

газета

дело

ОКТАБРЬ, 2026 | № 9(171)

актуально |

Александр Ветров,
«Финам-Иркутск»:
«Мы даём
инструменты роста»

6



наследие |

Вернуть блеск
сокровищу: как
на льготных условиях
восстановить памятник
архитектуры?

9



компании |

Игорь Льгов:
«Почему списать
долги станет сложнее
и дороже»

13

Новый город 3.0



Как компания с тридцатилетней историей обновляет команду,
продукт и философию стройки

| 2

Новый город 3.0

Как компания с тридцатилетней историей обновляет команду, продукт и философию стройки

«Мы поднимались в тот период, когда рушились старые строительные тресты. Сегодня уже вокруг нас подросли серьезные конкуренты. А значит, надо учиться, перестраиваться, чтобы оставаться актуальными. У нас новый, молодой руководитель – и это теперь его задача», – говорит Александр Битаров, один из основателей компании «Новый город». Что позволило компании сохранять устойчивость 30 лет? Как она намерена обновляться? Зачем понадобилась реконцепция последней очереди ЖК «Авиатор»? И каким будет «Новый город» через 10 лет? Об этом мы поговорили с учредителями компании Александром Битаровым, Галиной Кузняной, Александром Ткачевым и генеральным директором Дмитрием Ружниковым.

«ГЛАВНОЕ – ЭТО ЛЮДИ»

В этом году «Новый город» отмечает свое тридцатилетие. В Иркутске не так много бизнесов, которые дожили до этой даты. В чем секрет устойчивости компании?

Александр Битаров: Лично я считаю, что в коллективе. В хорошей, грамотной команде, которая поставила перед собой определенные цели и стала двигаться к ним. Мы поднимались как раз в тот период, когда старые, мощные строительные тресты погибали. При этом «Новый город» полностью создавался с нуля, ничьи мощности, базы не лежали в основе нашей компании. И, в отличие от многих девелоперов и застройщиков Иркутска, мы всегда имели постоянный коллектив сотрудников – не только ИТР-овцев, как это практикуется у многих, а именно рабочих бригад.

Александр Ткачев: Мы очень быстро стали группой компаний с полным циклом: от изысканий до проектных работ и непосредственно стройки. Мы имеем в составе группу проектировщиков, службу технического заказчика, всех специализированных подрядчиков: сантехников, электриков. До сих пор, если работаем со сторонними организациями, то это очень специализированные работы.

Галина Кузьяная: Мы долго шутили, что в «Новый город» приходят, как в японскую компанию: если умеешь работать – остаешься навсегда. Мы долго растили свои бригады, искали людей, учили.

У меня на столе до сих пор стоит старый календарик, где Александр Семенович говорит: «Главное – забота о людях». И это не только про коллектив. Мы до сих пор сами обслуживаем свои дома – а это совсем другие отношения и с покупателями, и с жителями.

Масштаб компании был заложен сразу? Вы изначально ставили цель строить не точечно, а большими, даже массовыми проектами?

Александр Битаров: Да. Точечная застройка экономически нецелесообразна. Организация строительной площадки – это определенный объем затрат. И если ты выходишь на один-два домика, как делают некоторые, то эта организационная составляющая в себестоимости довольно высокая. Поэтому самый маленький жилой комплекс у нас – это Кузьмиха, там пять 12-16-этажных домов.

Александр Ткачев: Мы не только строим масштабно: за минувшие тридцать лет мы переселили из частных домов, из аварийных лачуг более тысячи семей. Если посчитать, в среднем на семью это 60-70 «квадратов» нового жилья. Умножим это на себестоимость «квадрата», получим цифры со многими нолями. И это все – за



Галина Кузьяная, Александр Битаров, Дмитрий Ружников, Александр Ткачев

Фото А. Федоров

«МЫ НАРАЩИВАЕМ КОМПЕТЕНЦИИ В НОВЫХ ДЛЯ СЕБЯ НИШАХ»

Большая компания с большой историей в чем-то похожа на лайнер – хорошо чувствует себя на большой воде, у нее огромный запас прочности, но лавировать ей непросто. Сейчас, когда рынок стремительно меняется, как «Новый город» лавирует в этих обстоятельствах?

Александр Битаров: Я, наверное, один из самых главных оптимистов компании и поэтому убежден: мы пережили не один кризис, переживем и этот. Думаю, что ситуация немножко поменяется уже к концу этого года. Руководство страны будет вынуждено обратить внимание на строительную отрасль – у нее огромный мультипликативный эффект, по численности она самая большая в стране: ни нефтяники, ни газовики, ни лесники, даже объединенные вместе, не сравнятся с ней по количеству задействованных людей. Банкротств в отрасли, конечно, не избежать, в том числе и среди иркутских компаний, но мы этот период переживем.

Да, нам тоже экономически будет непросто. Придется пройти через оптимизацию мощностей и объемов: когда-то наш коллектив достигал 1500-1600 человек, сейчас – около тысячи. Но компания, повторюсь, это переживет.

Дмитрий Ружников: Я считаю, что компания «Новый город» с точки зрения качества, количества, скорости и квалификации застройщика сегодня – пожалуй, номер один в Иркутске, пускай со мной коллеги поспорят. Но быстро и много – это массовый сегмент. А массовый сегмент в силу экономических реалий сегодня не востребован, да и в целом стратегия Иркутской области, стратегия Иркутска не подразумевают сейчас массового строительства жилья. И это говорит о том, что на пороге тридцатилетия нам надо наращивать компетенции в индивидуальных проектных решениях, в работе на альтернативных направлениях.

Многие ваши коллеги оставили за собой только девелопмент, а все подрядные работы отдали на аутсорсинг. У вас есть соблазн поступить также?

Дмитрий Ружников: Этот формат привлекает многих застройщиков. Но на самом деле история «давайте купим землю, создадим некий образ объекта, получим разрешение и отдадим другому подрядчику, который будет строить, а мы просто заработаем на этом деньги» – это красивая сказка. Кому-то удалось в итоге так сработать, а кому-то нет.

Мы не исключаем и такое направление развития в том числе потому, что планируем выходить на альтернативные ниши и понимаем: быть застрой-

счет своей прибыли. Покажите мне, кто еще из иркутских девелоперов сделал столько?

Одно из важных слагаемых «Нового города» – его домостроительный комбинат. Проект для своего времени смелый, масштабный, капиталоемкий. Насколько он был своевременен тогда? А сейчас?

Александр Битаров: Мы заложили комбинат в расчете на массовую стройку, которая могла раз-

разъедает арматуру. И вот уже много лет эти панели просто расслаиваются, снижается их несущая способность. Мы, наверное, громче всех говорили об этой проблеме. В регионе, где ежегодно происходит более двух тысяч землетрясений, она может закончиться трагедией. Эти дома надо расселять. Но строить новое жилье в таких объемах теми технологиями и силами, которыми располагают иркутские компании, невозможно. Это под силу только промышленному домостроению.

И мы построили этот завод. Это был вызов: мы получили кредит с огромным трудом, а вернуть его пришлось досрочно – из-за огромного политического давления.

Но программа так и не была принята. Люди продолжают жить, давайте откровенно признаем, в сейсмоопасных домах. А сегодня и объем строительства в целом падает. Поэтому мы вынуждены сокращать объемы на заводе, а возможно, отчасти консервировать его. Но актуальности он не теряет.

Во-первых, это, насколько мне известно, единственный новый завод ЖБИ в Иркутской области. Во-вторых, мы понимаем, что впереди у нас Малая Еланка – тоже с большим объемом строительства.

Александр Ткачев: К тому же у нас в регионе короткий строительный сезон. На зиму все мокрые процессы, ту же заливку бетона, приходится или останавливать, или греть круглые сутки – а это дорого. А если выключат электричество? У нас были случаи, когда приходилось сдвигать этаж, потому что выключили свет. Полноценная зимняя стройка в Иркутской области возможна только крупными строительными конструкциями, произведенными на заводе. Дом собирается, как конструктор, на площадке, только уже с учетом требований и норм XXI века. Уже на этом получается выигрыш в скорости строительства.

Да и для будущих новоселов панельные конструкции – более экономичное решение: не надо штрафить монолит, полость под проводку закладывается сразу, меньше нужно штукатурки – допуски у заводской плиты намного, намного меньше, чем у бетонной стены, нет таких грубых неровностей.

За минувшие тридцать лет мы переселили из аварийных домов более тысячи семей. В среднем на семью это 60-70 «квадратов» нового жилья. Умножим это на себестоимость «квадрата», получим цифры со многими нолями. И это все – за счет своей прибыли

вернуться в регионе, если бы реализовалась программа замены панелек 335-й серии. Эти дома не отвечают современным нормам сейсмостойкости, к тому же при их производстве была допущена ошибка – это уже официально признано – в керамзитные панели добавляли золу ТЭЦ, которая

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ, РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 16+

газета

дело

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

Главный редактор: Дементьева Е.В.

Выпускающий редактор: Понамарева Н.Ю.
Цена свободная.

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

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

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

E-mail: delo@sia.ru

WEB-сайт: www.sia.ru/delo

Набрано и сверстано в компьютерном центре ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС». №9 (171)
Дата выхода в свет: 09.10.2026 г.
Отпечатано в «Облформпечать» – Международный департамент». Адрес типографии: 664003, Иркутская область, г. Иркутск, ул. Сухэ-Батора, д. 18.
Заказ №9. 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 несет.

циком везде не получится. Поэтому «голова» в виде девелопера должна быть, а исполнение можно отдавать либо своим подрядчикам, либо внешним. Это гибкость. Вот к этому стоит стремиться – быть гибкими, уметь в любой момент при любых раскладах выбрать наиболее оптимальный путь.

Если говорить про альтернативные рынки, планируете ли вы, например, выход в другие регионы, как уже сделали другие иркутские строительные компании?

Дмитрий Ружников: Мы тоже в свое время смотрели и на восток страны, и на ближайшие регионы: Красноярский край, Якутию, Бурятию. Но на текущий момент у нас таких проектов нет, потому что спрос упал и заходить в другой регион сейчас – большой риск.

А если брать другие направления: ИЖС, промстрой, коммерческие объекты – нам это интересно. Мы уже участвовали в аукционах на стройку складских помещений – это большой рынок, на нем нужно закрепиться. Одно из подразделений компании сегодня впервые за 30 лет работает с бюджетом, строит на подряде детский сад. А в ИЖС мы сейчас прорабатываем несколько проектов. То есть все направления, какие есть в строительстве, мы стараемся на себя сегодня примерить, понять, в чем мы сильны, помимо качества и скорости строительства, и перенаправить ресурсы туда. Хотим проявить себя не только в жилом строительстве.

«АВИАТОР» – ЭТО ВЫЗОВ ДЛЯ НАС!

Тем не менее бренд «Новый город» ассоциируется прежде всего с жильем. И сейчас компания реализует один из крупнейших в городе проектов «Авиатор». Пожалуй, в Иркутске еще не было примеров, когда бы такую огромную территорию – почти 40 гектаров – осваивала одна компания. Насколько сложно было реализовать этот проект?

Александр Битаров: Даже если вынести за скобки все политические моменты, иски, давление на компанию – очень сложно. Территория оказалась с «подарками» – помимо сложной геологии, там оказалось очень много сетей, которые пришлось выносить.

Каких-то ка-
белей, кото-
рых не было

Раз в 3-4 года у аудитории происходит смена потребностей. За этим надо следить и предлагать именно то, что востребовано

ни на одной схеме, – участок-то изначально принадлежал Минобороны. Мы там даже бомбу выкопали!

Совершенно непредвиденным препятствием стала седьмая подзона аэропорта – пока этот вопрос не урегулировали, мы полтора года ничего не могли делать на площадке.

Галина Кузняная: Помимо прочего нам пришлось делать огромное озеленение – гектары, откровенно заросшие мусором и бурьяном, нам посчитали так, будто мы там паркиносим. И озеленяли мы не только территорию «Авиатора», но и Новоленино, Сарафановскую, другие рай-



ЖК «Авиатор»

оны. А в Иркутске, к слову, большая проблема – достать растения в нужном объеме. Ни Горзеленхоз, ни Мегетский питомник не могут обеспечить то количество саженцев, которое необходимо застройщикам. Кстати, в Иркутске застройщики, помимо собственн посадк растений, еще и компенсацию городу выплачивают – по факту, платят дважды за одно и то же.

Александр Ткачев: По мировому соглашению нам досталось 39 га, но фактически стройка ведется на 20. Мы выделили участки под школу, под три детских садика, под ФОК. Кроме того, на градплане через наш микрорайон запроектирована магистраль, под нее нами тоже выделены земли.

Но при этом плотность застройки на «Авиаторе» 16-17 тысяч кв. м на гектар, хотя разрешенная на сегодняшний день официально допустимых в Иркутске 22,5 тысячи кв.

м. Мы не стали уплотнять посадку домов – там громадные дворы, почти все без машин, большие детские площадки. И да, много зеленых насаждений.

Но проект успешно реализуется. И проект очень объемный, с большим количеством площадей. Как вы чувствуете себя с ним на рынке, который уже перенасыщен, где предложение уже значительно опережает спрос?

Дмитрий Ружников: Честно: не просто. К счастью, «Авиатор» изначально был рассчитан на достаточно длительный период, поэтому мы двигались очередь за очередью и прода-

вали все вводимые объемы. Тем не менее одну из очередей мы вынуждены отодвинуть на следующий год, потому что снижение спроса чувствуется.

К тому же рынок изменился, массовый сегмент потребителю сейчас не так интересен. Поэтому мы решили поменять концепцию последней, девятой, очереди строительства. В том числе привлекли московское проектное бюро, чтобы предложить новые решения, которые сегодня в Иркутске, может быть, и присутствуют, но в недостаточном объеме.

Это первый такой опыт для нас – до сих пор мы обходились силами своих проектировщиков. Но это возможность посмотреть на проект свежим взглядом. Мы хотим показать, что «Новый город» – это действительно современная компания, которая чувствует тренды.

«НАЙТИ НОВОЕ И ОСТАВИТЬ ДОСТУПНЫМ – ВОТ ЭТО ЗАДАЧА!»

А в чем именно будут заключаться новые решения для «Авиатора»?

Дмитрий Ружников: В посадке домов, объемных и планировочных решениях, в архитектуре, фасады у «Нового города» всегда были лаконичными.

Мы провели опросы наших покупателей: почему выбрали этот жилой комплекс, чего вам не хватает в нем, если бы была возможность, куда бы вы переехали? И выяснили, что архитектура и фасадные решения для многих на самом деле важны. Люди хотят подъезжать к своему дому, смотреть на него и думать: «Как хорошо, что я здесь живу!» Тем более что девятый пусковой комплекс – это точка всего проекта. Он выходит фасадами на аэропорт, он будет виден со всех сторон: с улицы Ширямова, с улицы Пискунова, его будут видеть пассажиры, прилетающие в Иркутск. Он должен производить эффект.

Нужно решить и ряд других моментов: например, проектом у нас предусмотрен бульвар, соединяющий первый пусковой комплекс с девятым. Но



Изображения предоставлены компанией

жители хотят иметь закрытые дворы, хотят большей приватности, безопасности – а у нас тут бульвар, собирающий людей со всего «Авиатора». Как объединить одно с другим? А рядом с седьмым пусковым комплексом в градостроительной документации Иркутска проходит дорога до аэропорта, и мы думаем, как сделать так, чтобы и город реализовал свои планы, и мы могли встроить свои объекты грамотно – ведь дом у дороги не слишком привлекателен. Большие планы и по крытым парковкам – сейчас это востребовано.

С архитектурой понятно, а почему решили пересматривать планировки?

Дмитрий Ружников: Мы решили хотя бы часть девятого пускового комплекса сделать для молодежи. До сих пор нашим основным сегментом потребителей были люди 35-55. А тут мы посмотрели на новую аудиторию: провели опросы, выяснили предпочтения и потребности. Молодежь сегодня мобильна. Если для нашего

«Авиатор», с одной стороны, – это апогей опыта и квалификации компании. А с другой – это вызов для нас

поколения квартира была верхом того, что нужно, чтобы состояться в жизни, то у них другие взгляды. Они готовы арендовать жилье или иметь совсем небольшую квартиру, но им нужно, чтобы рядом было место, где можно поработать, пообедать, встретиться с друзьями – коворкинг, кафе, в идеале большой торговый центр.

И вот в этом ключе мы меняем подходы к проектированию. Мы хотим создать небольшие квартиры, чтобы молодые люди могли позволить себе их даже в отсутствие льготной ипотеки. Создать им достаточное количество общественных пространств, где они могут встречаться, работать, отдыхать. И куда они могут спускаться из своей квартиры.

Словом, я думаю, что мы найдем своего нового клиента, покажем, что «Новый город» – это уже не только про массовость, но и про индивидуальные подходы для разных аудиторий.

Означает ли это, что вы пойдете в более высокий ценовой сегмент – «комфорт-плюс», «бизнес»?

Дмитрий Ружников: Тут вопрос не сегментации, тем более что в России нет утвержденной градации жилья. Мы скорее ориентируемся на жизненный цикл наших потребителей.

Как правило, раз в 3-4 года у аудитории происходит трансформация потребностей: меняются внешние факторы, внутренние, у людей происходят перемены в личной жизни, становятся другими экономические возможности. За этим надо следить и предлагать именно то, что востребовано и при этом отличается от стандартных историй. Но за 7-8 лет иркутские строители перебрали, кажется, уже все – от лапомочных до каких-то фантастических детских площадок. Найти на этом рынке что-то новое – вот это задача!

Для «Нового города» она вдвойне сложна, потому что мы всегда ориентировались на массовое жилье по доступной стоимости. «Авиатор» сегодня один из самых недорогих объектов в Октябрьском районе Иркутска. И мы стараемся эту планку удержать, хотя некоторые решения у нас такие же, как в более дорогих и компактных комплексах.

Поэтому «Авиатор», с одной стороны, – это апогей опыта и квалификации компании. А с другой – это вызов для нас.

«РАССЧИТЫВАЕМ, ЧТО МАЛАЯ ЕЛАНКА ЗАИГРАЕТ НОВЫМИ КРАСКАМИ»

Не можем не спросить про Малую Еланку, проект, который много лет назад был заявлен буквально как город-спутник. Какова его судьба? Что изменилось в его концепции за это время? Появляло ли на него решение строить новый аэропорт в Ключевой пади?

Наступает
момент истины



На федеральном уровне сегодня прогнозируют банкротства застройщиков. Думаю, иркутская строительная отрасль их тоже не избежит. Эта ситуация во многом была заложена законом о долевом строительстве, который сделал банки оператором проектов, и усугубилась за счет льготной ипотеки – хотя ипотека, бесспорно, в свое время всем помогла.

Когда строительную отрасль только переводили на проектное банковское финансирование, на всех уровнях власти говорили, что лишь опытные застройщики будут допущены на рынок. И сначала, когда для банков этот рынок был непонятен, они в самом деле опирались на серьезных игроков. Но через пару-тройку лет, когда механизм стал понятен, когда льготная ипотека позволила продавать любые проекты, стать застройщиком мог уже кто угодно. Риски брал на себя банк. Он же просчитывал финансовую модель, мог предложить специалистов по переводу земли, подрядчиков. То есть знать рынок новоиспеченному девелоперу вообще было не нужно.

А сейчас наступает момент, когда такие компании, пришедшие на волне льготной ипотеки, начнут «сыпаться». Во-первых, ставка проектного финансирования высокая. Во-вторых, льготная ипотека закончилась, спрос упал в 4-5 раз – и больше не получается окупать кредитные ресурсы продажами. Скоро эти девелоперы поймут, что строить им еще год, а кредитная ставка уже всю прибыль съела. Им проще зафиксировать убытки и не уходить дальше в минус. Вот тут мы и проверим, насколько банки готовы стать гарантами прав обманутых дольщиков и достраивать проекты, которые они одобряли и кредитовали. Думаю, что крупные организации вроде Сбера, ДОМ.РФ имеют ресурсы для этого.

Новый город 3.0

Продолжение. Начало на стр. 2

Александр Битаров: В начале разговора я уже сказал, что я оптимист даже в самых плохих ситуациях. Но в этом случае я, наверное, переоптимизировал (*улыбается*).

Мы выбрали этот участок – а право его аренды, напомним, мы выиграли на аукционе – потому что уже тогда считали, что развитие Иркутска шагнет за границы города. Но Байкальский тракт – это катастрофа для девелопера, там маленькие участки за бешеные деньги. А по нашей территории к тому же должна была пройти тепловая труба с Ангарской ТЭЦ-9 на котельную Северного промузла в Новоленино. И если бы это произошло, мы бы выиграли – ведь в инженерной инфраструктуре стройки тепло составляет основные затраты. Но, к сожалению, энергетики свои программы поменяли, и мы в одно мгновение остались без тепла.

Тащить в одиночку сети издавала одной компании не под силу, другие застройщики боялись заходить партнерами в такой большой проект.

Галина Кузьяная: Мы предлагали часть земли отдать и области, и городу, например, под строительство большой больницы – детской или инфекционной. Я, честно, считаю, что строить детский клинический центр на 3 июля – это ошибка, потому что это загруженная улица, это центр города. Вы представьте, что будет, когда «скорая помощь» встанет в пробке на Ленина? А кроме того, современная больница должна иметь возможность взаимодействия с медициной катастроф, иметь потенциал для расширения. Область-то у нас огромная, и нередки истории, когда ребенка из района доставляют на вертолетах санавиации. А в Еланке можно сразу при больнице обустроить вертолетную площадку, зарезервировать площади для новых корпусов, предусмотреть возможность проживания родственников пациентов.

Александр Битаров: Но мы надемся, может быть, сейчас, когда стало известно, что падь Ключевая однозначно выбрана местом строительства нового аэропорта, наша площадка заиграет новыми красками. Потому что от нее до будущего аэропорта всего 8,5 км по прямой. А большому новому аэропорту в обязательном порядке, кроме аэродромной инфраструктуры, нужна дополнительно хотя бы небольшая социальная: гостиница, медсанчасть, в конце концов даже жилье.

Нужны будут склады, логистические центры. Мы зарезервировали достаточно большой земельный участок вдоль федеральной трассы – там как раз можно строить складские мощности, туристические объекты, экспо-центры. Мы готовы отрабатывать это с партнерами. Но надо понимать, что инвесторам нужна конкретика, пока не начнется строительство аэропорта, никто в это вкладываться не будет.

В любом случае мы в следующем году начинаем строить сети: водопровод и канализацию. Обеспечивать теплом этот микрорайон будет, скорее всего, модульная котельная. А через

давайте признаем, что заселение центральной территории страны, а Сибирь – это реально географический центр России – вопрос безопасности. Поэтому хорошо было бы двухпроцентную дальневосточную ипотеку, работающую в Бурятии, распространить и на Иркутскую область.

Александр Битаров: С одной стороны, сегодня действительно много строить не надо – в городе на самом деле строек очень много. Но я вас заверяю, пройдет два, максимум три года, и мы увидим недостаток жилья. Потому что вы не представляете, сколько обременений наложили на строителей в виде стоимости техподключения по электроэнергии, по теплу. Плюс ко всему сейчас на фоне кризиса с рынка уйдет ряд компаний, многие просто-напросто ограничат ввод. Вице-премьер Марат Хуснуллин, а я вам скажу, что это очень опытный строитель, который умеет мыслить масштабно, не так давно заявил, что к 2030 году начнется дефицит жилья. И я с ним согласен. Хотя в моменте – да, мы ощущаем переизбыток.

