири, они подпитывают тот самый здоровый оптимизм, свойственный нашему предпринимательству, уверенность, что при любых обстоятельствах путь будет найден. Именно таких историй, заряжающих и вдохновляющих, мы желаем нам с вами в будущем году!

А глядя на обложку этого, итогового в 2025 году, выпуска Газеты Дело, мы вспоминаем фразу, которую приписывают Генри Форду: «Когда кажется, что все идет против вас, помните, что самолёт взлетает против ветра». Надежной опоры вашему крылу в любых обстоятельствах! И большой веры в себя! С наступающим Новым годом вас!

«Ноль стал новым плюсом»

Если говорить начистоту, 2025-й стал годом неоправданных надежд. Входили в него с планами на существенный рост: готовили команду, усиливали продажи, приводили процессы в порядок. Масштабного скачка не случилось. Мы остались примерно на тех же позициях. Но, оглядываясь назад, понимаю: удержать позиции в таких условиях – уже победа. В нынешней экономической реальности ноль часто выглядит как новый плюс.

Если бы писал мемуары, главу про 2025-й назвал бы «Идеальный шторм». Сошлось все и сразу.

Во-первых, экономика. Высокая ключевая ставка и общее сжатие рынков заставили бизнес включить режим тотальной экономии. Клиенты стали считать каждый рубль, а маркетинг – проверять на измеримый результат, а не на «ощущение активности».

Во-вторых, регуляторика. С 2025 года мы стали плательщиками НДС (5%), параллельно добавились обязательные отчисления 3% с доходов от интернет-рекламы, маркировка, отчеты, новые требования и уточнения. Бюрократическая нагрузка вырослакратно, и это стало не «про бухгалтерию», а про ежедневные процессы агентства.

В-третьих, технологии. Искусственный интеллект перестал быть игрушкой и начал по-настоящему поджимать отрасль, меняя ожидания клиентов и сам подход к digital: скорость, цена, качество, формат контента, поиск – все поплыло. От агентств теперь ждут не креатива ради креатива, а умения быстро производить, быстро тестировать и доказывать эффект.

На этом фоне главной задачей для «Адикта» стала перестройка. Полностью переупаковали услуги и привязали их к понятным показателям бизнеса. Сегодня никто не готов платить за абстрактное «светлое будущее». Маркетинг должен работать здесь и сейчас.

Год закалил нас и сделал злее – в хорошем, спортивном смысле. Мы не свернулись и не ушли в оборону, а наоборот: укрепляем офис в Санкт-Петербурге, усиливаем продакшн и аналитику, выстраиваем более «взрослую» модель управления проектами. Мы не просто «существуем» с ИИ: встроили его в процессы, ускорили производство и научились учитывать новую реальность, где часть внимания уходит в нейросетевые ответы и генеративный поиск.

Иллюзий на 2026 не строю: легче не будет. Гайки продолжают закручиваться, конкуренция за бюджеты станет жестче, а сами бюджеты – скромнее. Тревожит общая неопределенность и инертность части рынка: многие будут тянуть до последнего и действовать только «когда прижмет».

Надежду внушает форма, в которой мы подходим к этому рубежу. Школу выживания 2025-го прошли: адаптировались к налогам и отчетности, встроили ИИ, закалили команду и пересобрали продукт. Поэтому готовимся не «перетерпеть» 2026-й, а расти. Вопреки всему.



Антон Паймышев,
управляющий партнер
digital-агентства «Адикт»

GRAND SPA

WELLNESS START

КЛУБНЫЕ КАРТЫ

- Безлимитное посещение бассейна
- Хаммам и финская сауна
- SPA-массажный уход
- Индивидуальные программы парения

RODINA Grand SPA
 ул. Николая Гаврилова, стр. 2
 +7 (3952) 793-793

Зодчий – это совершенно

Кирилл Поляковский о концептуальном архитектурном строительстве и новой волне спроса на фальцевую кровлю

В Европе это стандарт, в Москве – тренд, а в Сибири – пока ещё редкость. Фальцевая кровля, технология с вековой историей и гарантией, медленно, но верно завоёвывает российский рынок, смещая привычную мягкую черепицу и остальные металлические кровли. В Иркутске, где суровый климат «съедает» даже дорогие кровельные материалы, фальц особенно актуален. Компания «Зодчий» готова дать импульс технологии XIX века и уже запустила полный цикл производства под брендом Masterfalz. О преимуществах материала и «безальтернативном премиуме» Газете Дело рассказал основатель компании Кирилл Поляковский.



Кирилл Поляковский

Фото из личного архива

От Крайнего Севера – к премиум-бренду

Профессиональная деятельность Кирилла Поляковского началась в 2015 году с работы с клееным брусом. «Это было время, когда я учился чувствовать материал и бескомпромиссно относиться к каждой детали», – вспоминает он. В 2017-м Кирилл зарегистрировал собственную компанию – «Зодчий». Вскоре судьба сделала неожиданный поворот: его пригласили возглавить, а затем и стать совладельцем подрядной организации, которая строила промышленные объекты для нефтегазовых гигантов на Крайнем Севере.

– Работа на севере – дожимные компрессорные станции, газоперекачивающие модули, вахтовые посёлки, – стала жёсткой школой ответственности, работы в экстремальных условиях и умения доводить дело до конца вопреки любым сложностям.

Но к 2022 году прежняя бизнес-модель, завязанная на крупных внешних заказчиках, исчерпала себя.

– Я решил полностью сосредоточиться на развитии собственного бренда в жилищном строительстве премиум-сегмента, – объясняет Кирилл.

Волна популярности «современных» материалов уже проходит

Однако вскоре стало ясно, что для этого недостаточно одной лишь строительной экспертизы.

– Всё упиралось в кровлю, – поясняет Кирилл. – Наша компетенция в создании сложных объектов требовала идеального, долговечного материала для их завершения. Опыт работы на Севере и наблюдения за сибирским климатом, где за год происходит до ста разруши-

тельных циклов заморозки-оттайки, показывали: даже самые дорогие современные кровли не выдерживают заявленных сроков эксплуатации. Нужен был материал, долговечность которого проверена не лабораторными тестами, а практикой.

И такой материал, оказывается, десятилетиями был у всех на виду. Помог осознать это необычный заказ: московские архитекторы в 2019 году категорично потребовали фальцевую кровлю для своего проекта в Иркутске.

– Моя команда им говорила: «Вы не понимаете, у нас в регионе никто такую не делает!» А они нам в ответ: «Это вы не понимаете», – с улыбкой вспоминает Кирилл. – Изучив тему, мы увидели парадокс: весь старый фонд Иркутска столетней давности был крыт простым фальцем – крыши надёжно служат до сих пор, даже если выглядят непрезентабельно.

В то же время волна популярности «современных» материалов уже проходит – как раз к 10-летию срока эксплуатации накапливается критическая масса рекламаций.

– Для проверенной веком фальцевой кровли это исторический шанс вернуться на рынок. Тем более современные технологии позволяют производить материалы с полимерными покрытиями, сложными формами и гарантией в 50 лет. Стало ясно: иркутский рынок стоит на пороге новой волны спроса на фальцевую кровлю.

«Дома-кристаллы» на Байкале

Погружаясь в тему, Кирилл всё глубже изучал рынок. Именно тогда он познакомился с Юлией Татариновой – на тот момент она была ведущим специалистом по фальцевым кровлям в Иркутске с семилетним

опытом работы в крупной профильной компании.

– Юлия рассказала, что влюбилась в фальц ещё в 2019 году и начала его подробно изучать, – рассказал Кирилл. – А в 2024-м мы встретились на проекте элитных закрытых домов. Позже к Юле обратились с проектом на Байкале, представляющего собой «дома-кристаллы». Для финишного покрытия требовалась найти решение, которое будет герметично, цельно и удовлетворяет видению архитектора. Юлия взаимодействовала с собственником как поставщик, а меня она позвала как подрядчика для решения сложной задачи. Во время совместной поездки на международный форум по фальцу в Белоруссии мы нашли поставщика с технологией индивидуального окраса металла в рулонах, обсудили массу деталей проекта. Стало понятно, что мы с Юлией «на одной волне», и я предложил ей перейти работать ко мне.

Для Юлии, которой было «скучно просто продавать», выбор был очевиден. Она перешла в команду «Зодчего», чтобы заниматься живыми инженерными задачами, и усилила ее.

Masterfalz для сверхзадач

Именно это партнёрство и общая уверенность в перспективах фальца в Сибири привели к закономерному и амбициозному шагу: в 2025 году «Зодчий» запустил собственное производство и вывел на рынок бренд Masterfalz.

– Мы наладили прямые поставки высококачественного металлопроката с завода Северстали и запустили современные автоматизированные линии по производству двух типов продукции: классической фальцевой кровли и более доступного самозащёлкивающегося «клик-фальца». Мощности цеха позволяют выпускать до 60 тысяч квадратных метров картин (готовых металлических заготовок, из которых собирается кровля, – прим. ред.) в месяц, – рассказал Кирилл.

Запуск производства позволяет решить также системную проблему регионального рынка – катастрофическую нехватку высококвалифицированных монтажников. По словам Кирилла, на весь регион таких мастеров-ремесленников – единицы, их работа стоит очень дорого, а график расписан на месяцы вперёд.

– Masterfalz стал ответом на этот вызов, он концентрирует весь наш накопленный инженерный опыт и переносит самое сложное – точное изготовление элементов – в контролируемые заводские условия. Кроме того, мы обучили собственные бригады, внедрили чёткие инженерные стандарты работы. Все это кардинально упрощает и ускоряет монтаж, даёт нам полный контроль над «кожей» здания – его кровлей и фасадами, а также делает надёжную технологию экономически доступной для более широкого круга заказчиков.

Когда процесс сборки становится управляемым и предсказуемым, на первый план выходит главное преимущество технологии – способность создавать бесшовные, вентилируемые оболочки для объектов любой, самой сложной геометрии. Это и есть идеальный инструмент для воплощения философии «Зодчего»: превращать сложнейшие инженерные задачи в безупречный, долговечный результат.

Сделать идеально – вопрос чести

На вопрос, кто сегодня выбирает фальцевую кровлю, Кирилл отвечает:

– Во-первых, взыскательные частные заказчики и девелоперы премиум-сегмента, для которых дом или резиденция – это авторский проект, где важна каждая деталь. Такие проекты часто остаются конфиденциальными, а рекомендации передаются из рук в руки. Во-вторых, коммерческие проекты со спецзадачами – как тот самый курорт на Байкале, где архитектурная уникальность была невозможна без фальца. Нас ценят за умение находить нестандартные инженерные решения там, где другие видят тупик.

Есть и третья категория – проекты-вызовы. Таким, например, для «Зодчего» стал проект «Глобального утепления» от холдинга ЭН+.

– Мы утеплили и одели в фасады 12 домов в очень жесткие сроки. Всё надо было сделать до наступления холодов. И учесть, что у каждого дома была своя специфика и нюансы. Утеплять построенный дом, где уже все живут, это отдельная задача со звёздочкой. Нас позвали, потому что знали: мы доведём дело до конца, несмотря на сложности, а не бросим все на полпути. Тем более проект имеет

«Зодчий»: имя как миссия

История бренда «Зодчий» началась задолго до первого объекта. Её истоки – в образе, который вдохновлял основателя компании ещё со времен обучения в художественной школе.

– Всё началось с любви к архитектуре Петербурга. Я смотрел на крыши Исаакия или старинных особняков, на купола церквей и понимал: этот материал пережил века. Фальц – это тот случай, когда красота, традиция и абсолютная надёжность встречаются в одном решении. И сейчас наша задача – дать этой культуре новое дыхание в Сибири.

Название бренда задает компании высокую планку: «Зодчий» позиционирует себя не как рядовой подрядчик, а как создатель архитектурной ценности, наследник традиций безупречного мастерства.

Со временем к исконному имени добавилось важное уточнение – «Совершенно». По словам бренд-технолога Гомбо Зориктуева, это не ребрендинг, а естественная эволюция.

– «Зодчий» – это мастерство, искусство, традиции. А «Совершенно» – это качество и идеальный результат, которого компания требует от себя здесь и сейчас. Соединение двух понятий идеально отразило суть бренда: глубокую экспертизу, помноженную на современные решения.

общественный резонанс, работа в медийном поле. Для нас это вопрос чести – сделать всё идеально.

Опыт участия в проекте подтвердил главное: будь то элитный загородный дом, уникальный отель или масштабная социальная программа, «Зодчий» остаётся верен своему принципу – брать на себя ответственность и выполнять работу, которую другие считают слишком сложной или рискованной.

Наталья Понамарева



Фото из архива компании

Иван Ильичев:
«Воспринимаем риски
как данность»

14

Геннадий Ильичев
– о трендах рынка
коммерческой
недвижимости

15

Денис Денисенко –
о перспективах апарт-
отелей в Иркутске

16

Антон Кондратьев:
«Загород стал
доступнее»

17

Аркадий Шумай:
«С госконтрактами
надо уметь работать»

18

ГК «ВостСибСтрой»: формула устойчивости



Группа компаний **«ВостСибСтрой»** уверенно чувствует себя на рынке благодаря грамотной диверсификации и синергии своих направлений. Сегодня ВостСибСтрой ведет жилищное и коммерческое строительство, работает как генподрядчик полного цикла, развивает девелоперские и малоэтажные загородные проекты, а также управляет коммерческой недвижимостью, занимается производством стройматериалов. Все компании и подразделения эффективно дополняют и усиливают друг друга, повышая устойчивость и конкурентоспособность в целом. С какими итогами компании группы завершают 2025 год? Какие планы строят на будущее? Как видят свое место на быстро меняющемся рынке? Об этом читайте в нашем спецвыпуске.





