

газета

дело

МАЙ, 2025 | № 4(154)

экономика |

Амбициозные планы Приангарья: от аэропорта до редкоземельных металлов

8



недвижимость |

MetaEstate запускает два новых загородных проекта

14

компании |

Антон Паймышев, Адикт, – о трансформации агентства и новых векторах развития

22



«CORSO residence – дом на берегу времени»



4

СОБЫТИЕ

Как прошла Альфа-Конфа в Иркутске

10

МАЙНИНГ

В Иркутске обсудили проблемы и перспективы отрасли

20

ДЕВЕЛОПМЕНТ

Как выбрать недвижимость в Новосибирске

12

«CORSO residence – дом на берегу времени»

Владимир Дмитриев – об авторском проекте премиум-класса

Строительство ЖК премиум-класса CORSO residence в историческом центре Иркутска вышло на финишную прямую. Фасады трёх восьмиэтажных зданий меняются буквально на глазах: постепенно «одеваясь» в гранит и мрамор, они приобретают благородный вид под стать историческим памятникам архитектуры. «Жилой комплекс, преодолев многие препятствия: и пандемию, и экономические санкции – осенью 2025 года будет введён в эксплуатацию», – заявил нашему изданию идейный вдохновитель CORSO residence Владимир Дмитриев во время авторской экскурсии по объекту. Как изменился проект за последнее время, в каких деталях кроется его реальная эксклюзивность и почему в Иркутске больше не будет недвижимости аналогичного уровня? Об этом – в нашем материале.



И тогда появился CORSO residence?

– Не сразу. Сначала мы пригласили итальянских архитекторов, которые год занимались проектом, причём не «на удалёнке», а непосредственно в Иркутске. Они приезжали и жили в городе, знакомились с его историей, архитектурой. В итоге сделали что-то похожее на City of London, что в принципе не соответствовало стилистике Иркутска, да и не вписывалось в границы нашего земельного участка. Конечно, мы отказались от такого решения – пригласили швейцарских архитекторов, уже работавших в России. Но история повторилась. Как ни парадоксально это звучит, но зарубежные архитекторы из известных западных бюро – все немного «космонавты». У них есть своё представление о премиальном жилье, которое они продвигают, но проектировать то, что подходит к нашим условиям, абсолютно не готовы. И этот факт их совершенно не волнует – главное, проекты нравятся им, остальное неважно.

Кто в итоге стал автором проекта?

– Мы стали искать архитектора в Иркутске, пока случайно не познакомились с Антоном Жуковым. У него историческая архитектура нашего города и понимание её ценности, что называется, в крови. Проект, который

«ДОМ СТРОЮ НА ВЕКА»

Первая «деталь», на которой вы сделали особый акцент во время экскурсии по стройплощадке, – внешний вид жилого комплекса. Почему это так важно?

– Потому что CORSO residence – первый более чем за сто лет дом в Иркутске, «одетый» в натуральный камень – гранит и мрамор, которые мы везём с месторождений в Карелии и Дагестане. Причём камень мы используем не привычный – полированный, а матовый, максимально приближенный к естественному, природному, состоянию. При такой технологии обработки облицовочного камня фасад выглядит совершенно по-особенному – благородно и дорого, и его внешний вид меняется в зависимости от погодных условий.

Натуральный камень требует какого-то особого подхода в работе?

– Да, это абсолютно другой уровень проектирования и расчётов. Мы занимались этим вопросом полтора года. Для крепления облицовочного камня, который в разы тяжелее керамогранита, применяем алюминиевый профиль компании HILTI (Лихтенштейн). В Сибири его практически никто не использует.



«НЕСМОТЯ НИ НА ЧТО»

Владимир, CORSO residence как проект жилого комплекса премиум-класса был заявлен, пожалуй, первым в Иркутске, но при реализации столкнулся с рядом сложностей. Сейчас, судя по всему, ситуация изменилась в корне?

– Проекту пришлось преодолеть немало препятствий. Во-первых, мы столкнулись с некоторым сопротивлением общественности – два года занимались тем, что подтверждали в различных инстанциях, что наш проект ничего не нарушает, что вся наша документация соответствует законодательным требованиям и градостроительным нормам. Во-вторых, не обошлось без влияния внешних факторов: сначала пандемия, потом – санкции и экономическая изоляция России. Но, несмотря ни на что,

строительство ЖК подходит к завершающей стадии, причём в тех же параметрах, что были заложены в проект изначально. Это три восьмиэтажных дома на первой линии набережной Ангары с подземной парковкой и клубной инфраструктурой.

Дайте нам напоминание, как развивался проект?

– История началась ещё в 1999 году. Идея заключалась в том, чтобы построить объект, который был бы актуальным не в моменте, а в перспективе – на протяжении веков. Поэтому самый первый вариант – офисный центр с жилыми помещениями – мы «забраковали» и остановили его реализацию практически на начальной стадии. Это решение было бы ком-промиссным.

сделал Антон, – с уникальной архитектурой в стиле иркутских традиций XIX века, – мы и воплощаем в жизнь.

А не было сомнений из серии «зачем строить “под старину”, если мы живём в совершенно другом времени»?

– Нет, потому что на самом деле мы «под старину» ничего не строим. Более того, ни один человек из тех, кто видел этот проект, не сказал, что фасады CORSO residence сегодня устарели. Наоборот, все отмечают: они очень красивые. Никто не говорит, что дом в виде стеклянной башни ему нравится больше, и он хочет жить в таком хай-теке.

можно было бы подходить проще. Но я хочу построить что-то абсолютно новое, чего ещё нет в городе. Поэтому и подход такой. Кроме того, честно признаюсь, что строю этот дом в том числе для себя, чтобы самому прожить в нём как минимум следующие 100 лет (улыбается). Отсюда и желание сделать всё на века.

Поэтому так скрупулёзно вникаете во все подробности строительного процесса?

– Я во все свои бизнесы вникаю очень досконально. Потому что «дьявол – в мелочах».

«КАЖДОЙ “МЕЛОЧИ” – ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ»

В последнее время в Иркутске начали строить несколько ЖК премиум-класса, при этом содержание рекламных буклетов у них во многом схожее. Расскажите о «мелочах», которые будут кардинально отличать CORSO residence от других проектов.

– Во-первых, мы применили нехарактерный для других проектов конструктив: шаг колонн у нас составляет 7,5х7,5 м, за счёт чего получается квадрат площадью более 50 м² и увеличивается размер комнат, квартир. Для комфорта жильцов в каждом таком «квадрате» установили канализационные трубы, которые значительно расширяют вариативность планировок и позволяют реализовывать любые, даже самые неожиданные идеи. При отсутствии необходимости, трубы можно заложить. Во-вторых, для всех квартир в доме предусмотрена индивидуальная приточная и вытяжная вентиляция. Рекуператоры будут подогревать воздух зимой и охлаждать летом, а также очищать его.

В-третьих, мы были первыми, кто «разгрузил» угол многоквартирного дома за счёт особых окон. Наши проектировщики долго занимались расчётами, чтобы получить это решение. Вроде «небольшая» деталь, но, когда смотришь в такое окно, взгляд не цепляется за внутренний конструктив здания, ничто не ограничивает обзор. Причём виды на каждом этаже абсолютно разные: например, на третьем – больше Ангары, а на восьмом – воздуха. Ещё одна важная деталь – поскольку наш ЖК находится на первой линии набережной реки, перед ним не только уже ничего не построят, но даже автомобильной дороги вдоль Ангары не будет.

С конструктивными и видовыми характеристиками мы познакомились воочию во время экскурсии – они действительно впечатляют. А что с шумоизоляцией?

– Могу ответственно заявить, что мы применили, пожалуй, самые передовые оконные системы компании Reynaers Aluminium со стеклами Larta

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ, РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 12+

газета

дело

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

Главный редактор:
Герасимова 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».
№4 (154)
Дата выхода в свет: 07.05.2025 г.
Отпечатано в «Облиформпечать –
Международный департамент».
Адрес типографии:
664003, Иркутская область,
г. Иркутск, ул. Сухэ-Батора, д. 18.
Заказ №5. Тираж 4000 экз.

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

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

Glass. Это окна высокого европейско-го класса – теплосберегающие, поглощающие ультрафиолет и со 100-процентной шумоизоляцией за счёт разной толщины трёх стёкол, которые просто не вступают в резонанс между собой. На втором этаже не будет слышно, как по улице едут машины.

Кроме этого, межквартирные стены запроектированы с шумоподавляющими панелями, как в кинотеатрах. То есть никогда не будет слышно, что делают соседи. Межэтажные перекрытия предусматривают водонепроницаемое и шумопоглощающее покрытие, но их будут завершать уже собственники при финальной отделке квартир – это прописано в договоре.

Какие ещё важные детали отличают ваш комплекс?

– Каждую квартиру мы обеспечили фактически неограниченной электрической мощностью, вложив большие средства в строительство двух собственных подстанций, а также в закуп мощности у энергосбытовой компании. Очень часто в домах премиум-класса жильцы устанавливают хамамы, мощные холодильники, морозильные камеры, что в итоге приводит к проблемам с электричеством. В CORSO residence таких ситуаций не будет.

Плюс на парковке каждое машиноместо будет оборудовано электрозарядкой для автомобилей.

Парковки – это ещё одна трудноразрешимая городская проблема. Даже в проектах премиум-класса обеспеченность машиноместами порой не превышает 80 процентов. Как этот вопрос будет решён в CORSO residence?

– Обеспеченность парковочными местами будет 100-процентная. Мы построили просторный, светлый, безопасный подземный паркинг, с высотой потолка в 5,5 м.

«ВРЕМЯ СДЕЛАЛО НАШ ПРОЕКТ ЕЩЁ ЛУЧШЕ»

Если говорить о современных цифровых решениях в управлении домом, то будут ли здесь применяться какие-то ноу-хау?

– Безусловно. Например, CORSO residence будет обеспечен системой «Умный дом», но разработанной специально для нашего комплекса. Этим занимается московская компания, один из лидеров российского рынка по управлению недвижимостью. В частности, мы прорабатываем с ней вопрос использования искусственного интеллекта в качестве консьержа. Он никогда не забудет, кому из жильцов нужно заказать уборку, кому – купить билеты в театр, зарезервировать столик в ресторане, вызвать такси и так далее. Один из прорабатываемых вариантов реализации даже предусматривает наличие физического робота, а не только компьютерного оборудования.

Безопасность и контроль доступа в жилой комплекс будет обеспечивать двухфакторная система аутентификации. То есть просто с одним ключом человек в парадную зайти не сможет. Дополнительно будет задействована биометрическая аутентификация: рас-

познание лица либо отпечатка пальца. На парковку тоже нельзя будет заехать просто по номеру машины. Система безопасности должна будет подтвердить личность. По такому же принципу будет работать лифт производства компании Tisson Group. Отмечу, что в нём, кроме прочего, оборудована система кондиционирования и обеззараживания воздуха и панелей, есть аудио-видеосопровождение, вай-фай. Это тоже определённый штрих, подчёркивающий статус нашего дома.

В 2021 году, когда вы презентовали CORSO residence в нашем издании, мы о таких интересных деталях даже не говорили. Получается, время и произошедшие события сыграли только в плюс для вашего проекта?

– Действительно, все временные и событийные факторы, которые можно было бы отнести к разряду негативных, позволили нам только улучшить свой проект, собрать в нём всё самое



лучшее и передовое, в том числе качественные сервисные решения на основе цифровых технологий. И именно потому, что технологии стремительно меняются практически каждый день, мы сейчас даже не покупаем оборудование на основе ИИ. Этим вопросом будем заниматься летом – буквально за месяц до установки.

«МОЯ ЦЕЛЬ – ПОСТРОИТЬ ЛУЧШИЙ ДОМ В ИРКУТСКЕ»

Владимир, что будет входить в клубную инфраструктуру жилого комплекса?

– Мы планируем организовать в CORSO клубы по интересам – мужской, женский, совместный, где можно пообщаться с соседями, поиграть в шахматы, устроить вечеринку. То есть некое комьюнити резидентов дома, в котором нет посторонних и человек застрахован от неожиданных встреч: очень многие состоятельные люди именно поэтому никуда и не ходят.

Все наши парадные мы спроектировали как место, где художествен-



Как ещё вы планируете облегчить жизнь резидентов CORSO?

– Чтобы решать актуальные повседневные запросы резидентов, в жилом комплексе запроектированы помещения для магазина, пекарни, ресторана.

Если говорить о магазине, то наша задача – сделать так, чтобы весь ассортимент в нём был безусловно качественным. Для этого мы подбираем ответственных партнёров, которые гарантированно получают сбыт своей продукции в нашем магазине. Кстати, у местных производителей основная проблема как раз в том, что они не могут встать на полку супермаркетов, потому что у них не массовый продукт. Мы же приглашаем их к себе, но при этом предлагаем организовать входящий контроль качества продукции, в том числе посредством онлайн-трансляции процесса производства.

Кроме этого, мы начали проектировать рядом multifunctional инфраструктурное здание, в котором планируем разместить детский, восстановительный и спортивный центры, бассейн, гостиницу, ресторан высокой кухни.

Что планируете сделать на внутренней территории комплекса?

– Это будет закрытый зелёный двор исключительно для резидентов CORSO. Здесь можно будет отмечать дни рождения и праздники, например, встречать Новый год у ёлки. Двор мы оборудуем скамейками с подогревом, вайфаем и розетками для подзарядки гаджетов. Летом будут стоять шезлонги для желающих позагорать.

Зелёный двор, как оказалось, тоже сделать непросто. Существует очень много мнений по вопросу его организации, поэтому мы его делаем в таком варианте, чтобы концепцию можно было доработать или изменить.

У недвижимости премиум-класса должно быть и соответствующее окружение, в том числе – красивая набережная. Каковы перспективы участка, который находится рядом с CORSO?

– Проектирование Цесовской набережной закончено. Положительное экспертное заключение получено. Думаю, в ближайшее время начнётся берегоукрепление Ангары, а затем и благоустройство набережной. Конечно, это создаст определённые неудобства, но я уверен, что, понимая дальнейшую перспективу развития города, можно будет их потерпеть. Участок, который находится рядом с CORSO, будет объединён с другими участками Цесовской и Нижней

Набережных, бульваром Гагарина и открыт для свободного доступа всем желающим.

Владимир, можно ли сказать, что лично для вас CORSO residence – это проект не столько про «заработать», сколько про желание реализовать свою мечту?

– Вы знаете, мой опыт говорит о том, что если ты что-то делаешь хорошо, то и прибыль обязательно будет. И этот опыт меня ни разу не подвёл.

Конечно, чтобы реализовать такой проект, нужно очень много энергии. Если бы я родился, уже имея нужные деньги, наверное, я бы построил такой дом в рамках благотворительности, а поскольку это не так, то понятно, что я думаю об окупаемости проекта. И всё же для меня главное – построить CORSO residence хорошо, с высоким качеством. На века. А когда всё сделано хорошо, то и всё остальное тоже будет – и окупаемость, и прибыль.

Но если думать только об окупаемости, то тогда, как правило, вообще ничего не получается. Глядя на наш мир, я прихожу именно к такому выводу.

Планируете ещё реализовать в Иркутске подобные проекты?

– На сегодняшний день локация, где расположен CORSO residence, – пожалуй, единственная в городе, где можно было реализовать проект самого высокого уровня. Больше такого участка правильной формы, достаточной площади и в нужном месте нет, за исключением, возможно, места, где планируется строительство Восточного квартала.

Дальше надо строить загородный посёлок. Это тоже будет один проект, но совершенно отличный от тех, что реализуются в настоящее время. Проблема наших загородных посёлков в том, что все они очень небольшие, в них нет всей необходимой инфраструктуры для того, чтобы человек ни о чём не думал, и при этом в каждом есть множество ограничений для собственников. А для меня важно сделать так, чтобы людям не хотелось отсюда уезжать. К примеру, это может быть загородный гольф-клуб и вокруг него – дома с большими участками земли.

Наталия Яськова

residence
 Тел.: +78002003505

corso.irk.ru

Застройщик ООО СЗ «Мечта»
 Проектные декларации на наш.дом.рф


«Роскошь – это то, что красиво стареет»

Андрей Петров, директор по развитию бизнеса ГК «Семрен и Монссон» (Санкт-Петербург):

– Если говорить про ключевые ценности класса премиум в целом, то основополагающим здесь является, пожалуй, проверенный временем консерватизм. Занимательный факт: основатели крупнейших технологических компаний (Илон Маск, Марк Цукерберг и другие) выбирают для себя и своих семей дома, больше отсылающие к викторианской эпохе, нежели к хай-теку. Во многом это обусловлено тем, что, несмотря на технологические новшества, вечные ценности остаются непреложными.

Говорят, «роскошь – это то, что красиво стареет». Уверен, что тенденция «красивого старения» не утратит своей актуальности и в будущем. Во все времена ценятся статус и эстетика, гармоничность архитектурного облика, качественные материалы интерьера и экстерьера, выдающиеся видовые характеристики. Комфорт в премиум-проектах является продолжением образа жизни.

Ещё одна неотъемлемая составляющая премиальной недвижимости – авторская архитектура. За известным именем стоит репутация, собственная философия и узнаваемая эстетика.



“

Сибиряки готовы к бизнес-общению

Максим Дзюба,
управляющий филиалом Альфа-Банка в Иркутской области

Ситуация в экономике стремительно меняется. Чтобы лавировать в этих обстоятельствах, важно быстро принимать решения, адаптироваться и искать новые инструменты, говорит Максим Дзюба, управляющий филиалом Альфа-Банка в Иркутской области.

– Мы постарались объединить на Альфа-Конфе максимальное количество людей: клиентов, партнеров, собственников бизнеса и тех, кто только задумывается о его создании. И, конечно, экспертов, предлагающих актуальные инструменты, которые можно применить как в бизнесе, так и в повседневной жизни.

В этом году желающих попасть на мероприятие в Иркутске было свыше 3 тысяч. Интерес к Альфа-Конфе оказался настолько высоким, что в качестве площадки организаторы выбрали ледовый дворец «Айсберг»: это единственная в городе локация с возможностью установки светового оборудования, способная вместить до 4000 зрителей.

По мнению Максима Дзюбы, бизнес-среда в Иркутске отличается открытостью и позитивным настроем.

– Сибиряки готовы к общению, а бизнес-сообщество в целом активно интересуется новыми инструментами и продуктами. Это усиливает эффект мероприятия, – считает он.

Меняем правила

Как прошла Альфа-Конфа в Иркутске

«Ты всё делаешь не так. Продолжай!» – таков девиз Альфа-Конфы, масштабного бизнес-мероприятия, которое Альфа-Банк проводит в регионах России с 2023 года. Сам банк, организуя событие, тоже сделал всё не так: никаких продаж и рекламы – только концентрированный бизнес-опыт и полезные инструменты для предпринимателей. Результат – более 3 тысяч участников, и это только в Иркутске! Здесь Альфа-Конфа прошла уже во второй раз. Мы записали самые яркие тезисы спикеров и участников.

«Эмоциональный интеллект – это кожа, а личная сила – позвоночник»



Фото: Артем Моисеев

Одним из ключевых инструментов для предпринимателя в эпоху перемен становится личная сила. Как ее найти в себе, как сохранить, развить и поставить на службу бизнесу, рассказала Ангелина Шам, бизнес-тренер, ученый-биохимик и психолог.

– 20 лет назад сильным руководителем считался человек с управленческими компетенциями, умеющий планировать и делегировать. 10 лет назад – лидер, умеющий вдохновлять. Сейчас сила – это внутренний стер-

жень, умение держать фокус на цели, а не власть, харизма или уверенность, – указывает она.

Уверенность, по словам Ангелины, может оказаться иллюзорной. Властьность работает через страх, но убивает креативность в сотрудниках. Харизма без глубины превращается в шоу. А вот устойчивость позволяет преодолевать препятствия, сохраняя верность цели, даже в условиях давления. Она дает готовность встречать вызовы и трансформироваться через кризисы.

– Личная сила – это позвоночник, а эмоциональный интеллект – кожа. Без крепкого позвоночника вы не встанете, как бы хорошо вы ни чувствовали нюансы, – уверена Ангелина Шам.

Но это требует глубинной работы с собой. Прежде всего – умения быть честным: признавать проблемы и отказываться от иллюзий. Потому что, по словам спикера, личная сила рождается из выбора правды. Не из компромиссов, а из умения держать позицию, даже если это страшно.



Фото: Кирилл Гужвинский




“

У бизнеса высокая адаптивность и ориентация на восток

Руслан Ситников,
первый заместитель председателя правительства Иркутской области:

– В прошлом году сектор МСП Иркутской области показал рост на 8% по количеству предприятий. За последние четыре года оборот малого и среднего бизнеса достиг 1 млрд рублей, увеличившись на 25%, доля в валовом региональном продукте составила 17,5%, в доходах областного бюджета – 6,5%.

В целом успех Иркутской области обусловлен тремя факторами. Первый – высокая адаптивность бизнеса: наши предприниматели всегда работали в условиях непростой логистики. Так что в новых условиях им оказалось гораздо проще, нежели бизнесу Центральной России, который привык, что все рядом, а теперь столкнулся с резким ростом логистической составляющей в себестоимости. Второе – это наша изначальная ориентация на азиатские рынки. И, наконец, третье – мультипликативный эффект от крупных инвестиционных проектов, стимулирующих развитие смежных МСП.



“

Бизнес продолжает расти и развиваться

Ольга Юскова,
директор по малому бизнесу Альфа-Банка в Иркутской области:

– Несмотря на высокую ключевую ставку, бизнес продолжает расти и развиваться. Хотя некоторые долгосрочные проекты могут быть отложены, кредитование не приостановлено – мы продолжаем выдавать кредиты. Появляются новые дополнительные продукты для накоплений, развивается электронная коммерция. Приоритетом для бизнеса стал выход на международные рынки, особенно в дружественные страны.

«Когда клиент говорит: “Я подумаю”, – диалог только начинается»



Фото: Артем Моусеев

Как разговорить клиента? Как удержать его интерес и склонить к покупке? Как вернуть в диалог «потеряшек»? Эксперт по построению отдела продаж Владимир Якуба поделился с участниками Альфа-Конфы ценными рекомендациями о том, как выстроить диалог с клиентом по телефону – причем сделал это в режиме живого разбора реальных кейсов.

– Когда клиент говорит: «Я подумаю», менеджер обычно считает, что разговор окончен, но на самом деле диалог только начинается, – убежден Владимир Якуба.

Эксперт напомнил, что в общении с клиентом можно выделить три ключевых этапа: начало, центр и завершение. И порой именно первый этап бывает самым сложным – если клиент «сливает» контакт, не реагируя на звонки и сообщения. Но и для таких случаев есть свои приемы.

Когда клиент начинает задавать вопросы, наступает центральная стадия диалога – время менеджеру перехватить инициативу, следуя принципу КГБ: «Клиент Говорит Больше». Клиент должен говорить

больше половины «эфирного» времени, для этого нужно задавать аккуратные вопросы, чтобы стимулировать собеседника к разговору. И тогда финальная часть может стать результативной.

– Продажи – это не просто следование скриптам, это искусство живого общения и передачи эмоций. Будьте искренни, не бойтесь экспериментировать с новыми подходами и помните: клиент должен быть в центре внимания, а ваша задача – уметь вести диалог, раскрывая потребности и предлагая решения.

«ИИ – это не угроза, а суперсила»



Фото: Кирилл Гужвинский

Нейросети меняют правила игры: автоматизируют рутинные операции, привносят в бизнес гиперперсонализацию и скорость, экономя при этом бюджет. «Через год-два искусственный интеллект возьмет на себя 90% рутины. Но креатив: юмор, эмоции, нестандартные идеи – останется за человеком», – ободрила аудиторию еще один спикер Альфа-Конфы, эксперт в сфере стратегического и цифрового маркетинга, онлайн-продаж Юлия Ракова.

– Меня часто спрашивают: «Юля, ты не знаешь грамотного маркетолога, разработчика сайтов, райтера?» Сейчас эти функции во многом можно делегировать нейросетям, – заявила эксперт.

Например, нейросети могут создать детальный портрет целевой аудитории. Проанализировать ее цели, страхи и даже скрытые мотивы – и на этой базе разработать скрипты против возражений. Построить воронку продаж и написать посты для каждой стадии – от любопытства до доверия.

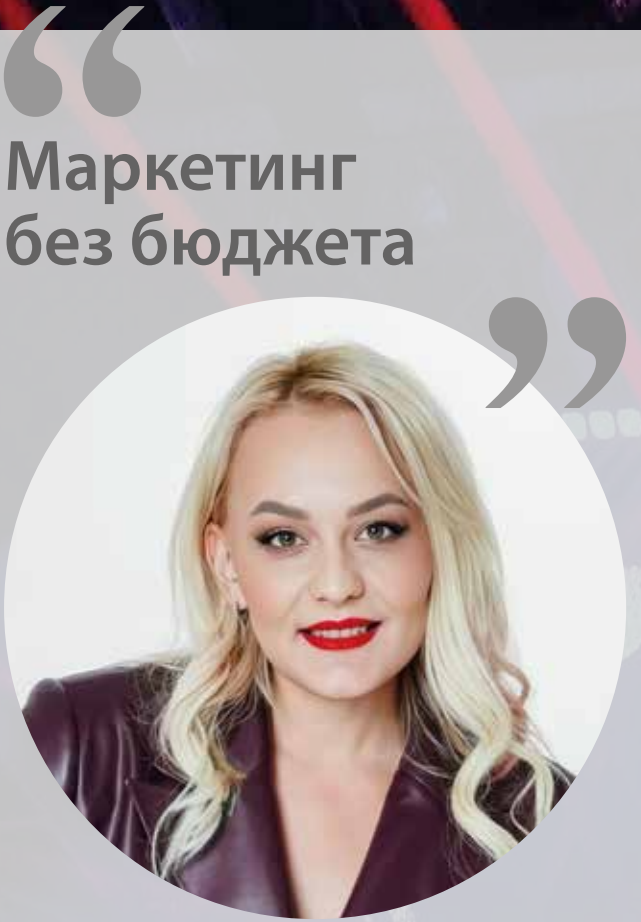
– Раньше на создание стратегии у маркетолога уходили месяцы. Теперь ИИ делает это за 6 минут, – рассказала Юлия.

