

газета

дело

СЕНТЯБРЬ, 2026 | № 8(170)

право |

Алексей Черкашин,
АНО «ВС Консалт»:
«Это возможность
для бизнеса донести
свою позицию»

6



актуально |

Игорь Кобзев,
губернатор Иркутской
области: «Бюджетный
кризис – временное
явление»

9



технологии |

«Вокруг ИИ надо
построить систему
тотального
недоверия»

16

«Только солнце греет само по себе»



Олег Причко,
генеральный директор Байкальской
энергетической компании

| 2

«Только солнце греет само по себе»

Олег Причко, БЭК, – о взаимосвязи тарифов и надежности, программах обновления ТЭЦ, отопительном сезоне и новой генерации

«Большая энергетика – отрасль глубоко консервативная. И в этом – залог ее надежности», – говорит Олег Причко, генеральный директор Байкальской энергетической компании (входит в Эн+). Но даже в самых консервативных сферах перемены неизбежны: меняются технологии, меняются экономические реалии, меняются запросы потребителей. О том, как компания, объединяющая 11 ТЭЦ, адаптируется к изменениям, о новой генерации, старых сетях и об инструментах для исполнения инвестиционной программы, Олег Причко рассказал нашему изданию.



Олег Причко

Фото: А.Федоров

– Ответственность энергетиков за качество и надежность теплоснабжения в регионах одинаковая. У подавляющего большинства генерирующих компаний и оборудование идентичное – построено на одних и тех же заводах. Соответственно, комплектующие и все затраты на эксплуатацию плюс-минус сопоставимы. А поскольку мы находимся дальше всех в СФО от европейской части, где расположены заводы-изготовители запчастей, то плечо доставки больше, и логистические расходы для нас выше. Номенклатура подрядных работ, расценки, трудоемкость тоже сопоставимы, поскольку сметная стоимость ремонтов базируется на одном базовом документе для всех субъектов РФ. При одинаковых затратах и более высокой логистической нагрузке ресурсов нам предоставляют в полтора раза меньше, чем соседям.

«НАША КОНСЕРВАТИВНОСТЬ – ЭТО ЗАЛОГ НАДЕЖНОСТИ»

Олег Николаевич, каким по счету для вас станет приближающийся зимний сезон в энергетике? И что изменилось в отрасли за то время, пока вы в ней работаете?

– В отрасль я пришел очень давно, в 1983 году. Но если говорить о сроке, в течение которого я как генеральный директор сначала «Иркутскэнерго», а потом Байкальской энергетической компании отвечаю за теплоснабжение основной

Мы всегда начинаем готовиться к следующей зиме, еще не завершив предыдущий отопительный сезон: уже в феврале запускаются первые плановые ремонты. Завоз угля стартует в мае. Иначе нельзя: в пиковые зимние морозы суммарное суточное потребление угля на наших ТЭЦ достигает 75-77 тысяч тонн. Это 15-16 железнодорожных составов, повторюсь, в сутки! Обеспечить такие объемы подвоза в оперативном режиме просто невозможно. В октябре на наших ТЭЦ должно лежать 3,5 млн т угля. Мы всегда это обеспечивали, обеспечим и в этом году. Наша консервативность – это залог надежности.

А с другой стороны?

– А с другой перемены неизбежны. Хотя бы потому, что наши ТЭЦ построены не вчера и уже возникла необходимость менять отслужившее свой срок основное генерирующее оборудование. На всех наших основных станциях проведены работы по поэлементной замене котлов и турбин. Так, например, за последние четыре года мы практически полностью обновили два котлоагрегата из восьми на Ново-Иркутской ТЭЦ и завершаем там строительство нового вагоноопрокидывающего устройства.

Чтобы вы понимали масштаб события: мы полностью вырезаем старый котел и монтируем новый с нуля. А между тем самый маленький из них на Ново-Иркутской ТЭЦ высотой 38 метров. Только топочная камера – место, где сжигается

угольная пыль в смеси с воздухом, – размером 8 на 13 метров и почти 25 метров в высоту, как восьмизэтажное здание. И подобных агрегатов на Ново-Иркутской ТЭЦ семь, каждый «съедает» по 60 тонн угля в час – железнодорожный вагон. И заменить два таких гиганта – это, согласитесь, серьезное обновление. Восьмой котел, на мой взгляд, вообще уникальный в России. Его паропроизводительность вдвое больше каждого из остальных.

Предполагаем, это потребовало больших инвестиций?

– Да, очень серьезных. Один только электрофильтр котлоагрегата сейчас стоит уже больше миллиарда рублей. Причем, когда мы начинали эту программу, первый фильтр обошелся в 500 млн рублей, потом цена выросла до 700-800 млн, теперь перевалила за миллиард. Дальше, очевидно, будет еще дороже, но без них нельзя – электрофильтры позволяют улавливать до 99% золы, сохраняя воздух города чистым, а снег – белым.

Откуда привлекали средства?

– Через федеральную государственную программу КОММод – конкурентный отбор проектов модернизации. Энергокомпании, претендующие на участие в ней, выходят на конкурс со своими проектами, обосновывают, что именно они собираются сделать и какой эффект получат потребители, а правительственная комиссия выбирает лучшие предложения. Участники КОММод привлекают заемные средства, инвестируют в модернизацию, а затем окупают вложения за счет дополнительных платежей за мощность с промышленных потребителей на оптовом рынке.

Мы активные участники этой программы и планируем участвовать в ней и дальше.

«ПЛАНОВЫЙ РЕМОНТ В 3,5 РАЗА ДЕШЕВЛЕ АВАРИЙНОГО»

Если мы заговорили о подготовке к зиме, то нельзя не коснуться темы теплосетей. Не так давно в Госдуме на фоне череды крупных коммунальных аварий обсуждали состояние сетей в стране. Называлась цифра – до 70% инфраструктуры в изношенном или аварийном состоянии. А как обстоят дела в Иркутской области и конкретно в Иркутске?

– В Иркутской области ситуация примерно как по всей стране, а в Иркутске даже хуже. Здесь износ тепловых сетей местами достигает 80%, средний срок их службы уже подходит к 40 годам, хотя норматив для магистралей – 20 лет, для распределительных сетей – 25. То есть подавляющее большинство труб в областном центре отработало почти два нормативных срока. Менять надо всё.

Мы каждое лето проводим гидравлические испытания тепловых сетей на прочность и плотность. И с каждым годом на этих испытаниях фиксируем всё больше повреждений. Их число растет примерно на 20% ежегодно. Повторюсь: это не аварии, это плановые профилактические проверки. Но они со всей очевидностью показывают состояние инфраструктуры.

Есть нормативные требования – 5% от суммарной протяженности тепловых сетей в год подлежит замене. БЭК укладывается в эту норму?

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ, РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 16+



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

Главный редактор:
Деметьева 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». №8 (170)

Дата выхода в свет: 04.09.2026 г.

Отпечатано в «Облформпечать» – Международный департамент.

Адрес типографии: 664003, Иркутская область, г. Иркутск, ул. Сухэ-Батора, д. 18.

Заказ №8. 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.

– В 2023 году при формировании пятилетней инвестпрограммы обновления тепловых сетей мы закладывали постепенный выход на 5%. Этого требует Стратегия развития строительной отрасли и ЖКХ России, эта цифра фигурирует в протокольных поручениях полпреда президента в СФО Анатолия Серышева.

Но ввиду стоимости всего объема замены и реалий тарифной политики наша пятилетняя программа не была принята. Есть более реалистичный план, указанный в меморандуме и подписанный областью с Минстроем РФ, там цель – 2,5% к 2030 году.

По факту, мы имеем возможность обновлять около 0,5% в год. В 10 раз меньше норматива – даже без учета накопленного износа. Без всяких сомнений, хотели бы больше, но наша деятельность по закону является регулируемой, а значит, объем перекладки определяют не энергетики, а власти, утверждая инвестпрограммы и определяя размер субсидирования тарифов до уровня экономически обоснованного.

«РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ЕСТЬ – ИХ ПОРА ПРИМЕНЯТЬ»

Не хватает средств?

– Есть и технические препятствия: протяженность тепловых сетей в Иркутске – примерно 1500 километров. 5% – это 75 километров ежегодно. Расстояние от Иркутска до Усолья-Сибирского. При этом, основные и теплосети, и сети «Водоканала» зачастую расположены под основными улицами и

Энергетики крайне заинтересованы в развитии газовой генерации – она радикально упрощает производственные процессы. Вопрос только в том, когда к нам придет магистральная газовая труба

проездами города. Если мы начнем менять столько труб разом, движение в городе просто встанет.

Но главное, стоимость такой модернизации сопоставима со всей нашей текущей ремонтной программой оборудования – а это почти 100 котлов и 50 турбин. И взять эти средства неоткуда: основной источник средств для энергокомпаний – это тарифы, а тарифы на тепло в Иркутской области в полтора раза ниже, чем в среднем по Сибири.

Всегда привожу такой пример. Если человеку давать половину от суточной нормы калорий, он может жить на этом рационе какое-то время. Говорят, можно до 40 дней вообще без еды продержаться. Но последствия со временем станут необратимыми. Так и с сетями, котлами, паропроводами, насосами: можно долго урезать инвестпрограмму до уровня минимального текущего содержания, откладывать модернизацию, но, когда инфраструктура дойдет до крайности и начнет выходить из строя массово, никакими ресурсами уже не удастся избежать серьезных ЧП.

Наверное, такое решение принималось все же исходя из соображений доступности тарифов для граждан?

– Возможно, но тогда возникает тарифный перекос. Почему в селе Баяндай тариф 7 800 рублей за одну Гкал местной котельной считается доступным? Почему в селе Бохан тариф 3 800 рублей за эту же гигакалорию тоже не вызывает вопросов? Там живут самые богатые люди Иркутской области? В Иркутске, для сравнения, тариф БЭК 1880 рублей за Гкал.

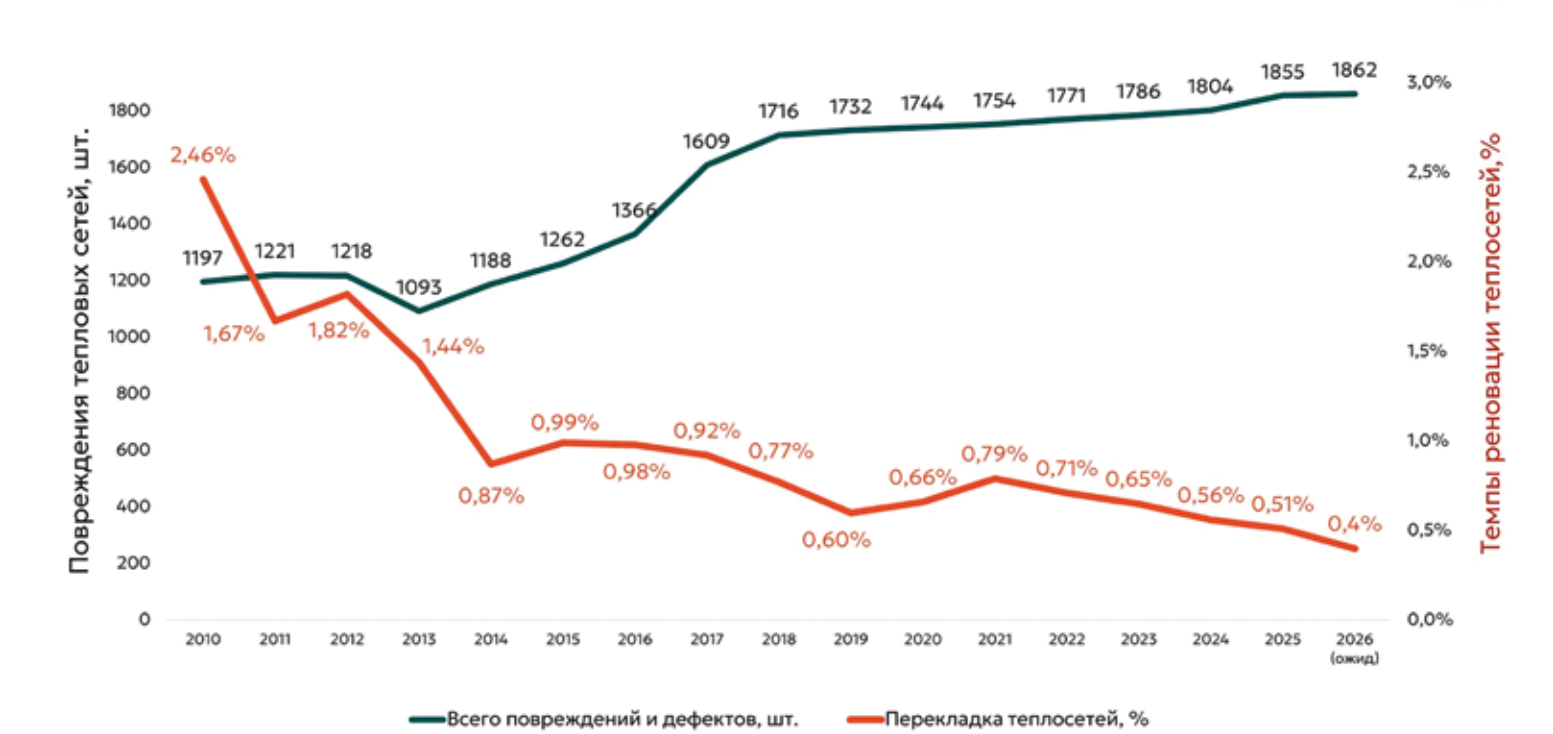
Если рассуждать про доступность, то федеральное законодательство жестко ограничивает предельный размер платы граждан за ЖКХ уровнем не выше 22% от совокупного дохода семьи. Разницу между этим уровнем и экономически обоснованным тарифом по закону должен покрывать бюджет. То есть население, в том числе социально уязвимые группы, надежно финансово защищено.

Мы не сторонники роста тарифов – наша задача обеспечить надежную и качественную услугу для потребителя. Пока достаточных ресурсов для этого мы не получаем, причем хронически. Страдает при этом в первую очередь потребитель. Люди платят, но не получают комплексной реновации инфраструктуры. Логика простая – либо мы сейчас формируем для будущего поколения, наших детей, необходимые резервы, либо наши дети платят за то, что мы когда-то решили сэкономить. Спасибо за это они нам точно не скажут.

А тарифы – единственный источник средств на эти цели?

– Кроме тарифов существуют и иные финансовые инструменты для модернизации инфраструктуры – национальные проекты, федераль-

Динамика повреждений и замены тепловых сетей ООО «БЭК» 2010-2026



С каждым годом на гидравлических испытаниях сетей специалисты БЭК фиксируют всё больше повреждений

Источник: Байкальская энергетическая компания

ные программы, инфраструктурные кредиты – на федеральном уровне государство понимает проблему и готово ее решать.

Необходимо, чтобы и на региональном уровне все участники процесса признали: есть надежность теплоснабжения, есть безопасность для людей, находящихся рядом с нашим оборудованием, например тепловой сетью на улицах городов, и есть экономика данного процесса. Сами собой эти вопросы не решатся, это очевидно. Нельзя

рассчитывать, что тепловые сети изо дня в день будут давать тепло по умолчанию, как солнце, – само встает, само светит, само греет.

У нас есть прекрасный пример сотрудничества региона, федерации и БЭК – иркутская тепловая магистраль «Тепловой луч», которая построена на инфраструктурный кредит. Хотелось, чтоб это был не последний такой опыт.

Рано или поздно менять эти сети все равно придется, но уже в аварийном порядке. Между тем, аварийный ремонт стоит в 3–3,5 раза дороже, чем плановый. И снижает безопасность для горожан.

«НЕЛЬЗЯ ДОПУСКАТЬ ОСТАНОВКУ СТРОЕК В ИРКУТСКЕ»

Иркутск не первый год живет в условиях нехватки тепловой мощности. Неоднократно звучали прогнозы о том, что строительный сектор может встать из-за этого. Но

пока этого не происходит. Получается, резервы все-таки есть?

– Дефицит тепловых мощностей – 368 Гкал в час – был официально зафиксирован еще семь лет назад, в схеме теплоснабжения Иркутска, которую разработали городские власти и утвердили на уровне Министерства энергетики РФ. Резервов нет – и это официально признанный федеральным ведомством факт. С 1 марта 2022 года, согласно постановлению правительства РФ, новые технические условия на подключение к тепловым сетям в Иркутске не выдаются, то есть подвести горячую воду к новым строениям и зданиям в городе уже невозможно.

Сейчас все стройки ведутся либо на ранее выданных техусловиях, либо на точечных мерах. Например, мы первыми в стране предложили механизм привлечения застройщиков к финансированию создания дополнительных мощностей. Схема примерно такая: мы находим инженерное решение, позволяющее за счет локальной модернизации оборудования получать по 10-15 дополнительных Гкал/ч, несколько застройщиков объединяются в пул, через стоимость техприсоединения совместно финансируют создание новой мощности, а затем каждый получает свою долю тепла.

Но это все «костыльные» вынужденные меры, разработанные нами, чтобы дать нашим партнерам во власти хоть какое-то дополнительное время на принятие системного решения – строительство трех водогрейных котлов на Ново-Иркутской ТЭЦ и газовой котельной, которые суммарно могут дать необходимые 450 Гкал. Однако до сих пор этого решения нет, так как нет понимания источников финансирования.

Если начать проектирование сейчас, когда город получит необходимое тепло?

– Через 4 года. Примерно год – на проектирование, плюс экспертизы, плюс сама стройка. Это минимальный срок.

Но, скажем водогрейные котлы на Ново-Иркутской ТЭЦ – это относительно быстро реализуемый проект: там уже есть инфраструктура и площадка, их можно вводить поочередно и первое тепло получить даже раньше.

Котельная на привозном сжиженном газе на правом берегу более долгий проект. Но он необходим, потому что сейчас в эту часть города тепло поступает с Ново-Иркутской ТЭЦ по двум коллекторам – под Глазковским мостом и по вантовому мосту в нижнем бьефе Иркутской ГЭС. Но их пропускная способность полностью исчерпана. А именно на правом берегу сегодня идет основное городское развитие.

В Иркутске сейчас обсуждают возможность строительства не одной большой газовой котельной, а нескольких маленьких – это быстрее и дешевле. На ваш взгляд, насколько такое решение целесообразно?

– Такое решение оставляет больше вопросов, чем даёт ответов. Поясню: те новые тепловые мощности, которые предлагаем мы, предназначены для работы в формате пиковых источников – то есть только в самые холодные 2–3 недели года. Всё остальное время они будут оставаться в режиме ожидания. Да, их строительство дорогое и долгое, да, себестоимость Гкал на них будет выше, чем на Ново-Иркутской ТЭЦ, но поскольку они работают ограниченное время, их дорогое тепло полностью «растворится» в тех 5 млн Гкал, которые мы ежегодно производим для Иркутска. На тарифе для потребителя это практически не отразится.

Продолжение на стр. 4



Новая тепловая электростанция в Усолье-Сибирском станет первым крупным объектом генерации, построенным в Приангарье за последние полвека

Фото предоставлено компанией

«Только солнце греет само по себе»

Продолжение. Начало на стр. 3

А альтернатива нашему решению – малые котельные для каждого района – это базовые источники, которые будут работать круглый год. С себестоимостью тепла еще более высокой – примерно 15-17 тысяч рублей за гигакалорию. Какой потребитель и как это будет оплачивать?

Еще один краеугольный вопрос: кто будет их эксплуатировать? Объекты большой энергетики подпадают под критерии «Опасного производственного объекта» в силу действующего законодательства. А с газом надо работать еще более аккуратно – он требует высокой квалификации и строжайшей профессиональной дисциплины. Этим должны заниматься высокопрофессиональные специалисты: теплоэнергетики, электрики, газовики. Управляющая компания этих теплоисточников сможет обеспечить такой кадровый состав? Сомневаюсь.

«ДЕФИЦИТ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ СТАНЕТ МЕНЕЕ ОСТРЫМ»

В Усолье-Сибирском развернулась грандиозная стройка на ТЭЦ-11. Можете рассказать подробнее об этом проекте?

– Это новая тепловая электростанция, три энергоблока суммарной мощностью 690 МВт. Проект реализуется в общей связке с объектами в Бурятии и Забайкальском крае – и вместе с ними должен обеспечить электроснабжение потребителей Юго-Восточной части Сибири. Проблема дефицита станет менее острой.

Фундаменты уже залиты, на склад поступило первое оборудование, готовится его монтаж. На машиностроительных заводах уже изготавливают наше генерирующее оборудование – мы постоянно на связи с производителями.