«МЫ ПЕРЕДАЕМ
ПОЛНОМОЧИЯ
И ВЕРИМ,
ЧТО ЛУЧШЕЕ
СОХРАНИТСЯ»

В компании с долгой историей рано или поздно встает вопрос передачи управления следующим поколениям. Как этот вопрос решается в «Новом городе»?

Александр Битаров: Фактически у нас это уже произошло. Каждый из учредителей в определенный период времени был генеральным директором «Нового города». Но сегодня мы принимаем участие главным образом в одобрении стратегических вопросов. У «Нового города» теперь молодой руководитель, которому чуть больше сорока. И вокруг него начинает формироваться команда примерно того же возраста. Давайте скажем честно: они могут и работать больше, и мыслить быстрее. Что-то меняется в стратегии, но в целом идет нормальная преемственность.

Я бы не сказал, что произошли прямо кардинальные изменения. Но, во-первых, решения стали коллегиальными – при их принятии учитывается мнение специалистов. Раньше они принимались в чем-то, наверное, даже авторитарно: если Битаров или Ткачев сказали – значит, это всегда правильно. Сейчас стало больше опоры на профессиональное обоснование, экспертные заключения.

Наверное, нам надо было передавать дела молодежи даже раньше. При всех сильных наших сторонах мы чувствуем, что та классика, которая всегда была характерна для нашей компании, не может по-прежнему конкурировать с некоторыми новыми предложениями на иркутском рынке. Надо учиться, перенимать новое, предлагать то, чего не было у нас и нет у других. Это как раз сегодня взято на вооружение.

Мы спокойно передаем полномочия и верим, что все лучшее сохранится, что наш бренд не потеряется. Может, видоизменится, но «Новый город» будет по-прежнему звучать.

Если заглянуть в будущее, на 10 лет вперед, какой будет компания «Новый город» накануне своего 40-летия? Какое место она будет занимать на рынке?

Дмитрий Ружников: Сейчас сложно прогнозировать, что будет с рынком через десять лет. Какие законы будут приняты, какая будет экономика. Но я точно знаю: компания должна быть современной моменту – с актуальными подходами, с новыми акцентами. Должна научиться не только следовать трендам, но и предугадывать тенденции, которые будут важны нашей аудитории.

Мы ни в коем случае не должны потерять свою квалификацию, напротив, расширить и усилить ее. Обязательно оставить за собой направление многоквартирного жилого строительства – это наша основа. И вместе с тем должны зайти на разные рынки, в разные проекты: ИЖС, среднеэтажка, коммерческая недвижимость, при этом используя новое отношение к продукту.

И, конечно, мы так же будем нести ответственность за сделанное, как делали это с момента основания компании. Нас иногда называют «зеленым застройщиком» – за дерево на логотипе компании. Так вот мы хотим быть вечнозелеными – сохранять корни и обновлять крону, давать новые победы. Беречь строительную школу, но меняться в ногу с временем.

Александр Битаров: Когда мы только создавали компанию и придумывали для нее название компании, вариантов было много, но остановились на «Новом городе». И у нас был слоган «Мы строим для вас новый город». Вот перспектива. Город должен жить, он должен обновляться, а компания должна строить этот новый город, новый Иркутск.

Иван Рудых



Застройщик АО СЗ «АЗГИ». Проектные декларации на наш дом.рф



Фото предоставлено компанией

Альфа-Босс: управление финансами бизнеса в пару кликов

Как цифровой сервис Альфа-Банка может стать незаменимым инструментом для CEO



Финансовая прозрачность без бесконечных таблиц и ручных отчетов – мечта любого руководителя. Сервис «Альфа-Босс» от Альфа-Банка обещает ее исполнить. Мы изучили, как он меняет привычный ритм управленческой работы и почему становится незаменимым инструментом для CEO.

Проблема: информационный голод и потеря контроля

Руководители тратят часы, собирая данные из разных источников: обороты – в одной таблице, задолженности – в другой, счета – в третьей. Топ-менеджеры привыкли жить в состоянии постоянного информационного голода. Цифры приходят с опозданием, зависят от конкретных сотрудников и требуют расшифровки. Таблицы растут, вопросы множатся, а ощущение контроля, наоборот, ускользает.

– Руководитель – такой же человек, как и все. Мы давно привыкли к удобным сервисам для повседневной жизни, где все решается за пару кликов. Именно такой опыт мы перенесли в «Альфа-Босс»: максимум прозрачности, высокий уровень безопасности и персональный подход, – отмечает Евгений Монин, старший вице-президент Альфа-Банка.

Что такое «Альфа-Босс» и как он работает

«Альфа-Босс» – это цифровой сервис внутри мобильного приложения «Альфа-Бизнес», созданный специально для первых лиц компании. Он избавляет от ручного сбора данных и позволяет за несколько минут оценить финансовое состояние бизнеса в цифрах, графиках и динамике.

Данные о расчетных счетах, кредитах, зарплатных проектах и эквайринге автоматически собираются на одной панели, формируя живую картину бизнеса в реальном времени.

Интерфейс – ключевой элемент сервиса. Он не перегружен: информация представлена так, как ее воспринимает человек, принимающий решения, а не готовящий отчетность. Это не замена бухгалтерии, а инструмент для собственника или CEO, которому нужен быстрый и точный взгляд на ситуацию.

– Мы исходили из простой идеи: у руководителя есть всего пять минут на банк. Значит, сервис должен быть настолько удобным, чтобы за это время он успел решить максимум, – рассказывает Евгений Монин.

Почему это важно

За последние пару лет роль управленца кардинально изменилась. Если раньше можно было делегировать аналитику и раз в месяц смотреть PDF-отчет, то сегодня скорость рынка требует решений в моменте. Интерпретация цифр в реальном времени – это новый базовый навык руководителя, и бизнес-инструменты подстраиваются под этот запрос.

Перед запуском команда Альфа-Банка провела масштабное исследование, чтобы выяснить, с какими трудностями сталкиваются топ-менеджеры. Оказалось, что большинству из них классические интернет-банки попросту неудобны. Зато 80% руководителей, протестировавших «Альфа-Босс», начали регулярно пользоваться банковскими сервисами – именно потому, что инструмент оказался создан для их задач.

«Альфа-Босс» встроился в главный тренд – управляемость в реальном времени. Он дает руководителю ту самую «вто-

рую пару глаз», которая помогает видеть финансы не через статичные документы, а через живую картину.

– Это не просто про бизнес, а про человека, который за ним стоит. Сервис помогает убрать рутину, навести порядок и сосредоточиться на ключевых задачах. Наша цель – чтобы уже в этом году автоматизация через «Альфа-Босс» стала новым стандартом взаимодействия топ-менеджеров с банком, – подчеркивает Семен Деваев, руководитель дирекции цифровых продаж среднего бизнеса Альфа-Банка.

Инструмент нового поколения

«Альфа-Босс» экономит не только время, но и когнитивный ресурс, уходящий на бесконечный сбор и перепроверку данных. Сервис снижает тревожность: чтобы узнать, все ли в порядке с деньгами, больше не нужно выстраивать сложную цепочку коммуникаций – достаточно открыть приложение.

Цифровые продукты становятся по-настоящему полезными, когда говорят с пользователем на одном языке. В случае с «Альфа-Боссом» этим пользователем стал топ-менеджер: вся логика продукта выстроена вокруг его задач.

Команда банка продолжает развивать платформу. В планах – индивидуальные тарифы, предиктивная аналитика, умные подсказки для планирования, а также инструменты для поиска партнеров и контрагентов, которые помогут масштабировать бизнес.

КОММЕНТАРИИ

«30 тысяч клиентов уже видят всё»

Сервисом «Альфа-Босс» сейчас пользуются порядка 30 тысяч предпринимателей по всей стране – как с мобильных устройств, так и со стационарных компьютеров. Об этом рассказал Денис Левин, начальник управления развития «Альфа-Босс», на презентации в Иркутске.

– «Альфа-Босс» – это единая управленческая среда, – отмечает Денис Левин.

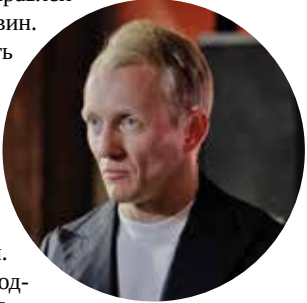
– Пользователи ценят возможность видеть всё в одном окне: и совокупные остатки по группе компаний, и статус сделок, которые сейчас находятся на рассмотрении в банке, и, конечно, прямую коммуникацию с персональным менеджером и нашей продуктовой командой.

Недавно приложение начало подсвечивать слабые места бизнеса. Например, когда конкретный магазин проваливается по выручке.

– Это относительно новый сервис. Мы подсказываем клиентам, какой торговый терминал в какой точке города проседает по показателям относительно предыдущих периодов, сравнивая показатели с результатами той же точки в прошлых месяцах. Мы начали пилотный проект на 1000 клиентах и сейчас планируем масштабировать решение, – рассказал Левин.

Главная цель таких инструментов – дать руководителю не просто сухие цифры, а повод для действия. Поэтому «Альфа-Босс» работает как надстройка над классическим интернет-банкингом «Альфа-Бизнес», который дает актуальную аналитику и позволяет связаться с персональным менеджером.

– Приложение абсолютно бесплатное для наших клиентов. В данный момент мы готовим к выпуску обновленную версию, с которой сервис станет еще удобнее, – резюмировал Денис Левин.



«Альфа-Босс» находит «узкие места» в бизнесе

«Альфа-Босс» – это не просто мобильный банк, а инструмент для контроля группы компаний в реальном времени, считает Ирина Яценко, директор по среднему бизнесу Альфа-Банка в Иркутской области.



– Приложение никогда не заменит финансового директора, но оно оперативно дает объективную картину: как сейчас живет предприятие, какие потоки идут и где находятся «узкие места». Этого часто не хватает владельцу, погруженному в операционку, – рассказывает Ирина Яценко. – К примеру, раньше, чтобы узнать статус кредитной заявки, нужно было звонить клиентскому менеджеру и ждать, а теперь вы открываете

телефон и видите, на каком этапе сделка и когда деньги будут на счете. Встроенный мессенджер с персональным менеджером позволяет решать все вопросы в чате, без звонков и переключений.

«Четыре компании в одном приложении»

Директор группы компаний «Континент Экспорт» Константин Ващук рассказал, что является клиентом Альфа-Банка более пяти лет, а приложением «Альфа-Босс» начал пользоваться около трех месяцев назад.

– Главное преимущество для нас – это мультибанковость и консолидация данных. У нас в управлении четыре компании, и теперь я могу видеть остатки по счетам и историю платежей всей группы в одном окне, не переключаясь между личными кабинетами.

Второе – это эффективное управление ликвидностью. Мы размещаем депозитные средства напрямую через приложение. Ставки там зачастую выше стандартных банковских предложений, что позволяет зарабатывать на оборотном капитале больше.

Интерфейс приложения максимально простой и удобный. Всё, что нужно, умещается в смартфоне. Не нужно заходить в банк-клиент на компьютере – это экономит массу времени. Для меня как для руководителя, который часто бывает в разъездах, это критически важно.

Заявку на кредит мы пока не подавали – не было острой необходимости в последний месяц. Но я знаю, что такая функция есть. Вообще, цифровизация – это прорыв. Банк дает инструменты, которые экономят время собственника. Возможность написать в чат и получить ответ моментально – это новый стандарт сервиса, к которому быстро привыкаешь.



ВАЖНО

Ключевые возможности для руководителя:

- Финансы под контролем в реальном времени. Можно объединять компании в группы по любому принципу – отрасли, региону или проекту – и видеть актуальную картину по всем счетам.
- Задачи как на ладони. Постановка поручений и контроль их выполнения в один клик – без писем, звонков и напоминаний.
- Безопасное общение. Все рабочие вопросы решаются с персональным менеджером банка в защищенном чате. Никакой утечки данных во внешние мессенджеры.
- Персональные финансовые предложения. Банк анализирует работу бизнеса и формирует индивидуальные решения – например, кредит со ставкой, рассчитанной на основе ваших оборотов.

«Мы не учим делать бизнес – мы даём инструменты роста»

Александр Ветров, «Финам-Иркутск», – о том, почему комфорт в инвестициях значит больше, чем прибыль, и зачем бизнесу с выручкой от 50 млн идти на форум

Большинство российских частных инвесторов, по мнению Александра Ветрова, управляющего директора «Финам-Иркутск», – вовсе не рантье, как принято считать, а предприниматели. Высокая ключевая ставка режет им доступ к финансированию в основном бизнесе, а деньги на фондовом рынке часто вкладываются вслепую. Те же проблемы тормозят и сам бизнес: компания с выручкой 50-150 млн топчется на месте, не понимая, куда и зачем расти. Именно поэтому «Финам Иркутск» проводит форум «Бизнес, готовый к росту» – для тех, кто упёрся в потолок и хочет его пробить. О предстоящем мероприятии, о работе с инвесторами и бизнесом – в нашем интервью.

ОТ ТРЕЙДИНГА – К ЦЕЛЯМ КЛИЕНТА

– Александр, несколько лет назад «Финам» в Иркутске ассоциировался с массовым обучением трейдингу. Сейчас акцент сместился на персональную работу. Это сужение фокуса или, наоборот, выход на более широкую линейку?

– Когда я начинал заниматься фондовым рынком, я тоже думал, что инвестирование – это про высокий риск и высокую доходность. Трейдинг – самая понятная грань этой системы. К нему тянутся многие, потому что это легко для восприятия. Но чем глубже погружаешься в тему, – а я работаю с клиентами уже больше 9 лет – тем яснее: одного трейдинга мало. Если разложить инструменты на базовые группы, их четыре: трейдинг – под резкие движения цены; рынок акций – для покупки доли в растущем бизнесе на годы; рынок облигаций – надёжный инструмент с предсказуемым доходом; сложные финансовые инструменты – для тех, кто понимает, что делает. А если зайти внутрь каждого направления – там уже сотни вариантов размещения денег.

«Финам» с 2009 года удерживает лидерство по ширине продуктовой линейки, и мы принципиально не предлагаем один продукт для всех. Наша задача – подобрать из всего арсенала ту самую комбинацию, которая соответствует конкретной цели, капиталу и уровню комфорта клиента.

Кому-то на старте нужны инструменты системного накопления, кому-то достаточно составить консервативный портфель из ОФЗ, который закрывает личную финансовую цель без лишней авантюры. А бизнес и юрлица – это вообще отдельная история: компаниям мы помогаем размещать временно свободные деньги хоть на ночь через разные инструменты, работающие по принципу овернайт. Как полностью автоматизированные, так и с ручной настройкой под доходность выше обычного депозита, а тем, кто уже дорос, – выходить на облигационный рынок и привлекать финансирование.

– Но сама по себе ширина линейки ничего не гарантирует – важно ещё, как ей пользуются менеджеры.

– Да, поэтому, придя на должность директора регионального представительства, я в первую очередь начал не с привлечения клиентов, а с того, что и как рекомендуют менеджеры. Мы перенастроили работу вокруг одной задачи: помочь клиенту. А если сформулировать шире, наша миссия звучит так: «Мы работаем для того, чтобы нас рекомендовали детям и родителям».



Александр Ветров

Фото: А. Федоров

САМОЕ СЛОЖНОЕ – НЕ РЫНОК, А ЛЮДИ

– Вы работаете на фондовом рынке 13 лет. За это время вы застали обвал нефти 2014-го и остановку торгов в 2022-м. А сейчас рынок пережил шестимесячное падение – самое длительное с 2008 года, – и только с середины июля начал восстанавливаться. Что за эти годы оказалось для вас самым сложным – как для человека, который работает с клиентами?

– Сложнее всего заставить человека следовать стратегии, которая была намечена ранее. Перед 2022 годом, когда по рынку уже шли тревожные сигналы, я переводил клиентов на более систем-

ную работу. Одна из клиенток тогда отказалась следовать предложенной стратегии, но после обвала рынка пришла и сказала: «Я была не права, что делать дальше?» Мы выстроили работу заново, в итоге она полностью восстановила капитал.

Рынок всегда прав. Кризисы и обвалы цикличны. Вопрос только в том, есть ли у тебя план на случай, если рынок поведёт себя иначе? Чтобы получить результат, у инвестора есть два пути: либо вникать во все самому, разбираться в процессах и оставаться хладнокровным при любых новостях, либо доверять стратегии и специалисту от начала до конца и не менять решение на полпути, поддавшись эмоциям.

– Но как не поддаваться панике и придерживаться стратегии, когда вокруг рушится рынок?

– Реактивные действия во время шторма не работают. Алгоритмы и правила должны закладываться «на берегу». Поэтому мы обучаем не только трейдингу, но и системному взгляду на инвестиции. Ежемесячно мы проводим 2–3 мероприятия для начинающих и опытных инвесторов, где разбираем текущую ситуацию и предлагаем обучающие темы по запросу клиентов.

«БИЗНЕС, ГОТОВЫЙ К РОСТУ»

– В декабре 2025-го вы провели форум с участием ФНС и Минэкономразвития на тему налогов и мер поддержки бизнеса. Это далеко от классического брокерского формата. Почему ушли от привычной для отрасли тематики?

– Опытный инвестор теорию и так знает – зачем ему очередное мероприятие про инвестиции? Поэтому смотреть надо на предпринимателей, на их задачи. В большинстве случаев именно предприниматель с действующим бизнесом и приходит на фондовый рынок.

Но чтобы он пришёл, недостаточно позвать его на лекцию про акции. Нужно помочь с тем, что у него болит сейчас: налоги, правовое поле, ликвидность. Тогда он сам приходит к финансовым инструментам. Это две стороны одной медали: чем крепче бизнес, тем здоровее инвестиционная культура вокруг него.

– Такой подход работает?

– Декабрьский форум получился масштабным и собрал больше 250 человек – в основном из микробизнеса, которого напрямую коснулись налоговые изменения. Главный результат даже не в явке, а в том, что после форума начался поток обращений. Устойчивые компании увидели, что «Финам» реально понимает их боли и мыслит развитием региональной экономики, а не просто продаёт стандартные брокерские продукты, и после этого начали приходить к нам уже как клиенты: кто-то за размещением короткой ликвидности, кто-то за инструментами привлечения финансирования.

– На ноябрь у вас запланирован следующий форум – «Бизнес, готовый к росту». Сейчас, когда многие предприниматели думают, как бы удержаться на плаву, вы решили говорить о росте. Считаете, для этого пришло время?

– У меня встречный вопрос: а когда время расти, если не сейчас? Ждать удобного момента можно бесконечно. Когда ты ставишь себе цель просто выжить, мозг воспринимает её как конечную – в итоге ты просто остаёшься на плаву, пока молодые конкуренты с новыми технологиями обходят тебя на поворотах. Если посчитать: взять чистую при-

КСТАТИ

О пути в профессию

«По первому образованию я инженер – работал заместителем главного инженера на крупном предприятии в Красноярском крае. Фондовым рынком увлёкся позже, в 2013 году. В «Финаме» начинал в Красноярске с позиции младшего менеджера, через год стал руководителем отдела. Потом получил профильное экономическое образование: финансы и кредит. В 2019-2020 годах вошёл в 30% лучших в конкурсе «Лучший частный инвестор» на Московской бирже. А полтора года назад мне предложили

возглавить иркутский офис компании «Финам».

О философии инвестирования

«Самое главное в инвестициях – не прибыль, не риск и не размер денег, а комфорт. Только то, чем заниматься комфортно, можно делать долго. А чем дольше ты инвестируешь, тем прибыльнее становится портфель. Грамотные инвестиции начинаются с чёткого ответа на вопрос: «Зачем ты инвестируешь?» 9 из 10 отвечают: «Чтобы заработать». Но «заработать» – это не цель, а действие. Без конечной цели человек мечется между

инструментами и в итоге ничего не достигает. Цели не бывают абстрактными – они всегда предметны и оцифрованы. У одного это квартира в конкретном городе с понятной стоимостью, у другого – машина, у третьего – капитал для выхода на пенсию. Только когда известны сумма, срок и необходимая доходность с учётом инфляции, можно составить стратегию и подобрать инструменты».

О том, почему менеджеры сами должны инвестировать

«У меня правило: все менеджеры, которые работают с клиентами, ин-

вестируют. Если ты не знаешь, что такое рынок, ты никогда не поймёшь клиента. Когда ты сам всё терял или, наоборот, зарабатывал, – это чувствуется, и клиенты это видят: они больше раскрываются, рассказывают настоящие страхи и цели. И только тогда ты можешь им по-настоящему помочь».

Об ответственности за инвестиционное решение

«За свои деньги отвечает только один человек – сам инвестор. Поэтому, когда тебе что-то советуют или предлагают инструмент, не торопись соглашаться – сначала спроси

себя, зачем тебе это нужно в твоём портфеле».

О проблемах индустрии

«Доход брокера зависит от активности инвесторов и того, сколько приходит новых клиентов. Я знаю, что многие в индустрии заточены именно на продажу и на завод новых денег, а не на результат клиента, – и это ухудшает индустрию в целом. Для меня главный показатель – рекомендации: я горжусь тем, что почти 100% открытых счетов у нас в Иркутске сейчас – по рекомендации. А рекомендовать будут, только если человек получил то, что хотел».

быть, умножить на 20 лет – на сколько ты вырастешь? Максимум в 2 раза, а с учетом инфляции за 20 лет ты станешь тем, кто выжил. Если выжил.

А если цель – расти, мозг будет искать именно способы вырасти. Это разные задачи с разным результатом на выходе, хотя стартуют из одной и той же точки. Сейчас большинство предпринимателей сидят и ждут: вот снизят ставку, вот станет полегче, тогда и подумаем. И пока другие ждут – самое время забирать рынок. Если у тебя отстроена рабочая бизнес-модель, сейчас идеальный момент привлечь капитал и, например, выкупить конкурента, который выживает и не понимает, что делать дальше. Ключевая тема форума и вечерний закрытый практикум подсветят собственнику главное: готова ли его бизнес-модель к росту или требует изменений.

ДЕНЬГИ НА РОСТ: НЕ КРЕДИТ, А РЫНОК

– Блок о том, где брать деньги на развитие, – один из ключевых в программе форума. Учтите, что в регионе истории с выпуском облигаций пока единичны, для кого этот разговор?

– Многие предприниматели думают, что выход на биржевой рынок – это что-то заоблачное, доступное только очень крупному бизнесу. Но они ошибаются. Малый бизнес у нас начинается с выручки в 120 млн – с этого уровня компания входит в сегмент МСП и имеет полное право привлекать средства с рынка.

Среди приглашённых гостей будет Сергей Новохатский – собственник «Золотодобывающей компании Арктика» из Красноярска. Я лично привёл эту компанию на облигационный рынок. Первый их выпуск был пробным: 150 млн рублей. Деньги пошли на покупку новых участков и лицензий под расширение добычи.

Смысл первого шага был не столько в сумме, сколько в том, чтобы снять главный психологический барьер. «Арктика» решила – и сейчас компания стабильно платит купонный доход, сохраняя свободные средства для развития. Инвесторы её запомнили и оценили: мне регулярно звонят и спрашивают, когда будет следующий заём. Для инвестора сам факт размещения – уже сигнал: значит, компанию проверили.

– Вы сказали о психологическом барьере при выходе на рынок публичного долга. Что вы имели в виду?