Нейросеть может сэкономить бюджет на найме реальных сотрудников, создавая цифровых двойников для поддержки клиентов. Причем говорить аватары могут на любом языке – например, на

мандаринском диалекте китайского. А еще – создавать полноценные сайты на основе запроса: нейросеть сама добавит разделы, прикрепит «кнопки», сгенерирует изображения для портала, придумает логотип. Человеку останется лишь доработать детали.

Но это отнюдь не означает, что ИИ вытеснит людей, хотя нам придется научиться думать, как он, разговаривать на его языке.

– Нейросети изменили нашу жизнь навсегда, но это не угроза, а суперсила. Ваша задача – научиться работать в тандеме с ИИ. Используйте их, чтобы оставить себе время для идей, – призвала Юлия Ракова.



Эксперт «АХ! Маркетинг» – о том, какие инструменты работают в кризис

Анна Хаванская, основатель агентства «АХ! Маркетинг»

Урезать бюджет на рекламу и маркетинг в трудные времена кажется разумным решением: зачем тратить деньги, если продажи снижаются, а рынок переживает спад? Вот только такой подход далеко не всегда приносит пользу бизнесу. О том, как перестроиться в кризис, от чего отказаться, а от чего нет, Газете Дело рассказала Анна Хаванская, основатель агентства «АХ! Маркетинг», член Гильдии маркетологов России, практик с опытом работы в маркетинге и рекламе более 15 лет.

1. Экономия на рекламе и маркетинге в кризис кажется логичной, но это не всегда верный путь. Почему?

– Самое важное в кризис – провести тщательный анализ рекламных каналов и четко определить, какие из них работают, а какие нет. Для этого должна быть выстроена аналитика и обратная связь с отделами продаж. И уже после этого оставить работающие инструменты и добавить новые. Любой кризис – это новые возможности и инструменты, надо точно понимать, что «как раньше» уже не работает.

Вот случай из практики одного бизнеса в Иркутске: тестово мы решили отказаться от размещения в одном из иркутских справочных изданий и за первый месяц ничего не почувствовали, но уже после трёх вернулись к прежнему формату. В условиях кризиса особенно важно держать руку на пульсе и оперативно реагировать на изменения.

Вместо сокращения затрат стоит задуматься над альтернативными методами привлечения аудитории. Один из удачных примеров из категории «маркетинг без бюджета»: мы задумались о возможных коллаборациях и подарках с партнёрами. Итог оказался впечатляющим: на церемонию вручения главного приза пришло около 500 человек в одном из торговых центров Иркутска.

2. Какая реклама работает лучше всего?

– Люди покупают у людей, и зачастую лучшая реклама – вовсе не стандартная медийная кампания, а так называемое «сарафанное радио». Но чтобы этот механизм заработал, недостаточно создать классный продукт и вау-эффект в рекламе. Нужно закрыть потребность человека. Казалось бы, простые истины, но именно искренний сервис и выстроенные точки контакта «влюбляют в продукт», и тогда покупкой хочется «делиться» и искренне рекомендовать всем.

3. Стоит ли продвигать бренд компании, личный бренд или лучше ограничить эти расходы в непростое время?

– Нужно четко понимать, что правильно выстроенный личный бренд (если вы продаёте услуги) и бренд компании не просто выделит вас на фоне конкурентов, но и позволит вам продавать чуть дороже. Именно «доверие» составляет эту добавочную стоимость, люди платят за ценность, которую они получают, покупая ваш продукт, за причастность к вашему «клубу», к вашему бренду. Мое мнение – бренд надо выстраивать пусть небольшими вложениями, но каждый месяц, системно. Уверена, что уже спустя полгода вы точно заметите эффект. Бренд – это не реклама вашего продукта, бренд – это то, какие вы и ваш бизнес.

ANNA
KHAVANSKAYA
MARKETING



«Люди, способные в 6 утра выйти на спорт, могут многое»

10 мотивирующих цитат о бизнесе и спорте от Владимира Волошина

«Такого спроса на массовый спорт в России, как сейчас, не было никогда. Причем драйверами роста являются Урал и Сибирь – здесь у нас больше всего работы, здесь – самые крутые люди», – говорит сооснователь IRONSTAR, ROZA RUN, Лиги марафонов BRICS, первый россиянин, преодолевший пятикратный Ironman, Владимир Волошин. По его словам, большие спортивные мероприятия всегда создаются в партнерстве, а найти «своих» лучше всего помогают совместное обучение и преодоление. Почему Владимир решил перейти из алкогольного бизнеса на «светлую сторону»? Что общего у предпринимательства и спорта? И почему так важно ставить сверхцели? Об этом бизнесмен рассказал на Альфа-Конфе в Иркутске.



Фото: Артем Мусеев

О чем спрашивали Владимира Волошина участники Альфа-Конфы

1. Растет ли спрос на спорт в Сибири?

– Однозначно. Такого спроса на спорт, как сейчас, не было никогда в России. Особенно мы видим, как растет запрос на массовые мероприятия. Москва и Питер перенасыщены такими событиями. Основными драйверами роста у нас является вовсе не Юг России, а Урал и Сибирь. Здесь у нас больше всего работы. Здесь самые крутые люди.

2. Какой должна быть цель бизнеса?

– Извлечение прибыли. Когда прибыль есть, вы можете позволить себе всё остальное. Я всегда сравниваю это с жизнью человека. Когда кто-то из коллег произносит: «Это мы сделаем бесплатно», я говорю: «У нас запрещено произносить слово “бесплатно”». Всё так или иначе оплачено – кем-то, чем-то: временем, деньгами, другими ресурсами.

Бизнес как система состоит из «денежной упаковки». Если вы лишаете его «крови», он умрёт. Если бы бизнес был человеком, он бы всегда кричал: «Дайте мне больше продаж, больше клиентов, улучшите мой продукт». Поэтому и на старте, и в середине пути, и когда вы собираетесь выйти из бизнеса – работайте на выручку, на прибыль, улучшайте показатели.

3. Как мотивировать себя на спорт? Где найти время?

– Вставайте раньше. С 2007 года у меня подъем в 5 утра. В 6:00 – первая тренировка, с 8:00 начинаю работать. Вечером, чтобы никому не оторвать голову, снова иду на тренировку – перезагружаться. Люди, способные в 6 утра выйти на спорт, способны на многое. Это правда, ребята. Я приехал в Иркутск – и не изменил своим привычкам. Утром вышел на пробежку и только потом – на завтрак.

1. О диссонансе: «Почему у них есть, а у нас нет?»

Сегодня в каталоге компаний Владимира Волошина – 11 проектов. Это электроника, технологии, лиги марафонов – разные бизнесы, связанные со здоровьем и спортом. А началась эта история в 2013 году. К этому моменту Владимир и его будущие партнеры уже несколько лет активно путешествовали по миру и принимали участие в различных любительских спортивных мероприятиях.

– Возвращаясь в Россию, я стал замечать: здесь такого нет. Был диссонанс между тем, что у них, и тем, что у нас. Возник вопрос: когда же в нашей стране начнут делать мероприятия для обычных, простых, непрофессиональных спортсменов? Этот вопрос волновал не только меня. Однажды мне позвонил друг и сказал: «Слушай, тебе нужно встретиться с другими такими же ребятами, они тоже предприниматели и тоже любят спорт».

2. О старте: «Позиция созидателя – самое сложное»

На той встрече и родилась идея бизнеса. По словам Владимира, каждый из нас проживает жизнь в двух позициях. Первая – и большинство находятся именно в ней – это потребитель: мы ждем, что для нас сделают продукт, услугу, а мы будем пользоваться ей и оценивать ее по каким-то критериям.

– Вторая позиция – созидатель. И это самое сложное. Быть созидателем – значит принять решение, создать продукт и продвигать его на рынок. Это очень страшно. Позиция потребителя гораздо комфортнее. Но мы пошли по второму пути. В 2013 году вместе с партнерами решили стать той самой командой изменений, которая, если примет решение двигаться вперед, будет получать опыткратно больший, чем весь рынок, и лет через десять, возможно, займёт лидерские позиции. Сегодня это так и есть.

3. О команде: «Эта «детская травма» всегда со мной»

Владимир Волошин родился в семье профессиональных спортсменов: мама – мастер спорта по легкой атлетике, отец – мастер спорта по биатлону. Спорт очень рано пришел в жизнь будущего предпринимателя.

– Когда мне было пять, отец начал брать меня с собой на тренировки. Он работал с ребятами 16-18 лет, и я тогда, честно, не понимал – зачем было таскать меня с собой как багаж? Теперь понимаю. Сегодня отцу 74, он в прекрасной физической форме, мы периодически тренируемся вместе, и я всегда ему говорю: «Спасибо, что в детстве показал мне, что такое команда и как она работает».

Сам Владимир в школьные годы тоже занимался биатлоном. Несмотря на конкуренцию, иногда из ребят делали эстафетные команды, которые должны были соревноваться с представителями других городов, регионов, стран.

– Что я тогда увидел внутри? То, как люди, объединённые общей целью, поддерживают друг друга, переживают за поражение, радуются победам, вместе анализируют, делают выводы, ставят новые цели, настраиваются перед ответственными, важными заданиями. И эта «детская травма» до сих пор со мной. Все бизнесы, которые мы к сегодняшнему дню создали, сделаны в партнерстве.

4. О партнерстве: «Создавать бизнес с другими – отдельная наука»

Сегодня у Владимира Волошина – 16 бизнес-партнеров, еще пять должны появиться в этом году. По словам предпринимателя, создавать бизнес с другими людьми – это отдельная наука.

– Но я верю в то, что люди, которые тренируются в командах, в два раза быстрее преодолевают расстояния, на 30% раньше достигают желаемых целей, потому что это командная динамика. Во мне не может ужиться огромное количество

компетенций. Поэтому нужны партнеры. Важно понимать, по каким ценностями мы можем сойтись, что нас будет объединять, комплементарно дополнять с точки зрения компетенций.

5. О поиске «своих»: «Есть два источника – совместное обучение и преодоление»

Россия для Владимира – девятая страна, в которой он живет и работает. Предприниматель девять раз оказывался в ситуации, когда приезжал в новое место и никого там не знал. Как начать с нуля? Где искать «своих»? Как сформировать первый социальный круг, с которым интересно работать и развиваться?

– В моей жизни есть два источника появления ценных социальных связей: это совместное обучение чему-либо и совместное преодоление чего-либо. Почему? Потому что не все, кто начинает учиться, заканчивают, не все, кто выходит на линию старта, финишируют. Но если мы прошли этот путь вместе, то по системе «свой-чужой» этот тот человек, которому можно доверять. Кстати, это один из критериев выбора партнеров и в наших бизнесах. Всё это люди, с которыми мы вместе что-то преодолели, и люди, с которыми вместе учились. Мы видели, как каждый из нас справлялся со сложностями, возникавшими на пути.

6. О смене вектора: «Весь мир движется в сторону спорта»

До 1993 года Владимир был профессиональным спортсменом, входил в юниорский состав по биатлону, а потом «ушёл на тёмную сторону» – 20 лет занимался производством алкоголя. Возвращение «к свету» оказалось непростым.

– Здесь, на «светлой стороне», фитнесом занимались 2,5 млн россиян. На «тёмной стороне» – 30 млн россиян ежедневно выпивали. Я тогда подумал: «И зачем идти на «светлую сторону», если там никого нет? Рынка нет, клиентов нет, потребителей нет, то ли дело на «тёмной стороне» – там всегда есть работа».

Но, когда мы стали изучать глобальные тренды, поняли: весь рынок, весь мир движется в сторону спорта, ЗОЖ. Спорт перестает быть соревнованием. Сегодня это социальное явление в жизни простого человека, которое делает эту жизнь яркой, эмоциональной. Люди хорошо себя чувствуют, повышают личную производительность, знакомятся, начинают отношения... Спорт – это ценность. Нужно создавать новые бизнесы не для себя, поколения «икс» с ключом на шее, а для наших детей: «миллениалов», «зумеров», «альфы».

7. О ценности времени: «Рано или поздно наступает экватор»

Владимир Волошин напомнил: средняя продолжительность жизни в России – 70 лет, а это всего лишь 25 550 дней. Рано или поздно в жизни любого человека наступает «экватор». Предприниматель рекомендует взять лист бумаги, ручку и записать всё, чего удалось достичь к этому моменту: позиция, положение в обществе, наймы, собственный бизнес, размер компании, состояние банковского счета, дом, квартира, машина...

– Многие думают: я всё успею во второй половине жизни. Но люди опытные вам подскажут: после «экватора» всё будет гораздо сложнее. Здоровье не то, отношения не те, люди уже поменялись, друзей мало, знания устарели. И тут возникает серьезнейшая работа, над которой нам всем предстоит потрудиться, если мы не собираемся сходить с дистанции. После этого осознания ценность каждого дня начинает резко возрастать.

8. О сверхцелях: «Боишься – значит, всё правильно»

Владимир четко разделяет два понятия: цели и сверхцели. Цель – это то, что можно выполнять каждый день. А сверхцель – это, казалось бы, заведомо невыполнимая задача, которая всегда обладает «контрольным чувством страха».

– Часто мне бывает страшно даже подумать о том, что мы собираемся сделать по бизнесу, что я собираюсь сделать для себя, для семьи, чтобы обрести какие-то новые компетенции, выйти на новый уровень. Но как только я «ловлю» это чувство страха, понимаю: именно за это и нужно браться.

9. О наставниках: «Они не дают «растренировать» ошибки»

Владимир убежден: роль тренера, наставника в бизнесе так же важна, как и в спорте, и развиваются предприниматели только в предпринимательской среде. Сам Владимир много занимается общественной деятельностью, взаимодействует с сообществом выпускников бизнес-школы «Сколково», где когда-то учился.

– Тренер может разглядеть ваши «сверхсилы» и не дать «растренировать» ошибки. Это зеркало и ещё один источник мотивации. Потому что если ты договорился с человеком и не пришёл на тренировку один раз, то это случай. А если договорился и не пришёл дважды – это проблема. В тебя перестают верить.

10. О лидерстве: «Выбирайте людей с менталитетом чемпионов»

Владимир поделился важным критерием, которым пользуется во время собеседований при отборе кандидатов в свою команду. Здесь ему на помощь тоже приходит спортивный опыт.

– Задайте соискателю вопрос: «Вы хотите стать первым?» Что обычно происходит в этот момент с человеком? Метание. Но профессиональные спортсмены не будут тратить лучшие годы своей жизни, чтобы быть вторым или четвертым, они приходят, чтобы побеждать. Если соискатель отвечает на этот вопрос: «Да», я беру его в команду: у него менталитет чемпиона. И моя роль как руководителя – найти инструменты для развития этого человека, чтобы он в компании остался, вырос, показал результаты.

«Через личный бренд легче находить партнеров и инвесторов»



Фото: Артем Моисеев

О том, что нужно прокачивать личный бренд, знают все. Но кто понимает, для чего? Между тем личный бренд – это ещё один хороший инструмент для развития бизнеса, особенно в условиях нехватки кадров, инвестиций, внимания клиентов. Как именно строить личный бренд и в чем его польза для предпринимателя, рассказал Евгений Давыдов, сооснователь рекламного агентства SETTERS и серийный предприниматель.

– У каждого предпринимателя, скорее всего, уже есть бренд. Просто им можно либо управлять, либо не управлять. Управлять – круче. Лично для меня личный бренд – это больше не про клиентов, а про крутых партнёров и сотрудников, – заявил Евгений Давыдов.

Именно через личный бренд легче собирать сообщество единомышленников – будь то чат в соцсети или профессиональная ассоциация.

Подобные сообщества нужны, чтобы обсуждать что-то важное для участников и для всего бизнес-направления, получать информацию. С их помощью можно создавать классные партнёрства и коллаборации, находить нужных специалистов и инвесторов.

– Это колоссальное ускорение любых процессов. К примеру, по официальным каналам команда может о каком-то партнёрстве договариваться четыре месяца. Но если потенциальный партнер участвует в вашем чате, вы можете сделать это за неделю. И это не про кумовство и прочие нехорошие вещи. Просто люди знают, что вы представляете. В сообществе доверие к человеку выше, особенно на старте, – подчеркнул эксперт.

ВАЖНО

Альфа-Конфа продолжается

Альфа-Банк третий год подряд проводит самое масштабное бизнес-событие страны. Альфа-Конфа охватывает 6 новых городов каждый месяц и привлекает сотни тысяч предпринимателей со всей России. В 2024 году прошло таких 50 бизнес-мероприятий, в 2025-м должно состояться 60, и Альфа-Конфа в Иркутске – не последняя в Сибири.

Главная тема события в 2025 году – ценности бизнеса. Эксперты Альфа-Конфы рассказывают

предпринимателям, на чем строятся лучшие бизнес-проекты, как наполнить их смыслом и выгодой. Программа мероприятий включает тренды маркетинга и продаж, бизнес-инновации, масштабный обмен опытом и разбор личных кейсов участников. Альфа-Конфа – это настоящее шоу без скучных лекций и формальностей.

– Третий год мы задаем стандарты событий для бизнеса, приглашаем знаменитых спикеров, про-

водим острые дискуссии и знакомим между собой лучших предпринимателей, – отметил Денис Осин, директор малого и микробизнеса Альфа-Банка. – За это время мы уже успели побывать в десятках городов, постоянно экспериментируем с форматами и создаем что-то новое. Мы разделяем ценности предпринимателей и снова говорим: «Ты все делаешь не так, продолжай!»



Фото: Кирилл Гужвинский

МНЕНИЯ



Важно вовремя признать: здесь у меня не получается

Евгения Снятинская, предприниматель:

– Мы приходим на конференции не столько за новыми открытиями, сколько за подтверждением своих мыслей. Для меня, например, таким стало выступление спикера о страхах и честности с собой. Мы привыкли считать себя умными и успешными, особенно если был опыт, который это подтверждал. Но в условиях постоянных изменений важно вовремя признать: «Здесь у меня не получается». Нужно отбросить амбиции и самолюбие и даже быть готовым признать свою не состоятельность как предпринимателя. Не гнаться за статусом и выручкой, а сохранять внутреннюю устойчивость, несмотря на внешние изменения.



Альфа-Конфа ломает шаблоны, совмещая строгость и драйв

Семен Майор, предприниматель:

– Ценность Альфа-Конфы, на мой взгляд, заключается не только в контенте, но и в уникальной атмосфере нетворкинга. Здесь собираются активные люди, готовые развивать коллаборации. Уже в первые часы я успел пообщаться с представителями власти, бизнеса и креативных индустрий – и даже нашёл перспективных партнёров для будущих проектов, включая социальные инициативы. Отмечу и разнообразие спикеров: от мотивационных выступлений для молодежи до глубоких бизнес-кейсов. Возможно, для регионального мероприятия здесь слишком смелый формат, но именно это и цепляет: Альфа-Конфа ломает шаблоны, сочетая деловую строгость с живым драйвом.

Амбициозные планы Приангарья: от аэропорта до редкоземельных металлов

В своем послании к Законодательному Собранию губернатор Иркутской области затронул целый спектр вопросов – от «вечнозелёных», таких как строительство нового аэропорта Иркутска, до темы агломерации, которая вновь выходит на повестку дня. Глава региона не обошел вниманием проблемы, тормозящие развитие области, такие как энергодефицит. Отдельная тема – новые точки экономического роста, среди которых выделяются разработка месторождений редкоземельных металлов и создание кластера полимеров. Газета Дело записала ключевые тезисы.



НОВЫЙ АЭРОПОРТ ИРКУТСКА

Глава Приангарья Игорь Кобзев объявил о начале проектных работ по строительству нового аэропорта Иркутска на площадке «Ключевая», которые стартуют в 2027 году. Проект будет финансироваться из федерального бюджета и при поддержке инвесторов.

– После завершения проектных работ и согласования источников и объемов финансирования будут определены точные сроки реализации проекта, – отметил Кобзев. Он напомнил, что поручение вынести новый аэропорт Иркутска за черту города, дал президент Российской Федерации Владимир Путин.

ИРКУТСКАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ

Новый аэропорт Иркутска – это не только ключевой транспортный узел, но и мощный катализатор экономического развития всей Иркутской агломерации, уверен Игорь Кобзев.

– В пределах агломерации (Иркутск, Ангарский городской округ, Иркутский муниципальный округ и Шелеховский район) проживает более миллиона человек – почти половина населения области. Этот проект открывает новые возможности как для жителей, так и для бизнеса.

На повестке дня стоит разработка мастер-плана для Иркутской агломерации. Кобзев поручил министерству транспорта и дорожного хозяйства региона и службе архитектуры оперативно организовать работу по интеграции нового аэропорта в территориальное планирование. Аэропорт должен стать одним из ключевых элементов развития агломерации.

Кроме того, глава региона предложил Корпорации развития региона подготовить предложение по созданию деловой зоны в Иркутской агломерации. Этот центр должен стать новым местом притяжения для инвесторов, ориентированным на малый и средний бизнес. Необходимо тщательно проработать все вопросы, связанные со свободными земельными участками, возможностями подключения и другими аспектами, а также изучить лучшие практики других регионов.

СТРОИТЕЛЬСТВО

В прошлом году Иркутская область сделала значительный шаг вперед, введя в эксплуатацию 1,6 млн м² жилья. На текущий год запланирован ввод 1,52 млн м², а к 2030 году регион стремится ежегодно строить минимум 2,4 млн м² жилья. Для достижения этих амбици-



Фото пресс-службы «Ростех»

озных целей необходимы дополнительные ресурсы и инфраструктура.

Губернатор подчеркнул, что ключевой проблемой остается технологическое присоединение к электросетям. В настоящее время Иркутская электросетевая компания активно устраняет узкие места в электроснабжении Иркутского и Шелеховского районов.

Еще одна значимая проблема – дефицит тепловой мощности в Иркутске, который, по оценкам Байкальской энергетической компании, приближается к 700 гигакалорий в час.

– Запасов хватит на 3 года, если сохранятся нынешние темпы строительства. Стоимость строительства новой тепловой мощности составляет более 33 млрд руб., – отметил Кобзев.

Глава региона поручил правительству Иркутской области совместно с мэрией Иркутска, Союзом строителей и Байкальской энергетической компанией выработать оптимальное решение, которое обеспечит минимальный рост тарифов на теплоэнергию. Он предложил провести энергоаудит по выделенным мощностям, оценить эффективность реализации утвержденных инвестиционных программ и рассмотреть возможность привлечения финансирования из бюджетов разных уровней.

ДИФТАРИФЫ

В Иркутской области продолжается поиск решения для обеспечения электричеством всех жителей региона. Игорь Кобзев подчеркнул, что не все вписываются в первый диапазон.

– В настоящее время мы продолжаем активную работу с правительством РФ, чтобы найти решение для домов, которые не уложились в диапазон 7,2 тысячи кВт/ч в зимний период. Один из вариантов – увеличение до 10,8 тысячи кВт/ч в зимние месяцы. Это максимально возможный объем потребления при мощности 15 кВт. Соответствующее предложение мы уже направили в правительство РФ, – пояснил губернатор.

ЭНЕРГОДЕФИЦИТ

Энергодефицит продолжает оставаться одним из самых серьезных вызовов для Иркутской области. Рост нагрузки на энергосистему региона обусловлен множеством факторов, среди которых выделяется высокая майнинговая активность. Прогнозы показывают, что к 2030 году дефицит электрической мощности в



На повестке дня стоит разработка мастер-плана для Иркутской агломерации. Глава региона предложил Корпорации развития региона подготовить предложение по созданию в ней деловой зоны. Этот центр должен стать новым местом притяжения для инвесторов, ориентированным на малый и средний бизнес

юго-восточной части Объединенной энергосистемы Сибири может достичь почти 3 ГВт. Это требует оперативных решений как на региональном, так и на федеральном уровнях, и работа в этом направлении уже началась.

На федеральном уровне приняты стратегические решения о строительстве новых генерирующих мощностей. К 2029 году планируется увеличение мощности ТЭЦ-11 в Усолье-Сибирском на 690 МВт. Кроме того, федеральное правительство поддержало региональные власти, введя запрет на майнинговую деятельность на юге области до 15 марта 2031 года, чтобы минимизировать нагрузку на энергосистему. В результате было высвобождено 320 МВт.

МАЙНИНГ

Игорь Кобзев подчеркнул, что регион не выступает против майнинга

как явления. Однако главная задача – преодолеть энергодефицит и обеспечить надежное энергоснабжение для жителей и предприятий. Строительство новой генерации и сетевой инфраструктуры требует значительных инвестиций, исчисляемых десятками миллиардов рублей. Вместе с тем, ограничение майнинга может помочь избежать этих колоссальных затрат.

Губернатор предложил майнерам строить дата-центры на основе автономной генерации.

– Больше скажу, правительство области готово стать площадкой для координации взаимодействия между операторами майнинговой деятельности и предприятиями нефтегазодобычи. Уже существуют успешные примеры строительства дата-центров с использованием попутного газа. Такие проекты не только снижают нагрузку на централизованную энергосистему, но и позволяют нефтяным компаниям эффективно утилизировать попутный газ, уменьшая вред для окружающей среды. Подобные инициативы будут всячески поддерживаться, – подчеркнул глава региона.

ТУРИЗМ

По итогам 2024 года Иркутская область уверенно вошла в топ-30 регионов России по туристической привлекательности, регион посетило почти 2 миллиона туристов. Регион стал частью масштабного федерального проекта «Пять морей и озеро Байкал», поддержанного президентом России. Проект направлен на создание круглогодичного курорта «Волшебный Байкал» в Иркутской области и Бурятии.

В Иркутской области в проект войдут две ключевые локации: Байкальск с особой экономической зоной туристско-рекреационного типа «Ворота Байкала» и «Байкальская слобода» в поселке Тальцы. Реализация этих проектов запланирована до 2030 года.

– В ближайшее время должна быть представлена региональная стратегия развития туризма до 2036 года, которая ответит на актуальные вопросы развития туристической и обеспечивающей инфраструктуры, – подчеркнул Игорь Кобзев.

