

газета

дело

АВГУСТ, 2025 | № 7(157)

**девелопмент |**

Алексей Чудаков – о сложностях и преимуществах мультирегионального девелопмента

8

компании |

Как Александр Спешилов при поддержке КРИО запустил новый завод в Черемхово

14

**экология |**

Энергетики вручили надёжным партнёрам «зелёные сертификаты»

21

Рынок недвижимости: новая реальность



Игроки иркутского строительного рынка оценили ситуацию в отрасли и дали прогнозы

| 2



РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ: КАК КОМПАНИИ АДАПТИРУЮТСЯ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ?

Вот уже год российские девелоперы живут без массовой льготной ипотеки. Но при этом, судя по статистике, в Иркутской области темпы строительства почти не снижаются. А по сравнению с последним спокойным 2019 годом объемы и вовсе выросли. Что происходит на рынке – он адаптировался к новым правилам или шторм еще впереди? На какие финансовые инструменты в отсутствие ипотеки рассчитывают застройщики? Что ждет отрасль в обозримом будущем? На эти вопросы отвечали участники круглого стола «Рынок недвижимости: Идеальный шторм или новая реальность?», организованного SIA.RU и «Газетой Дело».

«РАЗРЕШЕНИЕ НЕ ЗНАЧИТ СТРОЙКА»

Парадоксальную статистику демонстрируют не только текущие проекты. Аналогичная ситуация складывается и с цифрами по разрешениям на строительство (РНС). За полгода 2025 года, по данным мэрии Иркутска, застройщики получили 12 новых разрешений, притом что за весь прошлый год – 19.

По мнению генерального директора ГК «ДомСтрой» Татьяны Красноштатновой, такая динамика просто отражает специфику отрасли.

– РНС – это еще не стройка. Во-первых, проект должен получить одобрение банка, а банки сейчас анализируют все еще более внимательно, чем раньше. Во-вторых, не факт, что реализация вообще начнется. Есть застройщики, которые получают РНС на большой участок, а потом осваивают его поэтапно, – объясняет она.

Руководитель ипотечного центра «Альфа-Банк» в Иркутске Ирина Степанова.

Маджара предлагает обратить внимание не на текущее строительство, а на планы следующих лет. Так, по данным сайта нашдом.рф, в 2024 году в Иркутской области ввели 400 тысяч квадратных метров [многоквартирного жилья], на 2027-й заявлено только 267 тысяч, а на 2028 год – 19 тысяч квадратных метров.

– Наверное, у каждого застройщика есть в столе разрешение на строительство, возможно, даже готовый проект – но компания не выйдет на площадку за три месяца. Даже если появятся условия, девелоперам надо сформировать проектную декларацию, получить проектное финансирование – на всю подготовку потребуется 6-9 месяцев, прежде чем они начнут строить.

Поэтому количество РНС – это еще не заявленный объем, – подчеркивает она.

Оценить то, что происходит с отраслью достаточно сложно, потому что в целом она достаточно непрозрачная, отмечает директор Иркутского филиала «БКС Мир Инвестиций» Татьяна Степанова.

– При этом по финансовой составляющей крупных компаний мы видим, что у многих из них на текущий момент уже складываются достаточно сложные ситуации. Конечно, у каждой компании свой риск-менеджмент. Каждая компания по-разному адаптируется к изменениям, что звучало в дискуссии. Но среди мелких застройщиков мы с большой вероятностью увидим дефолты, скорее всего, даже к концу текущего года, – полагает она.

«ДО 90% ИПОТЕКИ СЕГОДНЯ – ЭТО ЛЬГОТНЫЕ ПРОГРАММЫ»

В конце прошлого года, когда коммерческая ставка по ипотеке перешагнула рубеж в 30% годовых застройщики заговорили о том, что началось моральное отторжение этого продукта: он оказался недоступен для абсолютного большинства. Однако

вслед за снижением ставки ЦБ вниз пошла и ставка ипотечных кредитов – в июле она опустилась ниже 25%. Вызывало ли это оживление среди заемщиков?

Участники круглого стола признали, что 25% – это еще заградительный уровень. По сравнению с прошлым годом объемы выданной в Иркутской области ипотеки сократились вдвое: 14 млрд рублей за пять месяцев 2025 года, против 30 млрд за аналогичный период 2024-го. Причем, по оценкам Ирины Маджары, до 90% выданных ипотечных кредитов – льготные. Об этом говорит средневзвешенная ставка – 6% на первичном рынке, и 10% на вторичном.

– На вторичном рынке тоже идут продажи по льготным ипотечным программам – на готовое жилье от застройщиков по увеличенным лимитам. А нечестные займы по коммерческим ставкам редко берут на полную стоимость квартиры. В основном это докредитовка: люди сняли все средства с депозитов, вывели из ценных

бумаг, а если не хватило 600-800 тысяч рублей, миллиона – вот эту сумму и взяли кредит, – поясняет Ирина Маджара.

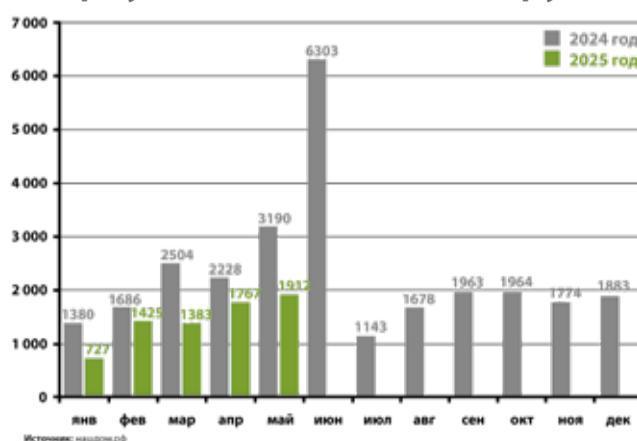
Большим подспорьем, по ее наблюдениям, остается материнский капитал – с ним проходит почти каждая четвертая сделка.

– В целом ипотека вновь станет привлекательной для населения, когда ставка по ней приблизится к 15%, поскольку большую часть времени рынок жил при 12-13%, – считает эксперт.

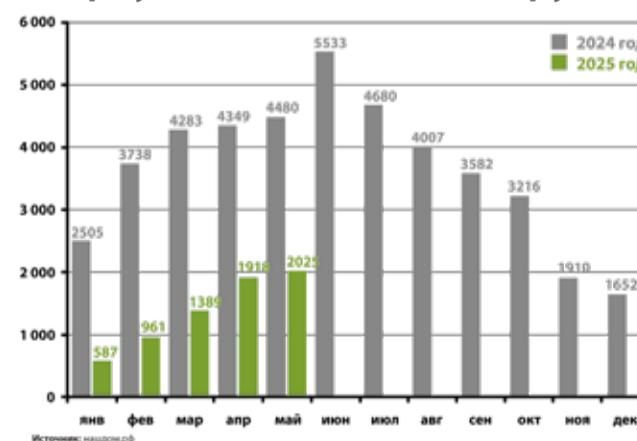
На ПМЭФ строителей призвали в условиях высоких ставок обратить внимание на альтернативные финансовые инструменты: облигации, выпуск акций застройщиками, коллективные инвестиции, инструменты, привязанные к индексу квадратного метра. Однако участники строительного рынка не спешат следовать этому совету. Главным образом потому, считает сооснователь ГК «Вместе» Аркадий Астрахан, что ЦФА и облигации имеют очень высокие трансакционные издержки.

В ЦИФРАХ

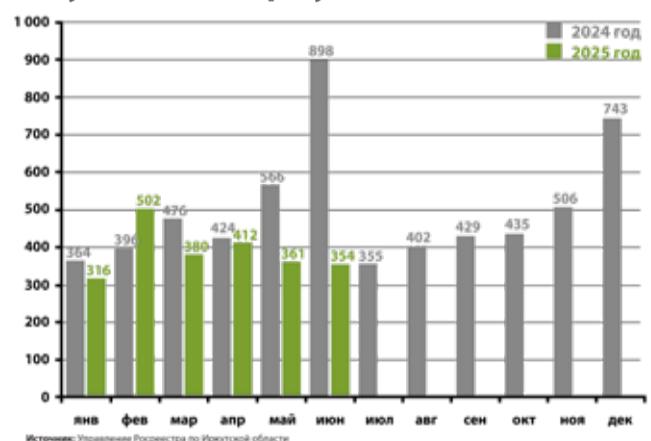
Ипотека: новостройки. Иркутская область (млн руб.)



Ипотека: вторичное жилье. Иркутская область (млн руб.)



Количество договоров долевого участия. Иркутская область



ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ,
РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 16+

газета
дело

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

Главный редактор:

Дементьев 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».
№7 (157)
Дата выхода в свет: 08.08.2025 г.
Отпечатано в «Облинформпечать –
Международный департамент».
Адрес типографии:
664003, Иркутская область,
г. Иркутск, ул. Сухэ-Батора, д. 18.
Заказ №9. Тираж 4000 экз.

Газета зарегистрирована
Управлением Федеральной
службы по надзору в сфере
связи, информационных
технологий и массовых
коммуникаций по Иркутской области
19.08.2011 г.
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 несет.

– Делать выпуск на маленькую сумму бессмысленно, а для крупных заимствований в Иркутске нет достаточно масштабных застройщиков. Те девелоперы, которые в силу своих масштабов могли бы в перспективе 2-3 лет претендовать на этот инструмент, структурно не готовы к тому, чтобы выходить на публичный рынок с заимствованиями. Им проще и выгоднее использовать либо частные займы, либо бридж-кредитование для пополнения земельного банка, – говорит Аркадий Астрахан.

По его мнению, наиболее реальная альтернатива ипотечным и проектным деньгам – это государственные программы, вроде жилья для военных, детей-сирот и т.п. Но все они рассчитаны на массовый эконом-сегмент, который в Иркутске сейчас практически отсутствует.

– Государство в последние год-два года ясно дало нам понять, что рассчитывать надо на себя, – выражает свою точку зрения директор по маркетингу и продажам ЖК «Аквамарин», «Лотос» и ZENITH* Евгений Балабанов. – Поэтому мы и рассчитываем на себя и сами ищем инструменты для дальнейшей работы.

«РАСПАКОВЫВАТЬ ДЕПОЗИТЫ НАСЕЛЕНИЕ НЕ СПЕШИТ»

Теоретически у рынка остаются и другие потенциальные источники средств – например, депозиты населения. По данным ЦБ, их суммарный объем достиг уже 59 триллионов рублей. Однако вкладчики пока не торопятся перекладывать их в недвижимость несмотря на то, что доходность вкладов и депозитов снижается вместе с ключевой ставкой.

По мнению Татьяны Красноштановой, это ожидаемо: люди выбирают самый простой способ получить доход.

– Если рассматривать недвижимость как инвестиционный инструмент, то чаще всего речь идет о покупке недвижимости для сдачи ее в аренду или для перепродажи после ввода в эксплуатацию. Доходность при аренде может составлять около 15% в год, при продаже – 20-30%, – поясняет Татьяна Красноштанская. – Это неплохо, но, чтобы получить такие проценты, нужно приложить усилия.

Тем более, что недвижимость всегда была консервативным инструментом, особо большой доходности от нее обычно не ожидали. Хотя последние лет пять инвестиции в нее действительно были привлекательными, отмечают участники круглого стола.

При этом Евгений Балабанов указывает на то, что, если у человека есть потребность в жилье, он «распакует» депозит, какой бы ни была ставка.

– Другое дело те, для кого важна инвестиционная составляющая. Тут многое зависит от умения выстроить диалог с потенциальными покупателями. Мы в своих проектах, например, сделали ставку на постепенный рост стоимости квартир с каждым этапом стройки. Мы не ставим максимальные цены в самом начале, и человек, который входит в проект, понимает, насколько вырастет в цене его приобретение к моменту передачи ключей. И это работает, – комментирует Евгений Балабанов.

«МОРКОВКА РАСТЕТ, А ОСЛИК ХУДЕЕТ»

«МОРКОВКА РАСТЕТ, А ОСЛИК ХУДЕЕТ»

Татьяна Степанова предположила, что массовый сдвиг произойдет, когда ключевая ставка приблизится к 10-12%.

– Это станет психологической точкой, когда даже консервативные инвесторы будут вынимать свои активы из банков, и нести их в большем объеме и в рынок недвижимости, и в другие инвестиционные инструменты, – отметила она.

Однако девелоперы достаточно аккуратны в своих ожиданиях.

– Рассуждения про эти 59 триллионов рублей, которые, возможно, когда-нибудь переложат в недвижимость, и строительную отрасль, напоминают мне историю про ослика и морковку. Морковка все растет, а ослик, идя за ней, все худеет, – иронично замечает руководитель «ВСС Дом» Антон Кондратьев.

Заместитель генерального директора ГСК «Восток Центр Иркутск» Наталья Зверева, подчеркивает, что у большей части населения, вклады невелики – от нескольких сотен до, максимум, миллиона-двух рублей.

– Их не хватит даже на первоначальный взнос. И, конечно, эти люди будут ждать понижения ставки на ипотечные кредиты как минимум до уровня 14, а скорее всего 12% годовых. В России это нормальная ставка, мы с ней жили до появления господдержки. Другое дело, что пока они ждут, недвижимость растет в цене, – рассуждает она. – Даже те потребители, которые имеют необходимые суммы на счетах, обычно не считают вдогонку: они видят, что могут заработать 20% на депозитах, но при этом не учитывают, что квартира за это время подорожает на 30%. Достаточно посчитать – и станет ясно: жить нужно сейчас.

«ВАЖНО «РАЗЛОЖИТЬ ЯЙЦА В РАЗНЫЕ КОРЗИНЫ»

На фоне охлаждения рынка много квартирного жилья застройщики пошли в сегмент офисной, гостиничной недвижимости, рынка малоэтажного жилья. При этом сами компании признаются, что это ни одна из этих сфер не сулит легких денег, везде свои риски и ограничения, но бизнесу важно «разложить яйца в разные корзины».

С одной стороны, девелоперам, имеющим опыт работы с проектным финансированием и эскроу-счетами в МКД, становится интересен рынок ИЖС, отмечает Антон Кондратьев. Сейчас он как раз переходит на эти инструменты, что, с одной стороны, делает его более прозрачным и упорядоченным, с другой – выдавливает с него мелкие фирмы и индивидуальных предпринимателей, которые не умеют, а часто и не могут, прийти в банк и показать «красивый» баланс, опыт строительства и финансовая модель стройки.

– Мы видим, как рынок ИЖС чистится. Мы также видим, что на нем нет комплексного подхода – в целом по России очень мало команд сейчас работают рынке загородной недвижимости, мало кто готов заходить на него с проектами целых поселков. И в этом наше конкурентное преимущество, – считает руководитель «ВСС Дом».

С другой стороны, Ирина Маджара напоминает, что механизм эскроу и проектное финансирование

объективно приведут к росту цен на индивидуальное жилье. Купить дом на 150 квадратов по цене городской студии впредь вряд ли получится – и это отсечет тех покупателей, которые выбирали ИЖС, потому что это было дешевле городского жилья.

– Но мы видим, что меняется и покупатель – сейчас это люди 30-35 лет, которых интересует именно формат жизни за городом. Тем более, что сейчас загородные проекты наполняются той инфраструктурой, что есть в городе – школами, садиками, магазинами, – парирует Антон Кондратьев.

«НАС ЖДЕТ ДЕФИЦИТ ЖИЛЬЯ ЧЕРЕЗ 2-3 ГОДА»

Что касается прогнозов на ближайшее будущее, участники круглого стола сходятся во мнении, что рынок «первички» ожидает дефицит и рост цен. На это указывает снижение декларируемых объемов ввода жилья.

– Чтобы его не было, нужно сейчас покупать земельный банк, сейчас проектировать, сейчас получать разрешения на строительство, чтобы выводить через полтора года на экспозицию жилые комплексы. Я думаю, что текущие проекты будут достроены, но новых в 2026 году ввиду дороговизны ипотеки будет значительно меньше, несмотря на полученные РНС, – считает Аркадий Астрахан.

Он обращает внимание на то, что сейчас, по сути, копится отложенный спрос. И он будет реализован, когда ставка упадет до психологически приемлемого уровня – 12-15%. И этот массовый спрос наложится на дефицит предложения, что приведет к скачкообразному росту цен, полагает эксперт. При этом подорожает и вторичное жилье – потому что часть нереализованного спроса сместится в этот сегмент.

В этих условиях важно не снижать качество продукта, стремясь оптимизировать сметы, уверен директор по стратегическому маркетингу компании «Грандстрой» Иван Фоминых. По его мнению, для бизнеса сейчас наступило время «точить ножи» – внедрять новые технологии в процессы компании, повышать, с одной стороны, операционную эффективность, а с другой стороны – держать марку.

– Наш опыт показывает, что если ответственно подходить к качеству продукта, с вниманием к деталям, то получаются реально прорывные проекты, в которых стоимость недвижимости опережает средние темпы роста на вторичном рынке. Мы сейчас наблюдаем интересную тенденцию, когда достаточно значительная часть наших покупателей – это владельцы частных загородных домов, которые вкладывают капитал в качественный городской продукт, – комментирует он.

В целом участники стола признают, что ситуацию на рынке недвижимости нельзя назвать кризисом: объемы строительства не падают, выручка не падает, массовых банкротств не наблюдается. Да, продажи снизились, но они есть – нельзя расти все время, на любом рынке есть периоды подъема и спада. Скорее это условия, которых еще не было вчера. Но строители привыкли подстраиваться под новые правила игры, которые диктует реальность, закладывают возможные риски в проекты еще на старте и меняются в ответ на внешние вызовы.

Екатерина Демидова

Фото на обложке: А. Шудыкин

* – Зенит

КСТАТИ



Очередей из сильных подрядчиков на строительство соцобъектов нет

– Виктор Ильичев, основатель ГК «ВостСибСтрой»

В поисках альтернативных сегментов строительства логичным шагом кажется выход на рынок социальных объектов: потребность в школах и больницах не исчезает, заказчик – государство, куда надежнее. Тихая гавань в условиях идеального шторма. На самом деле в ней так много подводных камней, отмечает Виктор Ильичев, основатель ГК «ВостСибСтрой», что редкий застройщик рискует заходить на этот рынок. Только самые опытные и устойчивые компании.

«Надо идти туда, где есть финансирование»

За более чем тридцать лет работы «ВостСибСтрой» выработал правило: идти туда, где есть финансирование, а не где привычно. Подрядный опыт компании включает и коммерческие, и бюджетные стройки, в том числе школы и детские сады в Иркутске и Иркутском районе.

– Однако сегодня мы сталкиваемся с тем, что федеральное финансирование социальных объектов, сведено к минимуму. И это касается не только Иркутской области – мы ведем стройки и в других регионах Сибири и Дальнего Востока и видим, что такая картина характерна для большинства территорий. Почему так происходит – понятно. Непонятно, когда все изменится, – отмечается Виктор Ильичев.

«Возвести школу за свой счет у нас ни один девелопер не сможет»

В западных регионах страны есть примеры, когда девелоперы берут на себя строительство социальной инфраструктуры, включающей школы и детские сады, в рамках комплексного развития территорий и затем передают ее муниципалитету. Однако в Сибири, по словам Виктора Ильичева, такие проекты «не летают» – нет таких крупных компаний с большим объемом собственных средств и высокой маркой, и объемы жилья не те, и себестоимость квадратного метра иная.

– Максимум, на что у нас застройщик сегодня может пойти без ущерба для рентабельности проекта – это передача муниципалитету земельного участка под соцобъект с выполненной проектно-сметной документацией, прошедшей Госэкспертизу. Даже ДОМ. РФ, когда разыгрывает участки, прописывает в договорах право застройщика не строить соцобъекты за свой счет, – говорит основатель «ВостСибСтроя».

И компании, и региональные власти, безусловно, ищут выход, но это, скорее, напоминает притчу о том, как сшить семь шапок из одной шкуры. Поскольку перед областью встает необходимость и завершить начатое строительство, в том числе проблемных объектов, и запланировать капитальные ремонты существующих школ, садиков, больниц.

«Любая стройка в сложившемся квартале вызывает возмущение»

Не упрощают застройщикам жизнь и сами граждане. Практически каждая точечная застройка – а немало социальных объектов в Иркутске запланированы в уже сложившейся структуре городских кварталов – вызывает возмущение местных жителей.

– Уже сложилось такое понятие: общественный терроризм. Что бы ни строили – жилье, детский сад, как мы на Нижней Лисихе, – жалобы будут. Сегодня люди знают, как действовать, куда писать: легко собрать подписи под жалобой и направить ее главе Следственного комитета РФ Александру Баstryкину или Генеральному прокурору РФ Игорю Краснову, – констатирует Виктор Ильичев.

Проект школы в Хрустальном парке, например, из-за жалоб и требований жителей пришлось приостановить.

«Застройщики – по определению оптимисты»

Есть и другие сложности – далеко не все подрядчики оправились от предыдущих потрясений строительного рынка. Много вопросов к качеству тех проектов, которые заказчик в лице города или области передает застройщикам. Далеко не всегда муниципалитеты в состоянии грамотно содержать и обслуживать уже построенные и переданные им объекты, что приводит к выходу из строя инженерных систем – и застройщик в рамках гарантийных обязательств вынужден эти поломки устранять, хотя его вины в них нет.

Поэтому очереди из хороших, сильных компаний, на которые регион мог бы положиться, на строительство бюджетных объектов по факту нет. Это хлопотно, это нерентабельно.

– Но мы – одни из немногих. Диалог между участниками рынка и властями идет, мы все вместе стараемся найти решение – и это хорошо, это внушиает оптимизм. Застройщики вообще оптимисты, поэтому мы с надеждой смотрим в завтра, и верим, что все наладится, – резюмирует Виктор Ильичев.

Материалы круглого стола
читайте на сайте SIA.RU



«Доступное жильё – это не риск, а расчет»

Татьяна Красноштанова, ГК «ДомСтрой»: почему компания делает ставку на покупателей со средним доходом

«Мы сознательно остаёмся в нише эконом-класса и строим доступное по цене жильё», – подчёркивает Татьяна Красноштанова, генеральный директор ГК «ДомСтрой». В условиях, когда рынок переориентируется на премиум-сегмент, компания делает ставку на покупателей со средним доходом.

«СОЗНАТЕЛЬНО ОСТАЁМСЯ В НИШЕ ДОСТУПНОГО ЖИЛЬЯ»

Когда в 2019 году рынок перешёл на проектное финансирование, казалось, что доступные цены на квартиры остались в прошлом. Новый порядок, диктуемый банками, выглядел несовместимым с задачей строить качественно и по разумной цене. Но в «ДомСтрое» считают иначе – и продолжают работать именно в этом сегменте.

– Многие коллеги-девелоперы сейчас предпочитают проекты бизнес- или премиум-класса, – говорит генеральный директор ГК «ДомСтрой» Татьяна Красноштанова. – Мы с пониманием к этому относимся. Но давайте будем реалистами: у нас средняя заработная плата в Иркутской области – 85 тысяч рублей. Возьмём, допустим, домохозяйство: муж и жена. Их общий бюджет не позволяет им достаточно быстро накопить 20% стоимости квартиры на первоначальный взнос по ипотеке, даже если они откладывают половину своего дохода. Пока они копят, цены на квартиры вырастают – и им снова не хватает. Это замкнутый круг. И таких людей очень много, и они нуждаются в более доступном жилье.

«ДомСтрой» сознательно остаётся в нише, которую рынок почти освободил. Причём не просто оста-

ётся – а развивает её. Так, жилой комплекс «Первый Ленинский квартал» признан лучшим ЖК-новостройкой Иркутской области по версии федерального конкурса ТОП ЖК-2025. (Проекты, участвующие в конкурсе, оцениваются в том числе по критерию соотношения цены и качества, – ред.).

– Ничего плохого в доступных проектах не вижу, – подчёркивает Татьяна. – И мы не планируем покидать эту нишу. И с большим удовольствием даём возможность большей части населения улучшить свои жилищные условия.

«МЫ НЕ ТОЛЬКО ДЕВЕЛОПЕРЫ»

Эконом-сегмент – это осознанный выбор, основанный на многолетней практике. С самого начала «ДомСтрой» развивался как строительная компания широкого профиля – с параллельным развитием производств, коммерческих, социальных и жилых проектов.

– Мы научились в этом сегменте работать. В первую очередь – потому что мы не просто девелоперы. Мы строители. Мы строим и соцобъекты, и дороги. У нас свои производства, – объясняет Татьяна Красноштанова. – Диверсификация всегда полезна – и в хорошие времена, и в непростые.

