

газета

дело

ИЮЛЬ, 2026 | № 6(168)

девелопмент |

«КОРСО резиденция» – победитель федеральной премии URBAN-2026

5



экономика |

Валерий Стенников: «Надо переходить к новой модели управления энергетикой»

6



инвестиции |

Михаил Зубков, МДС: «Переворачиваем представление о доходной недвижимости»

18

«Мы меняем автомобильный мир к лучшему!»



Как компания «ТАЧКИ» строит цивилизованный рынок авто с пробегом | 2

«Мы меняем автомобильный мир к лучшему!»

Как компания «Тачки» строит цивилизованный рынок авто с пробегом

«Тачки» вышли на рынок автомобилей с пробегом всего шесть лет назад. Сегодня это уже сеть из шести автосалонов в пяти субъектах Восточной Сибири, 1500 машин в ежедневной экспозиции, собственное импортное направление, признание тысяч клиентов и профессионального сообщества. И основатели компании подчеркивают: это только начало большого пути. О том, как подружить спрос, предложение и рентабельность, можно ли сделать прозрачным вторичный авторынок и каким представляется его будущее, нам рассказали учредители Вячеслав Булуев, Дмитрий Корнилов, Сергей Карро и управляющий директор Юлия Стрель.



Вячеслав Булуев, Юлия Стрель, Сергей Карро (слева направо)

Фото Е. Козирева

«ПРИМЕНИЛИ ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ И СТАНДАРТЫ ДИЛЕРОВ»

Как появилась идея подобной компании? Вы как-то были связаны с автобизнесом?

Вячеслав Булуев, учредитель и коммерческий директор сети автосалонов «Тачки»: У меня восемь лет карьеры в банковской сфере, пять из них – в сегменте автокредитования. Именно там я получил опыт работы в том числе с автомобилями с пробегом. Он пригодился, когда мы с Дмитрием Корниловым открыли компанию «Автокредит», которая специ-

ализировалась на выдаче кредитов от банков партнеров.

Карьера в автокредитовании дала понимание: автомобиль – это сложный продукт для подавляющего большинства людей. Мало кто обладает специальными техническими знаниями, а значит, с выбором авто нужно помогать. Нужен эксперт, который ответит на все вопросы и закроет все потребности клиента.

И мы отправились на международную конференцию NADA в Лас-Вегас – это, наверное, главное мероприятие мирового автомобильного ретейла, где собираются ведущие дилеры и эксперты. Посмотрели, как устроен цивилизованный автобизнес, вернулись и открыли

первый салон. Так появились «Тачки» – место, где все прозрачно, гарантированно, профессионально.

Кстати, почему выбрали такое название?

Вячеслав: Оно простое и понятное. Большинство людей обычно называют машины «тачками». Мы взяли название из жизни.

Тогда давайте определимся, что такое «Тачки». На рынке автомобилей с пробегом сегодня масса разных форматов: автодилеры с трейд-ин, сайты-агрегаторы, частные продавцы, разного рода посредники... Где в этом многообразии ваша ниша?

Сергей Карро, соучредитель и генеральный директор сети автосалонов «Тачки»: Если совсем простыми словами, то мы строим цивилизованный рынок автомобилей с пробегом.

Исторически у покупателя было два варианта: либо официальный дилер и новый автомобиль, либо частный рынок с его рисками, поиском, проверками и неопределенностью.

Мы заняли нишу между этими двумя форматами. Берем лучшие стандарты дилерского бизнеса – диагностику, прозрачность, сопровождающие сделки, гарантии – и применяем их к рынку автомобилей с пробегом.

По сути, наша задача – сделать покупку и продажу автомобиля максимально понятной, безопасной и удобной для человека.

«ПРОЗРАЧНЫЙ БИЗНЕС, ХОРОШИЙ СЕРВИС – ЭТО ВОСТРЕБОВАНО ВЕЗДЕ»

В каких регионах вы сейчас присутствуете?

Сергей: Наши салоны работают в Красноярске, Иркутске, Якутске, Чите, Улан-Удэ. Всего пять регионов.

Приходить в чужой регион со своим уставом, наверное, непросто? Ревность со стороны местного бизнеса чувствуете?

Сергей: Ни один рынок не монополизирован. Везде есть и сильные, и слабые игроки. Надо просто занимать свою долю. Если ты заходишь с правильной позицией – чистый, прозрачный бизнес, хороший сервис – это востребовано везде. В любой сфере, на любом рынке.

То есть ваша позиция: честным быть выгодно?

Сергей: Совершенно верно: честным быть выгодно. Это главное конкурентное преимущество.

«АВТОБИЗНЕС ТРЕБУЕТ ТОЧНОГО РАСЧЕТА И СИЛЬНЫХ УПРАВЛЕНЦЕВ»

Сегодня «Тачки» – это большой капиталоемкий и при этом, как вы подчеркиваете, честный бизнес. Как удается развивать его в условиях охлаждения экономики, с высокой ставкой рефинансирования?

Вячеслав: Научились. В нашем опыте были и ошибочные решения, и неверные прогнозы. Например, мы открылись в COVID. Но мы это прошли, сделали выводы и готовы к новым вызовам.

Сергей: Автобизнес – конкурентная и низкомаржинальная сфера. Она требует точного расчета, быстрого оборота средств. Мы ориентируемся на тот ассортимент, который лучше продается – исходя из этого и формируем склад. Сейчас примерно 80% нашего парка – это автомобили в диапазоне от 1 до 2 миллионов рублей. Всё, что дороже, скорее исключение, хотя и на такие машины есть свой спрос.

Установили жесткие сроки продаж – до полутора месяцев, критерии цены и дисконта, которые позволяют с одной стороны срастить спрос и предложение так, чтобы остались довольны и продавец, и покупатель, а с другой – сохранилась рентабельность для нас.

А сколько машин у вас сейчас?

Вячеслав: Одновременно на всех площадках компании примерно 1500. Конкретно в этом салоне, где мы находимся, – 250.

И все это полностью сменится за полтора месяца?!

Вячеслав: Да. Иначе бизнес не будет рентабельным. Мы не готовы продавать автомобиль полгода-год.

Юлия Стрель, управляющий директор сети автосалонов «Тачки»: Добавлю, что дело еще в правильной организационной структуре компании, в выстраивании четкого функционала менеджмента – планирование, организация, контроль, управление, делегирование. Это база, но, поверьте, она выстроена не у всех. И, конечно, главный секрет – в людях, в команде.

Мы с коллегами сформировали основные блоки – работу с автосалонами, финансовую службу, HR, департамент цифровой трансформации, департамент безопасности и направление «Тачки под заказ» – и поставили туда сильных управленцев.

А где их взяли? Сейчас все жалуется, что квалифицированных специалистов невозможно найти.

Юлия: Дорогу осилит идущий. Часть менеджеров высшего звена – наши внутренние сотрудники, выросшие внутри компании. Часть – коллеги, которые приехали из западной части

Вячеслав Булуев: «Мы открыты к честным отношениям – и это определяет наш успех»

«Миссию и ценности компании мы создавали всей командой, – рассказывает Вячеслав Булуев. – Собралась команда руководителей всех подразделений, провели трёхдневный семинар – работали вплоть до запятой, до буквы, до склонения каждого слова. Все пропустили через себя. И в итоге сформулировали: «Мы ежедневно меняем автомобильный мир к лучшему».

– Самая главная наша ценность – доверие. Что это значит? Доверие – мы доверяем клиентам, коллегам и партнёрам. И видим, что они доверяют нам.

Далее – открытость. Мы открыты к диалогу, к сотрудничеству, к честным отношениям. И

именно это, я убежден, определяет наш успех. Ответственность – мы отвечаем за то, что делаем. Командная работа. Профессионализм. Развитие! Мы постоянно развиваемся сами и развиваем рынок. Потому что расти можно только вместе.

И это касается не только коммерческой деятельности. Я считаю, что бизнес – это не только прибыль, это возможность менять мир к лучшему, развивать его, создавать новые доверительные связи. Поэтому мы – социально ориентированная компания. Поддерживаем развитие спорта, благотворительные фонды, детские дома.

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».
№6 (168)
Дата выхода в свет: 03.07.2026 г.
Отпечатано в «Облформпечать –
Международный департамент».
Адрес типографии:
664003, Иркутская область,
г. Иркутск, ул. Сухэ-Батора, д. 18.
Заказ №6. 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.
Регистрационный номер
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.

России. Наша компания сейчас в тренде, про «Тачки» знают в Москве и Санкт-Петербурге, с нами хотят сотрудничать. Поэтому мы могли выбирать лучших.

«ПОДКРАСИТЬ ГУБЫ» – ЭТО НЕ ПРО НАС. НАША ИСТОРИЯ – СНЯТЬ РИСКИ С КЛИЕНТА»

Силен предрассудок, что компании, вроде «Тачек», ничем не отличаются от частных продавцов – такие же «слегка причесанные» машины, тот же риск купить кота в мешке, только дороже. Это действительно так?

Дмитрий Корнилов, директор по развитию сети автосалонов «Тачки»: Вы, возможно, сами знаете, через что надо пройти, покупая авто с рук: пролистать десятки объявлений, созвониться с хозяином, приехать, посмотреть, покатать, прогнать через диагностику, поторговаться, оформить. Если покупаешь на кредитные средства, надо пройти отдельный квест с банками. Мы же экономим покупателю на этом массу времени.

А главное, покупка б/у машины сопряжена с огромными рисками – юридическими (от судебных обременений и проблемных документов до криминального прошлого машины), техническими, финансовыми. Мы эти риски берем на себя.

Как это работает?

Юлия: Основное – это проверка автомобиля. Когда машина поступает к нам на продажу, мы ее диагностируем. Диагностика состоит из нескольких этапов: тест-драйв в разных режимах, осмотр на подъемнике, проверка основных узлов и агрегатов, полный осмотр. Наша задача – увидеть реальное состояние автомобиля: внешние и внутренние дефекты.

У частных продавцов подержанных авто есть термин «подкрасить губы» – навести лоск, чтобы максимально эффектно представить машину и отвлечь внимание покупателя от возможных проблем...

Юлия: Эта история абсолютно не про нас. Мы, конечно, приводим кузов и салон автомобиля в порядок – в каждом автосалоне у нас есть цех дотейлинга, где каждое авто чистят и полируют. Но никогда не скрываем выявленные при диагностике недостатки. Перед покупкой автомобиля мы предоставляем покупателю чек-лист, где указано реальное техническое состояние автомобиля.

Обязательно проверяем историю авто по всем специализированным базам – МВД, судебных приставов, вплоть до отчетов с аукциона, с которого автомобиль когда-то приехал в Россию.

Мы юридическое лицо, мы несём ответственность за всё, что делаем, что продаём. Неисправный автомобиль, по закону, можно вернуть в течение 14 дней, как любой технически сложный товар. Кроме того, мы даём гарантию на коробку передач и двигатель на 1 месяц либо 1 000 км пробега.

Частника, продавшего машину с «сюрпризом», попробуй потом найди, а мы здесь, на виду, всегда доступны. Так что у нас нет цели сбывать автомобиль любой ценой. И это наше огромное преимущество.

А покупатель может прийти со своим экспертом или отправить машину на независимую диагностику?

Юлия: Пожалуйста – мы этому не препятствуем. К нам нередко приходят подборщики

– независимые эксперты, которых нанимают покупатели для оценки авто. А тест-драйв с сотрудником «Тачек» входит в стандартную процедуру перед покупкой.

Самостоятельная покупка подержанного автомобиля может растянуться на несколько месяцев. Сколько времени займёт такая сделка у вас?

Дмитрий: В самом простом сценарии, когда человек понимает, что он хочет, пришел, увидел и купил, мы укладываемся в час. Машина уже проверена, протестирована, полностью подготовлена к продаже – чистая, заправленная, с оформленными документами. По сути, остаётся только подписать бумаги и выехать.

Если сделка сопряжена с дополнительными услугами, например, нужно оформить автокредит или клиент сдаёт свой старый автомобиль в трейд-ин, – чуть дольше. В целом, с учётом всех согласований и оценки, укладываемся часа в три. Главное, клиент не тратит время на поиски, переговоры и диагностику. Мы всё делаем за него и максимально быстро.

«УДОБНО, НЕДОРОГО, БЕЗ ГОЛОВНОЙ БОЛИ»

Выгода покупателя понятна. А в чем выгода продавца?

Дмитрий: У продавца-частника гораздо меньше ресурсов, чем у автосалона, чтобы найти покупателя. Опять же вопрос времени. Чтобы продать машину, её сначала надо помыть, подготовить, желательно вообще не эксплуатировать перед показом. Нужно отвечать на сотни звонков, встречаться с незнакомыми людьми, катать их, отвечать на вопросы – это все отнимает массу времени и нервов. А как обеспечить безопасность расчетов? А постоянное давление покупателей, стремящихся сбить цену? Если к покупке привлекают кредит, надо ждать, пока банк одобрит заём. Самый сложный сценарий, когда человек говорит: «Мне понравился твой автомобиль, я его куплю, но сначала продам свой».

Автобизнес – конкурентная и низкомаржинальная сфера. Она требует точного расчета, быстрого оборота средств, умения сростить спрос и предложение так, чтобы довольны остались обе стороны

И не каждый хочет решать все эти проблемы, и не каждый может. А мы снимаем всю головную боль клиента. Это суперудобно.

А какова цена этого удобства? Много ли мне придется уступить «Тачкам» от цены машины, если я продаю ее через вас? И сколько я переплачу, если покупаю?

Дмитрий: Вы не переплатите: мы не можем выставить машину заведомо выше рыночной стоимости – мы так ее не продадим. Чудеса, конечно, случаются, но бизнес на чудесах не построишь. Поэтому покупать ее вы будете по справедливой рыночной цене.

Продавцы, конечно, хотят выручить как можно больше. Практически каждый на старте переоценивает свой автомобиль – и это нормально. Он знает историю машины, помнит, сколько в нее вложил, эмоционально прикипел к ней. Но, выходя на рынок, эмоции надо убирать и опираться на объективные факты: состояние,



Дмитрий Корнилов

Фото предоставлено компанией

ликвидность модели и ценовой диапазон аналогичных предложений на рынке. И здесь наша задача как экспертов максимально точно определить рыночную стоимость, обосновать её и предложить варианты: если машину нужно продать срочно – мы выкупаем ее сами, если клиент готов подождать – предлагаем агентскую продажу. Она подразумевает, что клиент ставит свой автомобиль в наш автосалон под присмотр наших профессиональных менеджеров, мы ее диагностируем, проводим предпродажную подготовку, ищем покупателей.

Обычно мы предлагаем выставить машину чуть выше среднего по рынку и дальше постепенно снижать цену. Оговариваем заранее: сколько владелец хочет получить в итоге, какой должен быть дисконт – раз в неделю или раз в две недели, чтобы влиять на спрос. Если продавец не готов уступать в цене и машина не реализована за 60 дней, мы просим её забрать. В этом случае он ничего не платит – ни за диагностику, ни за пребывание в салоне. Но продавать дольше мы не будем.

Сколько стоят ваши услуги?

Дмитрий: Комиссия – 6% от стоимости. Если мы выкупаем машину сами, то дисконт зависит от ее ликвидности. В среднем – это 10%, зато не нужно ждать. По каждому варианту мы даём понятный расчёт, чтобы человек принимал решение, имея все факты на руках.

У нас есть еще опция онлайн-продажи автомобиля. Не все готовы остаться без машины на пару месяцев. Эта опция позволяет пользоваться автомобилем: пригнал на диагностику, сфотографировал в автосалоне и дальше едешь. Когда находится покупатель, все вопросы принимает автосалон. Если нужно – владелец приезжает, показывает машину. При этом можно собрать в

одно время несколько потенциальных покупателей. В этом случае наше вознаграждение – 3%. Удобно, недорого и без лишней головной боли.

В среднем сколько времени вам нужно, чтобы продать машину?

Дмитрий: Если мы говорим про агентскую продажу и цену без завышенных ожиданий, то около 45 дней.

«ИМПОРТ – ЭТО НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ НАС И ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ»

В первые годы вы делали ставку на открытие новых площадок. Сейчас активно развиваете импортное направление. Почему сменилась стратегия?

Сергей: Стратегию, как таковую, мы не меняли. Мы по-прежнему работаем на вторичном рынке, у нас сейчас шесть салонов, мы совершенствуем свои процессы, работу с клиентами. Импорт – это следующий шаг, расширение наших возможностей, пополнение ассортимента, в том числе моделями, которые мало или вообще не представлены пока внутри страны. Это очень ёмкая ниша, и мы туда пошли, поскольку видим в этом потенциал роста и интерес со стороны покупателей.

Вы работаете с японскими аукционами. Эта тема была на пике популярности в начале 2000-х. В чём сегодня её привлекательность?

Сергей: Цена, ассортимент и состояние машин. Сегодня выгодно ввозить машину из Японии. Выбор традиционно огромный. Плюс фактор доверия – люди знакомы со схемой японских аукционов, понимают процесс, знают, чего ждать. Для многих покупателей это безопасный, понятный вариант.

Продолжение на стр. 4



Фото предоставлено компанией

Пять фактов о региональном рынке автомобилей с пробегом:

- ▶ Предпочтения покупателей остаются неизменными – самыми ходовыми марками остаются японские Toyota и Honda.
- ▶ На вторичном рынке появились китайские марки. «Это абсолютно нормальная история – есть покупатели, которые привыкли ездить на машине два-три года и затем менять её на новую. Раньше это были европейские или японские бренды, а сейчас эту нишу заполняют китайские автомобили», – поясняет Сергей Карро.
- ▶ Праворульные авто все еще держат позицию. Чем восточнее регион, тем они более востребованы, прежде всего из-за цены. В Красноярске и Иркутске спрос уже смещается в сторону левого руля – сейчас это примерно 50/50.
- ▶ 90% авто, купленных в Китае на площадке «Тачек», – европейских и японских брендов. Часто «европейцев» привозят и с японских аукционов.
- ▶ Потребительское поведение изменилось. Раньше покупатели в основном смотрели на цену, искали варианты подешевле. Сейчас ищут автомобиль с понятным юридическим прошлым и ясным техническим состоянием, чтобы представлять, сколько придётся вложить в машину в следующие год-два.

«Мы меняем автомобильный мир к лучшему!»

Продолжение. Начало на с. 2-3

И что интересно – спрос всё чаще смещается в сторону европейских брендов: Mercedes, Audi, BMW. На японском аукционе можно найти модель в отличном состоянии и по хорошей цене. Да, с правым рулём – но это уже вопрос привычки, тем более что к «праворулькам» в Сибири всегда относились лояльно.

Наши сотрудники в свою очередь готовы подобрать варианты под бюджет покупателя, помочь с выбором, поучаствовать в аукционе и организовать доставку.