ТОЧКИ РОСТА

В качестве точек роста губернатор Иркутской области назвал крупнейшие инвестиционные проекты, реализуемые в регионе. Среди них – Иркутский завод полимеров, производство самолетов MC-21, создание индустриального парка в Чистых Ключах, а также проекты компании «Полюс Золото» на севере области и инициативы в Братске и Усть-Илимске.

В планах региона – создание кластера по переработке полимеров, который повысит технический суверенитет как региона, так и страны. Кроме того, Приангарье готово стать лидером России по добыче редкоземельных металлов.

– Иркутская область обладает уникальными месторождениями редкоземельных металлов, и у нас есть потенциал стать одним из регионов-лидеров по их добыче, – отметил глава региона.

Для достижения этих целей в Тулунском и Нижнеудинском районах в ближайшие годы будут запущены несколько проектов в сфере добычи полезных ископаемых. В Тайшетском районе планируется вывести на полную мощность алюминиевый завод и анодную фабрику, что станет еще одним шагом к экономическому процветанию региона.

Научно-техническая конференция ИНК определила более 40 перспективных для реализации проектов

Конференция проходила в Иркутске с 16 по 18 апреля 2025 г. Участие в нем приняли сотрудники группы компаний ИНК, ученики образовательных программ ИНК, стажеры, студенты, молодые специалисты.

Победителями стали 44 человека в четырех номинациях: «Научно-техническая разработка», «Бизнес-идея», «Лучшая практика» и «Лучший молодежный проект». Проекты направлены на оптимизацию производственных процессов, повышение эффективности использования ресурсов, внедрение инновационных решений и т.д.

Обладателем Гран-при признан главный специалист по моделированию технологических процессов Иркутского завода полимеров Станислав Садовский. Он выступил в секции «Эксплуатация производственных объектов» с проектом по переоборудованию нитки блока стабилизации конденсата установки подготовки природного и попутного нефтяного газа на Ярактинском месторождении в установку подготовки дизельного топлива. Специалист также выиграл грант в размере 300 тысяч рублей на обучение.

Всего для участия в конференции были поданы рекордные 224 заявки (на 36 больше, чем в 2024 году), из них 48 – от внешних участников.

Впервые в рамках НТК-2025 состоялся ежегодный фестиваль молодежи ИНК, выступили амбассадоры компании, также была введена отдельная номинация для молодежи. К традиционным



конференция

День открытых дверей прошел в базовом колледже Эн+ в Иркутске

Российский энергохолдинг Эн+ принял участие в едином Дне открытых дверей федерального проекта «Профессионалитет». В рамках государственной программы подготовки кадров компания развивает отраслевой энергетический кластер на базе Иркутского энергетического колледжа, являясь базовым работодателем этого учебного заведения.

Во время Дня открытых дверей Иркутский энергетический колледж посетили сотни потенциальных абитуриентов и их родителей. Сотрудники, преподаватели колледжа и команда амбассадоров «Профессионалитета» рассказали им о разработанных для ссузов образовательных программах с уклоном в различные направления ИТ, тепло- и гидроэнергетики, востребованные у базового работодателя –

компании Эн+, об учебном плане, стипендиальной программе, ежегодной практике и перспективах дальнейшего трудоустройства в энергохолдинг по окончании учебных заведений.

Основатель энергохолдинга Олег Дерипаска не раз говорил о важности работы с молодежью для формирования потенциального кадрового резерва для компании.



компании

семи секциям добавились две новые – «Химическая технология» и «Эффективность производства и новые технологии». Кроме того, на площадке мероприятия состоялся кейс-чемпионат, участие в котором приняли 50 команд. Команда-победитель получила денежную премию, сувениры и возможность встретиться с руководством ИНК.

– На протяжении многих лет мы работаем над повышением операционной эффективности. Научно-практическая конференция – часть данной программы. Все предложения, озвученные на этой площадке, направлены на улучшение и изменение как организационной деятельности, так и производственно-технологических процессов. Многие проекты, которые были признаны лучшими на предыдущих конференциях, получили не только признание, но и были успешно внедрены в производство. Некоторые идеи стали отдельными направлениями работы компании, – отметила заместитель генерального директора по управлению персоналом Виктория Илюхина.

Научно-техническая конференция является важной частью корпоративной культуры ИНК. Мероприятие проходит с 2016 года. За весь период было представлено более 300 работ.

На самозапрет надейся, но сам не плошай



Игорь Льгов – о том, как работают самозапреты на выдачу кредитов

Самозапрет на выдачу кредита – что это: реальная защита или иллюзия безопасности? Почему кредитные карты находятся в зоне риска? Как новый механизм может повлиять на ситуацию с долгами? На вопросы Газеты Дело ответил опытный финансовый управляющий, завершивший более 360 дел о банкротстве, Игорь Льгов.

1. Самозапрет на выдачу кредита – что это? Как работает механизм?

– Самозапрет на получение займов и кредитов – это новая мера финансовой безопасности от Банка России, позволяющая физическому лицу официально запретить выдачу ему кредитов, займов и оформление рассрочек. Инструмент заработал с 1 марта 2025 года, и им уже воспользовались миллионы граждан.

После активации самозапрета банки и микрофинансовые организации при проверке клиента в Бюро кредитных историй (БКИ) увидят отметку о запрете и откажут в выдаче кредита. Самозапрет может быть как полным, так и частичным – на кредиты в зависимости от кредитора (банк или МФО) или формы присутствия заемщика (очное или онлайн). Временных рамок для запретов (например, на месяц или на год) не предусмотрено – запрет действует бессрочно.

2. Какие подводные камни стоит учитывать заемщикам?

– Нужно помнить, что установленный самозапрет не препятствует использованию уже открытых кредитных карт. Нет необходимости отменять запрет всякий раз, когда планируется покупка или снятие наличных с карты.

Однако это означает, что мошенники смогут воспользоваться средствами вашей кредитки, даже если установлен самозапрет. Часто лимиты по кредитным картам достигают сотен тысяч, а иногда и миллионов рублей. Мошенник способен взломать ваше мобильное приложение банка или аккаунт Госуслуг и получить доступ к активированной кредитной карте. Здесь самозапрет никак не спасет ситуацию.

Рекомендую следующие меры предосторожности:

- снизить лимит по своей кредитной карте,
- закрыть действующие кредитные карты, полученные до установки запрета,
- установить самозапрет и успокоиться.

Самозапрет никоим образом не ухудшит вашу репутацию как потенциального заемщика. Напротив, эта мера свидетельствует о вашей высокой финансовой дисциплине и грамотности.

3. Как самозапреты повлияют на ситуацию с долгами россиян и мошенничеством?

– Я уверен, что мошенники найдут новые схемы обмана, несмотря на новый закон. С одной стороны, установив самозапрет, люди действительно чувствуют себя спокойнее. Однако это может сыграть злую шутку и создать ложную иллюзию защищенности.

Что происходит уже сейчас? Мошенники начали активно эксплуатировать тему самозапрета. Они звонят гражданам и говорят следующее: «Вы установили самозапрет, но он не установился, слетел. Чтобы снова защитить себя, вам нужно заново пройти процедуру регистрации. Пожалуйста, сообщите нам номер вашей банковской карты и подтверждающий код, который придет через SMS». Далее – «классика жанра» и стандартная схема хищения денежных средств.

Таким образом, важно осознавать, что мошенники продолжают использовать темы вроде «самозапрета» против вас. Будьте бдительны!

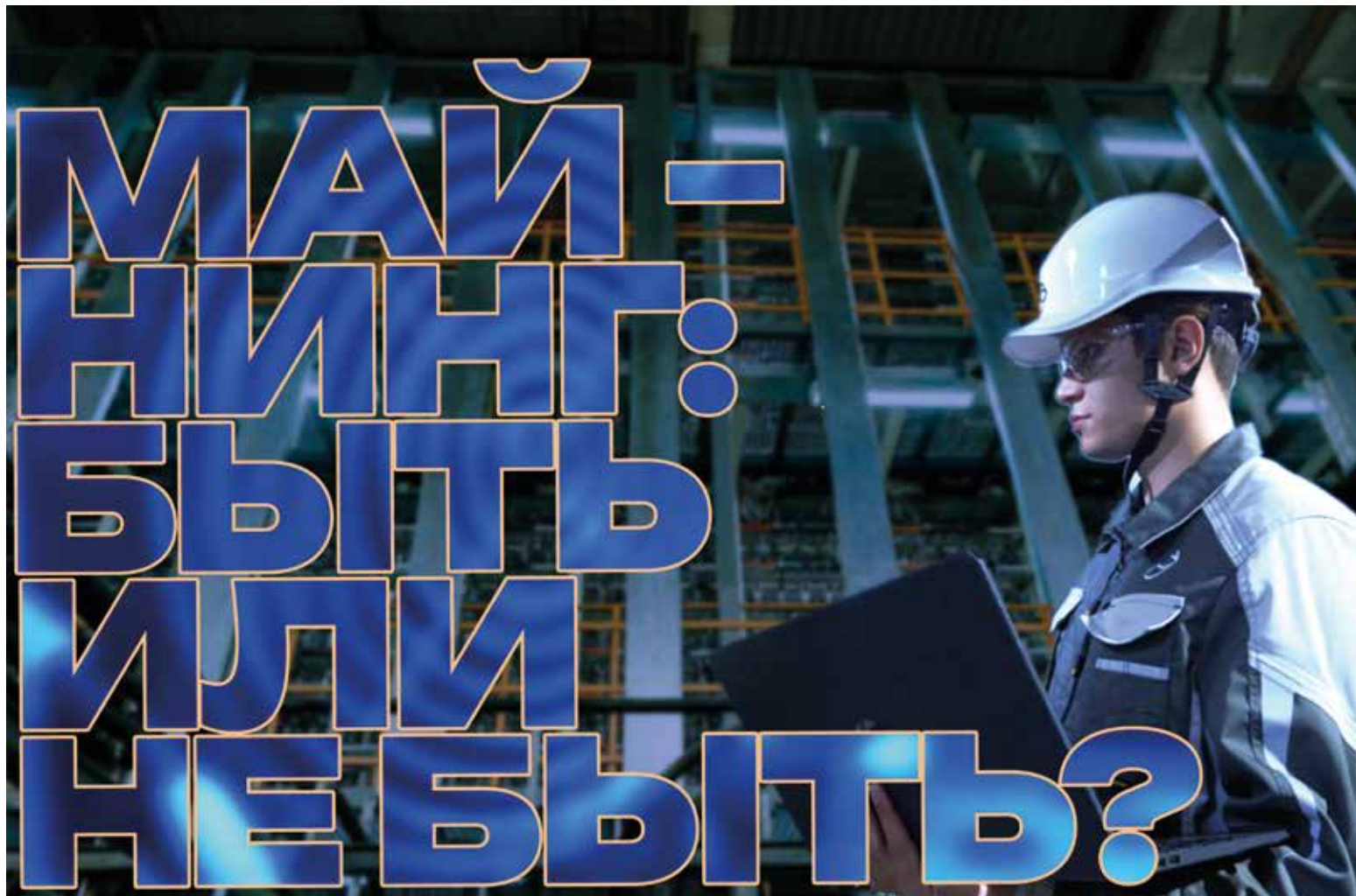
vk.com/igor_lgov

t.me/igorlgov



В Иркутске обсудили проблемы и перспективы майнинга

Полный запрет на майнинг в южных районах Иркутской области вступил в силу 7 апреля. Власть, энергетики и майнеры собрались обсудить проблемы отрасли на круглом столе в «Точке кипения». Страсти в буквальном смысле кипели. Эксперты пытались найти ответы на вопросы: нужен ли майнинг в регионе? Стоит ли вводить тотальный запрет? Почему высвободившиеся мегаватты так и не решили проблему энергодефицита? Почему будущее – за промышленным майнингом? И что будет с майнинг-отелями на юге Приангарья? Газета Дело записала самые яркие цитаты спикеров.



Коллаж: Дмитрий Бакляк

«МАЙНИНГ – “НАРКОТИК” ДЛЯ ЭКОНОМИКИ»

Председатель правительства Иркутской области **Константин Зайцев** подчеркнул, что решение о запрете, инициированное губернатором, было вызвано дефицитом энерго мощностей в зимний период, когда в сильные морозы приходилось решать проблемы через механизмы ЧС.

«Чтобы избежать ручного управления и предотвратить риски в отопительный сезон, было принято это решение. Однако оно является половинчатым, – признал Константин. – Поскольку высвободившиеся в результате запрета майнинга мощности – порядка 300 МВт, – как показывает практика, не перераспределяются. Они остаются в собственности тех хозяйствующих субъектов, которые были подключены к ним согласно законодательству. Нужен второй шаг – чтобы эффективно управлять высвободившимися энергоресурсами».

По мнению Константина Зайцева, для этого на федеральном уровне нужно вводить принцип «бери и плати», который будет предусматривать оплату за неиспользу-

региональные власти добились на федеральном уровне решения по строительству энерго мощностей в Усолье-Сибирском. В ближайшие годы там будет введено 690 МВт дополнительной мощности. Инвестиции в проект составят более 200 млрд рублей.

Несмотря на снижение остроты проблемы энергодефицита в будущем, подход к электроэнергетике требует пересмотра уже сейчас, убежден Константин: «По моему субъективному мнению, майнинг – это “наркотик” для экономики, но также – хороший инструмент для регулирования энергонагрузки. И эффективное управление энергоресурсами должны осуществлять энергетики, а не чиновники в ручном режиме».

«БОРЕМСЯ НЕ С МАЙНЕРАМИ, А С ДЕФИЦИТОМ ЭЛЕКТРИЧЕСТВА»

«Мы не боремся с майнингом. Уже более четырех лет назад мы зафиксировали нарастающий дефицит в энергосистеме Иркутской области. Наша задача – купировать ситуацию и обеспечить региону возможность для развития», – заявил министр жилищной политики и энергетики Иркутской области **Анатолий Никитин**.

Он пояснил, что в последние годы в Приангарье запускаются значительные инвестиционные проекты, строятся социально значимые объекты, однако регион не может обеспечить им гарантии технологического присоединения. «Можно превратить Иркутскую область в один большой дата-центр, но наша первоочередная задача – забота о населении. Мы ведем диалог со всеми участниками процесса, стремясь найти компромисс. Прекрасно понимаем: с точки зрения линейной логики, для энергетиков вы-

годен майнинг, постоянная загрузка, получение стабильной прибыли. Но мы видим: это идет в ущерб устойчивости развития региона».

По мнению министра, законодательная база регулирования майнинга практически полностью сформирована. «Запрет касается юридических лиц на юге Иркутской области. Но физические лица, которые не подлежат регистрации, – кто они? Как с ними бороться? – задается вопросом Анатолий. – Они предприниматели, а оплачивают электроэнергию по тарифам для населения».

На сегодняшний день фактическая майнинговая нагрузка в Иркутской области, по словам министра, составляет 1066 МВт, из них 419 МВт – на севере области, где еще есть свободная, но уже схлопывающаяся мощность, и 647 МВт – на юге региона. «Мощность перспективных центров обработки данных, где поданы заявления на техприсоединение, составляет еще 1272 МВт. Потому и был введен запрет».

«НЕДОСТАТОК ЭНЕРГОМОЩНОСТЕЙ МОЖЕТ ПАРАЛИЗОВАТЬ СТРОЙКУ»

«В рамках национальных проектов мы должны к 2030 году обеспечить ввод в эксплуатацию почти 12 млн кв. м жилья в регионе. Для этого нам нужно около гигаватта электроэнергии», – заявил заместитель министра строительства Иркутской области **Евгений Ветров**.

Он подчеркнул, что с точки зрения ввода жилья в последнее время все перевернулось с ног на голову. «Если в 2015 году мы вводили 75% многоквартирного жилищного фонда и порядка 25% индивидуального жилищного строительства, то в 2024-м все – с точностью до наоборот: 75% от общего объема в 1,6 млн кв. м – это ИЖС. И только 25% – многоквартирный жилищный фонд».

Более того, история с введением дифтарифов на электроэнергию в Иркутской области подстегнула регистрацию ИЖС. За первый квартал 2025 года введено 733 тыс. кв. м жилья, из них 681 тыс. – ИЖС. Преимущественно это те дома, которые были построены давно: Росреестр не

разделяет, когда было построено жилье, он ставит фактическую дату регистрации.

По мнению Евгения Ветрова, у девелоперов сейчас две глобальные проблемы, которые тормозят развитие жилищного строительства. Первая – финансово-экономическая ситуация: высокая ключевая ставка и схлопывание ипотечного кредитования. Вторая – проблемы с технологическим присоединением как к электрическим, так и к тепловым сетям. «Если решение не будет найдено, мы сильно просядем в жилищном строительстве, и объявленные амбициозные планы не будут реализованы».

«ИЗЪЯТЬ МОЩНОСТИ У МАЙНЕРОВ И ОТДАТЬ ДРУГИМ – НЕЛЬЗЯ»

Иркутская электросетевая компания потеряла более 800 миллионов рублей вследствие запрета майнинга в зимний период. Но эти убытки могут оказаться еще больше, считает заместитель генерального директора по технологическому подключению ИЭСК **Сергей Ересов**. «Мы не против майнинга. Мы против серого, нелегального майнинга – как промышленного, так и бытового», – подчеркнул он.

По словам Сергея, основная проблема ИЭСК в том, что компания не может рассматривать майнеров как особую группу потребителей. «Мы обязаны к ним относиться точно так же, как к любому другому потребителю электрической мощности. Поэтому в периоды пиковых нагрузок у нас нет законного основания останавливать их работу и отключать электроэнергию». При этом Сергей Ересов рассказал, что уже подготовлен проект введения особого режима надежности («четвертая категория»), позволяющего ограничивать потребление энергии майнерами в моменты перегрузок по решению системного оператора.

Что касается запрета, который вступил в силу с 7 апреля, компания уже направила уведомления о приостановке рассмотрения заявок и договоров на технологическое присоединение по тем заявителям, которые четко идентифицируются как майнеры. «Однако есть юридическая проблема: мощность за объектами, которые были легально присоединены к электрическим сетям, сохраняется. Майнер, выключив своё оборудование, всё равно остаётся владельцем закреплённой за ним мощности. По закону он может добровольно от нее отказаться в пользу сетевой организации либо перераспределить в пользу других потребителей. Но принудительно изъять, перенаправить её другим пользователям законодательство не позволяет», – пояснил Сергей Ересов.

По его словам, в результате запрета майнинга в зимний период в Иркутской области было высвобождено 320 мегаватт электроэнергии, однако решить проблему энергодефицита это не помогло. «Эта проблема – системная. Она есть, она осталась – и за счет запрета майнинга не решилась. Давайте честно это признаем».

«НАДО НЕ ЗАПРЕЩАТЬ МАЙНИНГ, А УПРАВЛЯТЬ СПРОСОМ»

«Запрет майнинга в Иркутской области – это радикальная мера, лучше вводить систему управления спросом», – убежден **Алексей Осака**, заведующий электроэнергетическим сектором Института систем энергетики имени Л.А. Мелентьева Сибирского отделения РАН (ИСЭМ СО РАН).

По словам Алексея, системный оператор – «СО ЕЭС» Иркутское РДУ – является одним из лидеров по внедрению цифровых технологий в электроэнергетике: «Допустимые перетоки по той же линии Братск – Иркутск отслеживаются в реальном времени, с точностью буквально до минуты. Диспетчер видит не только плановое положение дел, но и фактические запасы с учетом всех текущих ремонтных работ».

Можно превратить Иркутскую область в один большой дата-центр, но наша первоочередная задача – забота о населении. Мы ведем диалог со всеми участниками процесса, стремясь найти компромисс. Прекрасно понимаем: с точки зрения линейной логики, для энергетиков выгоден майнинг, постоянная загрузка, получение стабильной прибыли. Но мы видим: это идет в ущерб устойчивости развития региона

емую мощность. «Если вам выделено, скажем, 100 МВт, но они не используются, вы должны за это платить. Уверен, что компании и физические лица, обладающие мощностью, но не использующие её, начнут быстрее перераспределять излишки – продавать другим или возвращать энергосистеме», – пояснил он.

Что касается проблемы энергодефицита в Иркутской области, то, как напомнил Константин,

Введение запрета на майнинг вплоть до 2031 года выглядит, по мнению эксперта, неоправданным решением. «Весной, когда тепло, например, электрическая энергия и мощность имеются – значит, их можно предложить к использованию. А когда возникают сложности, наступает зима, морозы, в автоматическом режиме потребление можно ограничить. Цифровые технологии позволяют это сделать», – пояснил Алексей Осадкин. Он убежден: нынешняя ситуация демонстрирует дефицит механизмов гибкого регулирования спросом. Технические возможности такой настройки уже существуют, однако необходима законодательная поддержка.

«МЫ РИСКУЕМ ПОХОРОНИТЬ ОТРАСЛЬ»

После запрета майнинга в ряде территорий Иркутской области отрасль оказалась в непростом положении. Более того, она находится под угрозой исчезновения в Приангарье. «Либо до конца года что-то поменяется, либо мы похороним отрасль», – отметила *председатель промышленного*

союза майнеров и операторов региона Мария Есипова. – Как вы понимаете, в таком бизнесе время – деньги. Простаивание «машинок» – это ежеминутное недополучение прибыли». Мария пояснила, что от запрета добычи криптовалюты существеннее всего пострадали так называемые майнинг-отели – пространства, которые предлагают свои площади для размещения оборудования. После запрета деятельности арендаторы стали их покидать и уезжать в соседние регионы, например, в Красноярский край, а также за границу – в Канаду и иные страны. Неоднократно звучали предложения «перевести» майнеров с юга Иркутской области, где возник энергоснабжения из-за добычи криптовалюты, на север, где пока с этим нет проблем. Но, по словам Марии, это нереально: «На севере нет мощностей. Потому как если мы говорим сейчас о том, что на юге их дефицит, то на севере они уже все задействованы. Мы это знаем не понаслышке, мы проводили технический аудит по подстанциям, и с электросетевой компании этот вопрос сразу прорабатывали».

Эксперт пояснила, что для организации майнинга на севере нужно строить большую подстанцию, на которую нужны немалые деньги: такой объект добытчикам криптовалюты пока не по карману.

«ГЛАВНЫЙ ВОПРОС – КАК МЫ БУДЕМ ЖИТЬ В БЛИЖАЙШИЕ ПЯТЬ ЛЕТ»

«В апреле 2022 года в Иркутске прошла первая Всероссийская конференция по майнингу. Один из чиновников с трибуны заявил, что развитие майнинга в Иркутской области является драйвером экономического роста. Больше глупости я не слышал», – поделился кандидат технических наук, главный специалист Института систем энергетики СО РАН, профессор кафедры «Электроснабжение промышленных предприятий» АГТУ Владимир Головицкий. По его мнению, необходимо увязывать майнинг с долгосрочными планами социально-экономического развития регионов и страны

в целом. «В противном случае любые призывы ускорить темпы роста экономики рискуют столкнуться с серьёзными трудностями именно в регионах. Для примера достаточно взглянуть на свежую утверждённую стратегию развития электроэнергетики до 2050 года, где заявлен колоссальный прирост нагрузки в ближайшее время. А где мы её возьмём?» По словам эксперта, стратегия предполагает строительство высоковольтной линии постоянного тока протяженностью около 1500 километров между Красноярским краем и Забайкальем к 2030 году: это обеспечит передачу дополнительной энергии из Красноярского края. «2030 – прекрасный срок. Но к 2036 году предстоит создать сеть научно-исследовательских центров, занимающихся разработкой необходимого оборудования для линий постоянного тока. Пока отечественное оборудование отсутствует, придется снова закупать импортное. Еще больше вопросов вызывает запланированное строительство новой АЭС: первый блок введут в 2041-м, второй – в 2042-м. Что же мы будем делать с дефицитом энергии в Иркутской области хотя бы в ближайшие пять лет? Вопрос остается открытым».

«Будущее – за промышленным майнингом»

«Майнинг – это самостоятельная отрасль промышленности», – заявил заместитель генерального директора УК BitRiver Александр Карташев. Компания работает на рынке майнинга с 2017 года и является одним из ведущих игроков отрасли. На круглом столе эксперт поделился своим видением ситуации.

О компании: «Наши объекты – мощь!»

«Сейчас у нас порядка 550 мегаватт электрической мощности. Это серьёзный объем, – поделился Александр Карташев. – У нас работают 15 дата-центров, где используется свыше 175 тыс. единиц вычислительного оборудования. Наш коллектив насчитывает более 700 сотрудников. Развиваем промышленный майнинг на индустриальном уровне. Приезжайте посмотреть на наши объекты в Братске, это настоящая мощь!» По словам Александра, сейчас команда активно работает над целым рядом вопросов. «Было бы полезно утилизировать выделяемое тепло от майнингового оборудования – например, использовать его в сельском хо-

зяйстве или для других целей. Идея интересная, но пока решение не найдено», – поделился эксперт.

О запрете: «Майнеры уходят в Красноярский край»

По данным BitRiver, на декабрь 2024 года на юге Иркутской области функционировало 22 майнинговых центра, каждый из них потреблял от 5 до 20 мегаватт электричества. «Видя цифры высвободившейся энергетической мощности в объеме 300 МВт после запрета, понимаем, что примерно половину (около 200 МВт) составляли майнинговые фермы, оставшаяся мощность в размере 100 МВт использовалась населением», – поделился Александр.

На севере Иркутской области, где майнинг остается разрешенным, BitRiver является крупнейшим потребителем электроэнергии, используя порядка 300–350 МВт. «Мы не ощутили влияния на севере Иркутской области. Однако майнеры из южной части региона начали постепенно переезжать в соседний Красноярский край. Таким образом, дефицит электроэнергии, вероятно, возникнет и там».

О перспективах: «Отрасль станет “белой”»

Александр Карташев убежден, что уже через полгода, а возможно, и раньше, майнинг станет только «белым». «А в будущем майнинг станет промышленным. Именно такой



Александр Карташев, заместитель генерального директора УК BitRiver

«Майнингу – быть»

Сергей Шишкин, доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой конституционного права и теории права Юридического института ИГУ, сравнил дискуссию о майнинге с притчей о слепых, которые моют слона: у каждого – своё представление о его форме. Эксперт ответил на несколько ключевых вопросов.