– Есть два барьера, и оба, по сути, привычка, а не реальное ограничение. Первый – страх публичности. Предприниматель слышит про «выход на биржу» и представляет, что придётся раскрыть всю внутрен-

“

Сейчас большинство предпринимателей сидят и ждут: вот снизят ставку, вот станет полегче, тогда и подумаем. И пока другие ждут – самое время забирать рынок. Если у тебя отстроена рабочая бизнес-модель, сейчас идеальный момент привлечь капитал и, например, выкупить конкурента, который выживает и не понимает, что делать дальше

ную документацию, отчитываться за каждый шаг перед кем-то посторонним. Это миф. Когда компания выходит именно на рынок акций – ПРО – тогда нужно раскрываться. Но облигации – совсем другая история. Просто привычка «не показывать лишнего» настолько сильна, что руководители отказываются от рыночного капитала заранее, даже не разобравшись, что конкретно от них потребуется.

Второй барьер – многолетняя привычка к банку как к единственному источнику денег. Бизнес годами жил в логике: нужны деньги – заложимущество и отчитывайся за каждый рубль. И когда я говорю, что на организованном рынке можно самому диктовать условия, в это трудно поверить. Перестроить мышление сложнее, чем разобраться в самом инструменте.

– Психологические барьеры – это ведь не только про выход на рынок. Это вообще про установки, которые мешают бизнесу расти. Поэтому на форуме первым спикером у вас заявлен не финансист, а психолог?

– Психология способна развернуть мышление человека и изменить его жизнь. В рутине мы не замечаем собственные паттерны: ведём себя в определённых ситуациях так, как не надо, и даже не осознаём этого. Собственник может делать всё правильно – контролировать, руководить, работать без остановки, – а расти всё равно не получается. Наш спикер – Игорь Владимирович, практикующий психолог с бо-

лее чем 20-летним стажем, – расскажет как раз о таких кейсах, когда смена установки помогала бизнесу вырасти.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ – ЭТО НЕ ПРО СОФТ, А ПРО ПРИБОРНУЮ ПАНЕЛЬ

– Установки собственника – это одна сторона. А что мешает масштабироваться самому бизнесу?

– Например, незрелость процессов. И это не про количество активов или размер штата, а про качественный переход на другой уровень. Играя в песочнице, можно позволить себе интуитивные решения, ручное управление, непрозрачность, свои локальные правила. Но, выйдя на строительную площадку, ты должен учиться тому, что соответствует новым правилам игры. Каждый уровень требует своих процессов и навыков.

Спикер форума Алексей Молчанов 14 лет помогает бизнесу проходить именно этот путь – из микро в малый, из малого в средний, а затем в крупный. У него есть примеры из разных отраслей, о них он расскажет на бесплатной части форума.

Здесь важно понимать: самая частая ошибка – думать, что деньги сами по себе решат проблему масштаба. Если дать неготовой компании 100 миллионов, у неё вырастут не прибыль, а хаос и убытки. Деньги увеличивают то, что уже есть внутри, – и если внутри бардак, бардак и вырастет.

– В программе форума вы говорите про оцифровку бизнес-модели – это ведь не про CRM и автоматизацию?

– Совершенно верно, речь не про софт и не про роботов, а про то, понимаешь ли ты, из каких цифр складывается твой результат.

Возьмите любой профессиональный спорт – там множество показателей, и все они тщательно отслеживаются. У футболиста КРІ – скорость и процент точных передач: упал показатель – ты не в основном составе. У пилота «Формулы-1» – угол входа в поворот и то, как быстро он набирает и сбрасывает скорость на нём. У боксёра – быстрота реакции. Чтобы стать профессионалом, нужно постоянно видеть свои метрики и работать с ними. Бизнес – тот же самый профессиональный спорт, но большинство собственников смотрит только на итоговую прибыль. А она лишь показывает результат.

Потери чаще всего происходят на стыках – между людьми и отделами. Без своей «приборной панели» собственник не видит, где теряется прибыль – он видит только упавший итог и начинает действовать вслепую: увольняет одного сотрудника, нанимает другого. Но это, как правило, не срабатывает, потому что проблема была не в человеке, а в процессе, который никто не измерял.

И возвращаясь к рынку капитала: профессиональные инвесторы дают деньги тем компаниям, у которых есть понятная, измеримая бизнес-модель. Зрелый бизнес точно знает свою рентабельность и понимает, в какие именно узлы роста пойдут 100 или 500 миллионов, если он их привлечёт.

– Если предприниматель сумел вырастить компанию от микро- до малого бизнеса, очевидно, он уже понимает все про свои бизнес-процессы. Что нового он узнает на форуме?

– В микробизнесе собственник сам за всем следит и управляет интуитивно. Но как только появляются филиалы, цепочка поставщиков, число стыков между людьми и подразделениями резко растёт, и именно там начинает теряться прибыль. Прежней интуиции уже не хватает, сколько бы опыта ни было за плечами.

А почти вся инфраструктура бизнес-образования и инфобизнеса рассчитана на начинающих – как открыть ИП, как нанять первых сотрудников. А для руководителя компании с оборотом от 50 миллионов системных прикладных знаний в открытом доступе почти нет. Многие компании и застревают на отметках 50, 100, 150 млн не потому, что не умеют работать, а потому, что информации для их уровня негде взять.

ИГРАТЬ В БИЗНЕС ВСЕРЬЁЗ

– В программе форума указано, что к участию приглашаются компании с выручкой 50 млн рублей и выше. Не отсекаете ли вы тем самым молодой, но перспективный бизнес?

– 50 млн – это не случайная цифра, а нижняя граница разумного разговора. Я упоминал, что выйти на рынок капитала можно уже от 100 млн оборота. Так вот, 50 млн – это компания, которая уже прошла стадию хаотичного микробизнеса и в обозримой перспективе подходит к этому порогу. Ниже – рано говорить о привлечении денег с рынка, всё внимание ещё сосредоточено на операционке. А форум – это разговор именно с теми, кто уже достаточно созрел количественно, чтобы задуматься о следующем шаге, но ещё не разобрался, как перейти к нему качественно.

Не каждый руководитель может выпаст из операционки на целый день. Что с этим делать?

«Потратить целый день» – это типичная иллюзия. Если у тебя нет времени проанализировать свои метрики, ты так и продолжишь в ручном режиме тушить пожары. Учеба нужна не ради учебы, это инвестиция. Посвятить один день работе на форуме – это шанс увидеть свои слепые зоны раньше, чем их найдёт рынок.

Форум завершится мастер-классом с бизнес-симуляцией. Как несколько раундов симуляции способны чему-то научить опытных руководителей?

– Когда в бизнесе происходит нестандартная ситуация, максимум, что ты можешь сделать,

– спросить совета у коллег, которые находятся примерно в такой же позиции. Но в текущих экономических условиях мы все живём в первый раз, поэтому каждый действует так, как привык. В симуляции ведущий работает как внешняя среда: он резко меняет вводные, ты реагируешь на автомате, а потом эксперт разбирает, где именно твоя привычная модель дала сбой. Чем больше таких раундов ты проходишь, тем быстрее нарабатывается новый навык. Это как в спорте высших достижений: без разбора ошибок с тренером результат не растёт.

Другое дело – каждой ли компании нужен рост? Хотеть стабильный, доходный бизнес – это абсолютно нормально. А вот переход на новый уровень – это уже амбиция. Наш форум – не для того, чтобы зажигать или «пробуждать» в ком-то желание расти. Он создан для тех, у кого эта амбиция уже есть, но кто упёрся в потолок и кому прямо сейчас не хватает проверенных инструментов, чтобы её реализовать.

Наталья Понамарева

Среди партнёров форума – «Опора России», тренинг-консалтинговая компания «Бизнес и Бизнес», юридическая компания «Дугар», сообщество «Сибирский капитал» и Восточно-Сибирская академия психологии.



БИЗНЕС

ЛЮДИ

ВОЗМОЖНОСТИ

БИЗНЕС-ФОРУМ

БИЗНЕС, ГОТОВЫЙ К РОСТУ



10.11.2026

12:00 (сбор 11:30)



г. Иркутск

отель Irkutsk City Center

(ул. Чкалова, 15)

ИДЕИ

ИНСТРУМЕНТЫ

ПАРТНЁРСТВА

МАСШТАБИРОВАНИЕ

РЕЗУЛЬТАТЫ

Экология начинается с цеха

Константин Зимин, МТС, – о том, как управлять производственной и экологической безопасностью с помощью цифровых технологий

Умные датчики, которые в режиме реального времени отслеживают качество воздуха, платформенные решения с ИИ, позволяющие вычислять источник загрязнения, момент выброса и даже траекторию рассеивания, – цифровые технологии становятся важным инструментом защиты окружающей среды. «В то же время это полезный инструмент и для бизнеса, помогающий управлять экологическими рисками, предотвращать нештатные ситуации и снижать финансовые потери, – указывает Константин Зимин, директор МТС в Иркутской области. – Причем как на внешнем контуре, так и на внутреннем – в цехах, вспомогательных помещениях, на промплощадках». Какие возможности открывают цифровые технологии в сфере экологии и промбезопасности, он рассказал нашему изданию.

От экологии городов и поселков...

– Мы уже оценивали воздействие предприятий на экологию городов и посёлков, в частности, в 2024 году запускали для Минприроды Иркутской области пилотный проект по выявлению опасных концентраций загрязнителей в воздухе в двух промышленных городах – Иркутске и Ангарске, – напомнил Константин Зимин. – Для Приангарья, региона с большим количеством крупных производств, подобные технологии крайне важны.

В рамках проекта была развернута сеть датчиков программно-аппаратного комплекса решений «МТС Экология». Датчики измеряли концентрацию оксида углерода, диоксида азота, сероводорода, диоксида серы, а также фиксировали температуру, влажность и атмосферное давление. На основе этих данных система с помощью алгоритмов искусственного интеллекта могла определить точное время и источники выбросов. А кроме того, прогнозировать рассеивание вредных веществ – предсказывать за 48 часов до появления загрязнения, в какое время и в какой географической точке оно появится.

Регион для эксперимента был выбран не случайно: Иркутская область – активный участник федерального проекта «Чистый воздух». Перед ней, в том числе перед промышленными предприятиями, работающими здесь, стоит задача к 2030 году снизить выбросы вредных веществ в атмосферу минимум на 20%.

В целом, как показывает практика, основными заказчиками таких решений становятся административные органы и крупный бизнес. Интерес государственных ведомств понятен: системы экомониторинга – удобный инструмент для фиксации и расследования экологических нарушений. Компании же с помощью динамического прогнозирования получают возможность



Константин Зимин

Фото из архива компании

управлять интенсивностью производства в зависимости от метеословий, минимизируя вредное воздействие на ближайшую жилую застройку.

...к контролю безопасности в цехах

А сейчас появились решения и для мониторинга рабочей зоны, например, для раннего обнаружения нежелательных примесей в помещениях предприятий.

По словам Константина Зимина, подобная система также построена на датчиках с набором

сенсоров – но уже под конкретные виды газов, характерные для того или иного предприятия. Датчики устанавливаются в местах возможного скопления вредных веществ в результате утечек или аварий. При превышении концентрации опасных примесей оборудование автоматически включает светозвуковые сигналы, предупреждая сотрудников. Одновременно информация о событии передается в аналитическую систему, которая запускает работу вентиляции, отсечных клапанов и других инженерных систем для предотвращения аварийных ситуаций.

– Важно, что система мониторинга рабочей зоны МТС взаимодействует с уже существующим нашим решением по контролю выбросов предприятия и мониторингу воздуха в населенных пунктах. Благодаря объединению данных предприятия получают полную картину: что выбрасывается в атмосферу в результате работы технологического оборудования, что происходит внутри цехов и влияют ли эти параметры на качество окружающей среды за пределами санитарно-защитной зоны. Это помогает различать, имели ли место плановые технологические выбросы или это аварийная утечка, и быстро найти источник. А значит, оперативно предотвратить нештатную ситуацию, сократить время простоя или вовсе его избежать, – поясняет Константин. – А мгновенное оповещение о событиях еще до аварийной ситуации снижает риски для персонала.

Он подчеркнул, что такие решения помогают не только соблюдать требования охраны труда и промбезопасности, но и снижать издержки бизнеса от внеплановых простоев, возможных штрафов и расходов на восстановление производственных процессов. А развитая инфраструктура МТС помогает развернуть подобные проекты в кратчайшие сроки во многих городах Иркутской области.

КСТАТИ:

Платформа «Система проактивного управления экологическими рисками» МТС внесена в Единый реестр отечественного ПО в 2025 году. Использование механизмов математического и имитационного моделирования позволило присвоить данному ПО признак искусственного интеллекта.

Технологии Сбера расширяют возможности для внимательного отношения к здоровью

Участники форума «Цифровой Байкал» познакомились с функционалом банкомата Сбера нового поколения и смогли за 30 секунд проверить основные показатели здоровья. Новую возможность оценил главный врач Иркутской государственной областной детской клинической больницы Юрий Козлов.



На форуме «Цифровой Байкал» Сбер представил свой инновационный банкомат со встроенной нейросетью ГигаЧат и сервисом экспресс-оценки здоровья. Человеку достаточно просто посмотреть в камеру устрой-

ства, и за 30 секунд система проанализирует по 14 параметрам: общее самочувствие: пульс, уровни стресса и усталости, вариабельность сердечного ритма; состояние сердца и сосудов: артериальное давление, жёсткость

артериальной стенки, риск нарушения обмена глюкозы; обмен веществ: индекс массы тела (ИМТ), средний уровень глюкозы в крови, предположительный уровень холестерина.

– Здесь, на форуме, сотни людей уже прошли экспресс-оценку. Это очень просто: вы приходите по финансовым делам, смотрите в камеру банкомата 30 секунд и получаете значения базовых показателей вашего здоровья. Если цифры не в порядке – значит, пора к врачу; экспресс-оценка не заменяет поход к доктору. Мы построили медицину прямо в повседневные финансы, – рассказал Рушан Сахбиев, председатель Байкальского банка Сбербанка.

Возможность протестировал Юрий Козлов, главный врач Иркутской государственной областной детской клинической больницы, заслуженный врач Российской Федерации. Он отметил, что развитие таких технологий расширяет возможности для профилактики и внимательного отношения к собственному здоровью.

– Важно, что сегодня такие технологии становятся доступными в привычных местах. За несколько секунд можно получить информацию об основных показателях здоровья. Это хороший пример того, как цифровые решения могут помогать человеку внимательнее относиться к своему состоянию, – оценил новинку Юрий Козлов, член-корреспондент РАН, главный врач Иркутской государственной областной детской клинической больницы, заслуженный врач Российской Федерации.

Братск переходит на «цифру»

В Братске состоялась инвестиционная сессия «ДНК Братска», организованная Байкальским банком.

Мероприятие объединило предпринимателей, представителей власти и экспертов для поиска новых точек роста экономики Братской агломерации. Организаторы поставили задачу показать предпринимателям скрытые возможности для масштабирования проектов.

В качестве рабочего инструмента эксперты Сбера представили платформу для создания и управления ИИ-агентами GigaCOWork. Решение позволяет создавать цифровых помощников и делегировать им рутинные задачи сотрудников, что помогает крупным промышленным компаниям сокращать время и трудозатраты на типовые операции. Например, можно настроить агентов для проверки баз оборудования, формирования технологических карт и т. п.

Также Арсений Колобов, заместитель председателя Байкальского банка, рассказал про цифровую площадку Сбера – портал DA. Площадка будет помогать в том числе муниципалитетам искать инвесторов на имущество.

«Братск стал одним из первых городов Иркутской области, который системно подошел к этому вопросу: объекты недвижимости и земельные участки города уже представлены на витрине портала. Теперь инвестор видит актив на Портале DA, а мы со своей стороны готовы оперативно структурировать под него финансирование», – пояснил Арсений Колобов, заместитель председателя Байкальского банка Сбера.

Александр Анчугин:
 «Не просто старые дома,
 а наша идентичность»

11

Арина Пасховер,
 Наталья Добровольская:
 «Это история
 про любовь к городу»

11

Антон Гришунов:
 «Изначально это был
 бизнес-проект»

12

Антон Протасов:
 «Мы выбрали здания,
 где экономика проекта
 сходится»

12

Петр Елизаров:
 «Большинством движет
 желание владеть
 историческим зданием»

12

Вернуть блеск сокровищу

«Вы буквально сидите на сокровище и не используете его потенциал на 100%. Это то, что должно стать фундаментом вашей идентичности и главным магнитом для туристов со всего мира», – так недавно оценила иркутское деревянное зодчество известный московский маркетолог Полина Пушкина. Справедливости ради, немало иркутян любят и ценят «деревяшечки», а некоторые даже готовы их восстанавливать, чтобы устроить там отель, кафе или собственный офис. Но не все знают об инструментах, которые серьезно облегчают эту задачу. О том, как на льготных условиях вернуть былой блеск архитектурному сокровищу, о президентской программе по сохранению объектов культурного наследия и других возможностях нашему изданию рассказала Анастасия Оборотова, генеральный директор Корпорации развития Иркутской области.

Читайте на стр. 10-11



Вернуть блеск сокровищу

Анастасия Оборотова, КРИО, – об инструментах поддержки для тех, кто хочет восстановить памятник архитектуры

Для больших дворцов и маленьких домиков

Анастасия, президентский статус программы сохранения ОКН наводит на мысли, что речь идет о больших проектах, усадьбах, о реставрации с привлечением научных институтов. Какое отношение она имеет к малому и среднему бизнесу, который в основном и восстанавливает иркутское деревянное зодчество?

– Самое прямое. Эта программа рассчитана на поддержку бизнеса, который инвестирует в восстановление объектов культурного наследия, чтобы вовлечь их в хозяйственный оборот. В 2025 году президент РФ дал поручение к 2030 году привести в порядок не менее 1000 таких объектов по всей стране. Под него и была создана программа, оператором которой стала корпорация ДОМ.РФ.

По всей России сегодня насчитывается более 15 тысяч объектов культурного наследия. В одной только Иркутской области примерно две тысячи памятников истории и архитектуры, и это без так называемых вновь выявленных объектов, которые еще ждут признания. Почти все они находятся в плачевном состоянии, а потенциал у них огромный – и экономический, и культурный. Представьте, как бы преобразились улицы Иркутска, если бы большая часть исторических зданий получила свой первозданный вид? А какой синергетический эффект имело бы это преобразование? Даже единичные домики притягивают жителей и гостей города, а целые кварталы – это настоящий драйвер развития!

Иркутская область активно участвует в этой программе – от нашего региона в нее включены 33 памятника истории и архитектуры, среди которых есть и каменные, и деревянные, и такие крупные, как Александровский централ, например, и небольшие – скажем, усадьба Рябчикова в Иркутске, неподалеку от 130-го квартала.

Следует отметить, что этот перечень абсолютно не закрытый. Любой собственник объекта культурного наследия, находящегося в неудовлетворительном состоянии, может предложить его для включения в программу. А любой инвестор, в свою очередь, может ознакомиться с этим списком и выбрать объект, который его заинтересует.

Не формальный документ, а живая программа

В чем суть этой программы? Что она предлагает инвесторам?

– Она дает возможность собственникам или арендаторам ОКН получить льготный банковский кредит на реставрацию под 6-9%, чтобы приспособить памятник под современные условия экономики и разместить в нем какой-либо бизнес. Важное условие: здание должно быть признано аварийным или иметь хотя бы два признака неудовлетворительного технического состояния, скажем, сквозные трещины по стенам, частичное или полное отсутствие кровли, деформация фундамента, цоколя, отмостки, перекрытий...

От себя замечу: программа живая, это не какой-то формальный документ – она меняется под потребности инвесторов. Совсем недавно, в сентя-



Анастасия Оборотова

Фото: А. Федорова

бре, были смягчены требования к туристическим объектам: раньше отель в отреставрированном здании должен был быть не ниже 3*, однако из-за того, что большинство таких построек – небольшие дома XIX века, возведенные по меркам совсем другой эпохи, планку снизили до 2*, а ограничения по количеству и площади номеров убрали вовсе. Также продлен льготный период кредитования с двух до пяти лет. А льготную ставку 6% годовых распространили и на проекты гостиниц, которые реализуются в составе комплекса зданий-памятников. Уверена, практика продиктует и другие изменения.

Есть ли какие-то ограничения? Скажем, финансовое положение заемщика, доля собственных средств, которые он должен потратить на реставрацию?

– Естественно, банки будут проводить тщательный анализ финансового состояния заемщика. Однако здесь важно сделать оговорку: на текущий момент участниками программы могут стать

дратов» предельный объем финансирования – 2 млрд рублей.

С другой стороны, программа не требует большого пакета документов. Не обязательна даже проектная документация на восстановление – более того, на ее разработку тоже можно получить финансирование.

Кстати, в Иркутской области одна заявка на кредит уже одобрена, но инвестор пока его не начал выбирать.

Восстановление памятника требует точного расчета

А сколько всего желающих?

– Конкретно в КРИО за адресной консультацией уже обратились семь инвесторов. Обращений могло быть больше, но банки пока рассматривают заявки долго. Для них этот продукт новый и непривычный: здесь не работают стандартные фин-модели для девелопмента, которые банки обычно применяют. Хотя в программе прописан срок рас-

смотрения – месяц, некоторые наши заявители ждут до полугода. Надо признать, это несколько охлаждает инвесторов.

Тем не менее мы ожидаем, что до конца

года будет одобрено финансирование как минимум по трем объектам.

Например, я – потенциальный инвестор, готовый войти в эту программу. С чего мне начинать?

– По сути, перед инвестором стоят две задачи. Первая – техническая: восстановить здание. Вторая – экономическая: придумать и реализовать в нем работающий бизнес-проект.

Поэтому логика такая. Сначала выбираем здание – заходим в каталог на портале наследие.дом.рф. Там собраны все объекты культурного наследия, участвующие в программе, включая наши 33. Дальше – техническая часть: за нее отвечает Служба по охране памятников Иркутской области. Туда можно обратиться с вопросами, если что-то непонятно на портале. А собственникам домов-памятников, которые в реестр не входят, там подскажут, как включить их в программу. Наконец, по коммерческой части – а это, пожалуй, самое сложное – добро пожаловать к нам, в Корпорацию развития Иркутской области.

Как я уже говорила, это объекты с очень длительным сроком окупаемости. Нужно внимательно смотреть, под что можно приспособить конкретное здание. Мало вернуть кредит на восстановление – надо окупить и вложения в бизнес. Поэтому финансовые модели здесь очень непростые. Но мы изучаем опыт коллег из других регионов и успешные проекты в Иркутской области. Вопреки стереотипу, что реставрация – это чистой воды меценатство, у нас есть примеры экономически эффективных бизнесов в объектах культурного наследия.

Кстати, ОКН можно использовать и под ИЖС – это не всегда очевидно, но программа это позволяет. И часто за такими историями стоит не только коммерческий расчет, но и желание сделать что-то для города, для горожан. В наших предпринимателях жива та самая жилка, которая двигала еще иркутскими купцами-меценатами. Это вдохновляет и, безусловно, заслуживает всесторонней поддержки.

Правильно ли я понимаю, что помимо федеральной программы можно привлечь под проект и дополнительные инструменты, собирать господдержку, как конструктор под конкретную идею?

– Мы действительно работаем с существующими мерами поддержки, как с конструктором: набираем то, что больше подходит инвестору. Например, в Иркутской области действует программа «ОКН за 1 рубль». По ней можно вовлечь в оборот достопримечательности из областной собственности: взять в аренду объект за 1 рубль, привлечь на его восстановление льготный кредит по президентской программе, а после реставрации выкупить также за символическую цену, если это допускает правовой статус памятника. Мы, в свою очередь, готовы рассмотреть возможность предоставления займа КРИО на проекты, которые можно реализовать на базе восстановленного памятника.