Наличие собственного производства строительных материалов, пла-

стиковых окон, бетона, асфальта, а также работа в смежных секторах позволяет, по словам Татьяны, контролировать себестоимость и меньше зависеть от рыночных колебаний.

«СТРОЙКА – ДЛИТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС»

Удивительно, но темпы текущего строительства в Иркутской области почти не падают, несмотря на сокращение выдачи ипотеки в 1,5–2 раза. По данным портала нашдом.РФ, иркутские девелоперы сократили текущие площади строительства лишь на 3–4%. А по сравнению с последним спокойным 2019 годом объемы даже выросли. По мнению Татьяны Красноштановой, это объясняется длинным девелоперским циклом.

– С момента, когда ты только зашёл в девелопмент и купил участок, до ввода дома в эксплуатацию проходит 4–5 лет. То, что мы видим сейчас, – это результат решений, принятых два-три года назад, – говорит она. – Тогда рынок был активным. Затраты на содержание земли и начатых проектов высоки, тормозить сейчас просто невыгодно.

Хотя «ДомСтрой» чувствует себя уверенно в своей нише, это вовсе не означает, что на рынке спокойно, признаёт Татьяна. Снижение доступности ипотеки, высокие ставки и общая экономическая турбулентность



Фото А.Федорова

остановили работу застройщиков.

– Вероятно, снижение темпов строительства мы все же увидим, но позже – в следующем году. Сейчас все ждут, что кто-то другой остановится, ры-

нок освободится, и можно будет зайти с выгодой. Но никто пока не останавливается.



Чистка, трансформация, новый клиент и новый продукт

Антон Кондратьев, «ВСС Дом», – о трендах на рынке загородной «малоэтажки»

Рынок ИЖС переживает сейчас глубокую трансформацию, считает руководитель «ВСС Дом» Антон Кондратьев. С чем связаны происходящие изменения, как они влияют на рынок малоэтажной загородной недвижимости, в том числе региональный, и готов ли к ним иркутский девелопер? Эксперт прокомментировал эти вопросы порталу SIA.RU и Газете Дело.

«ЧЁТКИЕ ПРАВИЛА ИГРЫ – ЭТО ПОЗИТИВНЫЙ ФАКТОР»

Что сейчас происходит с рынком ИЖС?

– По сути, с введением в 2024 году федерального закона №186 «О строительстве жилых домов по договорам строительного подряда с использованием счетов эскроу» в индивидуальном жилищном строительстве происходит примерно то же самое, что происходило с рынком многоквартирных домов после введения ФЗ №214.

Рынок ИЖС проходит глубокую трансформацию. В этой сфере было много случайных людей, а продукт – очень низкого качества, за исключением буквально единичных проектов загородных посёлков. И сейчас рынок чистится: часть компаний, как в многоквартирном строительстве, уйдёт с рынка, оставшаяся часть будет адаптироваться к новым правилам игры, которые государство делает всё жёстче и жёстче. Но продукт при этом станет лучше, качественнее, и он будет дороже.

Как вы оцениваете эту тенденцию?

– Я смотрю на этот процесс как на позитивный фактор. Человек приобретает дом на 10 лет, и за это время он забудет про скидку, которую получил при покупке, но проблемы из-за низкого качества дома, с ошибками в проекте, будут

преследовать его всё время при эксплуатации и негативно влиять на жизнь.

Поэтому для меня чёткие правила игры на рынке и гарантийная ответственность за качество проекта – это позитивный фактор.

«НА РЫНОК ИЖС ВЫХОДИТ НОВЫЙ КЛИЕНТ»

Кто покупает ИЖС сегодня?

– На рынок ИЖС выходит новое поколение людей. Раньше это были люди, которые за счёт покупки или строительства частного дома решали проблему отсутствия жилья, или уезжали за город после активной фазы своей жизни. Сейчас это – достаточно молодое поколение 30–35 лет, которое активно интересуется загородными проектами.

Этот тренд мы связываем, в первую очередь, с развитием инфраструктуры. Качественные загородные проекты в настоящее время представляют практически такой же «набор», как город: школы, детские сады, торговые центры, доставка, пункты выдачи заказов уже доступны в ближайшем пригороде.

Плюс уникальность Иркутска: за 15–20 минут можно от центра города доехать до классического природного контекста и в нём жить. Далеко не во всех городах России в том числе, сибирских, есть такая возможность.

Готова ли компания «ВСС Дом» к происходящим переменам?

– В девелоперском направлении деятельности ГК «ВостСибСтрой» сейчас тоже мно-

гое меняется. У нас работает две профессиональные команды: мой партнёр, руководитель инжиниринговой компании «ВостСибСтрой» Денис Денисенко строит всё, что выше деревьев, а я – всё, что ниже.

Эта диверсификация связана с тем, что, по моему мнению, девелоперы переусердствовали в формировании образа жилья именно как инструмента инвестиций. Всё-таки у жилья другая функция. И мы в своём маркетинге и продвижении инвестиционную составляющую в жилых проектах не поддерживаем. Для нас важно, чтобы человек, который покупает недвижимость, становился резидентом наших проектов и жил там.

Но при этом мы понимаем, что недвижимость – это всё-таки некий способ сохранить деньги, переместить их в будущее. И поэтому для тех, кто хочет заниматься инвестированием профессионально, мы создаём специальные продукты. В частности, для инвесторов профессиональная команда отдельным пулом вывела наш первый концепт-отель «Эндемик», вложения в который могут стать отличной альтернативой покупке квартиры под сдачу в аренду. А для тех, кто просто хочет качественно жить, мы запустили новый проект пригородного района «Ново-Ямской» в Пивоварихе.



Фото А.Федорова

Готовое жильё запускает экономику

Наталья Зверева, ГСК «Восток Центр Иркутск», – о цифрах, которые не пугают, и рынке, который трансформируется

Вместо черновой отделки – готовый интерьер, вместо котлована – ключи в руках. Покупатель меняется. Но рынок по-прежнему оценивают по старым меркам. Цифры снижаются, тревожат аналитиков, но отражают ли они реальность? Наталья Зверева, заместитель генерального директора ГСК «Восток Центр Иркутск», уверена: чтобы понять рынок, надо «нырять глубже».

«ЦИФРЫ ГОВОРЯТ НЕ О КРИЗИСЕ»

По данным Дом.РФ, на начало лета 2025 года в Иркутской области соотношение распроданности жилья к стройготоности достигло лишь 65% против 77% годом ранее. Это ниже безопасного уровня в 70-80%, который Дом.РФ считает ориентиром. Формально ситуация в регионе лучше, чем в Красноярском крае или Приморье, но снижение вызывает тревогу.

Однако, по словам Натальи Зверевой, такие цифры не свидетельствуют ни о падении спроса, ни о кризисе у застройщиков. Рынок меняется: всё больше компаний делают ставку на продажу готового жилья. В результате цифры показывают «непроданные» квартиры, которые на самом деле ещё даже не выставлены на рынок.

– Для меня распроданность 77, 69 или 45% – ни о чём не говорит, – говорит Наталья. – Я выхожу в Дом.РФ или Росресурс со стопроцентно непроданным объектом, потому что мы продаём готовое жильё. Глядя на официальные данные, всегда нужно нырять глубже: смотреть, как устроен рынок, как работает продукт, принял ли его покупатель.

«МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ПРИМЕРИТЬ БУДУЩУЮ ЖИЗНЬ»

«Восток Центр Иркутск» – один из первых застройщиков Иркутска, кто сделал ставку на продажу готового жилья. По словам Натальи Зверевой, эта стратегия возникла задолго до пандемии и скачков ставок – как ответ на реальные потребности покупателей.

– Суть подхода компании – в отказе от абстрактных планировок в пользу продажи жилья, которое можно не просто представить, но буквально «примерить», «пощупать». Не каждый может представить квартиру, глядя на лист бумаги с чертежами. Поэтому мы для себя приняли стратегию продавать готовое жильё. Мы работаем и в рынке долёвки, но тоже на очень высокой стадии – когда люди могут прийти и оценить, что они покупают. На сегодня до 75% продаж в «Восток Центр Иркутск» приходится на готовое жильё, – рассказала Наталья Зверева.

При этом сам продукт также изменился: от черновой отделки рынок стремительно уходит – всё больше клиентов выбирают квар-



Фото А.Федорова

тиры с готовым интерьером. По словам Натальи, за последние годы произошёл культурный сдвиг – и покупатель стал готов к такому формату.

– Сегодня на одну проданную квартиру в долёвке приходится три – в готовом жилье. И внутри самого готового жилья соотношение анало-

гичное: только одна из четырёх продаётся в черновой отделке, остальные – в той или иной степени готовности. Раньше в России было принято продаивать жильё в черновой отделке, но сегодня это всё меньше устраивает покупателей. Люди дозрели до другого восприятия: многим просто не хочется заниматься отделкой после

покупки. Наша задача – создать такой продукт, в который можно сразу заехать, и если хочется – добавить свою изюминку.

«ГОТОВОЕ ЖИЛЬЁ – ЭТО МУЛЬТИПЛИКАТОР»

Формат продажи готового жилья выгоден не только покупателю и девелоперу – он поддерживает внутренний рынок и стимулирует развитие локального бизнеса. Это мультипликатор, подчёркивает Наталья Зверева.

– Черновая отделка – это заготовка. А когда человек въезжает в готовую квартиру, он начинает обустраивать быт. В работу включаются производители и поставщики отделочных материалов, мебели, бытовой техники, логистика, бытовые сервисы, локальные магазины... Именно на уровне готового объекта начинают работать не только строительные, но и потребительские рынки – а значит, выигрывает не одна компания, а целая экосистема.



«Мы формируем рынок с нуля»

Аркадий Астрахан, ГК «Вместе», – о строительстве жилья бизнес-класса в Братске

В Братске, где со времён СССР по-настоящему современное жилье практически не возводилось, иркутская группа компаний «Вместе» начала продажи новостроек, а недавно рискнула с запуском жилья бизнес-класса. Зачем это застройщику и кто готов покупать такие квартиры? Об этом рассказал сооснователь группы компаний Аркадий Астрахан.



Фото А.Федорова

«ЗА ПРЕДЕЛАМИ ИРКУТСКА – ТЁМНАЯ ЗОНА?»

– Есть такая саркастичная фраза: «Есть Москва – и есть Замкадье. В Замкадье жизни нет». Примерно так порой воспринимают и территории за пределами Иркутска, – говорит Арка-

сторони, а с другой – люди, которые здесь живут и растят своих детей, связывают свое будущее с этим городом. ГК «Вместе» увидела в этих условиях вызов и скрытые возможности.

– Мы действительно построили в Братске современный жилой комплекс. Но рынок пришлось создавать с нуля. Люди просто не имели опыта покупки новостроек, – отметил Аркадий Астрахан. – Тем не менее в первой очереди проекта нам удалось найти покупателей. Это те, кто решил остаться в Братске, поверил в город и в нас.

«ЛЬГОТНАЯ ИПОТЕКА – ЭТО ПРЕИМУЩЕСТВО»

дий Астрахан. – Но посмотрите на рынок Шелехова, Ангарска – новостройки там есть, правда, они продаются близко к себестоимости.

Братск – один из крупнейших городов области, при этом до недавнего времени он был лишён современных девелоперских проектов. Огромный объём устаревшего жилфонда и отсутствие конкуренции – с одной

стороны, а с другой – люди, которые здесь живут и растят своих детей, связывают свое будущее с этим городом. ГК «Вместе» увидела в этих условиях вызов и скрытые возможности.

– Мы действительно построили в Братске современный жилой комплекс. Но рынок пришлось создавать с нуля. Люди просто не имели опыта покупки новостроек, – отметил Аркадий Астрахан. – Тем не менее в первой очереди проекта нам удалось найти покупателей. Это те, кто решил остаться в Братске, поверил в город и в нас.

Продажи первой очереди шли не просто, признаёт Аркадий Астрахан. Отчасти поддержала льготная ипотека: Братск вошёл в число городов, где программы господдержки распространяются не только на новостройки, но и на вторичный рынок.

– Квартиры, которые на момент ввода в эксплуатацию первой очереди ЖК «Первый» остались непроданными, сейчас продаются по этой программе. Вообще же, в первой очереди людей, которые не использовали господдержку или семейную ипотеку, было всего человек пять, – уточняет Астрахан.

Девелопер столкнулся не только с отсутствием рынка – в Братске действовали федеральные нормативы

без адаптации под местные условия: заниженная плотность застройки, повышенные требования к количеству парковок, ограничения по этажности.

– Например, в Братске нельзя строить выше 14 этажей – просто потому, что так написано. Хотя там нет сейсмики, и технологически можно строить хоть 30 этажей. Нам пришлось эти нормы учитывать, что усложняло проект в плане рентабельности, – рассказал Аркадий Астрахан.

«МЫ ПРЕДЛАГАЕМ УРОВЕНЬ, КОТОРЫЙ УЖЕ ДОСТУПЕН В ДРУГИХ КРУПНЫХ ГОРОДАХ»

В процессе реализации ЖК «Первый» стало ясно: в Братске есть и другая аудитория – те, кто не зависит от ипотечных программ и может приобретать жильё за собственные средства.

– Люди с капиталом в десятки и сотни миллионов рассматривают покупку квартиры не как необходимость, а как часть инвестиционного портфеля, – говорит Аркадий Астрахан. – Среди них мы тоже видим своего покупателя.

Увидев интерес со стороны состоятельных горожан, ГК «Вместе» решила запустить «Первый Приорити» – первый в портфеле братских проектов жилой комплекс бизнес-класса с подземным паркингом, дизайнерскими лобби, высокоско-

ростными лифтами, закрытой территорией.

– Об успешности затеи с бизнес-классом можно будет говорить не ранее 2027 года, когда станет понятно, какой распроданности и средней цены удалось достичь к завершению строительства, – говорит Аркадий Астрахан. – Однако мы все же решили позэкспериментировать и предложить братчанам уровень, который уже доступен в Иркутске, Новосибирске, Красноярске.

«ВЫХОДИМ С НОВЫМ ПРОЕКТОМ КЛАССА «БИЗНЕС-ЛАЙТ»»

ГК «Вместе» начинает строительство «Клубного дома на Курортной» в Иркутске.

– Проект по нынешним временам исключительный – хотя бы потому, что в доме будет всего 5 этажей, – говорит Аркадий Астрахан. – Жители будут знать друг друга в лицо. Добавьте сюда потолки увеличенной высоты, закрытый двор с большим количеством зелени, традиционные для нас высочайшего качества строительные и отделочные материалы, премиальную инженерию. Мы не просто выходим с новым проектом, мы выходим в новый для Иркутска класс «бизнес-лайт»: никакого «тяжёлого люкса», но полный комплект того, что выше уровня «комфорт плюс».



«Создавать городскую ткань – миссия девелопера»

Иван Фоминых, «ГРАНДСТРОЙ», – о том, как создание общественных пространств работает в рыночной логике

Девелоперские проекты, меняющие городскую среду и создающие общественные пространства нового формата – визитная карточка иркутской строительной компании «Грандстрой». Зачем она это делает в непростой экономической ситуации и готова ли и дальше вкладываться в развитие общегородской инфраструктуры? На эти вопросы ответил директор по стратегическому маркетингу компании «Грандстрой» Иван Фоминых.



Фото А.Федорова

«ДЕВЕЛОПЕРСКИЙ ПРОДУКТ НЕ ЗАКАНЧИВАЕТСЯ КВАРТИРОЙ»

Как отметил Иван, у «Грандстроя», как и у большинства иркутских застройщиков, сложилась своя специализация на рынке: задумывая новые проекты, компания в первую очередь развивает и продвигает иркутский рынок недвижимости с продуктовой точки зрения.

– Такой подход – особый внутренний фокус, на который мы ориентируемся с самого первого проекта. Для нас девелоперский продукт не заканчивается только квартирой – из неё люди выходят во двор, оттуда они выходят в город – в различные городские системы. И, реализуя свои проекты, мы должны держать в фокусе, как они интегрируются в эти городские системы и как мы можем на них воздействовать за время реализации проекта.

Отрегулировать законодательно ответственность всех застройщиков в этом плане – просто

невозможно. Есть граница участка, и всё, что в ней не попадает, – уже не является ответственностью девелопера. Да, развивается механизм комплексного развития территорий (КРТ), но в Иркутске не так много таких крупных площадок.

«ПО-ДРУГОМУ УЖЕ НЕ БУДЕТ»

Но ограниченные градостроительные возможности не ограничивают отношение Грандстроя к своему продукту. Так появилось общественное пространство районного значения, объединяющее микрорайон «Союз» с жилым комплексом «Союз Priority» и организованное с учётом градостроительного проектирования в целом, так как стало логическим продолжением уже сложившегося пешеходного бульвара. Это плейхаб: игровая зона для детей с фонтаном, сценой, с оригинальным озеленением, где могут проводить свой досуг горожане, проживающие не только в этом районе, но и вообще в Иркутске.

– В масштабе города микрорайон «Союз» – это то, что урбанисты называют подцентром – то есть полноценный жилой район с развитой инфраструктурой и десятиминутной доступностью в центр города. Это один из лучших районов по насыщению социальной инфраструктурой: сейчас там строится школа на 1250 мест, проектируется второй детский сад, есть проект внутренней дороги из микрорайона Университетский с выходом на улицу Лермонтова. И по сути, введением второй очереди ЖК «Союз Priority» мы завершаем формирование подцен-

тра Иркутска на левом берегу Ангары. Скоро мы объявим о старте строительства и продаж, – прокомментировал Иван.

Кроме этого «Грандстрой» разработал концепцию благоустройства территории, прилегающей к дому у воды «БРОДСКИЙ», который строит компания. Она создана с учётом научного контекста Академгородка и будущей градостроительной конфигурации этого района Иркутска.

– То есть создание современных общественных пространств остаётся для нашей компании одним из первостепенных приоритетов, и по-другому уже не будет. Мы не будем менять этот подход: он работает как в рыночной логике, так и в логике отношений с государством. Как отметил недавно заместитель министра строительства РФ Никита Стасин: «Репутация важнее кредитной истории». И по откликам потребителей мы видим, что репутация застройщика – ключевой фактор при выборе жилого комплекса, особенно в нестабильные времена.

В компетенции правительства региона, администрации города входит реализация таких крупных инвестиционных проектов, как КОСы, тепловые сети, объекты электроэнергетики, дороги. А создавать городскую ткань, которая влияет на экономику города, малый бизнес, социальную жизнь, безопасность и экологию, могут именно девелоперы. И «Грандстрой» уже 20 лет придерживается такой бизнес-стратегии: она наиболее устойчивая на длинном временном горизонте. В этом мы видим свою градостроительную миссию в развитии Иркутска.



Проектные декларации на сайте наш.дом.рф. ООО СЗ «Грандстрой Девелопмент»

«Важна работа с покупателем и продуктом»

Евгений Балабанов, эксперт рынка недвижимости

В 2025 году застройщики ожидали, что на рынок недвижимости придут инвесторы – держатели вкладов, которые будут реинвестировать средства. Оправдались ли эти прогнозы? Наблюдаются ли приток депозитных денег в стройку? И появились ли у девелоперов новые инструменты для покупателей недвижимости, способные облегчить им вход в сделку? Своим мнением по этой теме с порталом SIA.RU поделился Евгений Балабанов, директор по маркетингу и продажам жилых комплексов «Лотос», «ZENITH*» и авторского дома «Аквамарин».

«ВЛОЖЕНИЯ РАСТУТ, КАК ЭТАЖИ ДОМА»

Комментируя ситуацию с реинвестированием депозитов, Евгений Балабанов отметил, что по большому счёту не принципиально, какая ключевая ставка сегодня или какой она будет завтра. Люди, которые сейчас размещают средства на депозитах, всегда могут сделать выбор в пользу недвижимости, понимая, как будет расти ее стоимость через год, два. И, как показывает опыт, довольно часто они принимают именно такое решение.

– Очень многое в этом вопросе зависит от стратегии взаимоотношений девелопера с покупателями. У нас стратегия достаточно простая и понятная: вложения в недвижимость, сделанные сейчас, будут расти – так же, как расти дом. Поэтому для покупателей мы всегда делаем акцент на том, что, в какой бы момент они не зашли в наши проекты, какой бы ни выбрали жилой комплекс, стоимость квартиры в нем всегда растёт.

Этот тезис Евгений подкрепил примером из истории развития проекта ЖК «ZENITH» в Ленинском районе, первая очередь которого стартала в 2022 году: продажи двух следующих очередей жилого комплекса начинались с конечной цены предыдущих блок-секций. Люди видели, как вместе с проектом развивалась и его стоимость.

Евгений также отметил, что в стратегии работы с клиентами имеет значение и принципиальная позиция против политики заградительных цен – когда объект сразу выставляют на рынок по максимальной цене, например, из-за уникальной локации.



Фото А.Федорова

«МЫ ДАЁМ ВИШЕНКУ НА ТОРТЕ»

Рассуждая о том, что многие девелоперы, пытаются найти дополнительные инструменты, чтобы облегчить покупателям вход в сделку при покупке недвижимости, Евгений отметил:

– На самом деле, здесь сложно придумать что-то необычное. Мы все работаем с одними и теми же инструментами, все следим за ситуацией на

рынке, и, если появляется какое-то окно возможностей, конечно, его используем.

По мнению эксперта, гораздо важнее, чтобы эти инструменты были понятны людям, которые покупают недвижимость.

– Нужно разговаривать с покупателем на одном языке, правильно раскрывать ему информацию – как в маркетинговых коммуникациях, так и в непосредственном общении с клиентами в отделах продаж. Причём делая акцент на аудиторию, релевантную каждому конкретному жилому комплексу.

По словам Евгения, это часто разные люди, у них разное видение своей недвижимости. Хотя, конечно, каждому покупателю важно, чтобы она обладала всеми признаками современного дома – хорошей архитектурой, дизайнерскими панорамами, закрытой территорией, продуманной квартирографией, благоустройством и другими актуальными решениями.

– Все три наших проекта – «ZENITH» в Ленинском районе, «Лотос» в Правобережном и «Аквамарин» в Октябрьском – мы позиционируем как бизнес-класс. Но в то же время каждый ЖК по своему интересен и выгодно выделяется на рынке: образно говоря, все показывают торты, а мы даём людям ту вишненку на торте, которой ни у кого нет. Миссия нашей компании – в своих проектах превосходить ожидания клиентов, и многие покупатели, видя это, сотрудничают с нами, в том числе переезжая из одного ЖК в другой, и нацелены на то, чтобы и дальше улучшать свою жизнь. Более того, они рекомендуют нас своим родственникам и друзьям, – подытожил Евгений Балабанов.



Проектные декларации на сайте наш.дом.рф. ООО СЗ «Зет Хаус», ООО СЗ «Метрополис», АО СЗ «Донстрой», * – «Зенит»



Облигации против «бетона»

– Татьяна Степанова, «БКС Мир Инвестиций»

Любого успешного инвестора отличает диверсифицированный портфель: здесь и надежные облигации, и доходная недвижимость, и стабильные банковские депозиты. Но грамотный инвестор знает, что идеальные моменты для покупки каждого актива различаются. 2025 год может стать годом новых возможностей, считает Татьяна Степанова, директор иркутского филиала «БКС Мир инвестиций». По ее словам, важно не выбирать между «бетоном» и «бумагой», а находить баланс и точки входа, способные принести устойчивую доходность.

«Не существует хороших или плохих активов»

Инвестор сегодня – это не просто человек, покупающий акции или облигации. Это участник рынка с диверсифицированным портфелем. Как подчеркивает Татьяна Степанова, не существует универсально «плохих» или «хороших» активов. Главное – выбрать подходящий момент входа и выхода.

– В портфелях наших клиентов есть и акции, и облигации, и вклады. И, конечно, недвижимость – это неотъемлемая часть портфеля многих наших инвесторов, в первую очередь крупных инвесторов. Нет такого, что выбирают что-то одно. Всё зависит от момента: для каждого актива есть своё благоприятное время для входа. Важно не искать идеальный инструмент, а правильно распределять капитал в зависимости от рыночной ситуации и принятия рисков, – уверена Татьяна Степанова.

«Первые перемещения капитала с депозитов уже начались»

На банковских счетах и депозитах россиян, по оценке экспертов, сосредоточены рекордные 59 триллионов рублей. Многие участники рынка – и девелоперы, и инвестиционные компании – рассчитывают, что когда-то эти деньги начнут перетекать в реальные активы. Но, пока ключевая ставка остаётся высокой, депозиты выглядят привлекательно, особенно на фоне общей нестабильности.