Сергей Шишкин, заведующий кафедрой конституционного права и теории права Юридического института ИГУ

1. Плох или хорош майнинг?

Сколько бы ни говорили о негативной стороне майнинга, важно понимать одну простую истину: эта деятельность получила официальную поддержку на самом высоком государственном уровне, напомнил Сергей.

«Президент Российской Федерации открыто выразил свою позицию: майнинг полезен и нуждается в развитии. Год назад, когда я выступал на криптофоруме РБК, никто не возразил, что нужна правовая верификация этой отрасли, причём полноценная. В результате в ноябре мы увидели принятие двух законов, которые определили правовой концепт этого вида деятельности. На федеральном уровне сказали: “Майнинг – быть”».
2. Стоит ли запрещать майнинг?

«Когда говорят, что Китай запретил майнинг, хочу спросить вас: “Где мы обмениваемся криптовалютами?” В Пекине! Мы пользуемся иностранным пулом. Где российский национальный пул, позволяющий проводить операции внутри государства? Почему мы его не создаём?!» – недоумевает Сергей Шишкин.

Что касается запрета майнинга на юге Иркутской области, эксперт считает, что такие ограничения бессмысленны. «Деление региона на север и юг довольно условно. Зато теперь у нас появилась возможность посмотреть на север как на экспериментальную площадку, полигон, где можно оценить эффективность майнинга, налоговые поступления, динамику создания рабочих мест».

Сергей Шишкин напомнил, что, пока мы вводим запреты, наши соседи

активно занимаются добычей криптовалют. «В Казахстане и Беларуси всю майнят и приглашают наших людей туда. Хотя там нет мощной гидроэнергетики, как у нас, зато имеется избыток электроэнергии. Тема рационализации всех энергопотоков – одна из важнейших на сегодня. Нужно перестраиваться, менять свою философию».

3. Что должна делать власть?

По мнению Сергея, сегодня нужно четко представлять, что должен сделать федеральный законодатель, чтобы довести всё до ума, а что – региональное правительство. «Я считаю, что правительство области не должно быть в стороне. Конечно, сейчас проблема не в майнинге, а в том, что надо устранить энергодефицит. В противном случае регион обречен: мы не можем зависеть от того, будет нынешняя

зима холодной или теплой».

Эксперт поддерживает правительство региона, когда оно заявляет: «Хотите продолжить майнить? Тогда займитесь развитием собственной энергогенерации». Возможностей, по словам Сергея Шишкина, для этого достаточно: у нас есть вода, нефть, газ. Все это может служить источником дополнительного электричества.

«Весь сектор должен быть реформирован в соответствии с современными условиями и ближайшими среднесрочными перспективами. Я уверен, что решить проблему может только региональная власть. Этим вопросом нужно заниматься круглосуточно и систематически, пока ситуация не стабилизируется. В противном случае возникает вопрос: куда направили 300 МВт, освобожденные путем запрета майнинга и нанесшие ИЭСК ущерб в размере 800 млн рублей?»

На 28%	1066 МВт	Порядка 400 МВт	Более 320	Около гигаватта
выросло энергопотребление в Иркутской области за последние пять лет, на 41% – среди населения.	составляет фактическая майнинговая нагрузка в Иркутской. Из них 419 МВт – на севере области, 647 МВт – на юге.	по оценкам экспертов, – это серый майнинг. Большая его часть сконцентрирована в Иркутско-Черемховском энергорайоне.	МВт было высвобождено в результате запрета майнинга в зимний период.	мощности нужно, чтобы обеспечить ввод в эксплуатацию почти 12 млн кв. м жилья к 2030 году.

Производство на старте: как в Иркутской области создали стратегически важное предприятие

Семь лет назад правительство Иркутской области и Корпорация развития региона сделали смелый шаг, поддержав амбициозный проект по запуску завода по производству глюкометров и тест-полосок. Корпорация вошла в уставной капитал предприятия, выдала ему крупный денежный заём и... разделила с учредителями все сопутствующие риски. Сейчас компания «МедТехСервис» известна не только в нашем регионе, но и во всей России. Она полностью выполнила обязательства перед госструктурой и уже самостоятельно реализует крупные проекты. Генеральный директор Корпорации Анастасия Оборотова и учредитель «МедТехСервис» Пётр Железняков рассказали Газете Дело о реализации проекта, с чем столкнулись и какие выводы сделали.



Фото А. Федорова

От идеи к лидерству

Идея инновационного проекта – открыть производство глюкометров и тест-полосок, которых на тот момент остро не хватало в России, – зародилась давно. Однако реализовать её получилось только в 2017 году. За основу была взята технология, разработанная в Южной Корее. Строительство площадки началось с нуля: всего за год было возведено производственно-складское здание площадью 4 тысячи квадратных метров. В 2018 году состоялось официальное открытие, а уже в 2019 году – запуск производства. Этап становления был непростым: производство расходных материалов для больных сахарным диабетом требует высоких научных знаний, точности, соблюдения множества норм. Но именно здесь и начался настоящий путь к успеху.

– Пройдя через первые испытания, мы вышли почти во все регионы России, а также на рынки Киргизии, Беларуси и Узбекистана, – рассказал Пётр Железняков. – Мы показали, что можем создать качественную продукцию и конкурировать на международном уровне. Хотя в самом начале пути ситуация на рынке была сложной – из-за высокой конкуренции пробиться было очень трудно. Но со временем повестка начала меняться, и сегодня наша продукция пользуется высоким спросом. Один из ключевых факторов – внедрение системы менеджмента качества по международному стандарту ISO 13485. Мы получили сертификацию от авторитетной австрийской компании TÜV Austria и подтверждаем её каждый год, что говорит о нашем международном признании.

Кроме того, компания получила сертификат ISO 15197 в Институте диабета в Германии, что даёт «МедТехСервису» право поставлять продукцию напрямую в эту страну.

Настоящим экзаменом для всех без исключения стала пандемия. Но даже в условиях общемирового кризиса «МедТехСервис» не только не замедлил темпы, но и смог закрепиться на новых рынках. Как отметил Пётр, в этот период компания сохранила плановый рост, расширила клиентскую базу и укрепила репутацию.

Сегодня «МедТехСервис» выпускает три основных продукта – глюкометры, тест-полоски и ланцеты. В планах – расширить линейку, включив в неё систему непрерывного мониторинга

уровня глюкозы, беспроводную инсулиновую помпу и другие решения.

– Производство полного цикла означает, что все процессы на 100% происходят у нас на предприятии. В год мы производим 3 млн тубусов по 50 тест-полосок и 500 тысяч глюкометров. Мы практически не зависим от иностранных поставщиков или контрагентов (хотя изначально все комплектующие у нас были импортные). Причём в России мы чуть ли не единственные, кто обладает технологией производства тест-полосок. Поэтому сегодня «МедТехСервис» – стратегически важный объект, – отметил Пётр.

Новаторский инвестиционный инструмент

– Когда мы заходили в проект, даже не представляли, как именно сможем его реализовать. На тот момент все выглядело довольно рискованно. Особенно с учетом того, что КРИО стала первым институтом развития в стране, который решил применить такой смелый и новаторский инвестиционный инструмент, как конвертация средств и вход в уставной капитал проектной компании. Часть финансирования направлялась напрямую в уставный капитал, а часть предоставлялась в виде льготного займа, – пояснила Анастасия Оборотова.

По её словам, ключевым преимуществом такого решения стало то, что КРИО сняла с «пилотного» предприятия тяжёлую финансовую нагрузку в виде ежемесячных выплат. Срок возврата инвестиций был отложен на более комфортный период и, по сути, вынесен за пределы проектной компании. Обязательства по возврату – 173 млн рублей – взяли на себя инициаторы проекта – его соучредители, которые верили в успех дела.

Это сыграло решающую роль: компания ещё не располагала производственными мощностями, не вела продаж и, вместе с тем, несла значительные расходы. Средства уходили на закупку дорогостоящего оборудования, многомесячную наладку производства, тестирование материалов, стоимость которых не компенсировалась, а также на выплату зарплат сотрудникам. Иными словами, деньги активно тратились, но доходов не приносили. В таких условиях обслуживание банковских кредитов было бы невозможным.

Отвечая на вопрос, почему КРИО решила поддержать проект, Анастасия подчеркнула, что здесь очень многое зависело не только от Корпорации, но и от самих инициаторов проекта.

– Для любого заявителя путь в КРИО одинаковый: необходимо предоставить заранее подготовленный пакет документов по инвестиционному проекту. В нём должны быть прописаны ключевые параметры – тип производства, срок реализации, необходимый объём привлекаемых инвестиций и размер собственных вложений со стороны инициатора. Мы тщательно анализируем финансовую модель проекта на предмет устойчивости и подбираем наиболее подходящий инструмент финансирования. При этом особое значение имеют качество оформления документов и личная ответственность заявителя. Заявка учредителей компании «МедТехСервис» была подготовлена на высоком уровне – с учётом всех требований и замечаний Корпорации. Были выполнены все необходимые расчёты и предоставлено личное гарантийное обеспечение со стороны физических лиц. Кроме того, проект «МедТехСервис», ориентированный на выпуск жизненно важных медицинских изделий, полностью соответствовал приоритетам социально-экономического развития региона.

МНЕНИЕ

Пётр Железняков, учредитель «МедТехСервис»:

«Надо больше популяризировать институты господдержки»

– Когда мы начинали работу над проектом, то провели анализ доступных мер государственной поддержки и узнали о Корпорации развития Иркутской области. Мы встретились, обсудили возможности сотрудничества и начали совместную работу.

Хочу отметить одну важную особенность КРИО: их цель не просто формальное исполнение условий и отчётность, а реальная реализация проекта с максимальной поддержкой на всех этапах. Сейчас Корпорация уже вышла из состава учредителей «МедТехСервиса», но за это время мы получили бесценный опыт и чёткое понимание, как организовать производство «с нуля». Мы построили репутацию, достигли

Поддержка, которая работает

Наравне с учредителями, Корпорация пять лет принимала непосредственное участие в управлении предприятием: специалисты КРИО давали рекомендации и делились опытом по формированию сложного многоуровневого корпоративного контроля, потому что такие производства требуют очень серьёзного подхода к управлению.

– Не всегда находили общий язык, потому что мы – представители органа, транслирующего государственные интересы. А инициаторы проекта – опытные бизнесмены, у которых свой подход и своё видение организации производства. Учились искать компромиссы, доверять друг другу, объективно оценивать решения и предложения, – рассказала Анастасия.

Форма сотрудничества была фидуциарной – основанной на доверии и разделении рисков. По словам Анастасии, такие проекты и есть лицо современных институтов развития: они готовы рисковать ради будущего.

В итоге, проекту «МедТехСервис» уже семь лет, он вышел на проектную мощность и сегодня это стабильно работающее предприятие, которое планирует масштабироваться. Кроме того, компания является точкой притяжения для молодых кадров – здесь трудятся около ста человек, а средний возраст сотрудников 28 лет.

– Мы абсолютно удовлетворены результатами реализации проекта. Полностью выполнены все условия обратного выкупа нашей конвертируемой доли – эта часть проекта завершилась в конце 2023 года. В марте этого года точно в срок завершилось наше финансовое участие в форме займа, то есть «МедТехСервис» полностью рассчитался с КРИО. Основные условия финансирования им были выполнены добросовестно, своевременно в полном объёме.

Как подчеркнула Анастасия, Корпорация стремится к тому, чтобы таких проектов в регионе становилось больше, и планирует активно масштабировать эту практику, так как для региона с сырьевой экономикой, это уникальный и очень важный пример развития несырьевого сектора. В частности, «МедТехСервис» стал драйвером развития территории, с него в Иркутске-II, где расположено предприятие, началось формирование мощного медицинского кластера.

– Это наша прямая задача, возложенная на нас правительством Иркутской области. Ведь мы являемся «одним окном» для инвесторов. То есть мы не просто финансово участвуем в проекте, потом забираем свои инвестиции и прощаемся. Наша миссия гораздо шире – это постоянная поддержка бизнеса по любым вопросам, с соблюдением баланса между интересами частного сектора и интересами нашего акционера – правительства Иркутской области, – подытожила генеральный директор КРИО.

уровня, на котором к нам пришли сторонние инвесторы, готовые финансировать новые проекты.

Сегодня в России складывается уникальная ситуация для тех, кто готов развивать производство. Утверждения о том, что в нашей стране невозможно создать работающий бизнес и государство не помогает предпринимателям, не соответствуют действительности. Просто многие либо недостаточно разбираются в теме, либо не верят в такой сценарий. Поэтому сейчас особенно важно популяризировать институты государственной поддержки и показывать живые примеры успешного взаимодействия бизнеса и власти – такие, как наша компания.

Артур Гулинян, Т2: «Растём быстрее рынка – для клиентов и вместе с ними»

Как найти «того самого» сотрудника, не обращаясь в кадровое агентство? Можно ли повысить эффективность рекламы, оставшись в рамках бюджета? Как настроить работу устройств и контролировать их из любой точки мира? Решить эти (и не только эти) задачи можно с помощью цифровых сервисов для бизнеса. О том, какие инструменты наиболее востребованны, эксперты Т2 рассказали бизнесменам и топ-менеджерам во время делового завтрака, который прошел в Irkutsk City Center в апреле. Краткая инструкция по применению – от таргетированной рассылки до М2М-услуг – в материале ниже.

Выбор иркутских предпринимателей

Топовые позиции в рейтинге актуальных услуг для бизнеса удерживают «SMS-таргет» и «Корпоративная АТС». В Иркутске спрос на эти сервисы в сети Т2 только в прошлом году вырос на 20%.

С умной телефонией более или менее знакомы даже начинающие бизнесмены. Услуга позволяет установить переадресацию звонков, настроить голосовое меню, принимать сразу несколько звонков одновременно – не теряя заказы и деньги. Она может синхронизироваться с CRM-системами: с Битрикс24 и AmoCRM есть преднастроенная интеграция, с остальными CRM можно настроить взаимодействие через удобный API. Одной из ключевых возможностей является запись диалогов между сотрудником и клиентом.

Компании при этом не нужно покупать специальное оборудование. Достаточно мобильного телефона с SIM-картой Т2.

SMS как потенциал для роста компании

На деталях работы другой трендовой услуги – SMS-таргета – стоит остановиться подробнее. Есть мнение, что SMS уходят в прошлое. В личном общении – безусловно, но только не как бизнес-инструмент. Для компаний таргетированные SMS-рассылки – эффективное решение для привлечения и удержания клиентов. И вот почему.

Для настройки рассылки оператор использует свою абонентскую базу и может выбрать более 200 параметров для фильтра: по полу, возрасту, геолокации, доходу, привычкам и интересам. Учитывая, что в Иркутской области у Т2 лидирующая позиция на рынке и, как следствие, одна из самых широких баз для анализа, возможности у компании большие.

Сервис позволяет эффективно работать не только с абонентами Т2, но и с



Артур Гулинян, Т2, руководитель отдела по развитию корпоративного бизнеса в Иркутской области

Фото из архива компании

аудиторией заказчика: рассылку можно делать на клиентов самой компании, независимо от того, SIM-картами каких операторов они пользуются. Управление рассылками может быть настроено как через удобный веб-интерфейс, так и через интеграцию с ПО компании через API/SMTP.

Сообщения бьют точно цель, время рассылки можно настроить заранее, бюджет спрогнозировать, а остатки сообщений – перенести на следующий месяц.

– Важный плюс SMS-таргета – у него нет эффекта баннерной слепоты. Если рекламу в соцсетях или на городских билбордах можно не за-

метить, звонок – проигнорировать, а сообщение в мессенджере быстро «уйдет вниз», то 98% SMS-сообщений клиенты просматривают сразу после получения, – объясняет Артур Гулинян, руководитель отдела по развитию корпоративного бизнеса в Иркутской области.

Один из самых неочевидных вопросов, который успешно решает SMS-таргет, – поиск персонала. Сегодня кадровый вопрос стоит особенно остро, и благодаря таргетированной рассылке можно достаточно быстро найти сотрудников нужного возраста, с конкретным опытом работы, проживающих в выбранном районе.

Обмен информацией «от устройства к устройству»

Еще один долгоиграющий тренд, характерный для бизнеса разных размеров и направлений, – технологии М2М, или machine-to-machine. Речь об обмене данными между различной техникой, с участием человека или без него.

SIM-карты М2М устанавливают в шлагбаумы и видеокамеры, датчики в отопительных приборах и водопроводных трубах, используют в охранных сигнализациях, системах транспортного контроля, «умных» счетчиках электроэнергии. С помощью М2М-технологий контролируют работу финансового и торгового оборудования: банкоматов, POS-терминалов, онлайн-касс, вендинговых автоматов.

В Т2 есть своя М2М-платформа, которая позволяет управлять устройствами дистанционно: отслеживать состояние SIM-карт, определять геолокацию, контролировать бюджет, получать онлайн-отчеты и создавать разные уровни доступа для сотрудников.

Для удобства управления бизнесом SIM-карты можно объединять в группы и для каждой из них выбирать свои лимиты и настройки. Ведь разные типы устройств будут расходовать трафик по-разному. Также можно **настроить защищенные каналы для SIM-карт с помощью услуги «выделенный APN»**. Она позволяет обеспечить необходимый уровень безопасности (или приватности) для компании и использовать неограниченное количество статических IP-адресов для таких SIM-карт.

– По итогам 1 квартала 2025 года спрос на SIM-карты для М2М-устройств в сети Т2 в Иркутской области вырос на 33% год к году – это почти вдвое выше, чем в среднем по рынку. Наши услуги выбирают за широкое покрытие сети и высокое качество связи. Другими словами, мы растем для клиентов и вместе с ними. Наши партнеры, которые принимали участие в бизнес-завтраке Т2, могли убедиться в этом не только в теории, но и на практи-

Т2 признана лидером по качеству мобильной связи в Иркутской области. К таким выводам пришли эксперты компании DMTEL по результатам исследования, которое провели в феврале 2025 года – впервые в Приангарье. Т2 заняла первое место среди операторов «большой четверки» по интегральной оценке качества мобильного интернета, голосовых сервисов и покрытия сети на территории региона.

После наглядной демонстрации работы бизнес-инструментов часть наших потенциальных партнеров уже перешли в ранг действующих. И даже если у бизнеса есть нестандартный запрос, мы готовы мыслить нестандартно и подбирать оптимальное решение, – резюмирует Артур Гулинян.

Узнать об услугах подробнее можно, отсканировав QR-код.



ВТБ описал контуры будущего «кредитного ренессанса»

По оценке ВТБ, даже в случае плавного снижения ключевой ставки в конце этого года, разворота тренда от сберегательной к потребительской модели в розничном сегменте можно ждать не ранее второго полугодия 2026 года.

При этом новый рынок будет отличаться от реалий последних лет: с большим вниманием к долговой нагрузке заемщиков и более высокими требованиями к первому взносу. Такой прогноз дал заместитель президента-председателя правления ВТБ Георгий Горшков.

В случае перехода ЦБ к смягчению политики во втором полугодии этого года, «кредитного ренессанса», по оценке ВТБ, стоит ожидать не ранее второй половины 2026 года. При этом розничный кредитный рынок будет во многом обновленным. Банки будут внимательнее оценивать долговую нагрузку потенциальных заемщиков, низкий первоначальный взнос станет «экзотикой». На рынке автокредитования будут одобряться меньшие суммы по сравнению с предыдущими годами, что мотивирует заемщиков вносить больше собственных средств при оформлении сделок.

«Даже при смягчении монетарной политики, возврат к исторически низким ставкам начала 2020-х и доступному кредитованию для широкого круга заемщиков в ближайшие несколько лет маловероятен. Рынку потребуется время на восстановление, а учитывая опыт рекордно долгого периода высокой ключевой ставки, в будущем банки будут более

взвешенно подходить к выдаче «дешевых» кредитов на большой срок», – сказал Георгий Горшков.

В 2025 году рынок розничного кредитования сократится выше ожиданий. Сейчас ВТБ прогнозирует снижение рынка по итогам года примерно на 30%* – до 8,8 трлн рублей (январский прогноз – 9,1 трлн). Основной объем придется на ипотеку, выдачи составят около 3,8 трлн рублей вместо ожидаемых ранее 3,3 трлн. Сокращение продаж жилищных кредитов по сравнению с 2024 годом составит примерно 20%. Более позитивно оценить сегмент позволило произошедшее снижение стоимости фондирования, смягчение регуляторики ЦБ с марта и увеличение размера субсидии по госпрограммам с февраля. При этом итоговые результаты ипотечных продаж будут во многом зависеть от решений по программам с господдержкой.

В автокредитовании сокращение выдач может составить более чем 40% – до 1,3 трлн рублей. Окончательный результат будет зависеть от итоговой позиции регулятора по вводимым с 1 июля макропруденциальным лимитам для залоговых автокредитов и изменений действующего законодательства по обязательному периоду охлаждения с 1 сентября. Продажи кредитов наличны-



ми покажут результат на уровне 3,7 трлн рублей (снижение год к году – 35%).

В результате существенного «охлаждения» спроса темпы прироста розничного кредитного портфеля значительно замедлятся. Если в 2024

году его объем вырос на 13% – до 39,45 трлн рублей, то по итогам 2025 года рост планируется на 4%, до 41,1 трлн рублей.

* прогноз ВТБ на основе данных ЦБ РФ и Frank RG, без учета POS-кредитования.

Посёлки, вдохновлённые природой

MetaEstate запускает два новых загородных проекта

«“Черные лебеди” на загородном рынке в последние годы летают стаей – один за другим. Сегодня главный вызов – высокая ключевая ставка. Люди держат деньги на вкладах. Но, как только ставки пойдут вниз, отложенный спрос хлынет на рынок недвижимости», – уверен руководитель MetaEstate Дмитрий Кузнецов. Его девелоперской компании будет что предложить вчерашним вкладчикам: в работе – поселок «Кандинский» и два новых проекта – «Уладова Парк» на Байкальском тракте и «Кроны» на Голоустненском. Газета Дело узнала подробности.

“

У покупателей будет ещё больше выбора

”



Дмитрий Кузнецов,
руководитель MetaEstate

«К ОТЛОЖЕННОМУ СПРОСУ – ГОТОВЫ»

Дмитрий, MetaEstate известна на рынке как девелопер концептуальных загородных проектов. Поселок в лесу «Патроны Парк», поселок-манифест современной архитектуры «Кандинский»... В этом году вы запускаете еще два проекта – с разными концепциями, в разных сегментах. Стремитесь к диверсификации?

– Становимся девелоперской компанией, у которой всё есть. Даже слоган такой сформулировали: «За своим домом – в MetaEstate».

Когда мы начинали строительство «Патроны Парка», нас часто спрашивали: «А что, если ваша органическая архитектура не понравится конкретному человеку?» Мы отвечали: «Тогда ему, наверное, стоит выбрать дом в другом поселке». Только вот других поселков, с другой архитектурой, на рынке просто не было. Приходилось или соглашаться с нашей концепцией – достаточно классической, традиционной, или покупать дом в стихийной застройке.

Сейчас ситуация изменилась?

– Да. Во-первых, не мы одни стараемся создавать выдержанную, концептуальную архитектуру в ИЖС, есть и другие девелоперы. Во-вторых, наше предложение стало разнообразнее: «Кандинский», например, разительно отличается от «Патроны Парка» и во многом закрывает ту потребность, которую не удовлетворял «поселок в лесу». У многих покупателей сегодня есть запрос на современную архитектуру, современные формы: плоские кровли и так далее. Мы крайне удачно в этот запрос попали – старт продаж в «Кандинском» был очень хороший.

В этом сезоне мы выводим на рынок еще два новых проекта – у покупателей будет еще больше выбора. Мы сможем предложить разные концепции, идеи, форматы. Интересно посмотреть, как люди будут выбирать уже не просто «концептуальное против неконцептуального», а одну из концепций – ту, которая больше подходит, больше откликается.

Выводить новые проекты в кризис – не страшно?

– Если бояться – можно вообще ничего не делать. «Черные лебеди» в последние годы летают буквально стаей – один за другим. Часто они нас не касались, даже наоборот – работали в нашу пользу. Та же пандемия, например, в свое время очень усилила спрос на наш загородный продукт. Сейчас главный вызов – это, конечно, высокая ключевая ставка. Она работает ровно наоборот – на «выхолаживание» рынка в нашем сегменте.

И дело даже не в дорогих ипотечных кредитах: ипотечников среди наших покупателей всегда было немного. А в том, что люди сегодня держат деньги на депозитах, откладывают покупку дома, и это, конечно, несколько затягивает все процессы. Но я уверен:

как только ставки пойдут вниз, рынок проснется, и к нам выстроится очередь.

А вам уже будет что этой очереди предложить.

– Да, к этому отложенному спросу мы и готовимся. Такой сценарий мы проходили не раз за всю историю компании. Кризис – люди мобилизуются, затягивают пояса: «Стоп-стоп-стоп, мы ничего не покупаем, деньги надо экономить или вложить во что-то». Мейнстрим – не потребление, не удовлетворение своих потребностей, а сбережение, сохранение, приумножение. Потом тренд меняется – и весь этот отложенный спрос выплескивается на рынок недвижимости. Люди ведь не перестали хотеть жить за городом, в своем доме, – наоборот.

«ОТ УСЛУГ – К ПРОДУКТУ, ОТ ПРОДУКТА – К СЕРВИСУ»

Вариант пойти в более массовый сегмент, где работает льготная ипотека, вы для себя не рассматриваете?

– В России сегодня немало загородных компаний, которые заточены на льготные ипотечные деньги, они строят, продают. Но это продукт определенного типа и качества. Мы с нашими подходами к материалам, концепции, архитектуре, инженерии в финансовую рамку льготного кредита не впишемся ни при каком желании.

Могу сказать так: рынок существует отдельно, а наши проекты – отдельно. Если сейчас делать продукт «под рынок», то надо строить деревянные дома из бруса 180 на 180 в Хомутово, которые вместе с земельным участком стоят 6 млн рублей. Это то, что диктует массовый спрос – под это можно взять льготную ипотеку. И я знаю людей, кто живет в таких домах и счастлив, потому что это все равно круче, чем квартира.

