

газета

## дело

МАРТ, 2026 | № 2(164)

**инвестиции** |  
Как заработать,  
а не потерять:  
инвестиции  
в эпоху хаоса

5



**недвижимость** |  
Евгений Савченко –  
о новом бренде  
«1.618 девелопмент»

8



**актуально** |  
Сергей Макшанов:  
пять инсайтов  
для бизнеса  
на 2026 год

14

# «КОРСО резиденция» – дом сдан!

6 причин выбрать готовую резиденцию  
в историческом центре Иркутска

| 2

4 | **ДЕФИЦИТА КАДРОВ НЕТ**  
Оксана Уварова – о трендах рынка занятости

11 | **«МЫ СОАВТОРЫ ГОРОДА»**  
Екатерина Прядко, «Грандстрой», – о проекте «Бродский»

15 | **СТАВКА НА СМЫСЛЫ**  
Olkhon Ice Fest выходит на новый виток

# «КОРСО» встречает резидентов – дом сдан!

## 6 причин выбрать готовую резиденцию в историческом центре Иркутска

Иркутск обрел новую архитектурную доминанту – резиденция «КОРСО» готова принимать своих резидентов. Аристократичный облик и безупречная классика уже претендуют на статус визитной карточки города. Но «КОРСО» – это не только про стены, это про коллекционную ценность: сегодня пространство дома наполняется смыслами и искусством, включая подлинные скульптуры Даши Намдакова. Почему люди с широким кругозором и опытом жизни в мировых столицах выбирают именно этот адрес, нашему изданию рассказал генеральный директор СЗ «Мечта» Алексей Стариковский.



### «КОРСО резиденция» – авторский архитектурный проект

Дом полностью одет в натуральный камень – гранитовый амфиболит и аркаский мрамор. Это проект недвижимости А-класса, в котором применены новые решения в строительстве: шаг колонн 7,5х7,5 метров, который образует ячейки от 56 квадратных метров вместо стандартных 36 квадратных метров; дорогие европейские оконные системы – Reynaers Aluminium (Бельгия), и остекление LARTA GLASS – три стекла разной толщины, за счёт чего достигается 100-процентный уровень шумоизоляции; индивидуальная для каждой квартиры приточно-вытяжная система вентиляции с подготовкой и очисткой приточного воздуха; алюминиевые подсистемы Hilti и скрытая под фасадом ливневая канализация террас из каленой стали; эксклюзивные бесшумные лифты Thyssen Krupp со скрытой системой кондиционирования и обеззараживания воздуха; повышенная мощность электроэнергии – 4 МВт; многослойная конструкция межквартирных стен со звукоизоляцией «Технолайт Экстра» – не менее 65 дБ; кровля премиального класса – американская мембрана TPO Sure-Weld от Carlisle SynTec; wellness-среда для управления вашим здоровьем и возрастом; интеллектуальное управление квартирой и система «Умный дом»; бесконтактный контроль доступа и консъерж-сервис уровня 5 звёзд.

### 1. Архитектура и дизайн: инженерный манифест «тихой роскоши»



С Алексеем Стариковским мы встретились не в рабочем кабинете, а на территории «КОРСО Резиденции», где во всём уже чувствуется атмосфера завершенности.

– Алексей, в Иркутске много новостроек, но «КОРСО» выделяется сразу. В чем принципиальное отличие вашего подхода?

– Главное – это полный отказ от типовых решений. Для нас КОРСО – не просто объект, а профессиональный вызов. Мы создаем архитектуру вне времени. Возьмем фасад: натуральный мрамор и гранит. Это «живой» материал, который меняет облик в зависимости от освещения. В этом и заключается концепция «тихой роскоши» – она не кричит о себе, но видна в каждой детали.

В Иркутске «КОРСО» можно считать первым за последние сто лет проектом, который от фундамента до кровли одет в благородный натуральный камень – гранит и мрамор. Это проверенные временем строительные материалы, не подверженные ни временному, ни климатическому воз-

действию. Они всегда считались элитными, и дома, построенные с их применением несколько сотен лет назад, до сих пор вызывают восхищение у истинных ценителей красоты.