– Реальный отток капитала из вкладов можно будет наблюдать, когда ключевая ставка опустится до 10–12%. Это своего рода психологическая граница, – поясняет Татьяна Степанова. – Но даже в этом случае большинство частных инвесторов будет действовать осторожно. Первые перемещения капитала с депозитов уже начались: вектор снижения ставки зафиксирован, и на ближайшем заседании ЦБ ожидается её снижение на два процентных пункта. При этом государство предпринимает шаги, чтобы удержать средства на счетах: страхует долгосрочные вклады размером до 2,8 млн рублей, защищает индивидуальные инвестиционные счета третьего типа (ИИС-3). Всё это – меры, чтобы не допустить резкого оттока ликвидности и роста инфляции.

«Входить в недвижимость стоит тщечно и вдумчиво»

Покупка квартиры многим инвесторам кажется более понятной и «связанной» инвестицией. Действительно, рынок сегодня предлагает большое количество объектов – в том числе в Иркутске. По словам Татьяны Степановой, на рынке наблюдается снижение спроса, что может привести к пересмотру цен. В этих условиях инвесторам стоит особенно внимательно подходить к выбору объектов.

– Входить в недвижимость стоит тщечно и вдумчиво: выбирать ниши, регионы, проверенные объекты и обязательно оценивать риски, – говорит Татьяна Степанова. – Не стоит забывать, что юридическая определенность в сделках с недвижимостью зачастую ниже, чем, скажем, в облигациях.

«Облигации: риски сопоставимы, доход – выше»

Если сравнивать инвестиции в недвижимость и инвестиции в облигации, то последние более прозрачны и ликвидны при сопоставимом уровне риска, отмечает Татьяна Степанова. В частности, это касается облигаций надёжных девелоперов – они позволяют зафиксировать доходность на понятном горизонте, например, 1–3 года, и быстро управлять вложениями.

– Причём сумма входа в облигации может быть более доступной для инвесторов, чем при покупке недвижимости. Это особенно важно для тех, кто только формирует портфель или действует консервативно, – уточняет эксперт. – Облигации дают возможность также учитывать валютную составляющую и избегать риска девальвации.

Эксперт выразила надежду, что при дальнейшем снижении ключевой ставки текущий год еще подарит новые возможности для инвесторов приумножить капитал. И в «бетонном» варианте, и на фондовом рынке.

– В любом случае подходит к инвестициям стоит осознанно, и при выборе облигаций необходимо выбирать эмитентов разного сектора и обращать внимание на рейтинг и фундаментальные показатели. Есть смысл обращаться к специалистам, чтобы подобрать оптимальное решение – в зависимости от суммы, целей и готовности к риску, – советует Татьяна Степанова.



«Иркутску нужен архитектурный рывок»

Чем ЖК «Звёзды» покорил жюри федеральной премии в сфере девелопмента

Комплекс клубных домов «Звёзды» получил престижную награду федеральной премии URBAN*, одержав победу в номинации «Премьера года», как инвестиционно-устойчивый жилой комплекс нового поколения. Почему компания решила номинировать свой новый ЖК, который строится в центре Иркутска? Чем проект привлек внимание жюри? Как новый комплекс изменит образ Иркутска? Об этом мы спросили генерального директора компании «Горстрой» Николая Кузакова.

Расскажите, пожалуйста, чем этот конкурс важен для отрасли? Что дает победа в нем, кроме возможности поставить красивую отметку в рекламных материалах?

– Премия Urban – это срез достижений жилой городской недвижимости России. Она создана для продвижения современных стандартов и передового опыта в девелопменте, строительстве, архитектуре и маркетинге. Для определения номинантов и лауреатов премии Urban ежегодно создаётся независимая комиссия из самых влиятельных экспертов сферы недвижимости.

– Иркутск – уникальный город. Здесь сочетается и динамичное развитие, и мощный исторический дух, приверженность традициям, унаследованная от сибирского купечества. В этих условиях быть первым непросто, но смелость города берет. Мы решили, что Иркутску нужен архитектурный рывок, проекты, которые станут ярким акцентом в городской среде. Новые формы, новые строительные подходы, новый уровень сервиса.

– Иркутск – уникальный город. Здесь сочетается и динамичное развитие, и мощный исторический дух, приверженность традициям, унаследованная от сибирского купечества. В этих условиях быть первым непросто, но смелость города берет. Мы решили, что Иркутску нужен архитектурный рывок, проекты, которые станут ярким акцентом в городской среде. Новые формы, новые строительные подходы, новый уровень сервиса.

В основу проекта «Звёзд» положен не только поиск новых решений, но и градостроительные традиции. Какие?

– Во-первых, строгое следование градостроительной регламентации. Соблюдение строгих строительных нормативов, по сути, сохранение традиций отрасли. Во-вторых,

культурная интеграция комплекса. Для нас важно, чтобы «Звёзды» органично сочетались с существующими в центре города объектами культурного наследия – отсюда комфортная для центра города этажность, лаконичные цветовые решения. В этом проекте отражается наше стремление к основательности и гармонии. Они же определяют внутренние традиции компании. Кстати, про традиции. Недавно «Горстрой» прошел стадию ребрендинга: мы вывели в публичное поле те смыслы, которые уже много лет определяют нашу деятельность и отношения к делу. Строим с гордостью. Создаем образ жизни. Сохраняем ценности. Все это элементы созидания и наш путь сохранения традиций.

Помимо необычного облика, у ЖК, пожалуй, новое для Иркутска сервисное наполнение. Расскажите подробнее о его составляющих?

– В «Звёздах» будет вся инфраструктура, стандартная для современных жилых комплексов. Но мы делаем ставку на то, что отличает нас от остальных – консьерж-сервис уровня пятизвездочно-го отеля. Это новый образ жизни. Такого опыта в Иркутске, пожалуй, ещё не было.

Консьерж-сервис в «Звёздах» – это команда специалистов, которые будут отвечать за комфорт резидентов. Что бы ни понадобилось, все будет сделано здесь и



сейчас: отнести вещи в химчистку, заказать столик в ресторане, вызвать такси, записать автомобиль на мойку, погулять с собакой, забрать покупки и доставить до квартиры.

«Звёзды» станут зоной комфорта, из которой не нужно будет выходить.

«Горстрой» своей миссией видит преобразжение, улучшение образа Иркутска. Как отдельно взятая компания может повлиять на тренды целого города?

– Если ставить цель не просто возводить жилье, а создавать объекты яркие и нестандартные, рано или поздно другие захотят повторить этот опыт. Через некоторое время такой подход станет привычным. По сути, это расширение границ сознания. Наша команда – это люди, которые родились, живут в Иркутске и хотят, чтобы родной город менялся к лучшему, становился красивым и удобным для жизни.

Только до конца лета – успейте забронировать лучшие лоты с выгодой до 1,7 млн руб. на квартиры месяца. Без переплат и скрытых платежей – перезвоните в ЖК «Звёзды» с комфортом платежом от 150 тысяч в месяц.

ГОРСТРОЙ
СТРОИМ С ГОРДОСТЬЮ

Отдел продаж:
ул. Кожова, 14/3, 7 этаж
+7 (3952) 785-694



«Наша задача – быть на шаг впереди»

Алексей Чудаков – о сложностях и преимуществах мультирегионального девелопмента

alfa Development – наверное, единственный иркутский девелопер, который не просто шагнул за границы Иркутской области, а работает сразу в шести регионах, от Дальнего Востока до Крыма. Активно строит в Иркутске и Хабаровске, успешно соперничая с федеральными гигантами, в этом году закладывает объекты в Бурятии и Крыму, имеет площадки и проекты в Комсомольске-на-Амуре и Нижнем Новгороде. Как удается вести бизнес по всей стране, в разных часовых поясах, в чем сложности такой стратегии и в чем ее плюсы, где команда черпает идеи для дальнейшего развития и как на все хватает энергии, рассказал нашему изданию сооснователь группы компаний Алексей Чудаков.

«Больше «волшебных таблеток» не будет»

Алексей, совсем недавно в Сочи прошел форум «Движение», значимое событие в сфере девелопмента, где говорят о последних трендах отрасли, где проводится презентация, даются прогнозы. С чем вы приехали оттуда?

– Главный посыл этого форума – больше «волшебных таблеток» не будет, нужно рассчитывать на свои силы, работать с себестоимостью, операционной эффективностью, адекватно просчитывать рынок, использовать те точечные программы, вроде дальневосточной ипотеки, которые еще остались.

Вообще, за все шесть лет, которые наша компания участвует в «Движении», этот форум был самый пессимистичный. Власть нам четко сказала: «Держитесь», и – дала понять, что строительная отрасль на фоне других еще достаточно успешна.

В принципе, мы давно поняли, что время больших денег закончилось, что не нужно кредитоваться в полное плечо. Уже нельзя, как раньше, безоглядно пополнять земельный банк, используя бридж-кредиты с почти нулевой ставкой. «Бридж» быстро заканчивается, и ты выходишь на стройку, на проектное финансирование с огромным минусом на счете. И если нет каких-то интересных инструментов, позволяющих быстро его перекрыть, то ситуация складывается неприятная.

Сейчас многие девелоперы, набрав участков, начинают с ними расставаться. Мы этим намерены воспользоваться, присматриваем подходящие земли. Но опять же, нужно, чтобы финансовая модель смогла «переварить» приобретение. Ведь баснословных продаж, позволяющих за полгода вернуть кредит банку, уже не будет.

Замечу, что прошлый форум прошел на волне оптимизма, однако две недели спустя отменили льготную ипотеку. С того момента миновал год – как чувствует себя alfa? Какие механизмы вы предлагаете покупателям для более комфортного входа в сделку?

– Мы заранее начали готовиться к изменениям на рынке и планировать стимулирующие инструменты. Например, еще в прошлом году запустили программу «alfa обмен». Подсмотрели, как с таким инструментом работают ведущие девелоперы в европейской части страны, и переняли, адаптировав под реалии регионов. Некоторые компании обещают трейд-ин, но по факту берут квартиру на реализацию и предлагают собственнику подождать, пока жилье кто-то купит. Мы же ее сами выкупаем, перечисляем средства на счет собственника, и дальше самостоятельно реализуем. Конечно, мы хорошо считаем, сколько квартира может «пролежать на полке», какая должна быть маржинальность. Но рынок вторичного жилья достаточно большой, и мимо него проходить нельзя.

Если говорить об инсайтах этого года, с форума мы привезли новый инструмент – аренда с последующей продажей. Что делают некоторые западные девелоперы? Введенную в эксплуатацию квартиру с ремонтом «под ключ» сдают потенциальному покупателю. Он живет в ней несколько месяцев, «примеряя» новое жилье на себя, платит арендную плату. А когда выходит на покупку, то уже внесенные им платежи девелопер засчитывает в сумму сделки. Этот прием дошел уже до Екатеринбурга. У нас такого инструмента я ни у кого не видел, мы будем, наверное, первыми, его тестирувать.

«Все должно быть в меру, всё должно считаться»

Эти инструменты работают только в Иркутске или в других городах тоже?

– Во всех регионах, в которые заходит alfa, мы будем применять свои ноу-хай. В этом году стартанем в Крыму и в Бурятии. И как только начнем продажи, следом туда выйдет также alfa обмен.

Конечно, нужно учитывать особенности территорий. Допустим, в Хабаровске состояние вторичного жилья гораздо хуже, чем в Иркутске, так что при выкупе надо учитывать больше факторов. Мы отказались от флиппинга (обновления квартиры для продажи – ред.) – у нас он пока не пользуется популярностью.



Алексей Чудаков

Фото: Д. Дмитриева

Сочи и Крым. Мы также видим перспективы в Геленджике, Туапсе, Анапе.

Этот опыт мы хотели бы применить и в Иркутске, возможно, в Хабаровске – предложить сервисное управление инвесторам, которые вложились в недвижимость здесь, но не хотят самостоятельно заниматься ее сдачей в аренду.

«Рынок ИЖС – непаханое поле»

То есть вы сейчас осваиваете рынок инвестиционной недвижимости, а рассматриваете ли выход в другие сегменты строительства – на рынок офисов, light Industrial, ИЖС?

– Нам однозначно интересен рынок ИЖС. Мы видим здесь непаханое поле: нам есть что показать, какие интересные практики привнести. И уже присматриваем несколько площадок.

Примериваемся и к складам, к направлению light Industrial. Оно будет бурно развиваться, и преимущество за теми девелоперами, которые сумеют совмещать его с жильем строительством. В Москве это ярко выражено. Мы также изучаем опыт девелоперов, у которых в кейсах есть и жилая, и офисная недвижимость.

У нас есть необходимый опыт: мы понимаем, как построить любой объект, начиная от школы, садика и заканчивая складами и цехами – нам, по большому счету, нет разницы, что возводить. И это наша сильная сторона.

Параллельно мы анализируем рынки зарубежных стран, опыт девелоперов, которые вышли за рубеж и строят в Таиланде, на Бали, в Эмиратах.

Тоже планируете осваивать зарубежные рынки?

– Мы проанализировали порядка 15 стран, и поняли, что готовы были бы выйти в Арабские Эмираты, точнее в Дубай. Однако не все так просто – гораздо легче зайти еще в один регион в нашей стране, чем выйти за ее границы. Пока мы остановились на том, чтобы попробовать выйти на дубайский рынок инвестиционно.

«Другие регионы давно перешагнули планку в 20 этажей. Мы тоже хотим»

В чем Иркутск отличается от других рынков?

– У нас нет федеральных игроков. В том числе потому, что нет огромных площадок, которые интересуют федералов. Таких, чтобы на десятки гектаров, подготовленных, с коммуникациями – заходи и строй. В Иркутске до сих пор господствует точечная застройка. И это создает определенные неудобства. В других регионах, мы, за-



Фото предоставлено компанией

Но в целом мы доказали эффективность модели обмена. Сейчас нашим опытом заинтересовались банки, вышли с предложением обсудить кредитование под этот механизм. Правда, мы до сих пор использовались собственными средствами и пока смотрим, насколько финмодель устоит при кредитном плече банка.

Многие девелоперы активно используют рассрочку, однако сейчас сворачивают эту практику ввиду того, что банки стали рассматривать ее как фактор риска. Вы оставляете этот инструмент у себя в арсенале?

– Мы считаем, что все должно быть в меру, и всё должно считаться. Нормально, если рассрочка, даётся до ввода жилого комплекса. Но многие используют её и после ввода – вот это уже опасно.

Важно понимать, какую долю продаж она может занимать без ущерба для проекта. Есть разумный «потолок», и если мы видим, что каком-то из наших объектов он уже близок, то говорим: «Стоп!» У нас есть своя скоринговая программа для проверки клиентов, мы добавили страхование. Мы достаточно грамотно работаем с этим механизмом.

Кстати, о банках: один из самых интересных инструментов мы увидели на дубайском рынке – постепенное раскрытие эскроу-счетов. В России такого пока нет. Но девелоперы уже давно задают вопросы Минстрою, и, как говорится, вода камень точит, – в министерстве уже начали задумываться о введении такой практики. Необходимо, как я понимаю, разработать правовые механизмы. Мое предположение: в перспективе 2-3 лет в России этот инструмент опробуют.

«Мы не идём туда, где нас не ждут»

Вы уже работаете в шести регионах. На сколько сложно вести несколько проектов одновременно в территориях с разным административным климатом, разным менталитетом, непохожими друг на друга рынками?

– У нас есть правило: мы не идём туда, где нас не ждут. Выходя в новый регион, мы сначала налаживаем диалог с властью, интересуемся, чем мы

можем быть полезны, изучаем рынок, его насыщенность, уровень конкуренции.

Даже заходя на новую локацию, мы проводим маркетинговые исследования: а кто наш потенциальный покупатель? Для кого мы будем строить? Там нужен комфорт-класс, комфорт-плюс, упрощенный или полноформатный бизнес-уровень? Мы оцениваем целевую аудиторию. Если бы мне раньше сказали, что на это надо потратить несколько миллионов рублей, я бы отмахнулся: «Я и сам все вижу, все понимаю». Теперь я поменял точку зрения. Потому что от этого зависит наполнение продукта: то, что нужно мамочкам с детьми, не нужно миллениалам-одиночкам. У того же бизнес-класса до 30 атрибутов – какие именно нужны в конкретном доме, а от чего можно и отказаться? Вот на эти вопросы мы отвечаляем в своих исследованиях. И потом, понимая свою целевую аудиторию, в рекламных компаниях мы обращаемся именно к тому клиенту, который нам нужен.

Опираясь на этот опыт, можете сказать, насколько отличается рынок недвижимости в регионах?

– Между Иркутском и Хабаровском колоссальное отличие: в Хабаровском крае сохраняется дальневосточная ипотека, с точки зрения иркутян, практически бесплатная – 0,6-2%. Ее продлили до 2030 года, так что хабаровский потребитель чувствует себя уверенно, спрос держит, но и к продукту он довольно требователен, ведь там работает минимум пять федеральных девелоперов.

Крым – это рынок инвесторов, это недвижимость, которую россияне со всей страны покупают для сдачи туристам. В Крыму мы будем развивать проект апартаментов с инвестиционным доходом. Для этого создаем свою управляющую компанию, которая будет принимать на обслуживание апартаменты и квартиры, сдавать их в аренду. Сам инвестор может приезжать раз в год, скажем на месяц, или не приезжать вообще, а его недвижимостью будет управлять наша компания.

В целом инвестиционная недвижимость развивается по всему черноморскому побережью: три крупнейших рынка на сегодня – это Краснодар,



Фото предоставлено компанией

ходя в одну локацию, сразу планируем запускать несколько очередей на 50-200 тысяч м², при этом все вопросы с подключением, с мощностями решаем один раз, а дальше просто строим. Здесь же на каждом новом жилом комплексе эти моменты приходится улаживать снова и снова.

В Иркутске серьёзные ограничения по сейсмике. Большинство застройщиков с запада этого не любят – другая себестоимость. Мы так радовались, когда в Хабаровске начали строить без той сейсмозащиты, что у нас, – это намного упрощает процесс, быстрее возводятся коробки.

У нас до сих пор запрещена высотность больше двадцати этажей. Все прочие сибирские регионы уже перешагнули эту планку. Мы сейчас ведем переговоры с властями о пересмотре этого норматива – хотим поставить первые стометровые здания, это примерно 25 этажей. Технологии есть, и в других регионах с аналогичной сейсмикой они уже применяются.

Вместе с тем насмотренность иркутских девелоперов растёт. Растёт уровень проектов. Сейчас уже никого, наверное, не удивишь ни дизайнерскими парадными, ни брендированным офисом на стройплощадке, ни красивым фасадом. Как выделяться в таких условиях?

– Для начала, всё, о чём вы сказали, нужно изо дня в день поддерживать. Мы часто видим примеры, как классные на старте инструменты без дальнейшего содержания деградируют. Скажем, популярные сейчас соседские центры – в иных ЖК туда никто за весь день не зайдёт. Ими попросту не пользуются. Это работает, когда есть отдельная команда, не просто управляющая компания, а именно команда соседского центра, задача которой – завлекать жителей, создавать атмосферу добрососедства. Вот это – наш ближайший тренд на 5 лет. По этой схеме мы будем делать соседские

центры во всех жилых комплексах, в том числе в комфорт-классе: не просто строить коворкинги, а развивать культуру добрососедства.

Мы будем продолжать устраивать праздники. Не только День выдачи ключей или День открытия жилого комплекса – у нас разработан целый план мероприятий, которые должны в каждом жилом комплексе проводиться постоянно уже после ввода.

«Цена не главный фактор выбора»

Вы говорите, что любите считать. А что добрососедство дает с точки зрения сухого расчета?

– Есть такой важный показатель, как повторные продажи. У продвинутых девелоперов он доходит до 30% – это все клиенты, оценившие, полюбившие бренд. Вот эту планку мы себе ставим. Идеально, чтобы люди, выбравшие нас один раз, оставались с нами на всю жизнь, рекомендовали своим друзьям, партнёрам – были нашими амбассадорами. И все, что происходит с домом уже после ввода, работает на эту цель.

Под неё же мы планируем уже в этом году ввести партнёрскую программу. Сейчас завершаем it-разработку личных кабинетов наших клиентов на сайте alfa, чтобы любой наш покупатель мог через свой личный кабинет порекомендовать нас своему другу, соседу, ввести его уникальный номер, получить бонусы.

А на что вообще люди смотрят, на что реагируют, кроме цены и локации?

– Факторов много, и на самом деле цена далеко не главный. Простота сделки тоже очень важна. Например, у многих девелоперов до сих пор нет ипотечного брокера. Клиенты приходят, общаются с менеджером, менеджер начинает каким-то образом взаимодействовать с банком, затем подключается сам заемщик, все это затя-

гивается... У нас ипотечные брокеры ведут клиента с самого начала. Это бывшие банковские специалисты, которые теперь работают в нашей команде, знают все тонкости и решают все вопросы за покупателей.

Мы понимаем, что рано или поздно это станет стандартом на рынке, и нам нужно постоянно быть на несколько шагов впереди. Например, если у нас разрешат, как в Дубае, рассчитываться криптовалютой, мы будем одни из первых, кто начнет принимать крипту. Это наша задача – быть на шаг впереди конкурентов.

«Мультирегиональная стратегия добавляет устойчивости»

Ваша компания очень быстро развивается – и это, безусловно, внушиает уважение. Но ведь быстрорастущие компании могут быть уязвимыми перед разного рода рисками роста: управленическими, кредитными. Как работают с ними в alfa?

– Мы всегда придерживались мультирегионального развития, именно потому, что, по нашему мнению, это даёт большую устойчивость. Риски одного региона, одного неудачного проекта нивелируются другими, которые устояли. Мы рассматриваем это как диверсификацию бизнеса.

Да, это непросто, мы сталкиваемся с теми же сложностями, что и все мультирегиональные девелоперы. Но мы приняли эту стратегию, мы видим успешные кейсы других компаний и верим в успех.

Это означает, что мы должны по-другому управлять своей компанией, по-другому доносить информацию до удалённых сотрудников. Лично мне приходится больше летать по стране, подстраивать свой отдых под посещение тех регионов, где мы ведем строительство. Я сейчас часто «отдыхаю» в Крыму. Мне нравится бывать на Дальнем Востоке, в Хабаровске. Ну и у нас сложилась практика, что, отправляясь куда-то в командировки, мы стараемся провести там еще пару дней, отдохнуть и знакомиться с территорией.

В работе на несколько регионов есть и свои плюсы. Скажем, мы видим классный опыт коллег на западе, спрашиваем, как они решили те или иные вопросы: например, почему в других регионах КРТ «летает», а у нас так не получается. И с этим опытом, этими ответами возвращаемся сюда.

«Сибирь – она не для всех»

Сейчас строительный рынок испытывает жесточайший дефицит рабочей силы. Говорят, даже мигрантов не хватает. У компании, работающей в шести регионах, эта проблема, по идее, должна быть помножена на 6. Как ее решаете?

– Парадоксально, но мы какого-то особого дефицита рабочих не ощущаем. Наверное, скажется прошлый опыт промышленных строек вахтами: мы привыкли к дефициту ресурсов и понимаем, что нужно делать.

У нас богатый генподрядный опыт, мы знаем, как правильно управлять субподрядными организациями, как выяснить, есть ли у них рабочая сила на самом деле или нет. Мы готовы строить городки для рабочих, строить столовые, чтобы обеспечить нормальное питание для ребят. Мы понимаем, что без иностранной рабочей силы никуда и ищем новые рынки труда: экспериментируем с Китаем, Узбекистаном, недавно привезли сварщиков из Ин-

дии – и, оказалось, сварщики они весьма неплохие.

Есть брать уровень управленцев, то растим своих, активно используем как полную релокацию, когда менеджеры с семьями переезжают из одного города в другой на несколько лет, так и частичную: команда приезжает, скажем, на неделю, решает вопросы и уезжает.

Конечно, мы «хантим» кадры. Наша HR-служба постоянно мониторит всю страну в поисках достойных кандидатов в нашу команду. Перевозим их сюда, обеспечиваем релокационный пакет.

И соглашаются? Едут?

– Едут! Мы сначала «продаем» им Иркутск – нашли уже кучу плюсов в нашем городе, – потом «продаем» компанию, потом – собственника (нам важно, чтобы мы одинаково мыслили с той командой, которую мы везём сюда).

Да, есть риски: Сибирь – она не для всех, кто-то возвращается. Но есть немало тех, кто приезжает сюда на 5-7 лет, пожить в Иркутске, насладиться сибирской природой, увидеть Байкал, заработать денег.

Возвращаем тех ребят, кто в свое время уезжал в Москву, поработал там, понял, что не нравится, и готов вернуться.

«Я к себе отношусь, как к батарейке»

Сам собой возникает вопрос: откуда столько энергии, где черпаете ресурсы?