Подчеркну, это не реконструкция старой площадки – это создание новой генерации, которая увеличит общую мощность энергосистемы. Да, она располагается по соседству с ТЭЦ-11, но мы возводим новые корпуса с новыми котлоагрегатами, новыми турбинами, новыми паровыми связями между ними. И если ТЭЦ-11 построена, чтобы вырабатывать тепло, то новая станция будет вырабатывать только электричество.

Это угольная генерация?

– Да, просто потому, что сетевого газа на юге Иркутской области сейчас нет. Но если он появится, мы готовы переводить наши станции на газ – в том числе и эту мы технически можем «научить» работать на газовом топливе.

Энергетики крайне заинтересованы в развитии газовой генерации – она радикально упрощает производственные процессы. Для примера: прямо сейчас на Ново-Иркутской ТЭЦ хранится 550 тысяч тонн угля. Угольные ТЭЦ требуют огромного сопутствующего хозяйства: железнодорожные тупики, вагоноопрокидыватели, километры ленточных конвейеров топливоподдачи, бункеры сырого угля, мельницы – от двух до четырех на один котлоагрегат, – которые перемалывают уголь в пыль, сепараторы, системы вдувания этой пыли в котлы... С приходом газа вся эта гигантская инфраструктура становится просто не нужна. Ненужными станут эшелоны угля. Топливоподача сведется к трубе и газораспределительному пункту.

Газ не только экологичнее, но и колоссально упрощает всю логистику и эксплуатацию. Вопрос только в том, когда к нам придет магистральная газовая труба.

«ПРОСТО ПЕРЕРАСПРЕДЕЛИТЬ МОЩНОСТИ НЕЛЬЗЯ»

Провокационный вопрос: в прошлом году энергопотребление в Иркутской области снизилось примерно на 6%, и, судя по экономической ситуации, тренд продолжится. Нужна ли при таком положении вещей новая генерация? Ведь объекты очень дорогие, и их стоимость ляжет в тариф для всех потребителей.

– Здесь ключевое слово – баланс. Дефицит сдерживает развитие экономики, но и содержать избыточную генерацию – дорого, вы правы. По-



Олег Причко

Фото: А.Федоров

этому новая генерация нужна ровно в той мере, в какой она обеспечивает этот баланс.

Процедура принятия решения по строительству новой электрогенерации – это очень структурированный и жесткий процесс. Эту работу ведет Единый национальный диспетчер – Системный оператор Единой энергетической системы Российской Федерации. Это высокопрофессиональная организация, которая внимательно оценивает все параметры: и текущий баланс, и перспективное потребление, и экономику проектов. Без их решений никакое строительство не начинается.

А нельзя ли не строить новую генерацию, а просто перераспределить те мощности, которые зарезервированы потребителями, но не используются? Например, после запрета майнинга на юге Иркутской области высвободилось примерно 300 МВт, почти половина того, что будет вырабатывать новая теплоэлектростанция...

– Встречный вопрос: у вас есть автомобиль? Вы всегда водите его в режиме «газ в пол»? Вряд ли, так что заявленные в документах лошадиные силы вы скорее всего не используете и наполовину. Но если вам нужно резко ускориться, например обогнать кого-то или уйти от столкновения, вам понадобится вся мощь мотора. Так и с энергетикой – потребитель запрашивает необ-

ходимую ему мощность, исходя из максимально необходимых ему нагрузок. Он не всегда знает, когда они ему понадобятся. И мы этого не знаем, но обязаны предоставить зафиксированные договором параметры. Поэтому, отвечая на вопрос, – просто перераспределить нельзя.

А приведенный вами пример про майнеров – это как раз про расчет и про баланс. Ведь как формируется тариф на передачу электроэнергии? Берется весь полезный отпуск и соотносится с экономически обоснованными затратами на функционирование всего электросетевого хозяйства. Когда на юге исключили такую серьезную категорию потребителей, как белые майнеры, плательщиков стало меньше, но затраты остались теми же – их просто перераспределили на всех оставшихся. Итог: экономически обоснованный тариф для потребителей вырос. В том числе выросла и нагрузка перекрестного субсидирования.

«ОТХОДЫ ТЭЦ – ЭТО СЫРЬЕ ДЛЯ НОВЫХ ПРОДУКТОВ В БУДУЩЕМ»

Угольная ТЭЦ – это в том числе золошлаковые отходы. Раньше их использовали в строительных материалах, а как их утилизируют

сейчас? Какие технологии компания внедряет для решения этой проблемы?

– По технологии золошлаки складировались на специально отведенных местах – золоотвалах. По сути, это будущий ресурс для производства новых продуктов, когда технологический прогресс достигнет определенного уровня.

Но мы на протяжении многих лет складываем не все золошлаки. Значительную часть забирают цементные заводы – наша зола уходит в рецептуру цемента. Также мы провели успешный эксперимент по применению золы в основании автодорог. Например, на объездной дороге Усолья-Сибирского использованы наши золошлаковые материалы. Часть золы идет на рекультивацию полигонов ТБО для послонной пересыпки.

Сейчас мы при поддержке правительства Иркутской области, межрегиональной природоохранной прокуратуры и Росприроднадзора прорабатываем рекультивацию выработанных карьеров. Есть идея выполнить обратную засыпку карьеров грунтами на основе наших золошлаков, а сверху нанести рекультивационный слой растительных грунтов, высадить траву и деревья. Таким образом, вместо отвлечения новых земель для строительства новых емкостей золоотвалов мы восстанавливаем нарушенный ландшафт, возвращаем земли в государственный оборот. Такие примеры уже есть.

И финальный вопрос. Если бы всё зависело от вас, что бы вы сделали в первую очередь?

– Я бы начал с двух направлений. Первое – тепловые магистрали в центре Иркутска, например, на набережной от Глазковского моста до Вечного огня, на Дзержинского. Там трубы отслужили уже два срока, а людей гуляет огромное количество. Авария там чревата человеческими жертвами. Таких участков несколько, и мы сейчас готовим интерактивную карту, чтобы показать горожанам, где требуется замена.

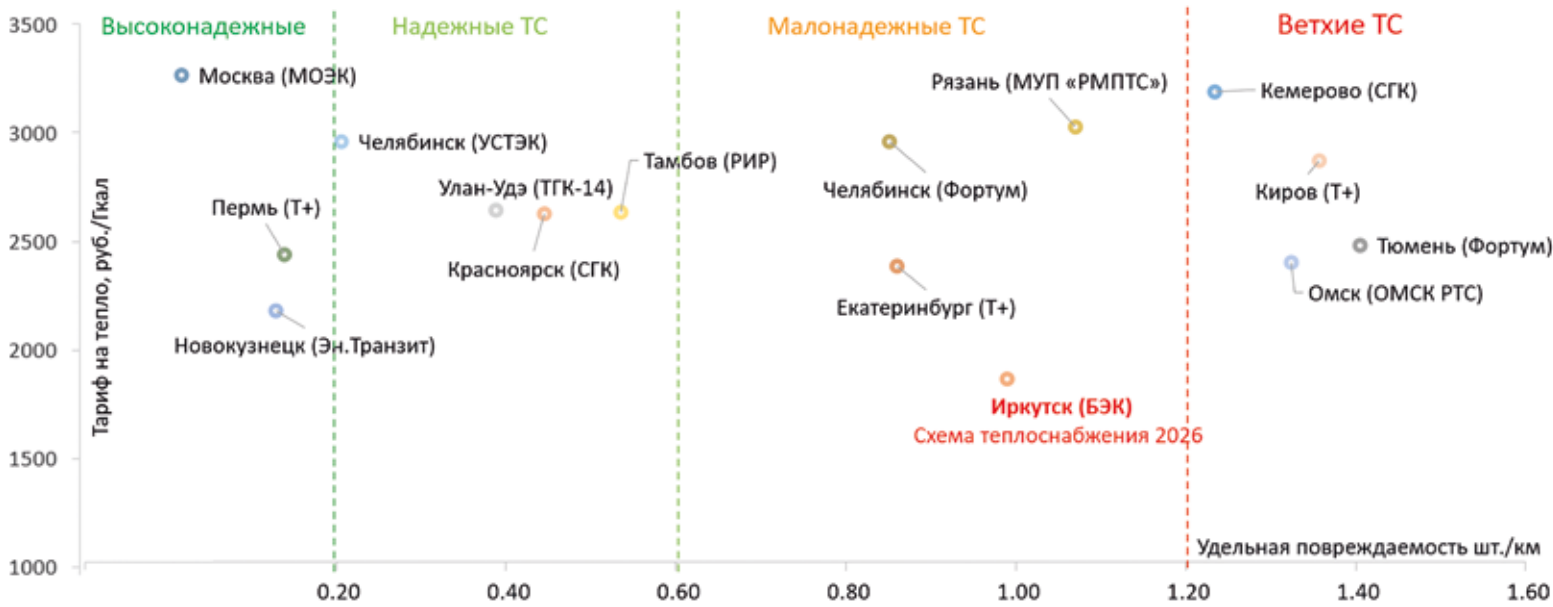
Второе – строительство газовой котельной на правом берегу Иркутска. Для нас это абсолютно новый формат и это очень интересно. Недавно заверченный масштабный проект «Теплового луча» научил нас прокладывать глобальные линейные объекты в условиях стесненной городской застройки. Это вдохновляет! Теперь хочется получить новый опыт.

Екатерина Вострикова

ЯЗЫКОМ ЦИФР:

протяженность тепловых сетей в Иркутске – **примерно 1500 км**. По нормативам надо ежегодно перекладывать **5%** – это **75 км**. По факту в 2025 году заменили **0,5%**

Рейтинг надежности систем теплоснабжения



Источник: Союз организаций по наладке теплоэнергетического оборудования (Союз Теплоналадка) по поручению департамента развития электроэнергетики Минэнерго РФ

Российская экономика готовится к новому циклу

Как замедление может стать новой точкой роста

Экономике свойственна цикличность: она редко развивается с одинаковой скоростью год за годом. Периоды активного роста сменяются спадом, и наоборот. «В какой-то период системе нужно время для восстановления баланса, и именно в такой точке сейчас находится российская экономика», – полагает исполнительный директор УК «Альфа-Капитал» в Иркутске Ольга Глызина. На какие факторы нужно сегодня обращать внимание инвесторам и какие инструменты можно расценивать как привлекательные в этих условиях, она рассказала нашему изданию.



Ольга Глызина

Фото предоставлено пресс-службой УК «Альфа-Капитал»

ПРИНУДИТЕЛЬНОЕ ОХЛАЖДЕНИЕ

– В 2023 и 2024 годах российская экономика сохраняла устойчивость, несмотря на внешние ограничения и волатильность рубля. В 2023 году ВВП увеличился на 3,6%, в 2024-м – на 4,3%, напомнила Ольга. – Оба результата превзошли даже самые оптимистичные прогнозы.

Но, как правило, быстрый рост создает предпосылки для перегрева экономики. Компании на волне общего оптимизма нередко переоценивают будущий спрос, и под эти завышенные прогнозы активно инвестируют в расширение производства, набирают сотрудников, тем самым усиливая конкуренцию за рабочую силу и капитал. В результате ресурсы становятся дороже, издержки бизнеса растут, а инфляционное давление усиливается.

– Жесткая денежно-кредитная политика ЦБ нацелена именно на то, чтобы предотвратить такой сценарий. Высокие ставки охлаждают деловую активность и снижают спрос на капитал, помогая экономике быстрее вернуться к более сбалансированному состоянию, – поясняет Ольга Глызина.

Экономика фактически находится в состоянии контролируемого принудительного охлаждения. В 2025 году сочетание высокой ключевой ставки и крепкого рубля затормозило рост промышленности почти до нуля. В первом полугодии 2026 года замедление продолжилось. По оценке Минэкономки, ВВП за этот период прибавил лишь 0,3%. Результатом должно стать снижение инфляции и создание условий для нового цикла роста.

– Именно сейчас российская экономика как раз нащупывает баланс, – убеждена Ольга.

СВОБОДНЫЕ РЕСУРСЫ – ТОПЛИВО ДЛЯ РОСТА

Замедление экономики, как поясняет эксперт, постепенно формирует ресурсы, которые впоследствии могут обеспечить ее быстрое восстановление.

– Например, загрузка производственных мощностей продолжает снижаться и к середине года опустилась до 77,5%. Меняется и ситуация на рынке труда. Хотя официальная безработица остается на исторически низком уровне, мы видим увеличение скрытой безработицы, данные по вакансиям и резюме также говорят, что рынок развернулся в сторону работодателя. Производительность труда, рассчитанная как реальный ВВП на одного занятого, в первом квартале снизилась. Это также говорит о росте избыточной занятости и недозагрузке рабочей силы, – отмечает Ольга Глызина.

В результате, подчеркивает она, у экономики постепенно появляется то, чего ей не хватало в период активного роста: свободные производственные мощности и рабочая сила. Это потенциал для ускорения деловой активности, прежде всего в промышленности.

– Именно поэтому нынешнее торможение экономики можно рассматривать как

подготовительный этап для нового цикла роста. Ключевое условие для его запуска – дальнейшее снижение ключевой ставки, – убеждена Ольга.

КУРС НА СМЯГЧЕНИЕ: ВАЖНА НЕИЗМЕННОСТЬ

Как указывает эксперт, ключевая ставка постепенно снизилась с 21% до 14% по итогам заседания в июле. Несмотря на это, монетарная политика ЦБ все еще остается жесткой: «ключ» до сих пор гораздо выше показателей устойчивой инфляции, которые регулятор оценивает в пределах 4–5% в пересчете на год. Соответственно и стоимость кредитования для бизнеса все еще высока.

– ЦБ пока сохраняет осторожную позицию и не переходит к более быстрому темпу снижения ставки из-за напряженности на рынке труда и инфляционных рисков. Например, в начале года на цены повлияло повышение НДС, а летом добавилось удорожание топлива, которое увеличило расходы бизнеса и инфляционные ожидания. Банк России также учитывает динамику дефицита бюджета, который в январе – июле составил 6,4 трлн рублей, или 2,8% ВВП, – поясняет Ольга Глызина.

В ближайшие месяцы внимание рынка будет сосредоточено прежде всего на инфляции и решениях ЦБ. От них зависит скорость снижения ставки, а вместе с ней и то, насколько быстро нынешнее охлаждение экономики сможет перейти в новый цикл роста

Из-за сочетания этих факторов регулятор выбрал более плавное снижение ставки и на последних заседаниях замедлил темп до 25 базисных пунктов.

– Но самое главное здесь не размер шага, а направление, которое остается неизменным. По прогнозам аналитиков «Альфа-Капитал», ключевая ставка до конца года может снизиться до 13,5%, – говорит эксперт.

При этом, добавляет Ольга, важно не допустить чрезмерного охлаждения экономики. Длительное сохранение жестких финансовых условий повышает риск перехода экономики к рецессии. А в более тяжелом сценарии – глубокого спада экономики, который может сопровождаться девальвацией рубля и новым витком инфляции.

Что важно учитывать инвесторам?

Для финансового рынка главным ориентиром остаются темпы снижения ключевой ставки.

– В целом смягчение денежно-кредитных условий поддерживает интерес к облигациям с фиксированным купоном. При этом неопределенность относительно дальнейшей скорости снижения ставки делает привлекательными инструменты, привязанные к ее динамике, например, облигации с переменным купоном или денежный рынок, – отмечает исполнительный директор УК «Альфа-Капитал» в Иркутске.

Инвесторы в акции также во многом ждут дальнейшего смягчения монетарных условий. Более низкая ставка создает предпосылки для восстановления деловой активности и улучшения финансовых результатов компаний. В такой ситуации

наиболее чувствительными к изменениям остаются отрасли, ориентированные на внутренний спрос. Крепкий рубль и динамика сырьевых цен продолжают оказывать давление на ресурсные компании.

– Российская экономика проходит через сложный и во многом неопределенный этап. Но для инвесторов такие периоды особенно важны, поскольку именно в это время постепенно меняются условия, которые будут определять динамику рынков в следующем цикле. Поэтому в ближайшие месяцы внимание рынка будет сосредоточено прежде всего на инфляции и решениях ЦБ, – резюмирует Ольга Глызина. – От них зависит скорость снижения ставки, а вместе с ней и то, насколько быстро нынешнее охлаждение экономики сможет перейти в новый цикл роста.





Фото: И. Мерзляков

«Это возможность для бизнеса донести свою позицию»

Алексей Черкашин – о том, кому и почему важна оценка регулирующего воздействия законопроектов

1 сентября вступил в силу региональный законопроект, который вводит административную ответственность за выезд на лед Байкала вне официальных переправ. Документ по-своему примечательный: над его редакцией работали не только законодатели, но и турбизнес. О том, как удалось донести позицию предпринимателей, какие перспективы открывает этот пример, что за правовые инструменты для этого предусмотрены и почему подобное взаимодействие власти и экономического сектора полезно всем сторонам, Газете Дело рассказал генеральный директор АНО «ЦРПИОИ «ВС Консалт» Алексей Черкашин.

«ЭТО БЫЛ ПОЗИТИВНЫЙ ПРИМЕР»

Алексей, давайте вспомним, с чего все началось?

– В марте этого года после двух трагедий с гибелью людей на Байкале был подготовлен законопроект, который вводил большие штрафы за выезд на лед вне официальных переправ. Безусловно, проблему с выездом частных УАЗиков на лёд вместе с туристами нужно было урегулировать, но формулировки закона вызвали вопросы. В частности, в проекте говорилось о «транспортных средствах», однако это определение не раскрывалось. Соответственно, под понятие «транспортные средства» попадали не только автомобили, но и хивусы, вездеходы «ТРЭКОЛ» и другая техника, способная безопасно передвигаться по различным поверхностям, в том числе по льду и воде.

Туристический бизнес забил тревогу – в такой редакции законопроект ставил под угрозу развитие зимнего туризма на Байкале. К нам обратилось несколько представителей отрасли: «Мы не понимаем, что нам делать?».

Мы подсказали, что вообще-то есть предусмотренная законом процедура общественного обсуждения, в рамках которой все, чьи интересы правовая инициатива так или иначе затрагивает, могут внести свои замечания и предложения в проект документа.

Сделали инструкцию для бизнеса: куда писать, как писать, в какие сроки. Туркомпания это распространила среди участников туррынка. Предприниматели начали активно писать свои замечания (говорят, так активно, что в какой-то момент даже затормозили портал – он не выдержал такого количества просмотров).

К этой теме подключился депутат регионального Заксобрания Алексей Ягодзинский, он за-

щищал позицию турбизнеса уже на сессиях ЗС. И нас услышали: в законопроект внесли изменения, выведя из-под штрафов хивусы. Да, не удалось отстоять трэколы, хотя именно с их помощью вытаскивают застрявшие в торосах суда на воздушной подушке. Тем не менее для множества людей сохранилась возможность работы в легальном поле.

Закон, который вступил в силу 1 сентября, отредактирован с учетом мнения предпринимательского сообщества. На мой взгляд, это очень позитивный пример.

«ВМЕСТО МАССЫ ЖАЛОБ – ПОНЯТНЫЙ ФОРМАТ»

Правильно ли я понимаю, что этот пример иллюстрирует не просто отдельно взятую историю, а – шире – в принципе возможность для бизнеса участвовать в нормотворческом процессе?

– Совершенно верно. Оценка регулирующего воздействия законопроекта или проекта постановления – это обязательная процедура перед его внесением на рассмотрение в Законодательное собрание или Думу. Ее цель – найти и убрать лишние трудности, избыточные расходы для предпринимателей, для

документ так или иначе касается, то может получиться так, что формулировки оказываются недостаточно точными, избыточными или возможные издержки превышают ожидаемую пользу. Именно поэтому законодатель и предусмотрел возможность для бизнеса и граждан участвовать в редакции законопроектов через подобные механизмы. Для этого еще в 2012 году было принято соответствующее постановление правительства РФ. Власти словно говорят: «Мы не можем за вас решить, что для вашего бизнеса хорошо, а что плохо. Это вы должны нам подсказывать».

Государство таким образом получает цивилизованный, структурированный формат обратной связи – никто не обивает пороги приемных, не озвучивает популистские призывы на встречах, не стоит с плакатами на площади.

А малый бизнес, у которого в отличие от крупных компаний нет возможности держать целые джиар-департаменты и даже отдельных сотрудников, ответственных за контакты с органами власти, имеет возможность донести свою позицию.

«ЗНАТЬ, ЧТО МЕХАНИЗМ СУЩЕСТВУЕТ, И АКТИВНО УЧАСТВОВАТЬ»

Какие механизмы для этого есть на практике?