«Воспринимаем риски как данность и работаем с ними»

Иван Ильичев – о стратегии ГК «ВостСибСтрой» на штормящем рынке

«Сидеть и ждать у моря погоды, каких-то более комфортных условий бессмысленно. Мы воспринимаем возникающие риски как данность и работаем с ними. Образно говоря, стараемся вести свой корабль между льдин», – так описывает политику ГК «ВостСибСтрой» ее генеральный директор Иван Ильичев. О том, что придает группе компаний устойчивость, как работать на сжимающемся рынке и в чем искать возможности, он рассказал в интервью Газете Дело.

«ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРИДАЕТ УВЕРЕННОСТИ»

Каким был для вас 2025 год? С какими результатами завершаете?

– Год для нас был интересный. Очень сложно в нынешних реалиях планировать со стопроцентной надёжностью, но многое получилось. Проекты, которые собирались сдать – сдали. На запланированные стройки – вышли. Показали пусть небольшой, но рост относительно 2024 года.

В целом по отрасли мы видим, что ситуация непростая, но мы диверсифицированная компания – присутствуем как в жилищном строительстве, так и в коммерческом, продолжаем работать как генподрядчик полного цикла, вернулись в девелоперский бизнес, развиваем малоэтажные загородные проекты, управление коммерческой недвижимостью – поэтому чувствуем себя уверенно.

В этом году стартовали в новом для себя направлении – с проектом апарт-отеля «Эндемик». С ним мы фактически вернулись в девелоперский бизнес. И обратная связь от рынка, говорит о том, что этот продукт реально востребован. Причем отклики идут не только со стороны инвесторов – мы стали получать предложения и от владельцев земли: «Классную штуку придумали. Давайте сотрудничать, давайте сделаем что-нибудь похожее». То есть, наши девелоперские компетенции получили признание и от коллег.

Будете сотрудничать?

– Мы открыты предложениям. У нас достаточно богатый опыт партнерских проектов, в рамках которых мы не конкурируем с коллегами по цеху, а объединяемся и усиливаем друг друга. Яркий пример – ЖК «Сибиряков».

Готовимся в более расширенном партнерском формате выходить на площадку в Свердловском округе – бывшее антенное поле возле ИРНИТУ, которое разыгрывал ДОМ.РФ.

Рассматриваем и другие, в том числе крупные, проекты, которые станут знаковыми для города.

«Льготная ипотека ПОКА ПОДДЕРЖИВАЕТ РЫНОК ЖИЛЬЯ»

В жилищных проектах вы одна из немногих компаний, которая осталась в эконо-классе, не ушла в более дорогостоящие сегменты. Почему?

– Мы ушли отстроек «эконом-класса», те жилые комплексы, которые мы возводим сегодня – это скорее «стандарт-класс». Современное жилье даже в доступных сегментах подразумевает большую комфортабельность, чем 5-10 лет назад – это и закрытые дворы, и качественные детские площадки, это дизайнерские входные группы, которые раньше можно было встретить только в объектах уровня «комфорт». Вместе с тем такой сегмент позволяет идеально вписываться в условия льготной ипотеки – большая доля квартир в нашем проекте «Юго-Западный» стоит до 6 миллионов, этот тот лимит, который предусмотрен субсидированными программами.

И хотя рынок продолжает сжиматься, семейная ипотека пока его поддерживает. Благодаря льготным программам девелоперы жилья чувствуют себя более уверенно, нежели коммерческие стройки, где ставка по проектным кредитам остается фактически заградительной. Заполнение эскроу-счетов в жилищных проектах позволяет в конечном счете держать ставку банковского проектного финансирования на уровне значительно ниже рыночной.

Однако условия для семейной ипотеки планируют еще ужесточить. Это скажется на рынке?

– Это скажется, безусловно. Сегодня, наверное, 90% всех сделок проходят с использованием семейной ипотеки. И если условия снова поменяются, если выдача пойдет вниз, продажи у застройщиков начнут падать. Будут падать продажи – будет расти кредитная нагрузка, потому что



Иван Ильичев

Фото: Д.Дмитриев

банки предоставляют льготную ставку по проектному финансированию только на ту сумму, которая покрыта эскроу-счетами. Все остальное – по рыночной ставке. Это, кстати, одна из причин, по которой девелоперы – и мы в том числе – строят гораздо меньше и медленнее, чем могли бы: соизмеряем свои возможности с платежеспособным спросом.

Но в первую очередь пострадают крупнейшие федеральные застройщики – в той же Московской области сейчас большая затоваренность на рынке жилья. Соответственно, у них очень высокие кредитные нагрузки. В Иркутской области проблема не так остра: если посмотреть статистику на сайте ДОМ.РФ, в регионе достаточно высокий процент распроданности новостроек. Поэтому мы работаем в девелопменте со сдержанным оптимизмом и надеемся на потепление условий рынка к 2027-2028 гг. на всей территории РФ.

«БУДЕМ ЕЩЕ БОЛЕЕ ВНИМАТЕЛЬНО РАССМАТРИВАТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ»

Бизнес, который работает по госконтрактам, говорит о нарастающем объеме неплатежей за уже выполненные работы. Областные власти уже заявили, что часть объектов будет законсервирована. Ощущаете проблему в сфере генподряда?

– У нас фронт работ есть, и финансирование по нему тоже подтверждено. Но по нашим подрядчикам мы видим, насколько строительную отрасль беспокоит и вопрос неплатежей, и ситуация с контрактами на будущий год. Не только регионы и муниципалитеты замораживают стройки. Различ-

ные добывающие организации серьезно сократили свои программы.

Для нас это сигнал: еще более внимательно оценивать заказчиков – их готовность не просто начать проект, но и довести его до конца. Нам поступает много предложений из разных регионов, но мы не торопимся их принимать. Во-первых, мы и так сейчас загружены работой, а во-вторых, у нас нет задачи нарабатывать в долг – за нами стоят целые коллективы, работники, у которых есть семьи. Нам нужно платить зарплаты, поэтому набирать какие-то обязательства, которые помешают этому, мы не планируем.

«СИДЕТЬ У МОРЯ ЖДАТЬ ПОГОДЫ БЕССМЫСЛЕННО»

Какие еще риски вы видите сейчас для отрасли?

– Стоимость кредитов – для такой финансово емкой отрасли, как строительная, ставка за пределами высокая. И если компания закредитована, а заказчик начинает задерживать платежи, то эта ставка сначала очень быстро съедает рентабельность проекта, а потом загоняет его в минус. Тем более, что сметы по госконтрактам сейчас очень жесткие. Они вообще не предполагают компенсации кредитной нагрузки у генподрядчика – неважно, пополнение ли это оборотных средств, покупка техники в лизинг или заем на выполнение обязательств по контракту.

Но сидеть и ждать у моря погоды, откладывать проект в ожидании каких-то более комфортных условий бессмысленно. На моей памяти, каждый раз, когда все говорили: «Всё, мы достигли дна, сейчас оттолкнемся», – снизу кто-то стучался. Надо воспринимать возникающие риски как данность и работать с ними.

Мы весь год целенаправленно снижали свою кредитную нагрузку: к декабрю погасили до 90% всех оборотных кредитов по промышленному направлению. Да, с кредитным плечом мы могли бы развиваться более быстрыми темпами. Купить условно 10 грузовиков в лизинг. Но мы лучше купим три – зато со стопроцентной оплатой. Благо, курс рубля, что бы ни говорили банки и экспортеры, для нас сейчас довольно комфортный.

Ожидаете ли вы консолидации строительного рынка в регионах? В сложных условиях, скорее всего, останутся только самые крупные и устойчивые компании. Насколько это положительный фактор для отрасли?

– На мой взгляд, рынок в целом от этого только проиграет. Возьмем госконтракты на социальное строительство – уже сегодня в Сибири компании, которые могут строить объекты от миллиарда рублей и дорожке, можно пересчитать по пальцам одной руки. На Дальнем Востоке такая же картина. Школы, поликлиники строить некому. Тендеры на объекты порой объявляют по два-три раза – нет заявок. Тут, конечно, нередко проблема и в самом проекте, в стоимости контракта, но факт остается: те, кто может взяться за объект, доказать стоимость, оптимизировать расходы, где-то привлечь собственное финансирование и потом уже дожидаться оплаты, уже работают практически на пределе возможностей.

В девелопменте конкуренция тоже необходима. Она заставляет компании качественно расти, работать над продуктом, повышать насмотренность, улучшать предложение. Сравните, какое жилье строили в Иркутске 10 лет назад, и что предлагают сегодня: фасадные решения, колясочные, свободные планировки, дворы без машин, благоустройство... Чем больше девелоперов – больших, маленьких – тем интереснее и качественнее конечный продукт.

«ПРОДОЛЖИМ ДВИГАТЬСЯ ШАГ ЗА ШАГОМ»

В китайском языке слово «кризис» состоит из двух иероглифов: «опасность» и «возможность». Вы видите возможности в текущей ситуации?

– Мы всегда готовы воспользоваться хорошими возможностями. Сейчас достаточно активно развивается тема строительства складов, например. Думаю, интересно будет рассмотреть возможность приобретения какого-то производства строительных материалов. Но в любом случае эти возможности, эти решения будут так или иначе связаны со строительством, с укреплением остальных направлений нашего бизнеса. Наша Группа компаний так и формировалась – все новые структуры создавались для усиления холдинга. Сегодня все составляющие дополняют друг друга и повышают синергию всего бизнеса.

Чего ждете от наступающего нового года? Какие планы строите? Планируете ли развивать новые направления, идти в другие регионы?

– 2025 год называют непростым, но на мой взгляд, это лишь предвестник бури, которая может разразиться в 2026-м. Пока непонятно, какова будет политика Центробанка в отношении ключевой ставки, что будет со спросом, с платежами. Компаниям с высоким уровнем закредитованности окажется очень нелегко. Тем, кто сумел за предыдущие годы накопить запас прочности, – полетче.

Мы планируем двигаться – шаг за шагом. Планомерно подбирать заказчиков, с которыми мы можем найти взаимопонимание, которые рассчитывают на результат так же, как и мы. Будем и дальше вести свой корабль между льдинами.

Что касается других регионов – как генподрядчики, мы давно работаем по всей Сибири и на Дальнем Востоке. Но выходить с девелоперскими проектами за пределы Иркутской области пока не планируем. Конечно, если здесь спрос критично сократится, мы будем искать новые рынки. Но сейчас мы видим точки приложения наших средств и сил прежде всего в Иркутской области. Мы радеем за свою родную территорию и хотим развивать её.



«Иркутск голодный до качественных площадей»

Геннадий Ильичев – об управлении коммерческой недвижимостью, трендах рынка и новых форматах

Одним из важных направлений работы ГК «ВостСибСтрой» остается профессиональное управление коммерческой недвижимостью. По словам руководителя направления Геннадия Ильичева, это не только способ сохранения и приумножения средств, но и возможность контролировать концепции проектов. Как дополнительные сервисы помогают повышать доходность коммерческих площадей? Зачем создавать совместный бизнес с арендаторами? И за какими форматами будущее? Об этом – в нашем интервью.

«Задача – повышать эффективность»

Геннадий, «ВостСибСтрой» одним из первых в Иркутске стал не только продавать коммерческие помещения в своих жилых комплексах, но и управлять ими самостоятельно. Почему приняли такое решение? Чтобы контролировать соблюдение концепции?

– На тот момент, в 2013-м, причина была в другом. Мы имели дело с «эхом» кризиса 2008 года: отсутствие ликвидности, снижение спроса. Для того чтобы сконцентрировать прибыль, поддерживать спрос, обеспечить продажи и продолжение стройки, мы приобретали объекты сами у себя – и сдавали их в аренду. То есть главным образом это был способ сохранения средств в нестабильной ситуации.

К необходимости контролировать концепцию мы пришли позже. Отличный пример здесь – жилой комплекс «Сибирияков». Он изначально был задуман так: большая часть коммерческих помещений принадлежит нам и сдается в аренду только тем компаниям, которые подходят по концепции и позволяют обеспечить покупателям квартир нужный уровень жизни. Например, ясно, что в ЖК нужен детский центр – и он занимает свои площади, по льготной арендной ставке.

Вы активно диверсифицируете портфель – какая недвижимость сейчас в управлении компании? Как вы выбираете, во что инвестировать?

– Объекты разные: стрит-ритейл, магазины, павильоны, офисные и бизнес-центры, склады, земельные участки... Десятки тысяч квадратных метров. Главный подход – диверсификация, нельзя складывать все яйца в одну корзину.

Поэтому, например, я никогда не беру в управление полностью все коммерческие площади даже в объектах ГК «ВостСибСтрой» – хочу разделять риски и выгоды с другими инвесторами. И покупаю только то, что действительно нравится, во что верю. Это и команду дисциплинирует: они не строят из позиции «собственник всё купит». Я говорю: «Нет. Вы должны доказать как мне, так и остальному рынку, что этот продукт – хороший, доходный, ликвидный».

Мы знаем, что в новом проекте компании – апарт-отеле «Эндемик» – вы пошли еще дальше: не просто сдаете коммерческие помещения в аренду, а создаете коллаборацию с арендатором, совместный ресторанный бизнес. Зачем вам это?