То есть мы можем собрать для инвестора пул инструментов, который максимально облегчит его задачу, готовы рассчитать бизнес-проект и взять на себя агентские функции: представлять его в кредитных организациях и в государственных органах. Но еще я заострю внимание на ответственности инвестора: приобретение памятника – это не просто сделка, а обязательство восстановить здание, сохранить историческую память и вовлечь объект в жизнь региона.

Екатерина Вострикова



“

Не просто старые дома, а наша идентичность

”



Александр Анчугин,
заместитель председателя правительства Иркутской области:

– Федеральная программа восстановления объектов культурного наследия, разработанная Минкультуры России совместно с госкорпорацией ДОМ.РФ, – это не просто возможность получить финансирование, а стратегический шанс переломить ситуацию с сохранением нашего уникального исторического облика.

Какого эффекта мы ждем? Не просто спасения памятников, а создания новых точек притяжения для туристов и горожан, развития малого и среднего бизнеса в сфере гостеприимства и услуг, а также повышения инвестиционной привлекательности территорий. Например, дом, где жил Антон Чехов, или легендарный комплекс «Александровский централ» могут стать якорными объектами туристических маршрутов.

Это не просто старые дома, это наша идентичность, наша память. Будущее старого Иркутска, старинных поселений области я вижу в их гармоничном обновлении. Это возможно только при активном участии бизнеса и поддержке государства.

Условия программы – это хороший старт. Когда средняя рыночная ставка по кредитам составляет около 25%, а в рамках программы инвесторы могут получить заем под 6-9%, это делает реставрацию экономически оправданной.

Однако мы понимаем, что для предпринимателей, решившихся на такой сложный и капиталоемкий проект, одной финансовой льготы может быть недостаточно. Поэтому дополнительная поддержка, не обязательно финансовая, со стороны региональных институтов развития крайне важна. Например, помощь в преодолении административных барьеров, содействие в получении всех необходимых согласований и разрешений, информационная и консультационная поддержка.

ВАЖНО

Какие документы необходимы для участия в программе?

- 1. Документ, подтверждающий законное владение объектом: договор аренды либо выписка из ЕГРН о праве собственности.
- 2. Акт о техническом состоянии здания.
- 3. Учредительные документы компании-инвестора или ИП.
- 4. Финансовая модель, поясняющая, как заемщик планирует гасить кредит.

«Это история про любовь к городу»

Арина Пасхвер и Наталья Добровольская, основательницы студии KRUGAMI, стали владелицами дома архитектора Артюшкова на улице Халтурина в Иркутске четыре года назад. Для них культурное наследие – это не только стены. Это еще и отношение к тому, что достаётся нам от предков: как мы это наследие осмысливаем, как раскрываем его ценность и что транслируем дальше. Поэтому эта история уже не только про деньги, хотя экономический потенциал исторического наследия, уверены девушки, гораздо выше, чем принято считать.

«Мы вернули дому внутреннее наполнение»

В декабре исполнится четыре года с тех пор, как дом стал принадлежать основательницам KRUGAMI. Купили его уже отреставрированным и в хорошем состоянии. При этом идея изначально была вполне определённой: разместить собственное производство именно в объекте культурного наследия – не просто в подходящем помещении, а в месте с историей.

– Это дом архитектора Артюшкова, по проектам которого построено немало значимых зданий Иркутска, – рассказывает Арина. – Уже после покупки выяснилась важная деталь: архитектор не просто жил здесь с семьей – в доме располагались его мастерские по керамике и витражам.

Получилось удивительное совпадение с тем, что новые владелицы сами хотели создать здесь больше века спустя: мастерскую и пространство для представления арт-объектов.

Дому 109 лет, и его архитектурный облик во многом уникален. Например, здесь большие окна – решение, нехарактерное для Сибири того времени. В эпоху печного отопления они неизбежно означали серьёзные теплопотери, но архитектор всё же пошел на этот шаг. Верхняя часть дома бревенчатая, цоколь выложен песчаником и кирпичом. При этом он абсолютно сухой, что для памятников в центре города большая редкость.

– Нашей задачей стало уже не столько восстановление здания, сколько возвращение ему внутреннего наполнения, – поясняет Наталья. – В эстетике интерьеров нам хотелось обратиться к эпохе, когда формировался культурный Иркутск. Ведь культурное наследие – это не только сохранённое здание. Это культура, отношения между людьми, наше отношение к тому, что досталось от предков, и то, каким образом мы передаём и раскрываем это наследие дальше.

– Эта история не только про экономику, – убеждена Арина. – Во многом она про любовь к городу и желание оставить после себя что-то значимое.

«Если копнуть чуть глубже, чем окупаемость, горизонт расширяется»

Если исходить исключительно из финансовой модели, для отреставрированных исторических зданий обычно рассматривают несколько очевидных сценариев: аренда, отель или ресторан. Однако, если погрузиться в историю места, добавить культурную составляющую, востребованную сегодня в Иркутске, и желание создавать что-то ценное для города, горизонт становится значительно шире.

– Каждый такой дом можно рассматривать как инфраструктурный объект и основу для самых разных бизнесов. Это могут быть крафтовые пекарни, мини-кино-студии или небольшие театральные сцены, – считает Наталья. – К нам уже было несколько запросов от музыкальных коллективов, которые выступают с камерными программами в разных пространствах, например в Ботаническом саду. Таким коллективам постоянно нужны площадки с хорошим звуком, где можно собрать свою аудиторию и провести небольшой концерт.

Арина приводит другой пример – торговля чаем. Если перенести её в бывшую купеческую лавку, включить пространство в туристический маршрут и интерактивную карту города, а вокруг исторического контекста выстроить маркетинг, меняется сам смысл бизнеса.

– Предприниматель становится частью истории чайного пути, который проходил через Иркутск 200 лет назад, – рассуждает она. – Простые пакеты можно заменить упаковкой с иркутской айдентикой, создать авторские купажи – и вместе с новыми

смыслами растёт ценность продукта и его продажи.

Первопричиной здесь становятся не деньги, но именно благодаря смысловому и культурному наполнению экономический эффект от проекта может увеличиваться в разы.

«Увидеть исторический Иркутск как единый живой организм»

Девушки убеждены, что экономический эффект исторического наследия может быть гораздо больше, чем мы привыкли думать.

– Главный вопрос заключается в том, как встроить его в инфраструктуру города и какая экономическая модель позволит памятнику работать в том числе на собственное содержание, – поясняет Наталья. – Исторические дома Иркутска, например, могут стать одним из основных инструментов притяжения и удержания туристов.

По словам Арины, общение с туристическими агентствами и экскурсоводами показывает довольно характерную ситуацию: городу, можно сказать, везёт, если человек прилетает утром, а на Байкал отправляется только на следующий день. Тогда у него появляется время пройтись по Иркутску, услышать его историю.

– Если же туристы, выходя из аэропорта, садятся в автобус и отправляются на Байкал, Иркутск для них фактически не существует, – говорит она. – Они уезжают, так и не узнав, что это за город. Между тем Иркутску есть что показать – вопрос лишь в том, как это показать и как рассказать о городе так, чтобы его захотелось увидеть и почувствовать.

Именно поэтому важно смотреть шире, чем на судьбу отдельных зданий. Недостаточно обустроить один исторический уголок, восстановить один дом, затем другой. Задача – увидеть весь город, по крайней мере, его историческую часть, как единый живой организм.

– Пространства должны дополнять друг друга, а жизнь внутри исторической среды – быть наполненной, – резюмирует Наталья. – Тогда наследие перестаёт быть только объектом сохранения и становится частью современной городской жизни. И именно в таком качестве оно начинает работать – культурно, социально и экономически.



Фото предоставлено компанией



Антон Протасов, министр имущественных отношений Иркутской области:

– На сегодняшний день в Единый государственный реестр включено 1113 объектов культурного наследия из Иркутской области: 726 из них имеют статус памятников регионального значения, 387 – муниципального. Именно из них сформирован первоочередной список из 33 объектов в Иркутске, Усолье-Сибирском и Тулуне, который мы предложили для программы льготного кредитования. Вместо того чтобы предлагать рынку весь массив ОКН, мы сконцентрировали внимание на тех зданиях, где экономика проекта сходится, где есть понятные охранные обязательства и где инвестор может рассчитывать на возврат вложений.

Для инвестора в первую очередь будут интересны объекты в пешей доступности от туристических маршрутов, в районе улиц Карла Маркса, Ленина, Свердлова. Для крупного инвестора, готового работать с размахом, – кварталы застройки. Опыт Казани показывает, что такие проекты могут быть очень амбициозными, там Банк ДОМ.РФ открыл кредитную линию на 2,3 млрд рублей для восстановления здания фабрично-торгового товарищества «Братья Крестовниковы» под современное использование.

Мы ждем, что результатом этой программы станут не просто отдельные отреставрированные здания, а связанные между собой пешеходные туристические маршруты. Поэтому в приоритете те объекты, которые формируют каркас исторического центра Иркутска и создают синергию с уже существующими точками притяжения.

«Изначально это был бизнес-проект»

Антон Гришунов – о мотивах и рисках реставрации памятников архитектуры

«Все начиналось с коммерческого интереса, а сегодня мы прикипели к этому месту эмоционально», – говорит Антон Гришунов, совладелец Харлампиевской усадьбы на пересечении улиц Горького и Марата. Как бизнес-идея отреставрировать один дом и сдать в аренду выросла до восстановления целого комплекса из четырех объектов культурного наследия, что двигало инвесторами, с какими рисками они столкнулись и как их преодолели, он поделился с нашими читателями.

«СТАЛО ЯСНО: ПРИВОДИТЬ В ПОРЯДОК НУЖНО ВСЕ»

– Все началось совершенно случайно: к нам пришел знакомый риелтор и сказал, что продается участок в центре Иркутска с домом и утвержденным проектом реставрации. Ну как с домом? Там был только цокольный этаж и попытки начать возведение самого здания.

И мы с партнером подумали: а почему бы и нет? Изначально это был чисто бизнес-проект: построить и сдать в аренду. Место интересное – центр, хорошее расположение, большой участок. Но постепенно эта тема нас поглотила. Соседний дом был жилым – на двоих хозяев. Мы купили одну квартиру, затем расселили другую. А потом поняли: если мы восстановим свои два дома, а рядом все останется как было, наш объект не «заиграет». Приводить в порядок нужно все.

«В ТАКОЙ ИСТОРИИ РИСК НА КАЖДОМ ШАГУ»

– Когда вы расселяете старый фонд, риск на каждом шагу: кто-то передумал, кто-то цену заломил. В нашем случае главная сложность оказалась не в расселении, а в кадрах. Типовой дом построить – бригад сколько угодно. А организаций, аккредитованных в Минкульте РФ, единицы. И узких специалистов – по рубке, по реставрации, по декору – катастрофически мало.

Второй тяжелый момент – техприсоединения. Вначале нам везло: электричество, водопровод, канализацию удалось сделать. А вот следующие объекты мы подключали по полтора-два года. Это, кстати, главный фактор, который отталкивает инвесторов. Зачем восстанавливать дом, зачем вкладывать большие средства, если нет гарантий подключения?

Еще одна проблема возникла после введения новых тарифов на свет. Раньше электричество в Иркутске было самым доступным в стране и отапливать им дом было выгодно. Сейчас это сумасшедшие деньги.

«ЗДАНИЕ В ЦЕНТРЕ ГОРОДА – ХОРОШИЙ АКТИВ»

Восстановить здание-памятник намного дороже, чем построить обычный дом или офис. Раза в полтора-два точно. Прежде всего из-за стоимости работ. Разные элементы – тот же резной декор, окна (в памятниках они должны быть деревянные, это гораздо дороже обычных пластиковых) тоже добавляют расходов.

А окупаемость, если честно, уходит за горизонт. Если вы строите, скажем, робот-автомойку, вы понимаете на берегу: сколько вложите, сколько примерно она будет приносить в месяц, за какой срок окупится и выйдет в плюс. Здесь все не так. С другой стороны, здание с землей в



центре города, в интересном месте – это хороший актив. Этим проектом мы занимаемся уже восемь лет. И если начинался он с чисто коммерческого интереса, то сейчас это уже 50х50. Мы эмоционально прикипели к нашему дворику, появился азарт, радость от того, что видишь результат своей работы, от того, что ты поменял к лучшему часть города.



фото предоставлено А. Гришуновым

«Большинством движет желание владеть историческим зданием»

Кто инвестирует в объекты культурного наследия? Что движет этими людьми? Какие подводные камни встречаются в процессе реставрации? Какая поддержка, помимо льготных кредитов, могла бы поддержать инвесторов и сделать памятники архитектуры более привлекательными в их глазах? Об этом рассказал Петр Елизаров, генеральный директор Агентства развития памятников Иркутска.

О портрете инвестора



Типичный инвестор в ОКН – это малый и средний бизнес. Причем, по словам Петра Елизарова, большинством движет даже не экономический расчет, а желание получить объект – таких процентов 60–70.

– У них нет идеи, под что они будут в дальнейшем использовать это помещение. У них есть свободные средства – и они готовы вложиться в объект в центре Иркутска, – отмечает он. – Тех, кто приходит с идеей, меньше, но они есть. В основном хотят сделать офис либо небольшое кафе, хостел. Чаще для своего бизнеса. Иногда – для сдачи в аренду.

О стереотипах

Вокруг объектов культурного наследия много мифов в духе, что в таком здании даже гвоздь вбить нельзя. Но на сегодняшний день законодательство более либерально.

– Многое, конечно, зависит от предмета охраны. Скажем, общий для всех ОКН предмет охраны – это объёмно-пространственные характеристики объекта. То есть сделать здание больше или меньше, перенести капитальные конструкции никто не даст. Но поставить внутри гипсокартонные перегородки можно. Никто не запрещает устанавливать кондиционеры – понятно, что не на главный фасад. Можно делать подвальные помещения, например, под тепловой узел или иные технические нужды, – поясняет Петр Елизаров. – Словом, сегодня приспособить историческое здание под современные требования гораздо проще.

О подводных камнях

Самое сложное в проекте реставрации объекта – это невозможность досконально просчитать расходы на старте, даже при хорошем проекте.

– Одно дело, когда объект 20 лет стоял без крыши, под дождями, понятно, что его нужно восстанавливать с нуля. Но есть объекты, которые выглядят неплохо, но в процессе преподносят сюрпризы, – рассказывает Петр.

Другая сложность – подключить здания к централизованным сетям. И если с водоснабжением и канализацией особых проблем нет, то с теплом ситуация серьезная. Поэтому из примерно три-

дцати объектов, которые АРПИ вводила за последние 10 лет, 90% отапливаются за счёт электричества.

О поддержке

Чтобы эти объекты вызвали больший интерес у инвесторов, необходимы, на взгляд гендиректора АРПИ, меры поддержки на уровне области и города.

– Первое – это решить проблемы с техническими присоединениями, – говорит Петр Елизаров. – Второе – ввести льготные тарифы на дальнейшую эксплуатацию объектов и налоговые льготы. На объекты культурного наследия федерального значения налог на имущество не взимается. Для объектов регионального и местного значения такой льготы нет. Хотя, как правило, собственники несут одинаковый пул обязательств и сопоставимые затраты что на восстановление и содержание федерального объекта, что местного. Разница лишь в том, что один объект ценен для Российской Федерации в целом, а другой интересен только для истории субъекта.

Чем больше таких преференций, тем сильнее, по мнению эксперта, они будут притягивать инвесторов.

Екатерина Дементьева

МНЕНИЕ

Руслан Дячук, руководитель службы по охране объектов культурного наследия Иркутской области

Льготная программа сохранения объектов культурного наследия (ОКН) вызвала интерес в Приангарье: мы видим, что инвесторы включились в работу на платформе «Наследие.ДОМ.РФ», не дожидаясь старта кредитования.

Напомним, до 2030 года регион запланировал восстановить в рамках этой программы 33 объекта культурного наследия. Для 13 из них инвесторы уже найдены. Еще восемь потенциальных инвесторов выразили заинтересованность.

Ставка до 9 % годовых — это отличный стимул. Сейчас наша задача — синхронизировать банковские процедуры с программой сохранения ОКН, интересами бизнеса и региона.

В частности, наша служба вынесла на Координационный совет при губернаторе Иркутской области предложения по оптимизации выдачи кредитов в рамках федеральной программы: сокращение барьеров, унификация требований к заемщикам и соблюдение четких сроков рассмотрения документов.

Это позволит начать полноценную и эффективную работу с памятниками истории и архитектуры.

ИНК и Ассоциация «Нефтегазовый кластер» заключили соглашение о стратегическом партнерстве

Иркутская нефтяная компания (ИНК) и тюменская Ассоциация «Нефтегазовый кластер» подписали соглашение о стратегическом сотрудничестве. Церемония подписания состоялась на Промышленно-энергетическом форуме TNF-2026.

Документ предусматривает реализацию комплекса совместных инициатив, включая организацию бизнес-миссий, профильных конференций, вебинаров и круглых столов. Стороны договорились о регулярном обмене отраслевой экспертизой и консолидации ресурсов для решения общих технологических задач.

Одним из направлений сотрудничества является выявление квалифицированных подрядчиков – производителей специализированной химии, в том числе для бурения и интенсификации добычи. Сейчас в работе находится проект по локализации контрактного производства одной из тюменских компаний в непосредственной близости от месторождений ИНК. Есть все предпосылки, что уже на следующем форуме мы сможем говорить о первых результатах в этом направлении, – отметил генеральный директор Ассоциации «Нефтегазовый кластер» Александр Сакевич.

Ключевым направлением партнерства станет расширение взаимодействия с предприятиями-участниками Ассоциации. Особое внимание

стороны уделят поддержке и реализации проектов, направленных на обеспечение нужд нефтегазовой отрасли передовым оборудованием и технологиями.

– Тюменская область – давний ключевой партнер ИНК. Новое соглашение с Ассоциацией позволит консолидировать наши усилия для формирования единых стандартов, обмена лучшими практиками и приоритетного развития проектов, – отметил управляющий директор по производству – главный инженер ИНК Руслан Салихов.

Подписанный документ углубляет взаимодействие ИНК с Ассоциацией, начатое в 2023 году. За этот период стороны успешно реализовали ряд инициатив. В их числе – выездные технологические дни в головном офисе ИНК с участием порядка 30 компаний-партнеров Ассоциации. Ряд компаний вышли на опытно-промышленные испытания, подтвердили эффективность своих технологий, продолжают сотрудничество с ИНК и нацелены на масштабирование.



РУСАЛ строит «МОСТ» для будущих металлургов

Иркутский алюминиевый завод запустил профориентационный проект «МОСТ» – Молодежное Объединение Студенческих Талантов.

Ключевое отличие от традиционной стажировки – участие студентов в решении производственных задач по реальным кейсам завода.

В течение года для студентов-металлургов второго курса ИРНИТУ пройдут лекции от производственных руководителей ИркаЗа. Практические занятия перенесут со студенческой скамьи непосредственно в цех. Все это поможет глубже понять специфику производства и научиться решать реальные производственные задачи завода параллельно с учебой. В финале студенты представят готовые решения перед руководством ИркаЗа.

Проект разработан Молодежным советом предприятия совместно с дирекцией по персоналу и куратором от производства Евгением Табаковым.

Эта инициатива – часть системной работы РУСАЛа по выстраиванию диалога между промышленностью и вузами. Именно такой подход, заложенный много лет назад основателем ком-

пании Олегом Дерипаской, позволяет студентам получать актуальные навыки еще до получения диплома.

– Во время моего обучения на кафедре металлургии в ИРНИТУ такого не было. Считаю, что студентам будет интересно, – отметила менеджер отдела развития производственной системы ИркаЗа Екатерина Савченко. – Возможность познакомиться с реальным производством параллельно с учебным процессом – это большой опыт и настоящий толчок для развития.

Концепцию программы уже поддержали в Иркутском политехе. Для студентов уже стартовали первые лекции. Директор по персоналу ИркаЗа Елена Мартынова добавила, что перспективные участники проекта «МОСТ» получают приглашение на работу, смогут участвовать в круглых столах с руководителями Иркутского алюминиевого завода, а также приобщаться к корпоративной культуре предприятия.



«Конец эпохи дешевых банкротств»

Почему списать долги станет сложнее и дороже



С 30 марта 2030 года российский рынок банкротства ждет тектонический сдвиг. Госдума приняла закон, который увеличит расходы финансовых управляющих, а значит, и их клиентов. Игорь Льгов, финансовый управляющий с многолетним стажем и известный эксперт по личному банкротству, предупреждает: осталось не так много времени, чтобы пройти процедуру по старым правилам. «Если вы хотите гарантированно завершить весь процесс до 2030 года и начать жизнь с чистого листа по старым правилам – стоит действовать прямо сейчас», – советует эксперт.

Почему всё станет дороже?

Сама процедура личного банкротства формально не изменится. Но реформа затронет тех, кто проводит процедуры: финансовых управляющих и саморегулируемые организации (СРО). Финансовая планка входа в профессию для них резко поднимется, а значит, стоимость услуг для должников неизбежно вырастет.

«Поясню на цифрах. Сейчас я беру себе помощника, юриста. Он заплатил 50 тысяч рублей за обязательную профессиональную переподготовку по банкротству, плюс ему нужно заплатить взнос в фонд СРО – 200 тысяч, плюс страховка – ещё 200 тысяч. То есть на старте, кроме базового образования, «входной билет» стоит полмиллиона. А в 2030 году только один взнос в СРО будет стоить не 200 тысяч, а миллион», – поясняет Игорь Льгов.

При этом для СРО упростили порядок взыскания убытков. Если управляющий допустил ошибку, деньги спишут со счета фонда СРО мгновенно. Специалисту придется снова вносить миллион из своего кармана.

Сегодня в России официально числится около 12 тысяч финансовых управляющих. По прогнозам экспертов, их количество сократится вдвое: не все потянут такие расходы при текущих тратах на офисы и рекламу.

«В первую очередь под удар попадут юристы-универсалы, – подчеркивает Игорь Льгов. – Те, кто сегодня занимается ДТП, завтра ведет бракоразводные процессы, а потом берется за банкротство физлица ради небольшого заработка, уйдут с рынка. Останутся лишь узкоспециализированные команды».

Принципиально поменяется и сам механизм назначения финансового управляющего. С 2030 года он станет полностью случайным. Сейчас должник указывает конкретную СРО, и суд назначает чело- века оттуда. Прогнозируемость того, кто именно поведет ваше дело, составляет почти 100%.

«Деталей пока нет, регламент утвердят позже отдельным нормативным актом, – поясняет Игорь Льгов. – Но суть ясна: заранее выбрать лояльную кандидатуру станет невозможно».

Кто заберет рынок?

«Явный интерес к теме личных банкротств стали проявлять банки, – отмечает Игорь Льгов. – Они поняли, что теряют миллиарды на списании долгов, и начали создавать свои фирмы для сопровождения банкротств. Конечно, формально это будут независимые структуры, но под контролем банков или крупных федеральных игроков».

Рынок укрупняется. Небольшим игрокам придется объединяться: растет не только стоимость процедур, но и ответственность управляющих.

Хорошо это или плохо? По мнению Игоря Льгова, это нормальный этап развития рынка.