Вы также открыли площадку в Китае – чем вас привлёк китайский рынок автомобилей с пробегом?

Сергей: Во-первых, Китай – это огромный вторичный рынок. Машин с пробегом много, и, если подойти с умом, можно выбрать отличный вариант. Во-вторых, это короткое логистическое плечо, а главное – прозрачные условия по оплате, доставке, растаможке и юридическому закрытию сделки для покупателя из России. Для сравнения: та же Южная Корея поддерживает санкции G7, её банки опасаются вторичных санкций США. Это сильно усложняет расчёты. Агентские схемы – да, работают, но это дорого, сложно и небезопасно

Вячеслав: Подчеркну, что, вопреки расхожей ассоциации «Китай – это китайский автомобиль», 90% машин, которые мы привозим оттуда, – это европейские и японские бренды: Mercedes, BMW, Audi, Toyota, Nissan, Volkswagen. Где ещё можно найти «европейца» с левым рулём, с маленьким пробегом и по хорошей цене?

Я правильно понимаю, что речь в данном случае идет не про аукцион, а про уже выкупленные компанией автомобили?

Сергей: Да, это машины нами уже выкуплены, прошли техническую и юридическую экспертизу, хранятся на нашей площадке, внесены в наш каталог – по каждой мы предоставляем исчерпывающую информацию. Плюс наши сотрудники в Китае всегда могут выйти на связь по видео, показать автомобиль детально в режиме реального времени и ответить на любые вопросы клиента.

То есть покупатель получает не обещание, а готовый автомобиль, который можно отправить хоть завтра.

Какие ошибки обычно совершают люди, которые решают привезти автомобиль из-за рубежа? И как их избежать? На слуху случаи, когда таким автовладельцам приходятся огромные доначисления через год, два, три...

Сергей: Это следствие того, что продавец, привозивший машину, пытался заработать боль-

ше любыми способами: занижал инвойс, неправильно растаможивал, оформлял документы с нарушениями. А покупатель погнался за низкой ценой. Бесплатный сыр же, как известно, только в мышеловке.

Многие, когда оценивают стоимость привозной машины, смотрят только на комиссию продавца. А она бывает удивительно низкой – пять тысяч, десять, двадцать... По факту это означает, что реальное вознаграждение просто закладывается в цену машины и другие платежи, которые клиент не видит на старте. Поэтому при покупке автомобиля под заказ гораздо важнее оценивать именно конечную стоимость с учетом всех расходов и состояние машины, а не гнаться за низкой комиссией.

На самом деле, рисков в этой сфере много, в том числе таких, которые покупатель часто просто не осознаёт – например, состояние машины не соответствует изначально заявленному зарубежным продавцом. Находясь в России, вы это не проверите, узнаете уже по факту. А посредник далеко не всегда заинтересован в доскональной проверке. Часто у него нет такой возможности проверить юридическую чистоту машины, какая, например, есть у нас с официальной площадкой и сотрудниками в Китае.

При покупке машины через «Тачки» покупатель сам оплачивает таможенные сборы и утильсбор или это уже входит в конечную стоимость авто?

Сергей: Мы полностью проводим сделку – берем на себя таможенную очистку, растаможку, доставку до нашей локации и выдачу клиенту. Та цена, которую вы видите в каталоге – финальная, в которую включено все.

При этом гарантируем юридическую чистоту и состояние автомобиля на момент отгрузки в Китае. А когда выдаём машину клиенту, мы всегда даём техническую гарантию на скрытые недостатки, которые могут проявиться в процессе эксплуатации в течение месяца. И мы всегда на связи.

«У НАС ВСЕ ВПЕРЕДИ!»

Вы не просто сеть автосалонов, под брендом «Тачки» сейчас работает целая экосистема. Зачем она нужна?

Вячеслав: действительно, у нас есть сеть СТО «Тачки Ойл», детейлинг, мойки, страхование... Это все сервисы, которые позволяют, во-первых, нам самим готовить авто к продаже и проводить сделку быстро и бесшовно, а во-вторых, сопровождать клиента не только в момент покупки или обмена, но и после. Фак-

тически мы выстраиваем инфраструктуру, которая помогает нашим покупателям комфортно эксплуатировать автомобиль в течение всего цикла владения.

Можете сказать, что большой бизнес уже построен?

Вячеслав: Нет. Всё впереди.

Тогда каким вы видите рынок автомобилей с пробегом через 5-10 лет? И какое место на нём вы видите для компании «Тачки»?

Сергей: Следующие пять лет будут определяющими для рынка автомобилей с пробегом. Покупатель становится более требовательным. Ему уже недостаточно просто найти автомобиль по подходящей цене. Он хочет понимать историю автомобиля, быть уверенным в его техническом состоянии, получить прозрачные условия сделки, гарантии и качественный сервис. По сути, рынок движется от модели «автомобиль – цена», к модели «доверие и комплексное решение». Компании, которые смогут обеспечить высокий уровень прозрачности и ответственности, будут расти быстрее рынка. Именно на это мы делаем ставку.

А если говорить о более отдалённом будущем, то я его вижу так: люди – и в нашей стране, и в мире – будут покупать автомобили с пробегом в два клика, как сейчас товары на маркетплейсах, через компании и под их гарантии на прозрачность и безопасность сделок.

Будете уходить в «цифру»?

Вячеслав: Да, в том числе.

Географически планируете расти?

Вячеслав: Скажу так: у нас есть планы на развитие, есть проекты в автоиндустрии, подготовкой которых мы сейчас занимаемся.

А на рынок новых авто выходить не планируете?

Вячеслав: Нет. Во-первых, ёмкость вторичного рынка намного больше – в России 70-80% автомобилей – это машины с пробегом. И этот рынок не сокращается. Ведь такие машины доступнее, первый автомобиль – как правило, со вторичного рынка.

Во-вторых, мы независимы. Производители не диктуют нам правила, планы продаж, требования к салонам. Мы самостоятельно принимаем решение о стратегии нашего развития. И это вдохновляет!

Екатерина Дементьева

ТАЧКИ
сеть автосалонов
Филиал в МТЦ Новом:
ул. Советская 58/1
Филиал в Первомайском:
ул. Мамина-Сибиряка, 19/1
Телефон: +7 3952 480851



tachki.pro

«Стали кузницей кадров!»

«Тачки» много инвестируют в обучение сотрудников – в структуре компании есть собственный корпоративный университет. Какие задачи стоят перед ним и что такой подход дает не только компании, но и ее клиентам, рассказала Юлия Стрель.

– Честно скажу, Восточная Сибирь – это не Центральная Россия, где можно дать объявление, и к тебе придут уже опытные люди с десятилетним стажем в автобизнесе. Поэтому мы берём молодых, амбициозных ребят и обучаем их сами – формируем для себя кадровый резерв, выращиваем команду. Думаю, «Тачки» без преувеличения стали кузницей кадров и для всего регионального авторынка. Без корпоративного университета, без тренингов у нас бы этого не получилось.

В прошлом году мы запустили проект «Школа менеджмента». Обучаем руководителей, директоров и ребят из кадрового резерва. По сути, мы растим управленцев внутри компании. Привозим международных тренеров, западных экспертов, лучших практиков из автобизнеса. Проводим семинары с домашними заданиями, с разбором кейсов, с погружением. На сегодня обучили уже 25 человек – как правильно управлять бизнесом, принимать решения, выстраивать команду.

Для клиента это означает, что он имеет дело с профессионалами, которые работают по единым чётким стандартам – что в Иркутске, что в Красноярске, что в Чите, понимают продукт и несут ответственность за результат.

КСТАТИ

В прошлом месяце компания стала лауреатом номинации «Эффективные закупки» национальной премии «Автодилер года» от Авито Авто и аналитического агентства «АВТОСТАТ».



Фото предоставлено компанией

Признание национального масштаба

«КОРСО резиденция» – победитель федеральной премии URBAN-2026

Эксклюзивный клубный дом «КОРСО резиденция» на Цесовской набережной стал лауреатом федеральной премии URBAN 2026 года. Иркутяне конкурировали с крупными застройщиками со всей страны и одержали победу в номинации «Лучший жилой комплекс премиум-класса в регионах РФ, Санкт-Петербурге и Ленинградской области». «КОРСО» – один из первых в Сибири и первый среди иркутских ЖК*, победивший в этой знаковой для премиум-класса номинации. Чем он покориł более ста экспертов престижного конкурса, Газете Дело рассказал генеральный директор СЗ «Мечта» Алексей Стариковский.



Алексей Стариковский Фото предоставлено компанией

«Эксперты разбирали наш дом буквально по частям»

В 2026 году федеральная премия URBAN в сфере жилой недвижимости состоялась в 18-й раз. Об уровне события говорит количество его участников – в этот раз в жюри конкурса поступило более трёхсот заявок со всей страны, а оценивали проекты 113 экспертов.

Как отметил Алексей Стариковский, организаторы премии всегда очень скрупулѐзно относятся к отбору проектов – сначала собирают большой пакет документов, причѐм многие заявки отсеиваются ещё на этапе сбора, затем в течение нескольких месяцев следят, как идёт реализация проектов, проводят многочисленные интервью с командами-участниками, запрашивают дополнительные материалы.

– У нас было несколько собеседований с экспертами из жюри конкурса, которые оценивали проект по разным параметрам: техническим и планировочным решениям, благоустройству, маркетингу и так далее. По каждому направлению в жюри входило примерно 12-15 человек, которые разбирали наш жилой комплекс буквально по частям, – рассказал Алексей.

Например, на собеседовании с архитекторами и строителями, экспертов особенно заинтересовал нешаблонный шаг колонн 7,5 на 7,5 метра. Это редкое решение, которое многое позволяет реализовать в планировках, но добавляет сложности при проектировании и строительстве: внутри квартиры, по сути, нет несущих стен, только внешний контур и полная свобода.

Очень много вопросов было и по облицовке всего жилого комплекса натуральным камнем, потому что это предполагает сложные конструкторские решения: выше третьего этажа каменную облицовку даже в Москве до недавнего времени практически не делали. Кроме того, камень обычно не крепят на алюминиевую подсистему, так как это требует сложных проектных и строительных решений и больших финансовых затрат.

– Поэтому мы с удовольствием делились этим опытом, ведь алюминиевый профиль не ржавеет, и фасад даже через 100 лет будет выглядеть так же, как в день сдачи, – пояснил Алексей.

«Зацепил» экспертов и тот факт, что в «КОРСО» применили трёхслойные оконные системы из стекла разной толщины (8-10 мм, 6-8 мм и 4-8 мм) и специальным покрытием для высокоэффективно-

го шумоподавления и сохранения теплотехнических характеристик. Это технологически сложный процесс, который требует и точного планирования сборки, и особых условий хранения стѐкол с нанопокрывтием, и, конечно же, специалистов с соответствующей квалификацией.

«Первыми среди иркутян выиграли знаковую номинацию в премиум-сегменте»

Сибирские проекты крайне редко берут золото Urban Awards в элитных категориях. В истории премии были единичные победы сибиряков среди строящихся объектов, но «КОРСО» забрал награду в номинации, где жюри оценивает не только проект и эскизы, но и реальное исполнение. И это совсем другой статус.

По словам Алексея, практически у всех проектов, которые выходят на премию URBAN до сдачи объекта, бывают компромиссы, когда изначально заложенные решения в процессе строительства могут меняться на более простые, менее дорогие. К примеру, принудительной вентиляции с многоступенчатой очисткой воздуха, как в «КОРСО», практически ни у кого нет – её заменяют на более простую наружную приточную вентиляцию. И таких моментов очень много.

– У нас же замысел равен реализации, рендер проекта ничем не отличается от готового объекта. Это редкое явление в принципе, а тем более здесь – в Сибири, в Иркутске. И это очень удивило членов комиссии, – сделал акцент Алексей Стариковский.

Алексей также отметил, что на победу в премии URBAN в этом году претендовали в основном проекты с современной архитектурой. Это тоже сложные проекты, но, по его мнению, все новомодные тренды со временем устаревают, а классика остаѐтся:

– И это тоже стало преимуществом «КОРСО резиденции», тем более что мы вписали комплекс в существующую историческую архитектуру Иркутска и наш жилой комплекс стал его реальным украшением.

В итоге клубный дом «КОРСО резиденция» вышел в финал премии URBAN по трѐм номинациям: «Лучшее лобби премиум и элит-класса», «Лучшая отделка премиум и элит-класса» и «Лучший жилой комплекс премиум-класса в регионах РФ, Санкт-Петербурге и Ленинградской области». В каждой из них было по шесть финалистов.

– Мы стали победителями в самой главной для нас номинации – «Лучший жилой комплекс премиум-класса в регионах РФ, Санкт-Петербурге и Ленинградской области». Среди наших конкурентов были крупные федеральные застройщики из Санкт-Петербурга, Уфы, Хабаровска, Барнаула с интересными и сильными проектами. Сибирский федеральный округ представляла только наша компания, и в нашем лице иркутяне впервые вышли в финал этой номинации и победили, – прокомментировал Алексей Стариковский.

* По версии uawards.ru

С

КОРСО

резиденция

8 (800) 200-35-05

corso.irk.ru



Фото предоставлено компанией

«Мы конкурировали со всей страной – и одержали победу!»

Владимир Дмитриев, автор проекта:

Сейчас в Иркутске очень многие жилые комплексы позиционируются как премиальные, элитные. Но, образно говоря, если ты не жил в отеле Ritz, то как можешь понять, что это высочайший уровень комфорта?

Объективную оценку нашему клубному дому «КОРСО резиденция» дали профессионалы, причѐм те, у которых есть мировой и всероссийский опыт, компетенции и знания, какой должна быть недвижимость премиум-класса. И это признание высокого статуса проекта не на уровне Сибири, а в национальном масштабе означает простую вещь: мы конкурировали со всей страной – и одержали победу. То, что «КОРСО резиденция» – действительно дом мирового класса, не просто наша декларация. Это – объективная реальность.



Фото предоставлено компанией

ВАЖНО

«КОРСО резиденция» – авторский архитектурный проект. Дом полностью одет в натуральный камень – гранитовый амфиболит и аркаский мрамор. Это проект недвижимости А-класса, в котором применены новые решения в строительстве: шаг колонн 7,5х7,5 метров, который образует ячейки от 56 квадратных метров вместо стандартных 36 квадратных метров; дорогие европейские оконные системы – Reynaers Aluminium (Бельгия), и остекление LARTA GLASS, за счёт чего достигается 100-процентный уровень шумоизоляции; индивидуальная для каждой квартиры приточно-вытяжная система вентиляции с подготовкой и очисткой приточного воздуха; алюминиевые подсистемы Hilti и скрытая под фасадом ливневая канали-

зация террас из каленой стали; эксклюзивные бесшумные лифты Thyssen Krupp со скрытой системой кондиционирования и обеззараживания воздуха; повышенная мощность электроэнергии – 4 МВт; многослойная конструкция межквартирных стен со звукоизоляцией «Технолайт Экстра» – не менее 65 дБ; кровля премиального класса – американская мембрана TPO Sure-Weld от Carlisle SynTec; велнес-среда для управления здоровьем и возрастом; интеллектуальное управление квартирой и система «Умный дом»; бесконтактный контроль доступа и консьерж-сервис уровня 5 звезд; парадные - арт-галереи, украшенные скульптурами Даши Намдакова, живописью, графикой и фотографиями уникальной природы Байкала.

«Надо переходить к новой модели управления энергетикой»

Валерий Стенников, ИСЭМ, – о прогрессе, дефиците мощности и альтернативе электричеству

«Потребление электроэнергии населением Иркутской области растет. Но большая его часть приходится не на отопление, как многие думают, а на бытовую технику. И этот сегмент продолжит увеличиваться – прогресс не остановить», – считает академик Валерий Стенников, директор Института систем энергетики им. Л. А. Мелентьева СО РАН. Действительно ли в регионе сложился энергодефицит, как будет меняться структура потребителей со временем, поможет ли газификация сэкономить электричество и бюджеты домохозяйств – это и многое другое мы обсудили в интервью Газете Дело.



Валерий Стенников

Фото А. Федорова

О ПОТРЕБЛЕНИИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ: МЕНЯЕТСЯ ЭКОНОМИКА – МЕНЯЕТСЯ СТРУКТУРА

В Иркутской области в последние годы постепенно растет энергопотребление. Каков вклад в этот рост промышленности, в том числе планируемых инвестпроектов? А каков – населения?

– Иркутская область вернулась к объемам потребления электроэнергии, который был в конце восьмидесятых годов прошлого века, и даже превысила их.

Правда, тогда соотношение потребления промышленности и населения было совершенно другим: на население приходилось не более 4%, а промышленность потребляла в пределах 76%. Это понятно: здесь были размещены крупные производительные силы и именно под них появлялась такая мощная энергетика.

Но со временем менялась экономика и, как следствие, изменялась структура нагрузок. Крупная промышленность сворачивалась, развивался малый бизнес, который нуждался в электроэнергии низкого напряжения, развивались потребности человека. На сегодняшний день на население и приравненных к нему потребителей приходится уже 20% электроэнергии и по мощности в пиковые периоды до 30-32 процентов. Доля промышленности в общем объеме электропотребления сократилась до 53-56%, а по мощности до 60-65%.

Однако и эта структура энергопотребления будет трансформироваться – продолжит расти доля мелких потребителей, потому что появляются новые виды экономической деятельности, растет энерговооруженность домохозяйств, с другой стороны, появляются энергосберегающие технологии в традиционных промышленных отраслях.

Принято считать, что рост потребления электроэнергии населением вызван активным развитием ИЖС, а именно тем, что частный сектор у нас отапливается за счет электричества. Это действительно так?

– Отчасти это так – топить электричеством сейчас дешевле, чем дровами (которые в последние годы очень подорожали), поэтому на него активно переводят даже старые дома с печами. Это еще и комфортнее, и проще, удобнее – не надо рубить, пилить, выносить золу. Поэтому электроотоплением пользуются, например, пенсионеры, особенно на севере. Ну и тот факт, что банки долгое время не давали кредиты на дома, которые оборудованы печами или твердотопливными котлами, – стимулировал развитие ИЖС на электрических источниках тепла.

Однако по нашим расчетам, конкретно на отопление приходится максимум 5-7% общего потребления электроэнергии по области. Напомню, всего на население приходится, по нашим оценкам, примерно 20% потребляемой электроэнергии. То есть отопление занимает всего около трети.

А остальные две трети? – Это бытовое потребление, связанное с повышением уровня комфорта. Стиральные, посудомоечные и сушильные машины, водонагреватели, холодильники, морозилки, духовки, микроволновки, климатические установки... Если раньше мы имели только один пик нагрузок по мощности – зимой, то недавно появился и второй – летом, когда все включают кондиционеры.