– Мне кажется, каждый человек, если задумается, может составить целый список вещей, которые его заряжают и которые отнимают заряд. Я к себе отношусь, как к батарейке. И моя задача увеличивать список вещей, заряжающих мою батарейку. К примеру, меня заряжает спорт. Я последние три года бегал в триатлоне, достиг целей, которые себе поставил. Но в какой-то момент триатлон перестал меня заряжать. Теперь я играю в большой теннис. Мне нравится баня – меня заряжает эта процедура. Нравится массаж. Его уже сложно встроить в график, поэтому сеансы бывают и в семь утра – проснулся, приехал, доспал на кушетке.

Алексей, наш номер выходит накануне профессионального праздника – Дня строителя. Что бы вы пожелали коллегам?

– Вот уже 17 лет я поздравляю строителей с праздником. И каждый раз желаю силы духа и стойкости в выбранной профессии, потому что она далеко не простая. Я желаю всем строителям, чтобы они были уверены в себе, в том, что они создают важные и нужные для людей, для страны вещи. Чтобы их ценила и поддерживала семья.

Именно строители меняют мир, создают пространство, в котором все мы живём. Ты приезжаешь на площадку, где нет ничего, а через год, через два там появляется завод, который приносит пользу для всей страны, или двадцатистатчное здание, в которое заселяются люди, создают семьи, гуляют с детьми, строят планы на будущее. Вот в этом и есть ценность нашей профессии.

Екатерина Дементьева

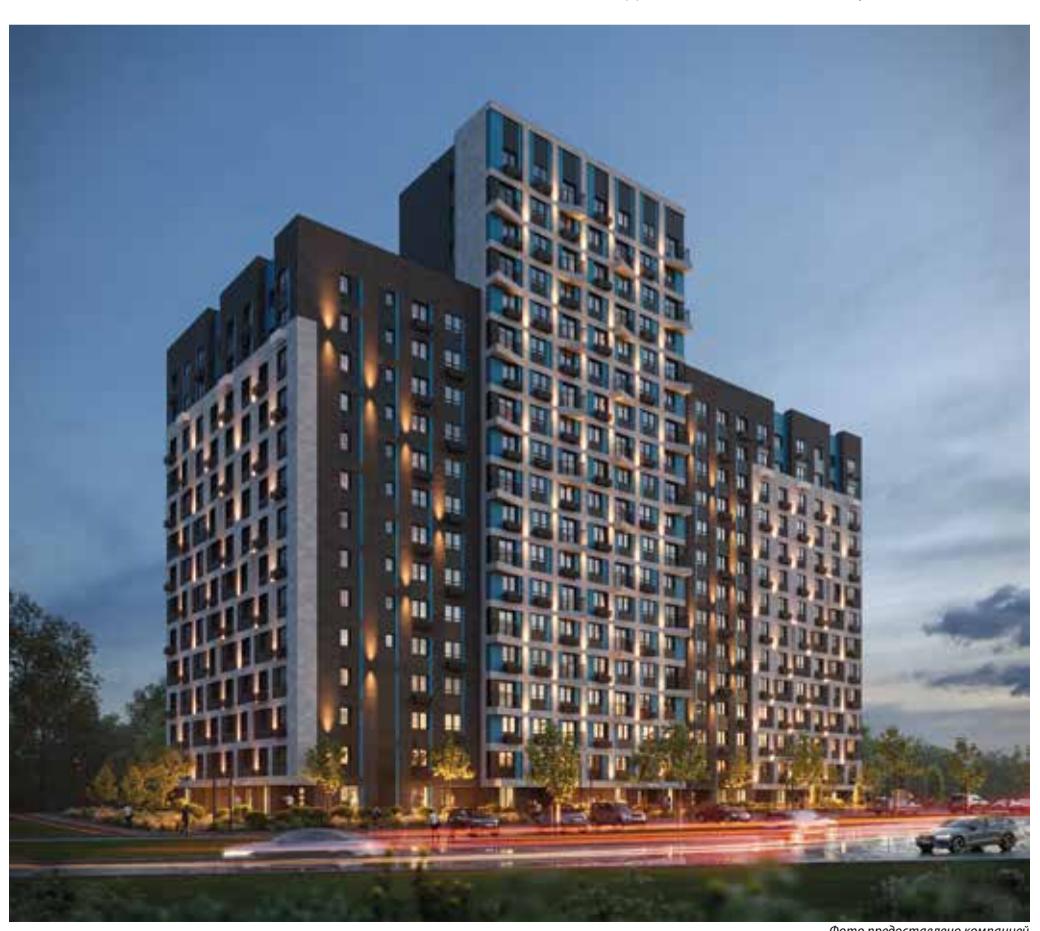


Фото предоставлено компанией



alfa
DEVELOPMENT СЧАСТЬЯ

alfa-development.ru

Prostor Group: качество превыше всего!



Фото предоставлено компанией

Андрей Ефимов – о тенденциях в остеклении, новых проектах и перспективах ГК Prostor Group

Стекла в архитектуре все больше. Эффектные светопрозрачные конструкции сегодня украшают здания, становятся визитной карточкой городов, превращаясь в неотъемлемый инструмент продвижения недвижимости. «Вперед выходят компании, которые умеют воплощать такие сложные проекты», – убежден генеральный директор группы компаний Prostor Group, Андрей Ефимов.

УНИКАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ – ЭТО СЛОЖНО, НО ИНТЕРЕСНО

Андрей Арнольдович, говорят, вы принципиально выбираете непростые объекты, требующие новаторства и нестандартного подхода, – это правда?

– Компания Prostor Group изначально создавалась с идеей исполнять проекты высокой сложности, с современным архитектурным обликом, с применением передовых технологий и материалов. Мы создаем объекты не только красивые, но и, что важно, энергоэффективные и эксплуатационно надежные.

Нам уже не так интересно массовое, поточное производство – хотя и здесь мы готовы предложить интересные решения. Мы специализируемся на крупноформатном остеклении, требующем особых подходов, детального проектирования, расчетов и особого энергоэффективного монтажа.

Вся система в компании настроена на вдумчивую реализацию неординарных, даже эксклюзивных объектов. Представьте, что для решения архитектурной задачи нужно применить нестандартный профиль, с особой окраской, или необычную фурнитуру, или очень теплый и сложный стеклопакет. Сроки поставки некоторых позиций могут превышать и полгода. В логике поточного производства, масс-маркета это абсолютно неприемлемо. В наших проектах – это обычная ситуация.

Мы исходим из потребностей заказчика, не упрощая решение до имеющихся в быстром доступе деталей и технических возможностей. Наоборот, мы готовы искать необходимые технологии и материалы, чтобы реализовать уникальный замысел, и даже предложить больше, интереснее, чем изначально предусматривается проектом. Это, как правило, и происходит в совместной работе с архитектором.

Расскажите о новых объектах, на которых ГК Prostor Group работала

в последнее время? Какие из них вы выделили?

– Прежде всего отмечу новый терминал прилета иркутского аэропорта. Вы, наверное, помните, что в базовом проекте он выглядел, как бы сказать помягче, не слишком современно. Но благодаря инициативе генерального подрядчика, который, в том числе и с нашей помощью, переработал проект, получился весьма эффектный объект. Здесь мы применили крупноформатное остекление – размеры стеклопакетов достигают 1,6 на 3,8 метра! Очень много «стекла» внутри: дверей, тамбуров, разных перегородок, разделяющих зону прибытия, транзита и выхода в город. И все это сделано в очень сжатые сроки: вся стройка с оснащением терминала заняла всего около 8 месяцев!

Очень красивым получился многофункциональный центр на улице Триллесера. Здание небольшое, но у него очень необычная архитектура, много эркеров, сложных сопряжений витражей с тепловым контуром фасада. Мы подобрали стекло и формулу стеклопакета, устранили все возможные мостики холода, изготовили нестандартные светопрозрачные конструкции и качественно выполнили монтаж.

Также стоит вспомнить офисный центр на Октябрьской Революции – стильный и инновационный. Сложный проект с применением современных, передовых решений: верхнеподвесные окна, «стеклянные углы» на витражах, панорамное остекление, высокие двери.

Интересный объект мы сдали на берегу Байкала – базу отдыха в Большом Голоустном. На этапе проработки проекта с архитектором нам удалось найти уникальное технологическое решение по остеклению А-фреймов. В итоге мы обеспечили и возможность наслаждаться видами Байкала через панорамное остекление, и легкий выход на террасу, и проветривание через вентиляционную створку, и, конечно, энергоэффективный монтаж.

ИНДИВИДУАЛЬНОМУ ДОМУ – ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

У вас ведь немало проектов и в индивидуальном домостроении, в

его премиальном сегменте?

– Это одна из наших основных специализаций. Компания наработала колоссальный опыт в исполнении панорамного остекления в различных конструкциях домов – из клеенного бруса, бревна, с деревянными и железобетонными каркасами с различным заполнением, монолитного железобетона, кирпича. Для каждого коттеджа необходим индивидуальный подход, буквально авторское проектирование изделий и узлов примыкания.

Один из недавних примеров – дом по Байкальскому тракту, со стеклопакетом 3х6 метров, с большими портальными конструкциями, со спретрением вентиляционной створки высотой 3,6 метра, высокими витражами со стеклянными углами. Здесь потребовались и особое мастерство монтажников, и специальные решения по укрытию монтажного шва.

Еще один непростой, можно сказать, уникальный объект, выполненный нами, – оранжерея для тропических растений. С рекордными показателями по теплотехнике, по-годной автоматикой, с продуманным энергоэффективным монтажом.

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ – ЭТО НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПЛЮС ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МОНТАЖ

После введения дифтарида и пересмотра диапазонов потребления электричества владельцы коттеджей задумались о теплосбережении. Вы ощущаете рост спроса на энергоэффективные окна?

– Да, конечно. Необходимость движения в сторону энергоэффективности окон мне была понята еще 20 лет назад. Это мировой тренд. У нас в стране ситуация тоже подталкивает домовладельцев переходить в режим рачительного использования ресурсов – тепла, электричества, воды.

Но, говоря про энергосбережение, нельзя упускать, что это не только максимально теплые окна, витражи, двери, но и обязательно энергоэффективный монтаж, специальные технологии и «правильные» материалы, га-



Мы всегда готовы вместе со своими заказчиками двигаться вперед, задавать тренды, создавать новое качество жизни и здания, которые будут украшать город

Андрей Ефимов, генеральный директор группы компаний Prostor Group

рантирующие качественный конечный результат. Иначе это не работает!

В своей работе мы применяем принципы «пассивного дома», убираем еще на этапе проектирования, а затем и исполнения точки возможных теплопотерь. И, конечно, предлагаем своим заказчикам, пожалуй, лучшее, что сегодня есть в мировой строительной индустрии.

Двухкамерные стеклопакеты давно стали стандартом; применение инертного газа и теплоотражающего напыления тоже никого не удивляет. Появились ли новые энергосберегающие технологии в вашей отрасли?

– Производители стекла на сегодня сделали очень многое в этом направлении. Современные стеклопакеты способны не только не выпускать тепло из дома, но и отражать тепловое излучение солнца, не давая нагреваться помещению, без потерь в прозрачности. Сейчас одна из важных, даже необходимых компетенций компаний, занимающихся остеклением, – способность свободно ориентироваться в многообразии представленных на рынке решений, чтобы грамотно подбирать нужные, сочетающиеся с профильными системами, с общей конструкцией окна или витражи и при этом отвечающие задачам заказчика.



Фото А.Федорова

Из предложений, появившихся сравнительно недавно, я бы упомянул подогрев внутреннего стекла в стеклопакете или управление его прозрачностью. А из проверенных временем – установку «теплой» рамки в стеклопакет.

Конечно, возможны революционные разработки, которые изменят наше представление об окнах. Например, отдельные зарубежные производители пытаются вывести на широкий потребительский рынок «вакуумный» стеклопакет. В нем расстояние между стеклами не превышает 1 мм, и воздуха в этом пространстве нет. Его энергоэффективность превышает показатели сегодняшних «теплых» стеклопакетов более чем в два раза ($R_0 > 2,0 \text{ м}^2 \cdot \text{°C/Bt}$). На выставке в Китае я такие уже видел. Но к нам, скорее всего, они придут нескоро. Это очень дорогая технология, к тому же переход на такие стеклопакеты потребует поменять всю концепцию оконных систем.

Давайте не забывать и про профильные системы. Они также становятся все более теплыми. Важно, как компания решает проектную задачу энергоэффективности, подбирая то или иное решение.

Не последнюю роль в энергоэффективности окон играет монтаж. Какие ноу-хау предлагает рынок здесь?

С монтажом изделий все не так просто. Конструкции домов, материалы, из которых они сделаны, могут быть самыми разными, и универсального для всех решения пока не придумали. Но есть технологии, которые упрощают задачу. Например, Prostor Group более 6 лет назад, одной из первых в стране, начала выполнять установку светопрозрачных конструкций в зону утеплителя (выносной монтаж) по технологии немецкой компании Meesenburg с применением материала TRIOTERM+. Это метод, позволяющий гарантированно избежать утечек тепла в местах примыкания светопрозрачных конструкций к утеплителю или стене здания.

Умение добиваться максимальной энергоэффективности светопрозрачных конструкций на объекте – одна из ключевых компетенций компании Prostor Group.

ТRENД – НА ПРОГРЕССИВНЫЕ РЕШЕНИЯ

Вы работаете на рынке ИЖС и с коммерческими объектами – чем отличаются заказчики?

– В ИЖС заказчик и конечный потребитель – это один и тот же человек, строящий свой дом. С ним и его архитектором мы проговариваем все нюансы. Здесь легко аргументировать выбор того или иного решения, объяснить, почему стоимость разных конструкций может серьезно отличаться. Например, разница в цене портала (отъезжающей прозрачной стены) и глухого окна значительная, но и функции у этих конструкций разные.

На многоэтажном доме вся работа строится с проектировщиками, архитектором и застройщиком. Прямого контакта с потенциальным покупателем жилья, конечно нет. А у застройщика, как правило, в приоритете оптимизация затрат и, как следствие, упрощение проекта! Хотя в последнее время есть и примеры включения в проекты дорогих и визуально красивых решений в остеклении.

Тем не менее иркутский рынок недвижимости в целом сдвинулся в сторону объектов «комфорт +», «бизнес» и «премиум», где требования выше, чем в массовом сегменте. Чувствуете ли вы это в своей работе с заказчиками? Можно ли сказать, что вечный выбор между «дешевле» и «лучше» сдвигается в сторону «лучше»?

Оптимизация проекта – это неотъемлемая часть рабочего процесса. Важно найти баланс между затратами

и конечным результатом. Подход «надо дешевле» никуда не делся, но в целом тренд на качественное строительство присутствует. Тем более, что законодатель системно ужесточает требования для строительного рынка, в том числе и по энергоэффективности окон.

Да и потребитель транслирует запрос на современность и эстетику зданий. Ему хочется жить в красивом и комфортном доме. Поэтому крупноформатное и сложное остекление, большие двери, качественный монтаж – это уже необходимые акценты современной архитектуры.

Важно осознавать, что любой объект строится на многие десятилетия и не должен устареть уже через несколько лет. Поэтому мы рекомендуем применять в проектах самые прогрессивные решения – самое теплое, самое красивое, самое надежное. Весь мир так и делает. И мы за такой подход!

ВОЗМОЖНОСТИ РАСТУТ С КАЖДЫМ НОВЫМ ПРОЕКТОМ

Растущие запросы со стороны заказчиков требуют от вас соответствующего роста технических возможностей. Компания планирует расширить свои производственные мощности?

– Компания Prostor Group имеет полный комплекс профессионального немецкого оборудования компании Schuco, который позволяет выполнять задачи любого уровня сложности, с высочайшим качеством в том числе и для заказчиков премиум сегмента. И наш парк оборудования постоянно расширяется. При внедрении в производство каждого нового изделия требуется специальная и очень недешевая оснастка. И чем больше неординарных проектов в портфеле компании, тем шире ассортимент ее

– Да, есть понятные трудности с европейским рынком. Но, несмотря на все препятствия, наши возможности расширяются.

Компания активно работает с профильными системами Schuco и Alutech, это дает возможность решить задачи по остеклению любого объекта как в высотном, так и в индивидуальном строительстве. Мы регулярно посещаем выставки: недавно были на



Фото А.Федорова

выставках в Москве и Шанхае. Находим и настраиваем работу с новыми партнерами. Внедряем в свои проекты новые технологии, изделия и материалы. Решаем непростые логистические задачи. Так что если вы где-то за границей увидели увидели необычные светопрозрачные конструкции и вам они понравились, скорее всего, у нас это уже есть в доступе. А если нет, то мы решим и эту задачу.

КАЧЕСТВО МОЖЕТ БЫТЬ ДОСТУПНЫМ

Девиз Prostor Group: «Качество превыше всего!» Почему для вас это важно?

– Потребитель всегда смотрит на цену, но в конечном итоге ему нужно именно качество: ведь он, возводя дом или деловой центр, рассчитывает на годы его эксплуатации. А любое здание – это сложная система, один элемент которой может повлиять на

надежность и безопасность всего остального. Например, ошибка при изготовлении окна или его неправильном монтаже может обернуться скрытыми проблемами. Постоянная сырость на откосе способствует образованию плесени. А небольшой сквозняк со временем будет только усугубляться.

Мы стремимся сделать качество доступным. Это очень непростая задача, но мы пытаемся ее решить. Для этого нужны продуманные технические и технологические решения, правильный подбор материалов и грамотное исполнение проекта. Наше оборудование гарантирует высокое качество изделий, наши сотрудники имеют громадный опыт работы с различными профильными системами и продолжают обучаться. Заказчикам в ИЖС мы даем до 10 лет гарантии на нашу работу, будучи полностью уверенными в том, что мы делаем.

Мы в хорошем смысле слова – фанаты качества. Многие годы толкаем региональный рынок заказчиков и застройщиков в сторону качественных решений. Это наша миссия.

И надо сказать, мы во многом опережаем рынок. Этой весной на выставке MosBuild отечественные компании-лидеры показывали самую современную технологию монтажа окон – а мы так монтируем уже с 2019 года!!!

В каком направлении, на ваш взгляд, будет развиваться индустрия светопрозрачных конструкций?

– Сложный вопрос. Стекла в строительстве сейчас все больше. Оно становится все более крупноформатным и инновационным. Этот тренд сохранится, но думаю, индустрия будет сдвигаться в сторону все более сложной архитектуры проектов, их энергоэффективности и эксплуатационной надежности. В свою очередь это потребует развития смежных технологий, например климатического оборудования, его глубокой автоматизации. Наша компания системно отслеживает мировые новинки и по возможности внедряет их на своих объектах.

Мы всегда готовы вместе со своими заказчиками, архитекторами, застройщиками двигаться вперед, задавать тренды, создавать новое качество жизни и здания, которые будут украшать наш любимый город.

Екатерина Дементьева

г. Иркутск,
ул. Ф. Энгельса, д. 8,
оф. 302
тел. (3952) 258-235
PROSTORGROUP.RU



Фото А.Федорова

Подписывайтесь на наши каналы в Telegram, ВКонтакте и получайте самую полезную информацию из первых рук.

СНИЗИЛИ СТАВКУ?
НЕ ЖДИТЕ!
ДЕНЬГИ НЕ ЛЮБЯТ ПАУЗ.

ДЕНЬГИ ЛЮБЯТ БЕТОН

СМАРТАМЕНТЫ
на Ширямова

РАССРОЧКА 30-20-50%

 46-00-00

СМАРТАМЕНТЫ.РФ

Рассрочка от застройщика АО СЗ «Новые форматы».
Проектная декларация на сайте наш.дом.рф

От заброшенного завода до точки роста

Как партнерство КРИО и ЧЗМК меняет будущее моногорода

«Черемхово – мой родной город», – говорит Александр Спешилов. Здесь, на месте некогда закрывшегося предприятия, он построил новое – завод металлических конструкций (ЧЗМК), который производит оцинкованные изделия для дорожных и промышленных строек, для линейных объектов энергетики, для ферм и верфей. Инициативу поддержали региональное правительство и администрация Черемхово. А ключевую роль в возрождении промышленной площадки сыграла Корпорация развития Иркутской области. Для журналистов «Газеты Дело» Александр Михайлович лично провел экскурсию по цехам.

«Опыт говорит: потребность в такой продукции велика»

История ЧЗМК началась шесть лет назад – тогда Александр Спешилов, ныне его гендиректор, искавший подходящую площадку для нового предприятия, остановил свой выбор на территории бывшего Черемховского машиностроительного завода. ЧМЗ закрылся еще в 2012 году, а в 2016-м был официально ликвидирован. Однако остались подъездные пути, цеха (точнее, их стены), а главное – электрические мощности и коммунальные сети.

– Чтобы отремонтировать цеха нужно гораздо меньше вложений, чем в строительство. Строить с нуля – это совсем неподъемные суммы, – поясняет Александр Спешилов.

Кроме того, напоминает гендиректор, в Черемхово действует режим территории опережающего развития – ТОР. А это существенные льготы: первые пять лет – нулевая ставка налогов на землю, имущество и прибыль, страховые взносы всего 7,6%, вместо 30,2%.

– Ну и наконец, Черемхово – мой родной город, – добавляет Александр Спешилов.

На новом предприятии планируется выпускать оцинкованные металлические конструкции – для мостов, дорог, линий электропередач, нужд предприятий и муниципалитетов. Как поясняет Александр Спешилов, выбор направления – горячее цинкование – продиктован его личным опытом (он много лет возглавляет компанию «Энергия», которая возводит промышленные объекты по всей стране) – ни одна крупная стройка без таких конструкций не обходится.

На промплощадке отремонтировали здание заводоуправления и два цеха. В одном из них сейчас столовая для рабочих, учебные классы, комнаты отдыха. В другом – линия цинкования.

Хотя с нуля строить цеха и не пришлось, в их восстановление вложено все равно немало. Кровлю полностью поменяли. Заменили окна, утеплили стены. Переложили инженерные сети. В цехе цинкования только на укрепление пола ушло 8,5 тысяч «кубов» бетона.

Перед цехом снесли ветхую угольную котельную, про которую гендиректор говорит: «котлы горели – кочегары мерзли». Вместо нее поставили компактную автоматическую. Она тоже работает на угле, но этого не заметно: только



Александр Спешилов

Фото А.Федорова

над трубой вьется белый дымок. Освободилась огромная площадь, которую отдали под клумбы.

«Среди антикоррозийных покрытий горячий цинк – наиболее долговечный»

Цех цинкования – сердце завода – поражает своими масштабами. Здесь происходит полный цикл превращения металлических «исходников» в серебристые конструкции, которые прослужат не один десяток лет.

– Обратите внимание: сколько коррозии, – показывает на только что поступившие в цех заготовки Никита Кенъцак, главный технолог завода. – В таком виде металлоконструкции прибывают к нам. Мы их очищаем на участке предварительной подготовки. Потом при помощи автоматического гидроподъемника навешиваем их на специальные приспособления и отправляем на участок химической подготовки.

Химподготовка проводится в закрытом боксе – в нем установлено 11 ванн с различными реагентами и водой (предполагалось 9, но про-

ектировщик посоветовал заложить больше – под дальнейшее развитие предприятия). Здесь металлическая конструкция обезжикивается, проходит проправку, моется и передается в устройство для просушки. Все происходит автоматически – оператор внутрь бокса не заходит, работает с внешнего пульта, а за процессом наблюдает сквозь прозрачные стены.

Сушат металлы при температуре 90-120°. Это очень ответственный этап производства: на поверхности не должно оставаться ни капли влаги, иначе при соприкосновении воды с расплавленным цинком произойдет взрыв. Воздух нагревает газовую печь, топливо для которой завод покупает на АНХК.

Цинкование, пожалуй, самая эффективная операция. Конструкцию подают к ванне, полной расплавленного цинка. Звучит сигнал – и сверху опускается герметичный купол: дальше за процессом можно наблюдать только в небольшие окошки. А там деталь медленно погружается в жидкость, над поверхностью показывается белый дымок. Зрелище завораживает! Несколько секунд – и конструкцию поднимают, уже

ярко-серебристую, отправляют на просушку и затем на так называемый белый стеллаж, где она дожидается проверки и отправки заказчику.

– Время, на которое изделие погружается в цинк, зависит от разных параметров: из какого металла изготовлена конструкция, его толщина, габариты и вес самой детали, наконец требуемая толщина покрытия. Мы можем делать от 100 микрон и больше. Этого достаточно, чтобы оцинкованное изделие служило до 50 лет без признаков коррозии, могло выдерживать агрессивные среды, – поясняет главный технолог. – Из всех антикоррозийных покрытий – гальваника, термодиффузии и горячее цинкование – цинк остается наиболее долговечным.