– На практике это выглядит так: подготовленный проект документа рассылают в бизнес-ассоциации ТПП РФ, «Деловую Россию», «Опору России» или РСПП. Те изучают и дают свое заключение. Это один из каналов обратной связи. Но будем откровенны, количество нормативно-правовых актов, которое принимается ежемесячно, огромно: федеральные документы, региональные, муниципальные... «Большая четверка» не в состоянии их все просмотреть и на все отреагировать.

Другой канал – это портал обсуждения регуляторного воздействия. В Иркутской области это <https://regulation.irkobl.ru/projects>. Здесь любой желающий может зарегистрироваться, оце-

нить правовую новеллу по вопросам анкеты, а также оставить свои замечания и предложения. Именно этим механизмом мы предложили воспользоваться туротрасли. Он довольно простой. Просто надо, первое, знать, что он существует. Второе, активно участвовать, соблюдая сроки, направлять свои предложения, направлять отзывы, и на основании вот этого диалога в итоге будет рождаться какое-то решение.

Насколько активно этот инструмент используется?

– Он активно работает на федеральном уровне. На региональном, к сожалению, не всегда. Знаю, что в некоторых других субъектах подобными порталами бизнес-сообщество активно пользуется, чтобы доносить свою позицию. Более того, на основе этой обратной связи там даже просчитывают возможный экономический эффект предлагаемых изменений – до того, как принимать закон. Скажем, новый документ обязывает бизнес получать еще одну справку. Разработчики документа анализируют количество выданных справок за предыдущие периоды, число предпринимателей, прямые и косвенные издержки (транспортные, временные, организационные) и выводят т.н. негативный эффект. Затем сопоставляют его с ожидаемым позитивным эффектом: что, помимо экономических потерь, это решение даёт обществу, какую проблему закрывает. И оценивают целесообразность изменений – перекрывают ли плюсы возможные негативные последствия.

У нас, к сожалению, бизнес-сообщество мало знает об этой возможности. Между тем, чтобы этот инструмент работал эффективно, в него должны быть включены все стороны.

«ПОЗИЦИЮ НУЖНО УМЕТЬ АРГУМЕНТИРОВАТЬ»

В случае с запретом выезда на лед АНО ВС Консалт выступила координатором и в каком-то смысле катализатором процесса. Правильно ли я понимаю, что вы готовы применять этот опыт и в будущем?

– Повторюсь, написать отзыв на портале оценки регуляторного воздействия может любая коммерческая структура, любой предприниматель, чьи интересы затрагивает обсуждаемый законопроект. Просто у предпринимателей, во-первых, не всегда на это есть время и ресурс – у них сезон, клиенты, поставки, налоги и т.п. А объем работы, чтобы дать обратную связь по существу, нужно проделать большой: собрать массив данных, осмыслить, оформить.

Во-вторых, правовые документы нужно уметь читать. Очень часто поправки к закону выглядят как «во втором абзаце пункта 3.1 части 5 союз «или» заменить на «и». То есть нужно найти исходный закон, прочитать его, понять, о чем он, подставить в нужное место поправку – еще раз прочитать, понять, что изменится, к каким последствиям это может привести. Не у всех есть юридические отделы, настолько незагруженные текущей работой, чтобы заниматься еще и этим.

В-третьих, нужно уметь правильно доносить обратную связь. Когда ты пишешь «это плохо», «это непосильно для бизнеса», «бизнес загнется!» – это одна история. Такие заявления, скорее всего, сразу отправятся в корзину с формулировкой «носит оценочный характер». А вот когда пишешь «Это несет отрицательный эффект, потому что...», и у тебя приложено к этому обоснование – это совсем другое дело. Это обоснованное мнение, с которым можно работать.

На наш взгляд, юридический опыт участников нашей некоммерческой организации позволяет отработать все эти моменты.

Мы тесно работаем с различным бизнесом и понимаем важность диалога. А как юристы мы видим инструменты для его организации. Собственно, для подобных общественных проектов мы задумывали и создавали нашу организацию

Нужно помнить и то, что у каждой инициативы есть свои группы интересов.

– Разумеется! И эти интересы могут противоречить вашим: условная прокуратура или ГИБДД могут сказать «мы не видим такой проблемы». Поэтому свою позицию надо аргументировать так, чтобы нельзя было отписаться, чтобы ей сложно было бы что-то противопоставить.

Ну и не будем забывать, что субъектов, которых в разной степени затрагивает проект закона, множество – и все они по-разному видят способы урегулирования. Один считает, что



Алексей Черкашин

лучше сделать так, другой – иначе. У каждого своя, разрозненная информация о влиянии на экономику. Нужно все это организовать, обобщить – один в поле не воин. Очевидно, нужна некая точка, где эти данные консолидируются, оформляются и доносятся

до власти уже единым пакетом. Таким центром входа обычно выступают различные ассоциации, СРО. В этой ситуации мы взяли на себя такую функцию – и готовы продолжать.

«ВМЕСТЕ РАБОТАТЬ БЫСТРЕЕ И ЭФФЕКТИВНЕЕ»

А насколько малый бизнес вообще в курсе законотворческой работы в регионе? Или предприниматели спохватываются только тогда,

когда закон принят и они ощутили его последствия на себе?

– На самом деле не стоит недооценивать предпринимательское сообщество – в целом оно довольно внимательно следит за тем, что так или иначе касается его работы. Возвращаясь к примеру штрафов за выезд на лед: тогда именно предприниматели первыми об этом узнали, забили тревогу. Другое дело, что на тот момент они не знали про инструменты обратной связи.

Стоит помнить, что не на все нормативно-правовые акты целесообразно давать обратную связь. Скажем, в отношении документов фискального характера, всего, что связано с налогами, с упразднением каких-то льгот, мне кажется, нет возможности спорить. При оценке таких законопроектов учитывается только антикоррупционная составляющая.

Допустим, я предприниматель. Вижу некую правовую инициативу, понимаю, что последствия ее могут быть чувствительными для моего бизнеса. Что мне делать?

В этом случае вы приходите к нам и говорите: «Есть вот такой законопроект. У меня ощущение, что это влияет на мои интересы». Мы в первую очередь смотрим, не пропущены ли сроки общественного обсуждения. Затем определяем, затрагивает ли документ только ваш частный интерес или широкий круг лиц. Если видим общественное значение, то есть смысл собирать и консолидировать мнение отраслевого сообщества.

Чем еще привлекательна такая совместная работа? Вместе быстрее получается аккумулировать ресурсы, собирать и оформлять информацию, да и по затратам эффективнее. Мы тесно работаем с различным бизнесом и понимаем важность такого диалога. А как юристы, мы видим инструменты для его организации. Собственно, для подобных общественных проектов мы задумывали и создавали нашу организацию.

Екатерина Дементьева

КОММЕНТАРИИ

Денис Ягодзинский, заместитель председателя комитета по социально-культурному законодательству Законодательного Собрания Иркутской области:



История с законопроектом о штрафах за выезд на лед Байкала меня заинтересовала по одной простой причине: возникает длинная цепочка последствий, которая в итоге скажется на налоговых поступлениях в бюджет региона. Как депутат ЗС, я голосовал за бюджет Иркутской области и знаю, как напряженно он верстался и принимался. А как член комитета ЗС по социально-культурному законодательству, прекрасно понимаю, что финансирование социальной сферы, спорта, культуры, образования напрямую зависит от того, сколько денег у региона.

Когда стало понятно, что под формулировки инициативы запретить движение по льду, подпадают не только туристические автобусы и «буханки», но и те же хивусы, вообще-то предназначенные для подобных условий, то несложно было понять, что это ставит под угрозу зимний туризм на Байкале. А дальше оставалось только продолжить цепочку: владельцы машин, смежники, которые поставляют запчасти и ремонтируют их, туристические фирмы, которые возят людей на экскурсии, кафе, которые кормят этих людей, гостиницы, которые принимают этих туристов... Это не просто несколько ИП – это несколько отраслей, большое количество семей, рабочие места и налоговые потери для бюджета.

Ко мне обратился руководитель АНО “ВС Консалт” Алексей Черкашин. А нам, депутатам, очень важно вовлекать предпринимателей в обсуждение законов: без обратной связи мы рискуем случайно ударить по своим же налогоплательщикам.

Поэтому я стал отстаивать позицию бизнеса уже на следующих этапах рассмотрения законопроекта. Безопасность на льду осталась под контролем, но предприниматели не пострадали. Они продолжают работать, кормить семьи, платить налоги – а мы благодаря налоговому поступлению выполняем социальные обязательства.

Для меня эта история – яркий пример того, что государство и бизнес должны слышать друг друга. Одна голова хорошо, две – лучше. И даже если кажется, что инициатива касается только узкой сферы, всегда стоит копнуть глубже. Эффект может вырасти как снежный ком, который заденет множество смежных отраслей. А наша задача – не просто сокращать затраты, но искать новые пути наполнения бюджета, беречь каждое рабочее место. И бизнес здесь – наш главный партнёр.

Мария Стрелюк, руководитель компании «Байкалика»:

Когда мы узнали о готовящемся законопроекте, увидели текст проекта, стало понятно:



если его примут в таком виде, это фактически парализует перевозки по льду Байкала. А зимний сезон – основной для многих туристических компаний, большинство гостей из других регионов стараются приезжать именно зимой, чтобы увидеть уникальный лед Байкала. Более того, этот запрет отразился бы не только на туристической отрасли, но на транспортном обслуживании большинства прибайкальских поселков, жизнеобеспечении острова Ольхон.

С этой проблемой туристическое сообщество обращалось и в Торгово-промышленную

палату Восточной Сибири, и в органы власти, готовили письмо спикеру Законодательного собрания Александру Ведерникову, но сроки были очень сжатые и оставался риск не успеть донести свою точку зрения до разработчиков законопроекта.

И в это время на «Байкалику» вышел Алексей Черкашин и предложил воспользоваться механизмом оценки регулирующего воздействия (ОРВ) и подготовить официальные комментарии к законопроекту. Мы обратились к коллегам, оперативно собрали замечания и рекомендации. А Алексей и его коллеги из некоммерческой организации «ВС Консалт» помогли нам корректно сформулировать позицию и выбрать подходящую форму подачи, чтобы наши аргументы были услышаны.

Мы старались отстоять не только суда на воздушной подушке (хивусы), но и вездеходы «ТРЭКОЛ». В итоге хивусы исключили из-под запрета, а «трэколы» пока нет. Тем не менее для рынка это безусловный успех.

До этого случая мы не знали об инструменте ОРВ. Думаю, как и большинство моих коллег. Предприниматели погружены в свою работу и не имеют возможности отслеживать все законопроекты на всех уровнях. Но этот механизм отработал замечательно, показал себя эффективной формой взаимодействия с властью. Так что в будущем мы готовы прибегать к этому формату, если появятся новые инициативы, затрагивающие туристический бизнес. Но думаю, помощь юристов, профессиональных консультантов при этом нужна, чтобы наши предложения были корректными и конструктивно воспринимались теми, кто разрабатывает проекты законов.

Ледяной душ для новостроек

Новая редакция Водного кодекса поставила в сложное положение девелоперов в Иркутске и области

Конец лета обернулся для строителей нешуточным стрессом – в начале августа были приняты и вступили в силу поправки к Водному кодексу, которые запретили любое капитальное строительство в зонах затопления и подтопления. Иркутск исторически развивался вдоль берегов Ангары, Иркутска и Ушаковки, и эта норма стала для него серьезным вызовом. Под вопросом оказались и многоэтажные новостройки, и социальные объекты, и даже индивидуальное жилье. Каковы возможные последствия этого решения и есть ли выход из ситуации? Комментарии экспертов отрасли – в нашем материале.

«Новые требования затрагивают национальные и федеральные проекты»

Первый заместитель министра, осуществляющий полномочия министра строительства Иркутской области, Алексей Изотов отметил, что Минстрой Иркутской области обратился к федеральным властям за разъяснениями по поводу применения нового закона. Вопросы региона касаются, в частности, действия ранее выданных разрешений на строительство и механизмов реализации заключенных договоров комплексного развития территорий (КРТ).

– В Иркутской области данный вопрос стоит особенно остро в силу географических особенностей: большинство населенных пунктов региона исторически расположены в границах водоохраных зон, вблизи рек и озер, – признал он. – Новые законодательные требования напрямую затрагивают реализацию национальных и федеральных проектов. Для соблюдения норм закона застройщикам потребуется внедрять дополнительные комплексные инженерно-технические решения по защите территорий, что неизбежно повлечет за собой удорожание строительства и корректировку проектной документации, – пояснил он.

Как только будут получены официальные разъяснения, они будут опубликованы в открытом доступе на официальных ресурсах Минстроя Иркутской области.

ВАЖНО

Министерство строительства РФ уже заявило, что поправки в закон были внесены без согласования с ним, проблема имеет общероссийский масштаб и ведомство уже работает над ее разрешением. Как сообщает РБК, на уровне правительства готовится ряд мер для решения проблемы. Во-первых, это антикризисные меры, которые позволят достроить и зарегистрировать уже начатые здания. Во-вторых, впоследствии будут подготовлены поправки в законодательство.

«Градпотенциал области может сократиться процентов на 30»

По словам Виктора Ильичева, президента регионального Союза Строителей, эти ограничения в первую очередь затрагивают Иркутск и Иркутский муниципальный округ, где сосредоточен основной объем нового строительства. – Подчеркну, что речь идет не об одном крупном объекте или площадке, а о целом перечне только по тем проектам, где площади уже известны, совокупный объем планируемого ввода превышает 500 тыс. кв. м. Под ограничения попадают не только жилые дома, но и КРТ, школы, детские сады, спортивные, медицинские, коммерческие и инженерные объекты. По предварительной оценке, градостроительный потенциал области может сократиться не менее чем на 30%, – заявил Виктор Ильичев.

Он добавил, что исключений не предусмотрено даже для частных домов. При этом для ИЖС, как правило, не требуется обязательной экспертизы проектной документации. Поэтому необходимо отдельно определить, какие именно меры инженерной защиты требуются для индивидуального жилья и каким образом будет подтверждаться их достаточность.

«Разрешения не аннулируют, но и строить не дают»

Мирослава Курмель, исполнительный директор Ассоциации застройщиков Иркутской области (АЗИО) указывает, что из-за новых поправок в Водный кодекс масса новостроек оказалась в правовой лакуне: уже полученные разрешения на строительство поправок не аннулируют, но и строить не дают.

– Что будет с объектами, разрешение на строительство которых получено до 4 августа – это один из главных нерешенных вопросов. Принятый закон не отменяет автоматически ранее выданные разрешения и прямо не требует остановить уже начатые стройки. Но одновременно новая редакция Водного кодекса не содержит специального исключения для

таких объектов, – говорит эксперт. – Правовая неопределенность сложилась и в отношении продолжения строительства, и особенно в отношении последующего ввода объектов в эксплуатацию.

По ее мнению, теоретически застройщики могут пойти длинным путем: сначала построить инженерную защиту, потом изменить границы зоны, вывести из нее участок, а затем строить.

– Но сегодня эту процедуру нельзя рассматривать как полноценный и понятный инструмент для инвестора. Застройщик не может самостоятельно запустить весь процесс и получить изменение границ в четко установленный срок, – поясняет Мирослава Курмель.

«Стоило дать время девелоперам на адаптацию»

Дмитрий Ружников, генеральный директор АО СЗ «ФСК «Новый город» и депутат Законодательного собрания Иркутской области, признал, что позиция государства ему понятна, но, по его мнению, стоило ввести переходный период на адаптацию для застройщиков и владельцев земель.

– Изменения Водного кодекса – это реакция правительства РФ на участвовавшие случаи подтопления населенных пунктов, часто с утратой имущества, разрешением домов, даже с жертвами, – полагает Дмитрий. – Мне этот вопрос хорошо знаком по моей предыдущей работе на посту вице-мэра. Тогда из-за подъема уровня Байкала увеличили сброс через плотину ГЭС. Это привело к подтоплению садоводств вдоль берегов Ангары. Владельцы домов стали требовать компенсации. Мы подняли правоула-

навливающие документы на эти участки, и выяснилось, что многие из них выделялись еще в 1988-1989 годах без права собственности и тем более без разрешения на капитальную застройку – просто под грядки. Но государство в какой-то момент перестало следить за соблюдением условий передачи земель, и они в нарушение правил обросли домами.

Впрочем, убежден эксперт, это не отменяет того факта, что закон был принят слишком стремительно. Девелоперам не дали времени на адаптацию.

– Да, можно говорить о берегоукреплении или иных технических решениях, которые позволили бы сохранить стройку в зонах риска. Но тогда возникает цепочка вопросов: кто будет отвечать за эти укрепления в дальнейшем? Кто примет решение, какой именно способ защиты считать достаточным, что даже при аномальном паводке вода не затронет объект? Практика показывает, что таких прогнозов никто дать не может, – отмечает Дмитрий Ружников.

«Закон стал шоком для застройщиков»



Генеральный директор ГК «Дом-Строй» Татьяна Красноштанова напоминает, что этот законопроект обсуждался более 10 лет. Однако в текущей редакции все равно стал

шоком для застройщиков. Главным образом из-за отсутствия переходного периода и промежуточных регламентирующих актов для объектов, по которым уже получены разрешения на строительство.

– Строительная отрасль региона и без того работает в условиях постоянного давления и специфических региональных ограничений: высотность, плотность застройки, сейсмика. Несколько лет назад введение приаэродромной зоны уже парализовало многие проекты; на решение проблемы ушло около двух лет. Сегодня отрасль вновь столкнулась с запретом, – констатирует она.

По ее мнению, следовало предусмотреть переходный период и разрешить строительство в таких зонах при соблюдении специальных мероприятий и инженерных решений – как это делают в развитых странах.

– Достаточно вспомнить города, построенные на реках: Бангкок, Шанхай, Амстердам. Они возникли и развивались благодаря инженерной мысли. Мы можем действовать так же, но вместо этого получаем полный запрет на развитие, – подчеркивает Татьяна Красноштанова.

Если выход из ситуации не будет найден, последствия, по ее словам, будут катастрофическими: объекты, которые строятся на кредитные средства не введут в эксплуатацию, дольщики останутся без жилья, а банки столкнутся с невозвратом средств.

Иван Рудых

Какой выход предлагают Союз строителей и АЗИО?

Ассоциация застройщиков Иркутской области и региональный Союз строителей предлагают изменить принцип регулирования: запрещать не строительство в зоне как таковой, а строительство без доказанной и обеспеченной инженерной защиты.

Для этого необходимо:

- разрешить строительство после обеспечения инженерной защиты;
- разрешить проведение изысканий и проектирования, необходимых для ее создания;
- установить переходные нормы для уже строящихся объектов, КРТ, инвестиционных проектов и объектов, находившихся на стадии проектирования до 4 августа;
- закрепить возможность завершения и ввода объектов с ранее выданными разрешениями;
- упростить и регламентировать процедуру изменения границ зон после выполнения инженерной защиты;
- пересмотреть подход к определению зон подтопления с учетом реальных инженерных исследований.

Бюджетный кризис – временное явление

О чем говорил губернатор Иркутской области Игорь Кобзев во время своей прямой линии

Бюджет, ЖКХ, дороги, бензиновый кризис – ключевые темы прямой линии губернатора Игоря Кобзева, которая прошла в середине августа. Мы записали наиболее важные тезисы.

О БЮДЖЕТЕ: ВАЖНО, ЧТОБЫ БИЗНЕС ПЛАТИЛ НАЛОГИ В ОБЛАСТИ

Глава Приангарья Игорь Кобзев отметил, что финансовая ситуация сейчас действительно непростая. В предыдущие два года налоговые и неналоговые доходы региона снижались из-за неблагоприятной экономической конъюнктуры в тех отраслях, которые являются основными для Иркутской области. В том числе падали мировые цены на экспортную продукцию, что привело к падению прибыли крупных предприятий региона.

– Что произошло? На начало 2024 года [в бюджете области] фиксировалось отрицательное сальдо в 6,5 млрд рублей. К сентябрю 2025 года ситуация усугубилась: мы вышли на показатель минус 25 млрд рублей, – рассказал он.

Доходная часть серьезно сократилась, прежде всего в связи со снижением поступлений налога на прибыль компаний. А значительную часть этих поступлений много лет обеспечивал нефтегазодобывающий сектор.

– Налог на прибыль бюджетообразующий – он даёт более 32% доходной части бюджета. И если рассматривать долю нефтегазодобывающей отрасли в нем, то в 2023 году поступления от нее составляли почти 44 млрд рублей, а по итогам 2025 года – менее 15 млрд. Снижение практически в три раза, – указал Игорь Кобзев.