И это потребление, повторюсь, будет расти. Есть исследования о среднем количестве электроприборов в домохозяйствах разных стран. В России в среднем 25-50 приборов. В Европе уже от 30 до 60. США – от 50 до 80. В Японии – около 100! Мы будем двигаться в эту сторону. Люди хотят жить все более комфортно – и это нормально, в этом суть прогресса.

ОБ ЭНЕРГОДЕФИЦИТЕ: ЛЮФТ ЕСТЬ

Иркутская область сегодня – энергодефицитный регион?

– Когда мы говорим об электроэнергии, мы рассматриваем ее в двух «измерениях». Одно – это объем электропотребления, который измеряется в киловатт-часах – это та самая цифра

на счетчике, исходя из которой мы платим за свет.

И с этой точки зрения в Иркутской области сегодня нет явного дефицита электроэнергии – наши объекты генерации могут производить 75 млрд кВт-ч в год. А потребление 2024 года у нас было в пределах 72 млрд кВт-часов. В 2025-м оно даже снизилось – до 67 млрд кВт-ч. То есть у региональной энергосистемы есть определенный люфт. Не будем забывать и то, что эта система не автономна, у нее есть связи, которые позволяют формировать переток энергии в соседние регионы и, соответственно, потреблять энергию оттуда.

Те сложности, которые испытывают потребители с подключением, связаны не с нехваткой самой энергии, а с неразвитостью сетей и в целом инфраструктуры низкого напряжения. Исторически сложилось так, что ей уделялось мало внимания. Сейчас энергетики взяли за это направление, но накопленный дефицит «пропускной способности» еще присутствует.

А второе «измерение»? – Второе «измерение» – это мощность. С ней ситуация несколько другая. В 2024 году Иркутская область достигла рекордного пика разовой мощности – 11,6 ГВт. При том, что установленная мощность всей генерации – 13,2 ГВт. Казалось бы, резервы есть, но проблема в том, что у нас очень большая доля выработки – примерно 70% – приходится на ГЭС и потому зависит от водности и, значит, от климатических колебаний.

По нашим расчетам, на электроотопление приходится максимум 5-7% общего потребления электроэнергии Иркутской области. Или около трети того, что потребляет население. Остальное – бытовое потребление, связанное с повышением уровня комфорта

Зимой выработка ГЭС меньше, чем летом, в засушливый год – меньше, чем в многоводный... Кроме того, необходимо иметь аварийный резерв на непредвиденные ситуации. Когда тот же Системный оператор говорит об

ожидаемом дефиците энергии, он говорит именно о дефиците располагаемой (доступной) мощности.

О НОВОЙ ГЕНЕРАЦИИ: НУЖНЫ ДРУГИЕ ИНСТРУМЕНТЫ

То есть, новая генерация необходима в регионе, чтобы закрывать именно потребности в мощности?

– Это достаточно тонкий вопрос. С одной стороны, безопасность энергоснабжения, конечно, требует необходимого резерва. С другой, пиковые нагрузки по мощности в Иркутской области в 2025 году держались всего 10 дней. Так ли необходимо, ради этих 10 дней строить новые объекты электрогенерации? Ведь они будут значительной нагрузкой на тарифы потребителей.

На мой взгляд, здесь нужны другие инструменты: пора переходить от простого производства и поставки энергии к управлению потреблением и перетоком. Например, стимулировать разные категории потребителей, чтобы в пиковый период они снижали нагрузку, переносили ее на другое, менее загруженное время. Необходимо иметь возможность перебрасывать энергию с одного места в другое, подавать мощность туда, где она требуется именно сейчас. Представьте, что 50 электромобилей приехали одновременно на одну зарядную станцию.

Значит, мощность надо подать на нее. А завтра они все поехали на другую станцию – значит, мощность надо перебрасывать туда. Это динамическое управление. А еще можно стимулировать водителей заряжаться в разное время, тогда таких пиков потребления мощности не будет. А еще можно стимулировать отдавать электроэнергию в системы в пиковые часы от тех же электромобилей

Годовые расходы на отопление дома (100м²) разными видами топлива в руб



по расчетам ИСЭМ СО РАН

В ЦИФРАХ:

За последние **5 лет** потребление э/э в Иркутской области выросло на **14%**, среднегодовой прирост – **3,4%**. При этом рост электропотребления населения составил **17,5%** со среднегодовым приростом **4,1%**.

По данным ОДУ ЭС



Словом, назрел переход от традиционной (предсказуемой) энергетики к стохастической – непредсказуемой модели. Это требует серьезной организационной работы, развития сетей для перетока, однако это дешевле, чем строительство все новой и новой генерации.

О ГАЗИФИКАЦИИ: ЭЛЕКТРИЧЕСТВО НЕ СЭКОНОМИТ, НО НЕОБХОДИМОСТЬ НАЗРЕЛА

Сейчас в Иркутской области вновь поднимается вопрос газификации южных районов. Предполагается, что это может решить вопрос прогнозируемого дефицита электроэнергетики. В том числе за счет перевода ИЖС на отопление газом. Это действительно поможет?

– Как я уже сказал, на отопление индивидуальных домов приходится всего 5-7% энергопотребления. Это не те цифры, которые могут решить проблему дефицита, если таковой возникнет.

Но, с другой стороны, газ – это альтернатива. Это экологичность – города Иркутской области, напомним, традиционно входя в список самых «грязных». Это удобство в использовании. Газификация нужна – но не для экономии электричества, а для того, чтобы улучшить условия жизни людей, экологию городов, повысить доходы в бюджет области.

Вопрос в том, какой это будет газ и во что он будет обходиться населению. Скажем, сжиженный природный (СПГ) или сжиженный углеводородный газ (СУГ, продукт нефтепереработки) – это очень дорогое топливо. Дороже пеллет, угля и дров и тем более электричества.

Речь идет, насколько можно понять, о сетевом газе...

– Сетевой газ дешевле. Мы еще в 2024 году сопоставили расходы на отопление дома площадью 100 «квадратов» при электрообогреве и за счет газа. Жители Иркутской области даже при тех тарифах на электричество, которые действовали на момент расчетов, тратили на обогрев жилья в полтора раза больше, чем домовладельцы в газифицированном Новосибирске. Упущенная выгода наших потребителей при этом суммарно составляла более 2 млрд рублей. 2 миллиарда рублей могли бы сэкономить наши владельцы домов, если бы отапливались сетевым газом! На каждое домохозяйство это десятки тысяч рублей. А если учитывать возрастающие тарифы на электричество, упущенная выгода вырастает до 11 млн рублей в год.

Но тут есть нюанс. Мы брали за основу средний по РФ тариф на кубометр газа - 7,4 рубля. Каким он будет в Иркутской области – вопрос. Потому что в отличие от европейской части страны, и нескольких регионов за Уралом, где газопроводы строили в советское время всей страной, у нас расходы на строительство магистральной инфраструктуры лягут на потребителя.

Наш институт недавно рассчитывали тариф на сетевой газ для Бурятии – там только инфраструктурная составляющая достигает 34 рублей. Между тем, экономически оправданная цена составляет 14 руб. за один кубический метр газа. Конечно, при такой стоимости газ просто не будет востребован.

Поэтому важно, чтобы газификация проходила комплексно – в нее должна быть включена газохимия, промышленное потребление, «большая» энергетика. Тогда расходы на инфраструктуру будут размыты между большим количеством крупных потребителей, а переработанный газ после

Средний по РФ тариф на кубометр газа – 7,4 рубля. Каким он будет в Иркутской области в случае газификации – вопрос. В отличие от европейской части России, где газопроводы строили всей страной, у нас расходы на строительство магистральной инфраструктуры лягут на потребителя

газохимии будет иметь другую ценность и станет доступным для населения и других потребителей. Только большой, комплексный проект позволит установить адекватный тариф для населения.

К тому же газ нужен и для теплоэнергетики – скажем, Иркутску остро необходим второй крупный теплоисточник. И этот проект тоже хорошо бы уложить в канву комплексной газификации, поскольку без наличия газа он не может быть реализован.

О ВАРИАНТАХ И ПРОЕКТАХ: ПЛАНЫ РЕАЛЬНЫ, НО...

Но тут встаёт вопрос об источнике. Ковыкта – это экспортный проект. В свое время – примерно 20-25 лет тому назад – была идея

газификации региона за счет освоения малых месторождений. Тогда от нее отказались. Насколько этот план реален сегодня?

– Действительно, на Ковыктинском месторождении, как поясняет Газпром, весь добываемый газ законтрактрован на экспорт. Свободных объемов для внутреннего потребления нет, хотя по нашим расчетам даже при возросшем экспорте его должно быть достаточно.

В качестве альтернативы рассматривались два варианта. Первый: компания ИНК подает газ со своих НГКМ в Якутии в систему «Сила Сибири», а Газпром подает аналогичный объем газа на юг области с Ковыкты. То есть ИНК фактически компенсировала бы выпадающий объем.

Второй: создать консорциум мелких недропользователей, которые имеют лицензии на небольшие месторождения газа в Иркутской области. Совокупно эти месторождения могут давать достаточно большой объем, которого хватит и на крупных потребителей. Причем газ этот «жирный», похожий на ковыктинский, а значит пригодный для газохимии. Но для этого необходимо внести изменения в федеральное законодательство. Сегодня по закону единым оператором газификации в стране являются структуры Газпрома. Вот если доступ на этот рынок получат и небольшие компании – это сделает план вполне реальным. Только здесь необходима государственная поддержка.

Другой вопрос, актуальна ли сейчас тема газопереработки в регионе? Раньше базовой площадкой для газохимии предполагался «Саянскимпласт». Но недавно компания вошла в структуру «Роснефти», которая, как можно предположить, заинтересована в развитии собственных технологических цепочек переработки нефти. Насколько ей будет интересно газовое направление? Этот вопрос теперь нужно обсуждать отдельно. Вместе с тем при наличии газохимических производств ряд продуктов, например гранулы полиэтилентерефталата (ПЭТ) для производства пластиковых бутылок для розлива байкальской воды, напитков, мы бы не возили из Калининградской, Тверской, Московской областей, Китая, куда направляем газ, а покупаем продукты из него.

Если предположить, что доступ к газу у области все-таки будет, то его необходимо будет довести до домохозяйств. Есть ли понимание, в какую сумму обойдется строительство сетей низкого давления?

– Для начала и первый, и второй вариант потребует строительства магистрального трубопровода от самих месторождений. А уже для распределения внутри населенных пунктов и подведения к домам понадобится инфраструктура низкого давления. Это в целом очень дорогой проект – для реализации которого Иркутской области необходима федеральная поддержка.

Екатерина Дементьева

КСТАТИ

Как отметили в «Объединенном диспетчерском управлении энергосистемы Сибири» АО «СО ЕЭС», хотя потребление юга Иркутской области значительно превышает установленную мощность электростанций, расположенных на этой территории, ЛЭП 500 «Братск – Иркутск» позволяет покрыть потребление южных районов. С учетом перетока минувшей зимой пиковые нагрузки как в южной части Иркутской области, так и в Юго-Восточной части ОЭС Сибири система прошла без дефицита с учётом перетока мощности по передаче «Братск – Иркутск».

Кроме того, ОДУ ЭС подчеркнули, что Системный оператор ежегодно актуализирует балансы мощности и электроэнергии. В «Схеме и программе развития электроэнергетических систем России на 2024 – 2029 годы» дефицит мощности в юго-восточной части ОЭС Сибири к 2029 году оценивался в 1 225 МВт. Однако в новой СиПР ЭЭС до 2031 года его перекрывают строительство новой генерации к 2029 году общим объемом 1 305 МВт (Улан-Удэнская ТЭЦ-2 – 155 МВт; Иркутская ТЭЦ-11 – 690 МВт; Харанорская ГРЭС – 460 МВт). Потенциальный рост энергопотребления обеспечит также новый проект ТЭЦ в Забайкальском крае мощностью 1050 МВт. Часть дефицита мощности предполагается покрывать за счет линии передачи постоянного тока из центральной части ОЭС Сибири в юго-восточную часть ОЭС Сибири с пропускной способностью 1500 МВт.

Форум «ПроБизнес» под эгидой Сбера прошел в Братске и Черемхово

Масштабные форумы для предпринимателей «ПроБизнес», которые организует Сбер, продолжают собирать предпринимателей Иркутской области. В июне форум состоялся в Братске и Черемхово. Его участниками стали десятки предпринимателей, руководителей компаний, а также эксперты из Иркутска.



В Братске участники обсудили изменения в налогах, финансировании, работу с зарубежными партнерами и инструменты для развития компаний. Своим опытом и практическими решениями поделились эксперты Сбера и приглашенные спикеры. Предпринимателям рассказали о цифровых сервисах для бизнеса, возможностях факторинга, сопровождении внешнеэкономической деятельности и автоматизированной упрощенной системе налогообложения.

Отдельное внимание уделили платформе СберБизнес, которая объединила в себе все темы, обсуждаемые на форуме. Сегодня платформа позволяет вести рабочие процессы любой сложности – от расчетов и налоговых сервисов до факторинга и сопровождения внешнеэкономической деятельности.

Важной частью форума стала панельная дискуссия, которая была посвящена обновлениям в налоговом законодательстве. Участники разбирали ситуации из своей практики, делились опытом и особенностями перехода на новые налоговые режимы.

«Этот форум был создан, чтобы предприниматели получили не только полезные инструменты, но и актуальные знания, которые помогают принимать решения и развивать дело. Такие встречи дают возможность обсудить важные вопросы и получить понятные ответы от экспертов напрямую», – отметила региональный директор Иркутского отделения Сбербанка Елена Логинова.

Акцент был и на риски, на которые идут предприниматели, в частности, эксперты разобрали тему дробления бизнеса.

«После последних изменений в налоговом законодательстве тема дробления бизнеса стала особенно актуальной для предпринимателей, особенно для малого бизнеса. Важно разбираться в новых правилах и принимать взвешенные решения, чтобы избежать ошибок и связанных с ними рисков», – подчеркнул сооснователь компании «ВС Консалт», председатель комитета по налогам ИРО «Деловой России», спикер мероприятия Олег Кривоzubов.

В Черемхово форум был посвящен практическим вопросам развития бизнеса и новым технологиям, которые уже сегодня влияют на работу компаний. Предпринимателям показали новые цифровые сервисы, рассказали о мерах поддержки бизнеса от государства, новых возможностях управления бизнесом и развития предпринимательских навыков.

Одной из ключевых тем стал искусственный интеллект. Участникам рассказали, как развиваются нейросети в России и мире, на каком этапе находятся технологии сегодня и какие возможности они открывают для бизнеса и повседневной работы. Отдельно представили новые возможности ИИ-помощника Сбера ГигаЧат, которого уже используют для решения прикладных задач.

«Такие форумы позволяют предпринимателям напрямую общаться с экспертами и коллегами, обсуждать реальные задачи и находить решения, которые можно применять в работе уже сейчас. Для нас важно создавать пространство, где бизнес может говорить о своем опыте открыто и по делу», – выразил уверенность Сергей Слиган, региональный директор Иркутского отделения Сбербанка.

Стоимость 1 Гигакалории в руб (при ценах на момент расчета)



по расчетам ИСЭМ СО РАН

«Нет времени ждать большого экспортного проекта»

В Иркутской области возвращают в повестку газификацию за счет малых месторождений

Тема газификации Иркутской области – не только северных территорий, но и промышленного, густонаселенного юга – вновь возвращается в повестку. Сегодня ее поднимает крупный и средний бизнес. Почему тема получила второе дыхание? Какие преимущества получит область и ее жители от прихода голубого топлива? И какие решения на сегодняшний день возможны? В этом разбирались журналисты Газеты Дело.

Сырье, тепло, свет

О том, что газ остро необходим для предприятий юга области промышленники говорят уже давно – это и сырье, и дополнительные энергетические мощности, и больший выбор оборудования, и, в конце концов, себестоимость продукции. На весеннем форуме работодателей Иркутской области было озвучено, что дефицит тепловых мощностей в Иркутске ставит под вопрос дальнейшее строительство в областном центре – не только жилое, но и социальное. Именно развитие газовой генерации – это оптимальный путь решения проблемы.



– Иркутская агломерация – единственная территория в регионе, где идет прирост населения. В последние пять лет в ее границах ежегодно вводилось около 800 тысяч – 1 миллиона квадратных метров, – отмечает вице-президент Союза строителей Иркутской области Денис Воронов. – Однако сейчас лимит тепловых мощностей в Иркутске исчерпан, и без создания дополнительных энергомощностей рост областного центра, ближайших агломераций в целом и строительной отрасли в частности заблокирован.

При этом нехватка тепла на уровне Минэнерго страны зафиксирована более 5 лет назад. Так, в схеме теплоснабжения указано, что она составляет свыше 500 Гкал/ч. В сравнении с 2019 годом дефицит возрос почти вдвое и, судя по всему, продолжает увеличиваться.

У БЭК есть планы по наращиванию мощностей Ново-Иркутской ТЭЦ. Помимо этого, областному центру необходим и второй крупный теплоисточник на правом берегу, который мог бы работать на привозном газе. Для этого компания разработала технико-экономическое обоснование.

– Не надо забывать, что значительная часть агломерации находится либо в центральной экологической зоне Байкала, либо в зоне атмосферного влияния, что устанавливает серьезные ограничения. Развитие газовой генерации – это оптимальный путь решения проблемы в данном контексте, – поясняет Денис.

Энергетики в свою очередь также рассчитывают на развитие газовой тепловой генерации. Ранее Олег Причко, руководитель БЭК, пояснял, что переход с угля на газ очень упрощает саму технологию выработки тепла.

– Мы полностью уходим от необходимости перевозок твердого топлива, а это почти 14 млн тонн в год. Нам не нужно будет поддерживать запасы угля на складах, бульдозерный парк и многое другое, что связано с приготовлением и подачей топлива. Не будет золоотвалов, выбросов. Экология улучшится, – отмечал он.

Альтернатива возможна, но есть нюанс

Электросетевые компании в свою очередь надеются, что газификация жилого сектора поможет разгрузить инфраструктуру низкого напряжения, которая сегодня испытывает значительные перегрузки из-за неконтролируемого развития ИЖС с электроотоплением. Несмотря на то, что развитию сетей сегодня уделяется много внимания и удалось практически полностью ликвидировать отставание по технологическим присоединениям, всё еще нет синхронизации в темпах развития ИЖС, в том числе на территориях СНТ, и электрических сетей. Ведь пока альтернативы электричеству в качестве теплоисточника – по удобству, цене, экологичности – на сегодняшний день для частного жилого сектора нет.

По мнению академика Валерия Стенникова, директора Института систем энергетики им. Л. А. Мелентьева СО РАН, сетевой газ может стать такой альтернативой. Вопрос – в тарифе. При среднем по РФ тарифе на кубометр газа – 7,4 рубля – газ как топливо для ИЖС будет экономичнее электричества. При 14 рублях за кубический метр – расходы будут сопоставимыми. Но каким тариф будет в Иркутской области в реальности – вопрос. Ведь в отличие от европейской части России, где газопроводы строили в советское время всей страной,



Изображение сгенерировано с помощью нейросети



у нас расходы на строительство магистральной инфраструктуры лягут на потребителя.