«Закону о банкротстве уже 11 лет. Реформа планировалась с 2022 года, но её откладывали. Теперь она неизбежна: государство стремится очистить рынок от недобросовестных игроков и повысить прозрачность процедуры», – рассуждает эксперт.

Сам Игорь Льгов уверен в своих позициях: у него команда, сильный бренд и 95% клиентов приходят по рекомендациям. Но для должников этот закон реально меняет все.

«Если есть возможность и необходимость идти сейчас – надо идти», – советует эксперт.

Совет предпринимателям от Игоря Льгова:

- Проверьте риски семьи. Проконсультируйтесь. Процедура банкротства идет год-полтора. Но перед ней нужно разобраться с имуществом, проверить правильность оформления сделок с ним, чтобы их не оспорили кредиторы.
- Если понимаете, что долги не отдать – идите в процедуру сейчас. Скорее всего, процедуры, начатые до 30 марта 2030 года, будут завершаться по старым правилам, но потом окно возможностей закроется.

В ЦИФРАХ

- Консультация – бесплатно.
- Стоимость процедуры банкротства – ~150–300 тыс. рублей (обычно в рассрочку).
- Завершенных процедур банкротства – 473.
- В работе ежегодно порядка 150–200 новых дел о банкротстве.

Телефон: +79025157688
ТЦ Триумф, ул. Советская, 176Б, 5 этаж, офис 520.
Кабинет кредитного юриста Льгова И.Н.



«Надёжный партнёр – 2025»

«Иркутскэнергосбыт» наградил лидеров бизнеса Приангарья

Почти 50 тысяч предприятий и организаций Иркутской области пользуются услугами «Иркутскэнергосбыта» (входит в Эн+). Среди них энергетики уже четвёртый год подряд определяют самых надёжных партнёров, которые без нарушений выполняют договоры с ресурсоснабжающей компанией, развивают цифровые сервисы и поддерживают экологические проекты в сфере энергетики. Об итогах акции «Надёжный партнёр» за 2025 год и новых цифровых возможностях для бизнес-клиентов читайте в нашем материале.



Андрей Харитонов

Фото А. Федоров

ПООЩРИТЕЛЬНАЯ АКЦИЯ И ЭЛЕМЕНТ НЕОЖИДАННОСТИ

Как рассказал генеральный директор «Иркутскэнергосбыта» Андрей Харитонов, акция «Надёжный партнёр» – это инициатива компании, которая стремится поддерживать и поощрять своих потребителей-юрлиц за добросовестное сотрудничество.

По итогам 2025 года из почти 50 тысяч бизнес-клиентов со всего Приангарья «Иркутскэнергосбыт» выбрал 76, которые получили звание «Надёжных партнёров». В историческом центре Иркутска на Цесовской Набережной в новом современном офисе Эн+ прошла церемония награждения.

Дипломы надёжных партнёров вручались в номинациях «Бюджетные потребители», «Предприятия ЖКХ», «Промышленные предприятия», «Малый и средний бизнес», «Садоводческие товарищества», «Сельское хозяйство». Самой многочисленной оказалась номинация «Малый и средний бизнес» – 16 клиентов представляли именно этот сегмент экономики.

Интересная особенность конкурса заключается в том, что компании даже не знают о своём участии в рейтинге – всех номинантов энергетики определяют на основе объективных показателей. Поэтому для тех, кто получает звание «Надёжный партнёр», – это всегда приятная неожиданность и подтверждение безупречной деловой репутации.

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ И ЭКОСИСТЕМА

Ещё одна интересная деталь мероприятия – помимо собственно награждения, сбытовики провели и презентацию своих передовых продуктов для работы с клиентами.

– В предыдущие годы мы презентовали наши мобильные приложения, знакомили с проектами зелёной энергетики, реализуемыми «Иркутскэнергосбытом». В этом году мы уделили особое внимание цифровым технологиям, которые активно развиваем и внедряем у себя, в том числе в работе с корпоративными клиентами, а также – созданию единой экосистемы цифровых сервисов, – пояснил Андрей Харитонов.

Более подробно об этом направлении рассказала специалист отдела маркетинга «Иркутскэнергосбыт» Дарья Лисовская. Она отметила, что компания адаптировала дизайн корпоративного сайта и теперь он «заточен» под все задачи клиентов. Это настоящая интерактивная платформа, ключевой элемент которой – виртуальный помощник, работающий на базе искусственного интеллекта. Кроме этого, энергетики существенно доработали функционал контакт-центра, который принимает более двух миллионов звонков в год, внедрив в голосовое меню систему на основе отечественного ПО. Это позволяет очень быстро идентифицировать клиента в момент звонка и дать качественные ответы на его вопросы.

– Конечно, основным элементом нашей экосистемы является Личный кабинет. К нему же

«привязаны» мобильное приложение, чат-бот. Мультисервисом пользуются уже более миллиона клиентов. Мобильное приложение предпочитают 250 тысяч клиентов, и оно особо популярно среди субъектов малого бизнеса. Услуги чат-ботов в мессенджерах используют 80 тысяч человек, это удобно, – проинформировала Дарья Лисовская.

ЗЕЛЁНАЯ ЭНЕРГЕТИКА И СОЛНЕЧНЫЕ ПАНЕЛИ

Особое внимание на мероприятии уделили вопросу экологии и развитию зелёной энергетики. Как отметил Андрей Харитонов, в настоящее время все офисы «Иркутскэнергосбыта» в регионе потребляют только зелёную энергию – и это уже порядка 2,5 млн кВт часов. Кроме того, в прошлом году «Надёжные партнёры» компании также были отмечены «зелёными» сертификатами на общий объем 1 млн 790 тыс. кВт часов.

В этом году всем победителям конкурса «Надёжный клиент» энергетики также подготовили в подарок «зелёные» сертификаты номиналом 100 тыс. кВт часов. Кстати, покупка таких электронных документов организована на сайте «Иркутскэнергосбыта».

«Зелёный сертификат» – это документ, подтверждающий, что его владелец инвестирует в производство зелёной энергетики и приобрёл определённое количество электроэнергии, произведённой на основе возобновляемых источников: солнца, ветра, воды и других. В сертификате указаны объём выработанной энергии, расчётный период, наименование и местонахождение генерирующего объекта, вид источника энергии и технология генерации. Приобретая сертификат, компания вносит свой вклад в сохранение атмосферы, снижение вредных выбросов, а также формирует свой экологичный имидж.

В сертификате указывается название компании-владельца документа, объекта, на котором выработана энергия, и объём зелёной электроэнергии, приобретённой организацией. Также есть уникальный код, с помощью которого можно проверить подлинность сертификата.

Энергетики познакомили надёжных партнёров и с новым интересным направлением своей работы – микрогенерацией, в основе которой также лежит устойчивый тренд развития зелёной энергетики.

– Некоторые наши клиенты уже сейчас вырабатывают электроэнергию, используя солнечные панели, за счёт чего экономят и на потреблении ресурса, и на текущих расходах по его оплате. Мы, в свою очередь, помогаем им с установкой и подключением, делаем расчёты, оформляем документы. Нашим клиентам мы уже установили 100 солнечных панелей суммарной мощностью

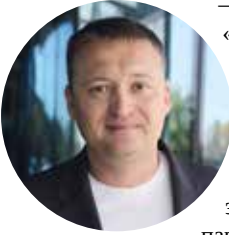
120 кВт/ч. Кроме того, мы также готовы выкупать у них излишки энергии, – пояснила Дарья Лисовская.

– «Иркутскэнергосбыт» – это уже не просто гарантирующий поставщик, это технологичная компания, которая не только поставляет электроэнергию, но и создаёт цифровую основу для развития бизнеса своих надёжных корпоративных партнёров, – подытожил Андрей Харитонов.

Наталья Горбань

КОММЕНТАРИИ

Дмитрий Бавенцев, коммерческий директор компании «Производство нерудных материалов»:



– Награждение дипломом «Надёжный партнёр» для нашей компании – совершенно неожиданная история и достойный подарок в честь 15-летия предприятия. Все эти годы мы являемся партнёрами «Иркутскэнергосбыта» и, конечно, очень приятно, что компания отметила и поощрила нашу надёжность.

При этом мы не только добросовестные плательщики за потреблённые ресурсы, но и развивающееся предприятие. Последние четыре года наша компания системно запускает новые производства по добыче и переработке нерудных материалов – щебня, песка, отсева, а также производит новые виды продукции, которые используются в строительстве жилых и производственных объектов, дорог. Поэтому нам постоянно требуются новые мощности, которые могут предоставить только энергетики.

Александр Страшнов, исполнительный директор АО «Ангарская птицефабрика»:



– Мы всегда были надёжными партнёрами «Иркутскэнергосбыта». Да, наши расходы на электрическую и тепловую энергию в последнее время растут, но мы постоянно находимся в поиске разных вариантов решения вопроса по их снижению, чтобы сдерживать рост цены на нашу продукцию, которая пользуется спросом на рынке Иркутской области.

Возможно, совместно с «Иркутскэнергосбытом» и компанией Эн+ получится частично перейти на зелёную энергетику, установив солнечные батареи. Их применение в итоге может привести к финансовой экономии, что очень важно для нас.

В единой экосистеме

В этом году в церемонии награждения надёжных клиентов участвовали бизнес-партнёры «Иркутскэнергосбыта» – Эн+ Телеком, ИНГО Банк и «Ингосстрах», которые интегрируют свои услуги в сервисы энергосбытовой компании, дополняя её экосистему на разных этапах взаимодействия с клиентами.



Партнерство с Эн+ Телеком (телекоммуникационная компания холдинга Эн+) позволяет подать заявку на подключение бизнеса к услугам связи как на официальном сайте Эн+ Телеком, так и через личный кабинет «Иркутскэнергосбыта».

Кроме того, SIM-карты оператора Эн+ Телеком для физических лиц уже доступны в абонентских и фронт-офисах энергосбытовой компании, – рассказала начальник отдела продаж юридическим лицам Эн+ Телеком Татьяна Кравчук.



Директор филиала СПАО «Ингосстрах» Дмитрий Серебрянников рассказал о развитии компании в цифровых каналах и внедрении новых технологий, чтобы сделать взаимодействие с компанией ещё проще и быстрее. Он подчеркнул, что «Ингосстрах» присутствует на рынке уже 79 лет и работает как в онлайн-формате, так и в формате живого общения.

Как отметила управляющий Иркутским филиалом ИНГО Банка Елена Пластинина, сегодня развитие экосистем является приоритетным и важным направлением. Многие партнёры



объединяются для создания универсальных платформ и, работая в связке, создают продукт, который становится привлекательным и интересным для конечного потребителя. С другой стороны, участники экосистемы приобретают возможность больше и дешевле продавать свои продукты, удерживать клиента привлекательными условиями, что в конечном счёте делает компанию более конкурентной и устойчивой на рынке.

На мой взгляд, роль Банка в этом контексте незаменима, так как кредитная организация

является проводником расчетов между физическими лицами и компаниями. Насколько качественным и безопасным будет предоставляемый сервис, интересным и конкурентным продукт, будет зависеть устойчивость и привлекательность экосистемы в целом.

– Мы высоко ценим, что с помощью компании «Иркутскэнергосбыт», страховой компании «Ингосстрах», мобильного оператора Эн+ Телеком положено начало развитию в нашем регионе новой экосистемы.

Для ИНГО Банка быть частью экосистемы – отличная возможность проявить себя, предоставляя высокотехнологичный сервис для клиентов и партнеров, – прокомментировала Елена Пластинина.

Оранжевое настроение

В Иркутске открылся первый* шоурум TENET PLUS

3 октября 2026 года дилерский центр «Агат-Авто» презентовал первый в регионе шоурум нового премиального бренда – TENET PLUS. Это событие стало не просто открытием салона, а настоящим модным событием, определившим новые стандарты стиля в Восточной Сибири.

Философия в деталях

В основе ДНК бренда лежат три кита: Красота, Комфорт и Элегантность. TENET PLUS создан для тех, кто ценит индивидуальность, выразительный стиль и безупречный дизайн. Символом дебюта стал эксклюзивный TENET PLUS L6 в огненно-оранжевом цвете. Презентация прошла под девизом «Оранжевое настроение». И это стало откровением: вопреки стереотипам о сдержанности сибиряков, лимитированная оранжевая партия была забронирована ценителями стиля в первый же день. «Мы хотели бросить вызов серым будням, и Иркутск нас услышал», – отметили в «Агат-Авто».

Сделано в России. Создано для Сибири

TENET PLUS – это локализованный бренд, рожденный в партнерстве холдинга «АГР» и Defetoo. Сборка на мощностях бывшего завода Volkswagen в Калуге – это не просто знак качества, это преимущество:

Адаптация: Инженеры изначально закладывали настройки под наши дороги и климат.

Доступность: Локализация позволяет участвовать в государственных программах поддержки, делая премиальный сегмент доступнее.

Искусство быть за рулем

Садясь в TENET PLUS, попадаешь в зону абсолютного спокойствия. Инженеры довели эргономику до совершенства:

Удлиненные подушки сидений: Поддержка бедер для поездок на любые расстояния.

Премиальная шумоизоляция: Тишина, в которой звучит только ваша любимая музыка.

Настроенная подвеска: Она не замечает неровностей, буквально паря над асфальтом. Дизайн кузова — это ода европейской школе автодизайна: чистые линии, агрессивная светодиодная оптика и выверенные пропорции.

Ваш идеальный TENET PLUS уже в Иркутске

На данный момент доступны переднеприводные модели L4 и L6.

«Но это только начало: до конца года мы ждем полноприводные версии L6, а также флагманский кроссовер L8. Цены стартуют от 2 390 000 рублей. Оценить технические возможности новинок можно прямо сейчас. Один тест-драйв скажет больше тысячи слов. Приезжайте в «Агат-Авто» по адресу: Иркутск, ул. Тракторная, 22А, – и примерьте на себя одну из самых ярких автомобильных новинок сезона».

* По информации с официального сайта <https://tenetplus.ru/dealers/#/?city=irkutsk>



Агат-Авто
Tenet PLUS



Иркутск, ул. Тракторная, 22А.
8 (3952) 500-222



Запишитесь
на тест-драйв



Александр Анчугин, заместитель председателя правительства Иркутской области:

Важно уйти от стереотипа, что креативные индустрии – это только театр, кино и выставки. На самом деле креативная индустрия может быть в любом бизнесе. Её суть – добавленная стоимость, создаваемая через уникальный смысл.

Для Иркутской области это открывает огромные перспективы. У нас есть Байкал, богатое историко-культурное наследие, природные ресурсы и люди, способные создавать что-то новое. Это позволяет развивать местные бренды, архитектурные проекты, гастрономию, киноиндустрию, моду и цифровые технологии.

Наша стратегическая цель на ближайшие десять лет – стабилизировать численность населения области на уровне не менее 2,3 млн человек и увеличить туристический поток в полтора раза – с 2 до 3,6 млн человек. И без креативных индустрий эти задачи не решить.

Во-первых, креативные индустрии привлекают молодёжь. Во-вторых, креативный подход трансформирует города и окружающую среду, создавая новые бизнес-возможности. В-третьих, креативные индустрии подтягивают за собой и другие отрасли. Один рубль, вложенный в создание уникального культурного продукта, генерирует до пяти рублей в смежных отраслях: гостиничном бизнесе, транспорте, общепите.

Хотя доля креативных индустрий в валовом региональном продукте Приангарья только приближается к 2%, наша цель – увеличить эту долю до 6% к 2030 году.

Люди хотят жить интересно

Креативные пространства помогают территориям конкурировать за людей и поддерживать экономику

Экономика впечатлений сегодня, по мнению экспертов, становится новым драйвером развития городов. По факту за этой терминологией скрываются большие и маленькие события, которые, говоря простым языком, дарят ощущение полноты жизни. А главными режиссерами и площадками этих событий выступает малый бизнес: студии, частные галереи, творческие мастерские – то, что сейчас называют креативными пространствами.

«Начинать надо с понимания, что мы можем предложить миру»

Люди хотят жить не просто хорошо, они хотят жить интересно. И это желание отлично измеряется в цифрах: в 2025 году, по оценке Министерства экономического развития России, доля креативной экономики в валовом внутреннем продукте (ВВП) страны оценивалась в 4,2%, а ее валовая добавленная стоимость – в 8,26 трлн руб. Прямой экономический эффект выражается в росте покупательских расходов и, как следствие, увеличении налоговых поступлений от местных бизнесов.

Кроме того, креативные пространства, творческие индустрии позволяют «подогреть» интерес к конкретной локации, городу и даже региону в целом. И не только со стороны туристов, но и самих жителей. Когда человек задается вопросом: нравится ли мне мой город, хочу ли я здесь остаться или готов искать счастья в другом месте, тот эмоциональный опыт, который он получает каждый день, влияет на ответ не меньше, чем наличие работы и жилья.

Но, как указывает Дилара Окладникова, креативный бизнес может многократно усилить только изначально сильные идеи.

– У каждого города в Иркутской области свои возможности. И потому нужно начинать с мастер-планов территорий, с ответа на вопрос: «Что у нас уже есть ценного? Что мы можем предложить миру?» – отмечает она.

«Креатив – это сложный бизнес»

По мнению Дилары Окладниковой, креативная экономика – это прежде всего поиск новых инвестиционных проектов. Они должны «под-



Фото А. Федоров

свечивать» регион не только как промышленный центр или ворота на Байкал, но и как территорию, где рождаются яркие идеи.

В регионе создан экспертный совет по креативным индустриям, костяк которого составляют иркутские предприниматели. Однако для развития такой масштабной территории, как Ир-

кутская область, в идеале в каждом муниципалитете или группе районов нужны свои локальные экспертные группы, считает руководитель Центра «Мой бизнес».

Вместе с тем, убеждена Дилара Окладникова, под любым креативом (будь то проект, мероприятие или пространство) должна лежать прочная бизнес-модель. Без неё не будет ни устойчивости, ни развития.

– Креатив – это сложный бизнес, зависящий от экономики, от клиентского потока. Мало создать «точку притяжения» и привлечь внимание на старте. Чтобы удерживать трафик постоянно, нужно бесконечно генерировать повестку. А еще нужен маркетинг, работа с лидами и информационная упаковка, – напоминает она. – Мы же со своей стороны готовы поддержать перспективные бизнес-идеи, для этого в Центре «Мой бизнес» есть разные инструменты развития, отвечающие задачам национального проекта «Эффективная и конкурентная экономика» – от консультаций и обучающих программ до подбора финансирования, поручительства по кредитам, регистрации товарного знака, маркетинга и выхода на экспортные рынки.

Творческие бизнесы, креативные пространства сегодня уже вопрос конкуренции территорий за умы и таланты, за людей, победа в которой дает дополнительный импульс развитию территории. Истории таких пространств мы рассказываем в нашей подборке.

Материалы данной подборки опубликованы при поддержке Центра «Мой бизнес» Иркутской области в рамках национального проекта «Эффективная и конкурентная экономика»

«Званный ужин с декабристами»

Студия Anetti знакомит гостей с историей Сибири через вкус и старинные рецепты

15 лет назад в Иркутске открылось необычное творческое пространство – кулинарная студия Anetti. За это время, по словам её основателя Анны Логиновой, проект вырос из площадки по проведению гастрономических мастер-классов в организатора региональных профессиональных конкурсов поваров. Нашему изданию Анна рассказала, как Anetti помогает сделать школьникам шаг в профессию, а гостям Иркутска погрузиться в историю города и быт коренных жителей.

От мастер-классов до Chef a la Russe

Как отметила Анна Логинова, за 15 лет в студии состоялось огромное количество мероприятий. Например, Anetti стала площадкой кулинарного конкурса для школьников «Шаг в профессию». Он проходит уже третий раз, и организаторы отмечают большой интерес и подготовленность подросков к конкурсу.

– На базе студии Anetti мы не просто проводим кулинарные мастер-классы, а реализуем социально значимый проект с большой смысловой нагрузкой. В прошлом году совместно с Ассоциацией ресторанного бизнеса Иркутской области и Агентством по туризму мы придумали и провели первый областной чемпионат поваров, а на днях, 2-3 октября, – уже второй, – рассказала основательница Anetti.

Мероприятие объединяет три поколения участников: школьников, студентов и профессиональных поваров. Для каждой группы это точка роста. Школьники знакомятся с профессией и проверяют свое желание связать с ней будущее. Студенты сравнивают свои навыки с уровнем коллег и получают профессиональные ориентиры. Опытные повара соревнуются по высоким отраслевым стандартам и могут представить регион на всероссийской площадке Chef a la Russe: победители категории «Профессионалы» проходят



Фото предоставлено компанией

туда без отборочного тура.

– Три года назад студия Anetti вступила в Национальную ассоциацию кулинаров России (НАК), этот шаг открыл новые возможности не только студии, но и региону в работе с профессиональным сообществом России. Для меня это очень важно, потому что наш проект даёт возможность расти всему ресторанному бизнесу региона, – поделилась Анна Логинова.

Погружение в быт на кончиках пальцев

Ещё одно новое направление деятельности Anetti – туристические проекты. Одно из них называется «Дух Байкала»: оно знакомит гостей с традициями сибирских бурят – не только гастрономическими, но и культурными. Под руководством шеф-повара студии и артистов этнографического ансамбля туристы лепят буузы и зна-

комятся с регионом в общении с носителями местной культуры. За небольшой промежуток времени происходит погружение в быт, что называется, на кончиках пальцев.

– Вторая программа «Званный ужин с декабристами» – это совместный проект с Музеем декабристов, уникальный по своей сути и исполнению. Программа начинается в музее с экскурсии, в которой сделан акцент на быт и гастрономические традиции Трубецких и Волконских и то, как эти традиции повлияли на Иркутск, – рассказала Анна.

Затем – вместе с научным сотрудником и специалистом по этикету – гости ужина перемещаются в студию, оформленную в стиле начала XIX века: скатерти ручной работы, канделябры, свечи, особая сервировка. И погружение в историю продолжается: гости готовят блюда по рецептам того времени, которые были приняты в семьях декабристов.

Больше, чем просто ужин в ресторане

По словам Анны, проекты «Дух Байкала» и «Званный ужин с декабристами» в первую очередь ориентированы на туристов. Студия сотрудничает с туроператорами, которые включают гастропрограммы Anetti в свои маршруты.

– Московский туроператор «Гурман тревел», наш давний оператор, в 2023

и 2025 годах получил премию «Маршрут года», частью которого стала кулинарная студия с программой «Дух Байкала». Для меня это показатель, что мы всё делаем правильно и создаём необычный продукт, – отметила Анна.

Также эти программы интересны для корпоративного сегмента, в том числе больших федеральных компаний, которые собирают специалистов со всей России на Байкале.

– В наших тематических мероприятиях уже несколько раз участвовали топ-менеджеры Альфа-Банка со всей страны, фармкомпаний, телеоператоры, крупный иркутский бизнес. Гости готовили бурятские блюда, танцевали ёхор и узнавали друг друга в неформальной обстановке: атмосфера студии создаёт доверительные моменты взаимодействия с коллегами. И дальнейшие деловые мероприятия проходили уже с другим настроением, потому что за 2,5-3 часа совместного кулинарного творчества происходило нечто большее, чем если бы люди просто поужинали в привычном месте, – прокомментировала Анна Логинова.

Вся необходимая информация о проектах кулинарной студии Anetti для туроператоров и корпоративного гостя размещена на сайте anettistudio.ru.