### 2. Проектные решения: уникальность и надёжность во всём

Рассказывая об особенностях архитектурных решений «КОРСО», Алексей сделал акцент на том, что в недвижимости премиум-класса практически нет типовых решений и элементов, в отличие от массового жилья, где на одном этаже отработывают все узлы, а потом, как на конвейере, воспроизводят следующие. Такой подход, по словам профессионала, не требует какой-то особой скрупулёзности и позволяет обеспечивать скорость строительства. Но для покупателей премиальной недвижимости критически важны не скорость сдачи объекта, а его уникальность и качество строительства.

– В проекте «КОРСО» очень много уникальных деталей, каждый узел – индивидуальный. Такие дома можно считать элитными не только для потребителей, но и для тех, кто их строит: в моей профессиональной истории реализация этого проекта стала самой нетривиальной и интересной задачей. В частности, в сложных природных условиях Иркутска – сейсмика плюс большие перепады температур – использовать для облицовки фасада такие тяжёлые породы, как гранит и мрамор, с точки зрения инженерии, непростая задача. Кроме того, подобных совре-

менных объектов в нашем городе нет, и нам пришлось очень тщательно прорабатывать расчёты всех узловых элементов фасада и испытывать наши решения на прочность.

Для крепления облицовочного камня мы применили алюминиевый профиль компании HILTI (Лихтенштейн) – надёжное решение, недоступное большинству и гарантия защиты от коррозии на 100+ лет.

Надёжность материалов – это принципиальная позиция, и мы всё делали с учётом того, чтобы в процессе эксплуатации фасады не пришлось ремонтировать, снимать облицовочный камень и что-то переделывать. Ведь самая главная концептуальная идея «КОРСО» заключается в том, что это – дом на века, он вне времени. То есть он и через 100, и через 200 лет останется в таком же идеальном виде, в котором находится сейчас.

### 3. Локация: все премиум-факторы в одной точке

Одним из ключевых критериев для покупателей премиальной недвижимости всегда было расположение. В этом плане «КОРСО» можно считать не только «штучным», а коллекционным проектом, убеждён Алексей Стариковский.

– Состоятельные люди не просто покупают квадратные метры – они инвестируют в престижную локацию: центр города, исторический район, уникальную природу. В точке, где находится «КОРСО Резиденция», сошлись все перечисленные «премиальные» факторы. Мне трудно представить, где ещё в Иркутске есть подобная локация.

И наш проект в полной мере соответствует этому месту: архитектурный ансамбль «КОРСО» органично вписывается в стилистику окружающей исторической архитектуры города, с одной стороны, продолжая его градостроительную историю, а с другой – открывая новую её страницу.

Кроме того, без преувеличения можно сказать, что наш клубный дом предоставляет своим резидентам уникальный шанс жить на самом берегу прекрасной Ангары, и при этом – в пешей доступности к деловой и культурной инфраструктуре города.

### 4. Приватность: всё продумано до «мелочей»

Среди критериев, которые важны для притязательных людей при выборе недвижимости, не последнюю строчку занимают приватность и конфиденциальность. И если раньше считалось, что их может гарантировать только проживание за городом, то сейчас, по словам Алексея, благодаря продуманному проектированию и передовым технологиям, можно совместить преимуществы центра города с уединением и тишиной.

– Во-первых, у себя в квартире человек не будет слышать городского шума: здесь применены современные решения светопрозрачных конструкций бельгийских интеллектуальных оконных систем Reynaers Aluminium с профилем Renaissance и европейским стеклом Larta Glass с теплосбережением, поглощением ультрафиолета и 100-процентным уровнем шумопоглощения. А для поддержания оптимального микроклимата дом оборудован

сложной системой вентиляции, индивидуальной для каждой квартиры. Воздух проходит предварительную обработку, очищаясь и нагреваясь или охлаждаясь до комфортной температуры. Таким образом, жильцы получают свежий и здоровый воздух, независимо от погодных условий.