По его мнению, бытовая газификация может быть только «довеском» к комплексному проекту, в который должна быть включена газохимия, промышленное потребление, «большая» энергетика. Тогда расходы на инфраструктуру будут размыты между большим количеством крупных потребителей, а переработанный газ после газохимии будет иметь другую ценность и станет доступным для населения и других потребителей.

Начинать можно с малого

Вопрос и в другом – откуда брать, столь нужный региону газ? Ковыкта, как поясняет «Газпром» – полностью экспортный проект. В конце прошлого года Иркутская область предложила на федеральном уровне актуализировать параметры строительства газотранспортной инфраструктуры на территории Иркутской области ввиду новых возможностей, которые мог бы открыть проект «Сила Сибири-2». Губернатор Иркутской области Игорь Кобзев на заседании федерального штаба по газификации регионов СФО заявил, что газ ждут более миллиона человек – жители восьми городов региона, вошедших в федеральный проект «Чистый воздух», и 76 поселений в центральной экологической зоне Байкала. А главное – магистральный газ ждет региональная экономика.

Однако эксперты полагают, что дожидаться прихода в регион магистрального газопровода, который свяжет газовые месторождения Ямала и Западной Сибири с Китаем, не надо. Можно и нужно решать проблему имеющимися ресурсами.

– Это переброска газа небольших независимых владельцев месторождений на юг региона, – считает Денис Воронов. – Аналогичные проекты действуют в ряде регионов Западной Сибири и в Якутии. Свет не сошелся клином на Ковыкте, в Иркутской области достаточно месторождений, запасы сырья на которых сопоставимы с ковыктинским. Но, к сожалению, переброска газа с месторождений независимых поставщиков Приангарья даже не отражена в федеральном комплексе плане модернизации и расширения магистральной инфраструктуры.

По его мнению, использование ресурсной базы независимых производителей Восточной Сибири на внутреннем потреблении позволит запустить целый ряд процессов, которые при-

ведут и к развитию самих месторождений, и к увеличению спроса на природный газ.

– Оценка рентабельности проекта региональной газификации, исходящая только из показателей XX века о потребности в газе для крупных промышленных потребителей Байкальского региона, не корректна, – убежден Воронов. – Мультипликативный эффект от газификации проявится в «самозарождении» производств множества смежных отраслей экономики. Этот эффект, начиная от снижения расходов на медицину в более здоровом климате до запуска современных производств, сегодня мы можем посчитать приблизительно. Но он, наряду с запуском «Федерального центра химии» в Усолье-Сибирском, газохимического кластера в Саянске и модернизации нефтехимического кластера в Ангарске, в течение нескольких лет перекроет объем инвестиций.

Нужна федеральная поддержка

Консорциум мелких недропользователей, которые имеют лицензии на небольшие место-

рождения газа в Иркутской области возможен, полагает Валерий Стенников. Но для этого необходимо внести изменения в федеральное законодательство.

– Сегодня по закону единым оператором газификации в стране являются структуры Газпрома. Вот если доступ на этот рынок получат и небольшие компании – это сделает план вполне реальным. Только здесь необходима государственная поддержка.

Необходима поддержка и в другом: газификация, даже малыми ресурсами, – это дорогой проект.

– По нашим оценкам, стоимость такого проекта примерно 200 миллиардов рублей. Без федеральной поддержки Приангарье подобную задачу не осилит, – указывает академик Стенников. – Необходимость в газификации Иркутской области, включая южные ее районы, назрела давно. Чтобы изменить ситуацию, региону надо обращаться на федеральный уровень – и правовой вопрос, и финансовый возможно решить только на этом уровне.

Екатерина Вострикова

Снабжение сетевым газом регионов Сибири и Дальнего Востока

Отпущено ресурсоснабжающими организациями в 2019 и в 2024 годах сетевого газа, тыс.м куб./год

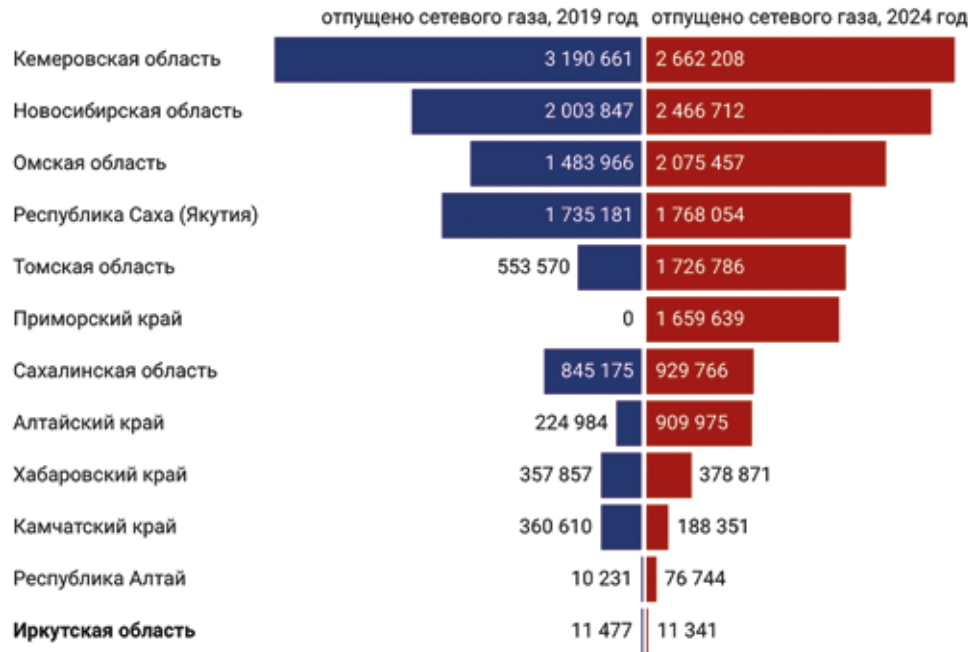


Диаграмма: Denis Voronov • Источник: Росстат • Создано с помощью Datawrapper

Инвестиционная активность, технологии и устойчивость команд

19 июня центром инвестиционного притяжения стала Сибирь, где прошёл Инвестиционный форум ВТБ «РОССИЯ ЗОВЕТ! Красноярск». На пленарной сессии «2026 год: новые вызовы или переход к устойчивому развитию?» представители промышленности, энергетики, технологического сектора, а также правительства края обсудили экономическую устойчивость крупных проектов, настроения инвесторов и перспективы отдельных отраслей.



Генеральный директор GV Gold Сергей Гостев рассказал, как компания вошла в инвестиционный цикл четыре года назад при низкой цене на золото. Сегодня металл перешагнул отметку \$5500 за унцию, и даже при текущей коррекции до \$4100-4300 компания сохраняет позитивный взгляд.

«Есть много факторов, которые говорят, что даже при существующей коррекции тренд на рост цены на золото будет сохраняться. Но я бы относился к этому как к долгосрочным инвестициям», – сказал Гостев.

Говоря об IPO, он отметил: компания к нему готовится, однако момент выхода определит готовность рынка; пока GV Gold ставит на частных инвесторов, понимающих долгосрочный потенциал отрасли.



Генеральный директор «Черногорской ГРК» Ахмед Бажаев поделился опытом реализации Черногорского ГОКа, пик строительства которого пришёлся на 2022-2023 годы. Ключевым стратегическим решением стал отказ от остановки стройки, параллельно шло перепроектирование и поиск нового оборудования – мельницы нашли у УЗТМ, а также другое оборудование в дружественных странах. Дополнительным инструментом устойчивости стало соглашение о защите и поощрении капиталовложений, обеспечившее регуляторную стабильность на весь период. Сегодня ГОК практически готов к запуску.

Председатель правления ПАО «Россети Сибирь» Антон Дьячков сообщил, что компания ожидает роста спроса на электроэнергию в восьми регионах Сибири и двух регионах Дальнего Востока на 3,3% в пятилетней перспекти-



ве. Среди новых крупных потребителей он выделил центры обработки данных и инфраструктуру вычислений для задач искусственного интеллекта. В апреле «Россети Сибирь» впервые разместили биржевые облигации объёмом 5 млрд рублей при спросе около 11 млрд; до конца третьего квартала планируют разместить ещё порядка 10 млрд. Цель – довести долю облигационных займов примерно до трети кредитного портфеля.



Генеральный директор ИТ-холдинга «Т1» Дмитрий Харитонов оценил ИТ-отрасль как переходящую в новую фазу: после двузначного роста на волне импортозамещения сектор в 2025 году существенно замедлился – до 2-3% по ряду сегментов. Исключение составляют облачная инфраструктура (+24% в прошлом году, прогноз на текущий – 26–27%) и информационная безопасность. Замедление на основном рынке, по его словам, стимулирует ИТ-компании осваивать новые ниши: Т1 уже работает в промышленной автоматизации, запустил производство банкоматов и серверного оборудования совместно с партнёрами.



Подводя итоги, модератор сессии, руководитель департамента по работе с клиентами рыночных отраслей, старший вице-президент ВТБ Дмитрий Средин подчеркнул: бизнес, государство и рынок капитала в одиночку не могут обеспечить устойчивый рост – только партнёрство, прозрачность и доверие создают для него основу.

Правительство Иркутской области предпринимает меры по стабилизации рынка нефтепродуктов

В регионе создан оперативный штаб по вопросам снабжения топливом. Международный аэропорт «Иркутск» был обеспечен авиационным топливом всех видов в необходимом объеме. Правительство Иркутской области, как подчеркнули в пресс-службе, работает над обеспечением малых аэропортов региона для организации социально значимых перевозок.

Губернатор Иркутской области Игорь Кобзев обсудил текущую ситуацию на региональном рынке нефтепродуктов с заместителем председателя правительства Александром Новаком.

«На встрече обсуждались достаточность запасов для нужд населения, предприятий и объектов социальной инфраструктуры, вопросы бесперебойного обеспечения топливом потребителей, в том числе независимых топливных компаний, – пояснили в правительстве региона. – Также обсуждались меры по предотвращению возможных перебоев, своевременной отгрузке нефтепродуктов и координации действий всех участников топливного рынка».

В конце июня губернатор в связи с дефицитом бензина в регионе ввел режим повышенной готовности. Этим документом на АЗС сети «Роснефть» было введено ограничение на отпуск топлива физическим лицам – до 50 литров в сутки на один автомобиль за одну заправку. Другим АЗС разрешили устанавливать ограничение меньше этого объёма.

Был наложен запрет на продажу топлива в любые ёмкости, кроме автомобильного бака.

Исключение оставили только для аварийно-спасательных служб, пожарной охраны, скорой медицинской помощи, коммунальной и сельскохозяйственной техники.

Организациям, которые не связаны с жизнеобеспечением населения, было рекомендовано перевести максимальное количество сотрудников на дистанционный режим работы.

Также в распоряжении были рекомендации ГУ МВД России по Иркутской области и региональному управлению Росгвардии обеспечивать общественный порядок в очередях и пресекать факты спекуляции бензином.

«Наша основная задача – снять остроту вопроса, связанную с недостаточной отгрузкой топлива в регион, уменьшить ажиотаж на АЗС, наладить четкую работу всех служб в этих непростых условиях. Также мы продолжаем переговоры, чтобы обеспечить топливом независимые АЗС и сократить очереди на заправках. Я понимаю и разделяю тревогу жителей региона. Все меры, которые мы сейчас принимаем, направлены на скорейшую стабилизацию ситуации», – подчеркнул Игорь Кобзев.

Цифровая система на Ново-Иркутской ТЭЦ находит поломки быстрее человека

Ново-Иркутская ТЭЦ завершила внедрение программного комплекса «Мобильный обходчик». Решение позволяет автоматизировать контроль оборудования, ускорить выявление дефектов и полностью отказаться от бумажных журналов. Нововведения снизят влияние «человеческого фактора», а масштабирование их применения на других ТЭЦ Байкальской энергетической компании и иркутские ГЭС Эн+ повысит надежность энергосистемы региона.

Вся работа ведется с помощью пыле- и влагостойкого смартфона на системе Android с установленным мобильным приложением и платформой управления ремонтами на базе 1С.

«Мобильный обходчик» использует технологию NFC: оборудование оснащено специальными метками, которые считываются телефоном. При приближении к ним специалиста в его смартфоне автоматически открывается контрольный список для проверки. После синхронизации сотрудник видит назначенный именно для него маршрут с точками для осмотра. На каждом объекте он фиксирует показатели, а при обнаружении дефекта – выбирает тип неисправности, составляет описание, прикрепляет фотоподтверждение.

«Раньше приходилось записывать неполадки на бумажке, которая к концу смены превращалась в грязный помятый листок, – рассказывает ведущий инженер турбинного цеха Роман Козеровский. – Теперь достаточно сфотографировать проблему и кратко описать ее в телефоне. Все отправляется в корпоративную систему управления ремонтами».

По оценке специалистов, система не столько ускорила работу, сколько сделала ее качественнее. Исчезло промежуточное звено передачи бумажных носителей, дефекты фиксируются непосредственно на месте, информирование о них происходит моментально. Система работает даже без интернета, после восстановления связи данные сразу же отправляются в центральную базу.

«Мобильный обходчик» усиливает контроль качества проведения обходов, что позволяет нам на ранних стадиях определять поломки и быстро оформлять дефекты. Соответственно, мы эконо-



мим время и снижаем трудозатраты», – отмечает руководитель проекта Сергей Траньков.

Программный комплекс, разработанный «Эн+ Диджитал» при участии сотрудников ТЭЦ, переведен в опытно-промышленную эксплуатацию в 2026 году. Он уже внедрен в шести структурных подразделениях ТЭЦ: турбинном, котельном, электрическом, химическом и топливно-транспортном цехах, а также в цехе тепловой автоматики и измерений.

Система является частью большой цифровой трансформации процессов в холдинге Эн+, включающей в себя работу с искусственным интеллектом, машинное обучение, предиктивную аналитику. «Мобильный обходчик» уже используют также на Иркутской ГЭС, планируется внедрение программного обеспечения на Братской и Усть-Илимской гидроэлектростанциях, а также на всех станциях Байкальской энергетической компании.

«Ветер крепчает»

Практики эффективного лидера в эпоху перемен

«Академия бизнеса Марины Седых» приглашает на однодневный тренинг для собственников и управленцев в формате «Лидеры учат лидеров». Участников ждут встречи с настоящими лидерами, успешными предпринимателями и управленцами.

11 июля «Долина мечтателей» (Листвянка)

Откроет тренинг сооснователь Иркутской нефтяной компании, основатель и CEO «Академии бизнеса МС» **Марина Седых**. Она поделится со слушателями собственными методиками развития лидерских качеств и создания корпоративной системы, позволяющей появляться новым лидерам. Ведь именно наличие сотрудников-драйверов на разных управленческих уровнях помогает бизнесу развиваться и масштабироваться существенно быстрее.



Победитель конкурса «Лидеры России», стратегический HR-директор, участник топ-50 директоров по персоналу России **Алёна Гейт** продолжит тему, подробно рассказав о том, как провести диагностику управленческой зрелости, выявить зоны роста в отношении лидера бизнеса и его команды. Она также проведет две деловые игры, посвященные планированию, стратегии, управлению командой и мастер-класс о том, как добиваться влияния и результата на примере реальных карьерных треков.

Победитель конкурса «Лидеры России», директор по финансам и экономике, депутат Законодательного собрания Иркутской области **Татьяна Молостова** поделится со слушателями своими размышлениями о том, как проявлять лидерство в эпоху турбулентности, учитывая цикличность экономических и политических процессов.



Каждый блок предполагает разбор реальных кейсов и живую дискуссию со спикерами.

Подробности и регистрация:
+7 (914) 880-41-36

МС

Академия
бизнеса МС
Основатель Марина Седых



От депозита к стратегии

Как падающие ставки меняют подход компаний к свободным деньгам

Рынок изменился: привычные вклады остались в прошлом и корпоративные клиенты постепенно переходят в инструменты фондового рынка. Но инвестиции юридических лиц имеют свою, отличную от частных специфику, и ее важно учитывать. Почему столь важна ликвидность, какие ошибки стоят компаниям денег и как личный опыт директоров меняет финансовый рынок – рассказывает исполнительный директор УК «Альфа-Капитал» в Иркутске Ольга Глызина.

В начале 2025 года ставки по вкладам нефинансовых организаций находились в среднем на уровне 20–23% годовых и позволяли компаниям получать заметный доход даже от краткосрочного размещения остатков. Однако летом картина изменилась, и ставки опустились до 14–15%. Именно в этот период многие компании всерьез обратили внимание на инструменты фондового рынка и профессионального управления капиталом.

«Сегодня можно говорить уже не о локальном интересе, а о более глубоком сдвиге в поведении корпоративных клиентов. Мы видим, что все больше юридических лиц начинают воспринимать управление ликвидностью как самостоятельный элемент финансовой стратегии», – подчеркивает Ольга Глызина.

От частного к корпоративному: почему собственники бизнеса привносят привычки частного инвестирования в работу

Отчасти процесс перехода в инструменты фондового рынка связан и с самим профилем людей, принимающих финансовые решения в компаниях.

«Все больше собственников и финансовых директоров имеют личный опыт инвестирования как частные лица. Опыт взаимодействия с акциями, облигациями, фондами и другими инструментами снижает психологический барьер и делает саму идею размещения корпоративной ликвидности на фондовом рынке гораздо более понятной. Плюс к этому работает классическое сарафанное радио: по нашим наблюдениям, около 20–30% новых сделок приходит по рекомендациям действующих клиентов», – рассказывает Ольга Глызина.

То, что еще несколько лет назад воспринималось как нишевая практика, постепенно становится частью нормального финансового поведения. При этом рынок корпоративных инвестиций в России все еще находится на стадии формирования. Здесь пока трудно говорить о полностью сложившемся типовом профиле клиента. Среди компаний есть представители самых разных отраслей: от финансового сектора и промышленности до сферы информационных технологий, медицины и торговли. Их объединяет другое: как правило, речь идет о бизнесе, которому нужен внешний партнер, способный взять на себя часть функций, связанных с анализом рынка и управлением временно свободными средствами.



Ольга Глызина

Фото предоставлено компанией

Разные подходы к корпоративным и личным деньгам

Однако даже при наличии личного опыта на фондовом рынке инвестиции юридических лиц принципиально отличаются от частных, прежде всего горизонтом размещения. Для компании свободная ликвидность в большинстве случаев носит краткосрочный характер. Средства могут понадобиться в любой момент: на расчеты с поставщиками, выплату заработной платы, налоги, финансирование текущих проектов. Поэтому при работе с корпоративными клиентами особенно важна точная привязка инвестиционного решения к платежному календарю бизнеса.