– Совместный бизнес позволяет, во-первых, – увеличить эффективность на квадратном метре. Во-вторых, обеспечить тот сценарий эксплуатации, который мы обещаем соинвесторам апарт-отеля. Если продать помещение под ресторан третьей стороне, контролировать и гарантировать качество сервиса будет сложно.

«Если я говорю: “Не возьму”, это первый сигнал»

Вы участвуете в проектировании коммерческих площадей ГК «ВостСибСтрой», которые в



Геннадий Ильичев

Фото из личного архива

перспективе можете выкупить для управления?

– Да, конечно. Если функция объекта известна заранее, как, например, в случае с рестораном в «Эндемике», к проектированию приглашаются и профильные специалисты, технологи. Если функционал широкий, я даю рекомендации, какие объекты нужны, в каком количестве. Есть нюансы по водоснабжению, канализации, системам отопления, по планировочной структуре.

Аналогично, когда коллеги принимают решение о плотности коммерческих площадей, всегда приглашают меня – как инвестора с опытом. Спрашивают: «Ты возьмешь, если сделаем так?» И, если я отвечаю: «Нет, не возьму», для них это первый сигнал, что нужно что-то менять.

Можете привести пример такой совместной работы?

– Сейчас мы проектируем торговый центр в микрорайоне «Юго-Западный», работаем над планировкой. Если сделать в нем коридор, это сократит полезные площади, потребует дополнительного персонала: уборщицы, охрана и так далее. Я предложил другое решение – обособленные помещения с отдельными входами по периметру – тогда каждый арендатор будет ответственен за свою зону эксплуатации. Внутри здания разместится супермаркет на 700 «квадратов», а остальные площади уйдут под галерею из самостоятельных бизнесов, почти как стрит-ритейл. Для торгового центра районного типа это подходящий формат: такому объекту не нужно генерировать поток, как крупному ТРЦ, – он должен закрывать базовые потребности жителей.

Наличие такого ТЦ повлияет и на проекты жилых домов: уже не будет необходимости в большом количестве коммерческих помещений на первых этажах. Ведь если отдавать весь первый этаж под коммерцию, суммарно в каждой очереди микрорайона (а это примерно десять блок-секций) появится 4-5 тысяч «квадратов» нежилых площадей. С точки зрения инвестиций и арендного дохода решение неоправданное: большое предложение, малый спрос. Либо нужно ждать, пока район разовьется, но это очень долгосрочное вложение.

Прийти с инициативой в материнскую компанию и сказать: «Нужно построить вот такой объект, мы на нем заработаем» – вы можете?

– Конечно. У нас сейчас как раз в разработке проект по офисной недвижимости, ведем переговоры с собственником земельного участка о том, как лучше его реализовать. И тут мы роли разводим: есть девелоперский отдел «ВостСибСтроя», который создает продукт, и есть я, в роли покупателя-соинвестора. У всех свои задачи: им важно быстрее продать, а мне – вернуть свои деньги.

Начинаем диалог, обсуждаем объемы. Вывести на рынок сразу 40.000 кв. м офисов? Нет, это слишком много, нельзя. Долго придется заполнять, а офисная недвижимость очень чувствительна к

заполняемости. Если здание будет стоять пустое, арендные ставки начнут снижаться. Всё нужно считать.

«Бизнес-центры переходят к сервисности»

Мы видим, как сильно за последние десять лет изменилось жилье: продукт очень вырос в качестве. Есть ли подобные трансформации на рынке коммерческой недвижимости?

– Может, не такие заметные, но есть. Взять, к примеру, нежилые помещения на первых этажах. Сделать их сегодня с крыльцом, ступенями, низкими потолками – нонсенс. Новые объекты проектируются иначе. Первые этажи в современных ЖК удобны и для арендаторов, и для клиентов-пользователей.

В целом мы видим, что доходность коммерческой недвижимости снижается: себестоимость «квадрата» стремительно растет, а поднимать ставки аренды с той же скоростью невозможно. Поэтому приходится добавлять либо сервисы, либо продукты. Складские комплексы, например, начинают заниматься ответхранением, доставкой, логистикой. Офисные центры – сдают мебель, оргтехнику. Это позволяет наращивать дополнительную стоимость. Условно говоря, прибыль находится не в «Биг Маке», а в картошке фри. Именно на «картошке» – с меньшей себестоимостью – вы больше зарабатываете. Дополнительные сервисы позволяют оправдать высокую арендную ставку и обеспечить должный срок окупаемости.

Вы с проектом офис-центра «Коллеги» в какой-то мере предвосхитили этот тренд.

– Да, это хороший пример. Когда я сказал команде, что ставка будет в два раза выше рынка, мне не верили: «Кто нам будет столько платить?!» Но вариантов не было: стоимость строительства и наших вложений в объект была настолько высокой, что, если бы сдавали дешево, окупали бы 20 лет.

Наша задача была – сделать так, чтобы клиент был согласен платить по высокой ставке. А это значит, что мы должны были дать ему что-то взамен. Так и началось наполнение сервисами. В «Коллегах» вы арендуете не просто квадратные метры, но получаете дополнительно кухню, гардеробную, переговорную комнату, комнату отдыха, бесплатный кофе и так далее. То есть вы убираете эти функции из своего кабинета – их берут на себя общие зоны. Это позволяет эффективно использовать квадратные метры.

«Рынок придет к евроофисам»

Каким был для вас уходящий 2025 год?

– Сложным и непривычным с точки зрения изменения налогового законодательства, перехода на НДС. Мы будто смотрели в будущее – перешли на новый налоговый режим еще в 2024 году. Тех арендаторов, которые были на НДС, изменения не сильно коснулись. А вот для «упрощенцев» это стало проблемой: они не могли себе к зачету взять НДС.

В следующем году планируем пересматривать условия, увеличивать тело аренды на 5-10%. И работать с арендаторами: в новых условиях все бизнесы будут стараться повышать эффективность. Будем это учитывать в том числе и при проектировании нового объекта, предлагать арендаторам альтернативный продукт.

Что вы имеете в виду?

– Меньше площадей, больше функций. Кабинеты будут компактнее, но больше переговорных, кухня и прочих дополнительных сервисов.

Как на рынке жилья раньше были двухкомнатные, трехкомнатные квартиры, а потом, когда «квадрат» вырос в цене, появились евродушки, евротерешки – площадь меньше, а функции те же. Думаю, в офисной недвижимости мы придем к тому же – к «евроофисам», к сокращению объемов лотов и росту стоимости инвестиций.

Чего ждете от наступающего 2026 года? К новым вызовам готовы?

– Когда в управлении не один объект, а целый пул недвижимости, отвечать на вызовы проще. Главное – чтобы портфель был диверсифицированным. Поэтому мы размещаемся и в стрит-ритейл, и в офисы, работаем в гостиничном и ресторанном бизнесе. Чем больше точек опоры, тем стабильнее ты себя чувствуешь.

Иван Рудых



Офисный центр «Коллеги»



«Спрос превзошел ожидания»

Денис Денисенко – о первых успехах проекта «Эндемик» и перспективах апарт-отелей в Иркутске

Год назад ГК «ВостСибСтрой» анонсировала новое направление деятельности – проекты в сфере гостеприимства. Первый апарт-отель девелопера – «Эндемик» – еще строится в центре Иркутска, а инвесторы уже раскупили треть номеров. Чем привлекают вложения в такую недвижимость? Какие вопросы волнуют клиентов? И почему апарт-отели в Иркутске интересны федеральным инвесторам? Денис Денисенко, руководитель Инжиниринговой компании «ВостСибСтрой», рассказал о впечатляющих итогах года, стратегиях покупателей и перспективах отрасли.

«Идем в графике»

Денис, в 2025 году «ВостСибСтрой» активно развивал новое направление – девелоперские проекты в сфере гостеприимства. В сентябре состоялась закладка краеугольного камня на первом объекте – концепт-отеле «Эндемик». Как идет стройка?

– Мы залили семь из девяти наземных этажей, проложили наружные сети. Работает бригада каменщиков. На зиму стройку притормаживаем: качество монолита очень высокое – решили не рисковать и дожидаться тепла, чтобы залить оставшиеся два этажа. Весной бригада завершит монолитные работы, затем выйдут кровельщики, фасадчики, подрядчики по внутренним инженерным коммуникациям. Мы пока готовимся, проводим тендерные процедуры. Идем в графике.

Проект «Эндемика» как-то менялся в течение года?

– Глобально – нет. Уточнялся в деталях. Например, пришлось поработать над фасадом. Остановились на высококачественной фиброцементной панели – с особой поверхностью и в так называемых «эндемичных» цветах.

Большую работу сейчас ведем и с оператором отеля – компанией «МТЛ-Апарт» из Санкт-Петербурга – по мебелировке номеров. Дизайн-проект уже разработан – вносим корректировки, ищем правильный баланс, чтобы стоимость мебели была приемлемой для инвесторов, а эксплуатационные характеристики – хорошие.

Сегодня, спустя год после первого анонса проекта «Эндемик», можете сказать, что решение пойти в сферу гостеприимства было верным для «ВостСибСтроя»?

– Объект еще не завершен, поэтому итоги пока можно подвести только промежуточные. Но результатами мы довольны: спроектировали отель, получили решение на строительство, заключили партнерское соглашение с «МТЛ-Апарт» об управлении объектом. Прошли андеррайтинг в двух крупнейших банках страны, получили финансирование в Сбере. Цену, по которой мы предлагаем лоты, рынок принял, инвесторы видят при такой цене свою доходность в будущем. Продажи идут, приток денег в компанию, соответственно, – тоже. С точки зрения диверсификации, у «ВостСибСтроя» появилась дополнительная точка опоры. Хочется через полтора года, когда «Эндемик» заработает, сказать, что вообще всё получилось и инвесторы получают деньги, на которые рассчитывали.

«Главный мотив – диверсификация»

Про инвесторов хочется поговорить отдельно. Как вы оцениваете их интерес к вашему продукту? Как идут продажи?



Денис Денисенко

Фото А. Федорова

– На текущий момент инвесторы купили примерно треть лотов – мы не ожидали таких результатов в этом году. Продажи стартовали летом – за первые два месяца мы «приземлили» тех, кто уже знал про объект, был в бронях и листах ожидания. Неожиданно для нас хорошими месяцами стали август и сентябрь. В сентябре мы вообще выполнили банковский план до конца года по продажам.

В октябре-ноябре было некоторое затишье, а в начале декабря буквально за два дня 11 человек приобрели лоты. Даже квартир в больших жилых комплексах столько не всегда продается! Очевидно, что люди начинают «парковать» в подобных продуктах деньги, которые у них появляются к концу года, – фиксируют их в недвижимости, переносят в будущее.

Какие лоты пользуются особым спросом?

– Стратегии у инвесторов разные. Самые маленькие лоты – с минимальным порогом входа – раскупили в первые месяцы. Многие приобретают по три-четыре лота разных категорий – диверсифицируют вложения. И здесь есть своя логика: большой номер будет приносить макси-

мальный регулярный доход от сдачи, а маленькие можно будет перепродать в перспективе с надбавкой.

Как быстро инвесторы принимают решение о входе в проект?

– Как правило, от первого контакта до сделки проходит месяца два. Клиенты долго «зреют»: приходят, изучают предложение, задают вопросы: «Как обеспечивается доходность?», «А как вы докажете, что именно мой номер будет загружен?» и так далее. Это длительная работа, постоянное сопровождение, глубокое погружение в финансовые аспекты. И в этом новшество для нашего отдела продаж. Когда человек покупает квартиру, он выбирает подходящий вариант, берет ипотеку, совершает сделку – и всё, ждет, когда дом будет построен. В случае с апарт-отелем подход другой – про деньги. Люди более вдумчиво подходят к покупке.

Есть ли обратная связь от инвесторов – почему они выбирают именно такое вложение средств? Почему именно ваш объект?

– Кто-то приходит, узнав об «Эндемике» из рекламы, кто-то – по рекомендациям. Работает и сильный бренд компании «ВостСибСтрой», и

личный бренд основателя – Виктора Геннадьевича Ильичева. Главный мотив инвесторов – диверсификация. Нет людей, которые вкладывают в наш проект последние деньги. «Эндемик» – это дополнение инвестиционного пакета, в котором должны быть разные активы, с разным уровнем доходности, риска, ликвидности.

Доходность у нашего объекта, по сути, как у депозита, при этом актив – материальный, в железобетоне. Стоимость актива шагает вслед за инфляцией как минимум, плюс, он приносит регулярный доход от сдачи. Понятный и ликвидный инструмент. Важно и то, что в Иркутске рынок апарт-отелей находится на этапе формирования – вход более выгоден, есть возможность получить инвестиционный прирост.

Но не все, наверное, готовы рисковать и заходить на старте.

– Да, и это нормально. Если инвестор хочет получать доход только от работы самого актива – можно приобрести лот позже, на вводе отеля в эксплуатацию – по более высокой цене, но без рисков.

«Прогнозы – сдержанно оптимистичные»

Охлаждение экономики, которое мы сегодня наблюдаем, как-то влияет на развитие таких проектов, как «Эндемик»? Вы ощутили на себе «холодное дыхание кризиса»?

– С «Эндемиком» такого ощущения нет. Даже наоборот: на фоне охлаждения часть строительных материалов подешевела – арматура, например, и мы успели качественно закупиться. Но общий фон, конечно, пессимистичный. Ожидания по снижению ключевой ставки не оправдались. Общаясь с коллегами по строительному цеху, видим: в 2026 год все смотрят с меньшим оптимизмом, многие притормаживают свои объекты.