«Мы на голову выше в условиях труда, чем зарубежные заводы»

Контроль качества очень жесткий на каждом этапе – начиная с входного, на соответствие металлоконструкции требованиям горячего цинкования, до отгрузочного, где приемо-сдаточная комиссия оценивает визуальные параметры изделия, толщину и равномерность покрытия, адгезию (сцепление цинка с поверхностью изделия – ред.).

– У нас собственная лаборатория, которая проводит выборочную оценку готовых изделий – в том числе с помощью ультразвукового оборудования, рентгена, – отмечает гендиректор завода Александр Спешилов.

Сейчас предприятие завершает сертификацию по ГОСТам, российским аналогам системы качества ISO, чтобы подтвердить, что все процессы соответствуют и отечественным стандартам, и европейским нормам.

Это, кстати, касается и норм экологии. Благодаря современной системе вытяжки и газоочистки, в цехе и вокруг него не ощущается характерных «химических» запахов, несмотря на сложные реакции. Все выбросы фильтруются – за этим тоже следит собственная лаборатория.

– Когда я строил этот завод, внимательно изучал опыт зарубежных компаний. Побывал, наверное, на 15 аналогичных предприятиях – в Китае, в Казахстане, в Европе. Скажу так: мы на голову выше некоторых европейских производителей в условиях труда, – заявляет Александр Спешилов. – И по качеству продукции не уступим.

«Не надо недооценивать местные кадры»

Оборудование в цеху горячего цинкования американского и немецкого производства, которое предприятие успело приобрести еще до санкций. А вот собирали, отлаживали и запускали его уже свои, черемховские, специалисты.

– У западных компаний есть такая практика, что оборудование они поставляют без программного обеспечения и шеф-монтажа. На сборку и пуско-

ВАЖНО

Корпорация развития Иркутской области присоединилась к проекту в качестве финансового партнера. Ее поддержка позволила приобрести необходимые ресурсы для запуска завода и профинансировать пуско-наладочные работы.

– Запуск уже готового завода с реконструированными цехами, с приобретенным и смонтированным оборудованием кажется такой малостью. Однако, как водится, подобные «малости» стоят совсем немало. А сегодня ни один другой институт развития не имеет программ поддержки на подобные цели. Есть льготные кредиты на приобретение оборудования, есть поддержка НИОКР, промышленная ипотека... Но вот запускать предприятие обычно приходится либо за свои средства, либо на дорогие банковские кредиты. КРИО же имеет возможность поддержать инвестора и на этом этапе, когда другие льготные инструменты недоступны, – подчеркивает Анастасия Оборотова, гендиректор КРИО.



Фото А.Федорова



Вадим Семенов,
мэр Черемхово:

Черемхово – это моногород, основа нашей экономики – угольная промышленность. Отрасль переживает сегодня не лучшее время, и пополнять городской бюджет, обеспечивать рабочие места только за счет угольщиков сегодня крайне сложно. Поэтому для нас важны проекты, подобные ЧЗМК, и мы с самого начала пообещали инвесторам оказывать всемерную поддержку со стороны муниципалитета. Тем более, компания собирается расширяться, а это и новые вакансии, и дополнительные поступления. Знаю, что за проектом внимательно следило правительство Иркутской области, и КРИО выполнила свою задачу на все сто, способствовав открытию нового производства в городе.

наладку – уже отдельный прайс-лист. С нас попросили миллион долларов плюс расходы на проезд и проживание инженеров. Но мы решили обойтись своими силами, – говорит Александр Спешилов.

Он особо подчеркивает: не надо недооценивать местные кадры. Квалификация собственных механиков, электриков, инженеров, программистов позволила не только собрать оборудование, но и модифицировать его – усилить конструкцию, настроить под конкретные технологические процессы, оптимизировать электронные схемы, адаптировать программное обеспечение.

– Мы можем выпускать большой объём продукции, используя отечественные запчасти вместо импортных, которые стоят очень дорого и срок поставки которых может достигать 3 месяцев, – отмечает гендиректор ЧЗМК.

Сейчас на предприятии занято 60 человек. Когда заработают все цеха и завод выйдет на плановую мощность, штат расширится до 300 человек.

«Ближайшие конкуренты – в Новосибирске. А спрос – до Владивостока»

Открытие завода горячего цинкования – первый этап в развитии предприятия. Пока здесь работают с теми металлоконструкциями, которые направляют заказчики. На очереди – цех механической обработки, где будут изготавливать собственные. Здесь будет установлена полностью автоматическая линия, с минимальным участием человека. Несколько новых станков, по словам Александра Спешилова, уже законтрак-



Фото А.Федорова

тованы. Часть оборудования, кстати, российского производства, из Челябинска.

– Мы, конечно, предпочитаем отечественного производителя — доставка быстрее, обслуживать проще. В любой момент можно обратиться за консультацией, да и привлечь к ответственности в случае чего своего, российского, производителя легче, – говорит Александр Спешилов.

К 2027 году на заводе должны построить еще кузнечный окрасочный цех, а все предприятие выйдет на выпуск 40 тысяч тонн продукции в год. Пока мощность завода 18 тысяч тонн в год. С середины февраля, когда цех цинкования запустили в опытном режиме, черемховцы выпустили около 500 тонн продукции.

По словам гендиректора ЧЗМК, устойчивый спрос на оцинкованную продукцию есть во многих отраслях – железные и автомобильные дороги, заводские цеха и фермы. Например, сейчас в Черемхово делают станки для одного из крупнейших животноводческих предприятий региона – раньше такие закупали в Германии, черемховцы обещают сделать не хуже.

«Мы поддерживаем, когда другие льготные инструменты недоступны»

Анастасия Оборотова – о принципах работы Корпорации развития Иркутской области

«КРИО готово подставить плечо в ситуациях, где другие институты развития не работают», – говорит Анастасия Оборотова, генеральный директор Корпорации развития Иркутской области. Черемховский завод металлоконструкций – лишь один, хотя и яркий, пример этого.

55 проектов за десять лет

Анастасия, Корпорация развития выступила финансовым партнером уже нескольких десятков проектов. По какому принципу идёт отбор?

– Главное, проект должен соответствовать стратегии социально-экономического развития Иркутской области. Наша задача – работать на перспективу развития региона, на укрепление его экономики. Обязательно смотрим на количество рабочих мест, каковы будут условия труда. Прекрасно, если проект работает в сфере импортозамещения. Ну и конечно, он должен быть финансово эффективным, причем не только для его основателей и инвесторов, но и для бюджетов региона и муниципалитетов. То есть мы оцениваем, как возвратность вложенных КРИО средств, так и будущую налоговую отдачу.

А сколько всего предприятий получило вашу поддержку?

– Более 55. Порядка 90 процентов из них – успешные, стабильно работающие, вернувшие вложенные средства с оговоренным процентом доходности. Он невелик, мы все же институт развития, и прибыль не приоритетная наша цель, но он есть. У всех на слуху «Шелеховский гриб» – предприятие по выращиванию шампиньонов, «Мед-ТехСервис», который производит тест-полоски и глюкометры. Из тех, кто не так известен широкому кругу, – компания «Технополимер» – тоже проект импортозамещения, выпускающий щетки для городской уборочной техники. Мы поддержали проект Восточно-Сибирского речного пароходства по строительству круизного лайнера – по сути это восстановление целой отрасли, потому что новые корабли на Байкале

не строили с 1960 года. И многие другие проекты.

От гарантии до лизинга

Какие финансовые инструменты у вас на вооружении?

– Это прежде всего займы. Суммы относительно небольшие – до 500 миллионов рублей. Кроме того, мы можем войти в капитал компании с последующей продажей своей доли ее собственникам. Стоимость участия в капитале – до 200 млн рублей. В этом случае объем поддержки может достигать 700 миллионов рублей.

Однако, если инвестор реализует проект на территории опережающего развития (ТОР), максимальный размер займа от Корпорации развития Иркутской области ограничен 200 миллионами рублей.

Эти средства мы предоставляем преимущественно на капитальные вложения, как это было с ЧЗМК, подавляя финансовое плечо там, где другие государственные институты развития не работают.

Еще один инструмент – это независимая гарантия. Она необходима, когда имеющегося залога недостаточно или он не подходит для получения банковского кредита или помощи от других институтов развития. Скажем, собственники черемховского завода первоначально обращались к нам именно за гарантией для получения поддержки от федеральных фондов.

Также у нас в арсенале есть такая форма поддержки как лизинг. Хотя мы его пользуемся довольно редко, поскольку отвлекать большой объем средств на длительный срок (а лизинг – это надолго) не всегда эффективно с точки зрения проектной деятельности.

Подчеркну, что мы акционерное общество, а значит, можем быть гибкими в выборе и комбинации форм



Анастасия Оборотова

Фото предоставлено компанией

Земельный вопрос остается актуальным

Кроме финансовых инструментов, какую поддержку бизнес может получить в КРИО?

– Корпорация развития Иркутской области изначально создавалась по принципу «одного окна», чтобы, обратившись к нам, инвестор освобождал себя от лишней бюрократии и мог в одном месте получить необходимые консультации, составить дорожную карту проекта, а если нужно, то и запросить финансовую поддержку.

Одним из самых востребованных направлений является подбор земельного участка. Через КРИО инвестор может найти подходящую территорию, оформить ее без проведения торгов, воспользоваться налоговыми льготами – при условии получения статуса масштабного (МИП) или регионального (РИП) инвестиционного проекта. Мы также помогаем залоги на территории опережающего развития. В этой части мы активно сотрудничаем с муниципалитетами.

Сейчас появился прекрасный инструмент – Российская инвестиционная карта, где можно посмотреть вообщем все участки и объекты, доступные к размещению проекта. А с 1 сентября на ней можно будет через Корпорацию развития либо областной минэконом размещать и частные участки, на которые их владелец хотел бы найти резидента. Ну, а поскольку далеко не все земли у нас обеспечены инфраструктурой, мы помогаем искать оптимальные решения и этой проблемы.

Честно скажу, не все земли готовы к застройке, не все проекты получают поддержку. Но там, где есть потенциал и готовность работать, КРИО встает на сторону инвестора и делает так, чтобы инвестиции не просто прошли, а остались в регионе навсегда.

Екатерина Дементьева

учреждена в 2013 году за счет инвестиционного капитала, выделенного из областного бюджета в обмен на 100% ее акций, переданных региону. Благодаря этому у нас сформирован независимый финансовый ресурс, который мы направляем на поддержку проектов на возвратной основе. Каждое решение принимается с учетом строгой оценки их экономической эффективности.

“
Доктор лечит, мы –
разбираемся в законах



Зачем частной клинике медицинский юрист на аутсорсинге

Анна Андреева,
руководитель медицинской практики
компании «Бахаров и партнеры»

Более 1000 частных медицинских учреждений официально зарегистрировано на территории Иркутской области – таковы данные на конец июня 2025 года. Открытие новых клиник фиксируется постоянно. Медицина становится более доступной, но в то же время растут и риски, связанные с некачественными услугами или несоблюдением требований к медицинским организациям. О том, как профессиональные юристы помогают докторам выполнять свою работу в соответствии с законом, Газете Дело рассказала руководитель медицинской практики компании «Бахаров и партнеры» Анна Андреева.

О специализации: «Все правовые моменты берем на себя»

С каждым годом растет число медицинских организаций, которые предпочитают действовать на опережение и выстраивать свою работу в строгом соответствии с законодательством. Медицинские юристы компании «Бахаров и партнеры» помогают клиникам в этом.

– Мы выступаем именно на стороне клиник. Миссию одного из ключевых направлений компании определили для себя так: помогать доктору быть доктором, лечить пациентов и получать от этой профессии удовольствие. Все правовые моменты мы берем на себя, – поясняет Анна. – Многие врачи подтверждают, что в университетах отсутствует такой предмет, как медицинское право. И разобраться в федеральных законах и нормативных актах бывает непросто. Мы же это делаем профессионально и с удовольствием.

О клиентах: «К нам обращаются на разных этапах»

Среди постоянных доверителей компании «Бахаров и партнеры» – медицинские клиники, их руководители и собственники. География оказания услуг, как говорит Анна Андреева, давно вышла за пределы Иркутска.

– Кто-то обращается к нам на этапе проектирования клиники – и здесь нам помогает большой опыт в сопровождении строительных объектов. Кто-то приглашает в уже действующий бизнес – на постоянное сопровождение или консультацию по документации. Не всем клиникам есть экономический смысл содержать юриста в штатном расписании. В этом случае медицинский юрист на аутсорсинге – самое эффективное решение.

О советах: «Соблюдайте требования сразу»

Эксперт убеждена: важно изначально правильно оформлять все документы при взаимодействии с пациентами, уделять внимание этическим нормам, учитывать религиозные и культурные особенности. Также следует четко определить порядок рассмотрения обращений и жалоб.

– Сроки, каналы связи, требования к ответам – всё это регулируется законом. Анализ судебной практики показывает, что даже при высоком качестве медицинских услуг ошибки в документации могут привести к решению суда в пользу пациента. Чтобы минимизировать риски, клинике необходимо строго соблюдать законодательные требования, чему способствует слаженная работа медицинских юристов и руководства.

О подходе: «Исключаем шаблонные решения»

По мнению нашей собеседницы, юрист должен разбираться в медицинской специфике на необходимом профессиональном уровне. Компания «Бахаров и партнеры» специализировано сопровождает клиники по всем вопросам медицинской документации, помогает подготовиться к проверкам контролирующих органов.

– Наш подход исключает шаблонные решения, мы тщательно анализируем специфику каждой клиники. При этом важно понимать: просто приобрести пакет документов – недостаточно для полноценной защиты. Ключевое значение имеет грамотная работа с ними – корректное заполнение, ведение журналов, понимание сути каждой процедуры. Наши юристы не только разрабатывают документацию, но и проводят обучение для персонала клиник, чтобы все процессы соответствовали правовым нормам.

Концентрированное импортозамещение

В Иркутске собрали самый большой центробежный концентратор в мире

Самый большой в мире* центробежный концентратор для горнодобывающей промышленности произвели в Иркутске. Уникальное оборудование представили заместителю председателя Правительства Иркутской области Георгию Кузьмину во время посещения производственной площадки компании «Сервис ТехноПром».

Как сообщил зампреду генеральный директор компании Никита Киселёв, это оборудование предназначено для извлечения золота, платины и других ценных металлов при переработке руд коренных месторождений. Производительность аппарата, созданного на иркутском заводе, составляет до 1000 тонн в час. Всего в мире подобных устройств меньше десятка, а в России их и вовсе не производят никто, кроме иркутской компании.

«Когда зарубежные производители ушли с российского рынка, возникла необходимость разработать собственные аналоги. Наша компания производит такое оборудование, полностью импортозамещенное, а также детали для иностранных аналогов. Данный конкретный экземпляр полностью прошёл стендовые испытания, предварительную приёмку у заказчика, на следующей неделе он отправится в Магаданскую область для проведения промышленных испытаний», – рассказал Никита Киселёв.

При проектировании СТП-ЦК175 учитывались особенности его транспортировки, в частности в условиях бездорожья в очень удалённых районах, поэтому желоб, верхняя и нижняя рамы, а также крышка

концентратора разделяются на отдельные секции, что позволяет перевозить его в стандартных контейнерах.

«Продукция компании импортозамещающая и пользуется спросом. Особенно такое оборудование актуально для Иркутской области, ведь наш регион первый в стране по запасам золота и в пятёрке лидеров по добыче. А впереди еще разработка крупнейшего в мире месторождения золота Сухой Лог. Такие проекты позволяют снизить импортозависимость и обеспечить динамичное социально-экономическое развитие региона и страны», – подчеркнул Георгий Кузьмин.

Зампред также отметил, что проекты «Сервис ТехноПрома» – пример совместной слаженной и долгосрочной работы компании с Правительством региона и научно-образовательными учреждениями Приангарья. Компания является активным получателем мер государственной поддержки разного профиля. В 2024 предприятию одобрили льготный заем в размере 13 миллионов рублей от Фонда развития промышленности Иркутской области. Полученные средства помогли модернизировать производство. В том же году «Сервис ТехноПром» стал

участником федерального проекта «Производительность труда», позже вошедшего в национальный проект «Эффективная и конкурентная экономика». В результате предприятию удалось повысить плановые показатели выпуска концентраторов до 28 штук в год и уменьшить на 37% время сборки.

Но компания выпускает не только концентраторы; она также производит инновационные высокотехнологичные модули интенсивного цианирования. В составе предприятия есть собственный конструкторский отдел и опытная сервисная команда, а разработка новых моделей оборудования ведётся в привлечении ведущих учёных Иркутского национального исследовательского технического университета и Сибирского отделения Российской академии наук. Модули интенсивного цианирования предназначены для быстрого извлечения золота и других ценных металлов из гравитационных концентраторов перед непосредственной плавкой в слиток. Аналогов данному оборудованию в России также не существует. Таким образом, «Сервис ТехноПром» способен полностью заместить продукцию ушедших с рынка западных компаний и в этом сегменте.



Фото предоставлено компанией. * - По данным «Сервис ТехноПром»

Хотите, чтобы «Газету Дело»
доставляли в ваш офис,
кафе или салон?



Сканируйте QR-код –
оставьте заявку





ВАШИ **18 % ГОДОВЫХ***

+7(3952) 93-00-60

Инвестируйте в доходный
отельный бизнес на
доступных условиях
ОТЕЛЬЭНДЕМИК.РФ



* Прогнозируемая доходность, начиная с первого года после запуска работы отеля.
Доход не гарантирован.

Застройщик ООО СЗ "4 Звезды". Проектные декларации на сайте наш.дом.рф

СберПервый представил новый дизайн офиса

В Иркутске после реконструкции открылся офис СберПервый, в котором частным и корпоративным клиентам доступен широкий спектр банковских услуг премиум-класса.



банки

В новом офисе в два раза увеличено количество переговорных комнат и касс, что позволяет более комфортно и быстро решать финансовые вопросы.

Интерьер офиса премиального обслуживания учитывает специфику самобытной архитектуры города. При работе над проектом дизайнеры вдохновлялись «Кружевным домом» купцов

Шастиных, «Домом со львами» и другими известными зданиями Иркутска.

В декорировании офиса использованы работы Артёма Ляпина, известного художника, уроженца Иркутской области. Для создания необычного эффекта на стенах применялась техника фьюзинга.

Создатели постарались найти баланс, объединив в одном пространстве эстетику родного края с финансовыми услугами, и наполнить офис теплом и уютом.

Рушан Сахбиев, председатель Байкальского банка Сбербанка:

«Этот офис – философия комплексного подхода Сбера к созданию уникальных пространств. Здесь сочетаются цифровые финансовые решения, высокое искусство заботы о клиентах и неповторимая «иркутскость». Мы видим, как растет ценность подлинной архитектуры, такой как сохранившиеся уникальные дома Иркутска. Это наш способ показать, что даже в самом технологичном бизнесе мы гордимся своими корнями и историей. Мы хотим, чтобы наши клиенты чувствовали себя по-настоящему особенными».

«СберПервый» – площадка не только для решения традиционных финансовых вопросов, но и для проведения личных бизнес-встреч. Сотрудники офиса помогут клиентам подобрать оптимальный инвестиционный портфель и оказать финансовые услуги.

Шелеховчане спели вместе с «Любэ» на концерте в День металлурга

15 тысяч зрителей пришли на празднования, посвященные Дню металлурга, 25-летию компании РУСАЛ и Дню города.

Традиционно Иркутский алюминиевый завод отмечает свой профессиональный праздник всю неделю. Этот год не стал исключением – на протяжении нескольких дней на предприятии награждали лучших сотрудников, проводили ознакомительные экскурсии для детей работников и чествовали ветеранов.

День металлурга для шелеховчан – не просто профессиональный праздник. У многих горожан члены семей, близкие друзья и коллеги заняты в алюминиевой отрасли. В юбилейный для РУСАЛа год руководство предприятия решило провести празднование с особым размахом, пригласив двух звезд российской эстрады – известную исполнительницу Асию и легендарную группу «Любэ».

«Столько людей никогда не было на городских праздниках. У меня родственники приехали за 300 километров, специально, чтобы сходить на концерт. А когда всем стадионом вместе с Николаем Расторгуевым запели «Коня» у меня мурашки побежали – энергетика потрясшая. Спасибо РУСАЛу за такой масштабный праздник», – поделился житель Шелехова Алексей И.

Традиция таких больших и ярких праздников на День металлурга зародилась 30 лет назад в Саяногорске, где основатель РУСАЛа Олег Дерипаска начинал строить современную алюминиевую промышленность России.

Концерт собрал огромное количество поклонников артистов, среди которых были гости из

Иркутска, Ангарска, Усолья-Сибирского и других близлежащих населенных пунктов. Много-километровые пробки на подъезде к Шелехову,

возникшие в этот день, подчеркнули масштаб мероприятия. Завершился вечер праздничным фейерверком.



событие

Молодежный форум «Байкал» пройдет при поддержке ИНК

Мероприятие пройдет с 11 по 15 августа на берегу озера Байкал в Ольхонском районе. Ключевой темой форума в этом году станут цели устойчивого развития. Участие примут 600 человек из регионов России и зарубежных стран. Всего на конкурсный отбор поступило более 7000 заявок.



форум

Эн+ трудоустроил десятки выпускников ИРНИТУ 2025 года

Энергохолдинг обеспечивает трудоустройство выпускников корпоративного учебно-исследовательского центра Эн+ (КУИЦ) в ИРНИТУ и БрГУ.



образование

В этом году дипломы получили 69 человек. Уже в ближайшее время они выйдут работать на предприятия энергосистемы Приангарья: Байкальскую энергетическую компанию, Эн+ Гидро, БЭК-ремонт и другие.

В 2025 году выпускниками КУИЦ стали 69 молодых энергетиков в области эксплуатации и ремонта теплотехнического оборудования, релейной защиты и электроавтоматики электрических станций, а также других направлений. Красным дипломом могут похвастаться 19 человек. Начиная со второго курса, они получали огромный объем информации параллельно с основным обучением. И наградой за их усердие стало гарантированное трудоустройство. Каждый из 17-го выпуска КУИЦ прослушал сотни и тысячи академических часов занятий, прошел оплачиваемую практику на объектах Эн+ и полностью готов к самостоятельной работе. Всего за 16 лет работы центр выпустил около 800 готовых специалистов.

– Мы сразу получаем людей, которые проходили практику на своих рабочих местах. Они уже знают своих коллег. Знают, чем они будут заниматься. Они энергетики не только по диплому, они энергетики уже реально – наши коллеги, имеющие опыт работы на наших предприятиях. Но главное в наше время – не останавливаться на достигнутом. Энергетика всегда была и остается по сей день драйвером развития страны. От этого поколения специалистов очень многое зависит, поэтому в век цифровизации и инноваций мы именно от них ждем прорывных идей, – заявил Олег Причко, директор Байкальской энергетической компании (входит в Эн+).

– Компания отмечает, что время адаптации наших выпускников – ноль дней, поскольку ребята уже со второго курса находятся в корпоративной среде компании Эн+. Это отличный результат. Во время обучения у них уже есть гарантированное трудоустройство, есть траектория карьерного роста, – подчеркнул Михаил Корняков, ректор ИРНИТУ.

Участников ждет образовательная программа по семи направлениям: туризм, предпринимательство, молодые политики, лидеры муниципальных образований, международные молодежные клубы, экология и молодые педагоги. В программе мероприятия планируются мастер-классы, панельные дискуссии, встречи с экспертами в сферах туризма, бизнеса, культуры, креативных индустрий, ИТ-сообщества.

В рамках форума также состоятся конкурсы на получение грантовой поддержки проектов – «Росмолодёжь. Гранты» и региональный грантовый конкурс министерства по молодежной политике Иркутской области.

Международный молодежный форум «Байкал» проводится в Иркутской области с 2008 года с целью вовлечения молодежи в развитие своего муниципалитета и региона в сфере экономики, туризма, культуры и общественной жизни. В прошлом году участие в форуме приняли представители из 51 региона России и 9 зарубежных стран.

Организатор форума – правительство Иркутской области. Мероприятие проходит при поддержке Федерального агентства по делам молодежи под патронатом аппарата полномочного представителя Президента Российской Федерации в Сибирском федеральном округе. Генеральным спонсором выступает ИНК.

ВТБ запустил продажи продуктов и услуг в 2 500 точках обслуживания Почта Банка

ВТБ завершил второй этап интеграции с Почта Банком. Теперь клиенты могут оформить продукты и сервисы ВТБ не только в клиентских центрах Почта Банка, но и более чем в 2000 отделений Почты России.