Но это, конечно, совершенно не тот продукт, которым мы занимаемся. Наша логика – вообще в другой плоскости. Мы хотим делать те продукты, которые нам нравятся, за которые не стыдно – чтобы в нашем регионе было на что посмотреть и где комфортно жить.

И это не только «для богатых»?

– Нет, конечно. Все наши продукты, за исключением поселка «Уладова Парк», – мультисоциальные. Для нас важнее концепция проекта, ценности, которые он несет, и они могут объединять людей с очень разным «кошельком». Нам интересно продумывать, как покупатели будут жить в поселке, когда все построится, благоустроится и будет готово, как сделать так, чтобы качество жизни было максимальным, чтобы людям было удобно и просто.

Когда-то такой подход казался по-настоящему революционным. Но за последние годы девелоперский продукт сильно вырос в качестве – в том числе и в загородном сегменте. Каков ваш следующий шаг в развитии? Чем будете удивлять?

– Качественный рост продукта – действительно, общероссийский тренд. Девелоперам надоело штамповать «коробки», многие компании хотят строить «под ключ», «под тапочки». Мы, например, стремимся к тому, чтобы продавать готовые дома. В наших новых проектах будем во многом делать ставку именно на этот подход: переходить от услуг по строительству – к продукту, а от продукта – к сервису.

Сервис – это сервисная компания?

– Да. В «Патроны Парке» мы уже приняли эту концепцию – будем развивать ее и в новых поселках. Наша идея в том, чтобы отделить обязательные платежи – на содержание водопровода, канализации, дорог и так далее – от платежей за те услуги, которые человеку нужны для дополнительного комфорта. Это могут быть разные хозяйственные задачи: подстричь газон, постирать шторы, убрать снег...

Сервисная компания поможет и в ведении инженерной системы: заменить фильтры в системе вентиляции, сделать промывку в системе отопления, вывезти ил из очистных. Часто ведь как бывает: пока все работает, ты обо всем забываешь – а потом что-то ломается. Но регламентные работы гораздо дешевле ремонтных. Нам важно, чтобы сервисная компания держала руку на пульсе и вела все нужные регламентные работы по графику, а голова у хозяина дома об этом не болела. Из таких «мелочей» и складывается комфорт загородной жизни.



METAESTATE

(3952) 72-01-01. metaestate.ru

Иркутск, ул. Ширямова, 32, 3 этаж, оф. 3



Ваш личный п

5 фактов о посёлке «Уладова Парк»

Поселок премиум-класса «Уладова Парк» расположится на 26-м километре Байкальского тракта. Здесь – «в месте, где вода встречается с лесом», – будет создан редкий формат приватности: всего 12 эксклюзивных резиденций. Из каждого дома – панорамный вид на залив и собственный выход в сосновый лес с террасы. Подробнее о проекте рассказывает Дмитрий Кузнецов.

1. Локация: «Идеальное место»

Концепция любого загородного проекта, по словам Дмитрия, определяется в первую очередь исходя из местоположения: его доступности, статусности, окружения, видовых характеристик. Участок на Байкальском тракте, где разместится «Уладова Парк», без преувеличения, идеален.

– Первая линия, берег, лес, интересный рельеф, отличные видовые характеристики, никаких соседей поблизости – вся палитра уникальных торговых предложений. Сложно было, имея такие характеристики локации, не соблазниться на концепцию премиального поселка, – признается руководитель MetaEstate.

2. Проектирование: «Дома нового типа»

Уникальность площадки подсказала девелоперу и совершенно новый подход к проектированию домов. В предыдущих проектах MetaEstate коттеджи были «односторонними»: одна сторона была видовой, парадной, а другая – рабочей, с глухими фасадами.

– В поселке «Уладова Парк» всего 12 резиденций – все дома будут вытянуты вдоль улицы. С одной стороны – вид на воду, с другой – выход на участок и в лес. Коттеджи при такой организации поселка «соприкасаются» лишь торцами – соседи есть только справа и слева, ни перед домом, ни за ним – нет. Поэтому мы разрабатываем коттеджи совершенно нового типа, причем с учетом особенностей рельефа, – разной этажности. Это предполагает в том числе и другую компоновку помещений внутри: встроенного

«Нарния» с си

5 преимуществ посёлка «Кроны»

«Закрытый, охраняемый островок цивилизации прямо на краю тайги», – так поэтично описывает Дмитрий Кузнецов новый поселок «Кроны» на Голоустненском тракте. По его словам, это настоящая сибирская «Нарния»: буквально в двух шагах от Иркутска, за изгибом реки, у подножия сосновой горы, начинается иное пространство: «15 минут – и вы переноситесь из шума города в тишину, которая простирается на 120 километров, до самого Байкала».

1. Близко к городу, но – в глуши

Участок, на котором разместится поселок «Кроны», расположен в живописном месте на берегу Ушаковки – всего в трех километрах от Пивоварихи. С точки зрения транспортной доступности это одно из самых удобных мест для жизни в пригороде. При этом, несмотря на близость к Иркутску, поселок абсолютно удален от всего.

– «Кроны» – поселок на границе тайги и города. Можно выйти из дома – и пройти по лесу 120 километров до Байкала, не встретив никого, – рассказывает Дмитрий. – Кроме того, здесь совершенно уникальная энергетика. Поселок расположен идеально с точки зрения принципов фэншуй: с севера – склон с лесом, который защищает от ветров и злых духов. С юга – живописный вид на большую, открытую долину. Река – чистая, девственная – бежит слева направо. Переезжаешь мост – и ты в Нарнии. Тишина. Воздух – густой, таежный. Сосны – огромные, высоченные. Здесь хочется жить.

2. Дома на любой вкус

Поселок «Кроны» займет около 22 гектаров. MetaEstate планирует построить здесь порядка ста домов – от 90 до 200 кв. м. Участки будут довольно большие – от 10 до 20 соток, что обеспе-

олуостров покоя

теплого гаража, мастер-спальни, кухни, столовой, детских комнат, кабинетов с каминным залом и домашним кинотеатром...

Для нас важно создать неизбыточные по площади, эргономичные дома. Все, что необходимо для комфортной загородной жизни, что повышает ее уровень и качество, в этих коттеджах будет. А всего того, что по факту может оказаться невостребованным, мы стремимся избежать. Что касается инженерного насыщения, то здесь наш подход остается неизменным: чем оно совершеннее, тем лучше. Здесь компромиссов быть не может, как и в вопросе архитектуры.

3. Архитектура: «Дома – проводники»

«Дома-проводники» – так девелопер определяет архитектурную философию проекта. Стеклянные галереи вдоль всей жилой зоны позволят жителям поселка «Уладова Парк» наблюдать и утреннюю рябь на заливе за завтраком, и игру света в кронах сосен во время рабочего звонка, и закатные палитры над заливом вечерами.

– Архитектура в поселке будет современная, но не минималистичная, а достаточно сложная, с декоративными элементами, – рассказывает Дмитрий. – Будем использовать различные материалы высокого качества: термообработанное дерево – лиственницу, ясень, сосну, кедр; премиальный кирпич, керамогранит. Включим и элементы из металла. Но самым главным фасадным материалом, конечно, будет стекло.

4. Подход: «Не услуги, а продукт»

К проектированию домов в поселке девелопер приступил задолго до старта продаж: сейчас команда работает над тремя домами разной этажности для разных земельных участков. В этом проекте MetaEstate намерена перейти от услуги к продукту и предлагать покупателям полностью готовые решения.

– Наши прежние проекты: и «Патроны Парк», и «Кандинский» – это все-таки комплекс услуг, пусть и сведенный к одной общей концепции. В этом случае отдельно заключается договор подряда на строительство, отдельно – на инженерию, отделку, благоустройство... В «Уладова Парке» мы предложим покупателям полностью готовый продукт – запроектированный дом, с планировочными и инженерными решениями, с дизайном интерьеров, привязанный к конкретному участку. Купить дом можно будет на любом этапе строительства, но поменять проект – нельзя.

В чем, на наш взгляд, преимущество такого подхода? В первую очередь – в скорости. Когда ты строишь дом через комплекс услуг, это всегда постепенное, поступательное движение, которое зани-



мает не менее трех лет. В случае с продуктом есть четкое понимание конечного результата, мы не перекладываем ответственность выбора по каждому техническому вопросу на заказчика – а значит, можем оптимизировать процессы на всех этапах и построить дом гораздо быстрее – не за три года, а за полтора. Это сильно облегчает процесс для клиента.

При этом мы, разумеется, сохраняем индивидуальный подход. Здесь можно провести аналогию с премиальными автомобилями. Rolls Royce или Range Rover – это готовый продукт. Но есть опции: ты можешь выбрать цвет кузова, цвет кожи в салоне, решить, каким будет руль, нужен ли люк и так далее. У нас – так же. Считаю, это именно тот уровень детализации, который нужен с точки зрения персонализации премиального продукта, будь то автомобиль или дом.

5. Благоустройство: «Свой парк и причал»

По словам Дмитрия, между улицей и заливом Уладова в поселке есть достаточно широкая – от 30 до 50 метров – лесополоса. Ее девелопер планирует превратить в лесопарковую территорию с авторским ландшафтным дизайном: установить скамейки, сделать дорожки для приятных неспешных прогулок.

– Залив здесь один из самых теплых и комфортных на Байкальском тракте: глубокий, уютный, защищенный со всех сторон от ветров, – поясняет Дмитрий. – Мы планируем оборудовать здесь пирс, причал для яхт и катеров. «Уладова Парк» станет единственным поселком на заливе с такой оборудованной бухтой. Можно будет отправиться на водную прогулку прямо из дома. А вечерами – любоваться из окон не только зеркальной водной гладью, но и своей яхтой.

бирским характером

чит невысокую плотность застройки, отличные виды, позволит сохранить ощущение жизни «в лесу у реки».

– Здесь, как и в «Уладова Парке», мы реализуем принцип девелоперского продукта – разрабатываем готовые дома в привязке к конкретным участкам. Впрочем, будет и возможность выбрать участок и спроектировать коттедж индивидуально, под себя, – говорит Дмитрий. – Например, есть участки на обрыве, над рекой – самые «вкусные», самые востребованные. Понятно, что типовые проекты в такой локации, на таком интересном рельефе не поставишь: там есть над чем поработать индивидуально.

3. Архитектура с сибирскими корнями

Архитектура поселка «Кроны» – это современное прочтение

сибирского характера. Пологие четырехскатные кровли мягко повторяют линию холмов, а в резных узорах на фасадах угадывается память о ремесленных традициях, переосмысленных на новый лад.

– Архитектурную концепцию нам тоже подсказала локация поселка. Хотелось подчеркнуть: мы живем в Сибири. А Сибирь – это сложный климат, красивые и при этом максимально энергоэффективные и утилитарные с точки зрения обслуживания дома. Переосмысляя исконные традиции, в «Кронах» мы создаем современную, минималистичную архитектуру с сибирскими корнями.

И речь, подчеркну, идет не о прямом цитировании, а именно о переосмыслении. Нам откликаются рациональность, продуманная оптимальность сибирских домов. При этом прочтение будет новым: современные технологии строительства, инженерия, ма-

териалы. Основным, например, будет кирпич. Но в декор фасадов – для создания особой атмосферы, эстетики – мы в качестве арт-объектов добавим деревянную отделку. Это будут элементы резьбы в современной интерпретации, с подсветкой, – индивидуальные для каждого дома.

4. Инженерные сети

В условиях энергодифицита в регионе безусловным преимуществом «Крон» является наличие электричества на территории. Девелопер уже получил 3 МВт на поселок: техусловия практически выполнены, линия проведена. Можно строить дома, выделять мощности – и жить.

– Электричества у нас – до 30 кВт на участок. Как показывает практика, этого вполне достаточно. Но, если дом большой, можно увеличить количество кВт, – добавляет Дмитрий. – Водопровод в «Кронах», как и во всех остальных проектах MetaEstate, будет централизованным. Канализационную систему решим через современные биоочистные сооружения у каждого дома.

5. Своя набережная и соседский центр

В сердце поселка планируют оборудовать парк с собственной набережной. Там же разместится кафе с функциями соседского центра. Здесь, как говорят в MetaEstate, будет хорошо и утром – с чашкой кофе и книгой, и вечером – в компании друзей и соседей у камина.

– Соседский центр на берегу станет местом притяжения для всех жителей. Можно будет посидеть у камина, поиграть в шахматы, поговорить за бокалом вина. Очень важно, чтобы такая multifunctional соседская среда, позволяющая интересно провести время не дома, в поселке была. В городе мы привыкли жить в квартире, а проводить досуг – за ее пределами. За городом таких возможностей часто не хватает – приходится ехать в город, что не всегда удобно. В «Кронах» – не придется.

«Фишкой» соседского центра станет кафе необычного формата – Family, который мы подсмотрели у итальянцев. Меню здесь будет на неделю: условно говоря, в понедельник плов, во вторник индийская кухня, в среду – котлеты из дикого кабачника. Если тебе нравится то, что сегодня в меню, ты заранее бронируешь место. Получается действительно семейная история: как хозяйка готовит ужин на большую семью, так и повар в кафе будет готовить на поселок – для тех, кто придет вечером за вкусной едой и общением. Это, в том числе, часть сервиса, который мы развиваем.



«Мы превзошли себя»

Главное о ЖК «Новые горизонты» в Иркутске

В Иркутске становится всё больше современных жилых комплексов – с оригинальной архитектурой, красивыми и безопасными дворами, дизайнерскими парадными и продуманной квартирографией. Яркие примеры таких ЖК – «Новые горизонты на Пушкина» в Свердловском районе и «Новые горизонты на Советской» в Октябрьском. В чем привлекательность этих новостроек? Как застройщик заботится о комфорте жильцов? И какие особые условия готов предложить покупателям недвижимости? Руководитель отделов продаж ЖК «Новые горизонты» Светлана Толкачева рассказала об этом нашему изданию.

«ДИЗАЙНЕРСКАЯ ОТДЕЛКА – НАША ГОРДОСТЬ»

ЖК «Новые горизонты на Пушкина», состоящий из пяти блок-секций, уже получил высокие оценки специалистов и потребителей. Несколько лет назад жилой комплекс занял первое место в рейтинге Единого ресурса застройщиков среди новостроек Иркутской области, а также вошел в ТОП-15 ЖК по России*. О его популярности у иркутян говорит тот факт, что квартиры здесь всегда продавались полностью ещё до момента ввода строящихся блок-секций в эксплуатацию.

– Сейчас мы реализуем последнюю, пятую блок-секцию, строительство которой завершается в сентябре 2025 года, и из двухсот квартир свободными остались примерно 39, – прокомментировала Светлана Толкачева.

По её информации, пятая блок-секция относится к категории «комфорт» с элементами бизнес-класса: закрытым двором, подземным паркингом, коммерческими помещениями на первом этаже. Кроме этого, во дворе будут установлены лавочки с подогревом, сделана подсветка мощения и разноуровневое освещение, которое даёт больше света в тёмное время суток.

До мелочей продумана и входная зона в блок-секцию. В частности, для удобства жителей предусмотрен её подогрев с улицы, чтобы в осенне-весенний период не было наледи, слякоти, и люди заходили в красивые парадные в чистой обуви.

– Дизайнерская отделка парадных – тоже наша гордость, но в пятой блок-секции мы превзошли самих себя. Здесь будет просторная зона отдыха с высоким потолком – 3,7 метра, оформленная спокойными деревянными текстурами и украшенная арт-объектами. Конечно, предусмотрены и такие неотъемлемые атрибуты комфорт- и бизнес-класса, как санузел, лапомоечная, колясочная, велосипедная. Из интересных деталей – так называемые «парящие» зеркала большого формата, чтобы прекрасные дамы перед тем, как выйти на улицу,



Светлана Толкачева

Фото из архива компании

могли поправить причёску, макияж, сделать фото, – рассказала Светлана.

«ЖИТЕЛИ САМИ ФОРМИРУЮТ СВОЮ СРЕДУ ОБИТАНИЯ»

Красивая и функциональная парадная – лишь одно из многочисленных достоинств новой блок-секции. Основные преимущества – это продуманные планировки квартир и другие современные архитектурные решения. Например, высота потолка – 2,9 метра, причём от сухой стяжки, в которой предусмотрена дополнительная

шумоизоляция. Кроме того, на верхних этажах дома есть хайфлэты с высотой потолка 3,3 метра.

Во все квартиры обязательно будут заведены интернет, телевидение и телеметрия. Также будут установлены качественные входные двери индивидуального дизайна с деревянной текстурой, которым не требуется замена.

– Ещё одна наша фишка – штульповые конструкции балконных дверей – с двумя открывающимися створками – это расширяет пространство квартиры. Людям нравится такое решение, оно вызывает позитивные эмоции, так как ничто не мешает свету и воздуху проникать в помещение, – пояснила Светлана.

Несмотря на то, что в пятой блок-секции всего один подъезд, здесь предусмотрены два бесшумных скоростных лифта, на которых можно спуститься в подземный паркинг. Как рассказала наша собеседница, для комфорта жителей здесь спроектированы семейные машиноместа на два автомобиля, оснащённые парковочными сейфами, где при необходимости можно оставить ключи. Запланированы в доме и пользующиеся популярностью кладовые помещения, и пункт раздельного сбора мусора.

Ещё одна гордость застройщика – специальное приложение, где зарегистрированы все жильцы, управляющая компания, «Служба заботы о жителях», которая отвечает за добрососедские отношения, устраивает праздники, разбирает конфликтные ситуации с УК. Служба заботы впервые появилась в ЖК ещё в 2020 году, и, как отметила Светлана, благодаря ей, удовлетворённость жильцов комплекса стала выше 90%.

– У нас хороший продукт, мы предоставляем классный сервис, как результат – практически каждая третья новая сделка в ЖК «Новые горизонты на Пушкина» в последнее время заключается по рекомендации: жители сами формируют свою среду обитания.

«НОВИНКА ДЛЯ ИРКУТСКОГО РЫНКА»

Ещё более продвинутым, по словам Светланы, будет новый проект – жилой комплекс «Новые горизонты на Советской». Его реализация уже стартовала в Октябрьском районе, а ввод в эксплуатацию запланирован в первом квартале 2027 года. Причём шесть блок-секций переменной этажности (от 12 до 16 этажей), объединённых в два дома по три блок-секции, застройщик будет возводить и вводить в эксплуатацию одновременно.

– Это небольшой – кулуарный – жилой комплекс на 550 квартир, архитектура которого основана на стиле «минимализм»: чистота линий, лаконичность, формообразующие элементы и силуэтность. Квартирография продумана с учётом современных трендов и разнообразных потребительских запросов: здесь можно найти абсолютно любую планировку на любой вкус и кошёлёк – от небольших студий до шикарных больших квартир семейного формата с видовыми террасами. Есть интересные планировки, которые пока нечасто встречаются в иркутских новостройках: например, квартиры с двумя санузлами, террасами и гардеробными, – рассказала Светлана.

Конечно, в «Новых горизонтах на Советской» запланированы и другие решения, обязательные для жилого комплекса категории «комфорт плюс». Это закрытый двор-парк с концепцией Family Space, разделённый на спортивную и тихую зоны, коммерческие помещения на первых этажах, подземный паркинг и кладовые, центральный вход и парадная с большим холлом, где можно встретиться с друзьями, мини-кофейня, колясочная, санузел, охрана, видеонаблюдение.

– Помимо квартир и коммерческих помещений, застройщик планирует сделать в ЖК смарт-офисы с полно-

стью готовым экологичным интерьером. Их можно будет арендовать для работы или образовательных проектов.

По словам Светланы, такое решение – пока ещё новинка для иркутского рынка недвижимости.

«СЕМЕЙНАЯ ИПОТЕКА ВЕРНУЛАСЬ!»

Светлана Толкачева рассказала и о том, какие инструменты есть сегодня у покупателей, чтобы купить квартиру в жилых комплексах «Новые горизонты на Пушкина» и «Новые горизонты на Советской».

– Первое – это семейная ипотека, которую мы субсидируем банку. Мы берём эти расходы на себя, и при этом не завышаем стоимость квартиры. В наших жилых комплексах клиенты с детьми до 7 лет или с ребёнком с ограниченными возможностями до 18 лет, могут приобрести квартиру по ставке 6% годовых на весь срок кредитования со стандартным первоначальным взносом 20% и максимальным лимитом 6 млн рублей.

При этом Светлана подчеркнула, что лимиты по этой программе ограничены и могут закончиться. Не исключено, что в будущем взять семейную ипотеку будет сложно. К тому же, какие бы события ни происходили на рынке недвижимости и льготного ипотечного кредитования, цены на квартиры от этого никогда не снижались.

– Во всех пабликах сейчас обсуждается, что семейная ипотечная программа будет действовать до 1 июля этого года, поэтому мы призываем всех, кто соответствует её критериям, не откладывать решение квартирного вопроса. Главный наш посыл, что лучшее время для покупки квартиры – сейчас!

Конечно же, в компании не забывают и о тех клиентах, которые не подходят под семейную ипотеку. Для них предусмотрены гибкие варианты внутренних рассрочек, без какой-либо наценки и процентов. Варианты рассрочки разные: на полтора года или год, в зависимости от первоначального взноса. Чем больше покупатель вносит денег на старте, тем длительнее у него может быть рассрочка.

Есть также траншевая ипотека. Это тоже очень удобный инструмент для тех клиентов, которые реализуют своё жильё сейчас или будут готовы продать его ближе к вводу ЖК в эксплуатацию, и за счёт этих средств загасить часть ипотеки и переехать в новую красивую квартиру.

*Результаты опубликованы на topzhk.erzrf.ru/pobediteli/top-zhk/2024/



Застройщики АО СЗ Атлант-4 и АО СЗ Атлант-5. Проектные декларации на сайте наш.дом.рф

На Байкале начал работу новый ресторан «АМАР». Это проект поваров из Санкт-Петербурга и Красноярска.

Новый ресторан – ключевой объект гастрономического направления в рамках масштабного проекта по созданию одноименно парка АМАР, строительство которого сейчас идет в местности Пески (с. Турка).

Концепция проекта предусматриваем создание современного гостинично-туристического и просветительного комплекса на восточном берегу Байкала. Открытие ресторана является первым этапом реализации проекта и обещает стать заметным событием в развитии туристической инфраструктуры региона и новым словом в локальной кухне.

Возглавил ресторан один из самых ярких представителей новой российской гастрономии – Александр Спиридонов. За плечами шефа работа в лучших заведениях Санкт-Петербурга, стажировка в единственном в северной Европе подводном ресторане Under (Норвегия) и шефство в красноярском ресторане 0,75 Please. Именно под руководством Александра 0,75 Please вошел в топ-10 ресторанов России по версии гида Where to Eat.

На Байкал Александр Спиридонов пришел с сильной командой профессионалов:

Анастасия Савостикова (г. Красноярск), технический шеф, стажировка в ресторане SAVVA, отмеченном звездой Мишлен; Дмитрий Потапкин (г. Красноярск), шеф-обеспечения, курирует технические и кулинарные процессы; Полина Киселёва (г. Красноярск), шеф-кондитер, автор хлебной и десертной линии;

Пётр Грошев (г. Санкт-Петербург), Harvest & Biology шеф, отвечает за взаимодействие с природной средой: ферму, дикоросы, локальные продукты.

Ключевая идея создания нового ресторана – развитие локальной гастрономии через авторскую интерпретацию традиционной кухни. Меню строится на принципах уважения к местному продукту, сезонности, честности вкуса и смелости в сочетаниях.

«Я увидел огромный потенциал в местной кухне, – комментирует Александр Спиридонов. – Простота, чистый

вкус и аутентичность стали основой, на которую легло моё видение. В меню – элементы бурятской, сибирской, байкальской кухни, но главное – это пространство для гастрономического эксперимента».

Название комплекса АМАР восходит к традиционному бурятскому приветствию «амар мендэ» и несет в себе пожелания спокойствия и благополучия. Команда проекта стремится к созданию места, где качественная кухня сочетается с природной идентичностью Байкала и высоким уровнем сервиса. Ресторан имеет панорамный вид на Байкал и рассчитан на 44 посадочных места.

Открытие ресторана АМАР стало первым этапом реализации большого гастро-проекта. В перспективе – развитие фермерского направления, гастро-туров и создание уникальной площадки для гастрономических событий федерального уровня.



событие

Air China запускает прямые рейсы Иркутск – Пекин

В иркутском аэропорту прошла рабочая встреча, посвященная запуску нового прямого авиарейса Иркутск – Пекин, который будет осуществляться крупной китайской авиакомпанией Air China, являющейся национальным перевозчиком Китая.

«Жители КНР составляют почти 50% от числа зарубежных туристов в нашем регионе. В 2024 году Приангарье посетило порядка 29 тыс. туристов из Поднебесной. Новый полетный рейс скажется на увеличении туристического потока как в Иркутской области, так и в Пекине», – отмечают в Агентстве по туризму Иркутской области.

Ранее сообщалось, что прямой рейс Иркутск – Пекин, выполняемый Air China, стартует с 27 апреля. Полеты будут осуществляться по средам, пятницам и воскресеньям, а продолжительность полета составит около 3 часов. Стоимость билета начинается от 8893 рублей, включая ручную кладь и багаж.

На данный момент это направление также обслуживает российская авиакомпания S7 Airlines.

Однако пока турпоток иностранных туристов невелик и далек от допандемийных показателей. По итогам 2024 года турпоток Приангарья составил около 2 млн человек.



туризм

“Ищите ответы внутри”



Почему не нужно гнаться за модой и какие «подсказки» таит наша внешность

Лора Кузнецова, имиджмейкер-психолог

Продолжаем рубрику «ДНК стиля» с имиджмейкером-психологом Лорой Кузнецовой. Как найти свой индивидуальный стиль? Где черпать вдохновение? Правда ли, что многие ответы находятся в нас самих? И чем полезна насмотренность? Эксперт делится ценными лайфхаками.