Он добавил, что ему как руководителю региона пришлось принимать непростые решения, чтобы выполнить все социальные обязательства.

– Сегодня региональный бюджет утверждён в объёме 284 млрд рублей – конечно, меньше, чем хотелось бы. Но мы работаем в этом формате, ведём конструктивный диалог с Минфином России. Более того, на встрече с президентом Владимиром Путиным я подробно объяснил ситуацию, – отметил он. – По итогам июля 2026 года, мы зафиксировали небольшой прирост доходной части к показателям 2025-го – на 11%.

Губернатор призвал понять, что бюджетный кризис – временное явление. Вы-

“

Бюджетный кризис не приговор. Мы знаем причины и понимаем, что делать. Будем жёстче контролировать расходы, бороться за федеральную поддержку, создавать условия для новых производств и бороться за инвесторов

ходить из него Иркутская область, по его оценкам, начнет в 2028-2029 годах. Два года региональным властям потребуется, чтобы оптимизировать расходы и отработать механизмы наполнения доходной части областного бюджета.

– Мы знаем причины и понимаем, что делать. Будем жёстче контролировать расходы, бороться за федеральную поддержку, создавать условия для новых производств и бороться за инвесторов. Принципиально важно, чтобы крупный бизнес, который работает здесь, использует наши ресурсы, инфраструктуру и труд наших людей, был максимально связан с Иркутской областью и платил здесь налоги, – заявил Игорь Кобзев.

По его словам приоритетом в работе правительства региона остается сохранение социальных гарантий гражданам, поэтому значительный объем расходов запланирован на исполнение таких расходов, как выплата заработной платы в бюджетной сфере, оказание мер социальной поддержки населению, и компенсация затрат предприятиям за оказание населению услуг по пониженным тарифам в сфере жилищно-коммунального хозяйства и транспорта.



Игорь Кобзев

Фото: А.Федоров

О ТОПЛИВНОМ КРИЗИСЕ: СЕЙЧАС РЫНОК СПОКОЕН

Говоря о топливном кризисе, с которым Иркутская область столкнулась в конце июня-начале июля, губернатор пояснил, что дефицит топлива на заправках сформировался из-за резкой смены модели снабжения: независимые автозаправочные станции (а они, по словам Игоря Кобзева, занимают около 70% розничного топливного рынка региона) лишились привычных каналов закупки после того, как на Санкт-Петербургской товарной бирже резко сократились объемы реализации бензина.

– Это потребовало от нас оперативной управленческой перестройки логистики. В течение двух недель удалось стабилизировать ситуацию по всем видам топлива – от дизельного до бензина марок АИ-92, АИ-95 и АИ-100. Важным моментом стало достижение на федеральном уровне договоренности о прямых поставках топлива с заводов-производителей для трех ключевых региональных операторов («Крайс-Нефть», ОМНИ и

БРК). Сегодня график поставок утвержден. Мы рассчитываем получать более 40 тысяч тонн, – рассказал Игорь Кобзев.

Однако сейчас, подчеркнул губернатор, критически важна «невидимая» работа: распределение топлива между более чем 300 АЗС, которые не входят в структуру ключевых региональных операторов. Кроме того, в области около 1 500 удалённых населённых пунктов, и далеко не всегда там есть необходимые запасы топлива.

– Мы отслеживаем все возможные изменения – как объективные, так и субъективные. Проработали с «Роснефтью» и «Газпромнефтью» возможность долгосрочных форматов сотрудничества. Пересмотрели логистические маршруты и перешли на индивидуальную работу. И сегодня работаем в режиме оперативного восьмидневного планирования. Изменения возможны, но они будут носить временный характер, – сообщил губернатор.

Он признал, что обстоятельства могут меняться, но отметил, что на данный момент серьёзных предпосылок для входа во вторую волну кризиса нет:

– Ажиотаж, возникший в августе в течение нескольких дней, удалось оперативно купировать – сейчас рынок спокоен.

Напомним, острая нехватка топлива на заправках региона началась в двадцатых

числах июня. Ряд автозаправок полностью прекратили отпуск бензина частным лицам или ввели жесткие лимиты на продажу в одни руки. Очереди на АЗС, где отпускали бензин растягивались на несколько километров. Люди стояли в них часами. К середине июля ситуацию удалось стабилизировать.

О ЖКХ: ПРОДОЛЖАЕМ МОДЕРНИЗАЦИЮ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Подготовка к зиме – еще один вопрос, который волнует многих жителей области, особенно в северных территориях. В частности, – завоз топлива в отдаленные районы, от своевременности которого напрямую зависит тепло- и энергоснабжение в Бодайбинском, Мамско-Чуйском районах и других. Губернатор заявил, что региональные власти держат под контролем доставку угля и нефтепродуктов.

– Заключили контракты на поставку почти 70 тысяч тонн ресурсов на общую сумму 2,2 миллиарда рублей. Это 60,4 тысячи тонн угля и 8,5 тысячи тонн нефтепродуктов. Уже отгрузили (без учета поставок первой половины года) 50,3 тысячи тонн, из которых 33,9 тысячи тонн доставили на место, – отчитался он на прямой линии.

Помимо этого, региональные власти активно занимаются плановым обновлением оборудования ЖКХ в городах и поселках. В бюджете Иркутской области на 2026 год на эти нужды предусмотрено 510 млн рублей.

Финансирование получили Свирск, Тулун, Черемхово, Слюдянка, поселки Утулик, Порт Байкал, Култук, Ангасолка, Мишелевка, Рудногорск, Чунский, Эдучанка, Железнодорожный, Мама, Озерный, Карахун, Харанжино, Прибойный и деревня Куватка Братского района.

В каждом из пунктов свои приоритетные задачи: модернизация инженерных сетей, замена котельного и вспомогательного оборудования, покупка новых агрегатов. Часть объектов уже сделана, на остальных либо идут работы, либо заключаются подрядные договоры.

Кроме того, особой зоной контроля остается Бодайбо, где зимой 2026 года вводился режим ЧС из-за крупной коммунальной аварии, последствия которой обсуждались на федеральном уровне. Губернатор Игорь Кобзев признал, что прошедшая зима стала серьезной проверкой для системы ЖКХ региона, а ситуация в Бодайбо выявила системные проблемы.

– Очень много проблем и на других территориях, в том числе и в Байкальске. Там тоже аварийный теплоисточник. Мы ищем варианты решений, чтобы предстоящий отопительный сезон прошел безопасно, – подытожил он.

Иван Рудых

Из чего складываются доходы бюджета иркутской области, %

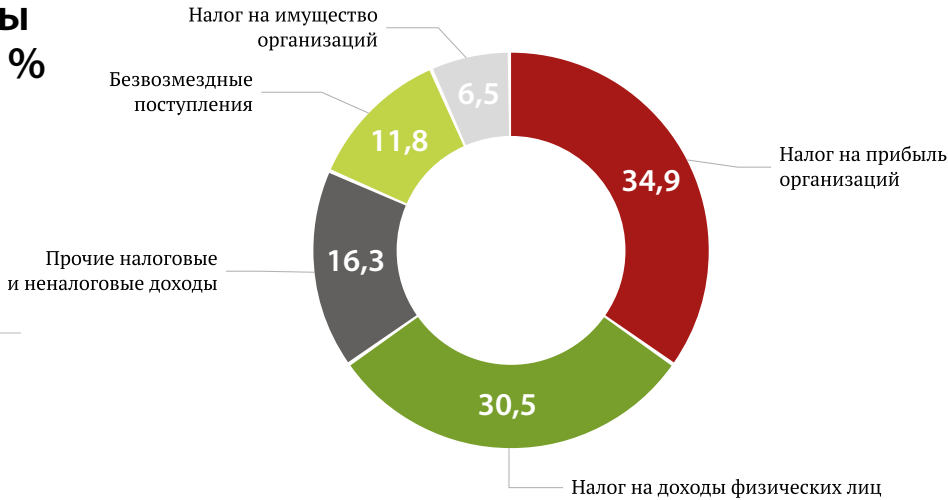
Два налога — на прибыль организаций и на доходы физических лиц — дают **65,4%** всех поступлений. Остальное приходится на прочие сборы, безвозмездные поступления и имущественный налог.

65,4%

два ключевых налога

11,8%

безвозмездные поступления



Источник: министерство финансов Иркутской области

Бизнес без иллюзий

7 предпринимателей о том, как строить устойчивый бизнес

«Если ваша машина рассыпается на грунтовке – это проблема машины. Она должна уметь ездить по любой дороге, никто не обещал вам хайвей», – заявил один из спикеров Бизнес-Феста Сбера. Семь предпринимателей из разных городов и отраслей сошлись во мнении: легкие времена – это исключение, а не правило. Операционные, финансовые, личностные кризисы – каждый собирает свои «предпринимательские бинго». О них – в нашем материале.



Фото: А. Федоров

«Стало не хуже, стало по-честному»

Ильназ Набиуллин – основатель мировой сети парикмахерских «Чио Чио», насчитывающей порядка 800 действующих точек. Операционный кризис в его компании проявился на стратегической сессии, через цифры по персоналу. Сеть нанимала 300 мастеров в месяц – и ровно столько же теряла. Колоссальные усилия по найму не приводили к росту бизнеса. С этого осознания в компании начался новый этап – с тотальным контролем цифр, искоренением «культуры оправданий» внутри команды и пересмотром темпов развития.

– В медицине есть такое выражение: «Молодость всё прощает». Когда тебе 20 лет, ты можешь не следить за здоровьем, питанием, сном, и в целом организм вывозит. Но когда тебе 35, ты резко встал со стула – и мир пошатнулся. В бизнесе то же самое: «маржа всё прощает». Пока рынок рос сам по себе и «подталкивал в спину», высокая доходность позволяла не выстраивать системы, не считать цифры и мириться с неэффективностью команды. Сейчас бизнес «повзрослел», и теперь он, как и здоровье после 35 лет, требует системного подхода и постоянного ухода. Раньше мы открывали по две точки в день. Люди есть, волосы есть – погнали. Сейчас запускаем по 10-12 локаций в месяц. Это больше,

чем у конкурентов, но гораздо меньше, чем было у нас раньше. И каждое решение мы принимаем на основе больших данных и геоаналитики. Стало не хуже, стало по-честному.

«Мне нужны “укушенные”»

Дмитрий Кибкало, серийный предприниматель, за 20 лет прошедший через десятки индустрий, свой главный технологический вызов встретил, возглавив игровую платформу PARTYstation (Патистейшен). Внешне всё выглядело успешно: 100 тысяч зарегистрированных пользователей. Но внутри – «дырявое ведро»: с клиентами никто не общался, а контент-маркетинг был в зачаточном состоянии.

Вместо расширения штата или найма дорогих подрядчиков предприниматель собрал систему рассылок сам с помощью ИИ. Владелец должен сначала сам разобраться с возможностями инструмента, а затем научить команду, уверен Дмитрий. Но нейросети ценны не сами по себе, а как способ «оцифровать» опыт команды. Для этого нужно начать фиксировать «цифровой след» каждого решения. Если собрать в CRM 100 объяснений, почему менеджер отклонил или принял заявку, то 101-ю заявку машина сможет обработать сама.

Такой подход Дмитрий масштабировал на все процессы: от контента до управления клиентской базой. Микрорешения с использованием ИИ позволили компании вырасти в три раза за полгода при команде из восьми человек и изменили подход предпринимателя к найму.

– Раньше я ценил ответственность и исполнительность, теперь – инициативу и изобретательность. Мне нужны те, кто действует без пинка, решает задачи без инструкций и сам следит за изменениями в индустрии. На собеседованиях я задаю ключевой вопрос: «Есть ли у вас платная подписка на нейросеть?» Если человек платит свои деньги – значит, он уже «укушен» технологиями. Если нет – он не в игре.

«В коконе “мехом внутрь” денег нет»

Для Игоря Стоянова, основателя холдинга «Персона» с годовой выручкой 4,5 млрд рублей, точкой обнуления стал кризис среднего возраста. Системный сбой затронул всё: от личной жизни до финансов. Перелом наступил после встречи с миллиардером, который сказал, что жизнь до 43-45 лет – генеральная репетиция, а настоящая реализация начинается после 45-47 лет. Сам пройдя через сложную трансформацию, Игорь Стоянов создал систему, которая помогает дру-



Дмитрий Фалеев,
заместитель председателя
Байкальского банка Сбера

Иркутск – важная точка на карте Бизнес-Фестов Сбера, которые проходят от Калининграда до Владивостока. Мы целенаправленно привозим в регионы топ-спикеров, чтобы предприниматели не только получили новые знания, но и почувствовали: они не одни. Мы рядом и готовы поддерживать – и словом и делом. Тема нынешнего феста – устойчивость бизнеса в непростой ситуации. И здесь наша позиция однозначна: поддержка должна быть системной. Мы готовы поддерживать предпринимателей во всём: и через классический банковский бизнес, и через наши цифровые продукты – ГигаЧат, модели искусственного интеллекта, которые помогают и малому, и большому бизнесу. Особое внимание мы уделяем реструктуризации кредитных обязательств. Это существенная поддержка, которая позволяет бизнесу продолжать существовать даже в непростые времена. Кризис – это серьёзный вызов, но он открывает и окно возможностей. Появляются новые ниши, рождаются неожиданные партнерства. Главное – не сдаваться и смотреть по сторонам.

МНЕНИЯ

«Устойчивость – это стабильность»



Александр Новолодский,
группа компаний «Мед-
стандарт» (Иркутск,
Ангарск, Красноярск):

– Бизнес-Фест – это нужная история для бизнес-сообщества. Информация, которую мы здесь получаем, важна и понятна. Она даёт чёткое понимание: мы движемся в правильном направлении.

2026 год выдался очень непростым. Мы все ощутили и экономическое, и геополитическое давление. Но, несмотря на это, мы находим вну-

тренные ресурсы и резервы, чтобы отвечать на возникающие вызовы, решать проблемы, которые поднимаются на поверхность, и становиться лучше, сильнее и динамичнее.

Сегодня тема устойчивости – ключевая. Как говорят в медицине и не только, мастерство – это стабильность результата. Если мы видим стабильные показатели в течение длительного времени, без критических падений и необоснованных взлётов, значит, мы устойчивы. А когда мы способны предсказать и предупредить сложные моменты, которые могут возникнуть из-за внешнего воздействия, – вот это и есть настоящая устойчивость.

Мы не знаем слов «устал» или «не могу»



Александр Чуприн, основа-
тель Первой мужской и
Первой женской клиник
(Иркутск):

– Со Сбером мы работаем давно – ещё с тех времён, когда он назывался Сбербанком. У нас оформлен зарплатный проект, мы берём кредиты на развитие. Как физик, я активно пользуюсь продуктами банка, поэтому Бизнес-Фест для меня в первую очередь – возможность быть в курсе новых продуктов.

Однако ценность мероприятия не только в этом. Здесь можно послушать столичных спикеров, которые делятся свежими инсайтами,

здесь собирается огромное количество предпринимателей, и это создаёт уникальную среду для коворкинга и живого общения. Мы обмениваемся знаниями. Кстати, партнёров здесь ищут активно. Мы уже сегодня нашли контакт по IT-направлению: переговорили, обсудили некоторые моменты.

Что касается бизнес-климата, сегодня практически во всех отраслях наблюдается определённая просадка. Мы, как и многие, не исключение. Но настроение – только вперёд. Мы, предприниматели, не можем позволить себе плохое настроение. Мы не знаем слов «устал» или «не могу». Никто, кроме нас, наши задачи не решит. И такие события, как Бизнес-Фест, конечно, очень заряжают, ведь вокруг такие же предприниматели.

гим находить выход из кризиса через смену способов мышления.

– Уровни мышления – как матрёшки, они интегрируются друг в друга, – рассказал Игорь Стоянов. – Например, ты – Эксперт – лучший в своём ремесле. Но однажды ты понимаешь: чтобы получить больше результатов, нужно делегировать. Ты перестаёшь делать всё сам и становишься Достигателем, который видит цель и не видит препятствий. Ты становишься неприятным человеком, для которого другие люди – ресурс. Ты разгоняешься настолько, что забываешь, как дышать. И когда ты почти выгорел, включается Индивидуалист – чтобы ты услышал себя и научился отдыхать. На этом уровне комфортно, как в коконе «мехом внутрь», но там обычно нет денег, что и заставляет двигаться дальше, на уровень Стратега. Там ты учишься видеть систему целиком, работать с противоречиями, извлекать из них пользу для бизнеса и осознанно идёшь на конфликты, потому что в них – энергия.

«В экстренной ситуации я смогу купить себе время»

Стас Асафьев известен как автоблогер, но за медийным фасадом стоят одно из крупнейших в России агентств по подбору авто с пробегом, школа контравварийного вождения и бренд мужской одежды.

Своей главной стратегической ошибкой предприниматель называет поспешное вступление в партнёрство. Он пренебрег собственным принципом долгого выбора людей, что привело к необходимости свернуть проект. Этот опыт укрепил предпринимателя в том, что устойчивость строится на жестких механизмах безопасности, созданных задолго до наступления беды.

Качество – не обещание, а результат

ИНФРЕСТ девелопмент набирает темп на площадке проекта ВЕКТОР премиум-квартал

Пока строительный рынок обсуждает переносы сроков ввода объектов в эксплуатацию, ВЕКТОР премиум-квартал набирает темп: недавно девелопер приступил к отделке фасадов, монтажу окон и формированию команды будущей инфраструктуры квартала. Как движется ход работ и что уже сделано, рассказал руководитель генерального подрядчика ИНФРЕСТ девелопмент и ВЕКТОР премиум-квартала Марат Фатахов.

Стройка движется в нескольких направлениях



Официальный старт проекта в Правобережном районе Иркутска на улице Трилиссера был дан в апреле 2025 года. За год Вектор премиум-квартал прошел путь от начала строительства до установки окон и формирования пространства квартир.

Фасады постепенно обрастают элементами будущей отделки – на них появляется характерная сетка креплений, знаменующая переход к новому этапу строительства.

Мы смотрим на проект не как на набор квадратных метров, а как на будущую среду жизни резидентов

– До ввода объекта в эксплуатацию – еще около полутора лет. Сегодня мы работаем в полном соответствии с графиком и при этом набираем темп. На площадке работает более 20 субподрядных организаций, и все это для того, чтобы спокойно довести до идеала то, что невозможно сделать на скорую руку. Я в строительной отрасли более 20 лет, но в экосистеме работаю впервые – и здесь, можно сказать, другой подход к строительству. Мы смотрим на проект не как на набор квадратных метров, а как на будущую среду жизни резидентов. Поэтому с меня, как говорится, спрос повышен, – говорит Марат Фатахов.

Этажи всех шести блок-секций подняты. Именно сейчас хорошо видно главное: стройка идет

нелинейно, а сразу по нескольким направлениям. Пока в одних блок-секциях уже устанавливают окна, прокладывают трубы и электрические сети, в других – занимаются кровлей и отделкой.

Дом – это не только то, что видно над землей

– Отдельная история – это у нас подземная автостоянка Вектор премиум-квартала, более 5 000 квадратных метров, 260 парковочных мест. Работаем по частям: где-то закончили целиком и ведем вертикальную гидроизоляцию стен, где-то строим конструкции: заливаем фундамент, стены, колонны и перекрытия. После завершения этих работ пространство вокруг подземной части будет постепенно засыпано, – продолжает руководитель генподрядчика.

Параллельно для всего комплекса прокладываются внутриплощадочные наружные сети водопровода и канализации. Устраиваются трубы и колодцы, которые соединят будущий квартал с городской инженерной системой.

– Для моей команды это время – возможность подготовить следующий этап максимально качественно. Впереди большой объем инженерных работ – систем, которые резидент не будет видеть каждый день, но будет ощущать постоянно: в температуре квартиры, качестве воздуха, работе системы водопровода, электричества и всех иных коммуникаций, – подчеркивает Марат.

А параллельно с домом формируется и то, что будет происходить вокруг него. В составе экосистемы Инфрест для квартала готовится собственная инфраструктура: панорамные лаундж-бар и ресторан на 13 и 14 этажах, центр эстетики и спа-комплекс – их запуск запланирован на 2028 год. Собственная управляющая компания запустится в 2027.