Во-вторых, максимальную защиту от посторонних звуков обеспечивают трехслойные межквартирные и межкомнатные стены, выполненные из кирпича с внутренним слоем шумоизоляции. Это довольно дорогое решение, но мы его применили, чтобы наши резиденты могли чувствовать себя абсолютно комфортно. Толщина полов также рассчитана таким образом, чтобы исключить передачу звука между этажами.

Ещё один важный момент, на который обращают внимание наши потенциальные резиденты, – удалённость от других жилых объектов. Отмечу, что наш клубный дом находится на первой линии набережной реки, и перед ним уже точно ничего не построят. Более того, архитекторы спроектировали жилой комплекс так, что его блок-секции стоят по отношению друг к другу не под прямым углом, а под углом 93 градуса, поэтому окна, выходящие во внутренний двор, находятся не друг против друга. За счёт этого, а также специального покрытия стёкол они «свободны от взглядов соседей».

### 5. Инфраструктура: современность и статусность

Как отметил наш собеседник, «КОРСО Резиденция» – это место, где архитектурное искусство встречается с философией абсолютного комфорта и безопасности.

– К этому жилому комплексу нельзя применять никакие стандарты: несмотря на его классический, сдержанный внешний вид, внутри наш дом очень современный. Например, под фасадами скрыта ливневая система из нержавеющей стали, которая обеспечивает долговечность террас без частого обслуживания.

Кроме климатической приточно-вытяжной вентиляции, в «КОРСО» реализована система «умный дом», разработанная одной из ведущих московских компаний. Статус дома подчёркивают бесшумные лифты Thyssen Kupp с функ-



цией обеззараживания воздуха. Доступ в здание, лифты и паркинг защищён двухфакторной аутентификацией.

Особое внимание уделено энергоснабжению: мощность и качество сетей рассчитаны на столетнюю перспективу. По нашим прогнозам, модернизация системы не потребует даже в следующем веке.

### 6. Квартирография: абсолютная свобода

Базовые ценности, на которые обращают внимание при выборе премиального жилья, – количество квартир на этаже, их метраж и планировки, высота потолков, видовые характеристики. Как рассказал Алексей, статус «КОРСО» подчёркивает приватность: на этаже располагается от двух до четырёх квартир площадью от 72 до 572 кв. м. Жильё на верхних уровнях имеет собственные террасы.

– Особенность наших планировок – каркасная конструкция с шагом колонн 7,5 метров, которая даёт абсолютную свободу планировок. Благодаря продуманным инженерным решениям, владельцы могут реализовать любые дизайнерские идеи или заказать отделку «под ключ» у нас.

В пяти секциях дома нет повторяющихся планировок, а из окон открывается свой уникальный вид. Панорама Ангары меняется в зависимости от высоты этажа. Красивые виды открываются также из квартир, которые выходят на историческую часть города. Можно выбрать вариант, близкий вам по ощущениям, воспользовавшись одним-единственным шансом стать обладателем поистине уникального жилья.

Владение таким коллекционным объектом в эксклюзивной локации – это редкая возможность, а инвестиционная стоимость жилья со временем будет только расти.

## “ Коллекционная недвижимость всегда растёт в цене



**Дмитрий Щербаков,** генеральный директор агентства недвижимости «Слобода»

*Несмотря на экономические трудности, спрос на премиальные проекты стабильно растёт во всём мире. Насколько Иркутск соответствует этому тренду и есть ли у нас в принципе рынок элитной недвижимости? Чем привлекает городская жизнь состоятельных людей, которые раньше предпочитали загородные коттеджи? И почему такой проект, как «КОРСО Резиденция», со временем не потеряет своей значимости? Эти вопросы наше издание обсудило с экспертом рынка, генеральным директором агентства недвижимости «Слобода», Дмитрием Щербаковым.*

**Что представляет собой рынок премиальной недвижимости в Иркутске?**

– Рынок премиального жилья в Иркутске можно назвать сформировавшимся. На смену просто «большим площадям» в обычных домах пришла культура клубных резиденций с чёткими критериями: уникальная локация, авторская архитектура и сервис уровня люкс. Именно «КОРСО Резиденция» стала практически первым проектом в этой категории, задавшим стандарт для всего города.