Лайфхак 1. Начните с себя

– В попытке угнаться за модными трендами мы часто забываем простую истину: очень многие ответы – внутри, в нас самих. Поэтому – начните с себя. Например – цветовые решения. Молодость, как известно, все простит. Но если вам больше сорока, цвет в портретной зоне будет сильно влиять на состояние лица: он может сделать вас более уставшими и взрослыми, а может, наоборот, придать свежесть. Как добиться нужного эффекта? Все просто: посмотрите на свою внешность.

Каков колорит вашей кожи? Какой подтон она имеет – теплый, холодный? Бежевый с оливковым, с розовинкой, с желтинкой? Посмотрите на цвет ваших волос – вы обнаружите как минимум три оттенка. Сфотографируйте и изучите свои глаза – вы увидите в радужной оболочке минимум пять разных оттенков. Все эти цвета будут великолепно смотреться возле вашей портретной зоны. Это простой лайфхак, который гарантирует вам свежий внешний вид – даже без косметики! Кстати, оттенки волос можно дублировать и в цвете обуви – так вы будете создавать единую цветовую вертикаль. А если найдете жакет цвета вашей кожи – боже мой, как элегантно вы будете выглядеть!

Подобные «подсказки» есть не только при выборе цвета. Посмотрите на свои линии, пропорции: соотношение плеч и бедер, выраженность или невыраженность талии, изгибистость. Изучите свое лицо, его линии – какие они? Округлые, плавные, геометричные? От линий и фактур вашей внешности будут зависеть принты, крой, посадка одежды, выбор украшений.

Лайфхак 2. Посмотрите вокруг

– Параллельно набирайтесь насмотренность. Самое простое – зайти на ресурс вроде Pinterest и собрать коллекцию того, что вдохновляет лично вас. И это не только и не столько про образы в одежде. Начните с природы, архитектуры, автомобилей, дизайна интерьеров – всего, что вас радует и наполняет, от чего у вас внутри «дзынькает».

Регулярно посещайте музеи и картинные галереи. Знакомьтесь с живописью, скульптурой, отмечайте цветовые решения, пропорции. Красота равно гармония. Именно искусство – наравне с природой – позволяет нам прочувствовать эту гармонию, развивает чувство прекрасного. На курсах по стилю и индивидуальных консультациях мы много занимаемся формированием насмотренности. Это по-настоящему вдохновляет и помогает лучше узнать себя.

КСТАТИ

«История моды на вкус и цвет»

В июне Лора Кузнецова запускает в своей студии новую серию офлайн-встреч «На вкус и цвет». Предыдущий цикл чувственной мастерский был посвящен исследованию цвета, его психологическому влиянию, интеграции в интерьеры, месту в гардеробе. На этот раз речь пойдет об истории моды: каждый месяц – новое десятилетие XX века.

– Будем знакомиться с историческими событиями, узнавать, как они отразились на моде тогда и как мода прошлых лет интегрирована в тренды сейчас, – говорит Лора. – Какие десерты были популярны? Какие интерьеры? Где сейчас мы видим и используем подобное? Приходите за вдохновением!



В Иркутске наградили лауреатов премии «Любимый малый бизнес»

В Иркутске вручили памятные статуэтки и наградили победителей регионального этапа премии Сбера «Любимый малый бизнес». Ими стали 100 предпринимателей из Забайкальского края, Иркутской области, Бурятии и Якутии.



бизнес

Эксперты определили лучших в 9 номинациях: «Сфера красоты», «Ресторанный бизнес», «ЕСОМ торговля на маркетплейсах», «Розничная торговля», «Пищевая промышленность», «Производство», «Гостиничный бизнес и туризм», «Сельское хозяйство и животноводство», «Спорт, образование и развитие».

Победителей регионального этапа определяли по нескольким показателям: объему оборота

в Сбере, сроку обслуживания в банке, количеству активно используемых продуктов, среднему рейтингу на основании отзывов в интернете и другим. Всего на премию поступило более 30 тысяч заявок.

Рушан Сахбиев, Председатель Байкальского банка Сбербанка:

«Представители малого и среднего бизнеса ежедневно вносят огромный вклад в улучшение

нашей повседневной жизни: открывают новые рабочие места, воплощают смелые замыслы и наполняют экономику новыми возможностями. Признание достижений предпринимателей через премию Сбера «Любимый малый бизнес» играет ключевую роль в поддержке начинающих бизнесменов и вдохновении более опытных на дальнейшие победы».

Юлия Агеева, предприниматель из Усть-Илимска:

«Участие в премии «Любимый малый бизнес» от Сбера – это, во-первых, проверка своих сил и возможностей. Во-вторых, уникальная возможность выйти и посмотреть на других. Обязательно, конечно, нужно проводить такие мероприятия. В том числе ими Сбер мотивирует и помогает идти уверенно вперед даже в непростые времена».

11 предпринимателей из 100 региональных финалистов, занявших наивысшие позиции в экспертном рейтинге, стали победителями федерального этапа. Они будут участвовать в Гала-Ужине в Москве и получат приз по 1 млн рублей.

Всероссийский финал состоится в Москве в мае 2025 года. Участие от Иркутской области примут ИП Михайлова Мария Александровна и ООО «Сиберион».

Регистрация на VII Иркутский Международный Слата Марафон началась

Классический беговой марафон по историческому центру Иркутска пройдет 21 июня. Большой спортивный праздник и долгожданное беговое событие уже в седьмой раз проведут компания «Слата» и Марафоны БАМ для жителей региона. Стартовый городок традиционно будет расположен у памятника Александру III.

«Слата Марафон является самым массовым беговым событием Восточной Сибири и Дальнего Востока. Бег становится образом жизни все большего числа людей, в том числе и детей – Слата Kids тому подтверждение. А авторская памятная медаль долгие годы будет мотивировать на ежегодное участие в марафоне. Так, символом в этом году выбран образ главного памятного места Иркутска, посвященного героизму русско-го солдата, народа нашей страны и великой Победе в Отечественной войне. Вся страна в этом году празднует 80-летие знаменательной даты», – поделился новостями управляющий директор торговой сети «Слата» Дмитрий Ишевский.

Самой популярной является дистанция Слата Фан-ран – 3 км. Более половины участников выбирают именно эту дистанцию.

Дистанции 2025:

- 1 км – Слата Kids, дети от 3 до 8 лет.
- 3 км – Слата Фан-ран.
- 10 км – Мини-марафон.
- 21 км – Полумарафон.

Что необходимо для участия

Заранее зарегистрироваться на сайте марафона irkutskmarathon.com, т.к. регистрация в день забега не ведется.

Медицинская справка должна быть предъявлена при получении стартового пакета участниками на дистанциях 10 и 21 км. Участникам на дистанциях Слата Фан-ран 3 км и Слата Kids 1 км необязательна.



Фото предоставлено пресс-службой торговой сети «Слата»

компании

Сотрудники РУСАЛа дополнили ряды доноров костного мозга

В Шелехове прошёл «День донора», который организовал Центр социальных программ РУСАЛа совместно с Иркутской областной станцией переливания крови.

За последние полгода это уже третья акция для сотрудников компании, и каждый раз она собирает всё больше желающих спасти чью-то жизнь.

Мобильный пункт сбора развернулся в центре города – в ДК «Металлург». Необходимое оборудование специалисты Службы крови привезли из Иркутска.

Перед сдачей крови доноры прошли необходимые процедуры, включающие предварительную подготовку, медицинский осмотр и собеседование с врачом, а ещё всех участников акции гостеприимно угощали сладким горячим чаем и печеньем.

Всего за прошедшие полгода 134 сотрудника РУСАЛа в Шелехове стали донорами крови, 36 из них вошли во Всероссийский регистр доноров костного мозга.

– Акция «День донора» проводится в рамках корпоративной программы «Помогать просто». Я рада, что с каждым разом наши волонтерские ряды увеличиваются. В Шелехове много неравнодушных людей, которые готовы всегда прийти на помощь. И конечно, спасибо активному волонтеру Максиму Левинову, который помогал уже второй раз в организации и подготовке нашей корпоративной акции, – отметила Мария



компании

Отченаш, руководитель программ шелеховского филиала Центра социальных программ РУСАЛа.

Почти все доноры уже не первый раз прини-

мают участие в акции Центра социальных программ РУСАЛа, который был создан более 20 лет назад по инициативе Олега Дерипаски.

Реструктуризация долгов по кредитам на ИЖС: Центробанк советует проводить её в ряде случаев

ЦБ РФ рекомендует банкам поддерживать граждан, которые для личных нужд взяли ипотеку и столкнулись с нарушениями со стороны подрядчиков по ИЖС. Каждый такой случай лучше оценивать индивидуально с учетом социального статуса заемщика, наличия у него иного помещения для постоянного проживания и т.д.

В зависимости от ситуации можно использовать разные формы реструктуризации. Среди прочего банки вправе:

- переносить сроки исполнения обязательств;
- не наказывать за нарушение этих обязательств;
- не применять договорные условия, которые ухудшают положение гражданина из-за просрочки строительства заложенного объекта.

При особых обстоятельствах можно частично или полностью простить долг.

Также регулятор советует не считать реструктуризацию долгов упомянутых граждан негативным фактором, например, при расчете индивидуального рейтинга субъекта кредитной истории.

Центробанк обозначил и другие аспекты.

Документ:
Информационное письмо Банка России от 21.04.2025 № ИН-03-59/82

Комиссии банков при выдаче льготных ипотек предложено полностью запретить – план ЦБ РФ

Банки, которые взимают комиссии при выдаче льготных ипотек, больше не смогут участвовать в таких программах. Правило хотят ввести в связи с требованием президента разобраться с ситуациями, когда граждан облагают платежами в среднем от 5 до 10%.

Сейчас по общему правилу банкам нельзя получать от застройщиков и ряда иных лиц плату за снижение ставки по ипотеке, если из-за этого растёт цена недвижимости. С 1 июля 2025 года заработает сходный запрет взимать вознаграждение с заемщиков.

Президенту озвучили и другие мнения о развитии инфраструктуры для жизни. Так, ЦБ РФ не согласен с идеей разрешить застройщикам изымать за долги жилье, которое продано в рассрочку (с. 56 информации).

Документ:
Информация с сайта Президента РФ от 15.04.2025

Потребительский кредит после смерти заемщика: проект о защите наследников прошел первое чтение

До того как лицо вступит в наследство, кредитору запретят начислять неустойку, штрафы и пени за то, что умерший заемщик не вернул долг или не уплатил проценты. По проекту в этот период нельзя также обращать взыскание на заложенное имущество (в т.ч. недвижимость) и требовать от наследников досрочно вернуть кредит либо заем.

Новшество может вступить в силу через 10 календарных дней после опубликования закона.

Сейчас в Законе о потребительских кредитах запретов нет. Однако еще в 2012 году Пленум ВС РФ разъяснил: смерть должника не означает, что наследникам нужно досрочно исполнить его обязательства.

Документ:
Проект Федерального закона № 532254-8

Самозапрет на кредиты и займы для потребителей: Центробанк ответил на вопросы

По мнению регулятора, самозапрет не распространяется на договоры потребкредита или займа, которые заключили до его установления, даже если сделка предусматривает операции по кредитным картам.


Еще один вывод касается случая, когда гражданин установил запрет дистанционно заключать договор. В этой ситуации подписать его можно при личном обслуживании гражданина работником или представителем по доверенности банка либо МФО. Однако этого права нет у их партнеров.

При наличии самозапрета на удаленное кредитование необязательно заключать договор в помещении компании. Представитель может, например, выехать к клиенту или оформить заявку на целевое финансирование в торговой точке. При этом разрешено использовать даже электронную подпись.


Банк или МФО вправе заключить договор потребкредита (займа) в течение 30 календарных дней после получения информации об отсутствии запрета либо его снятии. Однако, если сведения о том, что самозапрета нет, поступили менее 30 календарных дней назад, но на день заключения договора пришли данные об обратном, сделку совершить нельзя.

ЦБ РФ обозначил и другие позиции.

Документ:
Письмо Банка России от 06.03.2025 № 44-19/1761



КонсультантПлюс
в Иркутске
RIC 112 SINCE 1993



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

«Акцент» на бизнес: территория возможностей

Главное о деловом центре «Акцент» на Фортуне

«Акцент» – это современный многофункциональный деловой центр, располагающийся на ул. Октябрьской Революции в Иркутске. Как он меняет привычные представления о деловых объектах? Какова концепция бизнес-центра? И чем «Акцент» привлекателен для сотрудников? Все самое важное – в нашем материале.

Деловой комплекс прекрасен по-дойдет владельцам среднего бизнеса своими демократичными ценами и крайне выгодным расположением. В здании и на окружающей территории все продумано для продуктивной работы и небольших перерывов на отдых: помещения с панорамным остеклением, необходимые для бизнеса объекты инфраструктуры, и бонусом – городская набережная для отдыха от напряженных переговоров.

Определенно, интересная архитектура делает его узнаваемым и не похожим ни на какой другой. В «Акценте» объединены стильный мебельный центр, офисы среднего и крупного бизнеса, кафе и т.д. Создавая офисную часть «Акцента», архитекторы постарались на славу: здание имеет неповторимый и по-своему уникальный дизайн, прекрасно вписывается в общую архитектуру центральной части города и открывает потрясающие виды на Ангару.

1. Оригинальная архитектура и планировки

«Акцент» – офисное пространство для прогрессивного и современного бизнеса. Первые два этажа здесь занимает мебельный центр и кафе, а следующие четыре – относятся к офисным помещениям. Площадь каждого офисного этажа – 640 кв. м, общая площадь – более 2500 «квадратов».

Оригинальность заключается и в нестандартной планировке, идентичной на всех четырех уровнях. Слева и справа от центрального полукруглого зала – удобного для переговорной или зала совещаний – расположены стандартные помещения, которые условно соединяет общее пространство. Здесь можно организовать комфортную зону отдыха для сотрудников: с кофемашиной, креслами, настольными играми.

2. Многофункциональность помещений

По мнению собственника, офисное пространство делового центра «Акцент» также отлично подойдет и для гибридного существования офисов, и, например, студий красоты и массажа. Здесь для этого созданы все условия: месторасположение в самом центре города, удобная транспортная логистика, большая парковка и аудитория, которая дорожит временем.

– Пространства также могут заинтересовать медицинские и диагностические центры, косметологические



Фото А.Федорова

салоны, но мы готовы сотрудничать с абсолютно любым бизнесом, – прокомментировали в компании.

3. Дизайнерские «фишки»

Несмотря на идентичность планировочных решений, на каждом этаже делового центра – свои особенности. Например, «фишка» третьего этажа – внутренняя стеклянная стена с видом на торговый объект. На остальных этажах внутренняя стена глухая, что позволит будущим владельцам проявить фантазию при организации комфортного рабочего пространства. Особенный шарм верхним этажам придаёт «воздушная» стеклянная лестница. А на шестом этаже есть выход на великолепную террасу, которая расположена на крыше здания.

Пространство офисной части организовано по концепции open space. Однако гибкие пространства продолжают набирать популярность среди арендаторов. Возможность быстро изменить планировку и зонировать помещения под нужды конкретной компании – важное конкурентное преимущество.

– Когда человек заходит в дом, он делает всё, чтобы ему было удобно, поэтому мы с пониманием относимся к запросам клиентов и идём навстречу,

учитывая при этом противопожарные и санитарные нормы, а также другие требования безопасности, – отметил представитель компании-девелопера.

4. Техническая оснащённость

Качество строительства, состояние инженерных систем и внутренней отделки полностью соответствует современным стандартам комфорта и безопасности.

В настоящее время офисные помещения полностью готовы к приёму арендаторов: все системы вентиляции, кондиционирования, отопления работают, подключена пожарная сигнализация, установлены лифты. Каждый этаж оборудован техническими помещениями, на всех этажах есть санузлы. Для подключения необходимой техники: компьютеров, принтеров – на каждый этаж отведено по 40 кВт, но при необходимости мощность можно увеличить. Точки подключения есть на всех этажах, при этом решение по конечной разводке будет принимать сам арендатор, так как это индивидуальный вопрос, зависящий от многих факторов: расстановки мебели, столов, аппаратуры и т.д.

Входы в деловой центр «Акцент» есть со всех сторон здания – как с территории «Фортуны», так и с ули-

цы Карла Маркса. Для сотрудников и гостей офисных помещений предусмотрен и отдельный – независимый от торговых помещений – вход. Также есть отдельный панорамный лифт – на нем, используя ключ-карту, можно подняться сразу в свой офис, минуя холлы и нижние этажи. Обособлен-

ный вход позволяет сотрудникам офисов работать независимо от графика мебельного центра.

5. Развитая инфраструктура

Инфраструктуру делового центра «Акцент» можно назвать превосходной – не только по количеству, но и по качеству, а также по сбалансированности торговой, социальной, досуговой и сервисной сферы. Здесь все, что нужно, под рукой. Бизнес-центр расположен в самом центре города, при этом – никаких проблем с парковкой. Помимо инфраструктуры делового кластера, на территории «Фортуны» работает множество магазинов, а также кафе и ресторанов – не нужно искать место для обеда.

– Офис в «Акценте» будет выгодно отличать компанию, так как наш деловой центр предлагает высокий уровень комфорта и безопасности, современные инженерные системы, продуманные решения для организации пространства и зон отдыха. И важным аспектом назовем престижное расположение рядом с признанным центром деловой активности, с отличными возможностями для профессионального роста, – отметил представитель девелопера.

БИЗНЕС-ЦЕНТР
Акцент

(3952) 24-00-00



Фото А.Федорова



Фото А.Федорова



Фото А.Федорова

Как выбрать недвижимость в Новосибирске?

Советы бывшей иркутянки

Тенденция миграции жителей Восточной Сибири в крупные города: Москву, Санкт-Петербург, Новосибирск – остается неизменной. Как говорит коммерческий директор холдинга TS Group, региональный управляющий Альфа-Банка в Иркутске с 2019 по 2023 год Ольга Беспечная, иркутяне часто выбирают Новосибирск. «Когда я переехала в этот город, прожив в Иркутске 17 лет, то поняла, насколько важно правильно выбрать район и жилой комплекс, особенно если не знаком с местным рынком недвижимости», – говорит Ольга. Мы попросили бывшую иркутянку поделиться советами для тех, кто рассматривает недвижимость в Новосибирске.



Стоит обратить внимание на готовые жилые комплексы и объекты, которые девелопер возводит на свои средства

Ольга Беспечная,
Коммерческий директор холдинга TS Group

ВЫБИРАЕМ ГОТОВОЕ

По словам Ольги Беспечной, сегодня, когда многие девелоперы ставят «на стоп» запуск новых проектов, а аналитики рынка жилья прогнозируют заморозку уже начатых объектов, стоит обратить внимание на готовые жилые комплексы и объекты, которые девелопер возводит на свои средства.

«Бум жилищного строительства в Новосибирске, длившийся до 2023 года включительно, позволил создать задел в виде комфортных и привлекательных жилых комплексов. Впрочем, период бурного роста сопровождался не менее активным покупательским спросом. В результате на рынке сегодня не так много по-настоящему ценных предложений», – говорит Ольга. Среди них особняком стоит жилой комплекс «Жуковка», в котором недавно были возобновлены продажи квартир.

Это проект известного в Новосибирске девелопера, президента TS Group Александра Бойко, в портфеле которого такие знаковые объекты, как пятизвездочные отели Grand Autograph (экс-Marriott) рядом с Оперным театром и Ramada by Wyndham, бизнес-центр класса «Гринвич» и другие. Жилой комплекс «Жуковка» обладает рядом преимуществ, которые делают его уникальным и почти не имеющим аналогов на рынке.



ЗДЕСЬ РОСКОШЬ СТАЛА ОБЫДЕННОСТЬЮ

Место, где находится жилой комплекс, для Новосибирска практически идеальное. В этом районе, который так гармонично вписался в городскую жизнь, встречаются три зеленых массива: парк «Сосновый бор», Заельцовский парк и дендропарк. Они создают живописное зеленое окружение «Жуковки», расположенной всего в 10-15 минутах езды от центра города. Таким образом, с одной стороны, жителям комплекса обеспечены приватность, наслаждение тишиной, чистым воздухом, пением птиц и голубым небом, а с другой – есть возможность быстро добраться до самых тусовочных мест Новосибирска, погрузиться в жизнь ночного города, активно участвовать в культурной жизни мегаполиса.

За несколько лет вокруг ЖК «Жуковка» сформировалась полноценная инфраструктура: школа с дошкольной подготовкой и колледж Высшей школы гостеприимства, спортивный кластер с футбольным полем, превращающимся зимой в каток, премиальный SPA, рестораны. У «Жуковки» просторная придомовая территория: детские площадки, тротуары, велодорожки, места отдыха. Безопасность обеспечивают наружные камеры видеонаблюдения, собственная служба безопасности и вход по пропускам. Нахождение посторонних на территории исключено.



Все элементы «Жуковки» свидетельствуют о принадлежности к люксовому сегменту – архитектурный стиль, в котором переплетены элементы классицизма, стильный интерьер общественных зон и высококласный сервис.

Композиционное ядро архитектурного ансамбля жилого комплекса – пятизвездочный отель Ramada. «Жуковка» – настоящее олицетворение золотой середины: жизнь в собственной квартире с уровнем комфорта пятизвездочного отеля. Жители комплекса могут в любое время обратиться в службу сервиса, чтобы договориться об уборке квартиры или заказать обед из ресторана. Кроме того, в их распоряжении вся инфраструктура отеля. Можно ходить в бассейн, рестораны и СПА-салон, арендовать конференц-залы для проведения как бизнес-, так и личных мероприятий.

ИРКУТЯНЕ ВЫБИРАЮТ КАЧЕСТВО

Ольга Беспечная отмечает, что иркутяне часто переезжают в Новосибирск – из-за географического положения и широких возможностей для получения качественного образования. «Очень важно правильно выбрать район и жилой комплекс, особенно если не знаком с рынком недвижимости. Как бывший специалист по работе с клиентами, я хочу помочь тем, кто рассматривает Новосибирск для постоянного места жительства или инвестирования,

и советую обратить внимание на жилой комплекс “Жуковка”».

По мнению Ольги, этот ЖК уникален даже для города-миллионника. Во-первых, он находится по дороге из Иркутска в Новосибирск, что очень кстати. Во-вторых, до центра, а значит до вузов, метро и ключевых транспортных развязок всего 10 минут на авто. Здесь продуманная инфраструктура и комфорт для ваших гостей – если приедут родственники или друзья, они смогут остановиться в отеле Ramada, не стеснив ни вас, ни себя.

«В Иркутске тоже много хороших ЖК, иркутянам есть с чем сравнивать. Важно, чтобы жилье соответствовало ключевым критериям: удобство, локация, инфраструктура. «Жуковка» – именно такой комплекс, и я с удовольствием его рекомендую! Квартир в продаже осталось не так много, поэтому решение надо принимать оперативно», – считает Ольга Беспечная.

Ассортимент квартир в «Жуковке» достаточно широкий: есть квартиры с чистовой отделкой, под индивидуальный дизайн или полностью готовые к проживанию – с мебелью и техникой. Типология разнообразна – от рационально-просторных квартир со свободной планировкой до огромных пентхаусов с собственными террасами на верхних этажах. На промежуточных этажах – по четыре квартиры, выходящих в стильные холлы. При желании их можно объединять – технические аспекты для таких вариантов проработаны. Квартиры на первых этажах имеют террасы, смотрящие в красивые зеленые дворы.

Парковочные места в подземном паркинге нарезаны с запасом – их хватит даже семьям с несколькими автомобилями. Кстати, у многих жильцов «Жуковки» зимней одежды в гардеробе практически нет – в ней попросту исчезла потребность: в городе они живут в ритме «автомобиль/дверь», а между заведениями «Жуковки» перемещаются по теплым помещениям.

Жилой комплекс «Жуковка» станет отличным выбором для тех, кто планирует переехать из Иркутска в Новосибирск. Здесь вы сможете плавно адаптироваться к ритму жизни почти двухмиллионного мегаполиса. Вас ждет дружелюбное сообщество, возможность вести уединенный образ жизни и уровень, сопоставимый со столичным.

Сайт zhukovka-54.ru
Тел. отдела продаж:
+ 7 (383) 375-33-75
WhatsApp/telegram:
+7 962 834-50-96



Инвестируем в «квадраты»

Как выбрать недвижимость в Новосибирске

«Сегодня вложения в девелоперские проекты дают инвестору возможность приумножить свои средства. Банковские вклады недолго будут приносить такую доходность, да и инфляцию никто не отменял. Деньги на счетах будут обесцениваться – это аксиома», – считает создатель холдинга TS Group Александр Бойко (г. Новосибирск). Он рассказал о возможностях для инвестиций в новом проекте «Невский».



СОХРАНИТЬ И ПРИУМНОЖИТЬ

Новый жилой комплекс бизнес-класса «Невский», по мнению девелопера, способен значительно приумножить вложения инвесторов. По подсчетам специалистов холдинга TS Group, доходность инвестирования может составить до 75% за три года, что значительно выше ожидаемых банковских ставок по вкладам за этот период. По прогнозу, стоимость квадратного метра увеличится со 155 тыс. руб. на старте продаж до 275 тыс. руб. к моменту сдачи уже первого дома в конце 2026 года.

Такие данные девелопер получил, опираясь, в том числе на успешный опыт финансовой модели ЖК «Жуковка», где стоимость квадратного метра с 80 тыс. руб. на старте проекта увеличилась до 250 тыс. руб. и продолжает расти.

На начало года Александр Бойко уже инвестировал в реализацию проекта более полумиллиарда рублей собственных средств, в планах до конца года довести эту сумму до 1,5 млрд руб. И это все без учета стоимости самого земельного участка.

«Сегодня вложения именно в подобные девелоперские проекты дают инвестору возможность приумножить свои средства. Банковские вклады недолго будут приносить такую доходность, да и инфляцию никто не отменял. Деньги на счетах будут обесцениваться – это аксиома. Даже получив через четыре года по вкладу удвоенную сумму, не

факт, что вы на неё сможете приобрести хотя бы то, что можно приобрести сегодня», – рассказал девелопер.