Отдел продаж:

г. Иркутск, ул. Седова, 65а/4
тел. 99-88-99

векторпремиум.рф

t.me/vectorpremium_kvartal



Екатерина Турова, директор департамента управления персоналом корпорации Инфрест*:

– Для экосистемы принципиально важно соединить экспертизу, предпринимательский подход и культуру сервиса. Инфрест открыт как для сильных специалистов Иркутска и региона, так и для профессионалов федерального уровня. Мы создаём команду, которая должна не обслуживать готовую инфраструктуру, а стать соавтором её создания. У нас буквально есть задел для тех специалистов, которые хотят выйти за рамки простого выполнения обязанностей и ставят себе цель реализовать свой творческий потенциал на максимум. Опираясь, конечно, на прозрачные регламенты и выстроенные бизнес-процессы.

* Инфрест – корпорация полного цикла, которая создает экосистему для жизни, работы и отдыха



ИНФРЕСТ
КОРПОРАЦИЯ

Шесть блок-секций – шесть разных стадий

У ВЕКТОР премиум-квартала шесть блок-секций, и каждая из них сейчас находится на своём этапе.

Первая блок-секция: уже выглядит как настоящий дом. Здесь мы продолжаем кладку стен и перегородок, а на отдельных этажах идут штукатурные работы. Резидентов очень интересно приводить «в гости» именно на этот этап. Вокруг – пока еще серые стены, а люди уже смотрят и планируют, как организуют будущую жизнь и задумываются, как бы перевезти родных поближе к себе. В этой же секции прокладываем трубы отопления, водоснабжения и канализации. А главное визуальное изменение – начался монтаж окон.

Вторая блок-секция: здесь уже завершены основные бетонные работы – сформирован весь объем здания. Теперь внутри одновременно появляются вентиляция, электрика, инженерные сети, начинаются первые отделочные работы.

Третья блок-секция: здесь выполнили утепление и гидроизоляцию кровли. Закончили работы по устройству вентиляционных шахт. Внутри продолжается кладка стен и перегородок.

Четвёртая блок-секция: здесь устанавливают системы естественной вентиляции, продолжают работу с шахтами на крыше, а в подземной части защищают коммуникации специальной изоляцией. Все это – невидимая после завершения строительства, но важная часть будущего комфорта резидентов.

Пятая блок-секция: также постепенно «оживает» изнутри. Здесь монтируют вентиляцию, канализацию, электрические сети и ливневую канализацию. Одновременно продолжается кладка стен и перегородок, а внутри готовится помещение, где будет сосредоточено электрическое оборудование здания.

Шестая блок-секция: сочетает сразу несколько строительных задач. Внутри прокладываются вентиляция, электрические сети и канализация, появляются стены в подземной части.

ООО СЗ ВЕКТОР КВАРТАЛ. Проектные декларации на наш.дом.рф



ВЕКТОР
премиум-квартал

В Иркутске открылся новый премиальный офис Инго Банка

В конце июля в историческом центре Иркутска (ул. 5 Армии, 2А) открыл двери новый дополнительный офис Инго Банка. Посетителей ждёт полный комплекс услуг: оформление карт и счетов, возможность

внести и снять наличные через кассу, хранение ценностей в депозитарных ячейках, покупка и продажа валюты, слитков и монет из драгметаллов. Часто клиенты предпочитают прийти в офис для кон-

сультации по вопросам личных финансов. Благодаря локации в центре это станет ещё удобнее, а интерьер нового офиса в новом премиальном формате создаёт комфортную и современную атмосферу.



Елена Пластинина,
управляющий Иркутским филиалом АО Банк Инго

«Данное событие является важной вехой в развитии Банка. Новый офис – это не только современное пространство для обслуживания клиентов, но и важный этап в реализации новой концепции Банка, объединяющей комфорт, технологии и высокий уровень сервиса. Территориальное расположение нового отделения позволит укрепить взаимоотношения Инго Банка с ключевыми партнёрами в регионе».

Иркутская область готовит заявку на создание межвузовского кампуса

Правительство Иркутской области совместно с тремя ведущими вузами подготовило заявку на участие в федеральном проекте по созданию сети современных кампусов.

Концепция, которую уже высоко оценили в Министерстве науки и высшего образования, предусматривает строительство гостиницы для студентов, учебно-лабораторного корпуса с технопарком и многофункционального спортивного комплекса. Вопросы создания кампуса, а также подготовки к 100-летию Иркутского политеха и Байкальского государственного университета обсуждались с заместителем министра Еленой Грудининой во время ее визита в регион.

«Было приятно услышать высокую оценку разработанной концепции кампуса и получить слова поддержки. Команда Иркутской области готова приложить все усилия к тому, чтобы в Иркутске, который неслучайно

называют студенческим городом, появилось пространство, где будут созданы все условия для подготовки будущих специалистов, необходимых экономике региона», – пишет губернатор Игорь Кобзев в МАКС.

Заявка направлена в федеральный проект «Создание сети современных кампусов» национального проекта «Молодежь и дети». В рамках визита замминистра осмотрела объекты высшей школы и территорию под строительство кампуса. Также регион планирует создать организационный комитет по подготовке к 100-летиям вузов и заключить с Минобрнауки соглашение о модернизации инфраструктуры старейших университетов Иркутской области.

Почему операторы связи стали «первопроходцами» оплаты в цифровых рублях?

МТС, МегаФон и Т2 заявили о готовности с 1 сентября принимать оплату за свои услуги в цифровых рублях. Как отмечает Наталья Мильчакова, аналитик Freedom Global, ранее об этом сообщал Ростелеком.

«Операторам связи это позволит существенно сократить издержки на эквайринг. В свою очередь, будущий интерес абонентов к такому способу расчетов может зависеть от темпов освоения платежей цифровыми рублями в целом и преимуществ перед безналичными переводами, в том числе удобства сервиса оплаты», – поясняет эксперт.

По оценкам Мильчаковой, в начальный период обращения цифрового рубля (с сентября 2026 года по 2028-й) его доля в общем объеме платежей за связь достигнет 10-15%. Темпы распространения технологии будут обусловлены упомянутым удобством технической реализации, интенсивностью маркетингового продвижения со стороны операторов через бонусы, кешбек или подарки, а также совокупными преимуществами цифрового рубля относительно других платежных инструментов.

«К примеру, возможность проводить транзакции без доступа к интернету станет весомым конкурентным до-

стоинством по сравнению с традиционными безналичными расчетами», – считает аналитик.

Выгода для операторов связи очевидна: использование цифрового рубля способно уменьшить их затраты на эквайринг в 5-8 раз. Если стандартная эквайринговая комиссия достигает 1,5-2,5%, то при расчетах цифровыми рублями она не превысит 0,3% и будет ограничена суммой в 1500 рублей за одну операцию.

«Таким образом, для операторов такой формат платежей окажется экономически привлекательным. Ключевым сдерживающим фактором остается скорость привыкания россиян – в первую очередь представителей старшего поколения – к новой платежной форме», – уточняет Мильчакова.

Тем не менее на этом событии обыкновенные акции Ростелекома выросли во вторник на 2,53%, акции МТС, которая также представила сильные результаты по МСФО, подорожали на 2%.

В Тулунском районе начали строить путепровод над Транссибом

В Тулунском районе Иркутской области возле села Шерагул приступили к возведению путепровода над Транссибирской железнодорожной магистралью. Об этом сообщил губернатор Иркутской области Игорь Кобзев в своем Telegram-канале.



Объект позволит ликвидировать последнее одноуровневое пересечение федеральной трассы с Восточно-Сибирской железной дорогой в регионе.

«Работы идут по плану, ввод в эксплуатацию запланирован в 2028 году. Сейчас ведутся работы по переустройству коммуникаций, усилению основания, устройству земляного полотна и водопропускных труб», – доложил главе региона начальник Упрдор «Прибайкалье» Дмитрий Батулин.

Также обсуждены меры по приведению в нормативное состояние участков дороги Покосное – Тулун федеральной трассы «Вилуй», где из-за недобросовестности подрядчика образовались ямы. Сейчас другой подрядчик проводит ямочный ремонт, который планируют завершить до конца августа. Заключены контракты на замену покрытия на асфальтобетонное на участке с плитами: в этом году уложат более 3 км, в следующем – около 21 км.

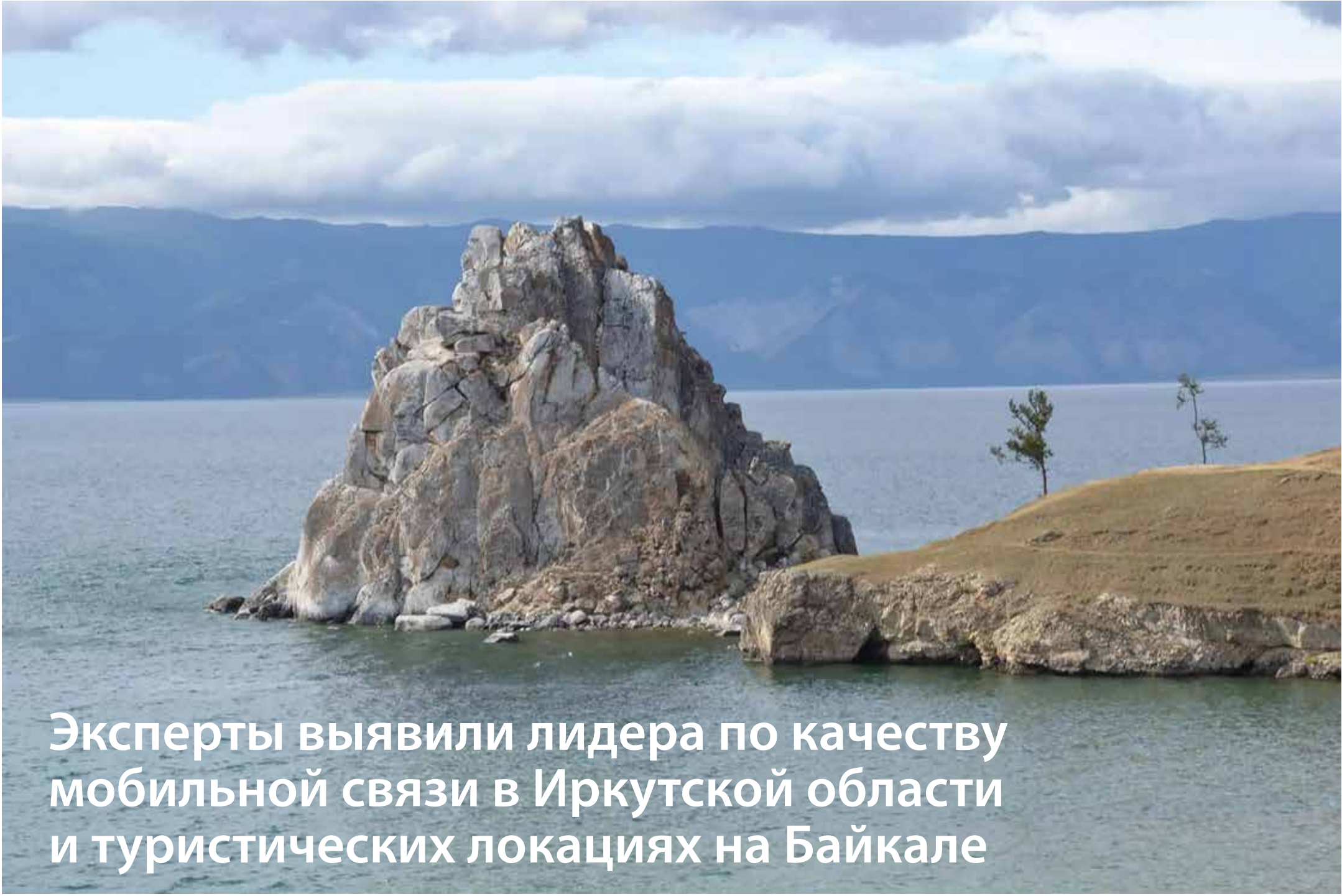


Фото предоставлено компанией

Эксперты выявили лидера по качеству мобильной связи в Иркутской области и туристических локациях на Байкале

Лучшим среди операторов «большой четверки» признан Т2

В этом году на территории Приангарья прошло сразу два масштабных исследования, касающихся мобильной связи. Эксперты компании DMTel оценили качество мобильного интернета, голосовой связи и покрытия сначала в ключевых местах отдыха на Байкале, затем в 12 городах Иркутской области и на автодорогах между ними. Специалисты проверили сети «большой четверки»: Т2, билайна, МегаФона, МТС. И расставили всех по местам. Обошлось без неожиданностей: в обоих случаях лидирующие позиции занял мобильный оператор Т2. Детали раскрываем в материале.



Вячеслав Стоянов,
директор макрорегиона
«Байкал и Дальний Восток» Т2

КАКУЮ СИМ-КАРТУ ВЗЯТЬ С СОБОЙ НА БАЙКАЛ

В мае эксперты DMTel проехали более 1900 км, проведя драйв-тесты в популярных местах отдыха вблизи Байкала – как в Иркутской области, так и в Бурятии. Также проверили качество связи на трассах. Исследование охватило 14 локаций на южном, западном и восточном побережье. Это Хужир, Харанцы, Ялга, Курма, Сарма, Сахюрта, Большое Голоустное, Листвянка, Байкальск,

Результаты исследования подтверждают высокую экспертизу Т2 в части развития и модернизации сетей. Клиенты компании (не только физические, но и юридические лица) получают премиальное качество услуг в любой точке контакта

Энхалук, Горячинск, Усть-Баргузин, Турка, Посольское и автодороги между ними. Первое место в итоговом рейтинге качества мобильной связи занял Т2, значительно

но опередив конкурентов. На второй строчке оказался МегаФон, на третьей – билайн, четвертая позиция – у МТС. Чтобы оценка была объективной, эксперты DMTel провели свыше 3500 голосовых тестов и более 4800 сессий загрузки данных одновременно в сети каждого оператора.

– Важным условием обеспечения комфорта и безопасности туристов является возможность оставаться на связи в любой или практически любой точке путешествия. Поэтому при планировании поездок важно заранее понимать возможности сети как на самом отдыхе, так и по дороге к нему. Как оператор, мы делаем все, чтобы обеспечить наших абонентов качественной связью. В частности, уделяем большое внимание развитию сети в туристических локациях. Теперь вы точно знаете, какую сим-карту взять с собой в путешествие на Байкал, – прокомментировал результаты исследования Вячеслав Стоянов, директор макрорегиона «Байкал и Дальний Восток» Т2.

Эксперты DMTel отметили преобладание высоких скоростей мобильного интернета Т2 в населенных пунктах и на автодорогах, что является важным преимуществом для стабильной работы сети. И подтвердили, что у оператора – самое широкое покрытие в ключевых туристических локациях на Байкале.

СЛОЖНО БЫТЬ СКРОМНЫМ, КОГДА ТЫ ЛУЧШИЙ

Исследование в Иркутской области было проведено также в конце весны. На этот раз специалисты DMTel оценивали качество услуг мобильной связи в Иркутске, Братске, Ангарске, Шелехове, Черемхове и еще 7 городах области, а также на автодорогах между ними. Специалисты оценивали три показателя: покрытие сети, мобильный интернет и голосовую связь. Т2 вновь получил самые высокие оценки по каждому

из параметров и возглавил итоговый рейтинг. На второй позиции оказался билайн, на третьей строчке – МТС, МегаФон замкнул рейтинг.

– Результаты исследования подтверждают высокую экспертизу Т2 в части развития и модернизации сетей. Наша компания получила наивысшие оценки по всем показателям и в городах, и на автодорогах Приангарья. Это говорит о том, что клиенты Т2 (не только физические, но и юридические лица) получают премиальное качество услуг в любой точке контакта, – отметил Вячеслав Стоянов.

В частности, оператор продемонстрировал самые высокие скорости загрузки данных с сервера (в Иркутске 90% скоростей выше 18 Мбит/с, в городах – не ниже 16 Мбит/с). И показал лучший результат по доступности и надежности голосовой связи.

Исследование DMTel в Иркутской области охватило территорию, где проживает 1,45 млн человек. Протяженность маршрута составила более 4000 км. Эксперты сделали более 10 тысяч голосовых тестов и свыше 24 тысяч замеров передачи данных.

Подробнее с исследованиями можно ознакомиться по qr-коду.



Исцеление через тело

Как психотерапевтическая кинезиология помогает найти баланс

Почему мы чувствуем себя истощёнными, даже когда «ум говорит», что всё в порядке? Почему не складывается личная жизнь, или карьера буксует на месте, несмотря на профессионализм? Часто ответы на эти вопросы лежат не в плоскости логики, а гораздо глубже – в памяти нашего тела. О том, как научиться его слышать и помогать себе с помощью мышечного теста, нашему изданию рассказала практикующий с 1999 года психотерапевтический кинезиолог Галина Корчагина.

Тело помнит всё


 Как рассказала Галина Корчагина, кинезиология – это дисциплина, изучающая мышечные движения человека, зародившаяся на стыке классической западной и традиционной китайской медицины. В сочетании с психологией она представляет инструмент, который помогает услышать язык тела, понять его истинные сигналы и мягко снять глубинное напряжение через мышечное тестирование.

– Наше тело – это биокомпьютер, который записывает абсолютно весь опыт. Психика постоянно работает, и все наши стрессы, страхи, неудачные паттерны поведения хранятся не только в голове, но и на телесном уровне. Мышечный тест позволяет получить прямой доступ к этой информации, минуя сопротивление ума. Мы привыкли доверять разуму. Мы анализируем проблемы, проговариваем их на терапии, составляем планы. Но почему-то старые обиды продолжают триггерить, тревога возвращается, а жизненные сферы никак не выравниваются. Разговоры помогают первые 28 дней после

стресса – это время, когда на уровне сознания можно принять решение и сделать выбор, а потом проблемы уходят на глубокие уровни. В этой ситуации психотерапевтическая кинезиология – это мягкий и экологичный метод восстановить энергию, найти баланс и вернуть ощущение себя, – пояснила Галина.
 Программа-минимум в работе психотерапевтического кинезиолога – найти конкретный стресс и убрать его влияние. Программа-максимум, если речь идёт о долгосрочной работе, – выровнять ключевые сферы жизни: например, проработать сценарии отношений в личной жизни, убрать внутренние блоки, мешающие профессиональному росту и самореализации.

Помощь до и после

Как отметила Галина Корчагина, психотерапевтическая кинезиология – это не только глубокий психоанализ. Это ещё и очень практичный инструмент помощи. И обучиться его использованию можно разными способами.
 – Для тех, кто хочет помочь себе и семье, существуют короткие форматы. В частности, метод «Резет» (баланс височно-нижнечелюстного сустава). Он подходит для снятия напряжения в голове, челюсти, при бессоннице.
 От Международного колледжа кинезиологии я преподаю программу «Целебное прикос-

новение». Она рассчитана на обычных людей, которым не хочется в психотерапию, но есть желание знать, как через кинезиотехники помочь себе и близким – предупредить заболевание, восстановиться после травмы, снять болевой синдром.
 Мы не лечим, не ставим диагнозов, не прописываем лекарств. Наши методы хороши «до» – чтобы не допустить развития заболевания, вовремя снять накопленный стресс, и «после» – как помощь в восстановлении ресурсов или поддержка на этапе выздоровления.
 Кроме этого, Галина Корчагина проводит в Иркутске обучение психотерапевтической кинезиологии, которое длится 2,5 года и завершается выдачей диплома. Это образование получают в основном те, кто хочет пройти профессиональную переподготовку.
 Чтобы освоить техники, не требуется медицинского или специального образования.

kinesiocenter.ru

@korchaginapsy

Тел +7-924-838-03-08

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Эн+ и «Фасадник»: пять лет партнерства ради сохранения исторического облика Иркутска

15 и 16 августа в Иркутске состоялась общегородская волонтерская акция «Фасадник». Проект, направленный на преобразование деревянных домов, в том числе объектов культурного наследия, проводится уже в десятый раз. В этом году волонтеры привели в порядок 13 старинных особняков, в том числе и Дом Ивана Германа – федеральный памятник допожарной архитектуры Иркутска. За его обновление взялась команда волонтеров энергохолдинга Эн+ – давний партнер «Фасадника».

Дом польского дворянина Ивана Германа, построенный в 1860-е годы, находится рядом с Казанской церковью, на пересечении улиц Декабристов и Ремесленной.
 Двухэтажное деревянное здание стало символом Знаменского предместья. Ценность дома – в редком балконе со светёлкой, арочных окнах, резных столбах и барочных наличниках с волютами и акротериями из толстой доски, а также декоративных ставнях. Здесь до сих пор живут потомки Ивана Германа.
 – В этом доме жили несколько поколений нашей семьи, поэтому для нас важно сохранить его. Я была слышана об акции «Фасадник»: мне нравилось, как красиво преобразуется историческая часть нашего города. Поэтому с радостью откликнулась на предложение организаторов обновить и наш дом, – рассказывает хозяйка дома Светлана Фатзаева.