А налоговая реформа вас как-то коснется?

– Коснется, и прилично: работа небольших подрядчиков подорожает. Мы попали в переходный период, поэтому продажи Эндемика не облагаются НДСом.

Какие у вас в целом прогнозы на 2026 год?

– Я бы назвал их сдержанно оптимистичными. Понятно, что на рынке у всех компаний будет своя история: проекты находятся в разных стадиях, в разных ситуациях. Мы общаемся с коллегами: у одних плохо, у других нормально, у третьих отлично – и всё это на одном рынке.

В одном из интервью вы говорили, что планируете построить в Иркутске два апарт-отеля. Второй «Эндемик», в микрорайоне Солнечный, – в планах на следующий год?

– Да. Сейчас мы активно занимаемся его проектированием. Объект большой, сложный, интересный. Это будет multifunctional wellness-отель – с акватермальным комплексом, превентивной медициной, бытовыми услугами, рестораном. Думаем, что он будет интересен не только туристам, которые едут на Байкал. Рассчитываем на трафик из Москвы, из-за границы: не секрет, что многие бывшие иркутяне приезжают в родной город за оздоровительными процедурами.

Конкуренция между отелями не будет?

– Нет. Обои «Эндемиками» будет управлять «МТЛ-Апарт», концепции разные – для инвесторов это возможность дополнительной диверсификации. Многие наши покупатели уже говорят: «Мы сейчас приобретем номер, а в следующем отеле возьмем еще». Уже выстраиваются длительные партнерские отношения. Пройдя этот путь один раз, инвесторам проще заходить в новый проект. Это и есть формирование рынка.

Иван Рудых

КСТАТИ

«Эндемик» представили федеральным инвесторам

В октябре в Санкт-Петербурге прошел Apart-Day – первое федеральное мероприятие, объединившее профессионалов молодой, сложной, но перспективной отрасли. Команда «Эндемика» приняла участие в событии – не только изучила опыт коллег, но и представила свой концепт-отель. Как говорит Денис Денисенко, проект в Иркутске – городе с хорошим туристическим трафиком и потенциалом – интересное предложение для федеральных инвесторов.

– Санкт-Петербург – лидер отрасли – уже находится в стадии насыщения рынка. Там есть апарт-отели на 1000 номеров – масштаб совершенно другой, – поясняет Денис. – Мы в самом начале пути, и это открывает возможности для инвесторов: можно купить ликвидный и высокодоходный продукт. В том же Питере доходность апарт-отелей сегодня – 5-6%: порог входа высокий, а стоимость номеров ограничена. У нас доходность на 10 процентных пунктов больше, потому что стоимость входа в полтора раза ниже. Уверен, что инвесторы, которые не первый год вкладываются в объекты под управлением наших партнеров – «МТЛ-Апарт», – заинтересуются и «Эндемиком».



Изображение предоставлено компанией

ЭНДЕМИК
концепт-отель

8 (3952) 93-00-60

ООО ИК «ВостСибСтрой»



ОтельЭндемик.рф



t.me/endemik_irkutsk

Застраховщик ООО СЗ «4 ЗВЕЗДЫ». Проектные декларации на наш.дом.рф



«Загород стал доступнее»

Антон Кондратьев, «ВСС Дом», – о малоэтажном девелопменте, новых трендах и знаковых проектах компании

Команда опытного загородного девелопера Антона Кондратьева вошла в состав ГК «ВостСибСтрой» чуть больше года назад. Сегодня «ВСС Дом» реализует сразу два масштабных малоэтажных проекта в пригороде Иркутска. В микрорайоне «Хрустальный Парк» на Байкальском тракте в 2026 году начнется работа над новыми кварталами. В поселке «Ново-Ямской» в Пивоварихе – продолжится строительство первой очереди и благоустройство. О том, как развивается рынок малоэтажки и почему загород стал доступнее для большего числа людей, – в нашем материале.

О росте: «Масштабы проектов – совсем другие»

2025-й стал первым годом, который команда «ВСС Дом» отработала в составе ГК «ВостСибСтрой». Мощная синергия ресурсов, опыта и профессиональных компетенций принесла свои плоды: масштабы деятельности малоэтажного девелопера значительно выросли – как количественно, так и качественно.

Антон: Для нашей команды 2025 год стал годом роста. Масштабы проектов – совсем другие. Например, в «Ново-Ямском» у нас земельный участок 66 га. И если при строительстве в черте города архитектуру, проектировщику, продуктологу есть за что «зацепиться», есть контекст: улицы, дома, исторические постройки, то за городом приходится работать буквально в чистом поле, проектировать будущую жизнь людей в поселке с нуля. Это требует вдумчивого подхода, новых компетенций.

О рынке: «Загород трансформируется»

Загородный рынок в 2025-м продолжил качественно меняться. Масштабная трансформация, по словам Антона Кондратьева, идет не один год.

Антон: Государство обратило пристальное внимание на ИЖС: вводятся ограничения, усиливается контроль. Уже нельзя построить абы что и продавать это в льготную ипотеку. Нужно пройти аккредитацию, получить уведомление о соответствии, посчитать теплотехнику, чтобы дом не выставлял зимой, и так далее.

С другой стороны, рынок меняется и по запросу клиента. Многие люди, получив опыт загородной жизни, зачастую негативный, уже не готовы его повторять. Растут потребности, растет насмотренность. Растет и профессионализм застройщиков: они посещают урбан-туры, учатся у коллег, перенимают опыт.

Благодаря всем этим факторам рынок идет в сторону организованного загорода, концептуальных поселков с сетями и инфраструктурой. Хоть это и непросто: работать приходится в условиях множества ограничений. Но именно на этот продукт есть спрос.

О покупателях: «Аудитория загорода расширилась»

Портрет загородного жителя, по словам девелопера, за последние годы тоже сильно изменился. Развитие пригородных микрорайонов – с развитой инженерной и социальной инфраструктурой – сделало этот формат доступным и комфортным для большего числа людей.

Антон: Изменилась и продуктовая линейка. Если раньше это был либо «замок», либо «избушка», то сегодня предложение гораздо шире: есть и таунхаусы, и дуплексы, и квадрохаусы, и даже загородные квартиры. Покупатели, которые мечтают жить в пригороде, но не хотят обслуживать большой дом и участок, теперь могут себе это позволить.

Кроме того, на рынок пришли профессиональные управляющие компании. Благодаря этому, загород стал доступен тем, кто прежде не мог позволить себе даже подумать о переезде – мамам с детьми, пенсионерам. Раньше загородная жизнь для них была слишком тяжелой: обслуживание дома, уборка снега... Управляющая компания берет эти заботы на себя.

О новом сегменте: «Не от бедности и не от богатства»

По словам Антона, раньше в пригород переезжали либо «от бедности» (потому что денег на квартиру не хватало, а на «дикий ИЖС» – вполне), либо «от богатства». Посередине образовался вакуум. Такие проекты, как «Ново-Ямской» в Пивоварихе, призваны его заполнить – дать возможность жить в пригороде людям со средним уровнем дохода.

Антон: В последние годы на рынке появились качественные организованные поселки. Но цена на дом в таких проектах высокая. И это понятно: архитектурная концепция, инфраструктура, благоустройство – все это закладывается в себестоимость. Среднестатистической семье очень сложно себе позволить жить в таком поселке.

Наша идея состоит в том, чтобы взять «фишки» бизнес-класса – и перенести их в класс «комфорт». На большой территории это возможно: эффект масштаба дает экономию. Мы очень плотно поработали с продуктом «Ново-Ямского» в этом году: разработали въездную зону, благоустройство, профили улиц, прописали правила поселка, архитектурный код и так далее. По тому спросу, который есть, видим: это откликается у людей. Треть участков в первой очереди уже раскуплена. Многие говорят: «Мы даже не рассматривали Пивовариху раньше, а теперь смотрим – потому что нам нравится ваш продукт, и он нам доступен».

О смысле: «“Ново-Ямской” – это село 2.0»

Созданию такого продуманного продукта, как подчеркивает наш собеседник, всегда предшествует большая работа команды. Задача непростая – осмыслить территорию, понять, кто и как будет на ней жить, найти, сформулировать, упаковать смыслы, отразить их в нейминге, маркетинговой стратегии, взаимодействии с клиентами.

Антон: Мы всегда работаем именно так – идем от смыслов. На них, как на скелет, нанизываются продуктовые решения. И человек покупает эту концепцию, эту смысловую нагрузку вместе с домом, вместе с поселком. Например, «Ново-Ямской» – это село 2.0, более современное, с городскими сетями водоснабжения, управляющей компанией, качественным благоустройством, архитектурным кодом. Социальные объекты, торговый центр, асфальтированные дороги, тротуары, освещение – и всё это за вменяемые деньги. Вы можете пользоваться всеми бонусами загородной жизни: построить дом, баню, гараж, поставить беседку. При этом до центра города – всего 15-20 минут.



Антон Кондратьев

Фото из личного архива

О подрядчиках: «Страхуем покупателей от рисков»

В «Ново-Ямском» покупателям доступны разные варианты для покупки: можно приобрести участок с подрядом, можно – готовый дом. Строительство первой очереди уже начато. Десять коттеджей появятся в поселке уже зимой. В планах на 2026 год – возведение остальных домов и благоустройство квартала. При этом «ВСС Дом» защищает людей от возможных рисков при строительстве: девелопер собрал свой пул аккредитованных партнеров.

Антон: Нам важно, чтобы партнеры, с которыми мы работаем, были надежными, чтобы мы, и наши клиенты могли на них положиться. Поэтому мы провели тщательную юридическую, репутационную, профессиональную проверку, отработали с партнерами их проекты, внесли корректировки в конструктив, фасады, планировочные решения. И только после этого сказали покупателям: «Это надежные компании, с ними можно работать».

О коммуникации: «С жителями надо разговаривать»

Еще один проект, над которым работает «ВСС Дом», – пригородный микрорайон «Хрустальный Парк» на Байкальском тракте. И если в Пивоварихе девелоперу приходится создавать поселок «с чистого листа», то здесь уже построена и заселена половина кварталов. Проектировать и создавать новые очереди, не учитывая мнения жителей, было бы ошибкой.

Антон: Первое, что мы сделали в «Хрустальном Парке», – провели большую социологическую работу. Привлекли сообщество к формированию концепции будущей территории, организовали конференцию жителей – регулярно собираемся с представителями кварталов, обсуждаем идеи, помогаем в решении проблем.

В «Хрустальном Парке» живут очень инициативные, неравнодушные люди. Для их активностей и наших маркетинговых мероприятий мы решили оборудовать на центральной площадке специальное место. Уже построили каток – летом он будет трансформироваться в площадку для мероприятий. На 2026-й запланировали строительство большой кофейни. Там же разместится небольшой офис «ВСС Дом» – с гарантийной службой, «менеджером счастья» – специалистом, который отвечает за взаимодействие с жителями в проекте.

О перспективах: «Людам нужно больше форматов»

Быть в диалоге с людьми, по мнению девелопера, важно. Обычная история: человек купил небольшую квартиру, но появилась семья, дети – нужно расширяться, переезжать в таунхаус или дом, например. При этом социальные связи очень сильные, территория нравится – уезжать куда-то из микрорайона не хочется.

Антон: Мы прекрасно понимаем: часть людей, которые сейчас живут в «Хрустальном Парке», станут клиентами наших будущих кварталов. Видение и мнение жителей нужно учитывать, что мы и сделали. Если раньше мы планировали строить только загородные квартиры, то диалог с людьми показал: нужна более широкая продуктовая линейка. В ней будут и квартиры, и таунхаусы, и дуплексы, и частные дома – по-настоящему мультимедийный поселок.

О прогнозах: «Покупать сегодня выгоднее, чем завтра»

В 2026 году «ВСС Дом» планирует активно заниматься строительством. Параллельно будут идти работы над инфраструктурными объектами и благоустройством.

Антон: Я уверен: количество людей, желающих жить за городом, будет только расти, а в Иркутске – с его компактностью, природным контекстом – особенно. Но все, конечно, будет упираться в финансы.

Так что мой совет простой – если вы хотите за город, то переезжайте: чем вы раньше начнете этот процесс, тем дешевле это обойдется. Себестоимость строительства будет расти. Цена изменится тоже. Но мы, конечно, будем делать все, чтобы наш продукт не терял в качестве и оставался при этом по карману покупателям.



+7 (908) 772-77-72



ООО «СЗ «Байкальский Девелопмент»



«С госконтрактами надо уметь работать»

Аркадий Шумай – о том, что выделяет СК «ВостСибСтрой» на рынке генподряда

«Работать по госконтрактам надо уметь, в этой сфере много нюансов. Не у всех компаний есть необходимые для этого компетенции. Мы такой опыт наработали – и это нас отличает от конкурентов», – подчеркивает Аркадий Шумай, директор по строительству СК «ВостСибСтрой». В интервью Газете Дело он рассказал, по каким принципам компания выбирает объекты, как вписывается в жесткие рамки госзаказа и за счет чего планирует сохранить свою долю на сжимающемся рынке.

«Мы ведем объект от проекта до ввода»

Аркадий, что такое «Строительная Компания ВостСибСтрой» сегодня?

– Это компания, которая работает, практически исключительно, на внешнего заказчика. Мы строим заводы, школы, садики, больницы, суды, офисные здания и бизнес-центры.