В августе начнется третий этап интеграции, который охватит еще более 20 тыс. почтовых отделений, расположенных в том числе в малых городах и удаленных населенных пунктах.

«Интеграция Почта Банка помогает клиентам бесшовно переходить на продукты и услуги ВТБ. Мы на четверть обновили банкоматную сеть и провели ребрендинг отделений, сохранив при этом точки обслуживания в привычных локациях. Для оформления

продуктов ВТБ клиентам доступны не только привычные офисы, но и тысячи отделений на Почте России. Уже скоро воспользоваться нашей широкой продуктовой линейкой смогут и в самых удаленных населенных пунктах с населением до одной тысячи жителей», — отметил заместитель президента-председателя правления ВТБ Александр Пахомов.

Процесс интеграции Почта Банка и ВТБ завершится в 2026 году, в ВТБ перейдут 5 млн клиентов Почта Банка.



Фестиваль кавказских товаров проходит в «Слате»

Сеть супермаркетов «Слата» предлагает покупателям новый ассортимент. С 16 июля стартовал фестиваль кавказских товаров, который продлится до сентября. На полках представлен широкий ассортимент сыров, шашлыков, соусов, напитков.

Второй год «Слата» проводит тематические фестивали кухонь разных стран, предлагая покупателям познакомиться с новым ассортиментом. А то, что особенно оценили покупатели, сеть оставляет на постоянные продажи. С начала года уже прошли фестивали сибирской и белорусской кухонь.

«Производства Армении мы привезли некстары, компоты, овощные консервации, соусы, также представлены различные газированные напитки и минеральные воды. Большой выбор шашлыков от собственного производства «Слата» и сыров от производителей Республики Адыгея — чечил, сулугуни, чанах, а также козы и творожные — всего более 70 наименований товаров», — поделилась заместитель коммерческого директора торговой сети «Слата» Анна Невенчанная.

В мае «Слата» добавила в продажу и ассортимент казахской кухни. Новые виды макаронных изделий — клецки, галушки, лумакони (рожок для начинки) и уже известные виды лагманной и яичной лапши, которые не представлены в других магазинах.

«Помимо казахских новинок, мы расширили предложение по таким

видам макарон, как птичим, ризотти, ньюки. К примеру, последний для нас новый продукт, малоизвестный для нашего покупателя, но он уже получил хороший отклик и набрал свою стабильную категорию покупателей», — добавила Анна Невенчанная.

Отдельно Анна отметила проект «Горячий хлеб». Сеть расширила ассортимент и обновила оборудование, что позволило предложить покупателям разнообразную выпечку и готовые решения. Самыми популярными у покупателей являются штучные слоеные изделия, которые допекаются или выпекаются прямо в магазине.

Также вырос спрос на кофе в порционных пакетах, прирост во втором квартале составил +10% год к году. Это связано с ростом стоимости кофе растворимого сублимированного более чем на 30%.

Цена на куриное яйцо снижалась, средняя стоимость во втором квартале, по отношению к аналогичному периоду прошлого года, ниже на 11%, в третьем квартале тенденция сохраняется. Одна из основных причин — восстановление поголовья кур.



ритейл

Брачный договор — Ваш стратегический союзник в бизнесе и жизни

В мире бизнеса мы привыкли полагаться на договоры и соглашения как на инструменты, обеспечивающие стабильность и защищенность. Но применима ли подобная стратегия и к личной жизни? Юрист Елена Попова, эксперт в области семейных и наследственных споров, рассказывает, почему брачный договор — не просто юридическая формальность, а важный инструмент, позволяющий управлять рисками и защищать активы.

Тенденции и статистика

По данным Росстата, в 2023 году в России было зарегистрировано около 900 тысяч браков и 500 тысяч разводов. Это означает, что расторгается каждый второй брак.

В контексте подобной статистики брачный договор становится важным инструментом для защиты ваших интересов. По последним данным, его популярность на территории России выросла в несколько раз (для сравнения: за весь 2014 год россияне подписали всего 28 тысяч брачных договоров, в то время как за первый квартал 2024-го их количество составило почти 23 тысячи). Это свидетельствует о том, что всё больше людей начинают осознавать важность юридической защиты своих активов и финансовых обязательств.

Вдохновляясь классиками

Писатель Лев Толстой однажды сказал: «Все счастливые семьи похожи друг на друга, каждая несчастная семья несчастна по-своему». Это высказывание актуально и для мира бизнеса, где успех определяется способностью предвидеть и предотвращать потенциальные проблемы. Как показывает практика, лучшая стратегия — это готовность к любому сценарию. Если вы владелец бизнеса или находитесь на пути к его созданию, подумайте о том, как брачные риски могут повлиять на вашу финансовую безопасность и активы.

Почему стоит заключить брачный договор?

1. Защита личных активов и интересов:

Независимо от того, владеете ли вы стартапом или крупной корпорацией, брачный договор поможет избежать конфликтов относительно собственности и активов в случае непредвиденных обстоятельств и разлада между супругами. Если договора нет, все вопросы решаются по общим правовым нормам. Брачный договор дает возможность более гибко регулировать имущественные отношения.

2. Минимизация судебных расходов:

По брачному договору делить имущество намного дешевле, чем в суде. Судебные разбирательства могут затянуться на месяцы и даже годы, требуя значительных финансовых затрат на адвокатов и судебные издержки.

3. Прогнозируемый результат:

При разделе имущества в суде супруги могут получить совсем не тот результат, на который рассчитывают. Суд не связан их исковыми требованиями: даже если в иске заявители просят разделить имущество по объектам, суд может разделить все в долях. Это породит между супругами новые судебные споры о порядке пользования этим имуществом, его продаже и разделе вырученных денег, принудительном выкупе друг у друга долей, а в результате обесценит и заморозит имущество на неопределенный срок. Раздел не состоится, собственность превратится из совместной в «долевую», а супруги, пожелавшие развестись, окажутся связаны друг с другом, «пока смерть не разлучит».

4. Прозрачность отношений:

Не нужно бояться обсуждать с партнёром имущественные вопросы. Брачный договор — это не про алчность и меркантильность, это возможность открыто поговорить о финансовых ожиданиях и планах. Это не акт недоверия, это по факту заявление двух человек (мужчины и женщины) о том, что они хотят



играть по другим правилам, чем указано в Семейном кодексе РФ. То есть, по сути, вы создаете свои правила игры. Это не только о деньгах, но и о доверии друг к другу, о честных намерениях и прозрачных отношениях.

5. Сохранение семейных ресурсов:

Брачный договор полезен и в ситуациях, когда есть риск притязаний на имущество со стороны кредиторов, налоговых органов, приставов. Он четко определяет, какое имущество является личным, что помогает сохранить его, не допустить ареста и отчуждения при финансовых проблемах одного из супругов.

Плюсы можно перечислять бесконечно, причем, опираясь на опыт и практику, я с уверенностью могу сказать, что от наличия этого документа выигрывают все! Душевное и материальное спокойствие — это фундамент, на котором базируется крепкая семья.

Рекомендации юриста:

Не перестану настаивать на важности подготовки брачного договора до заключения брака. Все мы живые люди, со своими характерами и привычками, со своими жизненными принципами и предпочтениями, но всех нас объединяет закон и справедливость. Зачем ждать, пока проблемы появятся? Лучше заранее определить все тонкости и избежать конфликтов. Брачный договор — это своего рода «план Б» на случай, если жизнь решит подкинуть вам сюрприз.

Если брачный договор вам никогда не пригодится, значит, вам повезло: вы одна из тех трех пар из десяти, которые не развелись. Но в этом случае он может

пригодиться вашим наследникам или партнерам по бизнесу — хотя это уже другая история.

Семейные и наследственные споры — очень деликатные по своей природе. Однако быть специалистом именно в данной области права — мой сознательный выбор. Данная категория споров является для меня значимой.

В моменте, оказываясь на перекрестке человеческих судеб, наблюдая, как люди проходят через сложные моменты разводов, раздела имущества, споров о детях, я вижу своей главной задачей не только предоставить правовую поддержку, но и помочь пройти этот путь.

Да, это сложно. Да, порой очень эмоционально, но всегда как итог — достижение цели. Я очень эмпатичный человек. А в таких спорах для достижения результата еще и очень важно «чувствовать» в проблему, в запрос. Еще я убеждена, что нельзя быть профессионалом во всех областях права, поэтому моё спокойствие в судебном процессе чаще обусловлено детальным знанием нормативно-правовой базы и судебной практики в данной отрасли права.

Елена Попова, медиатор, юрист по семейным и наследственным спорам

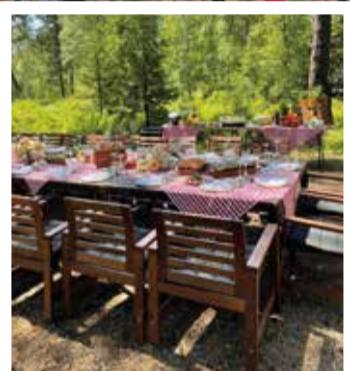
Телефон: 8 908 663-59-52
@lawyer.popova



lawyer.popova.ru

«Байкал – прекрасная площадка для мероприятий, но надо всегда иметь план «Б»»

Летом деловая активность вовсе не идет на спад. Многие компании планируют на это время крупные корпоративные события и проводят их не в офисе, а совмещают решение бизнес-вопросов с возможностью посмотреть страну. Об особенностях таких мероприятий на Байкале в нашей экспертной рубрике рассказывает Наталья Борисенко, руководитель направления кейтеринга компании «Аврора Кейтеринг».



Насколько организация деловых мероприятий с элементами отдыха на природе сейчас популярна на Байкале?

– Последнее время границы между сугубо деловым мероприятием и развлекательным несколько стерлись. Многие компании хотят предоставить

своим партнерам или своим сотрудникам, топ-менеджменту из различных уголков России возможность и поработать, и провести, допустим, тимбилдинг, и заодно отдохнуть в одном месте. И Байкал отвечает на все эти запросы сразу. Тут и место силы, и потрясающая природа – это мировая жемчужина, и все возможности для того, чтобы проводить деловые мероприятия.

Поэтому летний сезон – самый актуальный для делового туризма. Зим-

них баз, которые могут обеспечить прием большого (и даже не очень большого) количества гостей не так много, да и добраться до некоторых без спецтехники сложно. Летом и подходящих площадок на Байкале открывается гораздо больше, и логистика упрощается.

Сегодня мероприятия на Байкал переносят не только иногородние компании, но и местные, иркутские.

Какие нюансы вы рекомендуете

учитывать при организации деловых мероприятий на природе?

– Байкал большой – есть возможность выбрать площадки разной удаленности, разного качества, разного наполнения и обеспечения. От того, какая компания, с какой целью едет на Байкал, зависит и подход к организации.

Что стоит учитывать обязательно? Во-первых, логистику. На Байкале она не всегда простая, может преподносить сюрпризы. Во-вторых, погодные условия. Все интернет-ресурсы могут показывать солнце, а в реальности заывает шквальный ветер, срывает все установки, баннеры и рушит мебель, которую выставили для деловой конференции. Поэтому, чтобы беспроигрышно организовать мероприятие на Байкале, нужно всегда иметь план «Б». В-третьих, нюансы связи и энергообеспечения. Если деловая часть связана с работой в приложении, с онлайн-спикером, нужно заранее позаботиться об усилителях сигнала, чтобы интернет был стабильным. Если все завязано на оборудовании, нужно иметь с собой генераторы – электричество на Байкале есть не везде, а там, где есть, не везде оно стабильно.

Наконец, важно количество участников мероприятия. Я уже говорила, что на Байкале, к сожалению, не так много площадок, которые могут обеспечить комфортное пребывание с ночлегом для большого числа гостей. Поэтому чем раньше вы бронируете размещение, тем больше вероятность, что группу поселят с максимальным комфортом.

Как вам удается обслуживать одновременно несколько десятков, а то и сотен гостей?

– Для больших групп мы предлагаем гибридный набор услуг с несколькими гастрономическими станциями (станция с супами, станция с салатами, гриль), с несколькими линиями питания. Мы возводим шатры разного размера, разной площади, зонируя площадку и разводя потоки гостей, отделяя деловую часть от той, где люди обедают или наслаждаются отдыхом, устраиваем зоны тишины, где можно просто поваляться на травке, на мешке, полюбоваться Байкалом. Это позволяет избегать ажиотажа и подарить гостям только приятные эмоции.

За какой срок до события нужно обращаться в вашу компанию?

– Чем больше участников, чем продолжительнее и насыщеннее мероприятие, тем сложнее подготовка, тем больше времени на нее требуется. Камерный ужин на 5-6 человек, можно подготовить и за 3 дня. Трехдневное событие на 300 человек, часть из которых уходит в горы, часть – в плавание, остальные проводят деловые встречи, и всем нужно обеспечить питание, горячие и холодные напитки, перекусы, ланч-боксы (есть у нас и такой опыт) потребует на подготовку не менее месяца.

avoracatering.ru
АВРОРА
ке́йтеринг
+7 914 899-45-59



CLEVENT
школа бизнеса

**1-2
ОКТЯБРЯ**

Тренинг

**ПЕРЕГОВОРЫ
БЕЗ ПРОИГРЫША**

**Михаил
ПЕЛЕХАТЫЙ**

САМЫЙ ОПЫТНЫЙ
ТРЕНЕР НЛП В РОССИИ

clevent.ru



16+

Ранняя регистрация
- лучшие условия участия!

**21-22
НОЯБРЯ**

**Александр
ФРИДМАН**

ЭКСПЕРТ – МЕТОДОЛОГ
ПО РЕГУЛЯРНОМУ МЕНЕДЖМЕНТУ

21

ДЕЛЕГИРОВАНИЕ:

результат руками сотрудников

Технология эффективной передачи
заданий для качественного выполнения



22

**КОНТРОЛЬ
И КООРДИНИРОВАНИЕ**

Как обеспечить делегирование
делегированных заданий

31 ОКТЯБРЯ

УЗНАЙТЕ БОЛЬШЕ
clevent.ru

Мастер-класс

**Гарретт
ДЖОНСТОН**

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКСПЕРТ
В МАРКЕТИНГЕ

**КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНОСТЬ
ДЛЯ БИЗНЕСА**

Переход от
"сделать более
крутой продукт"
к "сделать более
крутого клиента"
как вектор
прорывного роста

В тренде – экология

Энергетики вручили надёжным партнёрам «зелёные сертификаты»

«Иркутскэнергосбыт» (входит в Эн+) подвёл итоги третьего конкурса «Надёжный партнёр». По результатам 2024 года звания удостоились 78 организаций — от промышленных предприятий до садоводческих товариществ. Их выбрали из почти 49 тысяч клиентов — юридических лиц. Газета «Дело» побывала на церемонии награждения и выяснила, как выбирали победителей, почему для многих это стало неожиданностью и что значит «зелёный сертификат», которым энергетики отметили самых ответственных и экологичных партнёров.

«Награждение – сюрприз»

По словам директора «Иркутскэнергосбыта» Андрея Харитонова, конкурс «Надёжный партнёр» проходит уже в третий раз. В отличие от многих других конкурсов, на него не нужно подавать заявку. Компании даже не знают, что участвуют, — всех номинантов определяет сам энергосбыт на основе объективных показателей.

— На конкурс мы сами номинируем предприятия, которые по итогам года не нарушают договорных обязательств, своевременно и в полном объёме оплачивают энергоресурсы, не имеют судебных претензий и разбирательств, не допускают нарушений в системах учёта. Ещё один показатель — регулярное использование дистанционных сервисов компании, — пояснил Харитонов.

Директор «Иркутскэнергосбыта» отметил, что ежегодно организаторы стремятся обозначить определённую тему, которая объединит интересы энергетиков и клиентов. В предыдущих конкурсах особое внимание уделялось электронному документообороту, цифровым сервисам и другим современным услугам «Иркутскэнергосбыта».

— В этот раз мы выбрали тему «Зелёная энергетика». Это новый тренд в экономике, за которым — будущее, что особенно важно в Иркутской области с её прекрасной природой и Байкалом. Поэтому при определении победителей конкурса мы учитывали то, какие усилия предпринимают наши потребители для сокращения своего воздействия на окружающую среду, — рассказал Андрей Харитонов.

Кстати, церемония проходила в художественной галерее «Диас», где были представлены рисунки детей сотрудников «Иркутскэнергосбыта» на тему зелёной энергетики.

«Спрос на зелёную энергетику растёт»

Победители определялись в семи номинациях: «Промышленные предприятия», «Малый и средний бизнес», «Сельское хозяйство», «Садоводческие товарищества», «Предприятия ЖКХ», «Новый клиент - 2024» и «Надёжный партнёр в сфере образования». Больше всего наград — в категории «Малый и средний бизнес».

В подарок самым активным бизнес-партнёрам организаторы вручили не только дипломы побе-

дителей, но и «зелёные сертификаты» на 100 000 кВт*ч, произведённые на Иркутской ГЭС.

— «Зелёный сертификат» — это документ, подтверждающий, что его владелец инвестирует в производство зелёной энергетики и приобрёл определённое количество электроэнергии, произведённой на основе возобновляемых источников. К ним относятся энергия солнца, ветра, воды и другие. В сертификате указаны объём выработанной электроэнергии, расчётный период, наименование и местонахождение генерирующего объекта, вид источника энергии и технология генерации, — пояснил Андрей Харитонов.

Он добавил, что «Иркутскэнергосбыт» стал первой компанией в регионе, кто проинформировал своих клиентов о возможности приобрести «зелёные сертификаты». По словам Андрея Харитонова, многие компании уже сейчас в своей деятельности придерживаются экологического вектора — спрос на покупку электроэнергии, выработанной на основе возобновляемых источников, со стороны бизнеса есть, и он будет расти.

— Мы поддерживаем и развиваем зелёный тренд, в том числе за счёт того, что сокращаем потребление бумаги, сдаем отходы в переработку. Наши сотрудники вместе с членами семей вовлечены в экологические проекты: озеленение территорий и уборка от мусора берегов Байкала и городских водоёмов. В работе мы делаем выбор в пользу цифровых сервисов, чтобы тем самым сокращать потребление различных ресурсов, — развиваем интеллектуальный учёт электро- и теплоэнергии, участвуем в социальных проектах по обучению сервисам заочного обслуживания компаний, — рассказал Андрей Харитонов.

В ЦИФРАХ

— Более 20 тысяч бизнес-клиентов «Иркутскэнергосбыта» пользуются личным кабинетом на сайте компании, — наибольшая активность — в Иркутске, Ангарске, Братске, Шелехове и Тулуне, — 55% используют веб-версию личного кабинета, 28% предпочитают мобильное приложение «Иркутскэнергосбыт», 17% — пользователи чат-бота в Телеграм.



Андрей Харитонов

Фото А.Федорова

Что даёт «зелёный сертификат»

Инженер отдела по закупкам электроэнергии на оптовом рынке электроэнергии «Иркутскэнергосбыта» Валерия Шипицена пояснила: «Зелёный сертификат» — это вклад в развитие экологически чистой энергетики.

— Основная цель сертификата — поддержка экологически чистых технологий выработки электроэнергии. Приобретая сертификат, компания вносит свой вклад в сохранение атмосферы, снижение вредных выбросов, а также формирует свой экологичный имидж.

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

подлинность сертификата.

— Купив «зелёный сертификат», компания получает определённые преимущества на рынке. В первую очередь, это повышает лояльность клиентов к бизнесу предприятия. Во-вторых, это возможность получения на более выгодных условиях инвестиций, в том числе льготного кредитования. В-третьих, конкурентное преимущество на рынке товаров и услуг, так как компания может использовать информацию о зелёном потреблении в виде маркировки на своих товарах либо в маркетинговых акциях и проектах.

Получить документ можно, обратившись в «Иркутскэнергосбыт» по телефонам 8 (3952) 795-331, 8 (3952) 797-504 или оставив заявку на сайте компании.



Фото А.Федорова

Что говорят представители бизнеса



Дмитрий Гоголев,
заместитель директора
ООО «Капиталстрой»:

— Наша компания занимается эксплуатацией коммерческой недвижимости и бизнес-центров, и мы впервые попали в победители конкурса «Надёжный партнёр». Для нас очень важно, что ресурсоснабжающая организация выделила компанию среди других своих партнёров: мы, действительно, очень внимательно относимся к



Анатолий Обедин,
начальник теплотехнического
отдела Ангарской нефтехимической
компании:

— Ангарская нефтехимическая компания много лет плодотворно сотрудничает с «Иркутскэнергосбыт», и наши отношения год от года улучшаются. Наше предприятие использует все



Денис Заяц,
заместитель руководителя
ООО «Сибтерема
Байкал»:

— За 22 года работы на рынке первый раз попали в число победителей конкурса «Надёжный партнёр». Было неожиданно и приятно. Мы исправно потребляем и оплачиваем электроэнергию, стараемся использовать по максимуму все онлайн-сервисы «Иркутскэнергосбыта», потому

что мир меняется и мы все очень активно перестраиваемся.

«Зелёный сертификат», конечно, необычный подарок, и мы будем активно изучать эту тему. Тем более что для нас — как производителей клёёного профилированного бруса — она очень важна, потому что мы позиционируем свою продукцию как экологически чистую. Для каждого нашего клиента вопрос экологичности — один из основных, поэтому я уверен, что «зелёный сертификат» усилит наши позиции на рынке.

15 фактов о фестивале «Сытый Бабр»

Как Иркутск становится гастростолицей Сибири

«Мы сами не ожидали такого результата», – говорят организаторы фестиваля «Сытый Бабр», команда event-агентства «Аврора». Мероприятие собрало небывалое количество участников, подарило новые коллаборации и поводы для гордости. На нем был установлен рекорд России – гигантский торт «Брауни» с брусникой весом больше 2 тонн. А полтонны окрошки исчезли всего за час! «Сытый Бабр» – это еще и туристический магнит, который привлекает внимание к Иркутску и его гастрономическим традициям. Чем удивил фестиваль – читайте в нашем материале.



Фото предоставлено компанией

ФЕСТИВАЛЬ КАК СТРАТЕГИЯ

Факт 1: Рекордные цифры посещаемости

За три года «Сытый Бабр» прошёл путь от смелой идеи до события регионального масштаба. В 2025 году фестиваль собрал рекордные 60 000 гостей.

– Результат превысил все наши ожидания! Многие нам говорили: собрать 60 тысяч без хедлайнера, без звезды – просто немыслимо! Но нам удалось, – делится впечатлениями организатор фестиваля Антон Кельберг. – Ни разу мы не видели на этой площадке столько людей. Просто яблоку было негде упасть. Большой наплыв людей стал определенным вызовом для нас. Безусловно, нам есть, над чем работать, чтобы сделать наше мероприятие еще лучше в следующем году.

Гости были не только из Иркутска и районов области, но и из Москвы, Перми, с Дальнего Востока. Были туристы из Китая и Германии.

Но дело не только в цифрах. Одна из стратегических задач фестиваля – удержание туриста в Иркутске. Организаторы подготовили материалы об истории локальной гастрономии, рассказали о маршрутах по фестивальной площадке, где и какую еду можно попробовать, провели обучение для гидов. Они подчеркивают: «Сытый Бабр» работает не только как праздник, но и как туристический магнит, создающий дополнительную мотивацию для поездки в Иркутск.

Факт 2: Федеральное признание

Фестиваль «Сытый Бабр» попал не только в региональную, но и в федеральную повестку.

– Общий медиахват мероприятий составил более 500 миллионов упоминаний. Из них 350 – федеральные и региональные СМИ, еще 95 – соцсети. Это результат органического интереса

к фестивалю. Отмечу, без хедлайнеров и сточных подрядчиков, – рассказывает продюсер фестиваля Елена Кухта.

Организаторы уже подали заявку на участие в конкурсе «Знай наших» и готовятся представить Иркутскую область на международном гастрофестивале «Берега вкуса» в Благовещенске.

Факт 3: Фестиваль поддержали и город, и бизнес, и регион

«Сытый Бабр» – это результат совместной работы городской администрации, областного агентства по туризму, бизнеса и креативной команды организаторов.

– Именно такое партнерство позволяет создавать не просто праздники, а точки роста для города, – уверен Антон Кельберг. – «Сытый Бабр» – это пример того, как в результате коллаборации города, правительства, крупного и малого бизнеса появляется эффективный продукт. Каждый должен внести свою лепту, и тогда всё работает. Агентство по туризму поддержало нас, поскольку на нашей площадке гастрономия становится инструментом продвижения региона. Мэрия оказала помощь в вопросах инфраструктуры и логистики. Бизнес поддержал фестиваль участием, финансовые ресурсами и интеграциями. Например, Россельхозбанк стал партнером фестиваля «Сытый Бабр», спонсором Гастрономического Лектория и Первого гастрономического медиафорума, вода «Тибет» – спонсором фудкорта под открытым небом, компания «БВК Новый» создала кинозону под открытым небом, а сеть супермаркетов «Слата» организовала массовую готовку. По словам губернатора Игоря Кобзева, «уже недостаточно имеющейся площадки. Необходимо создать отдельное пространство специально для таких мероприятий». Его мнение поддерживает и мэр Иркутска. Для нас важно быть услышанными на таком уровне.