Второе отличие связано с учетом. Если частный инвестор оценивает прежде всего потенциальную доходность и риск, то для юридического лица не менее значимы операционная простота и корректное отражение сделок в бухгалтерской системе. Именно поэтому многие компании выбирают доверительное управление, где бухгалтерия фиксирует только передачу и возврат средств.

Третье важное отличие – налогообложение. Если компания держит средства в паевом инвестиционном фонде, налоговые обязательства не возникают до момента выхода из пая. Это дает возможность самостоятельно принимать решение о том, в каком периоде зафиксировать финансовый результат.

Наконец, есть и регуляторные ограничения. Например, компании на упрощенной системе налогообложения не вправе передавать средства в доверительное управление. Это существенное ограничение для значительной части малого и среднего бизнеса, у которого нередко накоплены серьезные ресурсы.

Как бизнес выбирает инструменты для вложения свободных денег

Базовым решением для корпоративных клиентов по-прежнему остаются инструменты денежного рынка. Их главное преимущество – гибкость: они позволяют размещать свободные остатки на короткий срок, сохраняя полный контроль над ликвидностью.

Для компаний, готовых смотреть дальше, следующим шагом становятся коллективные инвестиционные решения. Фонды привлекают диверсификацией активов и профессиональным управлением. Бизнесу не нужно самостоятельно формировать портфель или реагировать на каждое колебание рынка – за него это делают эксперты.

Для части клиентов актуальным становится и индивидуальное доверительное управление. Такой формат востребован, когда у компании есть особые требования к составу портфеля, уровню риска, срокам размещения или внутренним ограничениям. По сути, это уже не просто выбор инструмента, а совместная работа по настройке инвестиционной стратегии под конкретную модель бизнеса.

Три главные ошибки бизнеса

Самая распространенная ошибка – вообще не управлять свободной ликвидностью. Сейчас значительная часть компаний продолжает держать средства на расчетных счетах. Любое размещение, даже самое консервативное, дает возможность извлечь хоть какую-то отдачу.

Вторая ошибка – строить стратегию без учета платежного календаря. Для корпоративного клиента это один из главных рисков. Если компания размещает средства, не принимая во внимание сроки будущих выплат, она может оказаться в ситуации, когда деньги придется выводить в неудобный момент.

Третья ошибка – делать ставку на один сценарий. Ожидания по ставке, курсу или динамике отдельного класса активов могут не оправдаться, и тогда излишне концентрированная стратегия начинает работать против инвестора. Именно поэтому для корпоративного сегмента особенно важна диверсификация не только активов, но и сроков.

Период сверхвысоких ставок постепенно остается позади, а вместе с ним меняется и логика размещения корпоративной ликвидности.

«В новых условиях выигрывать будут те компании, которые воспринимают ликвидность не как пассивный остаток, а как часть финансовой стратегии. Это не означает отказа от консервативного подхода. Напротив, речь идет о том, чтобы выстроить сбалансированную систему активов. И чем раньше компания начнет это делать, тем увереннее она войдет в новый рыночный цикл», – делает вывод Ольга Глызина.

О каких изменениях законодательства нужно знать гражданам в III квартале 2026 года

С 1 ИЮЛЯ

Регистрация недвижимости

Если стороны договора об отчуждении недвижимости физлица прошли идентификацию через единую биометрическую систему, то они смогут подать документы на госрегистрацию перехода и прекращения права собственности. Речь идет о заявлении и приложениях к нему, которые заверены квалифицированной ЭП. Это можно будет сделать, даже если в ЕГРН нет записи о такой возможности.

Документ: Федеральный закон от 07.06.2025 № 133-ФЗ.

Счета и вклады подростков

Закрепят право законных представителей несовершеннолетних от 14 до 18 лет получать справки по счетам и вкладам таких детей. Это не касается случаев, когда гражданин от 16 до 18 лет стал полностью дееспособным с момента вступления в брак или эмансипации.

Кредитная организация выдаст документ, если, например, предъявить ей свидетельство о рождении или об усыновлении (удочерении).

Документ: Федеральный закон от 24.06.2025 № 163-ФЗ.

Кредитные истории

В основной части кредитной истории физлица появятся сведения для предупреждения возможного мошенничества. Это информация, которая помогает кредитным и микрофинансовым организациям бороться с выдачей потребкредитов

или займов без согласия клиента или с его разрешения, но под влиянием обмана или при злоупотреблении доверием.

Документ: Федеральный закон от 13.02.2025 № 9-ФЗ.

С 1 АВГУСТА

Налоговые уведомления

По умолчанию уведомления будут приходить на Госуслуги. Это не затронет граждан, которые через этот портал попросили налоговиков не уведомлять таким способом и не отзвали данную просьбу.

Если уведомление невозможно передать в электронной форме через Госуслуги или личный кабинет налогоплательщика, то его направят заказным письмом.

Сохранят право по заявлению получить бумажное уведомление под расписку в МФЦ или любой налоговой.

Документ: Федеральный закон от 28.11.2025 № 425-ФЗ.

Накопительные пенсии

Выплаты вырастут на 17,3%. СФР сделает перерасчет без подачи заявления.

На 19,3% увеличат выплаты участникам программы софинансирования пенсионных накоплений, родителям, которые направили маткапитал на пенсию, и тем, кто делал накопления вне программы.

Документ: Информация СФР от 19.05.2026.

С 1 СЕНТЯБРЯ

Розничная торговля

Если для участия в дисконтной или накопительной программе продавец требует,

чтобы клиент предоставил информацию о себе, то у последнего должна быть возможность сделать это через мессенджер МАКС.

Можно будет вернуть продавцу качественный технически сложный товар бытового назначения, если сохранены, в частности, технические либо эксплуатационные документы, а также потребительская упаковка и комплектность. Правило касается дистанционной торговли.

В претензии о возврате денег за любой товар, купленный удаленно, надо будет указать номер заказа или другой его идентификатор. Наряду с этими данными либо вместо них следует написать номер телефона или электронную почту, которые привязаны к личному кабинету клиента в интернет-магазине и т.п. Также нужно обозначить реквизиты банковского счета либо другого электронного средства платежа, если оплату провели с помощью национальных платежных инструментов.

Документ: Постановление Правительства РФ от 30.05.2026 № 657.

Универсальный платежный QR-код

Кредитные организации станут предоставлять клиентам цифровые реквизиты перевода или ссылку на них только через универсальный платежный код. То же касается филиалов иностранных банков. Полагаем, это означает, что с помощью банковских приложений можно будет сканировать для безналичных расчетов лишь такие QR-коды.

Правила не будут применяться к трансграничным денежным переводам.

Когда потребитель отсканирует универсальный код, то сможет выбрать удобный способ оплаты: через СБП, сервис банка или с помощью цифровых рублей.

Документ: Федеральный закон от 23.07.2025 № 248-ФЗ.

Трудоустройство женщин

Работодатели не смогут устанавливать испытательный срок женщинам, если у них есть дети до 3 лет. Сейчас запрет действует, если ребенку не исполнилось полтора года.

ВС РФ ранее пояснял: ограничение распространяется и на других лиц, которые воспитывают таких детей без матери.

Документ: Федеральный закон от 09.04.2026 № 91-ФЗ.

Мобильная связь

Абоненты смогут переносить номер телефона между операторами связи по всей стране, а не только в пределах региона, как сейчас. Для этого в заявлении нужно будет среди прочего указать субъект РФ, в который надо переместить номер.

Также можно будет попросить своего оператора закрепить номер за другим регионом. В этом случае клиент обязан выбрать тарифный план из тех, что действуют в субъекте назначения, и по необходимости получить там, например, неактивированную сим-карту.

Документ: Постановление Правительства РФ от 30.04.2026 № 510

Возврат денег за авиабилеты

Авиакомпания вернет всю провозную плату, если пассажир откажется от перелета из-за того, что его мобилизовали на военную службу. То же касается, например, заключения контракта о добровольном содействии Вооруженным Силам РФ или войскам нацгвардии. По закону отказ в этих случаях станут считать вынужденным.

Возврат сделают при соблюдении двух условий:

- авиакомпания получила документальное подтверждение данных обстоятельств в порядке, который установит правительство;
- ее уведомили об отказе до того, как закончилась регистрация на рейс.

Документ: Федеральный закон от 08.03.2026 № 49-ФЗ.

Совет МКД

Решение общего собрания собственников об избрании членов совета МКД станут заверять в том числе подписями выбранных лиц.

Собрание сможет определить, что председатель совета осуществляет полномочия вместе с другими членами совета.

Документ: Федеральный закон от 29.12.2025 № 529-ФЗ.

О других изменениях читайте в Правовом календаре на III квартал 2026 года.



КонсультантПлюс
в Иркутске
Всего 112 Since 1993



(3952) 22-33-33, 53-28-53

Не просто учет

Константин Зимин, МТС, – о цифровых решениях для контроля над коммунальными ресурсами

Потребление электроэнергии в Иркутской области, по данным Системного оператора, растет опережающими темпами, причем быстрее всего – в сегменте низкого напряжения. В этой ситуации эффективность контроля и управления энергоресурсами выходит на первый план: необходимо следить за тем, чтобы нагрузка на сети оставалась нормативной, предотвращать хищения и потери энергии, обеспечивать своевременное поступление оплаты, снижать издержки. На помощь ресурсоснабжающим и управляющим компаниям приходят цифровые решения, объединяющие умные счетчики и аналитику. «Это уже не просто инструмент учета, а целая интеллектуальная платформа для прогнозирования и оптимизации потребления ресурсов», – говорит директор МТС в Иркутской области Константин Зимин.

МИНУС ОШИБКИ, ПЛЮС ЭКОНОМИЯ

Главный плюс таких технологий – исключение человеческого фактора. У управляющих компаний и ресурсоснабжающих организаций возникает много проблем на стадии сбора показаний счетчиков. Кто-то снял данные 15 числа, а кто-то 25-го. Один абонент внес их в приложении, второй – через «горячую линию», третий опустил бумажку в ящик УК, а кто-то вообще не передал. Все это нужно сводить, проверять, считать, время от времени устраивать поквартирные обходы...

«Умные счетчики исключают эту проблему в корне – они передают данные в центр обработки сами, в одно и то же время, а программное обеспечение уже сводит эту информацию, считает, рассылает счета. Ошибки исключаются, снижаются расходы на контакт-центры и клиентские службы», – рассказывает Константин Зимин.

АНОМАЛИИ КАК НА ЛАДОНИ

Кроме того, умные счетчики позволяют дистанционно контролировать не только объем потребления энергии, но и напряжение, силу тока, мощность. На основе этих данных проще выявлять хищения электричества, потери на сетях, аномальное потребление, например из-за майнинга, – все видно в режиме реального времени на мониторе. А нарушителям и должникам мож-

но так же дистанционно ограничивать мощность и даже полностью отключать электроэнергию. Не нужно отправлять сотрудников на место, можно экономить время, средства и силы.

«Наглядным подтверждением эффективности подобных технологий стал опыт поселка Большая Речка Иркутской области. Здесь в прошлом году сетевая компания установила более полутора тысяч интеллектуальных приборов учета. Уже за первый квартал 2026 года, по данным сетевой компании, полезный отпуск электроэнергии вырос на 11,2%, а потери в сетях снизились на 17,1%. Экономический эффект превысил 13,1 миллиона рублей», – приводит пример Константин Зимин. По прогнозам энергетиков, весь проект окупится менее чем за два года.

Еще умные приборы учета помогают контролировать потребляемую мощность и при выходе ее за разрешенные пределы отключают абонента от сети. Для Приангарья это особенно важно зимой, когда электрическое отопление в домах включается на максимум, нагрузка на подстанции и сети вырастает в разы, а с ней – и риск аварий из-за перегрузки.

ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ: ЛОВИТ ДАЖЕ В ПОДВАЛЕ

Современным стандартом связи для умных приборов учета считается NB-IoT.

«Преимущество именно этой технологии «интернета вещей» – в высокой проникающей способности сигнала. Сеть NB-IoT гарантирует



Константин Зимин

Фото из архива компании

устойчивую связь даже в труднодоступных местах, таких как подвалы и цокольные этажи зданий, где зачастую и устанавливаются приборы учета», – поясняет Константин.

При этом она энергоэффективна – передающий модуль может работать до десяти лет от одной батарейки – и крайне экономично использует интернет-трафик.

«МТС обладает одной из наиболее крупных масштабируемых сетей NB-IoT в России. Она развернута в более чем 80 регионах, включая

Иркутскую область, – напоминает эксперт. – Поэтому на базе нашей сети строятся решения не только для отдельных жилых комплексов, но и целых микрорайонов и даже населенных пунктов».

СОБРАТЬ, СОХРАНИТЬ, ПРОАНАЛИЗИРОВАТЬ

Для населения умные электросчетчики – это прежде всего удобный формат передачи показаний. А для более крупных потребителей, скажем, предприятий малого бизнеса, это уже серьезная возможность оптимизировать расходы. Умный счетчик позволяет вести мониторинг потребления электроэнергии, например с помощью мобильного приложения: имея такие сведения, можно понять, как экономнее расходовать ресурсы.

Но по-настоящему умный учет, как отмечает Константин, – это не просто счетчики. Это целая цифровая система, которая собирает, обрабатывает и хранит большие массивы данных. Их анализ, в свою очередь, может подсказать, на какие участки надо обратить внимание, где и как развивать сетевую инфраструктуру, чтобы обеспечить надежность энергоснабжения.

«Скажем, МТС, помимо самих приборов учета с модулем связи, предоставляет мощное облачное решение для сбора и обработки информации со всех счетчиков в едином интерфейсе», – отмечает директор МТС в Иркутской области.

«Ангарский базальт» – двукратный победитель конкурса «100 лучших товаров России»

В конце мая в Иркутске состоялось награждение победителей регионального этапа Всероссийского конкурса «100 лучших товаров России» в 2026 году. Одной из лучших в номинации «Продукция производственно-технического назначения» уже второй год подряд стала компания «Ангарский базальт», которая производит плиты из минераловатного утеплителя. «Для нас эта победа – подтверждение высокого качества нашей продукции на общероссийском уровне», – говорят на предприятии.



«Ангарский базальт» работает на строительном рынке Иркутской области с 2025 года и за это время уже зарекомендовал себя как предприятие, соблюдающее все стандарты и требования, предъявляемые к качеству выпускаемой продукции. Все исследования, определённые ГОСТом, проводятся в заводской лаборатории, которая оборудована сертифицированными установками для определения теплопроводности готового продукта, измерения прочности плиты на сжатие и на отрыв слоев и других обязательных параметров. Продукция завода полностью сертифицирована, все документы представлены на сайте предприятия

– Девиз нашей компании «Ангарский базальт – синоним качества», и победы во Всероссийском конкурсе «100 лучших товаров России» в 2025 и 2026 годах – лучшее подтверждение этому, – подчёркивает директор предприятия Сергей Рудников.

Ещё одно важное преимущество «Ангарского базальта» – его географическая близость к строительному комплексу Иркутской области. На сегодняшний день завод остаётся единственным производителем востребованного на рынке базальтового утеплителя в регионе – ближайшие производители аналогичного стройматериала находятся в Красноярском и Хабаровском краях, что делает его доставку дороже на 25-30%. При этом объём продукции, выпускаемой «Ангарским базальтом», закрывает потребности застройщиков Иркутской области, которые являются основными партнёрами компании.

– Предприятие сейчас производит 120 тысяч кубометров утеплителя в год, однако наш потенциал гораздо выше, и при необходимости мы можем легко нарастить выпуск, и главное – не экономя на качестве, предложить потребителям более интересную цену, чем конкуренты. А это очень важный фактор в сегодняшних экономических условиях, – подчёркивает Сергей Рудников.



ИНК заняла второе место среди лучших работодателей в буровой отрасли

В рамках исследования предприятие вошло в ТОП-8 лидеров из 50 номинированных организаций. Ежегодная премия информационно-консалтингового агентства «Первый буровой портал» является крупнейшим в России мероприятием по оценке условий труда среди компаний, осуществляющих строительство нефтяных и газовых скважин.



– Второе место в столь значимом отраслевом рейтинге – это прямое отражение системной работы всей нашей команды. В бурении главная ценность – это люди, их высокий профессионализм и самоотдача. Мы целенаправленно инвестируем в безопасность на объектах, улучшение бытовых условий вахтового персонала и образовательные программы. Высокая оценка экспертного сообщества подтверждает, что мы выбрали верную стратегию развития кадрового потенциала. Компания продолжит совершенствовать социальные стандарты, чтобы оставаться надежным выбором для лучших специалистов отрасли», – отметил директор ООО «ИНК-Сервис» Константин Петрухин.

Помимо отраслевых наград, работа компании с персоналом также регулярно оценивается в рамках общероссийских рейтингов. В 2025 году Иркутская нефтяная компания вошла в рейтинг лучших работодателей России по версии РБК, охвативший 381 предприятие с совокупной численностью сотрудников 3,9 млн человек. Кроме того, ИНК заняла 45-е место в топ-50 привлекательных работодателей по версии HeadHunter и вошла в пятерку лидеров в категории «Энергетика, добыча и переработка сырья». В этой номинации компания стала единственным представителем Иркутской области.

Стратегическим приоритетом ИНК на протяжении восьми лет остается формирование надежного кадрового резерва. В компании выстроена комплексная система непрерывного образования, охватывающая школьников, студентов, молодых специалистов и действующих работников.

Оценка номинантов базировалась на комплексном анализе ряда ключевых критериев. Это условия труда, уровень заработной платы и эффективность социальных программ; деловая репутация компании и индекс лояльности сотрудников (eNPS); развитие профессиональных конкурсов и поддержка трудовых династий.

Увидеть себя по-новому

Модный показ «Восход 03» – пространство, где человек «выходит из тени»



Фото предоставлены организатором

170 моделей в возрасте от 5 до 76 лет, более 10 коллекций модной одежды от российских дизайнеров, 800 гостей, а также необычная режиссура, современный звук, свет, яркий видеоконтент, оригинальная концепция. Всё это – модный показ-перформанс «Восход 03», который состоялся в Иркутске 30 мая. Событие, которое ежегодно организует школа и агентство SistersModels*, объединило моду, бизнес, искусство, креативные индустрии и получилось масштабным, ярким, запоминающимся. Об интересных фактах, подробностях и эмоциях, которые получили все участники события – от организаторов до зрителей – читайте в нашей публикации.

«КРАСОТА БЕЗ ВОЗРАСТА И СТАНДАРТОВ»

В этом году площадку для шоу «Восход 03» впервые предоставила Первая автоколлонна – один из крупнейших автомобильных холдингов в Сибири и генеральный партнёр мероприятия. Чтобы полностью преобразить автомобильный салон в пространство для масштабного городского события, технической команде проекта потребовалось около 50 часов (а после мероприятия – ещё 10 часов, чтобы вернуть объект к привычному режиму работы).