Мы – генподрядчик полного цикла. Что это значит? Что выполняем работы от проекта до ввода в строй готового объекта. К этому формату мы пришли, накопив серьезный опыт работы с крупными контрактами: он показал, что уверенным на 100% можно быть только в том, что ты сам запроектировал.

Насколько это реально? Ведь не все контракты предусматривают проектирование? Много и таких, которые предлагаются с уже готовой документацией.

А мы и не стремимся получить все контракты. Мы внимательно изучаем и заказчика, и условия, и сами проекты – наши компетенции позволяют оценить, будет ли контракт рентабелен, не возникнет ли с проектом проблем в процессе работы? Наш опыт подсказывает, куда смотреть, где могут быть ошибки – и хорошо, если они исправимы, но так бывает не всегда. И если возникают сомнения, то просто не участвуем в таких тендерах.

В свое время многие строительные компании ушли в чистый девелопмент, сняв с себя собственно строительную функцию. «ВостСибСтрой» сохранил эти компетенции, выделив их в отдельную компанию. В чем преимущества такого решения?

– На самом деле, строительная отрасль изменилась радикально. Огромные тресты ушли в прошлое. Сегодня строители живут проектами – под проект собирают подрядчиков, которые выходят на объект в нужное время.

СК «ВостСибСтрой», повторюсь, сохранила за собой компетенции генподрядчика и самые ответственные этапы, например бетонные работы – потому что нужного качества на рынке пока не видим, внешние сети, благоустройство. На остальные работы мы точно так же приглашаем подрядчиков. Как мы отвечаем за весь объем перед заказчиками, так они за свой фронт работ – перед нами.

Соответственно, штат у нас – оптимальный: команда ключевых специалистов – 65 человек. Но важно, что при необходимости мы умеем очень быстро масштабироваться.

То же касается и техники. Мы сформировали парк из самых востребованных единиц, самых дорогостоящих, если их нанимать на рынке. В их числе, например, башенные краны – мы их использовали на высотных зданиях в Хабаровске и в Улан-Удэ. Автокраны – шестидесяти- и двадцатитоннитовые. Собственный сваебой. Катки – асфальтовые и грунтовые. Все остальное проще и дешевле привлекать со стороны.

«Мы выросли в компанию с широким инженерным кругозором»

В портфеле «ВостСибСтрой» самые разные проекты – от детских садов до промышленных гигантов. Какие объекты бы вы назвали ключевыми с точки зрения развития компании, выхода на новый уровень?

– Точкой роста для нас стало сотрудничество с Группой «Илим» в Братске



Аркадий Шумай

Фото А. Федорова

на строительстве целлюлозно-бумажного завода в 2011-2013 годах. Промышленная стройка – это принципиально иной уровень, нежели жилье. Это совершенно другой масштаб, сложность и логистика. Таких проектов в портфеле у нас два: ЦБК в Братске и Тайшетский алюминиевый завод – оба масштабные, оба формируют инженерный кругозор.

Помимо этого, у нас есть опыт в сфере медицины: капитальный ремонт второго корпуса Иркутской областной больницы.

А лет пять назад мы вышли на строительство здания Иркутского областного суда, зарекомендовали себя – и с тех пор работаем на подрядах судебного департамента.

Чему научил вас этот опыт?

– Во-первых, не бояться мобилизации, уметь ее правильно оценивать. Допустим, нам надо перебросить людей и технику из Иркутска на объект в Хабаровске. Сколько это будет нам стоить? Во что обойдется три года проживания там? А дорога обратно?

Во-вторых, мы теперь понимаем, как рассчитать абсолютно любой проект – будь то завод, больница или логистический комплекс. И делаем это быстро, поэтому решение об участии в тендере можем принять буквально за две недели.

И, в-третьих, мы научились строить одновременно в разных городах. Был период, когда у меня под руководством было восемь строек в разных географических точках – все со «сгорающими» бюджетными деньгами и жесткими сроками, в разных часовых поясах. Несколько лет я жил в постоянных разъездах. Сейчас мы переходим на следующий этап – управление большим количеством объектов из центрального офиса, без постоянных командировок.

А в-главных, мы выросли в компанию широкого профиля, которая может построить практически любой, даже самый сложный объект.

«Самое сложное – формальные процедуры»

Многие застройщики признают, что не любят работать с госзаказом – сложно. В чем заключается эта сложность? И почему не бои-

те следующего года, и если не освоить их до мая, то «сгорят» уже совсем. Приходится работать день и ночь, потому что иначе средства «сгорят», и когда ты их догонишь – неизвестно.

Словом, с госконтрактами надо уметь работать. Мы такой опыт наработали – и это то, что выгодно отличает «ВостСибСтрой» на рынке генподряда.

«Прогнозы и планы исполнились все»

Каким был для вас 2025 год? С какими результатами его завершите? Какие планы, какие прогнозы сбылись, какие не оправдались?

– Прогнозы и планы сбылись практически все. В этом году мы сдали городской суд в Тулуне. Ввели в эксплуатацию офис Эн + в Иркутске на набережной Ангары. Не самый простой объект – начинала его другая компания, мы зашли на него только в декабре 2024. В проекте было много изменений прямо по ходу работ и очень ограниченный срок – всего девять месяцев. Но мы справились.

До конца года рассчитываем ввести в эксплуатацию здание республиканского суда в Улан-Удэ – после этого можем говорить, что планы выполнены на 100%.

А новые стройки начались в этом году?

– В этом году мы приступили к строительству поликлиники в Хомутово. Сами ее спроектировали, сами прошли Госэкспертизу. Сейчас заканчиваем основание и приступаем к устройству фундаментов.

Продолжается строительство суда в Хабаровске. Капитальный ремонт здания суда на Сахалине – в следующем году в августе–сентябре месяце мы его закончим. И будем готовы рассматривать новые контракты.

«Будем работать, конкурировать и верить в лучшее»

Двадцать шестой год обещает быть не самым простым. Какие риски видите вы?

– Один из главных – налоговая реформа. Себестоимость будет расти по всей цепочке подрядчиков. И одно дело – новые проекты. Тут нет разницы – будем мы платить 20% НДС или 22%. Сумма налога изначально будет заложена в смету, и экспертиза ее подтвердит. Другое дело – проекты текущие. Мы выходили на контракт по одной себестоимости, а она в процес-

се вырастет. Это означает, что и мы, и наши подрядчики просто отнимем эту разницу из своей прибыли. Но то же самое мы проходили и в 2018 году – тогда НДС, напомним, вырос с 18% до 20% – и справились.

Еще момент: сейчас по понятным причинам сокращается количество строящихся объектов. Проекты замораживаются, стройки консервируются. Новые откладываются на неопределенный срок. Мы видим, как высвобождаются бригады и целые компании. В этом есть свой плюс – нам легче найти квалифицированных подрядчиков, а сжатие рынка скорректировало стоимость их работ. Но, с другой стороны, конкуренция на рынке обостряется.

Чем готовы конкурировать вы?

– Во-первых, мы, как правило, выходим на конкурсы, где требуется и проектирование, и стройка. Не у всех компаний есть проектный отдел или надежные партнеры-проектировщики.

Во-вторых, есть определенные условия допуска к конкурсам, которые касаются не только мощностей и технических компетенций компании, но и опыта. По правилам, у тебя в портфолио должны быть объекты, стоимостью не менее 30% от цены контракта, на который ты претендуешь. Мы, например, можем участвовать в конкурсах на проекты стоимостью свыше 5 млрд руб.

Ну и в-третьих, не у всех есть нужные компетенции для работы на таких специфических объектах, как например, суды. В том числе для взаимодействия с заказчиком, которому важно понимать, что происходит на стройке. Подрядчик должен суметь донести это четко и понятно. Наша компания строит суды уже более пяти лет – за это время мы изучили все требования, сумели выстроить структуру взаимодействия.

Что ждете от наступающего года?

– Хочется надеяться на изменение ситуации, на то, что рынок пойдет в рост. Впрочем, история компании «ВостСибСтрой» насчитывает уже более 30 лет – мы видели и куда более сложные времена, чем сейчас. Дополнительную устойчивость нам придает причастность к большой группе компаний – это помогает и в работе с заказчиками, и во взаимоотношениях с подрядчиками. Поэтому будем работать, будем конкурировать, считать, реагировать на меняющиеся обстоятельства и верить в лучшее.

Екатерина Вострикова



Фото из архива компании

Микрорайон «Юго-Западный» – новый стандарт доступного жилья

В последние годы иркутский рынок жилой недвижимости предлагает преимущественно проекты бизнес– и комфорт-класса. Однако потребность в «квадратах» менее высокой ценовой категории никуда не исчезла. Отвечая на нее, инжиниринговая компания «ВостСибСтрой» развивает проект «Юго-Западный» в непосредственной близости от Иркутска. Что будет представлять собой новая очередь проекта, какие решения предложили приглашенные московские урбанисты и зачем понадобились глубинные интервью с жителями, рассказал руководитель компании Денис Денисенко.

Денис, «ВостСибСтрой» – одна из немногих компаний, которая строит жилье эконом-класса, причем не отдельные ЖК, а целый микрорайон. На какой стадии проект находится сейчас?



– Подчеркну: мы ушли от формата «эконом». То, что мы возводим сегодня – это «стандарт-класс». Фактически, новый стандарт доступного жилья – более комфортабельный, более насыщенный элементами благоустройства.

В Юго-Западном мы сейчас заканчиваем отделочные работы и благоустройство на семнадцатом доме, тем самым завершаем большую очередь. В начале следующего года введем его в эксплуатацию. И готовимся выходить на новый этап.

Он будет отличаться от предыдущих?

– Мы постарались выяснить, что нужно жителям, чего не хватает тем, кто уже живет в Юго-Западном и Луговом. По сути, мы взяли весь накопленный опыт – на этой территории «ВостСибСтрой» строит уже 10 лет – пересобрали и предложили новый продукт.

Для этого мы пригласили московских коллег – из крупной московской девелоперской структуры, работающей именно с такими масштабными проектами. Они помогли нам разработать новый мастер-план территории: как будут располагаться дома, какой они будут этажности, с какими дворами, где жителям парковаться, какими путями ходить до магазинов.

И какой будет новая очередь?

Большинство домов будут девятиэтажными,

однако мы запланировали несколько 14-этажных «высоток» в качестве градостроительных акцентов. Человеку нужно на что-то визуально ориентироваться.

Мы насыщаем проект качественной инфраструктурой – в соответствии с пожеланиями жителей. Одним из ключевых запросов стал супермаркет, причем люди просили, чтобы это был магазин определенной торговой сети – мы связались с ними, договорились и проектируем объект конкретно под эту сеть.

Мы также оставляем за собой большую часть коммерческой недвижимости, чтобы управлять ею. Это позволит контролировать, чтобы инфраструктура была разнообразной, функции не дублировались и обеспечивали все основные потребности жителей микрорайона.

Вы сказали, что возводите объекты «стандарт-класса» – какие элементы благоустройства, характерные для жилья более высокого уровня, вы используете в этом сегменте?

– Например, закрытую территорию, дворы без машин. При этом в микрорайоне предусмотрены большие парковки. Поскольку микрорайон ориентирован на семьи, востребованы качественные детские площадки с хорошим покрытием, интересным озеленением, даже отвели территорию под парк.

Расскажите, пожалуйста, о квартирах?

В основном это «евро-двушки». Квартиры с двумя спальнями («евро-трешки») тоже присутствуют, но они достаточно небольшие, 50-60 м². Это жилье, которое минимально удовлетворяет требованиям небольшой семьи и, главное, подходит под семейную ипотеку, так как его стоимость укладывается в лимит 6 млн рублей. Есть квартиры с балконами, есть без них, зато с огромными окнами. При этом есть кладовые в цокольном этаже. Такие помеще-



Застройщик ООО СЗ «ВостСибСтрой-М». Проектная декларация на наш.дом.рф

ния лучше подходят для хранения и дешевле, чем балкон.

Каков портрет ваших покупателей?

– Как правило, это люди, которые приобретают свое первое жилье, в том числе семьи с детьми. Это также жители малых городов, которые переезжают в Иркутск. У них свои критерии комфорта и качества. Скажем, если в иркутских новостройках колясочные стали нормой, то нашими покупателями эта опция воспринимается очень значимой. Мало кто интересуется на первом этапе, будет ли двор закрытым, но потом это, конечно, расценивают как преимущество. Мы привыкли, что для многих покупателей балкон обязателен, но оказывается, что не для

всех это безусловная ценность. Зато нужна отдельная кухня – хотя в Иркутске сейчас предлагают в основном открытые планировки.

Всех всегда волнует вопрос социальной инфраструктуры. Школы, садики, поликлиники...

– В микрорайоне уже есть школа, поликлиника и детский сад. Еще один участок также отведен под детский сад. Сейчас изучаем вопрос размещения на территории спортивного объекта – с предложением его построить в местную администрацию обратились предприниматели, а администрация обратилась к нам. В итоге, – в «Юго-Западном» мы последовательно реализуем концепцию микрорайона, комфортного для всей семьи.

Собирайтесь в новогоднюю экспедицию!

Вкусный чай и бутерброды, время тёплых бесед и предвкушение новых впечатлений!

Вы едете знакомиться с северной столицей Приангарья!

Иркутск-Братск – это 7 часов на машине: от рассвета до заката.

1 час на самолёте или почти сутки на поезде, но во время долгих зимних каникул – так даже лучше!