Для Эн+ обновление Дома Ивана Германа – не просто участие в городской акции, а продолжение другого важного проекта.
 В 2025 году в предместье Рабочее запустили Тепловой луч, который перевел значительную часть Правобережья с угольных и мазутных котельных на тепло от Ново-Иркутской ТЭЦ. Это существенно снизило экологическую нагрузку на район. Теперь настало время и для внешнего облика предместья: энергетики облагораживают исторические фасады и продолжают держать курс на улучшение городской среды.
 Все нюансы косметических работ были согласованы с Центром по сохранению историко-культурного наследия Иркутской области, так как дом является объектом культурного наследия федерального значения. Перед волонтерами Эн+ стояла задача – бережно обновить фасад, сохранив визуальный код дома.



Покраске предшествовали предварительные работы: участники «Фасадника» помыли дом, а также очистили стены и наличники. В дни акции покрасили первый этаж, а вторым этажом займется подрядчик. Это связано с правилами безопасности: работы на высоте должна проводить специализированная бригада. Ожидается, что вскоре фасад дома, который является знаковым местом предместья Рабочее, полностью будет обновлен.
 Сотрудничество Эн+ и «Фасадника» длится с 2022 года.
 Энергохолдинг поддерживает проект как финансово, так и силами корпоративных волонтеров. За время участия в инициативе Эн+ направила на поддержку акции более 2 милли-

онов рублей, а в волонтерских выездах приняли участие более 250 сотрудников. В 2024 году корпоративные волонтеры компании помогли привести в порядок усадьбу В.П. Сукачёва, памятник истории и культуры федерального значения.
 – Компания Эн+ – наш постоянный партнер, который вот уже на протяжении пяти лет помогает обновлять фасады важных исторических зданий, причем берется за сложные объекты, вкладывает внушительные средства. Совместные усилия крупных компаний, волонтеров и неравнодушных горожан меняют наш город к лучшему, – отметил Сергей Маяренков, организатор акции «Фасадник».

“
 В стоматологии, как и в бизнесе, промедление обходится дорого
 ”



Юлия Мушакова,
 учредитель, SEO и главный врач сети стоматологических клиник «32 белых»

Предприниматели привыкли считать стоимость решений, но реже – стоимость их откладывания. В медицине эта разница особенно заметна. Юлия Мушакова рассказала о том, почему профилактика помогает экономить не только деньги, но и самый ценный ресурс бизнеса – время.

В бизнесе мы обслуживаем оборудование до поломки, страхуем риски и следим за показателями до того, как они становятся критическими. Но к собственному здоровью многие применяют противоположный подход: идут к врачу, когда проблема уже мешает работать и жить.
 С точки зрения стоматолога это один из самых дорогих сценариев.
 Большинство стоматологических заболеваний развивается постепенно. Небольшой кариес и серьёзно разрушенный зуб – это уже разные по сложности, срокам и стоимости задачи. То же самое с восстановлением зубов после удаления: при длительной отсрочке клиническая ситуация может измениться, и перед имплантацией иногда требуются дополнительные этапы лечения.
 То есть в медицине действует тот же принцип, что и в бизнесе: чем дольше откладывается решение, тем выше может оказаться его итоговая стоимость.

При этом профилактика – это не просто формальное правило «посещать стоматолога раз в полгода». Частота наблюдения зависит от состояния зубов и дёсен, уже проведённого лечения, наличия имплантов и индивидуальных факторов риска. Главное – чтобы у человека была система наблюдения, а не череда экстренных обращений.
 Для предпринимателя особенно важна ещё одна составляющая – время. Чем сложнее лечение, тем больше этапов: диагностика, терапевтическая подготовка, хирургия, восстановление, протезирование. В комплексных случаях лечение может занимать многие месяцы и требовать регулярных визитов.
 Поэтому профилактика – это не только экономия денег. Это способ сохранить управляемость собственного графика.

В хорошей компании сильные процессы нужны для того, чтобы не жить в режиме постоянного тушения пожаров. Со здоровьем работает тот же принцип: лучше принять решение тогда, когда проблема ещё не успела стать дорогой и сложной.

32 БЕЛЫХ
 сеть стоматологических клиник
 +7 (3952) 43-52-31
 работаем круглосуточно

32белых.рф

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

«Вокруг ИИ надо построить систему тотального недоверия»

Иркутские предприниматели – о внедрении нейросетей в реальный бизнес

ИИ-конвейер для создания туристических маршрутов, суфлер для техподдержки, финансовый агент по работе с дебиторской задолженностью, и восемь живых ИТ-систем на плечах одного разработчика – все эти проекты уже работают в реальном иркутском бизнесе. Их представили на встрече, организованной Антоном Паймышевым, основателем цифрового агентства «Адикт». О том, под силу ли ИИ «нетехнарям», какова цена ошибок и стоит ли овчинка выделки, – в нашем материале.



Фото: В. Смирнов

«Казалось, я хакнул систему»

Авторы проектов, представленных на мероприятии, признавались: старт сопровождался эйфорией. Казалось, «тут работы на два вечера!»

Проект Антона Паймышева «Туры одного дня» (onedaytours.ru) начинался как хобби. Путешествуя по городам, предприниматель понял: найти гида на пару часов сложно и дорого, а бродить без цели скучно. Так появилась идея бесплатных пешеходных маршрутов. Использовать для их создания нейросети казалось очевидным.

– Я рассуждал так: данные о достопримечательностях уже есть, модель отлично пересказывает, запрос к API стоит копейки. Ручной сбор 6 000 страниц для 30 туристических городов обошелся бы в 9–18 млн рублей и 8 лет работы. ИИ сделал 230 страниц по Иркутску за две недели. Я сидел довольный тем, что «хакнул систему» и сэкономил 18 млн, – вспоминал Антон.

Команда FirstVDS – федерального провайдера виртуальных серверов – тоже рассчитывала на быстрый успех. Техподдержка компании ежедневно обрабатывает огромный поток обращений: операторы тратили по 5–7 минут на сложный запрос, одновременно сверяясь с инструкциями, историей переписки и платежами клиента. Разработчики решили автоматизировать этот процесс.

– Самый простой, казалось бы, вариант – это чат-бот. Мы взяли Open WebUI – открытый веб-интерфейс для работы с языковыми моделями, похожий по механике на ChatGPT, который можно развернуть на своих серверах, подключили большую языковую модель, загрузили туда обширный регламент компании и думали, что всё готово: пиши вопрос – получишь ответ, – рассказали Андрей Донской и Николай Иванчик.

Денис Лаптев пошел дальше. Программист с 20-летним стажем, он увидел в ИИ-агентах рычаг масштабирования.

– Задумка была в том, чтобы одним человеком заменить команду разработки и закрыть сложные бизнес-функции в разных сферах – от производства до алгоритмического трейдинга и юриспруденции. Мои ожидания строились на том, что генерация кода обесценилась: то, что раньше требовало месяцев работы и огромных бюджетов, теперь решается подпиской за 20 долларов. Порог входа – практически нулевой.

«Эйфория длилась три минуты»

Эйфория Антона Паймышева от того, что вайбкодинг работает, длилась недолго.

– Я открыл карточку иркутского фонтана и обнаружил, что он на самом деле находится в Ангарске. Дальнейшая ручная проверка вскрыла проблему: большинство карточек были написаны без единого проверяемого источника, четверть достопримечательностей оказалась из других городов. А инициатором установки памятника первопроходцам в Иркутске (в 2015 году!) модель уверенно назвала казака Якова Похабова, жившего в XVII веке. Самое страшное, что технически конвейер отработал идеально, все галочки горели зеленым, – признавался Антон. – Я попросил написать – ИИ честно написал красивый и уверенный текст. Просто половина фактов в нем была чистейшим вымыслом.

Примерно с тем же столкнулась команда FirstVDS – всё работало, но абсолютно не так, как было задумано. Как только бот-автоответчик отдал на тестирование реальной поддержке, разработчиков буквально завалили жалобами.

– Модель путалась в терминах, – пояснили Андрей Донской и Николай Иванчик. – Слово «домен» встречалось в инструкциях сотни раз в разных контекстах, и ИИ не понимал, какое

применить. Бот уверенно галлюцинировал, давал битые ссылки, ссылался на посторонние документы. А когда переписка становилась длинной, он начинал ходить по кругу, бесконечно повторяя одно и то же. ИИ игнорировал границы ответственности первой линии: например, предлагал операторам совершить финансовые операции или передать запрос туда, куда регламент строго запрещал. Сами операторы встретили робота в штывы – решили, что их хотят заменить «дешевой ИИшкой».

Денис Лаптев тоже быстро вывел для себя правило: вайбкодинг безвозвратно заканчивается там, где появляется критическая ошибка, которую невозможно просто откатить.

– Парсер курсов ЦБ, написанный агентом за пару минут, технически работал идеально. Но данные получал на 7 секунд позже конкурентов. В алгоритмической торговле это означает прямые финансовые убытки. В юридическом воркплейсе – рабочем пространстве, где ИИ-агенты разбирают судебные дела, – модель была склонна соглашаться с пользователем и подстраивать под него аргументы. Новостной агрегатор обошелся почти в \$400 в месяц. Но самым большим ударом стала блокировка. Защитные алгоритмы провайдеров сочли действия моих ИИ-агентов вредоносным ПО и заблокировали аккаунт, – рассказал Денис. – В один миг я потерял доступ ко всем системам.

«Я создал адвоката дьявола»

Когда ожидания разбились о реальность, спикерам пришлось отказаться от веры в «магию ИИ» и заняться системной инженерией.

Антон Паймышев построил целый конвейер из восьми специализированных агентов. Каждый отвечал за свою ошибку: дубли, неверные координаты, несвободные фото, неестественный язык, нехватку фактов. Следующий контур разбирал спорные ситуации. А чтобы система не «ослепла» и не начала пропускать ошибки, Антон внедрил 54 «канарейки» – заведомо ложные факты, которые подмешиваются в систему: если агент их пропускает, система бьет тревогу.

Экономика тоже была пересобрана. 90% рутинных задач сегодня решают ультрадешевые модели, 9% важных решений – модели среднего звена, и только 1% спорных ситуаций достается дорогой апелляции. Каждое решение фиксиру-

ется – если систему нужно пересчитать, она не платит за уже решенные вопросы дважды.

Сейчас путеводители охватывают 30 городов. Каждый следующий разворачивается за один день, стоит \$4,6, а личное участие Антона не превышает 40 минут. Запущенные SEO-агенты дали рост трафика до 400–500 человек в месяц при нулевом бюджете на продвижение.

Команда FirstVDS сменила концепцию проекта и отказалась от автоответчика в пользу внутреннего ИИ-«суфлера» для операторов.

– Мы провели интервью с сотрудниками поддержки, и выяснили, что главная проблема – это не написание ответа, а оперативный сбор разрозненной информации, – рассказали Андрей Донской и Николай Иванчик. – Чтобы заставить систему работать без ошибок, нам пришлось полностью переработать регламенты, структурировать и разметить их тегами вручную.

Всю систему развернули внутри закрытого контура на собственных серверах. Мощную языковую модель дополнили платформой автоматизации p8n – она выступила в роли «дирижера», управляющего сценариями обработки запросов. А для мгновенного поиска по регламентам внедрили векторную базу данных Qdrant: она находит нужный документ не по ключевым словам, а по смыслу, сократив время поиска инструкции до 10 миллисекунд.

Время анализа обращения сократилось с 5–7 минут до 20 секунд. Освобожденное время операторы направляют на более сложные запросы, которые раньше уходили на второй уровень поддержки. Важно и то, что операторы перестали видеть в ИИ угрозу и приняли систему – она действительно облегчает рутину, оставляя за человеком ключевые решения.

Денис Лаптев выстроил целый комплекс защитных решений. Для борьбы с «угодливостью» нейросетей в юридическом проекте он создал отдельного агента – «Адвоката дьявола», единственная задача которого – жестко критиковать позиции других агентов, выискивая слабые места до того, как документы уйдут в реальный суд. Столкнувшись с блокировкой аккаунтов, Денис внедрил прослойку-роутер, позволяющую системе на лету переключаться между провайдерами ИИ-моделей. Это же решение позволило снизить затраты на новостной агрегатор в три раза. А для биржевых роботов он настроил параллельную отправку запросов нескольким моделям: тот, кто отвечает первым, отдает данные в терминал, выигрывая критически важные миллисекунды.

– Но все эти технические «щиты» оказываются бесполезны перед главной ошибкой – делегированием ИИ самой постановки задачи, – рассказал Денис. – Агент решает ту задачу, которую вы перед ним поставили, а не ту, которую вы имели в виду. Если человек сам поверхностно понимает логику процесса или юридические тонкости, ИИ-агент не исправит это. Машина – лишь увеличительное стекло: она масштабирует как компетентность лидера, так и его заблуждения.

Поэтому в его проектах агенты пишут и правят код только после того, как он сам до мельчайших деталей описывает предметную область бизнеса в документации.

«Claude, теперь это твоя работа»

После сложных технических кейсов создается ощущение, что «нетехнарям» здесь делать нечего. Но кейс Александра Олейника, гендиректора завода вагон-домов, доказывает, что на начальном этапе важно не столько знание кода, сколько предпринимательская логика.

– Я начал с простого: перетащил в чат Claude сканы договоров, счетов и написал: «Составь досудебную претензию». И неожиданно получил очень качественный результат, это меня вдохновило, – вспоминает Александр.

Позже он подключил Claude Projects, чтобы не копировать документы вручную. А когда вошел во вкус – через MCP-сервер дал ИИ доступ

«У ОТВЕТСТВЕННОСТИ НЕТ API»

Безопасность и правовые основания обработки данных нельзя делегировать модели. Выбор локальной модели, закрытого контура, обезличивания или внешнего API зависит от характера данных и допустимого риска, но ответственность за архитектуру и контроль остается у компании и конкретных людей

От идеи до гранта

Как мамы-предприниматели меняют бизнес-ландшафт

Как совместить материнство и предпринимательство, когда есть интересная бизнес-идея и желание заниматься своим делом, но ты сомневаешься в успехе, потому что у тебя маленький ребёнок или ты многодетная мама? С чего начать, как перевести идею в разряд реального бизнес-плана, где получить недостающие знания? Найти ответы на эти вопросы, а также обрести практический опыт и единомышленников женщинам помогает федеральная образовательная программа «Мама-предприниматель», региональный этап которой в этом году прошёл на площадке Центра «Мой бизнес» в четвёртый раз. Какие проекты презентовали участники программы-2026 и кто получил грантовую поддержку на развитие – читайте в нашем материале.



Диляра Окладникова, директор Центра «Мой бизнес» Иркутской области:

– Программа «Мама-предприниматель» может стать хорошей стартовой площадкой для участия в других грантовых конкурсах, которые проходят в РФ. Например, до 15 сентября можно подать заявку на конкурс «Росмолодёжь. Гранты».

94 ЗАЯВКИ, 5 ДНЕЙ УЧЁБЫ, 4 ПОБЕДИТЕЛЯ

Как рассказала Газете Дело директор Центра «Мой бизнес» Иркутской области Диляра Окладникова, в этом году заявки в программу «Мама-предприниматель» со всего региона подали более 90 мам, которые решили совместить заботу о детях с предпринимательством. 25 из них стали участницами тренинга: в течение пяти дней женщины осваивали инструменты генерации бизнес-идей, маркетинга, финансового моделирования, юридические и налоговые аспекты ведения бизнеса, основы бережливого производства, учились работать с искусственным интеллектом.

В финал, на защиту проектов перед экспертным жюри вышли 19 человек – как начинающих предпринимателей, так и тех, кто уже развивает собственное дело.

– В этом году у нас собралась очень серьёзная, ответственная, целеустремлённая и амбициозная группа. Как никогда участницы активно проявляли себя от начала до конца программы.

При этом, несмотря на серьёзную конкуренцию, из 19 проектов только четыре могли получить грантовую поддержку, все женщины искренне поддерживали друг друга. Это очень ценное качество, и я надеюсь, что дружба, зародившаяся на проекте, перерастёт в долгосрочные связи, которые в дальнейшем будут помогать участницам программы в развитии их бизнесов, – отметила Диляра Окладникова.

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ – В БИЗНЕС-СТРАТЕГИЮ

Проекты, которые защищали вышедшие в финал женщины, традиционно были из разных сфер предпринимательской деятельности. Причём в большинстве своём это был личный жизненный опыт участниц программы, оформленный в бизнес-стратегию. И как подчеркнула Диляра Окладникова, практически все направления, в которых хотят развиваться деловые мамы, соответствовали трендам текущего времени.

Так, из года в год мамы-предприниматели видят хорошие бизнес-возможности в реализации социально-ориентированных проектов, связанных с дополнительным обучением и профориентацией детей, развитием творческого потенциала как у подрастающего поколения, так и у взрослых людей. Например, Дарима Серенева и Ригина Белова презентовали проекты, направленные на поддержку активных мам в их профессиональном развитии и стремлении строить карьеру. Обучению детей полезным навыкам были посвящены проекты Елизаветы Шишковской, Ксении Пашковой, Александры Гузенко, Любови Бутухановой.

В таких перспективных направлениях, как IT, искусственный интеллект, внутренний туризм свои проекты разработали Александра Мазина и Александра Нахалбаева.

– Проекты очень актуальные, поскольку на рынке корпоративных решений сейчас востребованы автоматизация процессов и решение задач с помощью искусственного интеллекта, а на рынке туристических услуг – локальные маршруты в формате «отдых одного дня», – прокомментировала директор Центра «Мой бизнес».

Также очень востребованы сейчас такие направления бизнеса, как оздоровление детей и взрослых, в том числе на стыке с ИИ. Такие проекты защищали Анна Тарабрина и Ирина Новикова.

В ТРЕНДЕ – ЭКОЛОГИЯ

Ещё один актуальный тренд предпринимательской деятельности – экология, создание комфортной среды – был представлен проектами Валентины Басамыкиной, Наталии Петrenchенко, Светланы Пруцковой и Дарьи Сапухиной. Их сферы бизнес-интересов – эко-теплицы и эко-дизайн, биотехнологии для защиты растений и пиксельные питомники.

Конечно, в топе остаётся производство «здоровых» продуктов питания и полуфабрикатов. В этом направлении развивать бизнес планируют Екатерина Степанова, Дарья Дорохова, Анастасия Абзалтынова.

В защите также участвовали проекты по развитию сферы услуг от Ирины Ждановой и Эльвиры Крыпаевой.

– Все участницы проекта молодцы уже потому, что пришли в программу «Мама-предприниматель». Колоссальный опыт, который они получили, обязательно поможет им воплотить свои идеи в реальность, – уверена заместитель министра экономического развития и промышленности Иркутской области Алёна Деревцова.

БОТ ДЛЯ МАМЫ С ОСОБЕННЫМ РЕБЁНКОМ

Как отметили члены экспертного жюри, выбрать лучший проект – всегда очень сложная задача. Тем не менее по их единодушному решению, победителем регионального этапа программы «Мама-предприниматель» в этом году стала Анна Тарабрина – она получила грант 150 тысяч рублей от федерального Министерства экономического развития и промышленности.

Её проект «Таланты малыша» – это умный помощник на базе IT с использованием ИИ, который помогает маме, воспитывающей ребёнка с особенностями развития, увидеть его уникальность, давать ему опору и получать ресурс для себя. Как рассказала Анна, у которой уже был опыт предпринимательской деятельности, она первый раз обратилась в Центр «Мой бизнес» и не разочаровалась в этом решении в первую очередь потому, что получила знания, необходимые для дальнейшего развития проекта.

– Когда я подавала заявку, то была уверена, что у меня просто потрясающий проект, но когда у нас начались занятия со спикерами, поняла,

что пока это только полёт мечты. Да, она уже начинает реализовываться, но её сложно «пощупать». Поэтому для меня очень важно, что эксперты поверили в мой проект и хотят дать ему шанс: полученные средства пойдут на его доработку, – поделилась с нашим изданием мама особенного ребёнка Анна Тарабрина.

НЕ ТОЛЬКО ДЕНЬГИ, НО И НОВЫЕ ЗНАНИЯ

Второе место и грант на 100 тысяч рублей от партнёра программы – компании «Стефания» – получила инженер-энергетик Александра Гузенко, которая представила проект детской инженерной мастерской «Сам себе мастер».