ГОРОД В ГОРОДЕ

Местом строительства выбрана площадка в Калининском районе между Красным проспектом и улицей Кедровой, вдоль улицы Краузе – это «северные ворота» города. До выезда на ул. Кедровую всего 50 метров, а до Красного проспекта, который в ближайшем будущем позволит еще быстрее добираться до центра города – менее 500. Северный объезд выведет на левый берег и позволит быстро доехать до аэропорта Толмачёво. А для того, чтобы выбраться за город, минуя пробки на выездах из Новосибирска, понадобится буквально минута-другая – до ближайшей опушки Заельцовского бора всего 2,5 километра.

Новый комплекс будет состоять из 14 жилых башен высотой по 25 этажей общей площадью 156 тыс. м2 и одного 16-этажного административного здания, объединенных общим стилобатом, в котором разместят всю инфраструктуру комплекса и тёплую парковку для машин. До настоящего времени такое количество башен на едином стилобате в Новосибирске никто не строил. Это решение позволило девелоперу создать в центре квартала огромный двор-парк площадью почти 4 га и настоящую пешеходную улицу – Невский бульвар, воплощающий коло-

рит и стиль уютных парков Санкт-Петербурга.

На закрытой территории комплекса разместятся детские игровые и спортивные площадки, места отдыха, прогулочные и велодорожки. «Невский» в буквальном смысле будет самодостаточным жилым кварталом с собственной разнообразной инфраструктурой – своеобразный город в городе. Проект предполагает возведение бизнес-центра, частного детского сада на 70 мест, развивающего детского клуба, фитнес-центра с 25-метровым бассейном и спа-комплексом. Благодаря тому, что комплекс вытянулся вдоль улицы Краузе более чем на полкилометра, строительство последующих домов не будет мешать жителям первых башен.

Для гарантированного создания инфраструктуры: торговой галереи с внешней стороны квартала, кафе, салонов красоты, спортклубов и других приятных и полезных мест – девелопер сохранит за собой первые этажи зданий общей площадью более 8000 кв. м.

Рядом с жилым кварталом запланировано строительство муниципальной школы почти на 1500 мест, поликлиники и двух детских садов по 265 мест.

Архитектура башен квартала специально спроектирована на контрасте. Первые пять этажей, которые комфортно воспринимаются с близкого расстояния, будут выполнены в современном классическом стиле: с французскими балконами, карнизами и стилизованной подсветкой, а верхние этажи – в ультрасовременном стиле, который особо эффектно читается издалека.

Интерьер парадных соответствует классической стилистике квартала. В дизайне использованы спокойные, нейтральные тона в сочетании с классическими «питерскими» фактурами. Строгие и элегантные лифтовые холлы, вместительные колясочные и даже само название – «парадные», подчеркнут высокий, практически столичный, уровень «Невского».

КВАРТИРЫ НА ЛЮБОЙ ВКУС

Первый дом – с особо разнообразной квартирографией (всего 82 типоразмера квартир), это значительно повышает его привлекательность для потенциального инвестора: от функциональных студий вплоть до объединения целого этажа в одну квартиру (около 500 кв. м), практически на любой жизненный сценарий. При этом отмечается, что в следующих башнях комплекса такого разнообразия, особенно маленьких юнитов, уже не будет. Таким



По прогнозу, стоимость квадратного метра увеличится со 155 тыс. руб. на старте продаж до 275 тыс. руб. к моменту сдачи уже первого дома в конце 2026 года

Александр Бойко,
Коммерческий директор
холдинга TS Group

образом, это решение позволит строить квартирную карьеру в одном комплексе и снизит избыточную конкуренцию между квартирами соседних башен, так как планировки в них будут принципиально отличаться друг от друга. Благодаря тому, что комплекс вытянулся вдоль улицы Краузе более чем на полкилометра, строительство последующих домов практически никак не будет мешать жителям первых башен.

Просторные кухни-гостиные правильной прямоугольной формы можно легко зонировать, подстраивая пространство под интересы всех членов семьи, реализуя практически любые сценарии для комфортного времяпрепровождения с близкими. Мастер-спальни с собственным санузлом и гардеробом позволят уединиться и отдохнуть после плодотворного рабочего дня. Квартиры в основном сдаются в отделке white box, то есть все черновые работы будут выполнены и останется создать только индивидуальный стиль собственной квартиры, но при желании можно будет заказать и отделку под ключ, вплоть до постельного белья и посуды – опыт реализации подобных проектов у девелопера огромный.

На старте продаж к покупке предлагаются двухкомнатные студии от 44.2 кв. м — от 7,75 млн руб. и трехкомнатные студии (от 63.1 кв. м) — от 11,07 млн руб. А также студии от 28.67 кв. м стоимостью от 5,04 млн руб.

* информация не является публичной офертой, точную стоимость спрашивайте у застройщика.

Подробнее узнать о комплексе,
планировках и стоимости
можно по телефону:
+7 (383) 315-61-62
или на сайте nevskiy-nsk.ru



Застройщик: ООО «СЗ «ЖК Невский». Проектная декларация на сайте наш.дом.рф

«Трансформация – драйвер роста»

Антон Паймышев, Адикт, – о ребрендинге агентства, позиционировании и новых продуктах

Принцип «работает – не трогай» способен сохранить бизнес в краткосрочной перспективе, но в долгосрочной – становится серьёзной угрозой. Так считает Антон Паймышев, основатель digital-агентства Адикт. Для компании постоянная трансформация давно стала частью стратегии. В 2024 году Адикт открыл офис в Санкт-Петербурге и провёл структурные изменения, разделив бизнес на два самостоятельных агентства. Почему Адикт выбрал фокус на дизайне, performance-маркетинге и развитии собственных продуктов? Какие направления поставил на паузу, а какие считает перспективными для масштабирования? Как агентство выстраивает кадровую стратегию и почему будущее IT связано не просто с программистами, а с инженерами? Об этом – в нашем материале.

Почему принцип «работает – не трогай» убивает бизнес

Digital-сфера меняется стремительно, и это неизбежно отражается на компаниях. По словам Антона Паймышева, Адикт сегодня и Адикт год назад – это уже две разные компании. А если оглянуться на пятилетнюю дистанцию, изменения становятся ещё более очевидными. Название остаётся прежним, но подходы, процессы и принципы работы постоянно эволюционируют.

– Темп изменений только ускоряется. Мы поняли это ещё в 2014–2015 годах и с тех пор выстраиваем внутренние процессы так, чтобы компания могла быстро адаптироваться. Пандемия? Мы выросли. 2022 год? Выросли ещё сильнее. Бизнес – это живой организм: он реагирует на давление среды, пересматривает приоритеты, принимает новые обязательства. Поэтому трансформация – не разовое событие, а непрерывный процесс. Мы не «начали меняться» – мы всегда были в движении. Не существует ситуаций, когда всё идеально работает пять лет подряд, а потом можно за один день перейти на новую модель. Многие компании терпят неудачу именно потому, что застревают в парадигме «работает – не трогай». В результате рынок уходит вперёд, а они продолжают работать по стандартам прошлого десятилетия.

Как меняется рынок: заказная веб-разработка теряет позиции

Адаптивность бизнеса – это не только поиск новых возможностей, но и осознанный отказ от направлений, которые теряют перспективу. Пять лет назад значительная часть проектов Адикта была связана с заказной разработкой сайтов. Сегодня компания сознательно сокращает своё присутствие в этом сегменте. По словам Антона Паймышева, спрос на индивидуальные веб-решения снижается: конструкторы сайтов, такие как Tilda, закрывают до 90% потребностей малого бизнеса, а рынок интернет-магазинов всё активнее перераспределяется в пользу маркетплейсов.

– Классическая заказная разработка и поддержка digital-ресурсов: интернет-магазинов, порталов, личных кабинетов – останется актуальной ещё некоторое время. Но специфика работы изменилась. Клиенты ожидают быстрых доработок в уже существующих системах, без глубокого участия в технических деталях. При этом рынок уверенно движется в сторону платформенных решений. Если раньше, например, Bitrix предлагал коробочные продукты, то сегодня акцент сделан



Фото А. Федорова

на облачные сервисы. Они предоставляют готовый функционал по подписке, но радикально ограничивают возможности для кастомизации: можно изменить логотип или цветовую схему, но не базовую архитектуру, – поясняет Антон.

Это не означает, что Адикт отказывается от разработки как направления. Агентство продолжит поддерживать действующие проекты, но основное внимание будет сосредоточено на развитии собственных цифровых продуктов – тех, где сохраняется высокий потенциал роста, масштабирования и создания долгосрочной ценности.

Фокус на рост: три направления развития Адикта

Вместо того чтобы подстраиваться под ограничения готовых платформ, Адикт сфокусировался на направлениях, где у компании есть не только экспертиза, но и перспективы устойчивого роста.

Сегодня таких направлений три: дизайн, маркетинг и развитие собственных продуктов. По словам Антона Паймышева, спрос на качественный дизайн и маркетинг будет сохраняться в долгосрочной перспективе, а разработка собственных решений, таких как финтех-платформа Everpay.io и проект TGIndex.ru, открывает новые возможности для масштабирования.

– Дизайн в широком смысле – от брендинга до коммуникационного или интерфейсного – становится всё более востребованным. Чем больше бизнесов выходит на рынок, тем важнее для них выделяться. А чем быстрее компании меняют свои продукты и стратегии, тем большее значение приобретает их визуальная упаковка. Но одного только качественного дизайна недостаточно: необходима системная работа по развитию узнаваемости, продвижению и привлечению аудитории. Именно поэтому перформанс-маркетинг – это ещё один стратегический фокус, который будет востребован в будущем. Вместе дизайн и маркетинг образуют прочную базу для роста и развития любого бизнеса, – отмечает Антон.

Определившись с ключевыми направлениями, в Адикте разработали новую стратегию позиционирования. Для её создания привлекли федеральное PR-агентство. Осенью 2024 года компания прошла через важную внутреннюю трансформацию: бизнес был разделён на два самостоятельных агентства. Адикт сосредоточился на дизайне, а Адикт Маркетинг, с офисами в Иркутске и Санкт-Петербурге, полностью сфокусировался на цифровом маркетинге.

– При этом мы сохранили синергию между командами. Дизайнеры продолжают развивать компетенции в разработке, а маркетологи работают в тесной связке с креативными командами. Это принципиально важный момент: когда специалисты смежных направлений обмениваются опытом, результат получается на порядок качественнее, – подчёркивает Антон.

Как кадровый дефицит превратился в стратегическое преимущество

Сфокусированная стратегия уже приносит заметные результаты. Несмотря на сложную макроэкономическую ситуацию, Адикт продолжает расти. Как отмечает Антон Паймышев, это видно не только по выручке: клиенты высоко оценивают

качество работы и всё чаще рекомендуют агентство своим партнёрам.

Вопросы кадрового развития стали для компании отдельным приоритетом. Вместе с ростом спроса на услуги в 2024 году в Адикте усилили работу с распределёнными командами и пересмотрели подход к найму.

– В Иркутске нам уже сложно расти только за счёт местного рынка специалистов. Сегодня в команде работают более сорока человек, и треть из них – из других регионов. Мы выстроили комфортную для бизнеса географию: от Владивостока до Калининграда, с основной концентрацией в ближних к Иркутску часовых поясах. Опыт показал, что большая разница во времени, например с Москвой, снижает эффективность коммуникаций, – объясняет Антон. – Поэтому для нас важным критерием стало не только качество специалистов, но и удобство совместной работы.

Адикт предлагает конкурентные условия по зарплате и проекты федерального уровня, что позволяет привлекать сильных специалистов из регионов, где работать с Москвой сложно из-за временных сдвигов. Этот подход позволил агентству превратить кадровый вызов в конкурентное преимущество: команда усиливается без ущерба для качества и темпов работы.

При этом Антон подчёркивает: в Иркутске по-прежнему много талантливых специалистов. Но в фазе активной трансформации компания сделала осознанный выбор – сначала укрепить процессы, выстроить устойчивую структуру, а уже затем возвращаться к развитию молодых кадров.

– Сейчас мы сосредоточены на росте и качестве. Поэтому на запросы о стажировках или практике пока вынуждены отвечать отказом.

Федеральная экспертиза с региональным акцентом

Центром бизнеса Адикта по-прежнему остаётся Иркутск. В дизайн-направлении агентство работает с федеральными клиентами, преимущественно в онлайн-формате. Для крупных брендов такой формат коммуникации стал нормой: личные встречи здесь скорее исключение, чем правило. Однако в маркетинге ситуация иная – личное присутствие, живое общение и доверие всё ещё играют ключевую роль.

Именно поэтому в 2024 году компания открыла офис Адикт Маркетинга в Санкт-Петербурге.

– Открытие офиса в Питере дало нам новый уровень доступа к клиентам западной части России. Мы видим там большой потенциал – как в плане профессионального роста, так и в освоении новых технологий и передовых практик. И самое важное – всё это позволяет нам усиливать наш основной офис в Иркутске, – говорит Антон Паймышев.

Уходить из родного города компания не планирует. Философия Адикта остаётся неизменной: клиент из Иркутска должен получать тот же уровень экспертизы и сервиса, что и клиент в Москве или Петербурге.

– Мы присутствуем и здесь, и там. Это позволяет нам сочетать лучшие практики федерального уровня с глубоким пониманием региональной специфики, – подчёркивает Антон.



О КОМПАНИИ

Адикт – digital-агентство, основанное в Иркутске в 2015 году на базе веб-студии «Студия 38», работающей с 2008 года. Сегодня компания специализируется на разработке собственных цифровых продуктов, digital-дизайне, performance-маркетинге, брендинге, SEO и георекламе.

В портфолио Адикта – проекты для таких клиентов, как Иркутская нефтяная компания, Эн+, 2ГИС, Леруа Мерлен, FirstVDS, Сбер и другие лидеры рынка. Агентство активно расширяет географию, сохраняя базу в Иркутске и работая с клиентами по всей России.

КСТАТИ

Инженеры вместо программистов: как меняется спрос в IT

Эпоха, когда программисты считались «новой нефтью», постепенно уходит в прошлое. Сегодня, по словам Антона Паймышева, взгляды экспертов разделились: одни ожидают дальнейшего роста спроса на IT-специалистов, другие предсказывают серьёзное сокращение рабочих мест под влиянием развития искусственного интеллекта.

– Первая волна массовых увольнений в российском IT-секторе уже прошла. Во многом потому, что основные задачи импортозамещения решены: крупные компании адаптировали системы и больше не нуждаются в больших командах разработчиков, – поясняет Антон. – Кроме того, возможное возвращение западного ПО к концу года сделает многие адаптивные решения избыточными. Но самое важное – мы стоим на пороге настоящей революции в разработке программного обеспечения.

Сегодня крупнейшие игроки рынка концентрируются на создании ИИ для программирования. Нехватка разработчиков, их высокая стоимость и низкая скорость работы – всё это остаётся «узким горлышком» цифровой индустрии, и именно автоматизация этого процесса должна его устранить.

– Думаю, в течение ближайших одного-двух лет код станет продуктом правильно сформулированной архитектуры, – говорит Антон. – То есть ключевая роль будет у тех, кто умеет системно мыслить и управлять сложными проектами. Нужны будут не просто разработчики, а инженеры – специалисты, способные проектировать решения и «оркестровать» процессы, а не только писать код.

Именно такие IT-инженеры становятся новой «нефтью» цифровой эпохи, уверяет Антон: их задача – выстраивать архитектуру, определять требования и работать в связке с ИИ, который будет выполнять рутинную часть работы.

10 вопросов Антону Паймышеву о трансформации и новых векторах развития

Когда дизайн, маркетинг и IT-разработка сосуществуют в рамках одной структуры, бренд со временем начинает терять чёткость позиционирования, говорит Антон Паймышев, основатель digital-агентства Адикт. Решением этой задачи стала масштабная трансформация – разделение бизнеса на два самостоятельных направления. Мы задали Антону 10 вопросов о причинах и процессе изменений, а также узнали, на чём теперь сосредоточатся Адикт и Адикт Маркетинг.

1. Как вы пришли к решению о разделении бизнеса на два агентства?

– Мы провели глубокую работу над позиционированием и увидели: у нас разные аудитории, ценовые сегменты и продуктовые предложения. Объединять их в рамках одной структуры оказалось сложно и неэффективно. Поэтому было принято решение о разделении на два самостоятельных агентства: Адикт и Адикт Маркетинг. Параллельно мы развиваем линейку собственных продуктов, которые обеспечивают интересную и амбициозную работу для команды разработчиков.

Результатом трансформации стало чёткое позиционирование услуг. При этом внутри компании сохранилась синергия: команды продолжают обмениваться экспертизой, но работают автономно. Мы также провели полный ребрендинг – обновили айдентiku, сайты и визуальную коммуникацию, сохранив преемственность и усилив восприятие брендов на рынке.

2. Что было важнее при трансформации – разделение по функционалу или по масштабу клиентов? Условно, брендинг – для крупных федеральных заказчиков, маркетинг – для регионального бизнеса.

– Оба фактора сыграли важную роль. Мы работали одновременно с небольшими региональными компаниями, которым нужны были маркетинг и продвижение, и с крупными брендами, которые обращались к нам за дизайном. При этом аудитории, бюджеты, подходы и ожидания были принципиально разными.

Именно поэтому мы пришли к решению разделить направления. Так нам удалось выстроить более точное позиционирование для каждой аудитории. Например, есть восприятие, что «Адикт – это дорого». В дизайне это оправдано – мы работаем на уровне федеральных требований. Но в маркетинге наши цены гораздо доступнее и более чем конкурентоспособны на региональном рынке. Проблема была в том, что единый бренд мешал доносить это отличие: клиенты, воспринимая нас как дорогого подрядчика, даже не рассматривали маркетинговые услуги.

При этом функционально направления почти не пересекаются. Дизайн и маркетинг взаимодействуют в части коммуникаций, но в целом работают автономно. Если бы у нас было сильное направление SMM, пересечений было бы больше – например, в создании контента. Но наш маркетинг – это прежде всего про performance и цифры, а не про креативные кампании.

3. Руководителем обоих направлений являетесь вы?

– Адикт – это не только я. Адикт Маркетингом руководит Неля Демидович, а дизайн-направлением – Алина Паймышева. Моя задача – поддерживать развитие всех направлений, помогать командам расти и достигать новых целей.

4. Что представляет собой направление дизайна?

– Мы сознательно сузили понятие дизайна, оставив только те направления, которые напрямую связаны с развитием брендов и цифровых продуктов. В направлении дизайна мы сфокусированы на двух ключевых зонах.

Первое – это графический и коммуникационный дизайн: брендинг, разработка фирменных стилей, логотипов, а также их адаптация для рекламных материалов, упаковки, баннеров. Сюда же входит создание персонажей и маскотов – всего, что помогает бренду строить визуальную коммуникацию.

Второе – это UX/UI-дизайн: проектирование интерфейсов для цифровых платформ, сайтов и мобильных приложений. Это направление требует специфических компетенций и тесной связи с разработкой и бизнес-целями клиентов.

Эти две зоны взаимно дополняют друг друга: например, грамотный фирменный стиль усиливает восприятие цифрового продукта. При этом мы рассматриваем дизайн не как искусство ради искусства, а как инженерную задачу. Креатив важен, но он всегда решает конкретные бизнес-проблемы, а не превращается в самоцель.

Такой подход избавляет от субъективности и позволяет создавать действительно эффективные решения.

5. Можно ли измерить эффективность дизайнера, если традиционно он считается субъективной категорией?

– Конечно, в дизайне остаётся место для метафизики – восприятия, трендов, индивидуальных предпочтений. Человеческое восприятие пока невозможно полностью формализовать. Но основу нашей работы составляет аналитика. Мы проводим глубокое исследование целевой аудитории, анализируем конкурентную среду, опираемся на проверенные принципы восприятия информации и обязательно тестируем решения.

Если сравнивать процесс со строительством, то сначала мы закладываем фундамент – аналитику, затем создаём несущую конструкцию – базовые принципы дизайна, и только потом добавляем фасад – эстетику. Мы не работаем по принципу «нравится – не нравится». Креатив появляется там, где он усиливает решение задачи, а не становится самоцелью.

Кроме того, мы активно управляем командами, чтобы избежать «замыленного глаза»: можем оперативно перераспределять дизайнеров между проектами. Благодаря такому подходу каждый проект становится не просто красивым, а рабочим инструментом для достижения бизнес-целей клиента.

6. В каких форматах вы обычно работаете с заказчиками?

– Мы придерживаемся гибкого подхода к сотрудничеству. В зависимости от задач клиента мы можем работать как в формате полного цикла – от аналитики до запуска готового решения, так и точно встраиваться в существующие процессы. Иногда нас привлекают как своего рода «скорую помощь» – когда требуется срочно исправить ошибки предыдущих подрядчиков или оперативно усилить внутреннюю команду.

7. Разработку дизайна обычно заказывают крупные компании?

– Как правило, да. Особенно продуктивно складывается сотрудничество с федеральными брендами: их команды хорошо понимают ценность системного подхода к дизайну и работе с брендом.

При этом мы открыты и для проектов от региональных компаний и стартапов. Главное – наличие взаимного доверия, понимание задач и готовность работать на результат. При таких условиях мы можем создавать сильные и эффективные решения для бизнеса любого масштаба.

8. Чем сейчас занимается Адикт Маркетинг?

– Как следует из названия, Адикт Маркетинг полностью сосредоточен на цифровом маркетинге. В фокусе – performance-маркетинг, ориентированный на измеримые результаты и реальный рост продаж. Мы работаем с таргетированной рекламой, Яндекс.Директом, геосервисами, медийной рекламой – инструментами, эффективность которых можно анализировать и рассчитывать до копейки.

Направление SMM мы, кстати, сознательно закрыли. На наш взгляд, в долгосрочной перспективе оно становится всё менее устойчивым для такого бизнеса как наш: требует больших вложений при всё более спорной отдаче.

9. Чем ваше агентство отличается от других игроков на рынке performance-маркетинга?

– Сфокусировавшись на performance-направлении, мы начали системно развивать экспертизу и расширять инструментарий. Мы работаем



не только с классическими каналами, такими как таргетированная реклама или Директ, но и с новыми решениями, включая цифровую наружную рекламу. Все инструменты мы сначала тестируем внутри команды, чтобы глубже понимать их особенности и использовать максимально эффективно в проектах клиентов.

Сегодня мы предлагаем полный комплекс услуг в области performance-маркетинга – не просто закрываем задачи, а проектируем кампании с фокусом на конкретные, измеримые результаты. Мы гордимся тем, что не только входим в число трёх агентств региона, имеющих набор сертификатов Яндекс, но и являемся единственными в регионе, кто получил редкую специализацию по E-Commerce (электронной коммерции).

Фокус на этом направлении позволил нам собрать одну из крупнейших и сильнейших команд performance-маркетинга в регионе – команду, которая работает не по шаблонам, а создаёт комплексные стратегии роста для клиентов.

10. Можете ли рассказать немного о продуктах, которые вы разрабатываете?

– Один из проектов, который нас особенно вдохновляет, – это финтех-платформа Everypay.

io, разработанная в области открытого банкинга. В России открытый банкинг станет обязательным только с 2026 года, согласно планам Центрального банка. Но мы уже сейчас готовы к этим изменениям: среди наших партнёров – банки из топ-10 страны, которые интегрируют наши решения в свою инфраструктуру. Проект активно развивается и обладает огромным потенциалом. Мы видим, как наша работа уже сегодня помогает формировать банкинг будущего.

Ещё один перспективный продукт в разработке – TGIndex.ru, интеллектуальный инструмент для анализа Telegram-каналов. Платформа с применением искусственного интеллекта оценивает качество каналов, их потенциал роста, рекламные возможности и многое другое. Мы создаём решение, которое позволит рекламодателям и владельцам каналов за считанные минуты получать глубокую аналитику и понятные рекомендации.

Стратегически мы видим TGIndex.ru как продукт с глобальным потенциалом. В отличие от Everypay.io, ориентированного на рынки России и СНГ, эта платформа может масштабироваться на международный рынок и быть востребованной среди пользователей по всему миру.

Наталья Понамарева



Фото А.Федорова



Курорт одного дня

Елена Геевская,
генеральный директор
сети салонов красоты «АРТ»

После долгой сибирской зимы, которую психологи называют самым энергозатратным периодом в нашей жизни, многие люди испытывают физическую и моральную усталость, снижение активности, авитаминоз, нарушение сна. С приходом весны эти симптомы могут обостряться и доставлять дискомфорт, а в результате – стать причиной эмоционального стресса. Особенно сложно постоянно оставаться в ресурсе тем, кто постоянно находится в потоке дел, поскольку бизнес требует постоянного личного присутствия. Поэтому «человек дела» чаще всего не располагает достаточным количеством времени для того, чтобы полноценно отдохнуть и восстановиться, уехав далеко и надолго.

В этой ситуации отличное решение – SPA. Такой формат отдыха даёт возможность быстро вернуться в ресурсное состояние, настроиться на позитив. В SPA-клубе салона красоты «АРТ», не выезжая за пределы Иркутска, можно побывать в финской сауне, турецком хамаме, русской бане, получить различные классические и терапевтические релакс-процедуры. Не зря SPA называют курортом одного дня.

Ещё одно актуальное направление нашего SPA – это связь поколений через возрождение традиций совместного семейного отдыха. В одном месте могут собраться представители старшего, среднего и молодого поколения семьи, чтобы провести вместе несколько часов: привести себя в порядок и душевно пообщаться. SPA может быть идеальным местом для встречи с друзьями, или отдыха с любимым человеком, поскольку здесь можно отключиться от ежедневных бытовых проблем, получить положительные эмоции. Убедена, что поддерживать семейные ценности в наше время – очень важная миссия.

Весенняя SPA-перезагрузка



В основе концепции SPA-клуба салона красоты «АРТ» лежит семейный, дружественный, кулуарный подход. Небольшая площадь помещения рассчитана на довольно узкий круг посетителей – максимум до четырёх человек, и, как отметила генеральный директор сети салонов красоты «АРТ» Елена Геевская, это является отличительной особенностью SPA-клуба «АРТ» на иркутском рынке wellness-услуг.