Вдохновение расходится KRUGAMI

Как в усадьбе с историей создают современное искусство

Работы иркутской студии KRUGAMI известны в Москве и Санкт-Петербурге, Сочи и Краснодаре. Их предлагают выставить в галерее в Нью-Йорке. А в Иркутске проекты KRUGAMI можно встретить, например, в Клубном доме на Грязнова и ЖК «Сибиряков». Но основательницы студии Арина Пасховер и Наталья Добровольская влюблены в Иркутск, не хотят его покидать и мечтают, чтобы креативное пространство, созданное ими в старинном доме архитектора Артюшкова, стало местом притяжения иркутян и гостей города.



Фото предоставлено компанией

Авторы делают ставку на фактуру и тактильность природных материалов Сибири. Для «Клубного дома на Грязнова» KRUGAMI в сотрудничестве со студией DesignStories разработали концепцию оформления общественных пространств, взяв за основу метафору дерева, чтобы подчеркнуть связь поколений и близость к природе. Еще один опыт – люстры для парадных ЖК «Сибиряков».

«Пора создавать свое!»

– Название появилось неслучайно: это метафора нашего влияния на мир, – поясняет Арина Пасховер, сооснователь студии KRUGAMI. – Четыре года назад мы с Наташей решили: хватит зависеть от импорта, пора создавать свое! Мы купили печь для обжига, стали искать лучшие керамические массы и нашли потрясающие российские материалы, в том числе в Сибири, из которых, вопреки стереотипам, получаются красивые и прочные изделия.

Постепенно старинный дом наполнился коллекциями, а студия выросла в галерею современного искусства. Сейчас пространство готово к сотрудничеству с художниками и дизайнерами.

– Наша миссия шире, чем просто производство декора, – утверждает Наталья. – Как автор, я стремлюсь создавать предметы, которые становятся смысловым центром интерьера, подчеркивая индивидуальность пространства. KRUGAMI – это живой процесс, где каждый предмет несет в себе энергию созидания. И даже если в начале идея кажется невозможной технически, мы пробуем, экспериментируем и в итоге воплощаем её в действительность.

«Мы не хотим просто «экспортировать» идеи в столицу»

Бренд с сибирскими корнями успешно вышел на российский рынок: участвует в московских выставках, наладил партнерство с ведущими галереями страны. Сотрудничает с такими площадками, как ARTDOM – международным дизайн-комьюнити, объединившем более 1000 брендов, архитекторов, дизайнеров, художников, которые определяют вектор развития отрасли.

– Сегодня основной спрос на наши работы сосредоточен в Москве, Санкт-Петербурге, Сочи и Краснодаре. Недавно пришла заявка из Нью-Йорка, нас приглашают выставиться в галерее в Сохо. В Иркутске же мы работаем преимущественно с частными и клубными объектами, – говорит Наталья Добровольская.

Наталья и Арина верят в то, что бизнес может и должен быть красивым. Для них это способ приобщить людей к культуре, но не в скучном академическом формате, а через высокий уровень подачи, эстетику и комфорт.

– Мы не хотим просто «экспортировать» свои идеи в столицу. Мы за то, чтобы люди из столиц приезжали к нам и видели, что в

Иркутске есть современный дизайн, уникальное производство и особая энергетика, – говорит Арина.

«Энергия возникает там, где встречаются искусство и общение»

Студия KRUGAMI не только про коллекционный дизайн и современное искусство. Как говорят Арина и Наталья, место получилось настолько эстетичным, что держать его закрытым – почти преступление. Ежедневно они открывают деревянные ставни, чтобы дом «видел» город, а город видел, что дом живет и процветает.

– Мы хотим наполнять этот дом людьми и энергией, которая возникает только там, где встречаются искусство и живое общение, – говорят основательницы бренда.

Поэтому KRUGAMI принимала у себя и часть ежегодной выставки предметного дизайна – по направлению керамики. Здесь проходили лекции, мастер-классы, кинопросмотры, творческие вечера.

– Например, к нам приезжала Юлия Лабойко, основательница питерской галереи «Палаты», – рассказывает Арина. – Она делилась опытом, как искать локальную идентичность и вписывать предметы искусства в современные интерьеры. Мы проводили встречи с художником-психологом, который помогал участникам переносить свои мысли и чувства на холст. И это далеко не все!

Общение с теми, кто разделяет твою страсть к прекрасному, уверены Арина и Наталья, это тоже форма искусства. Общаясь, люди обогащаются духовно, узнавая внутренний мир других, лучше понимают себя.

Сегодня, по словам основательниц KRUGAMI, они находятся в стадии переосмысления формата креативного пространства и мероприятий в нем.

– Мы продолжим проводить камерные события, после которых остается приятное послевкусие, – делится планами Арина. – Это кропотливый процесс, но он того стоит. Сейчас мы находимся в той точке, когда готовы пробовать что-то новое и хотим, чтобы KRUGAMI стала любимым местом иркутян и гостей города.

г.Иркутск, ул.Халтурина, д.21
 +79025771221

krugami-decor.ru



Sistersmodels – пространство для трансформации

Модельная школа создает проекты, способные менять городскую среду

SISTERSMODELS в Иркутске знают прежде всего как модельную школу и организатора шоу «Восход» – одного из самых заметных модных событий города. Но за девять лет вокруг школы выросло большое креативное пространство, открытое для людей разного возраста, внешности, опыта и профессий. И речь не только про двухэтажный старинный особняк, где есть собственная фотостудия, залы для занятий, показов и мастер-классов. Это и про особую атмосферу, которая выходит далеко за стены школы.

«Наш проект – про то, как найти опору внутри себя»

Сердцем этого пространства остается модельная школа. За девять лет обучение здесь прошли более 5700 человек. И далеко не каждый из них собирался становиться профессиональной моделью. Для многих школа стала возможностью почувствовать себя увереннее, перестать бояться внимания, научиться говорить о себе и по-другому посмотреть на собственную внешность.

– Наш проект – про развитие личностных качеств, про уверенность, про помощь ребёнку найти опору внутри себя, построить фундамент, на который он будет опираться и транслировать себя, а не увиденную где-то картинку, – подчеркивает Алена Усова, основатель и генеральный директор Sistersmodels. – Общество навязывает определённые шаблоны, и многие, особенно дети и подростки, стремятся соответствовать этим стандартам. А ведь в основе личности всегда лежит индивидуальность. Поэтому в нашей школе через моделинг мы «подсвечиваем» студентам их сильные стороны, которые они перестали замечать в гонке за стандартами.

Сегодня в школе занимаются почти 200 человек разных возрастов. Самым младшим ученикам семь лет, среди взрослых студентов есть люди старше 70.

«Синергия творчества дает начало новым отраслям»

В профессиональном отношении школа также даёт все необходимые навыки для работы в моделинге. Студенты изучают дефиле

и позирование, актерское и ораторское мастерство, хореографию, стиль, этикет, основы макияжа, учатся держать внимание аудитории, работать с телом и голосом, презентовать себя.

– Ежемесячно к нам приходит не менее 40 заказов от иркутских брендов. Ученики снимаются для производителей одежды, косметики и украшений, участвуют в показах и других проектах, – комментирует Алена Усова. – Каждый во время обучения получает профессиональную практику и формирует собственное портфолио. Выпускники Sistersmodels работают в Москве, получают зарубежные контракты в Европе, Корее, Японии.

В Sistersmodels проходят и мастер-классы – по фотографии, стилю, визуальному образу и другим творческим направлениям. Это возможность попробовать новое, познакомиться с экспертами и встретить людей со схожими интересами. Тут же собственная фотостудия – здесь проходят учебные и коммерческие съемки, создается контент для моделей и брендов, собираются фотографы, стилисты, визажисты. А по соседству работает брендинговое агентство «НеДизайн» – давний партнер школы и один из создателей визуального языка проекта «Восход».

Такое соседство, по мнению Алены Усовой, очень органично. Мода сегодня существует на пересечении десятков профессий: дизайнера, фотографии, брендинга, стайлинга, режиссуры, продюсирования, маркетинга. В подобной коллаборации возникает та самая синергия, та искра творчества, которая способна дать начало целым отраслям: от дизайна до ивент-индустрии и городского брендинга.



Фото предоставлено компанией

«Цель «Восхода» – собрать и удержать таланты»

Ярким примером тому стало шоу «Восход». Первый «Восход» появился как итоговый показ учеников школы. А сегодня это самостоятельный модный перформанс, объединяющий моделей, художников, дизайнеров, стилистов, режиссеров, бизнес и городскую аудиторию. Популярность шоу показала: у Иркутска есть острая потребность в культурных мероприятиях подобного формата.

– Иркутяне приходят на них с огромным удовольствием: для них это событие, нетворкинг, возможность пообщаться с другими гостями шоу, – говорит Алёна Усова.

Этот опыт доказал, что подобные проекты способны перезапустить городскую среду, дать локациям новое звучание. Третий «Восход» состоялся уже в шоу-руме одного из крупнейших иркутских автодилеров: на сцену вышли 170 моделей в возрасте от пяти до 76 лет, а зрителями стали более 800 человек. Четвертый – «(пре)Красный» – собрал публику за пределами городской среды, в конно-оздоровительном центре Фонда Тихомировых.

– В Иркутске немало талантливых людей: фотографов, дизайнеров, ювелиров. И одна из целей «Восхода» – как раз и собрать эти таланты в одном пространстве, – подчеркнула Алена.

Когда творческие люди видят, что в Иркутске можно реализовать смелые проекты, получать признание и коммерческую отдачу, они перестают смотреть на Москву как на единственную возможность реализации. Таланты остаются, вкладываются в родной город, делая его точкой притяжения для новых идей и выводя на новый виток развития.



@SISTERSPLUS

«Мы сдерживали платежи, «проедая» основные фонды»

Эксперты о том, откуда взялся износ сетей и где найти деньги на их модернизацию

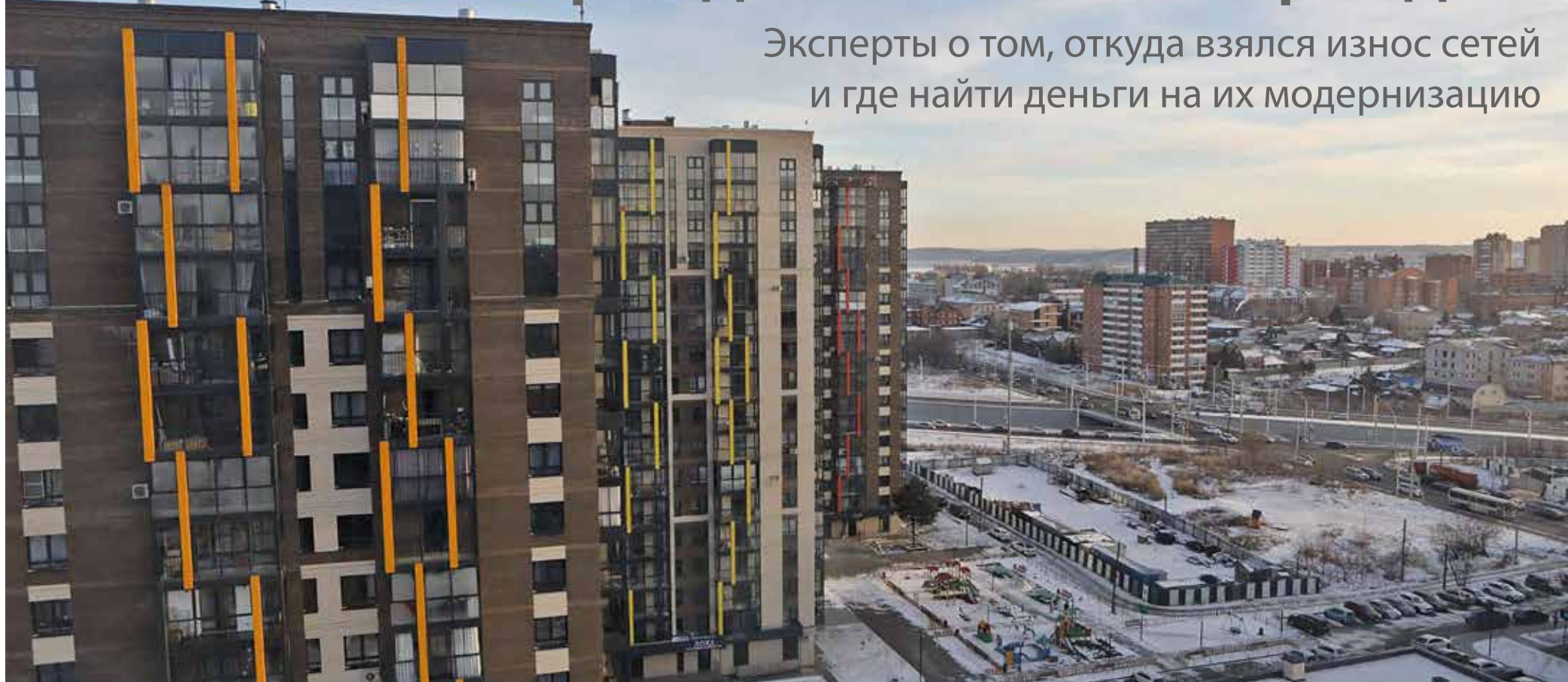


Фото А. Федоров

В очередной отопительный сезон Иркутская область вступила с некоторой тревогой – крупные коммунальные аварии, произошедшие в Приангарье прошлой зимой, в очередной раз напомнили о том, что инфраструктура, включая сети, продолжает ветшать, поэтому если в одном из городов или сразу в нескольких городах произойдут отключения, удивляться не стоит. К этому нужно быть готовыми. Опрошенные газетой Дело эксперты полагают, что колоссальный износ инженерных коммуникаций – это результат многолетней политики искусственного сдерживания тарифов для населения, которая привела к хроническому недофинансированию коммунального хозяйства. Где выход из этой ситуации и можно ли найти средства на масштабное обновление изношенных сетей, не обрушив при этом доходы людей, читайте в нашем материале.

Износ сетей растёт, а замена сокращается

В начале этого года в Госдуме обсуждался вопрос о состоянии сетей в стране. Было озвучено, что средний уровень износа инженерной инфраструктуры достигает 70%. Иркутская область не исключение, а если рассматривать положение дел в областном центре, то ситуация даже печальнее – износ местами превышает 80%. Из-за тарифной недостаточности и отказов в принятии инвестиционных программ обновление заметно отстает от нормативного: например, БЭК в последние десять лет ежегодно меняет менее 1% теплосетей, а в этом году – и того меньше. Среднероссийский показатель – 2,2%, а в Стратегии развития строительной отрасли и ЖКХ РФ предусмотрена замена не менее 5% каждый год. Обновление сетей водоснабжения и водоотведения МУП «Водоканал» в этом и прошлом годах не достигало даже до 0,5% протяженности при нормативе 3%.

В начале сентября полномочный представитель президента в СФО Анатолий Серышев и губернатор Иркутской области Игорь Кобзев провели экстренное совещание по подготовке Приангарья к сезону 2026–2027. Полпред напомнил, что в этом году региону было выделено 5,4 млрд руб. за счёт списания двух третей задолженности по бюджетным кредитам. На эти деньги в Иркутской области заменили 34 км теплосетей и 54,3 км водопроводов. Однако эта разовая «финансовая инъекция» не в состоянии решить проблемы, которые копились десятилетиями, считают эксперты.

Хроническое недофинансирование – основной риск

Гендиректор «Гильдии ЖКХ» Максим Тельтевский выделил несколько ключевых факторов риска, которые сформировались в коммунальном хозяйстве региона.

- Первый и самый острый – это хроническое недофинансирование. Долгие годы государство вело политику искусственного сдерживания тарифов для населения, – поясняет эксперт. – Индексация утверждалась сверху минимальными процентами без учёта реального технического аудита сетей. В итоге тариф покрывал лишь текущее латание дыр. Инвестпрограммы утверждались с большим скрипом. Всё это привело к тому, что сейчас много сетей в неудовлетворительном состоянии.

Но даже эти усеченные тарифы не вполне доходят до сетевых и ресурсоснабжающих компаний: растут неплатежи населения, коммерческих организаций и бюджетных структур, и подвигек к уменьшению дебиторской задолженности за коммунальные услуги нет.

В последние годы эта проблема усугубилась дефицитом бюджетов на всех уровнях.

– Практически прекратились субсидии из вышестоящих бюджетов для муниципалитетов на ремонт сетей и приобретение топлива. Кроме того, сами ресурсоснабжающие организации находятся в тисках кассового разрыва из-за проблем с возмещением выпадающих доходов. Им приходилось экстренно искать дополнительные источники финансирования, чтобы максимально эффективно подготовиться к зиме, – отметил Максим Тельтевский.

Низкий тариф – симптом, а не первопричина



Игорь Мерзляков, председатель ТСЖ с 16-летним стажем, первоисточником проблемы полагает изначально популистские тарифы. Как аргумент он приводит пример из практики его дома:

– У нас тариф на капремонт был 5,30 руб., сейчас его повысили до 6 рублей. Если всё перемножить, то в год мы собираем около 200 тысяч, а за 30 лет накопим всего 6 млн руб. При этом смета на ремонт только одной крыши еще три года назад составляла 9 млн руб. То есть нам не хватит накопленного даже на него, не говоря уже о фасаде и сетях и прочем, что входит в капремонт. То есть сама система сбора денег на капремонт, бесспорно, правильная, но изначальный тариф был популистским.

С тарифами на другие услуги ЖКХ часто схожая ситуация. Игорь Мерзляков выступает за разумные тарифы:

– Тариф должен позволять нормально содержать дом, качественно ремонтировать сети. Я понимаю, что государство здесь между двух огней: население недовольно ростом цен, но сети объективно гниют, дома стареют. Нужен здоровый компромисс.

Георгий Чернявский, председатель совета дома в микрорайоне Солнечный, считает, что дело не только в том, что тариф «маловат», а в том, что десятилетиями социальное спокойствие покупалось ценой надёжности труб.

– Главная причина – многолетний выбор в пользу сдерживания платежа ценой проедания основ-

ных фондов, усиленный слабым контролем за тем, насколько эффективно расходовались уже собранные средства. В этой модели низкий тариф – это симптом, а не причина проблем, – полагает он.

«Ножницы» ЖКХ – ни занять, ни заработать



Ситуация усугубляется все еще высокой ключевой ставкой и особенностями отрасли, которые ограничивают возможность привлечения заемных средств на модернизацию сетевого хозяйства и оборудования.

– Банки готовы выдавать только небольшие краткосрочные кредиты на пополнение оборотных средств. Инвестиционные кредиты фактически закрыты, потому что у предприятий нет залоговой базы: имущество находится под запретом на передачу в залог, – приводит слова исполнительного директора Российской ассоциации водоснабжения и водоотведения Елены Довлатовой «Независимая газета».

Даже в тех случаях, когда есть иная залоговая база, при нынешней стоимости кредита проекты с длительным сроком окупаемости – обновление сетей и строительство новых котельных – остаются для бизнеса неподъемными.

– Возникает эффект «ножниц»: с одной стороны, отрасль не может заработать на инвестициях через тариф, с другой – не может занять на рынке, – цитирует издание Елену Довлатову.

Затыкать дыры только за счет потребителей – путь в никуда

Где же найти средства на масштабное обновление изношенных сетей? Парадокс в том, что сегодня даже резкое увеличение тарифов уже не приведет к решению проблемы, убеждены эксперты.



– Одного источника денег не существует, а попытка закрыть дыру в инфраструктуре только за счет резкого скачка тарифа – это путь в никуда, – утверждает Георгий Чернявский. – Такой подход ударит по кошелькам людей и спровоцирует рост задолженности, но техническое состояние труб от этого принципиально не изменится. Сети всё равно не обновятся в нужном объёме.

По словам Георгия Чернявского, выход из ситуации возможен только через комплексную работу:

– Нужно не только плавно повышать тарифы, но и обязательно использовать федеральные и

региональные средства, концессии и инвестпрограммы. При этом важно, чтобы инвестиционная составляющая в тарифе была прозрачной: нужно четко понимать, сколько денег потратили именно на замену сетей, где и в каком объеме. Должен быть контроль! Платёж может расти только тогда, когда виден результат: это меньше аварий, стабильнее подача тепла, понятные объекты замены.



Директор Института региональной экономики и межбюджетных отношений Финансового института при правительстве РФ Павел Строев в своем комментарии «Независимой газете» тоже уверен, что наиболее реалистична

смешанная модель.

– Она должна включать федеральное и региональное софинансирование наиболее капиталоемких проектов, льготные инфраструктурные кредиты, концессионные соглашения и частные инвестиции, а также тарифную составляющую в пределах, не создающих чрезмерной нагрузки на население. Поэтому выбор фактически находится не между повышением тарифов и их сохранением, а между разными способами распределения затрат на модернизацию.

При этом он также оговаривается, что повышение тарифа имеет смысл при наличии утвержденной инвестиционной программы, конкретно перечня объектов, сроков работ и контроля целевого использования средств.

Отрасли нужно внутреннее оздоровление

Максим Тельтевский, в свою очередь, указывает на то, что и самим сетевым и ресурсоснабжающим организациям необходимо начать внутреннее оздоровление:

– Первое: я бы работал с дебиторской задолженностью. Хороший пример показала Амурская область, где на уровне региона реализуется проект «Дебиторка – ноль». К нему подключены и муниципалитеты, и ресурсоснабжающие организации. Второе – организации ЖКХ должны применять наиболее эффективные на сегодняшний день технологии. У нас достаточно много именно российских технологий для ремонта и настройки оборудования. Третье – работать с внутренней эффективностью самих предприятий, повышать производительность труда и оптимизировать внутренние издержки. Снижение административных расходов высвобождает дополнительные средства, которые можно будет направить непосредственно на модернизацию сетей, – резюмирует эксперт.

Иван Рудых

Пять причин обратиться за кузовным ремонтом авто в GREENWICH

После 2022 года европейские и японские автоконцерны перестали поставлять в Россию новые автомобили и запчасти к ним. При этом тысячи машин этих марок, купленные ранее у официальных дилеров, продолжают ездить по дорогам Иркутской области. Их владельцы столкнулись с проблемой: как в нынешних условиях продлить ресурс дорожному автомобилю, обеспечить действительно хорошее обслуживание. А в случае необходимости и ремонт? Антон Пушкарев, руководитель кузовного направления фирмы GREENWICH, рекомендует обращаться к авторизованным дилерам по ремонту. Он назвал 5 причин, по которым за кузовным ремонтом стоит обращаться в GREENWICH.



Фото предоставлено компанией

1. GREENWICH – официальный дилер по кузовному ремонту широкого спектра марок

– Наша компания много лет являлась частью одного из крупнейших автомобильных холдингов Восточной Сибири «Первая Автоколонна», который официально представляет в Иркутске ведущие мировые автомобильные бренды. Мы были официальными дилерами по кузовному ремонту таких марок, как Ford, Mercedes-Benz,

Land Rover, Jaguar, Porsche, Volvo, когда они официально работали на российском рынке. И сегодня мы работаем с этими марками по технологиям заводов-изготовителей.

Кроме того, сегодня мы официально работаем с брендами ведущих китайских концернов Chery Automobile, Li Auto, Rox Motor.

Наши специалисты также имеют опыт работы с Toyota, Lexus, Infiniti, Audi, BMW, Bentley и Rolls-Royce. При этом мы не ограничиваемся обслуживанием перечисленных брендов – готовы выполнить кузовной ремонт автомобилей любых марок.

Мы придерживаемся рекомендованных производителями методов ремонта, что позволяет добиться максимально близкого к заводскому состояния автомобиля после восстановления.