Братск встретит вас уютными номерами камерного «Парк Отеля «Люкс», в котором останавливались Никита Хрущёв и Леонид Брежнев, Фидель Кастро и Жак Ширак. С территории отеля открывается панорамный вид на самое большое искусственное море России.
тел. 8 (3953) 303-330

В Братске расположена самая высокая горнолыжная база Иркутской области – **гора «Орехов Камень»*** (перепад высот 580 м).
 * Вошел в тройку лидеров номинации «Лучший в России горнолыжный домашний курорт» национальной премии «Горы России» в 2025 г.
 Тип подъёмников: бугельные,
 Общая протяженность склонов – 15 км.,
 Самый длинный склон – 4 км.
 Много снега.
+7 (902) 576 43 84

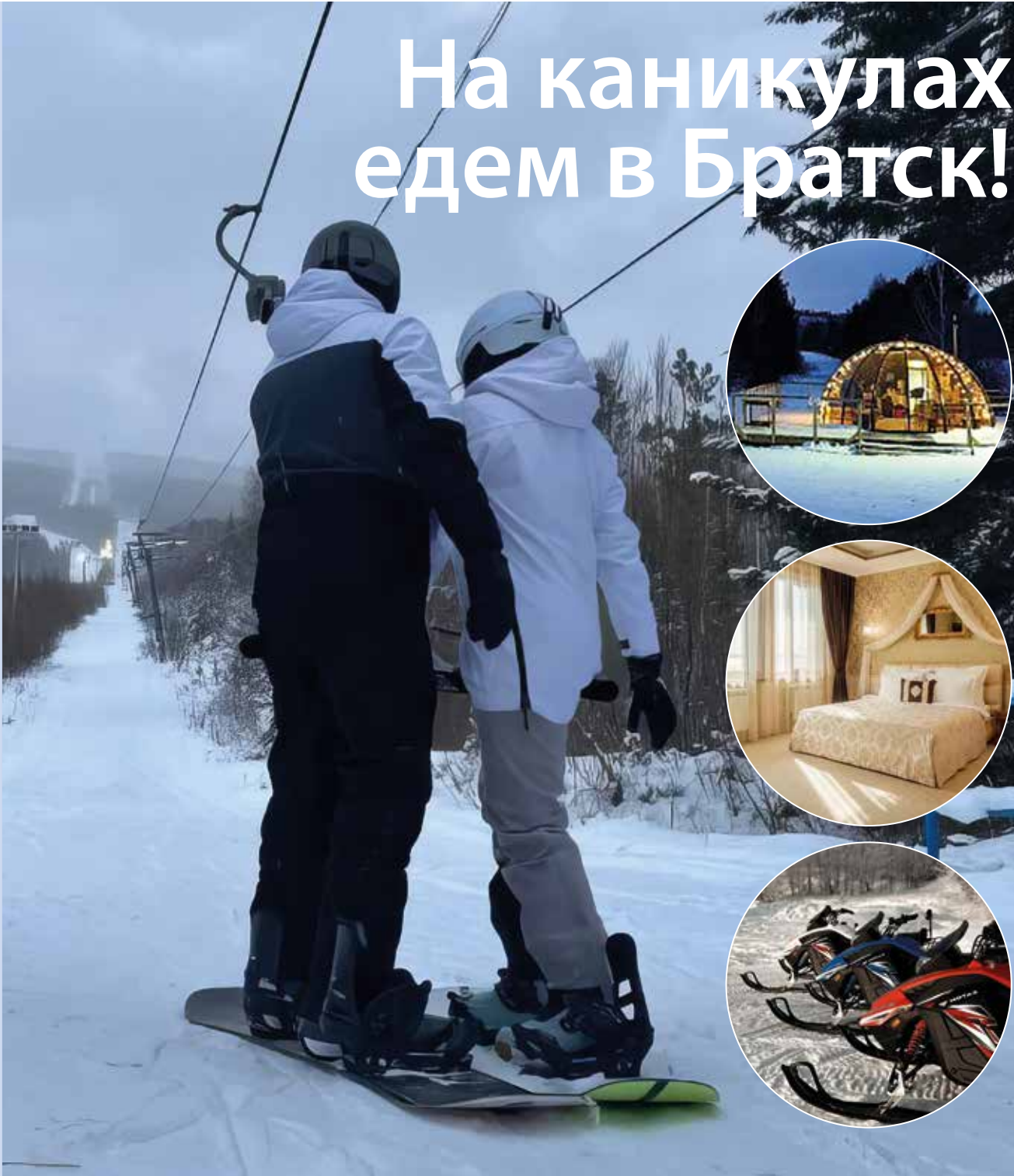
«На просторах Тенги» – остров в 28 гектар для прогулок в центре Братска. Аутентичная сибирская зима с современным гостеприимством, топящим сердца! Конные и пешие прогулки по красивой территории вдоль дочки Байкала – реки Ангары. Снегоходы, снегокаты для малышей и настоящие, снежные горки как в вашем детстве!
+7 (914) 877 46 82

В Братске вас вдохновит одна из самых больших ГЭС мира (по которой можно передвигаться и пешком, и на автомобиле, и на поезде), бобслейная трасса, на которой тренируются Олимпийские чемпионы, один из лучших картодромов России, «Ангарские столбы» – заповедник уникальных балансирующих скал возрастом более 200 млн лет.



Это будет незабываемо!

На каникулах едем в Братск!



Связь на все сто

T2 охватила мобильной сетью большее 100 малых населенных пунктов Приангарья

Компания T2 в период с 2022 по 2025 годы обеспечила мобильным интернетом и устойчивой голосовой связью более 35 тысяч жителей небольших сел и поселков Иркутской области. За три года сеть оператора появилась более чем в 100 населенных пунктах, в каждом из которых проживает менее 500 человек. Треть локаций была обеспечена связью в этом году. В ряде населенных пунктов доступ к мобильным услугам осуществляется с помощью российских базовых станций «Булат», которые T2 устанавливает в партнерстве с «Ростелекомом».



Торжественный запуск 1000-й базовой станции «Булат» в Иркутской области

Фото предоставлено компанией

СЕТЬ ПОЯВЛЯЕТСЯ ДАЖЕ ТАМ, ГДЕ НЕТ АВТОДОРОГ

Несмотря на уже имеющееся широкое покрытие, оператор T2 продолжает наращивать собственную сеть на территории Иркутской области. Чтобы предоставить клиентам доступ

к мобильной связи, специалисты нередко справляются с нестандартными вызовами и доставляют телеком-оборудование в самые непростые с точки зрения логистики уголки.

Одна из таких локаций – село Подволочное в Усть-Удинском районе, мобильная связь в котором появилась в декабре 2023 года. Это небольшое поселение на севере области, бук-

вально отрезанное Ангарой от «большой земли». К нему нет регулярного автомобильного сообщения, добраться до села можно только по воде летом или по зимнику в холодное время года. Все телеком-оборудование до локаций, включая мачту длиной 30 метров, технической команде T2 пришлось доставлять баржей. На момент установки навигация завершалась,

поэтому работы выполнялись в крайне сжатые сроки. За четыре дня была подготовлена площадка, установлена опорная конструкция и произведен монтаж всего оборудования. Доступ к услугам связи для жителей обеспечили с помощью спутникового канала. И этот случай – один из многих.

СТАВКА НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ РЕШЕНИЯ

В 2025 году мобильный интернет оператора появился уже в 39 отдаленных деревнях, поселках и селах по всей Иркутской области, и до конца года «придет» еще в несколько населенных пунктов. В 80% случаев доступ к услугам связи обеспечивается благодаря установке отечественных базовых станций «Булат».

«Наша приоритетная задача – предоставить качественную связь как можно большему числу жителей Приангарья. При этом доля отечественных решений на сети T2 стремительно растет. В итоге в выигрыше остаются все: страна укрепляет свои позиции в части цифрового суверенитета, а люди получают возможность пользоваться современными технологиями и оставаться на связи с самыми близкими», – отмечает Вячеслав Стоянов, директор макрорегиона «Байкал и Дальний Восток» T2.

В ноябре этого года T2 вывела в эфир 1000-ю базовую станцию российского производителя «Булат». Ее установили в небольшой деревне Ключи в Черемховском районе, где проживает менее 200 человек.

Оборудование поддерживает стандарты 2G/4G, что позволяет обеспечить жителей устойчивой голосовой связью и высокой скоростью передачи данных. «Булаты» устанавливаются по всей стране в рамках проекта по устранению цифрового неравенства (УЦН 2.0). Инициативу по государственному контракту с Минцифры России реализует «Ростелеком», T2 выступает в качестве центра компетенций и оказывает полную техническую поддержку.

«Установка базовых станций и прокладка сотен километров волоконно-оптических линий – это масштабный проект, который требует слаженной работы команды и партнеров. Благодаря этому жители даже самых отдаленных деревень получают доступ к современным технологиям связи. Мы продолжаем работать над расширением сети и улучшением ее качества, чтобы обеспечить комфорт и стабильность для всех пользователей», – добавляет Роман Егоров, директор Иркутского филиала «Ростелекома».

К концу года общее число базовых станций отечественного производства на сети T2 достигнет 1800 единиц.



Отечественная базовая станция «Булат»

Фото предоставлено компанией

T2 и «Солар» представили готовое решение для киберзащиты малого и среднего бизнеса

В продолжение темы отечественных разработок. Оператор T2 совместно с группой компаний «Солар» запустил универсальное решение для защиты интернет-ресурсов малого и среднего бизнеса. Специальная облачная платформа позволяет компаниям сохранить стабильность работы сайтов и приложений в условиях кибератак, снижать финансовые риски и обеспечивать безопасность данных пользователей.



Фото предоставлено компанией

Цифровая платформа противодействует трем основным видам онлайн-угроз:

- отражает распределенные атаки, направленные на перегрузку серверов;
- блокирует вредоносных ботов, создающих спам-заявки, и повышает конверсию сайтов за счет отказа от капчи;
- предотвращает попытки взлома сайтов, подмены информации на онлайн-ресурсах и утечки данных.

Подключение сервисов не требует дополнительного оборудования и осуществляется через изменение DNS-настроек.

Система анализирует входящий трафик и автоматически блокирует подозрительную активность в течение нескольких секунд после начала атаки. В решении применяются технологии искусственного интеллекта, которые позволяют выявлять новые сценарии атак и адаптироваться к изменяющимся угрозам.

В личном кабинете платформы предпринимателям доступны детальные отчеты и аналитика, которые позволяют отслеживать эффективность защиты и выявлять потенциальные угрозы.

Продукт внесен в реестр отечественного ПО и доступен в нескольких тарифных планах. Базовый тариф предусматривает полную защиту от DDoS-атак,

оптимальный – добавляет защиту от ботов и спама, а продвинутый – включает весь комплекс мер от предотвращения подмены информации до снижения риска утечки данных пользователей.

«Еще недавно киберзащита считалась доступной только для крупных предприятий, но T2 не зря имеет репутацию компании-трендсеттера. Мы первыми на телеком-рынке предложили современное решение в сфере кибербезопасности для малого и среднего бизнеса. Новый продукт призван в том числе помочь компаниям укрепить доверие клиентов, рассчитывающих на надежную защиту своих данных со стороны онлайн-сервисов. В Иркутской области спрос на эту услугу – один из самых высоких на территории Восточной Сибири и Дальнего Востока. Это говорит, с одной стороны, о гарантированном качестве предоставляемого нами сервиса, с другой – о высокой ответственности локального бизнеса», – отмечает Артур Гулянин, руководитель отдела по развитию корпоративного бизнеса T2 в Иркутской области.

Узнать подробнее об облачной платформе можно, отсканировав qr-код.



Дело за малым и средним

На саммите производителей в Иркутске обсудили меры господдержки для бизнеса

По оценкам экспертов саммита производителей «Код прибыли 2026», главными вызовами для предпринимателей в 2026 году станут изменения в налоговом законодательстве, высокая волатильность рынков и кадровый вопрос. В ходе дискуссий участники встречи обсудили, как бизнес развивается в новых условиях и на какую помощь от государства может рассчитывать. Подробности – в материале Газеты Дело.

ОТ АНТИКРИЗИСА ДО ИМПОРТО-ЗАМЕЩЕНИЯ

По традиции саммит производителей прошел на площадке Центра «Мой бизнес», услуги которого адресованы как опытным предпринимателям, так и тем, кто еще только задумывается об открытии своего дела. Программу саммита специалисты центра формировали совместно с министерством экономического развития и промышленности Иркутской области, исходя из реальных потребностей делового сообщества.

Александр Анчугин, и. о. заместителя председателя правительства Иркутской области, отмечая важность саммита, подчеркнул, что подобные мероприятия позволяют не только бизнесу получить ответы на свои вопросы, но и региональным властям – понимание, что особенно актуально для предпринимателей.

– Правительство находится в постоянном диалоге с крупнейшими предприятиями и инвесторами и всегда отдельным вопросом ставит перед коллегами задачу привлечения регионального заказа: различных заказов на продукцию и услуги, которые могут делать иркутские предприниматели. В то же время только сообща мы можем работать над улучшениями. Нам нужна обратная связь от предпринимательского сообщества, чтобы принимаемые меры были действенными и востребованными, – подчеркнул Александр Анчугин.

Как рассказала директор Фонда поддержки и развития предпринимательства – Центра «Мой бизнес» Дилара Окладникова, каждая секция саммита закрывает тот или иной запрос делового сообщества.