Факт 4: «Сытый Бабр» стал площадкой для синергии

Фестиваль «Сытый Бабр» стал не только самостоятельным событием, но и точкой пересечения различных инициатив. Здесь проводили совместные мероприятия, делали важные заявления и устанавливали новые партнерства. Организаторы уверены: если события дополняют друг друга, выигрывают все – и участники, и гости, и территория.

– На нашей площадке проходил первый областной кулинарный чемпионат поваров. Мы умеем привлекать людей, а они умеют собирать профессионалов и создавать качественный контент, – пояснила Елена. – У нас также анонсиро-

вали другие культурные мероприятия, запланированные этим летом в Иркутской области. Всё это и называется культурной интеграцией. Потому что «Сытый Бабр» – это про весь регион. И если мы усиливаем друг друга, это работает.

ВКУС КАК ДРАЙВЕР ВПЕЧАТЛЕНИЙ

Факт 5: На фестивале приготовили самый большой торт в России

Во время фестиваля был установлен новый рекорд России: кондитерская сеть «Стефания» за шесть часов приготовила торт «Брауни» с брусникой весом почти 2,2 тонны и площадью 36 кв. метров. Угощение раздавали всем желающим.

– Изначально планировалось установить рекорд на вес 1,5 тонны, позже его увеличили до 1,7 тонны, а в итоге получили торт весом целых 2 тонны 100 килограммов! Торт получился вкуснейшим. Единственная сложность заключалась в большом количестве желающих его попробовать, поэтому в будущем нужно тщательнее организовать процесс раздачи, – подчеркнул Антон. – Однако важно другое: такие рекорды оказывают влияние на всю отрасль. После выступления «Стефании» многие местные кондитеры стали активнее развивать своё направление, открывая новые торговые точки и экспериментируя с форматом продукции. Таким образом, конкуренция стимулирует прогресс, а фестиваль превращается в двигатель развития.

Факт 6: Полтонны окрошки съели за час

Массовая готовка – один из самых популярных форматов фестиваля. Оцените масштаб: 100 кг фруктового салата со щавелем и ревенем, 100 литров лапши... А приготовление окрошки уже стало добной традицией. В этом году супермаркеты «Слата» предоставили 1400 яиц, 35 кг колбасы, 50 кг огурцов, 100 кг картофеля, 50 кг зелени и редиса, 200 литров кваса. Именно такой набор продуктов потребовался для приготовления 500 литров окрошки.

– Готовкой занимались все желающие, среди которых оказался и мэр Иркутска Руслан Болотов. Более двух тысяч порций было съедено буквально за час. Гостям важно быть не просто зрителями на фестивале, а участниками события. Отзывы об этом формате были особенно тёплыми, – комментирует Елена Кухта.

Факт 7: Шефы и бренды готовили вместе

«Байкальский гриль» стал площадкой для продуктовых коллабораций. Местные производители объединились с бренд-шефами, чтобы показать, как привычный продукт может «занять» по-новому. Так, «Белореченское» представило стейки и колбаски с авторскими соусами, «Мамин шеф» (новый бренд «Комбината питания» – ред.) – котлеты из щуки с пюре из сельдерея и сырники на гриле. Нашлось место даже для экзотики: желающие могли попробовать на вкус сушёных муравьев.



Фото: В. Никитин

– На фестивале мы открываем новые имена, знакомимся с шефами, которые занимаются локальной кухней, узнаем с другой стороны привычных нам производителей. Казалось бы, всем известно, что «Белореченское» – это молочка и яйца. А у них, оказывается, и мясо есть. «Комбинат питания», как оказалось, давно вышел за рамки детского питания, в его линейке есть продукция для аудитории, которая стремится употреблять правильную и полезную еду. Часто производитель затрудняется придумать подачу. Тогда мы подключаем бренд-шефов – и получается классная история. Представьте: колбаски кантири гриль с клюквенным соусом и перцем халапеньо – это же бомба! Сосиска в умелых руках превращается в настоящее произведение кулинарного искусства и может быть подана красиво – с облепиховым соусом, с историей. Результаты таких экспериментов хочется оставить в своем меню. А мы хотим, чтобы люди видели продукт через эмоции, – объяснил Антон Кельберг.

КОНТАКТ ВАЖНЕЕ ПРОДАЖИ

Факт 8: Более 40 зон активности для всей семьи

Фестиваль насчитывал более 40 площадок: гриль-зона, гастроарена, медиалекторий, масовая готовка, зоны отдыха и активности. Особенno разнообразной получилась программа для детей и семей. Компания «Давай играть» оформила детскую зону, а бренд Binggrae адаптировал корейские онлайн-игры под знакомый формат «русских городков». Организаторы позаботились и о комфорте гостей: компания-партнер вода «Тибет» на случай жаркой погоды

«Сытый Бабр» – это результат совместной работы городской администрации, областного агентства по туризму, бизнеса и креативной команды организаторов. Именно такое партнерство позволяет создавать не просто праздники, а точки роста для города

установила оросительную станцию. И, несмотря на то, что жары не было, эта зона не пустовала.

– В этом году мы приложили максимум усилий для обустройства детских зон, и гости высоко оценили это решение, – поделился Антон Кельберг. – Нам принципиально важно обеспечить комфорт каждому посетителю: возможность вкусно поесть, интересно провести досуг, услышать полезные лекции и расслабиться. Одновременно фестиваль решает конкретные бизнес-задачи: Binggrae воплотили идею онлайн-игры в живой интерактивный формат. Это одновременно успешная маркетинговая акция бренда и качественная интегрированная игра. Эмоции, атмосфера, удобство – тоже важная составляющая гастрономии, только подается не на тарелке, а в окружающем пространстве.

Факт 9: Фестиваль отказался от рекламы «в лоб»

Организаторы фестиваля принципиально отказались от формата «промостойки и листовки». Ценность «Сытого Бабра» – в живом контакте, вовлечении и смыслах. Участникам предлагали не просто продавать или раздавать материалы, а вовлекать гостей через эмоции, красивую подачу и интерактив.

– Мы стремимся интегрировать партнёров аккуратно и тонко – через игру, эстетику, живое взаимодействие. Так, чтобы всё было частью общего настроения, – рассказала Елена Кухта. – Мы категорически говорили «нет» тем, кто спрашивал: «Сколько стоит поставить аниматора и раздавать флаеры?» Мы не хотели превращать фестиваль в ярмарку рекламы. Нам важно, чтобы человек уносил с собой впечатления, а не охапку макулатуры. «Сытый Бабр» – это не про продажи «в лоб». Это про контакт с продуктом, про эмоцию, про атмосферу. Если бренд умеет вовлекать, он запоминается. Это работает лучше любого баннера.

Факт 10: На фестивале впервые прошёл гастрономический медиалекторий

Во второй день фестиваля впервые прошёл гастрономический медиалекторий – открытая площадка, где предприниматели, рестораторы, бренд-шефы и лидеры мнений делились своими историями, опытом, ошибками и победами. Лекции и диалог стали не менее притягательными, чем дегустации.

– На медиалектории, например, были участники первого «Сытого Бабра», рассказывали, как они готовились к рекорду по составлению мозаики из

15 000 суши-роллов. Оказалось, что людям интересно не только поесть – но и понять, как создаётся продукт, как выстраивается бизнес, с какими трудностями сталкивается. Это важный элемент развития профессионального сообщества, мы рады, что этот формат поддержал партнёр фестиваля «Сытый Бабр», спонсор Гастрономического Лектория и Первого гастрономического медиафорума – Россельхозбанк, – добавила Елена Кухта.

РАБОТА НА ВПЕЧАТЛЕНИЕ

Факт 11: В 2025 году фестиваль запустил линейку фирменного мерча

В 2025 году организаторы запустили полноценную линейку фестивального мерча: футболки, бомберы, термокружки, стикерпаки, панамы – всё с фирменным принтом «Сытого Бабра». Визуальный стиль мероприятия поддерживался во всём: от сцены до входной группы, от баннеров до корнеров.

– Мы разработали принт специально под фестиваль. Там наш бабр, фирменный цвет, вся айдентика. Это не просто «на память», а часть визуальной системы, – рассказал Антон Кельберг.

– Мерч скупили весь, значит, действительно «зашло». Когда нам позвонил один из рестораторов и сказал: «Я думал, вы из Москвы приехали – так всё красиво сделано», – мы поняли, что визуал сработал. И это сделали мы – иркутская команда.

Факт 12: На фестивале работал кинотеатр под открытым небом

Интернет-провайдер «БВК Новый» организовал летний кинотеатр под открытым небом. Показывали фильмы и мультфильмы о еде, угождали попкорном. Гвоздем программы стала премьера

фильма «Лето на память» от Burkalo Company*. По словам председателя совета директоров БВК Михаила Ковалёва, цель компании – не просто предоставлять интернет, но и быть частью городской жизни, поддерживать локальные инициативы и создавать новые точки притяжения.

– «Сытый Бабр» – как раз тот формат, где это возможно сделать, – отметил Антон Кельберг.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Факт 13: 42 участника фудкорта и тысячи чеков

На фудкорте работали 42 участника – от постоянных партнёров до тех, кто пробовал себя впервые. Корнеры фиксировали до тысячи чеков

в день, у кого-то выручка превысила 600 тысяч рублей в день.

– Не все участники афишировали выручку, реальные цифры могли быть и больше. Некоторые точки закрылись через два часа после открытия, потому что всё скупили, – рассказал Антон Кельберг. – Некоторые из участников признавались: «Мы не за выручкой идём. Мы идём, чтобы поработать с командой, заявить о себе, проверить продукт, получить обратную связь от гостей и стать частью большого мероприятия в городе».

Факт 14: Фестиваль увеличил спрос на продукты

Фестиваль оказал ощутимое влияние на городскую экономику. Компании-участники сделали кассу оптовым поставщикам, скупив текущие запасы мяса в Иркутске.

– Кто-то выкупал объёмы на два дня в первый же вечер. Это показатель, что фестиваль работает не только как праздник, но и как экономический инструмент. Он запускает цепочку: от закупа до производства, от бренда до узнавания, – подчёркивает Антон.

Факт 15: Организаторы уже готовят фестиваль 2026 года

Подготовка к следующему фестивалю уже началась. В планах – два новых гастрономических рекорда, расширение формата и участие других городов области. Цель – превратить «Сытый Бабр» в визитную карточку всего Приангарья.

– У нас есть мечта – гастрошествие. Чтобы, как на карнавале, команды выходили с флагами, с перформансами. Мы хотим подключать другие города. Например, сделать на «Сытом Бабре» локацию фестиваля из Черемхова, привезти клубнику из Байкальска. Тогда уровень мероприятий всей области поднимется. И это будет уже не просто фестиваль, а инфраструктурная история, – подчёркивает Антон. – Наша планка растёт с каждым годом. Но и доверие растёт. Компании, которые хотели бы принять участие в «Сытом бабре 2026», уже бронируют места.

Наталья Понамарева

* – Burkalo Company

СПРАВКА

«Сытый Бабр» – ежегодный гастрономический фестиваль, который проходит в Иркутске при поддержке администрации города. Это масштабное концептуальное событие, сочетающее локальную кухню, культурное наследие и современные гастротренды. Особое внимание уделено локальной кухне: бурятским, эвенкийским, старообрядческим и купеческим рецептам в современной интерпретации. Каждый год фестиваль устанавливает гастрономические рекорды: в 2023-м составили мозаику из 15 000 суши, в 2024-м – испекли 5 582 пиццы за 8 часов. В 2025 году фестиваль вошёл в тройку лучших гастро событий страны по версии премии Russian Event Awards.

Гастротуризм как драйвер региона



– Игорь Кобзев,

Губернатор Иркутской области

В дни фестиваля «Сытый Бабр» на той же площадке прошёл Байкальский гастрономический форум «Вкус путешествия!», организованный агентством по туризму Иркутской области. Главным событием форума стал первый областной кулинарный чемпионат. Школьники, студенты и профессионалы кулинарии соревновались в приготовлении блюд исключительно из местных ингредиентов. Впервые мероприятия посетили представители Национальной ассоциации кулинаров России, а шеф-амбассадор Академии шеф-поваров Илья Кувеев прибыл в Иркутск повторно. Это один из первых прецедентов, когда к нам в Иркутскую область приехало жюри такого уровня. Форум подтвердил важную тенденцию: гастрономия становится значимым инструментом развития туризма и кадрового потенциала.

– Гастротуризм в 2025 году стал самым востребованным среди россиян. Нам важно сделать его мощным двигателем для экономики региона и продвижения туризма, – подчеркнул губернатор Иркутской области Игорь Кобзев.

– Мы включились в этот фестиваль, потому что он преследует ценности, важные для нас. Это – популяризация локальной кухни, наших местных продуктов. Для нас интеграция с фестивалем – это возможность вырастить кадры, которые останутся в регионе, и показать, какой бывает кухня региона, а для профессионалов – возможность роста и обмена опытом, – отметила руководитель агентства по туризму Евгения Найденова.

В Иркутской области утвердили новый проект развития ОЭЗ «Ворота Байкала»

Власти Иркутской области утвердили обновленный проект планировки особой экономической зоны «Ворота Байкала» в Байкальске. Документ предусматривает развитие инфраструктуры, включая туристические объекты, причальные сооружения и благоустройство территории.

Реализация мероприятий в целях развития территории особой экономической зоны пла-

нируется в два этапа. Первый – с 2025 по 2030 годы, второй – с 2031 по 2035.



ЭКОНОМИКА

Фундамент для уникальной личности

Алёна Усова, основательница школы Sisters, – о том, как формируется новая модельная культура

Как рождение детей может стать отправной точкой для создания успешного бизнес-проекта? Каким образом объединить на одной площадке модельное агентство и образовательную среду? Почему моделинг может стать платформой для комплексного развития ребёнка и творческого роста взрослого человека? На эти вопросы в эксклюзивном интервью Газете Дело отвечает основатель модельной школы и агентства Sisters* Алёна Усова.

«Я БЫЛА ГОТОВА РИСКОВАТЬ»

Алёна, как родилась идея проекта Sisters?

– Это был душевный порыв, продиктованный желанием создать проект, в котором мог бы разносторонне и комплексно развиваться ребёнок; совпавший с рождением моих детей, когда передо мной встали вопросы об их будущем, о том, в какой среде они должны развиваться, какие дисциплины им необходимо изучать, чтобы «не потеряться» в жизни. И я поняла, что все необходимые навыки может дать именно моделинг.

На чём основывалось это понимание? Вы сами – модель?

– Нет, но у меня уже был большой опыт работы в модельном бизнесе в качестве преподавателя, и он очень помог при организации собственного агентства. В какой-то момент стало понятно, что я чувствую время, понимаю, куда нужно идти, что и как делать. Я была готова рисковать и строить бизнес не так как другие и как принято. Восемь лет назад, в 2017 году я реализовала свои амбиции, основав модельную школу и агентство Sisters.

Ваш проект развивается в нескольких направлениях, расскажите об основных.

– Одно из направлений – это международное модельное агентство Sisters, которое обеспечивает моделями из разных городов России профессиональной работой с крупными брендами по всему миру: в России, Европе, Азии, Америке. Работу по контрактам мы предлагаем ребятам от 13 лет – при согласии родителей – на три месяца и более. За восемь лет отправили на зарубежные контракты 350 моделей.

Ещё одно направление – образовательный проект, модельная школа, в которой учатся и дети с семи лет, и подростки, а также могут развиваться взрослые люди, заинтересованные попробовать себя в качестве модели. Обучение длится 9 месяцев и завершается масштабным шоу-показом



Фото: Александр Черненко

Алёна Усова

«Восход», на который в качестве зрителей мы приглашаем всех иркутян.

После выпуска ваши воспитанники отправляются в свободное плавание?

– Нет. Мы сотрудничаем со своими студентами и дальше в различных проектах, мастер-классах, съёмках. Для нас важно, чтобы ребята оставались с нами вдольную, и их развитие не останавливалось.

Вы работаете с детьми и взрослыми. Существуют какие-то возрастные ограничения?

– Раньше мы позиционировали себя как агентство, которое работает с подростками и молодёжью от 13 до 20 лет. Но потом стали получать заказы на работу для детей 6-8 лет – в част-

ности, для фотопроектов российских брендов, потому что сейчас в нашей стране очень активно развивается производство одежды для разных возрастов.

Кроме того, мы стали получать заказы на моделей в возрасте 25+ и старше – без ограничений, так что у нас есть успешные модели 60+, причём и женщины, и мужчины.

С чем вы связываете востребованность людей зрелого возраста?

– Старшее поколение сейчас продолжает быть активным, востребованым, уделяет себе много внимания, развивается. К нам приходят женщины, чтобы попробовать что-то новое, преобразиться. И это не просто 15 человек, это сообщество состо-

явшихся людей совершенно разных профессий, но при этом нацеленных на то, чтобы найти в себе что-то абсолютно новое.

«МЫ НЕ РАВНЯЕМСЯ НА ДРУГИЕ ПРОЕКТЫ»

Почему вы решили сфокусироваться на образовательном направлении проекта?

– Мы сейчас живём в обществе, в котором нам навязывают определённые шаблоны, и очень многие, особенно дети и подростки с неокрепшей психикой, стремятся соответствовать этим стандартам. А ведь в основе личности всегда лежит её уникальность и индивидуальность. Поэтому в нашей школе через моделинг мы «подсвечиваем» студентам их сильные стороны, которые они перестали замечать в гонке за стандартами.

Наш образовательный проект – не про фотогеничность и умение ходить по подиуму, он – про развитие личностных качеств, про уверенность, про помочь ребёнку найти опору внутри себя, построить фундамент, на который он будет опираться и транслировать себя, а не увиденную где-то картинку. Родители говорят, что у нас это хорошо получается: ребёнок становится «видимым» и понимает, что он может.

Образовательные методики, которые вы применяете, отличают вас от аналогичных проектов?

– Насколько мне известно, наша модельная школа – пока единственная в регионе, у которой есть образовательная лицензия. Это говорит о качестве наших услуг и является сильным конкурентным преимуществом.

Но самое главное, что нас отличает, это работа не только с детьми, но и с родителями, которым мы сразу говорим о необходимости быть включёнными в процесс обучения. Для нас важно вместе видеть, как усилить уже заложенные в ребёнке возможности, потому что родитель не всегда может грамотно эти возможности «подсве-

тить». Такое взаимодействие даёт колоссальные результаты: и родители, и дети в своих отзывах в первую очередь отмечают, что они приобрели здесь уверенность, научились общаться друг с другом на новом уровне. Я думаю, это наша главная задача, даже миссия.

Как изменилась школа за последние годы?

– Серьёзный скачок был сделан в 2023 году, когда мы углубились в образовательную среду и перестроили нашу бизнес-модель, поменяв структуру школы: подключили к детской аудитории взрослую, потому что уже не могли не откликнуться на этот запрос.

Каким образом вы формируете образовательную программу?

– Образовательная программа – это не финальный результат, а постоянное движение. Она перерабатывается, дорабатывается в непрерывном режиме, в том числе на основе обратной связи. Каждый раз после трансформации мы думаем, что теперь всё просто великолепно. Но через месяц уже хочется что-то докрутить. Я думаю, это тоже наша отличительная черта: нам всегда хочется большего.

Мы никогда не ориентируемся на другие проекты, смежные с нами. У нас есть собственная методология, и наши все программы – это авторские разработки. Каждый из пятнадцати предметов, преподаваемых в школе, имеет особое значение в обучении ребёнка. Это не просто один преподаватель, который, к примеру, ведёт ораторское мастерство. Это связка всех преподавателей и предметов, сложность которых растёт за время обучения в Sisters.

А зачем в моделинге ораторское мастерство?!

– Коммуникация всегда была важна в обществе, в том числе в детском коллективе. А сейчас, когда все мы большую часть времени проводим за компьютером – особенно. Ораторское мастерство – это не только управление голосом и умение выступать на публике. Это чёткая подача информации, заявление о себе так, чтобы тебя не просто услышали, а поняли, приняли твою информацию.

Что ещё помогает обрести уверенность в себе?

– Актёрские тренинги, направленные на снятие эмоциональных и физических зажимов, работа с эмоциями, чтобы потом ребята умели проявлять их и на съёмках, и в жизни. Кроме этого, позирование, подиумный шаг, работа со стилистом. Это в целом работа над внешним видом, над отношением к себе, потому что этот мессендж ребята несут в общество.

Какие задачи ставите перед собой на перспективу?

– Наши модели работают на федеральном уровне, в Москве, поэтому в среде модельных агентств нас хорошо знают и часто спрашивают, будет ли проект Sisters реализован в других городах, в том числе в столице. И мы планируем расширять свою географию: я хочу, чтобы в будущем, к примеру, через пять лет при упоминании модельного бизнеса у людей возникла чёткая взаимосвязь с Sisters, как с мощным проектом, который охватывает территорию не только России, но и других стран.

Наталья Яськова
* – Систерс



Фото: Александр Черненко

«Наш город достоин красивых масштабных шоу»

В мае 2025 года в Иркутске состоялось второе авторское модельное шоу «Восход», организованное школой и агентством Sisters при поддержке креативного агентства Nodesign. Событие получилось настолько масштабным и зрелищным, что о нём говорят до сих пор. Наше издание выяснило, в чём кроется секрет успеха мероприятия и как оно будет развиваться дальше.

Как отметила Алёна, в Иркутске пока нет крупных модных показов, существующие обычно ограничиваются участием всего лишь 10-15 моделей. Поэтому у неё возникла мысль создать собственное событие, воплотив в нём творческую концепцию профессионально, масштабно и ярко.

— За восемь лет профессиональной деятельности в модельной школе и агентстве Sisters у меня накопилось достаточно опыта и понимания отрасли, позволяющих воплощать идеи не только в рамках образовательных программ, но и раскрывать мой собственный творческий потенциал через такой проект, как модельное шоу «Восход»: с большим количеством моделей и гостей.

Совместно с креативным агентством Nodesign модельная школа Sisters организовала уже два шоу-показа «Восход». В последнем мероприятии в мае этого года участвовало около сотни моделей, а желающих увидеть показ было настолько много, что зал не смог вместить всех зрителей.

— Мы даже не подозревали, что бренд «Восхода» настолько попу-

лярен: когда в проект Sisters приходят новички, половина из них признаётся, что узнали о нём благодаря модельному показу «Восход», и именно это шоу воодушевило и вдохновило их попробовать свои силы в модельинге, — рассказала основательница модельной школы и агентства Sisters.

И это даёт организаторам понимание, что у Иркутска есть острая потребность в культурных мероприятиях подобного формата.

— Люди приходят на них с огромным удовольствием: для них это встреча, нетворкинг, возможность увидеться и пообщаться с другими гостями шоу. В большом городе немало талантливых людей, и одна из целей «Восхода» — как раз и собрать эти таланты в одном пространстве. Речь не только о модельном бизнесе, но и о других направлениях креативной индустрии: фотоискусстве, дизайнерских брендах, ювелирном деле, — прокомментировала Алёна Усова.

Кроме этого, по словам нашей собеседницы, для организаторов важно проводить такое шоу в Иркутске, чтобы показать — наш город досто-

ин красивых масштабных мероприятий, здесь есть все условия для развития бизнеса и необязательно для этого уезжать в «столицы».

— Мы можем делать нечто большее для этого места, где родились и живём, — уверена иркутянка. — Более того, результаты предыдущих показов вдохновляют нас продолжать развивать наш проект.

Главная цель нового сезона шоу «Восход» — расширить его масштабы и тематику, организовав не просто традиционный показ коллекций, а дополнив его образовательной средой с мастер-классами, лекциями и обсуждениями, которые будут проходить не один, а несколько дней. Плюс пригласить для участия в программе известных российских дизайнеров и производителей одежды.

— Мы уже подали заявку на государственный грант, сделав акцент на значимости именно образовательной составляющей проекта «Восход» и её значимости в первую очередь для подрастающего поколения. Ведь наша задача — передать молодым истинное представление о национальной культурной самобытности, — подчеркнула Алёна Усова.