2. Большие возможности по поиску и поставке запчастей

– Благодаря подразделению GREENWICH PARTS у нас широкие возможности по поиску и поставке запчастей. Мы работаем напрямую с сертифицированными заводами, а значит, можем прогнозировать сроки поставки и гарантировать качество деталей. А также – совместимость материалов (при антикоррозийной обработке, восстановлении лакокрасочного покрытия и т.п.) и соблюдение технологий их нанесения.

3. Огромный опыт и высокая квалификация команды

– Наш кузовной цех начал работу в 2008 году. В команде есть мастера с опытом в кузовном

деле почти четверть века! Мы также обучаем молодых специалистов и повышаем их квалификацию внутри компании, чтобы поддерживать высокий профессиональный уровень всей команды.

GREENWICH располагает современным кузовным оборудованием, которое позволяет выполнять качественный и высокоточный ремонт.

Мы берем в работу авто среднего, премиального и люкс-сегмента. Держим высокий уровень работ и сервиса с учетом особенностей каждого класса.

4. Комплексный подход к восстановлению автомобиля

– Мы берем на себя весь процесс: от первичной оценки повреждений до завершения ремонта.

Кузовной ремонт – только одна из базовых специализаций. Бренд GREENWICH объединяет профессиональную экспертизу, современное оборудование, необходимые ресурсы и компетенции разных подразделений GREENWICH. Такой масштаб позволяет комплексно решать задачи по восстановлению автомобилей, в том числе электрических систем, аккумуляторных батарей и двигателей.

Компания может восстанавливать автомобили с любым типом силовой установки – ДВС (в том числе с турбиной), гибрид, электродвигатель.

5. Детейлинг на базе кузовного сервиса

– Преимущество GREENWICH в том, что мы работаем на базе кузовного сервиса. Это дает

больше возможностей, чем классическая детейлинг-студия. Если вы владелец нового авто, мы поможем сохранить его состояние, обеспечить защиту лакокрасочного покрытия и в дальнейшем поддерживать машину в ухоженном состоянии. А автомобилью после восстановительного ремонта – вернуть изначальный вид.

У нас собственный штат колористов и специализированная лаборатория с четырьмя системами подбора лакокрасочных материалов. Это позволяет добиваться максимально точного соответствия новой краски уже существующему лакокрасочному покрытию автомобиля.

А кроме того, у нас можно заказать уникальный цвет. Мы работаем с мировыми производителями ЛКМ и предоставляем состав краски вместе с тест-напылом. Благодаря этому ее можно повторно изготовить по сохранённому составу, если возникнет необходимость.

Подчеркну, у GREENWICH большой опыт работы с автомобилями премиального сегмента, где особенно важны качество выполнения работ, аккуратность и внимание к деталям.



GREENWICH

КУЗОВНОЙ ЦЕНТР СТАНДАРТОВ И ХОРОШИХ ЛЮДЕЙ

7 (3952) 78-90-72

greenwichgroup.ru



Свидетельство на товарный знак (знак обслуживания) № 1208984

Кондитерская «Самсон» поддерживает маленьких пациентов

Кондитерская «Самсон» объявила о старте благотворительной акции в поддержку детей, проходящих лечение в онкологическом отделении Областной клинической детской больницы города Иркутска. В течение месяца 1 рубль с каждого проданного кондитерского изделия будет направляться на закупку необходимого оборудования для отделения и покрытие ежедневных нужд маленьких пациентов. Инициатива призвана помочь медицинскому учреждению в создании более комфортных условий для маленьких пациентов.

В начале сентября директор компании Самсон Манукян лично посетил онкологическое отделение. Он привёз подарки для маленьких пациентов – наборы для творчества, чтобы хоть немного порадовать ребят в непростой период, а также сладкие десерты для детей и персонала отделения.

Представители компании надеются, что инициатива найдёт отклик у жителей Иркутска и

области и поможет привлечь внимание к нуждам онкологического отделения больницы. Поддержка со стороны бизнеса и горожан способна существенно облегчить работу медиков и сделать пребывание детей в больнице чуть более светлым и уютным.

«Мы хотим, чтобы наша продукция приносила не только радость от вкуса, но и реальную пользу тем, кто особенно нуждается в поддержке, – отметили в кондитерской «Самсон». – Каждый купленный десерт – это маленький, но важный вклад в большое доброе дело».

Благотворительная акция будет действовать постоянно, и в кондитерской рассчитывают, что совместными усилиями получится собрать значимую сумму для комфортного пребывания и разностороннего развития детей во время лечения в больнице.



САМСОН
КОНДИТЕРСКИЙ ЦЕХ



КЛЕВЕНТ

школа бизнеса

Александр ФРИДМАН

Эксперт – методолог по регулярному менеджменту

13
НОЯБРЯ

ВЫ ИЛИ ВАС: ТЕХНОЛОГИИ РЕГУЛЯРНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Основа, ключевые принципы, векторы и последовательность внедрения

14
НОЯБРЯ

ЛИДЕР ПОЛУЧАЕТ ДА: ИСКУССТВО КОНСТРУКТИВНОГО ДИАЛОГА

Технология обеспечения эффективного взаимодействия с людьми



26 ноября

12+

ИИ на практике:
как получить результат уже завтра

Без кода и сложных настроек: личный ИИ-ассистент, исследования, автоматизация рутины и контент настраиваются прямо в зале

Андрей Рогозин

предприниматель,
практик внедрения ИИ в бизнес

(3952) 50-03-04 | clevent.ru



«Используйте ИИ, но не допускайте когнитивного долга»

О чём говорили на Молодёжном дне III Байкальского IT-форума

ИИ давно перестал быть навыком на будущее – с ним сегодня работает и студент, и вузовский ректор, и глава банка. На Молодёжном дне III Байкальского IT-форума эксперты объяснили, что такое «когнитивный долг», как иркутские вузы перестраивают образование под ИИ и что регион предлагает тем, кто хочет строить здесь карьеру. Главное – в нашем материале.



Фото предоставлено организаторами

Об ИИ: навык, о котором больше не спрашивают

Армен Бекларян, доцент ВШЭ и Университета Иннополис:

– Использование ИИ – это норма современности, это навык, про который уже не спрашивают, надо или не надо. Вопрос только в том, насколько глубоко эта технология проникла в вашу жизнь. Выбор своего пути невозможно отложить на завтра. Те, кто будет постоянно откладывать, к сожалению, не найдут себе места в дне завтрашнем. Поэтому постарайтесь максимально сосредоточиться на том, в чём ваша уникальность. Мир завтрашнего дня – это мир уникальных людей. Все остальные среднестатистические люди – мимо, их работу сделает за 30 секунд «коробка» с подпиской за 20 долларов в месяц.

Рушан Сахбиев, председатель Байкальского банка Сбербанка:

– IT – это уже, по большому счёту, не специальность будущего. Это универсальная сфера, в которой, по моему мнению, должен развиваться

каждый. Поэтому сегодня здесь не только будущие IT-специалисты, но и те, кто развивается в гуманитарной области, в сфере искусства, в прикладных науках. Большое количество сервисов переходит в цифровую среду. Это требует не только разработчиков, но и уверенных пользователей – тех, кто умеет работать с моделями искусственного интеллекта и цифровыми технологиями, чтобы чувствовать себя спокойно в завтрашнем дне.

О вызовах: темная сторона цифры

Рушан Сахбиев:

– Кибербезопасность – это светлая сторона цифрового мира, которая противостоит его тёмной стороне – киберопасности. Пользователи мгновенно привыкают к комфорту цифровых каналов, но не всегда умеют распознавать риски и защищать свои данные. А значит, обучение цифровой безопасности должно идти параллельно с внедрением самих технологий – иначе разрыв между удобством и защищённостью будет только расти.

Армен Бекларян:

– Имеет место теневое внедрение искусственного интеллекта. На самом деле не только студенты используют ИИ для того, чтобы «решать домашку». Все сотрудники, особенно линейного уровня, используют его, чтобы решать свои профессиональные задачи, делать презентации, формировать отчёты, проводить разного рода продуктовые исследования и так далее. Но только 40% работодателей так или иначе регламентируют использование искусственного интеллекта.

Отказаться от удобства, которое дают технологии, сотрудники уже не могут. Поэтому еще один серьёзный вызов, который сейчас перед нами стоит, – как регламентировать использование искусственного интеллекта. В этом смысле мы говорим про формирование принципиально новой культуры – культуры использования искусственного интеллекта.

О требованиях к специалисту: чему учиться, чтобы не отстать

Армен Бекларян:

– Вы будете менять три-четыре раза свою специ-

альность на протяжении жизни. Просто благодаря тому, что новые технологии спустя некоторое время будут закрывать очередные компетенции. Поэтому готовьтесь к тому, что приобретённые вами знания сегодня – это только лишь отправная точка. Впереди вас ждёт ещё очень долгий путь и выбор своей индивидуальной траектории. И к этому надо подойти максимально ответственно.

Юрий Трофимов, ректор Иркутского государственного университета путей сообщения (ИрГУПС):

– Мы, как ректорат, ведём бой за образовательный результат. Не за формальные знания, а за тот результат, с которым должен выйти студент из системы университета. Определяем этот результат с работодателем. Имеем чёткое понимание, что молодой специалист должен не просто знать, а как, где и когда он должен правильно применять знания. Это предъявляет требования к материально-технической базе, это меняет требования и к навыкам преподавателя, который и рад был бы 30 лет преподавать одно и то же, но у него это не получится. Сейчас и преподаватель, и студент должны доказать: первый – что умеет сформировать нужные навыки, второй – что умеет применить их в реальных задачах.

Армен Бекларян:

– Если говорить о навыках, которые, несмотря на развитие искусственного интеллекта, обязательно нужно развивать, то это прежде всего критическое мышление – то, что сегодня называют когнитивной скромностью. Также важно осознавать, где у человека возникает когнитивный долг, то есть нужно исключить ситуации, когда машина выдаёт правильный результат, но пользователь не понимает, как этот результат получен. Накапливая когнитивный долг, невозможно стать сеньором. Ведь кто такой сеньор? Это наставник над машиной. Использовать ИИ можно – было бы странно его не использовать. Но не допускайте возникновения когнитивного долга, разбирайтесь в том, что вам выдала модель, и при необходимости критикуйте её.

Об образовании: как вузы перестраивают учёбу под ИИ

Надежда Грошева, директор Байкальской международной бизнес-школы ИГУ, доктор экономических наук:

– У нас уже три года все дипломы защищаются в формате стартапов. Это не потому, что мы очень любим интегрировать студентов в экономику, а потому, что при написании выпускных квалификационных работ студенты всю использовали искусственный интеллект. В стартапах они его тоже

Эн+ Уголь запустил цифровую систему управления вагонным парком

На разрезе «Тулунуголь» в рамках стратегии цифровой трансформации предприятий Эн+ Уголь успешно завершена опытная эксплуатация системы управления железнодорожным цехом.



Система позволяет в режиме реального времени отслеживать движение каждого вагона, фиксируя время прибытия на станцию, текущее местоположение и продолжительность нахождения на путях предприятия. Это обеспечивает прозрачность логистических процессов и оптимальное использование подвижного состава.

Внедрение новой цифровой системы стартовало в начале 2026 года. Опытной площадкой был выбран разрез «Тулунуголь», где ежесуточный оборот вагонов составляет около 140 единиц в летний период и достигает 300 вагонов в сутки в осенне-зимний сезон. В рамках проекта установлено программное обеспечение и проведено обучение персонала. С февраля по сентябрь система эксплуатировалась в тестовом режиме для отработки различных сценариев работы. За несколько месяцев опытной эксплуатации системы благодаря увеличению оборота вагонов за счет сокращения простоев и оптимизации их движения был получен экономический эффект в 47 млн рублей.

На следующем этапе проекта, этапе тиражирования, система управления железнодорожным цехом будет внедрена на разрезе «Черемховуголь», также входящем в периметр Эн+ Уголь. Запустить систему в промышленную эксплуата-

цию на новом предприятии планируют до конца сентября текущего года.

В 2027 году очередным шагом качественного развития системы станет внедрение технологии компьютерного зрения. Установка камер слежения позволит автоматически считывать номера вагонов и определять направление их движения, что обеспечит за счет нейросетевых алгоритмов контроль местоположения подвижного состава в режиме реального времени.

– Стратегия цифровой трансформации, принятая в нашей компании в 2025 году, – это одно из ключевых направлений развития угольного бизнеса Эн+. Мы системно внедряем современные технологии, которые позволяют снимать с персонала рутинные операции, выполнять работу более точно и оперативно и значительно снижать влияние человеческого фактора на производство. Успешный «пилот» системы управления железнодорожным цехом на разрезе «Тулунуголь» и ее тиражирование на другие предприятия – наглядный пример того, как цифровые решения меняют наши бизнес-процессы, повышают эффективность и приносят реальный экономический эффект, – подчеркнул Сергей Иванов, генеральный директор Эн+ Уголь.

используют, но, по крайней мере, это грантовые проекты, где можно заработать деньги. В ИГУ эта инициатива полностью поддерживается – управление социальной и учебной работы организует и пространство, и гранты, и возможности.

Юрий Трофимов:

– Мы в своих программах используем ИИ-агентов в том числе для отработки технических регламентов. То есть что человек должен сказать, какие кнопки он должен нажать. Зачем тратить человеческие ресурсы в виде преподавателя на контроль этих вещей? Это можно сделать машиной и студенту дать возможность спокойно тренироваться в любое удобное время. Понял, отработал, все правильно сделал – можно допустить к реально действующему оборудованию. И в этом мы, конечно же, будем идти дальше.

Александр Манзула, проректор ИГУ:

– У нас ребята из проекта «ТОП-ИТ» – это как раз специалисты среднего и высокого уровня – мидлы, сеньоры. Мы открываем перед ними новые возможности. Например, совместно со Сбером ИГУ использует доступ к ГигаЧату для того, чтобы создавать своих ИИ-агентов и продвигать их на рынок. В частности, чтобы снизить рутинную нагрузку, в ИГУ разработали ИИ-агентов, которые могут составлять обязательные формальные отчёты, отвечать на запросы и обрабатывать статистику для федеральных и региональных министерств, которые поступают в вуз в течение года. Я недавно представил ИИ-агента «Специалист по работе с молодёжью» – министерство поддерживает его тиражирование на всероссийском уровне. И здесь я призываю всех коллаборировать – сила сейчас в соединении тех уникальных компетенций, которые есть у каждого вуза.

О перспективах для молодёжи в регионе

Елизавета Яковлева, заместитель министра по молодёжной политике Иркутской области:

– В рамках форума мы выделили отдельную площадку для студенческой молодёжи. Именно молодые специалисты – те кадры, которые будут развивать будущее региона. Иркутская область – хорошая точка роста для начинающих профессионалов: здесь есть бизнес, готовый внедрять технологии, государство, заинтересованное в новых идеях, и пространство для реализации возможностей.

Рушан Сахбиев:

– В Иркутской области много талантливой молодёжи — как представитель одного из крупнейших работодателей региона, я это вижу. Мы общаемся со всеми вузами и видим замечательных, очень способных ребят. Наша задача — помочь создать условия, при которых их идеи и способности будут реализованы на благо Иркутской области и страны. Такие площадки помогают это делать. Барьер входа в IT сейчас минимален: чтобы начать собственный стартап, не нужны большие деньги. Многие крупные проекты начинались с идеи, записанной на салфетке или в блокноте. Главное – сделать первый шаг.

Александр Анчугин, заместитель председателя правительства Иркутской области:

– Федеральное правительство обязало все регионы осуществлять цифровую трансформацию. То есть во все сферы деятельности, на всех уровнях управления – в госструктурах, на муниципалитетах, в министерствах, федеральных органах власти – обязательно вводится тема цифровизации и замена всех рутинных процессов теми технологиями, в которых вы сейчас как раз совершенствуетесь и разбираетесь. Поэтому спрос будет огромный, будущее огромное.

Юрий Трофимов:

– В Иркутской области на образование делается особая ставка. Любая делегация из Китая или другой страны обязательно посещает несколько вузов, знакомится с разработками и научными коллективами. Образование становится экспортной отраслью региона – и иркутские вузы превращаются в витрину технологий, а значит, у студенческих проектов и стартапов появляется реальный шанс найти международных заказчиков и инвесторов прямо в стенах университета.

О том, чем регион уже гордится

Армен Бекларян:

– В Иркутске уже есть прототип нейроморфного чипа. Оборудование такого уровня в стране представлено в трёх местах: в Иркутском политехе, в Нижегородском университете Лобачевского и в подмосковном Зеленограде, в ПАО «Элемент», которое стало частью структуры Сбера с декабря прошлого года. Нейроморфный чип – это наша попытка сделать так, чтобы результат вычисления машины происходил на базе биологических процессов. Это то, куда мы движемся. И примерно с 2028 по 2032 год мы ожидаем увидеть первые полноценные действующие технологии такого уровня. Иркутские учёные играют большую роль в развитии этой технологии.

Наталья Понамарева

Молодёжный день «Цифровой Байкал» III Байкальского IT-форума впервые прошёл как отдельный трек – для студентов и молодых специалистов. Организаторы – правительство Иркутской области и Байкальский банк Сбербанка. Программа дня включала выступление эксперта про ИИ-агентов, экономику будущего и гибридные команды, экспертную сессию с ректорами пяти иркутских вузов. В рамках Молодёжного дня состоялся хакатон: студенты работали над реальными задачами бизнеса, а итогом стали двухчасовые питч-сессии, где они презентовали свои решения. Победителей – команды ArveoSoft (ИрГУПС, ИГУ), «Лидеры Севера» из Якутска и КарикOFF Team (ИрНИТУ) – наградили 11 сентября, в начале второго дня форума. Церемонию провели Председатель Законодательного собрания Иркутской области Александр Ведерников, заместитель Председателя Правительства региона Александр Анчугин и председатель Байкальского банка Рушан Сахбиев.

ВТБ: в сентябре выдачи ипотеки в России выросли на 60%

По предварительным оценкам ВТБ, в сентябре объём ипотечных выдач по стране составил порядка 600 млрд рублей – это примерно на 60% больше результата августа и на 50% превышает показатель сентября прошлого года.

Ключевым фактором сентябрьской динамики стало ожидаемое изменение параметров семейной ипотеки с 1 октября. На этом фоне на рынке сформировался повышенный спрос, и сентябрь показал максимальный объём выдач в текущем году. Доля семейной ипотеки в общем объёме, по оценкам банка, составила около 64%.

Кроме того, сентябрь стал самым сильным месяцем с июня 2024 года, если не учитывать рекордный декабрь 2025 года, когда общерыночный объём продаж составил 800 млрд рублей.

С начала года совокупный объём ипотечных выдач в России, по расчетам экспертов банка, превысил 3,5 трлн рублей – это на треть больше, чем за аналогичный период годом ранее.

«Семейная ипотека в сентябре устроила себе декабрь – на три месяца раньше календаря. Ее общерыночные выдачи выросли вдвое к августу, примерно до 385 млрд рублей, обогнав на треть ажиотажный июнь и перекрыв январский пик в 325 млрд.

Вероятно, этот результат госпрограммы станет максимумом года: дальше рынок неизбежно немного сбавит обороты», – отметил начальник управления «Ипотечное кредитование» ВТБ Сергей Бабин.



Жить за городом, а не в дороге: как выбрать место для дома?

Нередко люди покупают дом за городом, очарованные картинкой-идиллией: дети играют на лужайке, друзья приезжают на барбекю, рядом лес и речка... А через несколько лет возвращаются в город к школам, поликлиникам, магазинам, да просто поближе к работе, устав жить в дороге. Как выбрать локацию для своего дома, чтобы не разочароваться, рассказывает руководитель компании «ВСС Дом» (входит в ГК «Востсибстрой») Антон Кондратьев, девелопер пригородного района «Ново-Ямской».

1. Проанализировать логистику

Желая сэкономить, покупатели загородной недвижимости часто выбирают дома и участки в отдалённых локациях. Конечно, если вы фрилансер, работаете дистанционно и живёте один, то удалённость, возможно, не станет для вас проблемой. Но если у вас семья и дети, если вы работаете в офисе, то ваша счастливая загородная жизнь рискует очень скоро превратиться в изматывающую жизнь за рулём.

Поэтому, выбирая локацию, прежде всего надо честно ответить на неудобные вопросы: как вы будете добираться до работы? Как отвозить детей в детский сад, на кружки, в школу? Сколько времени вы готовы тратить в пробках ежедневно? А что, если личный автомобиль сломается – работает ли общественный транспорт на вашем направлении?

По моему опыту, если каждый день ездить в город, дорога не должна занимать больше 30 минут. Дольше – уже тяжело.

2. Оценить инфраструктуру

Один из важнейших критериев выбора места для будущего дома – наличие инфраструктуры: инженерной, транспортной и социальной. Ведь одно дело устраивать дачные вылазки на выходные в СНТ без магазина, аптеки, с узкими разбитыми грунтовыми дорогами. И другое – постоянно жить в такой обстановке.

Выбирая локацию, обязательно узнайте, как далеко находятся магазины, школы, детские сады, аптеки, банкоматы? Есть ли какие-то общественные пространства для прогулок?

И помните, что для таких «мелочей жизни» необходима определённая плотность населения. Сетевые супермаркеты, аптеки открываются в локациях от 3000 человек. Банкомату требуется минимум 40 000 операций в месяц. В посёлке на 50 домов они не появятся никогда.

3. Не забывать о сетях

Я советую выбирать локации с уже подведёнными сетями и дорогами. Конечно, можно и самому пробурить скважину, но это требует дополнительных расходов как на бурение, так и на последующее обслуживание. Да и качество воды может оставлять желать лучшего.

Присоединения к электросетям можно ждать очень долго. И даже 300-500 метров гравийной дороги к дому утомят всего за год. А невозможность провести интернет сегодня просто отрезает человека от мира.

Да и такие детали, как тротуары и уличное освещение, делают жизнь в загородном посёлке куда приятнее.

4. Подумать о школьниках

Нередко планы о переезде за город совпадают с планами по расширению семьи. Но малыши растут, и очень быстро встает вопрос, как доставлять их в школу и на кружки? И хорошо, если ребенок один, а если их двое-трое и они учатся в разных



сменах, и дополнительное образование у каждого по индивидуальному графику?

Поэтому, если в семье есть дети, важно понимать перспективы посёлка, который вы рассматриваете. Есть ли там школа или, возможно, она планируется в ближайшем будущем? Если нет – ходит ли в посёлок школьный автобус? Между прочим, его запуск зависит от многих факторов. Например, в СНТ, где детей совсем немного, автобус вряд ли поедет. Важна категория дорог, ширина проезда. Есть требования к остановочным пунктам. Многие загородные поселения этим требованиям не соответствуют.

5. Узнать про детские и спортивные площадки

Жизнь ребенка-школьника – это не только уроки и дополнительное образование. Детям нужно общаться со сверстниками, гулять, дружить. Делать это в СНТ, где каждая семья живет за своим высоким забором, достаточно проблематично.