На 30-метровый подиум вышли 170 моделей SistersModels в возрасте от 5 до 76 лет. Среди участников были студенты и выпускники модельной школы, профессиональные модели с международным опытом, а также люди, для которых этот выход стал первым в жизни появлением на большой сцене. По словам основателя SistersModels и идейного вдохновителя проекта «Восход 03» Алёны Усовой, такой демократичный подход к выбору моделей – наглядный пример того, что у красоты нет возраста и стандартов. И именно в этом заключается главная ценность проекта.

– Когда мы задумали «Восход», то мечтали не просто о показе. Мы хотели создать пространство, где человек может увидеть себя по-новому. Где ребёнок чувствует уверенность, подросток перестаёт бояться быть собой, а взрослый человек понимает, что никогда не поздно начать что-то новое. Для меня «Восход» – это история про смелость, про людей, которые однажды решились выйти из тени и заявить о себе.

Эту идею отметили и гости мероприятия. Как рассказала одна из зрительниц шоу

Ольга Иванова, она совершенно другими глазами взглянула на свою племянницу, которая участвовала в показе:

– Вы знаете, я увидела другого человека: не просто высокого, худенького немного неуверенного в себе подростка, а прекрасную девушку, королеву. И в других девочках я действительно видела людей, которые гордо несут свою красоту и свой потенциал. Очень порадовали маленькие ребята, и особенно особое восхищение вызвали люди, которые, неважно в каком возрасте, нашли в себе силы и желание выйти на подиум и улыбаться.

«ЭТО ВЫГЛЯДИТ НА ПАРИЖСКОМ УРОВНЕ»

Особое впечатление на гостей произвели визуальное оформление и стилистика мероприятия от брендингового агентства «НоДизайн» и концепция режиссера проекта Любы Дорочинской, объединившая моду, музыку, световые решения и современное искусство в единый перформанс.

В отзывах о «Восходе 03» гости отметили: «С каждым годом мероприятие становится всё лучше и лучше с визуальной точки зрения. Уровень моделей тоже растёт из года в год. Уже хочется узнать дату следующего «Восхода» и увидеть, какие новые высоты сможет покорить команда проекта».

Многие особо подчеркнули отличную организацию шоу, достойную столичного уровня и масштаба.

«Очень приличный столичный уровень, организаторы выдали качественный звук, свет, наружную рекламу, медиасопровождение, обслуживание», «Это настолько круто, что во время показа у меня были мурашки по коже. Я думаю: господи, и это в моём городе. Это кайф. Ребята

огромные молодцы», «Это выглядит на парижском уровне. Всё настоящее. Я в восторге. Браво!», – написали зрители на своих страничках в соцсетях.

Высокую оценку событию дали и представители профессионального сообщества.

– Я представляю, сколько было проделано работы. Обычный человек видит только результат, но мы, как продюсеры, понимаем, сколько процессов происходит внутри. Великолепная работа. Великолепная организация. Всё получилось, – отметила ивент-продюсер крупных городских мероприятий Елена Кухта.

Подводя итоги «Восхода 03», Алёна Усова подчеркнула, что пять месяцев подготовки невозможно измерить количеством встреч, репетиций или часов работы.

– Настоящий результат – это глаза людей после показа. Когда гости говорят, что у них мурашки, когда участники плачут от счастья за кулисами, когда родители впервые видят своих детей такими уверенными. Именно ради этого существует «Восход». Каждый год мы поднимаем планку не ради масштаба, а ради того, чтобы создавать события, которые останутся с людьми надолго.

* Зарегистрированная торговая марка

КСТАТИ

Для тех, кто после «ВОСХОДА» подумал: «Я тоже хочу попробовать или «Моему ребёнку это может подойти», первым шагом станет пробный урок. Запись на него открыта по куар-коду или ссылке: t.me/m/BygwYUBiMDIy



Партнёры проекта «Восход 03»:

- Первая Автоколлонна, генеральный партнёр;
- Девелоперская компания «Горстрой», центр врачебной косметологии «Бьюти Мед», отель «Эндемик», стоматология «Клевер», театр-ресторан «Суарэ», дом тканей «Колибри», гастробар «Страники», «Кварц Мюзик» и кейтеринг «ШЕФ»;
- Информационную поддержку обеспечили Газета Дело, SIA.RU, ИркЭдишн, Радио NRJ 106.4 FM, журнал «Собака.ru Иркутск», Smart Day* и МТЦ «Новый»;
- Партнёрские зоны, интегрированные в сценарий мероприятия, работали для гостей в течение всего дня. Для гостей были подготовлены специальные активности и розыгрыши. Среди подарков – сертификат на обучение в SistersModels номиналом 260 000 рублей, сертификат от «Бьюти Мед» на 25 000 рублей, билеты на мероприятия театра-ресторана «Суарэ», специальные предложения от апарт-отеля «Эндемик», а также подарки и сертификаты от других партнёров проекта.

КОММЕНТАРИИ

«Жизнь – не рекламная картинка, она очень многогранна и разнопланова»

Дмитрий Сыровый, директор дилерских центров Omoda & Jaecoo, Tenet, Geely, Belgee и Haval Первой Автоколонны:



– Что общего между модельным и автобизнесом? И там, и там объект внимания – модели машин и модели как участники показов – зависят от шаблонного мышления о том, как надо.

Мы за то, чтобы менять угол зрения и двигаться вперёд. Каким должен быть автомобиль – решать только владельцу. Кто может быть моделью – да кто угодно. Жизнь – это не рекламная картинка, она очень многогранна и разнопланова. Мы увидели в шоу импульс к переменам, умению не просто адаптироваться к реальности, а самим эту реальность выстраивать. Сегодня в нашем портфеле представлены китайские автомобили, производимые в России. Это наша реальность. Что будет завтра? Знаю только одно: Первая Автоколлонна всегда будет местом, где приобретают и обслуживают автомобили всей семьи. И что в центре внимания всегда остаётся человек с его потребностями, а не бренд. Некоторые участники шоу разорвали все шаблоны, показывая красоту вне стандартов и возраста. И именно потому, что мы продаём автомобили реальным людям, мы приняли решение сделать совместную рекламную кампанию. Так что «Восход» вскоре может вырасти из шоу в нечто большее».

«Поддержка таких проектов – это вклад в развитие города и его будущего»

Николай Кузак, генеральный директор ООО СЗ «Горстрой»:



– Поддержка подобных проектов является вкладом в развитие будущего поколения. Сегодня молодёжь стремится жить современно, динамично и ярко. Именно поэтому так важно создавать пространства и проекты, где молодые люди могут раскрывать свой потенциал, пробовать новое и находить себя. «Восход 03» – это не просто модное событие. Это возможность для сотен участников выйти за рамки привычного, поверить в свои силы и открыть в себе новые таланты. Мы убеждены, что поддержка таких проектов – это вклад в развитие города и его будущего.



«Штрафы не работают»

Основатель клиники «Ламарэ» о том, как удержать врачей в регионе и победить выгорание

Можно ли построить крупный медицинский холдинг в регионе, если на рынке кадровый голод, а выпускники медвузов часто уходят из профессии сразу после окончания института? Олеся Семёнова, руководитель клиники «Ламарэ», считает, что масштаб бизнеса зависит не от количества оборудования, а от способности выращивать специалистов внутри компании. Мы обсудили с ней, почему технологии – лишь инструмент, а главная инвестиция должна идти в человека, как поддержка премии «Доктор года» помогает обратить внимание общества на проблему и создать условия, при которых молодой врач захочет строить карьеру именно в Иркутске.

О кадровом голоде: «Устойчивые команды строятся не через систему штрафов, а через доверие и развитие»

Иркутская область испытывает острую нехватку врачей. Как вы оцениваете текущую ситуацию с обеспеченностью кадрами в вашем учреждении и какие конкретные шаги, по вашему мнению, могут предпринять бизнес и власти, чтобы переломить тренд «кадрового голода»?

– Я как руководитель и основатель медицинского бизнеса отмечаю: кадровый дефицит сегодня – один из ключевых вызовов отрасли. Путь в профессию врача – один из самых длительных: в ряде специальностей он занимает 10 лет и более. Поэтому поддержка молодых специалистов должна начинаться уже на этапе обучения и продолжаться после него. Важно создавать не только достойные финансовые условия, но и понятную систему профессионального развития: современные условия труда, возможности для обучения и роста, сильную корпоративную культуру и прозрачную траекторию развития врача внутри медицинской организации.

В нашей клинике мы начали работать со специалистами уже с первого курса ординатуры и последовательно инвестируем в их развитие: обучение, наставничество, развитие коммуникативных компетенций и создание комфортной профессиональной среды.

Кроме того, еще в 2025 году мы приняли решение отказаться от всех видов депремирования – я считаю, что устойчивые команды строятся не через систему штрафов, а через доверие, развитие, ответственность и вовлеченность.

О мотивации молодежи: «Они выбирают образ жизни»

Многие студенты-медики уходят из профессии сразу после выпуска. Что, на ваш взгляд, является главной причиной этого?

– Молодые специалисты сегодня выбирают не только профессию – они выбирают образ жизни. Сейчас ожидания у молодых специалистов другие: уважение к профессии, баланс жизни и работы, понятный карьерный рост. Причина оттока часто не в самой медицине, а в разрыве между ожиданиями и реальностью первых лет работы. Чтобы профессия оставалась желанной, молодому врачу нужно дать возможность видеть перспективу и ощущение собственной значимости.

О «хантинге»: «Задача – не удерживать ограничениями, а создавать среду, из которой не хочется уходить»

В условиях дефицита кадров частные клиники вынуждены конкурировать за врачей с госучреждениями и друг с другом. Как руководителю клиники защитить своих специалистов от переманивания конкурентами?

– Защитить врача от переманивания невозможно – и, на мой взгляд, неправильно. Специалист должен иметь право выбора. Задача руководителя – не удерживать ограничениями, а создавать такую среду, из которой не хочется уходить. Это уважительное отношение, возможности для развития, вовлечённость в принятие решений, сильная команда и ощущение профессиональной реализации.



Фото предоставлено компанией

Частная медицина сегодня сталкивается с тем же кадровым дефицитом, что и государственная система здравоохранения. Поэтому конкуренция за специалистов существует, и выигрывают в ней не те, кто предлагает больше обещаний, а те, кто последовательно создаёт лучшие условия для работы и жизни врача.

Я не ставлю условий для специалистов – я стараюсь делать условия труда одними из лучших на рынке: инвестирую в дорогостоящее обучение, поддерживаю отдых и восстановление команды, соблюдаю трудовое законодательство и обеспечиваю полностью белую систему оплаты труда.

Для меня сильный работодатель – это не место, где сотрудник остаётся потому, что не может уйти. Это место, где он остаётся потому, что хочет расти именно здесь.

О росте бизнеса: «Команду невозможно масштабировать так же быстро, как инфраструктуру»

Можно ли построить крупный медицинский холдинг в Иркутске, не решив кадровый вопрос?

– Если опираться на логику крупных сетевых медицинских проектов (без прямого сравнения), можно сделать акцент на том, что масштаб создаётся не квадратными метрами, а системой управления людьми.

На примере федеральных сетей видно: устойчивый рост возможен только тогда, когда одновременно развивается система подготовки, адаптации и удержания команды. Потому что врача невозможно масштабировать так же быстро, как инфраструктуру.

Сегодня развитие медицинского бизнеса напрямую зависит не столько от скорости открытия новых проектов, сколько от способности выращивать специалистов внутри системы, передавать культуру, инвестировать в обучение и формировать команды, которые разделяют единые стандарты качества.

Я убеждена, что медицинский бизнес невозможно масштабировать быстрее, чем растёт команда. Именно поэтому мы инвестируем не только в оборудование и технологии, но прежде всего – в людей.

О «выгорании»: «Сильный врач начинается не с высокой нагрузки, а с ресурса»

Как бизнес помогает справляться с профессиональным выгоранием и какие программы поддержки для врачей (психологические, социальные) необходимо внедрять на системном уровне?

– Выгорание перестало быть личной проблемой врача – это вопрос устойчивости всей бизнес-модели. Вовремя предсказать и распознать начало этого процесса – вот одна из задач руководителя. Важно создавать адекватную нагрузку, поддерживать и давать возможности для восстановления. Возможно, даже оплачивать услуги сторонних специалистов для купирования таких состояний у сотрудников – мы успешно применяли такой опыт, сохранив кадры.

Считаю необходимым внедрять программы психологической поддержки медиков и профилактики хронического стресса. Мы в «Ламарэ» стараемся внимательно относиться не только к профессиональной нагрузке, но и к эмоциональному состоянию команды. В самые напряжённые периоды мы организовывали для сотрудников работу с



Олеся Семёнова

Фото из личного архива

психологом, потому что видели: в медицине важно вовремя поддержать человека до того, как наступит профессиональное выгорание. Сильный врач начинается не с высокой нагрузки, а с ресурса.

О миграции в столицу: «Конкурировать с Москвой можно не только зарплатами»

Иркутск часто воспринимается как «трамплин» для карьеры: врачи получают опыт и уезжают работать в Москву или Санкт-Петербург. Что должно измениться в городе?

– Конкурировать со столицами только зарплатами невозможно. Но регион может выигрывать другим: скоростью профессионального роста, доступом к практике, современными технологиями, качеством жизни и ощущением участия в развитии территории. Важно, чтобы талантливые специалисты понимали: строить большую медицину можно не только в Москве.

О роли технологий: «Они не заменят врача»

Может ли внедрение нового оборудования стать решением кадрового дефицита?

– Технологии не заменяют врача, но помогут ему работать эффективнее. Современное оборудование способно сократить время на рутинные задачи и вернуть врачу главный ресурс – время для пациента. Но внедрение технологий должно сопровождаться обучением и изменением процессов.

О будущем: «Надо срочно менять подходы к оплате труда врачей»

Если бы у вас была возможность изменить одну вещь в системе здравоохранения Иркутска прямо сейчас для решения кадровой проблемы?

– Я бы выбрала обязательный пересмотр подходов к оплате труда. Невозможно ожидать долгосрочной вовлеченности специалистов, если уровень ответственности врача не соответствует уровню его дохода. Но достойная оплата сама по себе не решит проблему. Важно, чтобы врач понимал свою профессиональную перспективу: где он будет через 5–10 лет. Когда у специалиста есть финансовая стабильность и понятный маршрут развития внутри региона – вероятность остаться возрастает в разы.

О миссии премии: «Важно общественное внимание к профессии врача»

Компания «Ламарэ» выступила генеральным партнёром премии «Доктор года», которую организовала газета «Иркутск». Почему решили поддержать? Ведь все озвученные проблемы одной премией не решить?

– Мы поддержали эту премию не потому, что она способна решить системные вопросы. Её ценность – в другом. Она объединяет частную и государственную медицину вокруг общей цели – развития здравоохранения. Делает видимыми людей, которые ежедневно несут огромную ответственность... Такие проекты возвращают общественное внимание к профессии врача и создают пространство для открытого разговора о будущем медицины. Для меня это про объединение профессионального сообщества и возможность сказать врачам: ваш труд важен.

О главном вызове: «Важно оставить молодёжь в профессии»

Если кадровый дефицит – это болезнь системы, то какой симптом вы считаете самым опасным?

– Самым опасным симптомом я считаю выгорание молодых специалистов ещё на старте. Это тревожный сигнал: мы теряем будущее медицины. Наша задача – помочь им остаться в профессии и захотеть строить своё будущее здесь.

Серви́ко Иркутский марафон: праздник бега прошёл на ура!

Мероприятие обрело нового титульного спонсора и получило новый импульс развития

Главным вызовом летнего иркутского марафона-2026 руководитель оргкомитета Артём Детьшев назвал погоду. Устойчивые плюс 13 градусов и дождь, по его словам, могли помешать любителям бега принять участие в мероприятии. Но сибиряков плохой погодой не испугаешь, и 21 июня на старт в четырёх дистанциях забега вышли более четырёх тысяч человек от двух до 84 лет. Праздник спорта состоялся и прошёл на ура!



Фото предоставлено организаторами

«Традиция не прервалась, её продолжила сильная компания»

А ведь полюбившееся за семь лет и ожидаемое тысячами людей спортивное событие действительно могло не состояться. И вовсе не из-за погоды, а потому что марафон в этом году остался без титульного спонсора. Произошло это буквально за пару месяцев до старта.



— Не совсем так мы планировали этот праздник, но жизнь диктует свои условия. Мы благодарны компании «Слата» за семь лет поддержки, которые сформировали в Иркутске новую беговую традицию. И она не прервалась — её продолжила сильная компания, обладающая значительным бэкграундом в поддержке благотворительных и спортивных проектов, — «Серви́ко». Это даёт мощный импульс развитию мероприятия, которое теперь называется «Серви́ко Иркутский марафон», и мы уверенно бежим дальше в будущее, — прокомментировал ситуацию Артём Детьшев.

Как отметил директор по стратегическому развитию «Серви́ко» Василий Донских, компания, которая всегда поддерживает многие виды спорта в регионе, не могла не «подхватить» иркутский марафон. Решение, по его словам, было принято быстро, так как «Серви́ко» не та организация, где каждый вопрос рассматривается очень долго.



— Такие события, как летний иркутский марафон, надо не просто поддерживать, а развивать и совершенствовать, потому что, во-первых, бег — очень популярный вид спорта в Иркутске: более трёх тысяч иркутян и более тысячи человек из других городов зарегистрировались для участия в мероприятии! Во-вторых, у нас не так много проводится подобных соревнований, где люди могут испытать себя — ведь пробежать 10,

20 и даже 3 километра очень сложно. А борьба с собой, мне кажется, это здорово, потому что даёт нам личностный рост, воспитывает силу воли и учит преодолевать жизненные преграды.

«Марафон — отличный способ привлечь внимание к региону»

На выбор участникам, как и раньше, предлагались четыре классических дистанции.

На дистанцию 21 километр — для хорошо подготовленных любителей бега и спортсменов — в этом году вышли более 260 человек. Среди них — заместитель председателя правительства Иркутской области Александр Анчугин. После финиша он поделился с Газетой Дело своими впечатлениями от участия в мероприятии:



— Серви́ко Иркутский марафон — замечательное событие, великолепно организованное, с большим количеством участников: и любителей бега, и подготовленных спортсменов. Чувствуется, что иркутяне и наши гости серьёзно готовятся к забегу, тренируются. Радует, что здесь очень много детей, молодёжи. Любое беговое мероприятие для областного центра — это отличный способ привлечь внимание к нашему региону, показать наш красивый город и подтвердить его статус спортивной столицы Восточной Сибири.