– У меня возникла идея по организации мастер-классов для мальчишек, чтобы они могли сами починить и электрику, и сантехнику, и мебель. Но я не знала, с чего начинать, так как не предприниматель. В интернете нашла информацию о программе «Мама-предприниматель», которую реализует «Мой бизнес», и решила попробовать. Честно, пришла сюда без надежды на что-то, просто за новыми знаниями, но оказалось, что моя идея и очень нужная. А ещё я поняла, что к специалистам «Моего бизнеса» можно обратиться с любым вопросом и получить понятную консультацию, – рассказала Александра.

Третьим победителем программы стала действующий предприниматель Дарья Дорохова. Она получила грант 50 тысяч рублей от компании «Стефания», которые планирует инвестировать в расширение своего производства полуфабрикатов с чистым составом «Наконец-то вкусно».

– Я уже не раз обращалась в «Мой бизнес», в частности, по вопросу сертификации своей продукции, и получила развёрнутую консультацию, плюс мне оказали финансовую помощь. А участие в программе «Мама-предприниматель» помогло найти в своём деле точки роста, получить обратную связь от экспертов, обрести новые знакомства, – отметила Дарья.

Ещё один денежный сертификат в размере 50 тысяч рублей от президента Ассоциации женщин-лидеров России Елены Савенковой стал неожиданным сюрпризом для Любови Бутухановой, которая представляла проект «Школа кроя и шитья» для детей. Более того, Елена заверила, что поддержит Любовь не только финансово, но и взаимным сотрудничеством.

Наталья Горбань

КОММЕНТАРИИ

Алёна Деревцова, заместитель министра промышленности и экономического развития Иркутской области:

– Программа «Мама-предприниматель», которая реализуется в рамках Национального проекта «Эффективная и конкурентная экономика», очень важна для Иркутской области. Во-первых, потому что каждое открытое ателье, развивающая школа, производство пищевой продукции принесёт дополнительный эффект экономике региона, во-вторых, будет способствовать удержанию здесь талантливой молодёжи. А для мам участие в программе это не только реализованные проекты и дополнительный финансовый доход для семьи, но и новые знания, практический опыт, новые связи, партнёры, друзья. И в этом – огромный дополнительный плюс программы.

Елена Савенкова, президент Ассоциации Женщин-Лидеров России, предприниматель, спонсор дополнительного гранта проекта:

Для меня было важно не просто поддержать проект, а дать одной из участниц дополнительную возможность для развития бизнеса. Поэтому я приняла решение учредить собственный грант в размере 50 тысяч рублей.

За эту неделю участницы познакомились, увидели новые точки роста, нашли партнёров и возможности для развития своих проектов. Но я уверена: самое интересное начинается после финала. Когда предприниматели, эксперты и партнёры объединяют свои ресурсы и возможности, рождаются новые проекты и реальные коллаборации.

Я много лет говорю: «Человеку нужен человек». В бизнесе это работает особенно точно. Иногда одна встреча, одно знакомство или одна поддержка могут стать той самой точкой, после которой бизнес выходит на совершенно другой уровень.



Фото: А.Федоров

Как из проблемы сделать успешный бизнес-проект

История мамы-предпринимателя из Нижнеудинска



Фото: А.Федоров

«Унывать не стала»

В предпринимательстве Александра не новичок – вместе с мужем она начала заниматься бизнесом в 2018 году. Но после гибели мужа дело перешло к его родственникам, и молодой женщине, на руках которой остался ребёнок, пришлось строить свою жизнь заново.

– Я не стала унывать, а занялась поиском новой ниши, и идея первого самостоятельного бизнеса возникла у меня из личной проблемы: поскольку приходилось постоянно стоять в очереди за заказами на пункте выдачи, я решила открыть собственный ПВЗ, – поделилась Александра.

Проект оказался успешным: с момента открытия в 2023 году первого ПВЗ, она масштабировала сеть до 10 пунктов выдачи заказов, причём не только в Нижнеудинске, но и в других поселениях района и довольно быстро вышла на хорошие финансовые показатели.

«Дети дают мне силы и уверенность»

Сейчас Александра «горит» новой масштабной идеей: на программу «Мама-предприниматель» она пришла защищать проект по созданию современного комплекса для проведения семейного и дружеского досуга на природе «Родные просторы».

– Актуальность моего проекта подтверждается, во-первых, ростом запроса на внутренний туризм, а во-вторых, тем, что в нашем городе нет места, где можно было бы отдохнуть на природе с семьёй, детьми, друзьями в комфортных условиях, с красивыми, стильными локациями. Если сделать запрос в поисковых системах, то мы увидим более тысячи запросов в месяц на аренду баз отдыха или гостевых домов в Нижнеудинске. Люди готовы выехать для отдыха даже за несколько десятков километров от города, но куда, – пояснила Александра.

Толчком к реализации идеи бизнеса, у которого сейчас практически нет конкурентов, стала также покупка земельного участка в лесном массиве недалеко от города, а также поддержка мужа. Ещё одним «знаком» того, что женщина на правильном пути, стала информация о федеральной программе «Мама-предприниматель», которая реализуется на базе регионального Центра «Мой бизнес».

Александра подала заявку и вплотную занялась разработкой бизнес-проекта. Ни послед-

С Александрой Нахалбаевой мы познакомились на программе «Мама-предприниматель»: 29-летняя предпринимательница из Нижнеудинска стала одной из самых ярких её участниц. Для обучения и защиты своего бизнес-проекта она приехала в Иркутск с новорождённым сыном, которому на тот момент было всего 20 дней. О том, как дети помогают развивать своё дело, и о планах на ближайшие 10 лет, Александра рассказала нашему изданию.

ние сроки беременности, ни рождение ребёнка не стали для неё стоп-фактором.

– Дети дают мне силы, уверенность в том, что я делаю, потому что бизнес, которым я занимаюсь в первую очередь нацелен на их будущее, – особо подчеркнула Александра.

«Использовать все возможности, но надеяться на себя»

Механизм реализации проекта «Родные просторы» уже запущен. Сейчас Александра находится на стадии переговоров с администрацией Нижнеудинского района по подключению земельного участка к электрическим сетям.

Бизнес-стратегию предприниматель рассчитала на 10 лет. Кроме объектов отдыха на лесной территории, которая занимает 50 соток, она планирует сделать парк – возможно, даже бесплатный – чтобы люди могли там просто гулять, а также оборудовать спортплощадки, установить образовательные стенды для детей с информацией о местной флоре и фауне.

Более того, есть идея масштабировать территорию, и сейчас Александра ведёт переговоры с госструктурами об аренде смежной земли. Один из вариантов её использования – организация теплиц для выращивания экологически чистой сельхозпродукции. Именно поэтому изначально цель предпринимателя – создание не просто базы отдыха, а целого комплекса, что подчёркивает многофункциональность будущего пространства.

– Я понимаю, что этот проект требует немалых инвестиций и трезво оцениваю свои возможности с финансовой точки зрения. Для начала планирую построить два А-фрейм домика, две мини-бани и установить два чана для купания на открытом воздухе – это то, что принесёт прибыль, чтобы развиваться дальше, – поделилась Александра.

Кроме того, благодаря образовательной части программы «Мама-предприниматель» предприниматель узнала о других мерах господдержки малого бизнеса в Иркутской области, а также о федеральных грантовых программах.

Позиция Александры: использовать все возможности, но не надеяться только на гранты, а строить комплекс своими силами. К следующему лету она планирует открыть первую очередь «Родных просторов».

Наталия Горбань



Дом мечты, каким он должен быть?

Жить за городом мечтают многие, это красиво, статусно, выгодно, в конце концов, – по цене городской квартиры в пригороде можно позволить себе гораздо большую площадь. А как здорово утром выйти на террасу с чашечкой кофе, послушать пение птиц... Но, чтобы исполнение мечты не обернулось разочарованием, важно еще на берегу понять, какой именно дом вам на самом деле нужен? Как это сделать, рассказывает руководитель компании «ВСС Дом» Антон Кондратьев, девелопер пригородного района «Ново-Ямской».

Оцените образ жизни

Принимая решение о переезде, очень важно оценить свои привычные ритмы, попробовать соотнести их с загородной жизнью. Понять, насколько она в принципе подходит вам сейчас и будет подходить в дальнейшем. Проанализируйте образ жизни – свой, своей семьи. Это поможет понять, подходит вам в принципе загородный формат и какой его вариант выбрать – дом с участком или более доступный и простой в обслуживании вариант, например, таунхаус или загородную квартиру.

Важно не только оценить текущую жизненную ситуацию, но и подумать на перспективу, лет на десять вперед. Если у вас семья и дети, то какого они возраста? Например, если ребенок подросток, то через три-четыре года он станет студентом и, возможно, поедет учиться в другой город. Многие коттеджи в пригороде Иркутска строились как «семейные гнезда», но дети вырастают и стремятся жить отдельно. А родители часто годами пытаются продать свою недвижимость, чтобы переехать в более компактные дома.

Не теряйте голову

Пожив в тесных городских квартирах, многие люди теряют голову, переезжая за город: начинают строить слишком большие дома. Мы в компании «ВСС Дом» пропагандируем принцип «разумной достаточности». Анализ рынка и потребностей современного человека показывает: средней семье вполне достаточно дома площадью 120-150 кв. метров для комфортной жизни и взрослых членов семьи и детей.

В условиях, когда все стоит денег, каждый квадратный метр недвижимости должен быть оправдан. Ведь вам нужно будет его оплатить на всех этапах: сначала построить, потом отремонтировать, затем содержать и отапливать. Если вам хватает определенной площади, то строить больше, даже если есть возможность, не стоит.

Помните о ликвидности

Я всегда и всем советую задумываться об этом еще на этапе покупки или начала строительства. Недвижимость – это дорогая покупка, а для многих людей – самая дорогая в жизни.

Возможно, вам предложат классную работу в другом регионе. Возможно, ваши дети уедут в другой город – и позовут вас переехать тоже. Вариантов развития событий – масса. Поэтому, заходя в такой актив, как загородный дом, всегда думайте о том, как вы будете из него выходить. Важно, чтобы ваша недвижимость была востребованной и ликвидной.

Практика показывает: сложнее всего продаются эксклюзивные дома. Ведь то, что хорошо и ценно для вас, совсем не обязательно является ценностью для других людей. В этом смысле покупка готового дома в организованном поселке у девелоперской компании – более перспективная история. Мы – девелоперы – изучаем рынок, сегментируем аудиторию и создаем более или менее усредненный продукт, который подходит большому числу людей. В перспективе такой дом будет более востребован.



Продумайте постройки

О развитии участка и строительстве дополнительных построек тоже стоит подумать заранее. Какую площадь вы хотите отвести под дом? Сколько свободной земли останется? Планируете ли вы строить баню? Оборудовать террасу, барбекю-зону, бассейн для детей? Будет ли место для них на участке? Как будут ориентированы эти постройки по сторонам света? Не перегородят ли виды из окон?

Важно распланировать и коммуникации – подвести их не только к дому, но и на ту часть участка, где в перспективе могут разместиться баня, бассейн и другие постройки. Как будут организованы водоснабжение, электроснабжение, слив? Лучше позаботиться об этом заранее. Даже если сейчас никаких мыслей о дополнительных объектах нет, не исключено, что такое желание может появиться у вас позже. Мы меняемся, наши интересы, потребности, желания – тоже.

Планируйте ресурсы

Строительство дома – это расходы не только в моменте, но и в перспективе. И сам дом, и дополнительные постройки, и участок – требуют обслуживания. Об эксплуатационных расходах стоит думать заранее – и не принимать поспешных решений. Например, каркасный дом с деревянным фасадом выглядит красиво, свежо. Но через пять лет он выгорит на солнце, и фасад нужно будет снова красить.

Свои силы и ресурсы важно тоже оценить не только в моменте. Сегодня вы молоды и активны, а через пару десятков лет энергии поубавится. Став пенсионером, вы будете в состоянии обслуживать свой дом и участок самостоятельно? Или нужно будет нанимать людей? Будет ли для этого финансовая возможность? Если вы планируете прожить в доме до конца своих дней – вкладывайтесь в долговечные материалы, надежные инженерные системы, благоустройство, требующее минимального ухода.

Ново-Ямской
пригородный район
+7 (908) 772-77-72



МНЕНИЕ

Диляра Окладникова, директор Центра «Мой бизнес» Иркутской области:

– Я очень рада, что в этом году в программе «Мама-предприниматель» участвовала представительница делового сообщества из Нижнеудинска, которая представляла свою территорию с точки зрения развития туристического потенциала. Сейчас очень популярно такое направление бизнеса как отдых одного дня и очень актуально, если подобная точка притяжения появится в Нижнеудинске. Я уверена, что она будет востребована не только у местных жителей, но и из ближайших территорий – Тайшета, Чуны, а также у туристов из Иркутска и других регионов.

Больше не игрушка

Электрокары и гибриды стали страховочным вариантом для мобильности без ограничений

Летний топливный кризис подстегнул спрос на электромобили – по данным агентства «Автостат», в июле на вторичном рынке было зарегистрировано в три раза больше «электричек», чем год назад. Импорт тоже вырос – за тот же период более чем вдвое. И хотя к осени ажиотаж несколько спал, эксперты, опрошенные нашим изданием, сходятся во мнении, что в психологии потребителей произошел перелом – автомобиль на электрической тяге, больше игрушка, не роскошь, а серьезная альтернатива.

АЖИОТАЖ ПОБИЛ РЕКОРДЫ

Июль 2026 года стал рекордным для вторичного рынка электрокаров – продажи, по данным агентства «Автостат» выросли до 3646 легковых «электричек», при том, что средний объем вторичного рынка электрокаров, как указало агентство, составлял около 1,3 тысячи автомобилей в месяц.

Импорт тоже показал рост – в июле в Россию ввезли 1210 новых электрокаров. Для сравнения: за предыдущие 6 месяцев в страну было ввезено 1488 электрокаров.

Иркутские игроки авторынки тоже отмечали ажиотажный спрос.



– В первые же кризисные выходные, все электромобили и гибриды, которые были в наличии, закончились, – рассказал Дмитрий Сыровой, директор дилерских центров HAVAL, GEELY, CHERY, Omoda, Jaecoo холдинга «Первая автоколонна».

Евгений Горбачев, директор автоцентра «Чистая энергия», заявил, что подъем спроса начался даже раньше, чем развернулся полномасштабный топливный кризис.

Аналитики автопортала «Дром» отмечали кратный рост спроса на вторичном рынке Иркутской области – число сделок с электромобилями выросло с десятков до сотен. А продажи электромобилей по итогам января-июня в регионе превысили аналогичный показатель прошлого года в два раза.

РЫНОК ПРИХОДИТ В СЕБЯ



Сейчас ажиотаж несколько спал, признаются участники авторынки. Как сообщил Сергей Карро, один из учредителей сети автосалонов «Тачки», на фоне стабилизации ситуации с топливом, рынок автомобилей с пробегом вернулся к привычной структуре спроса и в целом пришел к равновесию. Цены также пришли к обычному уровню. Спекулятивных скачков стоимости, характерных для начала июля, когда часть продавцов пыталась воспользоваться ситуацией, сейчас уже нет.

Евгений Горбачев, директор автоцентра «Чистая энергия», тоже отмечает, что спрос на «электрички» несколько снизился. Однако связывает это не с потерей интереса покупателей к альтернативным авто, а с изменением курса рубля.

– Но на фоне тревожных новостей в августе, когда казалось, что вот-вот наступит второй акт топливного кризиса, мы ожидаем, что интерес к электрическим автомобилям все равно будет расти, – пояснил он.

А эксперты «Дрома» уверены, что электромобили все еще остаются нишевым товаром.

– Большинство водителей о покупке думают не один месяц, а при рассмотрении авто на электрической тяге водитель просчитывает много нюансов, от точек зарядки до соблюдения норм безопасности на парковках, – отметили в ответе на запрос нашего издания.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ БАРЬЕР СНЯТ

Дмитрий Сыровой все же считает, что отношение покупателей к гибридам и электрокарам все же изменилось. Если раньше электромобиль был скорее игрушкой для богатых, то сейчас на первый план вышла энергонезависимость – «электрички» и гибриды покупают уже как страховочный вариант, как возможность мобильности без ограничений.



С ним согласен и Евгений Горбачев: он считает, что июльская «бензиновая лихорадка» сняла психологические барьеры.

– Судя по нашей практике, многие из тех, кто сейчас покупает электромобили, думали об этом раньше, но не хотели пересаживаться с бензинового авто по каким-то внутренним причинам. А теперь те, кто купил, попользовался, оценил, уже агитируют своих друзей и родственников на приобретение электромобиля. Мы видим довольно много повторных продаж, связанных сделок, когда друг приводит друга, родственник родственника, – указывает он.

По мнению экспертов сдерживающим фактором для роста спроса на «чистые» электрокары может стать недостаток зарядной инфраструктуры. Однако Евгений Горбачев указывает, что электромобили в Иркутске попрежнему остаются сугубо городским транспортом. В таком формате инфраструктурные ограничения практиче-

ски неощутимы: в Иркутске зарядных станций достаточно.

– А учитывая, что большинство владельцев электромобилей и подзаряжаемых гибридов предпочитают заряжаться дома, даже существующие городские станции не всегда востребованы в полной мере, – добавляет Евгений.

Однако на пригородных и междугородных направлениях картина противоположная – здесь зарядной инфраструктуры откровенно не хватает. Особенно остро за городом ощущается нехватка станций с китайским разъемом GB/T. Поэтому большинство водителей для междугородных маршрутов в качестве альтернативы ДВС выбирают подзаряжаемые гибриды.

Что касается вопросов замены батарей и их утилизации, они сегодня волнуют в основном владельцев «пожилых» Nissan Leaf. И тут стоимость новой более мощной батареи может оказаться сопоставимой со стоимостью самого авто – до 600-700 тысяч рублей.

– Для большинства современных электромобилей эта проблема попросту не стоит. Во всяком случае, по официальным данным производителей ячеек и готовых машин, потеря емкости не превышает 20 % от первоначальной в течение 15 лет или 350 тыс. км пробега. Так что массовая замена и утилизация литий-ионных батарей на горизонте ближайших 15-20 лет нам не грозит, – уверен Евгений Горбачев.

ДИСТРИБЬЮТОР VS ЧАСТНЫЙ ИМПОРТ

Если говорить о новых авто, то на сегодняшний день на российском рынке сложились два основных канала покупки электрокаров и гибридных автомобилей. Первый – у официальных дистри-



быюторов через автодилеров. Тут выбор ограничен только теми марками и моделями, которые официально продаются в РФ. Зато есть кредитные и лизинговые программы с поддержкой производителей, гарантийное сервисное обслуживание



Как напоминает Эдуард Борисов, директор по развитию ГК «Агат-Авто», те гибридные автомобили, которые производятся в России официально, имеют статус локализованного продукта. На них действует субсидия, которую можно получить при оформлении автомобиля в кредит или лизинг, чем клиенты активно пользуются.

– Не знаю, останется ли эта субсидия у правительства в ближайшее время, но на этот год она точно есть. У лизинговых компаний её может не быть, а вот у банков программа открыта. Новые гибридные автомобили стоят около 5 млн рублей плюс-минус, поэтому субсидия выплачивается по максимуму, и люди ею пользуются, – уточняет он. – Поэтому сейчас, на старте рынка, пока действуют субсидии, пока производители заходят на рынок и не задирают цены, приобретать гибридный автомобиль выгодно.

Альтернатива – заказ автомобиля на внутреннем рынке Китая с последующим импортом и таможенным оформлением на физлицо. Тут, как напоминает Евгений Горбачев, есть существенный момент: такие авто могут быть импортированы только для личного пользования, перепродажа их запрещена, по крайней мере, в течение первого года.

– Но есть важное ограничение: китайское правительство ввело для

“

Отношение покупателей к гибридам и электрокарам изменилось. Если раньше электромобиль был скорее игрушкой для богатых, то сейчас на первый план вышла энергонезависимость

некоторых моделей правило 180-дневной «выдержки» на территории Китая после выпуска. С момента покупки до момента отправки в Россию автомобиль обязан пробыть в стране полгода. С другой стороны, при сопоставимом бюджете с покупкой у дилера выбор моделей намного больше, а главное, это будет актуальная, современная модель. Сегмент электромобилей стремительно развивается, машины быстро совершенствуются. И разрыв по потребительским свойствам и инженерным решениям между моделью 2024 и 2026 годов разработки может быть колоссальным, – указывает Евгений.

К тому же, по его словам, китайские производители традиционно комплектуют машины для домашнего рынка богаче, чем для официальных экспортных поставок.