Фото: Александр Черненко



Фото: Александр Черненко

В отпуск с ручной кладью

Как собрать «капсулу» для отдыха



Чтобы отлично выглядеть в отпуске, женщине совсем не обязательно взять с собой огромный чемодан вещей. Капсулный подход позволяет обойтись ручной кладью, оставаясь при этом верной себе и своему индивидуальному стилю, говорит имиджмейкер-психолог Лора Кузнецова. О тонкостях летнего гардероба — в авторской колонке эксперта.

Три базовых принципа

По словам Лоры, капсулный подход к летнему гардеробу помогает упростить выбор одежды, экономит время и деньги, позволяет персонализировать стиль. Имея такую «капсулу» для отдыха, можно смело отправляться в путешествие налегке — с ручной кладью.

— Это очень удобно. Мы с мужем, например, недавно путешествовали по Японии. 17 дней в пути, постоянные переезды, перелеты. Брать огромный чемодан — не вариант. Нужна компактная — капсулная — история.

Создавая «капсулу» для отдыха, эксперт рекомендует следовать трем ключевым принципам:

1. Универсальность и сочетаемость

«Капсул», — напоминает Лора, — это коллекция сочетающихся между собой вещей, собранная под конкретный сезон или занятие: для работы, отдыха, встреч с друзьями и пр. Слово «капсулный» используется в значении «маленький и компактный».

— По сути, «капсул» — это небольшое количество вещей, которые дают максимальное количество сочетаний. Имея такой универсальный набор одежды и аксессуаров, например, для отпуска, путешествия, мы максимально упрощаем себе ежедневный выбор. В результате — получаем удовольствие от отдыха, не расходуя энергию и время зря.

2. Осознание собственного стиля

Важно, чтобы «капсул» для отпуска — как, впрочем, и любая другая — отражала ваш индивидуальный стиль. Как убедиться в этом? Лора предлагает воспользоваться метафорой, которую привела однажды ее учитель, имиджмейкер и художник Светлана Чертова.

— Представьте, что у всех пассажиров — одинаковые чемоданы, и на ленте выдачи багажа они перепутались. Можно ли по содержимому вашего чемодана понять, что вещи принадлежат именно вам? В чемодане Ренаты Литвиновой, например, точно найдутся костюмы с широкими плечами, большие очки, красная помада. Есть некие знаковые, ключевые элементы, которые определяют «ДНК стиля» каждого человека. Ткани, фактуры, цвета многое говорят о нас невербально, подсознательно, смыслово. Задумайтесь: ваша одежда, аксессуары вас отражают? Каким образом? Можно ли мы по вашему гардеробу понять, что вы за человек, как вы себя ощущаете, что для вас важно?

3. Качество вместо количества

Лора убеждена: если вы знаете, что каждая вещь в гардеробе говорит о вас, какие смыслы несет, у вас не будет лишних и случайных предметов одежды, аксессуаров. И вечного вопроса «Что надеть?» — тоже. По мнению эксперта, формирование универсального гардероба, когда всё в нем максимально сочетается со всем,

— это всегда про экологическую осознанность и качество.

— «Лучше меньше, да лучше» — главный принцип. Качество — особенно с возрастом — должно быть «перфектным», все вещи — достойными вашего величия. Когда хочется сэкономить, не экономьте, пожалуйста. Ваш гардероб, ваш стиль — это ваш ресурс. Когда вы берете какую-то вещь, вы должны чувствовать радость, удовольствие, спокойствие и уверенность, а не тревогу или раздражение. Когда ваш гардероб отражает вас, соответствует вам, дает энергию, тогда каждая вещь в нем неслучайна и наполнена смыслом. Напряжение от выбора одежды сменяется уверенностью.

И не нужно гнаться за трендами. Когда меня спрашивают: «Что сейчас модно?», я отвечаю: «Модно быть стильным и аутентичным».

Формула летней «капсулы»

По словам Лоры, женщинам, собираясь на отдых, можно взять с собой в ручную кладь такой набор одежды и аксессуаров:

- 6 верхов (майка, рубашка, тельняшка, 2 футболки, бомбер);
- 4 низа (брюки, джинсы, шорты, юбка);
- 1 платье;
- 1 кафтан / накидка;
- 3 пары обуви (кеды, балетки, сандалии);
- 2 сумки (Лора берет 2 сумки кросс-боди и 1 сумку-шоппер, она же пляжная);
- 3-4 купальника;
- 3 головных убора (кепка, шляпа, косынка);
- 1 парео;
- 1 пляжная туника;
- 2 пары очков;
- платок (его можно его использовать как топ, как пояс, как повязку на брюки);
- украшения — сколько вам будет угодно.

Несколько лайфхаков от эксперта:

1. Создайте «капсулу» у себя на кровати. Проверьте, что вещи действительно сочетаются между собой по цвету, стилю, принтам. Для этого разложите на кровати брюки, джинсы, шорты, юбку. Прикладывайте к ним все верха, а также обувь и украшения.

2. Погладьте одежду и складывайте ее в чемодан по максимальной длине изделия — чтобы было меньше складок. Так вещи дадут максимально аккуратно и, как показывает практика, не будут нуждаться в глажке. Выбирайте немнущиеся или мало мнущиеся ткани.

3. Шелковый бомбер или кафтан — «маст-хэв». Он согревает, когда прохладно, и охлаждает, когда жарко.

Главное, резюмирует эксперт, чтобы все предметы сочетались между собой, отражали вас, вашу «ДНК стиля».

— Такая «капсул» может дать более 30 различных сочетаний, — говорит Лора.

— Весь отпуск вам будет удобно и легко. Вы будете выглядеть стильно, красиво и каждый день по-разному.



Слата Марафон: бег – это жизнь!

В Иркутске с успехом прошёл VII Международный забег

4 212 человек из 21 региона и 78-и муниципальных образований России, а также из трёх зарубежных стран, более 600 клубов и организаций – такова официальная статистика VII Иркутского Международного Слата Марафона, который прошёл в Иркутске в конце июня. По заявлению организаторов, это был безусловный успех. «В этом году событие стало ещё больше и масштабнее, а по количеству участников поставлен семилетний рекорд», – отметил на открытии мероприятия руководитель оргкомитета «Марафоны БАМ» Артём Детышев. Почему популярность бега в Иркутске растёт год от года и зачем профессионалы и любители выходят на старт Слата Марафона – в нашем материале.



Фото предоставлено организаторами БАМ

«Иркутск следует общероссийскому тренду»

Традиционно участникам одного из самых массовых беговых мероприятий в Восточной Сибири предлагались на выбор четыре дистанции: 21 километр – полумарафон (два круга по 10,5 км), 10 километров – мини-марафон (один круг), 3 километра – Слата Фан-ран и северная ходьба, и 1 километр – Слата Kids для детей от трёх до восьми лет.

Старт всех забегов, как и всегда, начинался от площади у памятника Александру III, поэтому с раннего утра здесь царила позитивная атмосфера спортивного праздника. Многие участники радовались очередной встрече, фотографировались, обсуждали предстоящий забег и жаркую погоду. Особый дух мероприятия поддерживали выступления спортивно-творческих коллективов, массовые разминки перед стартами, многочисленные команды в ярких костюмах.

Как рассказали организаторы, в этом году мероприятие поддержало рекордное количество участников – 4212 человек, в 2024-м было 3667. По мнению Артёма Детышева, эти цифры наглядно подтверждают, что Иркутск в полной мере следует общероссийскому тренду на растущую популярность бега, который был задан президентом РФ.

– Мы, конечно, идём более мелкими шагами, чем Казанский марафон, где в 2019 году стартовали 8 тысяч человек, а в этом уже 35 тысяч. Но мы повторяем этот тренд, что возможно только при слаженной работе всех организаторов забега: оргкомитета мероприятия с богатым опытом и уровнем компетенций, администрации Иркутска, силовых структур, позволивших сделать красивый маршрут в историческом центре города, огромного волонтёрского корпуса. И, конечно, при поддержке и максимальной вовлечённости в проект титульного партнёра –

торговой сети «Слата», – подчеркнул Артём Детышев.

В свою очередь, представители ТС «Слата» отметили, что они гордятся тем фактом, что событие, организованное семь лет назад в честь 15-летия компании, за это время вышло на высокий уровень и стало по-настоящему массовым беговым мероприятием, которое полюбили горожане, что оно вышло за рамки Иркутска и привлекает любителей здорового образа жизни со всей России.

«Лето нужно встречать только так – спортивно-позитивно»

Основными дистанциями VII Слата Марафона стали 10 и 21 км. Здесь на старт вышли более 1300 человек.

Как рассказали организаторы, в этом году мероприятие поддержало рекордное количество участников – 4212 человек, в 2024-м было 3667. По мнению Артёма Детышева, эти цифры наглядно подтверждают, что Иркутск в полной мере следует общероссийскому тренду на растущую популярность бега, который был задан президентом РФ.

– Мы, конечно, идём более мелкими шагами, чем Казанский марафон, где в 2019 году стартовали 8 тысяч человек, а в этом уже 35 тысяч. Но мы повторяем этот тренд, что возможно только при слаженной работе всех организаторов забега: оргкомитета мероприятия с богатым опытом и уровнем компетенций, администрации Иркутска, силовых структур, позволивших

сделать красивый маршрут в историческом центре города, огромного волонтёрского корпуса. И, конечно, при поддержке и максимальной вовлечённости в проект титульного партнёра –

Например, 58-летний Станислав организовал и вывел на старт большую команду в составе жены, двух сестёр, сына и племянника. Сам глава семьи и его 11-летний сын участвовали в забеге уже третий раз, все остальные – первый.

По словам Станислава, он участвует в мероприятии, потому что голосует за здоровье, спорт и позитив.

– Лето нужно встречать только так – спортивно-позитивно, – подчеркнул он.

Как отметил управляющий директор торговой сети «Слата» Дмитрий Ишевский, такие мероприятия объединяют единомышленников и показывают, что

массовая физическая культура и спорт доступны, сохраняют заложенные спортивные традиции, а также вовлекают в ведение здорового образа жизни детей и молодёжи.

– И мы прикладываем все усилия, чтобы Слата Марафон вошёл в ежегодную историю города не только как массовое беговое событие, но и как семейный праздник, – прокомментировал Дмитрий Ишевский.

Тем не менее все победители Слата Марафона получили заслуженные медали, грамоты и ценные подарки от организаторов и партнёров мероприятия. Кроме этого, каждый участник на всех дистанциях получил заслуженную медаль финишёра. В этот раз на ней был отчеканен облик знакового места на карте Иркутска – мемориала «Вечный огонь».

Татьяна Самойлова

КСТАТИ

В рамках подготовки и продвижения Слата Марафона уже пять лет реализуется проект «Беги красиво», в котором принимают участие только представительницы прекрасного пола. В течение пяти недель 50 девушек готовятся к соревнованиям под руководством профессиональ-

ных тренеров, чтобы эффективно использовать все достижения тренировочного процесса на дистанции «Слата Фан-ран» протяжённостью 3 километра. Кроме спортивной составляющей в проекте много других интересных активностей, которые заряжают позитивными эмоциями и

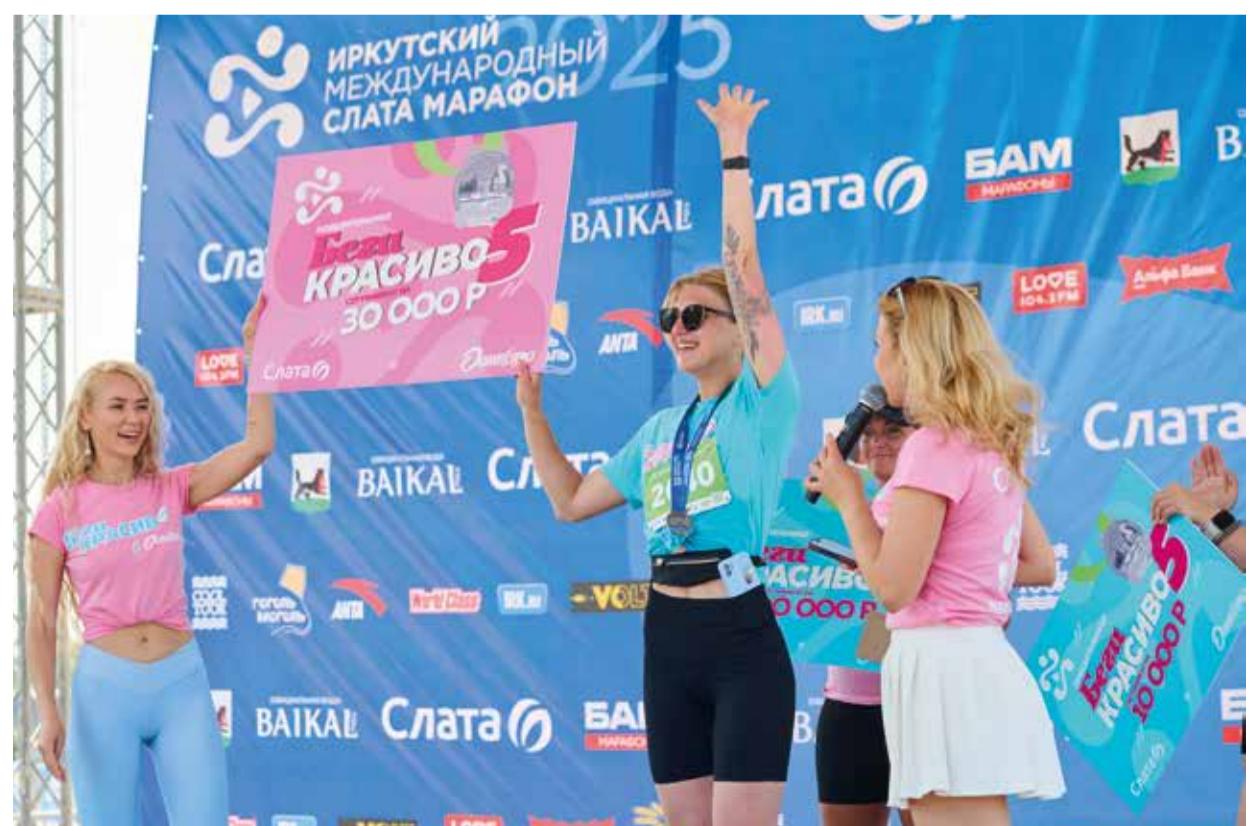


Фото: А. Вавилова

«Во многих случаях нам нужен бег»



Победителем самой соревнований Слата Марафона – 21 километр – стал уроженец Саянска 29-летний Максим Шергин. Он – профессиональный лыжник, для которого бег не просто большая любовь, а сама жизнь.

– Бег – это то, что делает, наверное, каждый человек: опаздывает на автобус – бежит, чтобы извиниться перед девушкой – бежит, чтобы кому-то помочь – тоже бежит. Во многих случаях нам нужен бег, и поэтому он, наверное, и есть жизнь, – пояснил чемпион.

Максим рассказал нашему изданию, что участвует в мероприятии пятый раз и в одном из них был даже первым в забеге на марафонские 42 км. В этот раз – после ряда предыдущих неудачных выступлений в Слата Марафоне на дистанции 21 км – победить ему помогли собранность и правильный настрой.

– Но я бегаю не за наградами, а чтобы проверить себя, свою форму, получить удовольствие, улучшить свой предыдущий результат. А если выиграл, конечно, прекрасно, – признался Максим.

Тем не менее все победители Слата Марафона получили заслуженные медали, грамоты и ценные подарки от организаторов и партнёров мероприятия. Кроме этого, каждый участник на всех дистанциях получил заслуженную медаль финишёра. В этот раз на ней был отчеканен облик знакового места на карте Иркутска – мемориала «Вечный огонь».

Татьяна Самойлова

10 фишек обновлённой «Слаты»

В Иркутске запустили новый формат городского супермаркета

«Всё, как обычно – по-новому» – под таким девизом в Иркутске прошло знаковое событие – торжественное открытие двух супермаркетов «Слаты», обновлённых в коллaborации с компанией X5 Group и торговой сетью «Пятёрочка». Гостями одного из праздничных мероприятий – в торговом центре «Юбилейный» – стали не только покупатели магазина, но и журналисты, для которых была организована экскурсия по магазину. Обо всех преобразованиях популярного иркутского бренда рассказали руководитель проекта по запуску новых форматов торговой сети «Пятёрочка» на территории Восток Сергей Дорохов и директор макрорегиона Забайкалье торговой сети «Пятёрочка», управляющий директор торговой сети «Слаты» и «ХлебСоль» Дмитрий Ишевский. Газета Дело отметила десять фишек обновлённой «Слаты».

1. Бренд «Слаты»: сохранённая уникальность

Как рассказал Сергей Дорохов, проект компании X5 Group по запуску городских супермаркетов нового формата, созданных по единому стандарту, стартовал полтора года назад. Пионером на этом пути стал Калининград – там уже работают 10 обновлённых магазинов «Виктория», в концепции городских супермаркетов, подобно иркутским.

– Но если на территории Северо-Запада обновлённые супермаркеты – это «Виктория», то в Сибири городские супермаркеты открываются под брендом «Слаты». В частности, три обновлённых магазина «Слаты» уже работают в Красноярске, – сделал акцент Сергей.

– Мы гордимся, что удалось сохранить свой бренд, – прокомментировал Дмитрий Ишевский.

– Уверен, что обновлённый формат «Слаты» также придется по душе жителям города.

2. Торговый зал: ставка на локальный дизайн

В оформлении обновлённой «Слаты» ярко выражена иркутская индивидуальность. Локальность, по словам Сергея Дорохова, одна из отличительных черт нового формата, принятая компанией X5 Group на уровне концепта.

– Например, в калининградских супермаркетах использована узнаваемая символика города. Местные символы также отличают дизайн иркутской и красноярской «Слаты».

– Любой бизнес – это внимание к деталям. Например, иркутские наличники, которые вы заметили в дизайне обновлённых «Слат», это дань уважения к городу и его жителям: мы подчеркиваем нашу связь и благодарим людей за выбор нашего бренда, – подчеркнул Дмитрий Ишевский.

3. Кафе на входе: особая точка притяжения

Во всех магазинах обновлённого формата покупателей встречает зона кафе, расположенная в непосредственной близости от входа. Это удобное, свободное пространство, где можно выпить кофе, свежевыжатый сок, приобрести свежайшую продукцию для перекуса от собственной фабрики-кухни «Слаты» и компании «Много лосося», которая входит в группу X5 – её продукция представлена во многих торговых точках России и пользуется большим спросом.

– Расширенная зона кафе – это ответ на потребительский запрос последних лет, когда люди приходят в магазин не только за покупками, но и за возможность перекусить здесь и сейчас или приобрести готовую еду в течение дня, – рассказал Сергей.

4. Зона готовой еды: качество и безопасность

В обновлённой «Слате» значительно усиlena зона готовой еды – она состоит из нескольких стеллажей, на которых представлен большой ассортимент продукции компании «Много лосося». Это, в частности, пицца, суши, роллы, шаурма.

– Зона готовой еды является ещё одной точкой притяжения «Слаты» нового формата. Вся продукция готовится непосредственно в магазине и отвечает высочайшим стандартам и требованиям по качеству. Компания X5 очень серьёзно относится к пищевой безопасности, и мы на 100% уверены, что готовая еда, которая приобретается в наших магазинах, всегда свежая, качественная и вкусная, – заверил Сергей.

– Качество нашей продукции всегда будет соответствовать всем требованиям безопасности. Мы действуем распределительные центры компании «Слаты», что сделает доставку товара до прилавка максимально быстрой, – дополнил Дмитрий Ишевский.

5. Пекарня полного цикла: волшебство ароматной выпечки

Хлебобулочная продукция в обновлённом магазине представлена пекарней полного цикла



Фото: Прокор Доронин

ла от классической «Слаты», где весь процесс – от замешивания теста до готовой продукции – делается непосредственно на месте, а также расширенным ассортиментом допёка от торговой сети «Пятёрочка». А поклонники восточной кухни всегда найдут здесь свежий лаваш из тандыра.

– На примере «Слаты» в Красноярске, мы увидели, что от такой коллаборации продажи пекарни в целом в магазине вырастают от 20%, – подчеркнул Сергей Дорохов. – Кроме этого, у покупателя есть выбор готовой хлебобулочной продукции от других производителей.

6. Мясная и рыбная продукция: свежесть и натуральность

Одной из отличительных черт отдела мяса, птицы и рыбы Сергей Дорохов назвал современные витрины с весовой продукцией, которую в магазин поставляют российская компания «Сибагро», специализирующаяся на промышленном производстве свинины и мяса курицы, а также местные поставщики.

– Для покупателя всегда интереснее и ближе, когда на полках представлена локальная продукция, – отметил Сергей.

7. Зона овощей и фруктов: сочная палитра вкусов

В обновлённой «Слате» значительно больше стала зона овощей и фруктов. Она представлена 14-ю развалами, с выкладкой товара в стилистике восточного базара, привлекающей покупателей яркостью и обилием разнообразных продуктов.

– Это – зона гордости нашего обновлённого магазина, которую покупатели, я уверен, примут и оценят по достоинству, – сказал Сергей.

8. Ассортиментная матрица: акцент на предпочтения покупателей

Остальной ассортимент супермаркета, по словам Сергея, соответствует стандартам классического супермаркета и закрывает все основные потребности покупателей.

– Ассортиментная матрица составлена с акцентом на товары, которые специально подбирали, ориентируясь на данные анализа программ лояльности как классической «Слаты», так и сети «Пятёрочка», представленной в нашем регионе. Например, в обновлённом магазине отдельно выделена и соответствующим образом оформлена большая зона востребованных сейчас продуктов категории ЗОЖ. При

этом ассортиментная матрица сейчас активно дорабатывается, и мы ждём от покупателей обратную связь по магазину.

9. Локальные компании: в зоне особого внимания

Сотрудничество с местными поставщиками – одно из направлений, которому компания X5 уделяет особое внимание.

– Наши процессы выбора локальных партнёров, заключения договоров, поставок, максимально прозрачны и открыты, – особо подчеркнул Сергей Дорохов.

– Сейчас ассортимент супермаркета включает практически семь тысяч позиций, но это не конечное количество. Целевая ассортиментная матрица для «Слаты» нового формата – 7 300-7 400 наименований. И эти 300-400 дополнительных позиций мы как раз отдадим местным поставщикам, расширив таким образом их долю присутствия на наших полках, – уточнил Дмитрий Ишевский.

При этом, как отметили спикеры, высокие требования к безопасности и качеству продукции, которые предъявляет компания X5, в том числе относятся и к местным поставщикам. Это должен быть двусторонний процесс: с одной стороны, компания открыта и заинтересована в том, чтобы доля локальных производителей была как можно больше, потому что эта продукция востребована у жителей. С другой стороны, местный производитель тоже должен понимать, что для него это

определенный вызов, требующий серьёзных изменений бизнес-процессов.

10. Площадь магазина: тренд на оптимизацию

Стандартная площадь для всех магазинов нового формата от Калининграда до Иркутска в среднем составляет 850 квадратных метров. Это чуть более компактные магазины, чем классические «Слаты», к которым привыкли иркутяне, но такое обновление не отражается на комфортных условиях, созданных в магазине для покупателей.

– Мы сознательно сокращаем торговую площадь, так как это современный тренд в продуктовом ритейле. Не так давно в Москве открылся магазин будущего, где покупатель не ходит между стеллажами, а собирает свою корзину через диджитал-экран, часть корзины – в первую очередь категорий фреш и фрукты – выбирает самостоятельно в небольшом торговом зале или ожидает, пока ему собираут заказ, там же в небольшой зоне кафе. Я думаю, что в принципе развитие розничного продуктового ритейла пойдёт именно в этом направлении: люди будут меньше тратить времени на покупки в магазинах, заменив этот процесс разными новыми технологиями, а площади супермаркетов начнут постепенно уменьшаться, оптимизироваться. Покупатель меняется, и мы тоже меняемся, потому что должны соответствовать его требованиям, – прокомментировал Дмитрий Ишевский.

Татьяна Самойлова

Сколько открылось обновлённых супермаркетов «Слаты»?

В Иркутске уже открылись три магазина «Слаты» нового формата: в ТРЦ «Юбилейный», «Университетский» и «Карамель».

В течение года все магазины будут тестируться, собирать обратную связь от покупателей, исправлять недочёты, вносить корректировки в ассортиментную матрицу.



Фото: Прокор Доронин

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

Уважаемые строители, с праздниками!
Желаю успехов и красивых проектов!
Генеральный директор ТК Prostor Group - А.Ерилов

Смотрите шире с

PROSTOR GROUP®



Мы предлагаем видеть шире,
видеть больше остальных,
выходить за рамки привычного

Г. Иркутск, Ул. Ф. Энгельса, д.8, оф. 302
+7 (3952) 484-777
PROSTORGROUP.RU