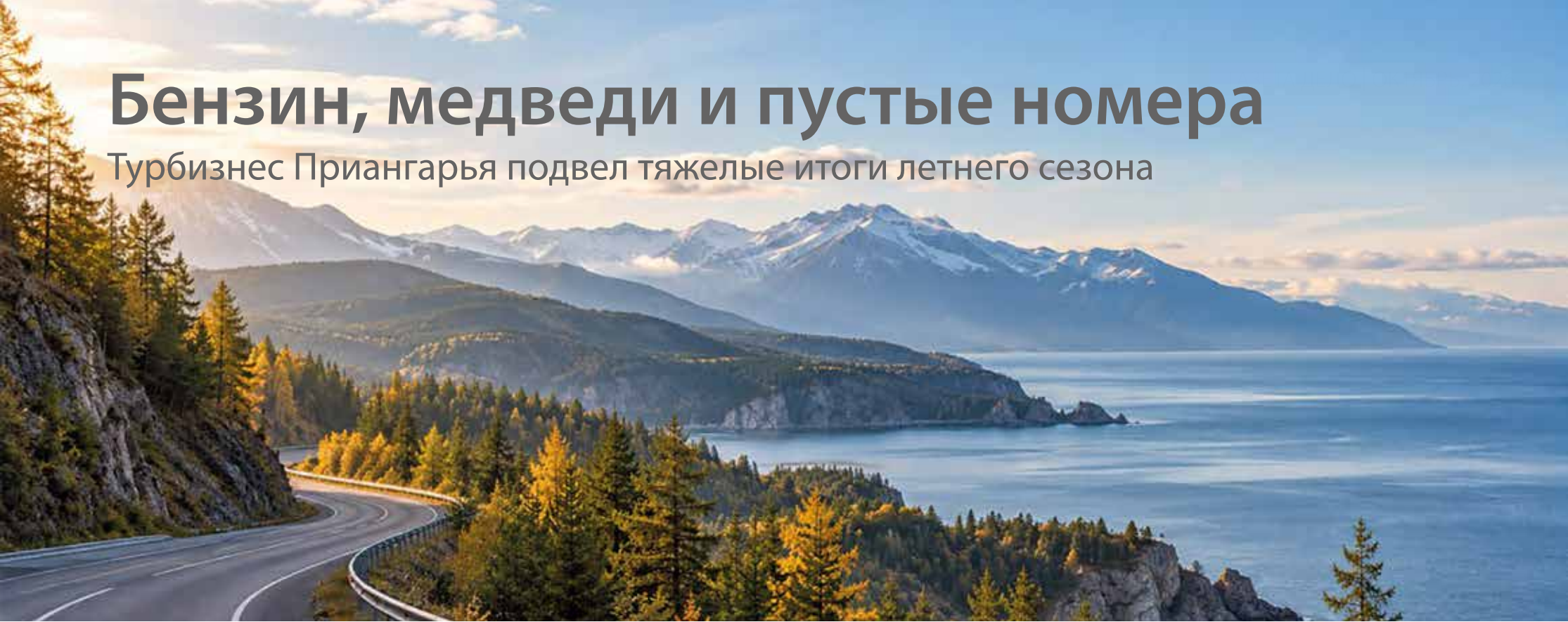
В этом смысле организованные посёлки – гораздо более «рабочий» вариант. В них девелоперы, как правило, уделяют внимание созданию и наполнению общественных пространств для детей и подростков. Например, наша компания «ВСС ДОМ» свой проект «Ново-Ямской» строит в Пивоварихе – это дает возможность развивать как уже существующую инфраструктуру, так и строить новую, скажем, общественный центр с социальными объектами, спортивной площадкой и ТЦ. Участки в нашем проекте обеспечены центральным водоснабжением, подземным электрокабелем, асфальтированными дорогами, тротуарами и благоустроенными общественными территориями. А это не только снижает стоимость строительства, но и повышает вероятность того, что вы не разочаруетесь в загородной жизни.

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



Бензин, медведи и пустые номера

Турбизнес Приангарья подвел тяжелые итоги летнего сезона



Изображение сгенерировано нейросетью

Представители туриндустрии Иркутской области подвели итоги летнего сезона. Для многих отельеров он оказался провальным: падение загрузки в ряде гостиниц на Байкале и в Иркутске составило от 10% до 40%. Об этом шла речь на деловом завтраке, посвященном дню туризма. Мы записали ключевые тезисы и мнения.

«СЕЗОНА НЕ БЫЛО»

По оценке многих отельеров, летний сезон в этом году не сложился ни в городских гостиницах, ни в загородных отелях и турбазах. Впервые в истории лето по выручке уступило зимнему сезону.

Причиной стал целый комплекс проблем, которые обрушились на отрасль: экономическая ситуация, падение потребительского спроса, холодный июнь, бензиновый кризис, логистические сложности и нашествие медведей, которые отпугнули часть организованных групп туристов.

— Наши туристы — семьи на автомобилях. Июль из-за бензинового кризиса просто их снёс, — рассказали представители отеля «Иркутск Сити Лодж». — Бронирования отменялись. Гости стояли на правках с пустыми баками под Ангарском. Нам пришлось включаться в решение проблемы: мы сами стояли в очередях по 13 часов, чтобы обеспечить туристов бензином. Вот такая клиентоориентированность. Мы пережили COVID, надеемся, переживем и 2026.

В отеле «Ochagof» отметили, что просадка спроса этим летом составила 35–40%. Организованные группы иностранцев не приезжают давно, остались лишь единичные гости или спортсмены.

— Летний сезон был откровенно слабый. Холодный июнь фактически выпал из календаря. Правда, сентябрь мы отработали хорошо. Радует детский туризм: дети едут на экскурсии из области в Иркутск, это даёт какую-то стабильность, — присоединились к мнению коллег в отеле «Лазурный берег».

«ЗАГРУЗКА ПАДАЕТ, НО ЕСТЬ СВЕТЛЫЕ ПЯТНА»

В целом отельерам приходится искать ниши, которые помогают загрузить номерной фонд и поддержать бизнес. Для кого-то это СПА, для кого-то корпоративные мероприятия. Для кого-то индивидуальные туристы из-за рубежа.

Софья Ерошук, представитель «Байкал Бизнес Центра», рассказала, что им загрузку обеспечивал преимущественно корпоративный сектор:

— Мы, как городской отель, тоже отметили, что туристического сезона этим летом не было вовсе. Но наш бизнес поддерживает огромная MICE-площадка: именно за счет неё мы понемногу загружа-

ли номерной фонд. Растёт банкетное направление. Сейчас наши пики приходится на май, февраль и сентябрь — в это время мы показываем большую загрузку. А вот дальше ситуация пока остаётся неутешительной.

Представитель отеля History Марина Лесникова в качестве драйвера загрузки номеров тоже назвала деловой туризм. Точнее, новый тренд — совмещение рабочей поездки и небольшого отдыха.

— Командированные, приезжающие на 1–2 дня, всё чаще остаются на выходные, чтобы увидеть Байкал или изучить Иркутск. Многие интересуются историей и архитектурой. Это радует. Мы всегда стараемся акцентировать внимание гостей на том, что по нашему городу нужно ходить пешком, — рассказала она.

Кроме того, по ее словам, в отеле фиксируют всплеск спроса на гастрономические мероприятия.

— Нам звонят не только



По оценке многих отельеров, летний сезон в этом году не сложился ни в городских гостиницах, ни в загородных отелях и турбазах. Впервые в истории лето по выручке уступило зимнему сезону

из Иркутска, но и из Братска, Усть-Илимска, Ангарска. Это наши постоянные клиенты. Люди хотят приехать к нам именно на ужин. Гости говорят, что им нравится развитие ресторанной культуры города, — добавила Марина Лесникова.

Любопытно, что городские отели отметили этим летом увеличение продолжительности проживания гостей. Раньше туристы проводили в Иркутске сутки и уезжали на Байкал. Сейчас живут от 3 до 7 дней — это классика. Город развивается, и в нём есть что посмотреть — это вызывает оптимизм.

Марина Черных, представляющая загородный отель «Бурдугуз», в свою очередь, заявила, что в их отеле активно развивают СПА-направление.

— Визит в СПА стоит от 5000 рублей — это комфортная цена для гостей, — говорит она. — Да, после резкого повышения цен в прошлом году спрос упал, но сейчас ситуацию удалось выравнивать. Мы изменили стоимость, добавили инструменты и акции. В августе был хороший рост, — уточнила она.

«НАДО АКТИВНЕЕ ПРОДВИГАТЬ РЕГИОН НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ»

Кроме плохой погоды в начале лета и топливной лихорадки, на туристический поток, по мнению участников делового завтрака, серьезно повлияло слабое продвижение региона на федеральном уровне.

— В июне мы ездили в Москву на крупное туристическое мероприятие. Иркутск не был представлен «от слова совсем», Байкал показали только со стороны Бурятии, что странно. На фоне Курил и других регионов наши стенды выглядели очень скромно, — посетовал Дмитрий Паленга, сеть отелей «Территория Тайги».

Инна Коровина, управляющий отелями Sayen и Rodina, согласна с тем, что сегодня внутренняя конкуренция на туристическом рынке растет

— регионы борются за внимание гостей. После пандемии местный турбизнес был избалован легким потоком гостей на Байкал, но сейчас рынок перенасыщен предложениями. К

тому же Байкал потерял свою «монополию» на статус места силы.

— У нас появился мощный конкурент — Алтай. Там тоже есть озера, реки и горы, — подчеркнула Инна Коровина. — Алтай взял идею места силы на вооружение и развивается стремительно. В итоге он попал в топ-5 самых популярных направлений для внутреннего туриста России.

Растет конкуренция и за иностранных гостей со стороны их же государств — Китай серьезно развивает внутренний туризм. Поэтому ждать прежних потоков из Поднебесной тоже не стоит.

— Их политика направлена на то, чтобы граждане путешествовали внутри своей страны, — пояснила Инна.

Бизнес призывает к консолидации: объединяться и представлять регион лучше. Отельеры, туроператоры готовы в это включаться.

«НЕ БУДЕМ ПОДАВАТЬСЯ ПЕССИМИЗМУ»

Мария Победаш, глава Ассоциации отельеров и рестораторов «Байкальская Виза», призвала коллег не поддаваться пессимизму, хотя признала: избежать снижения доходов не удалось.

По ее оценке, индивидуальных путешественников действительно стало меньше. Кроме того, гости стали реже ходить в рестораны и в целом тратить меньше. Количество крупных банкетов также сократилось. Она также отметила серьезное сокращение глубины бронирования в корпоративном секторе. Если раньше крупные конференции бронировали за полгода, то сейчас решение принимается за 2–3 недели до даты.

— В конце сентября у нас стартует большая конференция в «Маяке» (Листвянка). Подтверждение мы получили буквально за неделю. Раньше такой вопрос решали бы за полгода, — привела пример эксперт.

Вместе с тем она выразила уверенность, что внутренней устойчивости отрасли хватит, чтобы преодолеть и этот вызов.

— Да, сезон сложный. Но в нашей 20-летней истории были и пандемии, и разные кризисы. Отрасль всегда справлялась, справится и сейчас, — уверенно заявила Мария Победаш. — Мы работали с расходной частью, и в итоге рентабельность у нас получилась выше, чем в прошлом году за аналогичный период.

В 2027 год турбизнес Приангарья входит под ключевым словом оптимизация, считают представители отрасли. Просто ждать возвращения старых объемов уже нельзя — нужно считать юнит-экономику, работать с расходами и качеством продукта. Те, кто этого не сделает, просто не выживут.

Иван Рудых



Изображение сгенерировано нейросетью

КСТАТИ

Представители туристического бизнеса Китая после ознакомительной поездки во Владивосток, Бурятию и Иркутскую область предложили разработать объединённые круглогодичные маршруты по регионам Дальнего Востока и Сибири. Основной таких программ должны стать гастрономия, этнокультурные впечатления и природные достопримечательности.

В частности, Чжоу Лиган, генеральный директор китайской туристической компании China Travel Service Head Office (Qingdao), заметил, что туристические возможности трёх территорий — Владивостока, Бурятии и Иркутской области — способны дополнять друг друга. Он рекомендовал развивать размещение в гостевых домах с национальным колоритом, включать в программы местную кухню и создавать продукты, которые позволят туристам глубже познакомиться с культурой и повседневной жизнью россиян. Такой подход, по его мнению, поможет уйти от формата кратких обзорных поездок и увеличить продолжительность пребывания туристов.

Директор Caissa Titan International Travel Agency Гао Жань подчеркнула необходимость более точной адаптации предложений под разные целевые аудитории.

— Мы можем создавать малогрупповые премиум-программы по 8–10 человек, включая исследование голубого льда, лесную терапию и другие активные виды отдыха на природе, — добавила она.

Вместе с тем китайские туроператоры также обозначили ключевые барьеры для роста турпотока из Китая на Дальний Восток и в Сибирь: нехватка прямых рейсов и удобных стыковок, ограниченное количество информации и навигации на китайском языке, а также неоднородное качество гостиничной и туристической инфраструктуры.

Китайские эксперты рекомендовали активнее продвигать российские направления в популярных китайских соцсетях WeChat, Weibo и Xiaohongshu, развивать сервис на китайском языке и улучшать возможности бронирования в высокий сезон.

МНЕНИЯ

Медведи, повышенная активность которых фиксируется в Иркутской области, добрались до популярных локаций. В Прибайкальском нацпарке из-за возникшей опасности закрыли большую часть маршрутов. Неожиданное нашествие косолапых стало еще одним вызовом, с которым приходится в этом году справляться байкальскому турбизнесу.

Генеральный директор Ассоциации «Байкальская Виза» **Мария Победаш:**

– Беда пришла откуда не ждали. В двух наших загородных отелях: в «Белом соболе» в Байкальске и «Маяке» в Листвянке – отмечаются визиты медведей. К сожалению, нет никакой реакции от представителей компетентных органов. Нам просто говорят: «Ну вы сами как-нибудь справляйтесь». Выходы хищников отпугивают часть туристов: например, в Листвянку запретили возить организованные экскурсионные детские группы, которые в предыдущие годы приезжали в гостиницы и заказывали в них обеды. Соответственно, на фоне возникшей проблемы бизнес теряет часть выручки. Однако отчаиваться не стоит. Байкал всё равно будет интересен гостям. Наша задача – сделать классный продукт, организовывать сервис и работать.

Гид по Иркутску и Байкалу **Татьяна Бройдо:**

– Можно сказать, это природная аномалия. Если весной какие-то маршруты – например, КБЖД – закрывают нередко, потому что медведи выходят к берегам есть ручейника, то потом, когда мишки уходят далеко в лес, маршруты открывают, и все спокойно путешествуют. А для осени ситуация нетипичная – в предыдущие годы столько медведей, выходящих к людям, не было. Явление приобретает серьезный характер. Отмен туров нет, потому что сейчас конец сезона, и отменять особо нечего. Однако Прибайкальский нацпарк правильно делает, что закрывает маршруты. Зимой у нас уходили под лёд «буханки» (и это сказалось на репутации туротрасли региона – ред.). Если сейчас осенью медведи начнут есть туристов, то рекламы байкальскому туризму это точно не сделает. Нам не нужно лишних трагедий. Не хочется, чтобы туризм превращался в экстремальную историю. Сейчас наиболее безопасны маршруты на острове Ольхон, где медведи не водятся, поэтому я бы рекомендовала туристам отправиться туда. Сама лично учитываю этот фактор. Мне важно, что никакой зверь не выйдет и меня не напугает.

Мария Спешилова, директор и совладелец галерейно-ресторанного комплекса «Собрание Спешилова»:

– Медведи, которые из-за голода стали чаще выходить к людям и проявлять агрессивность, усугубили ситуацию с дикоросами. Посещение лесов опасно – люди не торопятся в них идти. Наш ресторан занимается полностью всеми заготовками под ключ. Мы работаем с фермерами – сами готовим колбасу, солим грибы и так далее. В этом году будут колоссальные цены на грибы: у нас есть только треть от необходимого запаса. Ореха тоже мало, ждём повышения цен. Ягоды также не вышло заготовить, придётся покупать импортные: в этом случае локальность блюд окажется под вопросом. Цены на привозные ягоды высокие, что также отразится на конечной стоимости для потребителя.

Предпроектный этап строительства иркутского аэропорта официально завершен

Завершена разработка предпроектной документации для строительства нового аэропорта Иркутска. Об этом сообщил губернатор Игорь Кобзев.

– Документацию подготовил Государственный проектно-изыскательский и научно-исследовательский институт гражданской авиации «Аэропроект». Она прошла все необходимые согласования. Специалисты изучили земельный участок, геологию, грунты, нашли оптимальный вариант для размещения всех объектов и инфраструктуры, – пояснил глава региона. Согласно ей будут созданы взлётно-посадочная полоса длиной 4200 метров и шириной 60 метров, аэровокзал площадью 60 тысяч квадратных метров с пропускной способностью 3000 пассажиров в час. Проработаны вопросы водоснабжения и водоотведения, прокладки железнодорожной ветки, электроснабжения. По данным губернатора, площадка «Ключевая» в Ангарском городском округе и Шелеховском районе подходит для строительства. Вскоре планируется перейти к этапу проектирования. Строительство рассчитывают начать в 2028 году в рамках федерального проекта «Развитие опорной сети аэродромов», который является частью национального проекта «Эффективная транспортная система». Для координации всех этапов подготовки к строительству создана рабочая группа. Напомним, поручение о строительстве нового аэропортового комплекса дал президент Российской Федерации Владимир Путин. Тем временем в Иркутске стартовала

28-я сессия Международного Байкальского зимнего градостроительного университета, посвящённая преобразованию территории действующего международного аэропорта Иркутск. В ближайшие дни более 50 молодых архитекторов из Сибири и Центральной России будут разрабатывать концепцию трансформации пространства, которое освободится в будущем после переноса аэропортового комплекса на новую площадку. Проект рассчитан на полгода и разбит на три этапа. В время первого, полевого, этапа (29 сентября – 8 октября) участникам градостроительного университета проведут экскурсии в старый аэропорт, по итогам которых архитекторы смогут проанализировать, как интегрировать новый район в городскую среду. Второй – дистанционный (октябрь – февраль) – займут онлайн-лекции международных экспертов. Финальный этап пройдет с 8 по 20 февраля 2027 года: во время него участники будут представлять готовые концепции международному жюри. **Важно:** Международный аэропорт Иркутска – одна из старейших авиагаваней России. Он основан в июне 1925 года. В его инфраструктуру входят три пассажирских терминала. За первое полугодие 2026 года аэропорт обслужил более 1,8 млн пассажиров.



Попробуйте ии-помощник от КонсультантПлюс

С ИИ-помощником (<https://www.consultant.ru/about/nc/demoiip/>) можно быстро получить ответы на профессиональные вопросы, проверить договор на риски, подготовить правовое заключение. К рекомендациям сразу получите подтверждающие ссылки в систему КонсультантПлюс. В ИИ-помощник входят три сервиса: – «Задать вопрос» – сервис для повседневных налоговых ситуаций и правовых вопросов. Ответ будет подкреплён ссылками на актуальные материалы из КонсультантПлюс. При этом сервис запомнит контекст диалога: вопросы можно уточнять, как в переписке с коллегой. – «Проверка договоров» – ИИ-сервис подсветит слабые места: юридические и финансовые риски и даже технические несостыковки. Разложит риски отдельно для вас и для контрагента и, что важно, даст ссылки на источники в КонсультантПлюс, чтобы было понятно, на чем основан его вывод. – «Глубокий поиск» – подойдет для сложных юридических кейсов, где нужен анализ многих источников и судебной практики. ИИ-сервис подготовит разбор с четкой структурой: краткое резюме, анализ судебной практики и варианты действий. По сути, это черновик правового заключения, который остается только доработать.

ИИ-помощник КонсультантПлюс, конечно, не решит все за вас, но сэкономит часы на поиске информации и перепроверке источников. В ответе вы получите не только текст, но и готовую подборку документов и практики с прямыми ссылками в систему. Попробуйте сами (<https://www.consultant.ru/about/nc/demoiip/>) – это бесплатно! Достаточно заполнить короткую форму на сайте КонсультантПлюс. Пробный доступ к системе вы получите сразу же, а затем специалисты сервисного центра свяжутся с вами, чтобы оперативно открыть пробный доступ к ИИ-помощнику. Если вы уже используете систему КонсультантПлюс, то сможете перейти в ИИ-помощник по ссылке со Стартовой страницы. **Подробную информацию о доступе к ИИ-помощнику узнавайте в сервисном центре КонсультантПлюс.**

КонсультантПлюс в Иркутске
RICH SINCE 1993

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

ООО "КонсультантПлюс в Иркутске"
Иркутск, ул. Пискунова, д. 150/10,
info@irkcons.ru, www.irkcons.ru

Почему здоровье сотрудников становится конкурентным преимуществом бизнеса



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

Сегодня компании в Иркутской области конкурируют уже не только зарплатами. Они конкурируют качеством жизни сотрудников. Здоровье команды перестает быть исключительно личным вопросом: от него зависят производительность, устойчивость процессов и способность бизнеса развиваться. О том, какие инструменты действительно помогают работодателю заботиться о сотрудниках, рассуждает Юлия Мушакова – учредитель, CEO и главный врач сети стоматологических клиник «32 белых».
 Для бизнеса плохое самочувствие сотрудника – это не только больничный. Человек может продолжать работать, но хуже концентрироваться, медленнее принимать решения и чаще ошибаться. Поэтому современный работодатель должен не просто компенсировать последствия болезни, а создавать условия для профилактики и своевременного лечения.

Такая система складывается из нескольких элементов. Первый – финансовая доступность медицинской помощи. Крупные компании чаще включают ДМС в социальный пакет, но это не единственный вариант. Малый и средний бизнес может заключать прямые партнёрства с медицинскими клиниками, получать специальные условия для сотрудников и членов их семей, организовывать приоритетную запись или частично компенсировать определённые виды лечения.
 Второй элемент – профилактика. Это могут быть диспансеризация, вакцинация, выездные стоматологические осмотры, программы ранней диагностики, консультации по психологическому здоровью. Их задача – обнаружить проблему до того, как она приведёт к длительному лечению и выпадению человека из рабочего процесса.
 Третий элемент – организационная доступность. Даже хороший полис ДМС не работает, если сотрудник не может попасть к врачу из-за графика или боится отпрашиваться. Возможность заранее согласовать время для обследования, гибкое начало рабочего дня или несколько оплачиваемых часов на профилактический визит иногда оказываются не менее ценными, чем сама медицинская льгота.

Как врач, я особенно хорошо вижу это на примере стоматологии. Небольшую проблему можно решить за один плановый визит. Если же откладывать лечение до появления острой боли, оно потребует уже больше времени, средств и незапланированных отсутствий.
 При этом корпоративная программа не должна быть формальностью. Сначала важно понять реальные потребности команды: одним сотрудникам важнее семейный ДМС, другим – стоматология, психологическая поддержка или телемедицина. Иначе компания будет оплачивать льготы, которыми почти никто не пользуется.
 Здоровье сотрудников становится конкурентным преимуществом тогда, когда забота превращается в работающую систему: человеку доступна медицинская помощь, у него есть время ею воспользоваться, а профилактика поддерживается работодателем. Такая система помогает бизнесу сохранять работоспособность команды, повышает лояльность и делает компанию более привлекательной на рынке труда.

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

32белых.рф

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ООО "32 белых" ЛО-38-01-003341 от 11.09.2018



АЛМАЗ



Стефания



МЫ ВВОДИМ
В МОДУ
ПРОСТОТУ



БЛЭКТОРС



СОЗДАЁМ
СИЛЬНЫЕ
БРЕНДЫ

и работаем
с лидерами рынка

РЕБРЕНДИНГ
НЕЙМИНГ
ЛОГОТИП
ФИРМЕННЫЙ СТИЛЬ

марков.
БРЕНДИНГ