– Например, секция антикризисного управления отвечает на запрос, как найти решение, как действовать в той или иной ситуации. Представители Федеральной налоговой службы консультируют по изменениям в налоговом законодательстве. Остается актуальной тема платформенной экономики, выхода и работы на маркетплейсах. Предусмотрена отдельная секция по импортозамещению: мы понимаем, что производство не может работать без качественного оборудования, – пояснила она.

ОКНО НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ

Частью саммита также стала бизнес-миссия из Индонезии, Вьетнама и Сингапура. Иностранные партнеры проявили интерес к лесопромышленному и агропромышленному комплексам Иркутской области, туристическим возможностям, а также к отдельным направлениям, таким как производство косметики, бытовой химии, удобрений.

– Мы видим, что регион может конкурировать на зарубежных рынках, и мы заинтересованы, чтобы предприниматели туда выходили. Международные рынки дают новый опыт и очень дисциплинируют. Мы рассчитываем, что до конца года будет подписано несколько соглашений, по которым переговоры уже находятся в финальной стадии, – поделилась Дилара Окладникова.



Александр Анчугин

Фото А. Федорова

В ДИАЛОГЕ С БИЗНЕСОМ

Александр Анчугин, отметил, что и компаниям, о которых уже знают за рубежом, и тем более начинающим нужна поддержка: в выходе на новые рынки, в поиске партнеров, оформлении льгот. Такую поддержку оказывают институты развития предпринимательства: фонд микрокредитования со сниженными процентными ставками, корпорация развития Иркутской области, сопровождающая инвестиционные проекты в режиме «одного окна», фонд развития промышленности региона.

– Наш фонд развития промышленности сегодня входит в первую десятку фондов развития промышленности России. По количеству совместных займов мы занимаем первое место – привлекаем на наши займы плечо федерального фонда в размере 90%. Сейчас в работе более 80 займов, капитализация приближается к 1 млрд рублей, – прокомментировал Сергей Какаулин, начальник управления промышленности Министерства экономического развития и промышленности Иркутской области.

Получить помощь можно и в центре «Мой бизнес». Наряду с нефинансовой поддержкой, фонд помогает получить льготные займы в банках, при необходимости выступает поручителем для предприятий малого и среднего бизнеса.

БИЗНЕС С ГОСПОДДЕРЖКОЙ – РЕАЛЬНЫЙ ОПЫТ

О реальном опыте обращения к мерам господдержки рассказал иркутский предприниматель со стажем Виталий Кузьменко. Свое первое дело – кондитерское предприятие – семья Кузьменко открыла еще в начале 90-х.

– Тогда вообще никаких кредитов, никакой поддержки, естественно, не было. Самый первый кредит мы взяли только в 2008 году, то есть 15 лет до этого развивались исключительно на собственные средства, – вспоминает предприниматель.

В 2019 году он запустил еще один бизнес – производство стройматериалов.

– Мы попали под программу для производителей и всю необходимую сумму на покупку собственной производственной базы смогли взять в кредит на 7 лет. Закрыли его досрочно за 3 года. И практически сразу вошли в число победителей конкурса «Предпринимательский прорыв года» и получили поддержку от центра «Мой бизнес». Благодаря этому запустили современную производственную линию, одну из самых передовых на тот момент в стране, – поделился Виталий Кузьменко.

Есть у компании и опыт обращения к фонду микрокредитования Иркутской области. Первый такой заем уже успешно погашен, сейчас предприятие готовит заявку на получение второго.

НА ГОСУДАРСТВО НАДЕЙСЯ – САМ НЕ ПЛОШАЙ

– Важно, чтобы предприниматели не стеснялись, не боялись, вовлекались в работу с государством. Меры поддержки меняются каждый год, исходя из экономической ситуации и трендов рынка, – подчеркнула Ильяна Багишева, директор по проектам Национального агентства развития предпринимательства «Мой Бизнес».

Она также напомнила о намерении Минэкономразвития России увеличить поддержку малого и среднего бизнеса на период с 2026 по 2028 года на 20%. Средства пойдут на увеличение объемов льготного кредитования – со 100 до 200

млрд рублей, развитие производственной инфраструктуры и создание технопарков, на субсидии региональным центрам «Мой бизнес». Ежегодно центры будут получать более 2 млрд рублей и смогут поддержать почти 800 тысяч потенциальных и действующих предпринимателей по всей стране.

– Мы видим, что государство нас слышит, государство готово поддерживать инвестиционные проекты, развивать местные локальные бренды на территориях. И мы в этом направлении идем, – отметила Ильяна Багишева.

При этом участники дискуссии сошлись во мнении, что и самим предпринимателям необходимо адаптироваться к текущим условиям, искать новые подходы для повышения эффективности бизнеса и снижения потерь, развивать креатив в продвижении и усиливать клиентоориентированность в сегменте B2C.

– Для нас, как для производителя, закончилась эра, когда приходил дизайнер и говорил: «Я так вижу мебель». Сейчас мы работаем от клиента. Сбор и обработка обратной связи – одна из основных наших задач, – поделился Алексей Никонов, руководитель сети мебельных фабрик.

В числе ближайших трендов он также отметил мультиплатформенность – умение задействовать самые разные каналы продаж, в идеале не менее пяти, включая маркетплейсы. «Если у вас только один канал продаж, то это не бизнес», – заключил спикер.

2026: ЕСТЬ ЦЕЛЬ – БУДЕТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

– В 2026 году бизнесу предстоит очень серьезная адаптация к изменениям налогового законодательства, это будет влиять на все сферы нашей жизни. Вторая составляющая – это волатильность на всех мировых рынках. В таких условиях сохраняет свою ценность команда предпринимателя, люди, с которыми он работает. Их нужно развивать и беречь, – поделился мнением Александр Анчугин.

С актуальностью кадрового вопроса согласны и в центре «Мой бизнес». Там плотно работают с иркутскими вузами, совместно с предпринимателями проводят мастер-классы для студентов, где молодые люди знакомятся с практическими аспектами будущей профессии и могут получить предложение о работе. В частности, очень востребованы специалисты в направлении экспорта, поэтому центр берет на практику студентов профильных факультетов на практику, и компании-экспортеры подбирают себе кадры из числа этих молодых людей.

Что касается других вызовов, то и здесь «Мой бизнес» выступает посредником между предпринимателями и остальными стейкхолдерами – банками, налоговой службой, площадками типа «Честный знак» и «Цербер».

– Да, год будет непростой, год будет сложный, но тот, кто поставит перед собой цель, выстроит работу команды, проанализирует свою экономику и избавится от узких мест, сможет показать эффективность. Центр «Мой бизнес», со своей стороны, готов оказать необходимую помощь, – заключила Дилара Окладникова.



Фото А. Федорова

Дом в «диком поле»

Почему пригороды Иркутска заплонила некачественная застройка?

В нынешнем году энергопотребление в Иркутской области впервые за последние лет семь не выросло, а сократилось – по итогам 9 месяцев на 7%. Региональные власти связывают это с аномально теплой зимой и запретом майнинга на юге региона. Однако ключевые проблемы – энергодефицит и перегрузка электросетей в зимний период – остаются. Поскольку сохраняется главная причина: запредельную нагрузку на сети генерирует огромное количество энергонеэффективных частных домов. Газета Дело решила выяснить, как получилось, что пригороды Иркутска заплонила некачественная, не отвечающая климатическим условиям Сибири застройка? И что с этим делать?

«Каждую зиму – перегруз сетей, трансформаторы не выдерживают»

По словам властей Иркутского муниципального округа, некачественная застройка – огромная проблема.

– Альтернативы электричеству никакой – и каждую зиму у нас начинается перегруз сетей, трансформаторы не выдерживают, – говорит Леонид Фролов, мэр Иркутского муниципального округа.

Масштабы проблемной застройки можно лишь предположить. По данным Росстата, только за последние пять лет в регионе было зарегистрировано в Росреестре 32,4 тысячи индивидуальных домов. Сколько из них отвечает хотя бы минимальным нормам энергоэффективности, не скажет никто.

Но вот что любопытно: Иркутская область, лидируя в объемах ИЖС среди регионов СФО, по средней стоимости дома оказывается последней в списке. По данным «Циан.Аналитики», на которую ссылается «Коммерсантъ – Сибирь», средняя стоимость дома (готового к заселению и обладающего инфраструктурой для круглогодичного проживания) в регионах СФО весной 2025 года составила 12 млн руб. При этом в Иркутской области средняя цена – всего лишь 7,3 млн руб., во всех остальных регионах она не опускается ниже 11 млн. А в субъектах с крупными региональными центрами — Новосибирской и Кемеровской областях, Красноярском крае – она почти вдвое выше, чем в Приангарье. Это говорит о том, что доля дешевого

жилья, по сути «полуфабриката» дома, за 3-4 млн рублей на рынке по-прежнему высока.

Особую обеспокоенность вызывает Уриковская агломерация: Урик, Хомутово, Карлук. Этой осенью в Хомутово стартовал благотворительный проект «Глобальное утепление». В ходе проекта было утеплено 12 частных домов, чтобы не только помочь их владельцам, но и показать собственникам, как сделать жилье комфортнее и экономить на платежах за электричество.

Вместе с тем проект наглядно продемонстрировал степень бедствия: журналисты и специалисты по домостроению смогли детально осмотреть проблемные дома изнутри. Все, о чем говорили энергетики, опираясь на данные с тепловизоров, получило живое подтверждение – стены из бруса толщиной 18 сантиметров без утепления, отсутствие утеплителя под полом, под крышей – сантиметров пять опилок. По оценке строителей, в Сибири такой дом просто не в состоянии удержать тепло внутри. Неудивительно, что участники проекта жаловались на холод зимой – несмотря на огромный расход электричества, дома им приходилось ходить в верхней одежде и теплой обуви.

«Ажиотажный спрос, отсутствие регулирования и огромный теневой сектор»

Закономерный вопрос: как в принципе стала возможна такая ситуация? По мнению экспертов, опрошенных Газетой Дело, это следствие совпадения сразу нескольких факторов, главные из которых – ажиотажный спрос, полное отсутствие пра-

вового регулирования и огромный теневой сектор.

– Во-первых, это дешевая земля рядом с городом. Во-вторых, огромный спрос на загородное жилье, который, с одной стороны, подогревала дешевая ипотека, а с другой – пандемийные ограничения. В-третьих, стремление заказчиков и покупателей к дешевизне – люди ориентировались на минимальную стоимость домов (*меньше, чем цена однокомнатной квартиры в Иркутске – ред.*), не понимая, что за такие деньги нормальный дом не построить. Банки на тот момент тоже не вникали в качество – они кредитовали «объект», а не технологию. И, наконец, полное отсутствие регулирования ИЖС, – перечисляет Максим Гук, руководитель строительной компании «Коробка».

Александр Войткевич, председатель строительного комитета Иркутского регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ», президент Ассоциации ИЖС, уточняет, что формально правила есть, но они не для всех.

– На игроков рынка распространяется действие всех строительных норм и правил, которые обязательны к исполнению, а также действие Гражданского кодекса, закона о защите прав потребителей, налогового законодательства, правила застройки, противопожарные нормы, требования к миграционному законодательству при использовании иностранной рабочей силы. Нюанс в том, что проконтролировать их соблюдение можно только у тех, кто работает открыто. Теневые бригады остаются «невидимыми» для контрольных и надзорных органов, – говорит собеседник.

При этом, по оценкам экспертов, не менее 60-70% всего объема строительства ИЖС в регионе

сегодня находится в «серой» или «черной» зоне.

– Рынок ИЖС в Иркутской области – это «дикий запад», – отмечает Максим Гук.

В том же Хомутово, по словам юриста Жанны Инешиной, управляющего партнера ЮК «ДУ-ГАР», учредителя Ассоциации ИЖС, работала особая схема.

– По нашим данным, там строили бригады из ближнего зарубежья, которые приезжали со своими средствами, выкупали землю и строили дома десятками в год. Но делали они это под «прикрытием»: брали местного риелтора, предлагали ему стать лицом компании, и за каждую сделку, платили ему до 500 тысяч. И сейчас граждане пытаются взыскать неустойку с этих риелторов, по факту с физлиц, у которых за душой ничего нет, – поясняет она.

По словам Кристины Яковенко, сооснователя и продуктолога концепт-бюро и девелоперской группы «Хрустальный», проблема на рынке ИЖС системная.

– Это не только иркутская история. Мы работаем в разных регионах – она есть везде, где быстрый спрос и дефицит девелоперской культуры. Но в Иркутской области она особенно заметна из-за плотности самостроя и отсутствия инфраструктурного регулирования территорий, – отмечает Кристина Яковенко.

«Не указ ни Стройнадзор, ни Минстрой, ни муниципалитет»

По мнению региональных властей, корень проблемы – в правовом вакууме: Градостроительный кодекс РФ сегодня не подразумевает контроля над



Объемы ИЖС в Иркутской области, в тыс. кв. м

- 2021 г. – 908,2 (75% от всего введенного жилья)
- 2022 г. – 838,3 (67,0%)
- 2023 г. – 1016 (68,2%)
- 2024 г. – 1200 (74,8%)
- 2025 г. (первое полугодие) – 990 (более 90%)

Как отрегулировать рынок?

«Важно учитывать баланс интересов»

Андрей Богданов, директор СК «Победа»:

– Внедрение эскроу в ИЖС я считаю положительным опытом. Шероховатости на первых этапах неизбежны, но те же механизмы первоначально были негативно восприняты и компаниями-застройщиками многоквартирного жилья. Однако сейчас они стали привычны и удобны как для покупателей, так и для девелоперов.