Вторичный рынок электрокаров в последние годы тоже набрал вес – он вырос не только количественно, но и качественно. На нем появилось много современных моделей, в основном привезённых также из Китая. Не в последнюю очередь это связано как раз с тем, что модельный ряд электромобилей и гибридов в КНР стремительно обновляется. Это подстегивает и российских владельцев менять машину: покупать более свежую версию, а раннюю выставить на продажу.

По словам Сергея Карро, динамика внутреннего рынка и привоза автомобилей под заказ из



Фото: А. Федоров

Китая в целом коррелируют между собой, однако направление привозных авто дает более широкий выбор моделей гибридов и электрокаров.

ПРОГНОЗ НА БУДУЩЕЕ.

Спрос на электрички и гибриды будет расти, уверены практически все эксперты, опрошенные нашим изданием.

– В эту сторону движется весь мир. А в нашем случае топливный дефицит привел к тому, что процесс, который должен был занять, по нашим оценкам, года три, мы проскочили за три дня, – говорит Дмитрий Сыровой. Эдуард Борисов в свою очередь прогнозирует даже дефицит на рынке гибридов.

– Я прогнозирую определённый дефицит на гибриды, так как ввоз официальных гибридных

авто в РФ пока идет небольшими партиями, а производство в России только запускается. Машин давать много не будут, поэтому нервность на рынке сохранится до осени именно из-за нехватки этих моделей, – говорит он. – Но полагаю, что скоро китайские бренды из топ-5 начнут чаще привозить свои топовые модели с гибридной установкой. Новости начнут появляться к осени, об этом уже давно ходят разговоры.

По мнению Евгения Горбачева, даже после того, как ажиотаж спадет, популярность «альтернативных» авто и их доля на рынке все равно будет расти:

– Продажи подзаряжаемых гибридов (PHEV), например, за последние годы (а наша компания работает с 2021 года и может анализировать статистику за прошедшую пятилетку) выросли в десятки раз.

По данным аналитического агентства «Автостат», каждый десятый новый автомобиль на российском рынке в августе был оснащен той или иной разновидностью электрифицированной силовой установки. При этом доля чистых «электричек» в продажах достигла 2%.

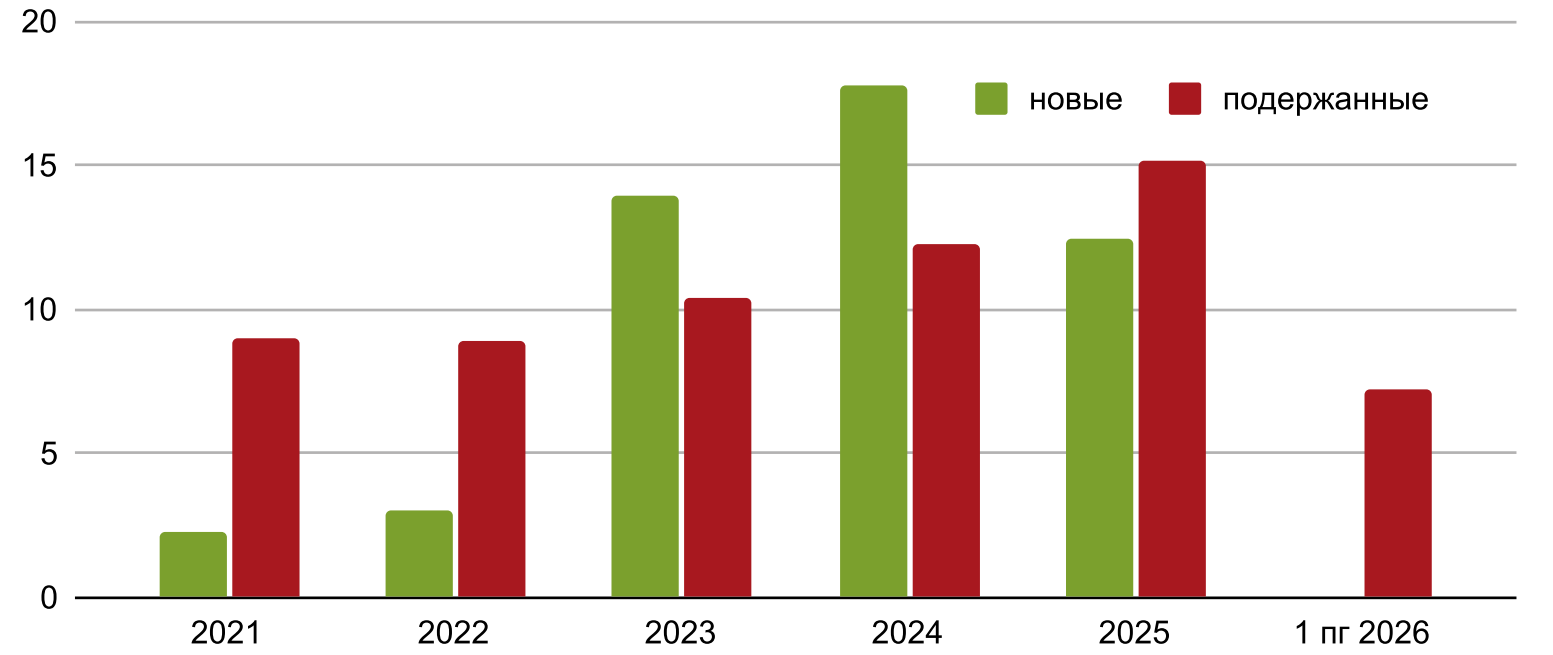
Дальнейшая динамика сегмента, полагают аналитики «Автостата», будет зависеть от стоимости автомобилей, условий импорта, локализации производства и развития зарядной инфраструктуры. А также – от наличия желаемых моделей у дилеров. Так, в июле-августе продажи гибридов могли бы быть выше, однако салоны и производители просто не смогли оперативно отреагировать на резко возросший спрос. На рынке гибридов просто не хватало.

Сергей Карро прогнозирует, что покупатели в любом случае будут все больше обращать внимание на экономичность автомобиля:

– При этом я считаю, что рынок автомобилей с пробегом в целом сохранит положительную динамику, поскольку для большинства покупателей он остается наиболее доступным способом обновить автомобиль. Скорее может измениться структура спроса внутри рынка, чем его общий объем. Тем не менее, для нас любые колебания спроса и предпочтений – это возможность гибко реагировать на изменение рынка.

Екатерина Вострикова

Динамика продаж электрокаров в России (тыс. шт)



Сила Сибири станет силой Байкала

Проект газопровода «Сила Сибири-2» продолжит развитие под названием «Сила Байкала». Об этом сообщил министр энергетики РФ Сергей Цивилёв на заседании Комиссии Госсовета по направлению «Энергетика» в рамках Восточного экономического форума.

– Мы находимся на завершающем этапе перехода к строительству, – приводит слова Сергея Цивилева ТАСС.

«Сила Сибири-2» – это проект экспортного газопровода с месторождений Западной Сибири через Монголию в Китай. Его мощность может составить до 50 млрд куб. м газа в год. Ожидается, что контракт с китайской стороной на поставку газа будет рассчитан на 30 лет.

При этом министр энергетики отметил, что прежде всего, должны удовлетворяться потреб-

ности России. Министр подчеркнул необходимость найти разумный баланс между внутренним потреблением и экспортом, так как ресурс газа не безграничен.

Напомним, что в результате визита президента России Владимира Путина в Китай в конце августа – начале сентября 2025 года российская и китайская стороны подписали юридически обязывающий меморандум о строительстве магистральной системы «Сила Сибири-2» и транзитного газопровода через территорию Монголии «Союз Восток».

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 «Силы Сибири-2» для экономики области.

Однако региональные эксперты полагают, что дожидаться прихода в регион масштабного международного проекта «Сила Сибири-2» не стоит. Более быстрым и реальным вариантом они видят переброску газа небольших независимых

владельцев месторождений на юг Иркутской области. К тому же, как указывал ранее нашему изданию академик Валерий Стенников, директор Института систем энергетики им. Л. А. Мелентьева СО РАН, важным вопросом остается стоимость кубометра газа для потребителей.

– 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 потребителей, – напоминал он.



«Восход (пре)Красный»

Мода, бизнес и креативная индустрия встретились на одном поле

29 августа в конном центре Фонда Тихомировых прошёл четвёртый «Восход» – проект модельной школы и агентства Sistersmodels. На несколько часов поле конного центра Фонда Тихомировых в Грановщине преобразилось: более ста моделей, около 500 гостей, конный спорт, локальные бренды, гастрономия и большой модный показ под открытым небом.

Фото предоставлено организаторами

Для «Восхода» это принципиально новое пространство. Мода, которую привычно видеть в галереях, отелях и на классическом подиуме, в этот раз оказалась буквально среди травы, лошадей, воды и ветра. Но такое решение было продиктовано не просто желанием добиться необычного визуального и сценического эффекта. А Фонд Тихомировых стал не просто принимающей стороной, а смысловым партнером события.

Оказалось, что, несмотря на совершенно разные сферы деятельности, обе команды работают с похожей задачей – помогают человеку увидеть собственные возможности, почувствовать свою ценность и получить пространство для самореализации.

Фонд Тихомировых уже 25 лет занимается реабилитацией детей с особенностями здоровья с помощью адаптивной верховой езды. В школе Sistersmodels занимаются люди разного возраста, внешности и жизненного опыта, в том числе с особенностями развития.

Человек здесь прежде всего интересен сам по себе – своими способностями, характером, смелостью, внешностью, историей.

«Это чудо!», «Магия!», «Волшебство!», «Невероятно!» – отзывались о шоу зрители. – «Организаторы задали такую высокую планку, что мало кто еще сможет достичь подобного уровня». Практически всех восхитил пролог с всадником, перформансы, погружающие в атмосферу легенд. «Я в

тотальном восторге! Я плакала, смеялась, восхищалась. Это событие невероятно наполняет и вдохновляет», – поделилась эмоциями *стилист, психолог Лора Кузнецова*.

А кульминацией вечера стал сам показ. На подиум из травы вышли более ста моделей – мужчины, женщины, подростки и дети, студенты школы Sistersmodels и непрофессиональные участники шоу. «Отдельное удовольствие было наблюдать всю организационную красоту изнутри. В какой-то момент поймала очень знакомое чувство, почти как с искусством: когда все точно собрано, ты просто погружаешься и получаешь удовольствие», – поделилась в социальных сетях своим впечатлением от участия в показе **Ольга Бронштейн**, директор галереи **Виктора Бронштейна**.

За оформление одной из ключевых зон отвечала основатель мастерской и школы флористики Анна Карбан. В самом показе участвовали модные Гожа, ШуШу, Ателье, МААГ и ювелирные бренды «София», Диаз. Креативную концепцию и визуальное направление «Восхода» разработало агентство «НоДизайн» Игоря Малкина и Анастасии Шипиловой.

И, возможно, именно в этом соединении людей, природы, бизнеса и творчества лучше всего проявилась идея четвертого «Восхода». Он объединил бизнес, социальную сферу и креативные индустрии вокруг идеи ценности человека, права быть собой и необходимости совместного развития среды, в которой локальные проекты могут расти и становиться заметными далеко за пределами региона.

КОММЕНТАРИИ

«Нас объединяет с организаторами стремление создавать новый образ Иркутска»

Ксения Чупина, руководитель отдела маркетинга компании «Грандстрой», рассказала о поддержке мероприятия «ВОСХОД (пре)КРАСНЫЙ»:

«Нас объединяет с организаторами стремление создавать новый образ Иркутска. ВОСХОД делает это через моду и искусство, ГРАНДСТРОЙ – через архитектуру и современные пространства для жизни. Город – это больше, чем здания и улицы. Это стиль, энергия, люди и среда, в которой хочется жить.

Идея провести показ на природе нам понравилась сразу. Конечно, открытая площадка – это всегда сложнее: погода, свет, звук, логистика. Но мы понимали, что именно нестандартное пространство даст мероприятию особую атмосферу. Мы вообще за новые форматы и смелые решения. Для нас важно не просто строить дома. Мы хотим участвовать в формировании современной городской культуры Иркутска, поддерживать интересные инициативы, моду и искусство.

В итоге всё получилось даже ярче, чем мы ожидали. Это было настоящее событие: природа, мода, архитектура и люди соединились очень органично. Наверное, поэтому у ГК «Грандстрой» и ВОСХОДА так много общего. Обе организации хотят создавать новое. Если хочешь развивать город – нельзя бояться делать что-то первым».

Инвестиции в смыслы: почему отель «Пушкин» поддержал проект

«Для нас это не просто спонсорство, а стратегическое партнерство. Проект идеально отражает наши ценности: стремление к совершенству, любовь к искусству и готовность вдохновлять», – подчеркнула **Светлана Суханова**, руководитель отдела маркетинга отеля «Пушкин» и ресторана «Князь Гвидон».

По её словам, поддержка авангардных проектов – это осознанная инвестиция в имидж бренда. Отель позиционирует себя не просто как место для отдыха, а как точку притяжения для аудитории с тонким вкусом, где встречаются роскошь, культура и новаторство.

«Мы уверены, что подобные коллаборации обогащают не только наши бренды, но и весь культурный мир Иркутска, предлагая нашей взыскательной аудитории новые грани впечатлений», – отметила Светлана Суханова.

Этот подход позволяет отелю оставаться верным принципам эксклюзивности и высокого качества, идя при этом в ногу со временем и актуальными трендами современного мегаполиса.

Кто еще поддержал «Восход»:

ГК «Грандстрой», Группа компаний «Первая Автоколонна», Vector Premium Фитнес, премиум-отель «Пушкин» 5, вода БАЙКАЛ 430, «Гастромастер» (собственное производство компании «Элит Трейд») и Аврора-кейтеринг.



Фото предоставлены организаторами

“

Нам важно, чтобы сильным специалистам было интересно оставаться здесь

Вокруг одного события собрались компании из совершенно разных сфер. Основательница Sistersmodels Алёна Усова считает, что у такого объединения есть задача значительно шире одного мероприятия.

– Для меня очень важно, что вокруг «Восхода» каждый раз собираются сильные партнеры, которые готовы не просто поддержать событие, а вместе создавать новую культурную среду в регионе. Такие проекты невозможно делать в одиночку. Они появляются там, где есть доверие, совпадение ценностей и желание вкладываться не только в собственный бренд, но и в то место, где мы живем.

Сегодня одна из наших общих задач – сделать так, чтобы классным специалистам, талантливым дизайнерам, режиссерам, стилистам, продюсерам, художникам, фотографам было интересно оставаться и работать здесь. Чтобы для профессиональной реализации не обязательно было уезжать в Мо-

скву или другие крупные города. Нам важно создавать для них проекты такого масштаба, где они могут расти, объединяться и показывать высокий уровень работы.

У «Восхода» есть и задача на будущее. Мы хотим, чтобы проект выходил за пределы Иркутской области и становился еще одним способом представить регион на федеральном уровне – не только через Байкал, но и через людей, креативную индустрию, современные культурные проекты. Нам есть что показать. И если «Восход» сможет привлечь дополнительное внимание к Иркутску, к нашим талантам и к тому, что здесь создается, для меня это будет одним из самых важных результатов проекта.

Поэтому я очень благодарна всем партнерам, которые в этот раз были рядом с нами. Это не просто поддержка одного мероприятия. Это вклад в развитие среды, в которой могут появляться новые идеи, команды и проекты.

представления о самом себе. На наш взгляд, это очень важно. Это подано ярко и убедительно – через образы, через послания к зрителям и поклонникам. Это не классический подход к подиуму и дефиле, но он в полной мере выполняет поставленную задачу – рассказать о том, что каждый человек интересен и ценен для этого мира.

Для «СЕЛЕЗНЕВСгрупп», как для компании, ориентированной на клиентский сервис, такой подход в приоритете. Мы видим в каждой из всех, кто к нам приходит, прежде всего, личность, у которой есть желание стать собой, и это нас объединяет с Sistersmodels. Поэтому поддержать проект такой направленности и такого масштаба мы сочли для себя делом чести.

ВОСХОД получился по-настоящему прекрасным, и в этом заслуга всех, кто его задумал и реализовал. Для нас это – смелое прочтение классического стиля в моде. Рада, что мы вместе сделали это».



Елена Асанова, сооснователь и педагог Sistersmodels
 Алена Усова, основатель Sistersmodels и автор проекта Восход

Фото представлено организаторами

«РУСАЛ фестиваль#НАУКА» пройдет в Шелехове 5 сентября

Компания РУСАЛ запускает юбилейный 10-й сезон популярного образовательно-просветительского проекта для детей, который проводит в городах своей ответственности с 2016 года. В Шелехове научный марафон состоится 5 сентября во Дворце культуры «Металлург». До конца года он пройдет еще в 17 городах страны.



Тема юбилейного фестиваля – космос. Алюминий по праву считается «крылатым» металлом. Благодаря своей легкости, прочности и пластичности очень востребован при создании управляемых летательных аппаратов – из него производятся самолеты, космические ракеты и спутники. И в этом году мир отмечает легендарную дату – 65-летие с момента полета первого человека в космос.

На фестивале юные гости познакомятся с космическими технологиями, узнают, что такое невесомость, как алюминий используют при подготовке питания для настоящих космонавтов.

Традиционно на каждой площадке фестиваля будут организованы разные образовательные локации. На выставке гости совершат удивительные путешествия в мир виртуальной реальности и ИИ, создадут цифровое облако фестиваля и пообщаются с любимыми роботами. Кстати, в этом году на фестивале будет представлен новый робот-гуманоид.

В основе фестивальных мероприятий

всегда лежат точные науки – математика, химия, физика и информатика. Сам основатель РУСАЛа Олег Дерипаска в своё время особенно любил математику и физику. Окончив физический факультет МГУ с отличием, он не раз отмечал, что выпускники физических и математических факультетов формируют «костяк инженерных профессий нашей страны».

Самой эффектной частью каждого события станут шоу, во время которых гости увидят яркие эксперименты и по-научному отметят 10-летие фестиваля. Дополнительные мероприятия подготовлены для взрослой аудитории – увлекательные лекции популярных российских ученых. Они пройдут в Братске, Каменске-Уральске и Ухте.

Юбилейный сезон завершится онлайн-шоу «Алюментарно». Оно состоится 19 декабря на площадке ВК. А для его победителей будет подготовлено незабываемое научное путешествие – тройка финалистов отправится в образовательную экспедицию в одно из известных учебных заведений России.

Новый продукт «Готовые решения (Проф). Имущественные налоги» от КонсультантПлюс

Компания «КонсультантПлюс» выпустила новый продукт по очень востребованной теме для бухгалтеров: «Готовые решения (Проф). Имущественные налоги». Материалы помогут быстро разобраться в узких вопросах расчета и уплаты имущественных налогов: транспортного, земельного и налога на имущество организаций.

В новом продукте рассмотрены:

- порядок расчета и уплаты транспортного налога;
- особенности расчета транспортного налога в отношении определенных видов транспортных средств;
- особенности расчета и уплаты транспортного налога в различных ситуациях;
- порядок расчета и уплаты налога на имущество организаций;
- порядок заполнения и подачи декларации по налогу на имущество организаций;
- признание в качестве объектов налогообложения налогом на имущество организаций отдельных объектов имущества;
- особенности расчета и уплаты налога на имущество в различных ситуациях;
- порядок расчета и уплаты земельного налога;
- особенности расчета и уплаты земельного налога в различных ситуациях;
- применение льгот по налогу на имущество организаций, транспортному и земельному налогам.

В Готовых решениях вы найдете:

- ответы на актуальные вопросы;
- нюансы различных ситуаций;
- практические примеры;
- образцы заполнения документов;
- ссылки на правовые акты и письма госорганов;
- дополнительные материалы по теме.

В «Готовых решениях (Проф). Имущественные налоги» свыше 120 материалов. Все материалы ежедневно обновляются!

В линейке Готовых решений (Проф) есть продукты и по другим популярным темам для бухгалтера: налог на прибыль, налог на добавленную стоимость и зарплатные налоги. Все эти продукты поставляются отдельно.

Подробную информацию о новшествах узнавайте в сервисном центре КонсультантПлюс



КонсультантПлюс
в Иркутске
19112 SINCE 1993

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





САЛЮТ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

САЛЮТ

70-32-32

ИРКУТСК,
УЛ. ДАЛЬНЕВОСТОЧНАЯ,
70-32-32 | SALUT-TOWERS.RU



ЗАСТРОЙЩИК ООО «СЗ СК РОДНЫЕ БЕРЕГА». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