Среди тех, кто любит бегать, но ещё не готов перейти в разряд полумарафонца и выбрал забег на 10 километров, оказалось около тысячи человек. В том числе, сотрудник иркутской таможни Юрий Ткач, которого уже можно назвать опытным бегуном — он участвует в летнем марафоне с 2023 года и очень серьёзно относится к подготовке: тренируется всё свободное время и даже обеденный перерыв на работе предпочитает потратить на пробежку. А ещё участвует в различных забегах, которые проходят в регионе, в том числе в трейловых.

В этом году Юрий улучшил свой личный рекорд больше, чем на минуту, и считает это очень хорошим результатом для себя. Он отметил, что ему очень понравилась организация мероприятия,

которая из года в год становится всё лучше. Большое количество участников, поддержка болельщиков, по его словам, создавали особую атмосферу, в которой приятно было бежать.

— Раньше я не любил бег, но стоило попробовать — и понравилось. Затягивает. В первую очередь, этот вид спорта даёт мне здоровье, энергию. Первый раз, когда бежал три километра, было тяжело, а сейчас бегу 10 — нормально, и это у меня разминка перед осенним иркутским марафоном, где я побегу уже 21 километр.

«Такие мероприятия сплачивают семьи»

Самой массовой традиционно стала трёхкилометровая дистанция — на неё зарегистрировалось больше двух тысяч любителей бега — от людей старшего поколения до самых юных, тех, кто только делает первые серьёзные шаги в этом виде спорта, а также поклонников северной ходьбы.

В этом забеге участвовал и Василий Донских, которого иркутяне хорошо знают как бывшего игрока и капитана иркутской хоккейной команды «Сибскана». Он вышел на старт вместе с дочерью, которая также работает в «Серви́ко», чтобы своим личным участием поддержать марафон, хотя честно признался нашему изданию, что бег не самый его любимый вид спорта. Вот что значит спортивный характер!



Пример топ-менеджера компании, судя по всему, оказался заразительным и для других сотрудников. Например, впервые в этом году в марафоне участвовал работник «Серви́ко» из Ангарска Артур Самохвалов, а также его жена и дети: девятилетняя дочь и 16-летний сын. Всей семьёй они также бежали 3 км.

— Мы ребята спортивные, постоянно ездим на велосипедах, бегаем, и поэтому загорелись

идеей влиться в это движение. Решение приняли быстро, уговаривать никого не пришлось. Такие мероприятия всегда дают позитивные эмоции, но самое главное — они сплачивают семьи, дети смотрят на родителей, берут с них положительный пример, — пояснил Артур свою мотивацию.

Кстати, теперь в планах семьи Самохваловых — участвовать в Серви́ко марафоне каждый год.

Примечательно, что во многих семьях инициаторами участия в марафоне стали как раз именно дети. Как рассказала нашему изданию сотрудник «Серви́ко» Екатерина Пакилева, её на забег подвигла 16-летняя дочь: она любит бегать и таким образом решила поддержать компанию, ставшую спонсором мероприятия и в которой работает мама. Более того, спортивно провести выходной день девушка сагитировала младшую сестру и своего друга.

— Это здорово, что мы стали частью такого замечательного общегородского спортивного праздника, — поделилась эмоциями Екатерина.

А специально для самых юных бегунов от трёх до восьми лет организаторы марафона подготовили детскую дистанцию протяжённостью один километр. Вместе с будущими чемпионами могли бежать и родители.

«Будем ставить новые рекорды»

Отвечая на вопрос Газеты Дело о будущем Серви́ко Иркутского марафона, Василий Донских уверенно заявил, что поддержка этого популярного события, безусловно, станет для компании многолетней традицией, поскольку «Серви́ко» ни в один проект не заходит разово. Это всегда долгая история и высокий уровень организации мероприятий.

— Будем развивать традицию и совершенствовать организацию проведения марафона, — заверил Василий Донских.

Организационными планами поделился и Артём Детьшев. Он отметил, что все беговые маршруты в этом году проходили по центральным историческим улицам Иркутска, и это была прекрасная возможность для иногородних участников познакомиться с городом, увидеть его красоты и достопримечательности.

— При поддержке компании, имеющей безусловный авторитет в нашем регионе, мы будем работать над новыми маршрутами, над качеством события, приглашать профессиональных спортсменов и ставить новые рекорды по количеству участников Серви́ко Иркутского марафона.

Николай Самойлов

КОММЕНТАРИЙ

«Марафон объединяет огромное количество людей»

Руслан Болотов, мэр Иркутска:

— Любый спортивный праздник такого уровня — это всегда событие для города. Но самое главное — эта история объединяет огромное количество людей, сторонников активного образа жизни. Количество участников не снижается: марафон привлекает и совсем юных бегунов, впервые встающих на старт, и опытных атлетов, штурмующих 21 километр. Здесь каждый найдёт вызов себе по силам. А благодаря организаторам, партнёрам и волонтерам этот праздник спорта становится ярким и запоминающимся.

В этом году марафон обрёл нового титульного партнёра — компанию «Серви́ко», которая активно проявляет себя в самых разных сферах жизни Иркутска. Уверен, что это сотрудничество выведет событие на ещё более высокий уровень.



Победа над отчаянием

Как иркутский бренд одежды «Укута» для особенных детей покориł международный конкурс

Представьте, что вашего ребёнка с особенностями физического развития не во что одеть. Куртку невозможно застегнуть, штаны – надеть на протез. Иркутский бренд «Укута» решил эту проблему, создав одежду, которая трансформируется как конструктор. Победа в международном конкурсе «На крыльях» – это история не про моду, а про возвращение достоинства и комфорта очень многим семьям. Соучредитель бренда – предприниматель и председатель попечительского совета благотворительного фонда «Семья Прибайкалья» Оксана Ключевская рассказала нашему изданию, как появилась идея шить одежду для людей с паллиативным статусом и какие проблемы решает социальное предпринимательство.



Фото предоставлены компанией

«Детей с особенностями не во что одеть»

Оксана, вы – известный в Иркутске предприниматель, представляющий индустрию красоты, и вдруг – производство адаптивной одежды. Как вы пришли в эту сферу социального предпринимательства?

– Я уже почти шесть лет сотрудничаю с благотворительным фондом «Семья Прибайкалья», который заботится о детях и молодых людях с паллиативным статусом, с тяжёлыми множественными нарушениями развития, и изнутри вижу и знаю, с какими трудностями сталкиваются наши подопечные и их родители, в таком, казалось бы, простом вопросе, как выбор повседневной одежды.

В чём заключаются эти трудности?

– Дело в том, что ребёнку или взрослому, у которого есть множественные контрактуры, спастика, нарушена координация движений и часто используются в повседневной жизни аппараты на верхние и нижние конечности, не подходит обычная одежда: брюки, куртки, спортивные костюмы, футболки. Родители сами придумывают какие-то варианты адаптации: разрезают рукава, штанины, вшивают молнии, но в целом ситуация остаётся очень сложной: детей с особенностями физического развития реально не во что одевать. Особенно печально обстоят дела в домах-интернатах, где живут дети с тяжёлыми множественными нарушениями развития. Чтобы ребятам было в чём гулять и на чём гулять, мы активно развиваем сотрудничество со спецучреждениями.

Кроме этого, адаптивная одежда сейчас очень востребована участниками СВО, которые возвращаются с травмами опорно-двигательного аппарата. При этом возможность пойти и свободно купить в магазине какие-то специальные модели одежды у них полностью отсутствует.

Поэтому у меня и руководителя благотворительного фонда «Семья Прибайкалья» Дарьи Дель появилась идея создать в Иркутске региональное производство адаптивной, функциональной и удобной одежды, которого здесь раньше не было.

Когда вы реализовали свою идею?

– Мы начали работать в 2024 году. Конструировали с модельерами лекала с учётом особенностей кроя одежды в зависимости от диагнозов и возможности использования вместе с одеждой технических средств реабилитации. Уделяли большое внимание деталям и наличию

двигательных нарушений. В 2025-м зарегистрировали товарный знак «Укута», который можно расшифровать как удобная, комфортная, уютная, технологичная, адаптивная и модная одежда для детей с двигательными нарушениями.

В чём заключаются особенности ваших моделей?

– Нам было важно совместить комфорт, моду и удобство, и при этом мы думали не только о ребёнке, но и о людях, которые ухаживают за особыми детьми – прежде всего, о мамах. У нас была задача минимизировать сложности с надеванием одежды и сохранить функционал, поэтому наши модели «трансформируются» практически в одеяло, которое, как конструктор, за несколько движений собирается в изделие.

Каждый шов в одежде тщательно проработан, чтобы не создавать дополнительной нагрузки на кожные покровы и не провоцировать появление пролежней. До мелочей продуманы решения для тех, кто носит трахеостомы и гастростомы. Каждая деталь – двухзамковые распашные молнии, мягкие дышащие ткани, особые утеплители – продиктована реальной жизненной потребностью, с которой сталкиваются наши подопечные, их родители или опекуны. Например, сейчас мы прорабатываем модель куртки со специальными резиновыми накладками на рукавах – для тех, кто передвигается на инвалидных колясках.

При этом, создавая свои модели, мы всегда стремимся к тому, чтобы они были не только функциональными и удобными, но и визуально красивыми, яркими, с современными элементами дизайна.

Вы поставляете свою продукцию только на региональный рынок?

– Нет, не только. Мы имеем достаточно мощностей и компетенций, чтобы выйти на рынки соседних регионов – Красноярского края, Забайкалья, и уже делали большой заказ для дома-интерната в Якутии, а также представляли свою одежду родительскому сообществу в Хабаровске.

«Подтверждение того, что мы занимаемся нужным делом»

Как вы стали участниками Международного конкурса адаптивной одежды «На крыльях»?

– Конкурс проходит уже несколько лет, и об участии в нём мы задумались ещё в прошлом году. Это была наша мечта – встать на ноги,

окрепнуть и выйти на конкурс. К текущему году мы разработали более двадцати моделей адаптивной одежды для детей и взрослых и решили, что уже можем подать заявку. Кстати, спасибо «Моему бизнесу» за помощь в оформлении документов, потому что это была не простая задача. Кроме этого, мы отправляли и саму одежду, которую шьём: коллекция включала повседневную детскую одежду, школьную форму и линейку для взрослых, в том числе для ветеранов СВО с травмами опорно-двигательного аппарата.

Конкуренция была серьёзная?

– Жюри конкурса определяет лучших в шести номинациях: «Мы – семья», «Повседневный комфорт», «Спорт и активная жизнь», «Торжество», «Адаптивные решения для труда», «С заботой при восстановлении». Заявки поступили почти от двухсот участников. И когда нам в мае сообщили, что «Укута» вошла в число финалистов и приглашена на гала-показ коллекций, мы даже не знали, в какой номинации, какое место заняли.

Поэтому было реально очень неожиданно, что наш бренд стал первым в номинации «Повседневный комфорт», в которой оценивались удобные базовые вещи на каждый день, облегчающие процесс надевания и обеспечивающие комфорт в сидячем положении.

Что значит для вас победа в конкурсе?

Офис фонда общественной поддержки детей-инвалидов и участников СВО «Семья Прибайкалья» находится в Иркутске, на ул. Чернышевского, 17. В офисе есть демонстрационный зал, где представлены все коллекции одежды бренда «Укута» для детей и взрослых. Туда можно приехать вместе с детьми, чтобы посмотреть модели, провести примерку и сделать заказ. При этом дети с тяжёлыми множественными нарушениями развития имеют право на господдержку: один комплект функциональной одежды два раза в год и ортопедические брюки один раз в год по индивидуальной программе реабилитации (ИПРА), которой соответствует одежда от «Укута». Приобрести товары можно на сайте компании ukuta.ru по электронным сертификатам ТСР.



КОММЕНТАРИЙ

Дарья Дель, руководитель благотворительного фонда «Семья Прибайкалья»:



– БФ «Семья Прибайкалья» седьмой год помогает самым «тяжёлым» детям и молодым взрослым в Иркутской области. Это 203 ребёнка и более 500 их близких родственников из 15 муниципальных образований

Иркутской области. Фонд строит экосистему поддержки, где у семьи с тяжелобольным ребёнком есть всё для нормальной, полноценной жизни. Наша философия проста: особенное детство не должно быть лишено радостей. Мы хотим, чтобы подопечные дети могли гулять в парках, общаться с друзьями и с животными. Чтобы мамы не ломали голову, во что их одеть, и, самое главное, не стеснялись своих детей, а чувствовали себя уверенно. Важно, чтобы одежда давала свободу, а не приковывала к дому.

Сегодня проблема адаптивной одежды остро встает и перед ветеранами СВО с тяжёлыми травмами опорно-двигательного аппарата. Мы разработали линейку взрослой одежды, которая соответствует разным потребностям людей со спинальными травмами, с протезами ног и рук. Все лекала созданы после обратной связи от пользователей и с учётом их рекомендаций.

И здесь мы гордимся нашим брендом «Укута» – это швейное производство работает в Иркутске и оперативно реагирует на все запросы наших подопечных. Мы не ждём полгода, а делаем так, чтобы человеку было удобно уже завтра. Это и есть та самая экосистема, где господдержка (получение комплектов одежды раз в полгода) сочетается с гибкостью частной инициативы и чуткостью к каждой конкретной судьбе.

– Эта победа – подтверждение того, что мы занимаемся нужным делом и движемся в правильном направлении. Не надо ждать, когда кто-то придёт и решит проблему, надо самому делать так, чтобы облегчить чью-то жизнь. А когда видишь оценку своего труда, вдохновляешься на дальнейшую работу. И это касается не только результатов конкурса – мы получаем очень позитивную обратную связь от родителей, которые говорят, что «Укута» решает очень многие их проблемы, создавая удобную, комфортную, функциональную одежду для их особенных детей.

КСТАТИ

В 2027 году состоится общероссийский финал международного конкурса адаптивной одежды, на котором бренд «Укута» будет представлять Иркутскую область.

Ценность места

Могут ли креативные индустрии стать реальным источником дохода для Иркутской области?



Сегодня идеи стоят дороже нефти. Однако в Иркутской области вклад креативного сектора в экономику региона меньше статпогрешности – 1,3%, тогда как федеральный центр требует рывка до 6%. Могут ли креативные индустрии из абстракции превратиться в реальный источник дохода и драйвер развития Приангарья? Что для этого нужно сделать? Об этом размышляли эксперты – представители креативной экономики.

«Мы вплотную приблизились к Красноярску по оборотам»



Президент Ассоциации ресторанного бизнеса Иркутской области Сергей Смолянинов отмечает, что гастрономия сегодня – это уже не дополнительный сервис, а неотъемлемая часть туристического опыта, даже драйвер туризма. Поддержка отрасли даст мультипликативный эффект за счет привлечения путешественников в регион.

– У нас даже сформировалось отдельное направление – гастротуризм или путешествие за едой. Мы активно его развиваем, работаем активно в команде с агентством по туризму правительства Иркутской области. Проводим масштабные мероприятия, и федеральные СМИ уже начали писать об Иркутской области: о ресторанах, которые стоит посетить, о событиях, на которые стоит приехать, о продуктах, которые стоит попробовать. К нам чаще приезжает Первый канал и другие федеральные каналы, в этом году мы готовимся принять команду престижной премии «Where to Eat». Это серьёзно влияет на туристический поток, потому что публикации работают как ориентир для многих людей, которые летят к нам за впечатлениями. Локальный продукт, авторское блюдо шефа, качественный сервис, ресторан на туристической улице – всё это напрямую формирует впечатление от региона.

Красноярск считается сибирской гастрономической столицей. Так вот, Иркутск практически вплотную приблизился к нему по цифрам. Я убеждён, что мы можем догнать соседей: у нас огромный потенциал, профессиональные шефы, хорошие рестораны. Мы посчитали количество мест общественного питания – их в области более двух тысяч. Вклад общепита в ВВП региона достигает трёх процентов. Это еще более весомо, особенно если учитывать общий синергетический эффект, который достигается общими усилиями с туристическим бизнесом: отели, туристиче-

ские базы, туристические компании, производители сувенирной и фермерской продукции – все работают, развиваются и при деле.

До 2025 года мы росли рекордными темпами – 88,5 млрд выручки, 2 млн туристов. Но сейчас сфера в сложнейшем состоянии. Мы провели исследование в Иркутской области на прошлой неделе, опросили более 60 респондентов: в этом году спад по выручке у 95% опрошенных – 20-25%, на снижение количества чеков. У двух третей рентабельность по итогам первого квартала – отрицательная и около нуля. И на вопрос: задумывались ли вы о закрытии бизнеса, который с начала 2026 показывает убытки, утвердительно ответила половина участников опроса.

Причины: рост налогов, большая доля в ресторации – социальный налог, так как сфера «человекоемкая», рост «коммуналки», цен на продукты, расходов на логистику (цены лог компании выросли также из-за увеличения налогов) и на этом фоне происходит падение спроса. С апреля действует мораторий на уплату НДС, для объектов с выручкой 60 млн за 2025 год, это учитывает интересы небольших объектов бизнеса. Но в целом, это низкий барьер.

Наш сценарий развития событий: до конца года может еще закрыться 30 ресторанов и кафе, если мы по туристическому потоку в Иркутскую область не выйдем на необходимые показатели. При негативном развитии событий ко второму кварталу 2027 года, – закроется более 100 объектов.

Отдельная проблема – лицензия. В историческом центре Иркутска действует ограничение на продажу алкоголя в радиусе 30 метров до учебных заведений. Не пешего маршрута, а по прямой. И пока законодательно не закреплено, что ресторан, много лет работающий с лицензией, защищён от появления рядом какого-нибудь кружка или языковых курсов. Между тем, реализация алкоголя – это 50 процентов выручки. Эта проблема обсуждается давно, и ее нужно решить.

А еще хорошо бы на время спада в сфере прекратить проверки, особенно по вывескам и оформлению летних террас, очень надемся, что эту инициативу поддержит правительство.

Мы со своей стороны делаем всё, что можем, в этом нас поддерживает агентство по туризму Иркутской области. Мы общими усилиями организуем кулинарные чемпионаты на всероссийском уровне, яркие гастрофестивали, объединяем образование и бизнес, работаем с молодёжью. Но без поддержки в аспекте экономики отрасль не справится.

Иркутская область догоняет Красноярский край по обороту объектов гостеприимства (млн руб)



«Экономика впечатлений работает на регион»



В Иркутской области определены шесть ключевых направлений развития креативной экономики: это культурное наследие, исполнительские искусства, дизайн, арт-индустрия, киноиндустрия, гастрономия. И этот перечень не случаен, говорит руководитель региональной экспертной группы по развитию креативных индустрий в Иркутской области Ксения Пономарёва.

– Мы рассматриваем развитие креативной экономики не как отдельную историю, а как механизм усиления туристической составляющей региона, как следующий этап развития туристической экономики – переход от экономики посещения к экономике впечатлений и ценности места. Именно в такой связке креативные индустрии дадут наибольший мультипликативный эффект для региона.