Эргономика SPA продумана до мелочей – здесь есть всё необходимое для полноценного оздоровления и снятия стресса. В первую очередь, это уютный хамам, где можно с комфортом проводить даже длительное время, получая различные SPA-процедуры.

Внимание и забота о клиентах чувствуется в обновлённой финской парной и водной зоне, оборудованной душем Шарко – врачи часто рекомендуют его в качестве

антидепрессанта, потому что он поднимает тонус и настроение. Особую атмосферу создаёт «душ впечатлений» с различными экзотическими водными программами и звуковым сопровождением.

Комфортная обстановка для релакса создана в солевой комнате – здесь есть генератор морского воздуха и пузырьковый фонтан для релакса. В двух небольших массажных кабинетах можно получить как услуги классического массажа, так и релакс-массажи, аюрведические программы, стоун-терапию (массаж горячими камешками) и различные процедуры обёртывания.

SPA-клуб также оборудован гидромассажной ванной с подводным массажем и флотационной ванной с технологией флотинг-капсулы и эффектом невесомости, которые помогают довольно быстро снизить уровень стресса в организме.



Фото из архива компании

Четыре стихии и здоровье

Перезагрузиться после зимы, тёмных дней, найти гармонию с собой и миром, зарядиться энтузиазмом для новых свершений помогут разработанные специалистами «АРТ»-салона эксклюзивные SPA-программы «Сила четырёх стихий»: Огня, Земли, Воды и Воздуха. Все они состоят из комплекса процедур, воздействующих на внутренние ресурсы организма и направленных на восполнение жизненной энергии, восстановление душевного равновесия и хорошего настроения.

Сила Воды

Снимет усталость и вдохновит на новые свершения программа «Сила Воды». Она специально создана для тех, кто стремится к внутреннему равновесию и умиротворению, но в то же время стремится быстро адаптироваться к изменениям.

В этой программе предусмотрена гидрованна с морской водой, общий массаж, обёртывание с морской водой и чайная церемония.



Сила Земли

Ощутить целительную энергию Земли, наполниться её силой и гармонией, почувствовать любовь к жизни поможет SPA-программа «Сила Земли», которая создана для поддержания здоровья тела и духа.

Программа включает хамам, пилинг рукавичкой Кесса, масляный массаж и чайную церемонию.



Сила Воздуха

Для творческих натур подойдёт SPA-программа «Сила Воздуха», которая наполнит вдохновением и уверенностью в своих начинаниях.

После этой программы, в которую входят сухой флотинг, релакс-массаж, обёртывание Comfort Zone и традиционная чайная церемония, мысли становятся ясными и в полной мере раскрывается творческий потенциал.



SPA-клуб АРТ-салона предлагает новые парные программы:

- Девичник «Тропическое наслаждение»
- Конструктор (самостоятельный подбор процедур)
- «Посещение SPA» (3 человека – 5 тыс. руб.)

Салон красоты
«АРТ»: Иркутск,
Киевская, 18.
Единый телефонный
номер:
8 (3952) 50-45-45



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



НОВЫЙ УРОВЕНЬ КОМФОРТА

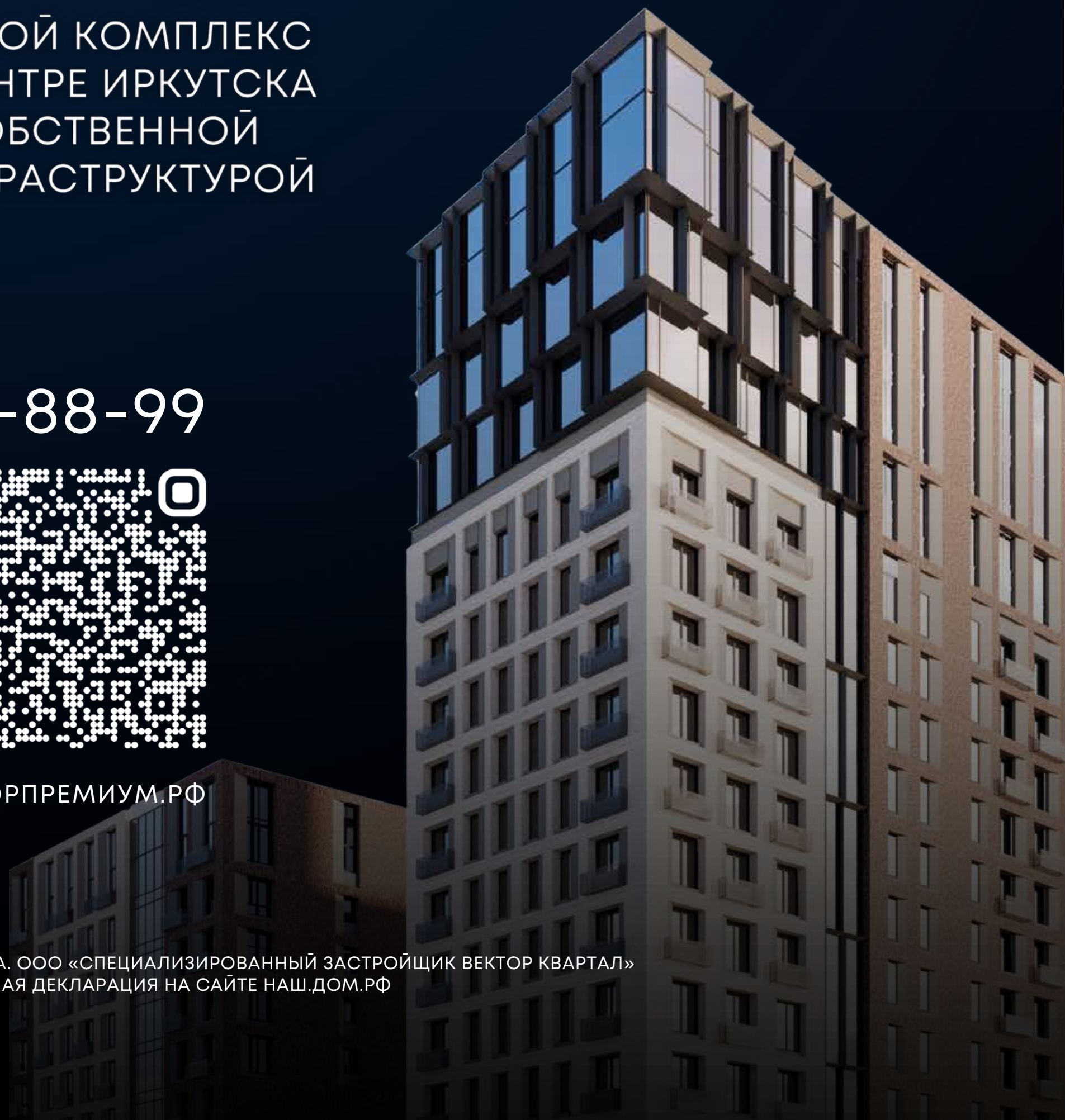
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
В ЦЕНТРЕ ИРКУТСКА
С СОБСТВЕННОЙ
ИНФРАСТРУКТУРОЙ

99-88-99



ВЕКТОРПРЕМИУМ.РФ

РЕКЛАМА. ООО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК ВЕКТОР КВАРТАЛ»
ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ



Теперь не для всех

Кто сможет взять сельскую ипотеку в 2025 году?

Правительство РФ ужесточило условия сельской ипотеки на 2025 год. Теперь льготная программа доступна только тем, кто трудится в агропромышленном комплексе (АПК) или социальной сфере на селе, а также участникам СВО и их супругам. Эти категории заемщиков могут рассчитывать на кредит до 6 млн рублей под 3% годовых на срок до 25 лет. Программа позволяет приобретать или строить жилье в сельских районах, агломерациях и опорных населенных пунктах. В чем причина изменения условий? Как они отразятся на рынке? Разбираемся вместе с экспертами.

«РАБОТАТЬ В АПК – ОБЯЗАН»

Одно из ключевых изменений – обязательство заемщика работать по трудовому договору в АПК или социальной сфере на селе либо заниматься индивидуальным предпринимательством в АПК в течение пяти лет после заключения кредитного договора.

Прекращение трудовых отношений допускается, но на поиск нового места работы отводится полгода. Заемщик обязан предоставлять банку сведения о месте работы не реже, чем раз в полгода, иначе банк может повысить ставку. Эти требования действуют до конца 2025 года.

«ЗАДАЧА – СБИТЬ АЖИОТАЖ»

Новые требования к сельской ипотеке были предсказуемыми для экспертов рынка. Директор регионального филиала Россельхозбанка Наталья Баркова отмечает, что ожидания касались в основном требований к заемщикам и месторасположению приобретаемых объектов.

«Новые меры призваны привлечь и удержать специалистов в агропромышленном комплексе, а также предотвратить излишний спрос на фоне

сокращения других льготных жилищных программ, который мы наблюдали в прошлом году. В целом ожидаем положительного эффекта, надеемся, что жители Иркутской области, заинтересованные в жилье, будут переезжать на сельские территории и вести там свою деятельность», – подчеркнула Наталья Баркова.

«ПРОГРАММА – ДЛЯ СЕЛА»

Ирина Маджара, руководитель ипотечного центра Альфа-Банка в Иркутске, считает, что доступность программы сельской ипотеки противоречила ее первоначальной цели – развитию сельских территорий и привлечению рабочих кадров.

«Практика показала, что большинство сделок по сельской ипотеке были заключены городским населением. Теперь программа станет менее доступной для широкой массы потребителей, и я прогнозирую сокращение числа сделок и объемов выдачи», – говорит Ирина.

Ранее программа сельской ипотеки демонстрировала рекордные показатели. По данным Минфина, в 2023 году в России было выдано 84 миллиарда рублей по сельской ипотеке, а в 2024 году – уже 119,7 миллиарда рублей (рост на 42%).



«ИЖС ПОКАЖЕТ СПАД»

Индивидуальное жилищное строительство (ИЖС) в Иркутской области в последние годы демонстрировало впечатляющие результаты. Если в 2020 году было введено в эксплуатацию 645 тысяч квадратных метров, то в 2024 году этот показатель вырос почти вдвое, достигнув 1,2 миллиона квадратных метров. Локомотивом роста стали льготные

программы, такие как сельская ипотека, семейная ипотека и ипотека с государственной поддержкой. Однако сейчас существуют предпосылки для замедления темпов ИЖС. Ирина Маджара прогнозирует, что отрицательная динамика станет заметной уже во второй половине 2025 – начале 2026 года, поскольку текущие проекты реализуются еще по договорам, заключенным в 2024 году. «В 2024-2025 годах рынок столкнулся с серьезными вызовами: за-

вершение программы «Господдержка 2020», изменения в государственном регулировании строительства ИЖС по договорам подряда, переход на расчеты через эскроу-счета, а сейчас рынок «накрыли» изменения по сельской ипотеке. Всё это оказывает влияние на сектор ИЖС», – резюмирует Ирина Маджара. Эксперт Альфа-Банка рекомендует обратить внимание на семейную ипотеку, которая остаётся самой доступной и широкой льготной программой.

«В Крыму могут рождаться великие вина»

Эта фраза – девиз винодельческой компании «ВК Сатера», которая является ярким примером новой волны крымского виноделия. Уже 20 лет она делает высококачественные вина из винограда, выращенного в Крыму – в окрестностях древней столицы полуострова Бахчисарай и в долинах рек Кача и Чёрная.

История «ВК Сатеры» началась в 2001 году с аренды, а позже – покупки старого винодельческого завода, его реставрации и технологического обновления. Компания поставила перед собой амбициозную цель – доказать, что российские вина такие же конкурентоспособные, как и европейские. Сейчас на четырёх виноградниках предприятия общей площадью 170 га представлен очень разнообразный сортовой набор, почти вся европейская классика: каберне фран, каберне совиньон, мерло, пти вердо, сира, санджовезе, шардоне, совиньон блан, рислинг и другие (всего – 21 сорт). Компания производит миллион бутылок в год, но масштабного увеличения производства не планируется, так как основное для нее – это качество вина. Предпочитает оставаться средней – «бутиковой» – по объемам выпускаемой продукции. Основной винный бренд – ESSE – был создан в 2005 году. Название бренда «заимствовано» из художественной литературы: определение эссе как произведения, написанного в свободной, индивидуальной манере изложения, полностью от-



Фото из личного архива О. Ковальчук

ражает его суть. В мире отечественного вина бутиковые напитки ESSE с ярким вкусом и щедрым ароматом считаются необычными и нестандартными. Они уже не только приобрели широкую известность в России, но и получили прекрасные отзывы на международных дегустациях. В Иркутске продукция компании «ВК Сатера» представлена в винотеке «Монополь».

В коллекции ESSE, к примеру, выделяется Muskat Orange – вино с многоуровневым щедрым ароматом, как и сам сорт Мускат, который в виноделии считается достаточно «парфюмированным». А поскольку Muskat Orange изготавливается из белого винограда по технологии красного, у него получается очень богатый вкус, напоминающий, например, курагу или розовые лепестки.

Не менее интересное белое вино Ркацетели Сюр-ли с брожением в бочке из французского дуба и выдержкой на осадке, что формирует в напитке особый, дрожжевой след. У этого вина насыщенный свежий вкус, а в аромате сплетаются цветочные оттенки, сливочные и пряные нотки, нюансы цитрусовых фруктов.

Ещё один необычный напиток бренда ESSE – красное вино

RIDICULE («Ридикюль»), в основе которого присутствуют красный виноград Сира и совсем немного – «на кончике ножа» – сорт белого винограда Вионье. За счёт этого сочетания вкус вина получается лёгким – не зимним, и вполне соответствует своему необычному названию.

Все эти вина очень хорошо отражают весеннее настроение и подходят для пикников, когда окружающий воздух насыщен ароматами цветущих деревьев и трав.

КСТАТИ

Компания «ВК Сатера» активно занимается развитием туризма. Объектом показа являются собственные виноградники: весной акцент делается на зарождении и цветении виноградной лозы, летом – на сборе урожая. Дегустация вин проводится непосредственно на винограднике – в видовом ресторане Sunset.

t.me/monopolirk

ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

Карьера в АПК? Перспективно!

Возможности платформы «Свое» представил РСХБ на форуме «Развивайся в Аграрном»

Россельхозбанк (РСХБ) представил возможности цифровой платформы «Свое» студентам-аграриям в рамках образовательного форума «Развивайся в Аграрном». Мероприятие состоялось на базе Иркутского аграрного университета им. И.И. Ежевского. Участие в нем приняли более 50 учащихся 1-4 курсов профильных ССУЗов и вузов. Цель встречи – повышение информированности о карьерных возможностях банка и ведущих компаний – работодателей в сфере АПК региона, привлечение на практику и стажировку.



Специально для молодежи банк создал цифровую платформу «Я в Агро», которая объединяет всех, кто хочет учиться, развиваться и строить карьеру в агросекторе. Абитуриенты могут получить помощь в выборе профессии, пройдя тесты на профессиональную ориентацию, а студентам доступен сервис создания резюме при помощи специального конструктора

Наталья Баркова, директор Иркутского филиала Россельхозбанка

Директор Иркутского регионального филиала РСХБ Наталья Баркова рассказала участникам о том, что сельское хозяйство является одной из наиболее быстро и стабильно развивающихся отраслей экономики нашей страны. На предприятиях используется высокотехнологичное оборудование, новейшие технологии, поэтому сфера нуждается в высококвалифицированных специалистах. В отрасли могут найти дело всей жизни специалисты самых разных направлений: механизаторы, агрономы, IT-специалисты, маркетологи и другие. С целью поддержки сельхозтоваропроизводителей РСХБ создана цифровая экосистема «Свое», в которую входят крупнейший в стране маркетплейс товаров и услуг для сельхозпроизводителей Своё Фермерство, ведущий интернет-магазин фермерской еды Своё Родное, сервис для покупки агротуров Своё За городом и площадки для приобретения недвижимости и обустройства жизни Своё Жильё и Своё Село, а также платформа Всё Своё. Особое внимание спикер уделила платформе для подбора кадров в АПК «Я в Агро».

«Россельхозбанк, совмещающая в себе функции кредитной организации и института развития агропромышленного комплекса, содействует популяризации сельского хозяйства и активно поддерживает молодежь, которая решила связать свою жизнь со сферой АПК. Банк работает комплексно и сразу по нескольким направлениям. Это и образовательные проекты, и стипендиальные программы для студентов российских аграрных вузов. Специально для молодежи банк создал цифровую платформу «Я в Агро», которая объединяет всех, кто хочет учиться, развиваться и строить карьеру в агросекторе. Абитуриенты могут получить помощь в выборе профессии, пройдя тесты на профессиональную ориентацию, а студентам доступен сервис создания резюме при помощи специального конструктора. Здесь же можно найти площадку для прохождения практики,

стажировки или даже работы как в крупных компаниях АПК, так и в небольших хозяйствах. На данный момент на платформе представлено более 19,5 тыс. вакансий», – отметила Наталья Баркова.

По данным платформы, в топ-5 наиболее востребованных позиций входят профессии: тракторист, ветеринар, агроном и водитель. Уровень заработной платы в 2-2,5 раза превышает средний по стране, а в 2024 году отрасль впервые продемонстрировала наиболее высокую динамику роста предлагаемых зарплат, опередив, в том числе, сферу IT-технологий.

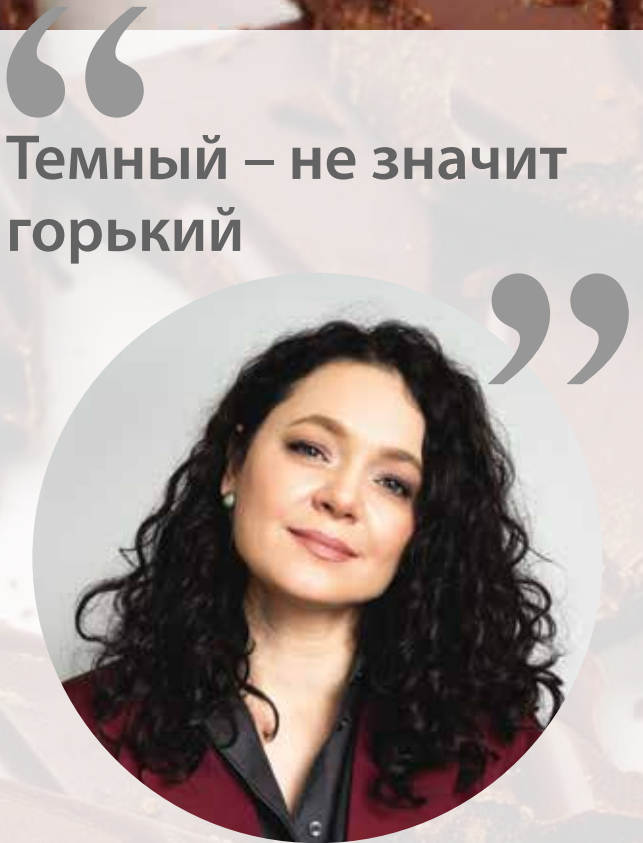
Кроме того, платформа оказывает поддержку образовательным учреждениям в привлечении абитуриентов и удержании студентов старших курсов в сфере АПК, предоставляя возможность создания персонализированных страниц образовательных учреждений, публикации предстоящих знаковых событий, цифровизации процесса обучения, трудоустройства выпускников в ведущие компании АПК и многое другое. В завершении встречи Наталья Баркова ответила на вопросы студентов, которые в основном касались условий прохождения стажировок в банке и на ведущих предприятиях АПК региона.

«Сегодня на форуме «Развивайся в аграрном», во время лекции Натальи Викторовны Барковой, мы получили много полезной информации, провели интересную беседу в формате вопрос-ответ, затронули каждую платформу «Свое» и в каждой разобрались подробно. Считаю, что вся информация была полезной, для кого-то новой, а для кого-то – возможностью ещё раз более подробно во всём разобраться. Большое спасибо, что уделили нам своё время и ознакомили с возможностями и преимуществами РСХБ», – отметила студентка третьего курса Иркутского аграрного техникума Екатерина Бердникова.

АО «Россельхозбанк», генеральная лицензия Банка России 3349 от 12 августа 2015 года. На правах рекламы.



Фото из архива компании



4 вопроса о шоколаде с высоким содержанием какао

Евгения Каратаева, создательница бренда KARAT

Любите ли вы горький шоколад? А темный? В чем разница? «Качественный темный шоколад вовсе не обязан быть горьким, особенно если это bean-to-bar шоколад, – говорит совладелица бренда «Инжинирия» и создательница бренда KARAT Евгения Каратаева. – Он бархатистый, нежный, с ореховыми, фруктовыми, ягодными нотами. Очень разный». Разбираемся в терминологии, особенностях продукта и его пользе вместе с экспертом.

1. В чем разница между темным и горьким шоколадом?

С точки зрения законодательства и классификации, темный и горький шоколад – это один и тот же тип шоколада, разница – в объеме общего процента какао-продуктов в изделии. И этот шоколад не содержит молока.

– Под какао-продуктами понимают: какао тертое, какао-порошок, какао-масло, – поясняет Евгения. – В темном шоколаде содержание какао-продуктов от 50 до 70%. А горький шоколад – это шоколад с содержанием какао от 70 до 100% по ГОСТу.

2. Откуда в России появился термин «горький шоколад»?

Как говорит Евгения, термин «горький шоколад» сегодня встречается исключительно в нашей стране. В международной практике используют термин dark chocolate («темный шоколад»), и он охватывает весь спектр – от 50% до 100% какао. Иногда добавляют уточнения: extra dark, intense, unsweetened, но формулировка «bitter chocolate» не применяется.

– Термин «горький» – родом из СССР, – рассказывает эксперт. – Тогда использовались дешевые и часто низкокачественные какао-бобы, плюс обжарка и переработка были без какого-либо углубления; баланса вкуса никто не добивался – шоколад буквально был горьким. Так термин «горький» стал обыденным обозначением шоколада с высоким процентом какао и «жестким вкусом». Формулировка перекочевала в маркетинг, упаковки, ГОСТы – и осталась.

3. Почему это может быть проблемой?

Во-первых, потому, что горечь – это не обязательное свойство темного шоколада, а результат использования для продукта сырья низкого качества, неудачной ферментации бобов, агрессивной обжарки. Во-вторых, термин «горький» воспринимается как оправдание: «Шоколад не сбалансированный? Не беда: это горький шоколад, он таким и должен быть». В результате потребитель избегает темного шоколада, считая его по определению «горьким». Без ожидания какой-либо кислотности и сладости с нотами ягод, фруктов, цветов, ореха, особенно если на упаковке написано слово «горький».

– Но если вы ищете шоколад с глубоким, сложным вкусом, смотрите на процент какао, происхождение какао-бобов и состав, – рекомендует Евгения Каратаева. – Качественный темный шоколад вовсе не обязан быть горьким, особенно если это bean-to-bar шоколад. Он бархатистый, нежный, возможно, с нотами миндаля, лесного ореха, меда, карамели, маракуйи или вишни. Это зависит в первую очередь от страны произрастания какао и ряда других факторов. Если вы пробовали только промышленный «горький» шоколад – дайте шанс плиткам с надписью bean-to-bar. Там – целый мир вкусов!

4. Темный шоколад – это польза или вред?

Если употреблять шоколад в умеренном количестве (до 30 г в день), то польза и удовольствие обеспечены вам 100%, говорит Евгения.

– Ведь темный шоколад – это богатый природный источник минералов (магний, железо, цинк), антиоксидантов, которые поддерживают здоровье сосудов, а теобромин и кофеин мягко стимулируют нервную систему, улучшают концентрацию и настроение.

t.me/otbobadobabra



«ОТ БОБА ДО БАБРА»

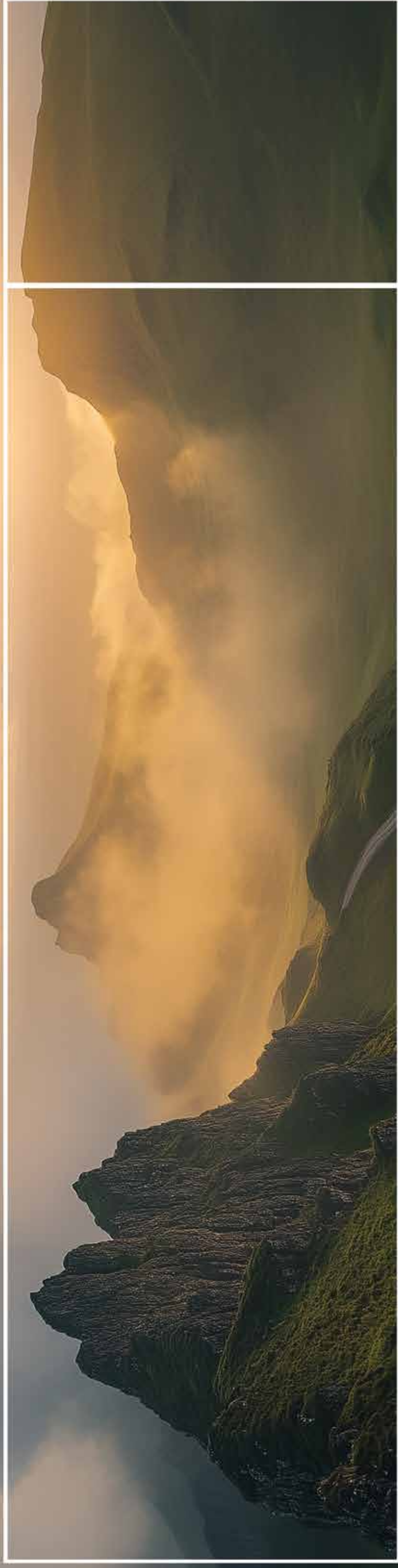




Окна и двери премиального качества
из алюминиевого профиля для дома и бизнеса

664007, Г. ИРКУТСК,
УЛ. ФРИДРИХА ЭНГЕЛЬСА,
Д.8, ОФИС 302

+7 (3952) 484-777
PROSTORGROUP.RU



Мы предлагаем видеть шире,
видеть больше, выходить за
рамки привычного, чтобы
обеспечить простор для идей
и мыслей.

Смотрите шире с
PROSTOR
GROUP®