Но при регулировании рынка ИЖС надо учитывать баланс интересов. Скажем, было бы справедливым сделать поэтапное раскрытие эскроу-счетов при строительстве дома на участке заказчика. Или пересмотреть правила землепользования и застройки для организованных поселков в части минимальной площади участков. Если компания развивает территорию комплексно, делает качественное благоустройство, централизованные сети, то при нарезке по 10 соток, она не получит экономии для комфорт-класса, минимум – бизнес или элит-класс.



«Государство уже ввело ограничения»

Антон Кондратьев, руководитель «ВСС Дом»:

– Рынок все больше регулируется и сейчас остается все меньше возможностей построить некачественный дом с низкой себестоимостью и его продать. Государство ввело значительные ограничения, в том числе на использование материнского капитала при покупке ИЖС, есть ограничения по получению ипотеки.

Потребитель становится все более требовательным. До 90% покупателей жилья сегодня заходят в сделку с использованием ипотеки, поэтому в счет идут требования банков к проекту и подрядчикам. Помимо цены все более значимую роль играют и такие аспекты, как локация, транспортная доступность, качество материалов и технология строительства, репутация застройщика. Выбор смещается в пользу организованного застройщика. В новых условиях конкуренция будет уже не за цену, а за качество продукта.

По мере упорядочивания рынка будет эффективна сертификация застройщиков со стороны государства – это снизит число некомпетентных подрядчиков.



«Ипотека – главный фильтр»

Максим Гук, руководитель строительной компании «Коробка»:

– Главный и, по сути, единственный работающий сегодня фильтр – это закон об эскроу-счетах в ИЖС. Если клиент хочет сегодня получить льготную ипотеку на строительство, он обязан нанять аккредитованного подрядчика. Чтобы компании попасть в этот реестр, нужно доказать свою компетенцию, показать финансовую устойчивость, построенные объекты. Эскроу-счета также отсекают мошенников и однодневные бригады – подрядчик

получит деньги клиента только после выполнения заказа. Я бы от лица всех белых застройщиков предложил распространить механизм эскроу на все ипотечные сделки ИЖС. Это моментально уберет с рынка 90% «серых» бригад, работающих с ипотекой. А еще – вести обязательный технический надзор (или аудит проекта) банком на соответствие СНиПам и нормам энергоэффективности для нашего региона. И наконец, упростить и удешевить для застройщиков ИЖС проектное финансирование. Если банк будет кредитовать застройщика ИЖС, можно поставить стройку качественных домов «на поток» и продавать их готовыми, что для клиента всегда проще и безопаснее.



ИЖС. Если застройщик многоквартирного дома обязан получить разрешение на строительство, разработать проект, провести его через Госэкспертизу, сдать готовый дом приемной комиссии, то индивидуальное строительство от всего этого освобождено – кто хочет, может строить, что хочет.

– В соответствии с пунктом 1.1 части 17 статьи 51 Градостроительного кодекса РФ выдача разрешения на строительство объектов индивидуального жилищного строительства не требуется. А согласно статье 54 Градкодекса, государственный строительный надзор осуществляется исключительно при строительстве многоквартирных домов и иных объектов капитального строительства, подлежащих государственному контролю. ИЖС к ним не относится. Наконец, согласно пункту 3 статьи 48 ГрК РФ при строительстве и реконструкции объекта индивидуального жилищного строительства, садового дома, гаража и хозяйственных построек подготовка проектной документации не требуется, – ответили в Министерстве строительства Иркутской области на запрос нашего издания.

Строительные нормы для индивидуальных домов существуют, но они носят не обязательный, а всего лишь рекомендательный характер. Иными словами, застройщик может их соблюдать, а может и не соблюдать, может подготовить проект дома, а может и не подготовить и строить «на глазок», он сам несет ответственность за качество работ и сам же себя контролирует. Ему не указ ни Стройнадзор, ни Минстрой, ни муниципалитет. Дикое поле.

«Когда государство ослабляет надзор, находятся те, кто этим злоупотребляет»

Как уточнили в администрации Иркутского муниципального округа (бывший Иркутский район), сегодня ИЖС ведется в уведомительном порядке: гражданин или застройщик должен отправить в муниципальную администрацию уведомление о том, что он намерен на своем участке земли начать строительство дома, и дожидаться ответа о соответствии или несоответствии будущего жилища параметрам индивидуального дома и правилам землепользования и застройки. А когда дом будет построен – должен подать уведомление о завершении строительства.

– Но тут есть сразу три «но», – говорит начальник управления градостроительства и архитектуры Иркутского муниципального округа Армен Казарян. – Первое, сама форма уведомления не содержит таких пунктов, как например: строительные материалы, тип утеплителя или класс энергоэффективности – только площадь, этажность и расположение дома на участке. Следовательно, это все, что мы можем проверить. Второе, нигде в законодательстве не предусмотрена ответственность за то, что уведомления не были поданы. А раз не накажут, то почти никто и не уведомляет. И третье, когда владелец пойдет регистрировать свой дом в Росреестр (если вообще пойдет) – никто у него не спросит ни уведомлений, ни нашего заключения о соответствии. В стране действует так называемая «дачная амнистия» – упрощенный порядок регистрации ИЖС. Достаточно технического плана, который составит нанятый кадастровый инженер.

Получается, и регион, и муниципалитеты сейчас выключены из контроля за качеством индивидуального строительства.

По мнению Армена Казаряна, логика федерального законодателя понятна: он стремился упростить жизнь населению. Ведь чтобы гражданин мог получить разрешение на строительство, он должен заказать разработку проекта, проект должен пройти экспертизу – пусть даже негосударственную. Все это стоит немалых денег и требует времени. Однако когда государство ослабляет контроль, всегда находится тот, кто этим злоупотребляет.

«Основной запрос – построить максимально дешево»

В этих условиях спасение утопающих – дело рук самих утопающих. Но люди в массе своей продолжают ориентироваться исключительно на цену. Об этом говорят все опрошенные эксперты. А спрос, как известно, рождает предложение.

– Основной запрос заказчика – построить максимально дешево. Это выражается, во-первых, в многолетнем сокращении средней площади жилья – если 10 лет назад популярными были дома по 150 квадратных метров, потом по 100-120, то сейчас часто заказывают дома площадью 80 «квадратов». А во-вторых, в том, что цена становится главным критерием выбора подрядчика, – комментирует Александр Войткевич. – В соцсетях в коммента-

риях под постами ключевых подрядчиков ИЖС основной вопрос: «Цена?» И только потом, в меру своей осведомленности о технологиях и требованиях, заказчик начинает изучать способность подрядчика выполнить проект, качество работы.

Такой подход продиктован, на взгляд Александра, невысокой покупательской способностью населения, в том числе ограниченной возможностью исполнять кредитные обязательства, взятые для покупки дома.

– Если вы хотите, чтобы рынок наполнился качественным жильем, вы должны понимать, что это будет дорогое жилье. А предпосылок для продажи дорогой недвижимости сегодня просто нет, – считает Александр.

Альбина Левкун, сооснователь и коммерческий директор концепт-бюро «Хрустальный», указывает, что это история не только про деньги. Это и про неумение потребителя считать жизненный цикл дома. Покупатель ориентируется на входную стоимость, но, в силу нехватки специальных знаний, не может оценить эксплуатацию, инженерные риски, комфорт.

– Застройщики, а точнее, подрядчики без какой-либо ответственности, это прекрасно видят и продолжают клепать такие дома, – добавляет Альбина.

«Проще с точки зрения контроля, но не гражданина»

Без поправок в федеральное законодательство говорить о серьезном изменении ситуации не приходится, убеждены представители власти.

– На мой взгляд, стоило бы вернуть в Градостроительный кодекс РФ разрешение на строительство и ввод в эксплуатацию для ИЖС, как это было до 2018 года, – считает Армен Казарян. – Это будет проще с точки зрения контроля, хотя не проще с точки зрения гражданина. Риск в том, что граждане скорее всего опять перестанут регистрировать дома. Такая практика была, именно поэтому законодатель и вводил упрощенный порядок – чтобы побудить граждан оформлять свое имущество.

Пока же муниципалитеты и регионы пытаются нащупать ограничивающие инструменты в рамках своих компетенций.

– Мы на всей территории Иркутского округа ввели ограничение на минимальную площадь участка – 10 соток. Этот норматив прописали в правилах

землепользования и застройки. Раньше недобросовестные застройщики приобретали 15-20 соток, делили их на четыре части, строили на каждой дома, и в итоге сети, которые рассчитаны были на условные 100 жилых домов, обслуживали уже 400, – поясняет Армен Казарян. – А поскольку при разделе земельного участка Росреестр требует выписку из ПЗЗ, то зарегистрировать участок менее 10 соток сейчас уже не получится. И соответственно настроить «лишних» домов – тоже.

Министерство строительства Иркутской области пошло по пути внедрения механизма комплексного развития территорий при строительстве индивидуального жилья.

– Комплексное развитие территории осуществляется на основании договора о КРТ, заключаемого администрацией муниципального образования с юридическим лицом по итогам проведенных торгов. В договоре закреплены обязательства каждой из сторон, включая сроки исполнения работ, меры ответственности за нарушение условий договора. Кроме того, в нем могут содержаться дополнительные требования к качеству строящихся объектов капитального строительства, что позволяет обеспечить соблюдение строительных норм и стандартов, – пояснили в Минстрое.

Тем временем проблему отчасти «порешал рынок». Дороговизна кредитных средств, распространение механизма эскроу-счетов на рынок индивидуального жилья, ужесточение требований банков к заемщикам, подрядчикам и проектам привели к тому, что рынок сжался, продажи встали.

– Падение рынка ипотечных сделок в этом году я бы оценил в семь раз. Общее падение рынка сделок по ИЖС – примерно в четыре раза, – говорит Александр Войткевич.

Екатерина Дементьева

КСТАТИ

Между тем ФАС предлагает снизить соцнорму потребления электроэнергии с нынешних 3900квт*ч до 1200 квт*ч в месяц уже с 2027 года. Правда, пока для домохозяйств, не использующих электроприборы отопления. При этом ведомство считает нужным отменить любые льготы и скидки для граждан, превышающих установленный минимальный объем потребления (во втором и третьем диапазонах). А тарифы для населения постепенно сравнять с коммерческими.

«Развивать судебную практику»

Жанна Инешина, юрист, управляющий партнер ЮК «ДУГАР», учредитель Ассоциации ИЖС:

– На мой взгляд, недобросовестных застройщиков с рынка скорее выдавит развитие судебной практики: количество судебных исков против подрядчиков ИЖС стремительно растет. Люди наконец начали задумываться о качестве домов, которые они принимают у строителей, стали больше знать о своих правах и чаще привлекать профессиональных приемщиков.

А вот аккредитация подрядчиков банками – не идеальная система. Банковская проверка зачастую поверхностна, поэтому даже среди аккредитованных компаний встречаются недобросовестные застройщики. Необходимо внимательно изучать репутацию подрядчика, проверяя наличие судебных разбирательств и исполнительных производств, используя базу данных Федеральной службы судебных приставов.



«Нужна регистрация всех подрядных сделок»

Кристина Яковенко, сооснователь и продюктер концепт-бюро и девелоперской группы «Хрустальный», и **Альбина Левкун**, сооснователь и коммерческий директор концепт-бюро «Хрустальный».

– По-хорошему, нужна комплексная реформа ИЖС. Во-первых, обязательная регистрация всех подрядных сделок в ЕИСЖС – даже если это условно «частная стройка». Это проявит теневой рынок. Во-вторых, стоило бы ввести дифференцированное ипотечное субсидирование – только для

проектов с подтвержденной энергоэффективностью, инженерной проработкой и типовыми ТЭПами. Банк должен кредитовать не «дом», а «качественную модель жизни». Но с другой стороны, если этот рычаг совсем затянуть, то многие люди вообще не смогут купить жилье, и это тоже проблема.

В-третьих, нельзя забывать о поддержке девелоперов, которые создают продукт с инфраструктурой: земельные субсидии, быстрая регистрация сетей, адекватные требования к КРТ и развитие инфраструктуры.

И конечно, важно образование покупателя. Без этого все упирается в «подешевле».



«Надо информировать потребителей»

Александр Войткевич, председатель строительного комитета Иркутского регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ», президент Ассоциации ИЖС:

– Я против любых новых регуляторных мер для ИЖС. Они будут ограничивать белых подрядчиков, тогда как «серые» будут и дальше процветать. А регулировать заказчиков никто не возьмется. Никакой депутат не выйдет и не скажет: «Я хочу принять правовой акт, который запретит вам строить на своей земле такое жилье, какое вы хотите».

Решать проблему качества жилья надо, например, за счет информирования потребителей. Скажем, принять региональные нормы, рекомендуемые к исполнению, сделать их публичными – в виде брошюры, понятной для заказчика (можно и комикс выпустить), в которой было бы написано, что дом из бруса не является полноценной теплоотражающей конструкцией, сколько необходимо утеплителя в нашей климатической зоне. Заказчик, ориентируясь на эти требования, может уже выбрать подрядчика, который готов их исполнять.



Фото: Н. Пономарев

ВЕКТОР

премиум-квартал

ПЕРСОНАЛЬНЫЙ КОНСЬЕРЖ 24/7

50+ УСЛУГ

- заказ доставки из ресторана и бронирование столиков
- сборка мебели
- обслуживание инженерных систем
- организация клининга и химчистки
- прием, хранение, доставка до двери посылок
- выгул собак и т.д.

Сервис, который
исполняет желания

99-88-99



наведите
камеру