Сегодня на рынке конкурирует не количество мест, а глубина впечатлений, качество среды и разнообразие опыта. Туриста нужно не просто принять, а удержать дольше. И здесь креативные индустрии дают ровно то, что нам нужно: они увеличивают ценность существующего потока без дополнительной нагрузки на инфраструктуру. Дизайн создаёт локальный продукт, исполнительские искусства дают повод вернуться, кино работает на узнаваемость за пределами региона, культурное наследие позволяет строить уникальные маршруты.

Но здесь есть одно «но». Мы видели, как открываются маленькие мастерские, появляются предприниматели, которые делают сувениры, керамику, дизайнерские вещи. Мы долго поднимали эту отрасль, проводили выставки. А сейчас, при высокой налоговой нагрузке, мы снова начинаем откатываться назад.

Я убеждена: если мы хотим, чтобы креативные индустрии устойчиво встали на ноги и опирались на туристическую привлекательность региона, необходимо их поддерживать. Без поддержки все наши разговоры о новой экономике рискуют остаться только разговорами.

«Иркутску нужно понятное позиционирование»



Сегодня регионы конкурируют между собой за внутреннего туриста. Иркутску же приходится конкурировать еще и с Байкалом. Чтобы успешно выдерживать эту конкуренцию, городу необходимы единая стратегия, понятное позиционирование и сильный бренд, а также подготовленные арт-менеджеры и другие специалисты креативных индустрий, которые смогут создавать ту самую ценность места, считает директор Галереи современного искусства Виктора Бронштейна Ольга Бронштейн.

– По статистике Иркутскую область ежегодно посещают около 2 миллионов туристов. Если мы удержим в городе хотя бы 10% из них, и каждый потратит здесь по 10 тысяч рублей, это даст нашей экономике дополнительные 2 миллиарда рублей. Но проблема в том, что сегодня Иркутск не упакован в понятный туристический продукт. Нет единой стратегии, нет четкого позиционирования.

Эксперты задали нам очень простой вопрос: «Какое позиционирование у Иркутска? И мы поняли, что не можем на него ответить. Я знаю, что работа над брендом Иркутска велась, но ни разу не видела документа, который бы определял его позиционирование и служил основой для продвижения города.

Как мы можем продвигать регион, если сами не можем сформулировать, кто мы?

Между тем Иркутск – мультикультурный город с уникальным историческим наследием, сильной этнической составляющей и богатой культурной средой. Все это нужно изучать и переосмысливать. Бренд должен строиться на исследованиях, а не создаваться формально.

Отдельный вопрос – кадровый. В Иркутске осталась всего одна кафедра высшего художественного образования. Закрыты искусствоведение и музееведение. Никогда не готовили кураторов. А без этих специалистов современная арт-индустрия просто невозможна.

Да, в городе работают школы креативных индустрий, есть Иркутское художественное училище. Но, если мы хотим, чтобы специалисты были конкурентоспособны на современном рынке, этого недостаточно. Нужна полноценная система высшего образования для креативных индустрий. Пока же талантливые молодые люди уезжают учиться в Москву, Санкт-Петербург и другие города, и многие уже не возвращаются. Мы теряем их в самом начале профессионального пути, а вместе с ними – будущих специалистов, которые могли бы развивать арт-индустрию региона.

В ЦИФРАХ:

По итогам 2024 года вклад креативных индустрий в ВВП страны составил **4,1%**, но в Иркутской области он куда скромнее – **1,3%** ВРП.

Представители креативных индустрий предлагают подумать над региональным выставочным центром, где могут выставлять свои работы иркутские дизайнеры, мастера народных промыслов, ремесленники. Сегодня их работы остаются без сбыта – их просто негде выгодно представить и продать, а туристы не могут найти действительно интересные, небанальные сувениры, отражающие колорит Иркутской области. Но главные потери несёт сам регион: ведь своя выставочная инфраструктура – это эффективный инструмент формирования образа области, привлечения гостей, поддержки локального бизнеса.

«Сытый Бабр» снова всех удивил

В конце июня Иркутск превратился в гастрономическую столицу Прибайкалья. Два дня площадь у памятника Александру III дышала паром, шипела грилем и звенела ложками о котелки. Грандиозный фестиваль «Сытый бабр» принял более 60 тысяч гостей – настоящий гастрономический драйв!

Сотня участников: от именитых рестораторов до фермеров и ремесленников – устроили настоящее кулинарное путешествие по Сибири. Закройте глаза и представьте: сорбет из ревеня, в котором кислинка переплетается с нежностью ангарской клубники и бархатистыми нотками козьего молока... А следом — сочный бургер из мяса марала, от которого текут слюнки даже у сытых. И тут же – пышные оладьи, щедро политые ароматными сиропами из березового сока и хвойной сосновой смолы.

Гвоздем программы стала «Мама бууза» — прямо под открытым небом на глазах изумленной публики, повара одновременно слепили и сварили 500 бууз. Пар клубился столбом, аромат мяса и теста разносился по всей округе. Это был рекорд, который хотелось немедленно съесть!

И это далеко не всё. На форуме презентовали проект «ДНК локальной кухни». Три топовых ресторана Иркутска объединили усилия, создав единый сет моно-блюдов, отражающий традиции региона.

А следом зажгли шефы-барбекю с новым форматом «Байкаль-

ский гриль». Стейк чураско из мраморной говядины зернового откорма, щедро сдобренный соусом чимичурри на основе байкальской черемши, и брискет-сет «Таежный Бабр» с терпкой клюквой и фирменным «Сибирским песто» покорили гурманов.

Тем временем на острове Юность разворачивалась совсем другая, но не менее вкусная история. Уличный фестиваль «Великий Чайный путь» рассказывал историю этого напитка: кипели самовары, мастера проводили церемонии, заваривая редкие сорта чая, участники чайного чемпионата определяли сорта вслепую.

А сладкоежек ждала своя битва! Финал II Областного чемпионата кондитеров превратился в открытое кулинарное шоу. На глазах у зрителей рождались удивительные десерты. Победу одержала Александра Борисенко из активити-парка «Чока-Локи» с блюдом «Сибирский ремень: пять текстур», ставшим образным рассказом о коротком лете и природном богатстве Сибири.

Как отметила глава агентства по туризму Евгения Николаева, эти выходные доказали: у Приангарья огромный потенциал для развития событийного и гастротуризма.



Фото А. Федорова

Спортзал в Шелехове обновили и оснастили новыми тренажерами при поддержке РУСАЛ

Спортивный зал для людей с ОВЗ обновили в физкультурно-спортивном клубе «Шелехов» на стадионе «Строитель» в Иркутской области. Также в нем установили новые специализированные тренажеры для людей с инвалидностью. РУСАЛ выделил на эти цели 2,5 млн рублей, сообщили в пресс-службе компании.

«С шелеховским обществом инвалидов мы постоянно на связи, вместе проводим немало мероприятий. Все мы понимаем, что в экономике страны сейчас сложные времена, это коснулось и нашей компании, к сожалению. Но я горжусь, что, несмотря на все трудности, РУСАЛ продолжает помогать тем, кому это очень нужно», – прокомментировал волонтер ИркАЗа Валерий Бороноев.

Здание ФСК оборудовано для маломобильных групп населения: имеется стационарный пандус, адаптированные дверные проемы для колясочников и санузел для людей с ОВЗ.

«Впервые в Шелехове благодаря Иркутскому алюминиевому заводу появился такой специализированный зал. Теперь у нас есть новые тренажеры для различных групп мышц, гантели, диски, стойки. Благодарим всех, кто воплотил в жизнь этот проект!» – рассказала председатель Общества инвалидов города Шелехова Любовь Пензина.

В обновленном зале люди с ограниченными возможностями здоровья занимаются бесплатно под руководством опытного инструктора. Специализированное оборудование позволяет тренироваться, готовиться к соревнованиям, проходить реабилитацию, а также находить друзей и единомышленников.



ОТКРЫТА ПРЕДПОДАЖА НОВЫХ СМАРТАМЕНТОВ НА КАРЛА МАРКСА

Михаил Зубков: «Всего 100 номеров в самом сердце Иркутска. Локация невероятной туристической привлекательности – в двух шагах от Ангары, в пешей доступности от хороших ресторанов, музеев и ключевых туристических точек областного центра. Это будет объект в лучшей отделе. Мы использовали опыт, полученный в проекте «Смарттаменты на Ширямова», чтобы усовершенствовать наполнение нового апарт-отеля, планировки и технические решения.

Прогнозируемая доходность в районе 15-16% годовых*. И это отличное предложение: приносящая постоянный пассивный доход* недвижимость в хорошей локации с вложением от 8-9 млн. рублей». За подробностями обращайтесь в отдел продаж по телефону (3952) 43-05-05.

* Прогнозируемая доходность, начиная со второго года после запуска отеля. Доход не гарантирован. Проектная декларация на наш дом. рф. Застройщик АО СЗ «Новые форматы 2.0»

При этом сервисные апартаменты, в отличие от квартир посуточно, не требуют непосредственного участия собственника в управлении и обслуживании объекта недвижимости. Это в чистом виде пассивный доход.

9. КТО ИНВЕСТИРУЕТ В «СМАРТАМЕНТЫ»?

Портрет инвестора в апартаменты не слишком отличается от того, кто вкладывает средства в жилую недвижимость. В основном это физические лица. Есть и компании, которые професси-

онально инвестируют в недвижимость и покупают сразу несколько номеров. Но их немного, потому что у таких юрлиц, как правило, общая



6. КАКОВА ДОХОДНОСТЬ АПАРТАМЕНТОВ?

Средняя прогнозируемая доходность на сегодняшний день около 12% годовых*. Срок окупаемости составит при этом примерно 7-9 лет, не считая роста стоимости самой недвижимости.

Среднюю доходность мы рассчитываем так: берём 7 месяцев высокого туристического сезона, когда номера сдаются практически ежедневно, и 5 месяцев низкого, когда чаще снимают номера на длительный срок, и выводим среднюю показатель.

В каком-то месяце, скажем, в феврале-марте, когда все едут смотреть на лед Байкала, доход будет гораздо выше за счёт более дорогой посуточной аренды. А, например, в апреле или в ноябре мы будем сдавать фонд на длительный срок – корпоративным клиентам или тем, кому нужно пожить в хороших сервисных апартаментах 3-4 месяца, потому что дома ремонт. Длительная аренда дешевле, поэтому мы номер может принести меньший доход.

Первые выплаты поступят уже по итогам сентября, как только к нам поедут гости. Кстати, мы гордимся тем, что на все проданные люксы заключены договоры на управление. Ни один номер не приобретён как жильё без права прописки. Это значит, что значительная концепция будет полностью собрана, что по-настоящему скажется на доходности.

7. КАКИЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯЮТ НА ДОХОДНОСТЬ?

Во-первых, доходность будет отличаться от номера к номеру: маленькие могут сдаваться чаще, но у них средний чек ниже, апартаменты больше площадку, возможно, будут сдаваться реже, но они и дороже.

Во-вторых, на доходность сервисных апартаментов в целом влияет интенсивность турпотока. Благодаря своему расположению – рядом с аэропортом «Иркутск» – «Смарттаменты» привлекают москвичей, санкт-петербуржцев, новосибирский самолётный трафик. Тем, кто приезжает на Байкал, удобно расположиться именно здесь и использовать «Смарттаменты» как хаб для путешествий как по Иркутску, так и на Байкал: до Листьянки можно доехать всего за 45 минут. Отсюда прекрасный доступ и на Луостненский, и на Байкальский тракты в обход

В-третьих, конкуренция между объектами разных городовских пробок.

В-третьих, конкуренция между объектами разных городовских пробок.

8. КАКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ У ИНВЕСТОРА, КОТОРЫЙ ВХОДИТ В ПРОЕКТ СЕЙЧАС?

Безусловно, те, кто вошёл в проект в 2024 году, когда мы только стартовали, уже заработали около миллиона рублей в виде роста стоимости недвижимости. Но и те, кто входит в проект сейчас, получают интереснейший инвентарь.

За то время, пока мы строили «Смарттаменты», доходность депозитов и вкладов упала в два раза. И сейчас она сопоставима с той, что предлагаем мы. При этом все понимают, что ключевая ставка и дальше будет снижаться, пусть не так динамично, как хотелось бы. А значит, будут падать и ставки по вкладам.

Инвестируя же в недвижимость, вы не только сохраняете свои деньги, но и формируете актив, который можно продать, передать по наследству, плюс зарабатывать на нём в моменте те самые 12% годовых в среднем.

Прозрачно и понятно.

* Прогнозируемая доходность, начиная со второго года после запуска отеля. Доход не гарантирован. Застройщик АО СЗ «Новые форматы».

10. ЕСТЬ ЛИ СЕЙЧАС ДОСТУПНЫЕ К ПОКУПКЕ АПАРТАМЕНТЫ?

гораздо выше, чем заявляется.

Чаше всего это индивидуальные предприниматели, в основном иркутчане, хотя есть покупатели из Москвы, Санкт-Петербурга, Улан-Удэ, Якутии. Любопытно, что к нам обращаются инвесторы, которые не были знакомы с форматом сервисных апартаментов. Это настоящие первооткрывцы, которые вкладываются в такие классные проекты, потому что уверены: это «голубой океан» и доходность может оказаться

Свободные номера в «Смарттаменты на Ширямова» ещё есть. Хотя их совсем немного – меньше 20 лотов (из 160, напомним) – средние и больше. Они войдут в эксплуатацию чуть позже, чем приобретённые ранее, но уже с декабря смогут принести доход.

А чтобы стать собственником недвижимости в «Смарттаменты на Ширямова», надо зайти на наш сайт, выбрать номер и договориться о встрече в отделе продаж. Отдельные договоры заключаются на отделку и комплектацию апартаментов. Ещё один – договор на управление – заключается с управляющей компанией. Все

СМАРТАМЕНТЫ

на Ширямова

(3952) 46-00-00

смарттаменты.рф



«СМАРТАМЕНТЫ НА ШИРЯМОВА» СДАНЫ! ЧТО ДАЛЫШЕ?

10 ВОПРОСОВ О НОВОМ ФОРМАТЕ ДОХОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ИРКУТСКЕ

«Смартаменты на Ширямова» введены в эксплуатацию. Однако возможность инвестировать в проект пока есть – и девелоперы обещают перевернуть представление о том, что такое доходная недвижимость. Когда апарт-отель примет первых туристов? Какие возможности доступны для тех, кто решит купить номера сейчас? Почему инвесторы рассматривают «Смартаменты» как более интересный инструмент, нежели посуточные квартиры или зарыбечные девелоперские проекты? Об этом нам рассказал коммерческий директор компании-девелопера «Менеджмент. Девелопмент. Сервисы» (МДС) Михаил Зубков.

1. ЧТО ТАКОЕ «СМАРТАМЕНТЫ»

Это новый для Иркутска формат коммерческой недвижимости аренды – доходные апартаменты с возможностью посуточной аренды. Мы построили две 14-этажные блок-секции на 160 номеров и 42 коммерческих помещения, которые разместились на нижних этажах. Наши гости должны получать хороший сервис. Поэтому «Смартаменты» предусматривают тренажерный зал для гостей апартаментов; спа; ресторан на 64 посадочных места, терраса на крыше, откуда будет открываться прекрасный вид на Иркутск, подземный паркинг и небольшая наземная парковка.

Площадь номеров – от 23 до 55 кв. м. Можно выбрать и небольшую студию для одного человека.

Запуск апарт-отеля намечен на сентябрь. Строительство завершилось, здание уже введено.

2. КОГДА «СМАРТАМЕНТЫ» ПРИМУТ ПЕРВЫХ ГОСТЕЙ?

Более просторный номер для нового заселения, и более просторный номер для тех, кто путешествует семьей, например, они укомплектованы мебелью, организованы по принципу «заяжай и живи»: здесь есть все необходимое – от кухонной зоны до удобной шетки и полотенца. Все номера будут в едином стиле – мы хотим, чтобы наши гости были уверены, что им гарантирован определенный уровень проживания и сервиса вне зависимости от выбранных апартаментов.



«Смартаменты» – это прекрасный вариант для туристов, которые путешествуют семьей или компаниями – как правило, им не подходят стандартные посуточные номера и они сейчас снимают посуточные квартиры. Однако современный турист уже привык к определенному сервису, который не может дать формат квартир. Кроме того, гостями смартаментов могут стать пассажиры ранних московских рейсов – те, кто рано улетает и прилетает, и транзитные пассажиры, которые летят через Иркутск в Китай, Таиланд, Вьетнам. «Смартаменты» расположены рядом с аэропортом – удобно добираться, переночевать и лететь дальше.

Еще одна наша целевая аудитория – это командированные сотрудники компаний. Те, кто приезжает по работе на неделю, две, месяц. Номер в домашней форме, с кухней, где можно приготовить себе завтрак, но при этом с удобной кроватью, ванной комнатой и другими удобствами. Консьерж-сервисом и другими преимуществами гостиницы – то, что им нужно. Эта аудитория растет: по данным аналитиков, с января по май 2026



года количество корпоративных бронирований в Иркутской области увеличилось на 21% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По этому показателю регион вошел в число лидеров Сибирского федерального округа, уступив только Алтайскому краю. Увеличение количества деловых поездок стимулирует спрос на современные объекты размещения с высоким уровнем сервиса и удобным расположением.

3. КАКАЯ СЕРВИСНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ПРЕДЛАГАЕТСЯ И КОГДА ОНА ОТКРОЕТСЯ?

К запуску отеля точно будет готов спальный, даже скорее банный комплекс, – это запускает известная в Иркутске марка «СПА-Имба». Сейчас закупаются финальные обмеры, утверждение формата, разработка меню. Раскрывать все карты сейчас не буду, скажу только, что к нам планируют захватить довольно известная франшиза. Думаю, что заведение приятно удивит иркутян и гостей «Смартаментов».

Будут еще разные полезные сервисы – кафе, парикмахерские, салоны красоты, продюктовый магазин – в тех коммерческих помещениях, которые приобрели в собственности инвесторы.

Как я уже сказал, открытие апарт-отеля намечено на конец августа, так что массовые бронирования начнутся в августе. Сейчас мы ведем переговоры с крупными компаниями, которые заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве, в бронировании целого пула номеров для своих сотрудников, командированных в Иркутск.



«СМАРТАМЕНТЫ НА ШИРЯМОВА» СДАНЫ! ЧТО ДАЛЫШЕ?

ОБЪЯВЛЕН ПРЕДСТАВ
ПРОДАЖ СМАРТАМЕНТОВ
НА КАРЛА МАРКСА



Переворачиваем
представление
о доходной
недвижимости

Михаил Зюков,
коммерческий директор
«Менеджмент. Девелопмент.
Сервисы»



СМАРТАМЕНТЫ