**Почему состоятельных людей привлекает элитное жильё в городе?**

– Возвращение в город из загородных домов – общемировой тренд. Основные мотивы:

- Экономия времени: городская жизнь избавляет от сложной логистики и пробок.
- Оптимизация пространства: вместо огромных коттеджей в 700 м² люди выбирают функциональные квартиры около 150 м².
- Желание быть в центре событий: сохраняя абсолютную тишину и безопасность внутри дома.
- Надёжность: городские коммуникации стабильнее автономных систем в сибирские морозы.

Кроме того, важна «клубность» — возможность общаться с людьми своего круга и проводить встречи в частных пространствах внутри комплекса.

**Насколько в Иркутске сформировался спрос на премиальную недвижимость?**

– Спрос стабильно растёт. Сейчас многие ограничены в поездках за рубеж, поэтому ищут жильё высокого уровня «здесь и сейчас». Покупателям важна передовая инженерия: от систем «умного дома» до зарядок для электромобилей.

Но главный критерий спроса – локация. В недвижимости всегда работают три правила: место, место и еще раз место. Уникальных площадок в Иркутске почти не осталось, и локация «КОРСО Резиденции» на берегу реки в самом центре – по-настоящему дефицитный, премиальный актив. Состоятельные люди ищут лучшее и зачастую не смотрят на цену, если проект предлагает исключительное местоположение.

**Для каких целей чаще приобретается премиальная недвижимость: для жизни или как выгодная инвестиция?**

– Иркутск в тренде: в условиях турбулентности люди ищут «тихую гавань» для капитала. Клубный дом с ограниченным количеством лотов – это всегда высокая ликвидность.

Сегодня граница между покупкой для жизни и инвестицией стирается. Покупка в «КОРСО» – это диверсификация капитала с возможностью пользоваться активом. Через 10-15 лет, благодаря профессиональному управлению, идеальным фасадам и главное – месту, объект перейдёт в разряд «коллекционной» недвижимости. Такие лоты не выставляются на открытый рынок, их передают по наследству или «своим». Подобно предметам искусства, такие дома со временем только прибавляют в цене, так как новых пятен застройки в центре города больше не появится.

## ИНТЕРЕСНЫЕ ДЕТАЛИ

• В озеленении территории и внутреннего двора «КОРСО» приоритет отдан деревьям и многолетним кустарникам, которые растут в Байкальском регионе. «Это наша особенность: мы целенаправленно ухаживали за растениями, которые сейчас в моде у иркутских дендрологов. Для нас принципиально важно, чтобы здесь была байкальская тема», – прокомментировал Алексей Стариковский.

• Все общественные холлы в клубном доме – это небольшие художественные галереи, где будут выставляться картины, скульптуры, фотографии уникальной природы Байкала, в том числе идейного вдохновителя проекта Владимира Дмитриева. Художественный уровень его фотографий отмечал Даши Намдаков, чьи скульптуры уже украшают главное лобби.

• Инфраструктура для жизни в «КОРСО» будет включать:

мужской и женский клубы по интересам – место, где жильцы дома смогут провести свободное время с единомышленниками, поиграть в шахматы, устроить вечеринку, посетить клубное мероприятие; детский образовательный клуб; ресторан с видом на набережную Ангары, магазин повседневного спроса; собственную пекарню.

• В апарт-отеле, который будет неотъемлемой частью комплекса, разместятся: зона отдыха, бассейн и фитнес-зал; СПА-центр; центр восстановительной медицины; панорамный ресторан высокой кухни на верхнем этаже.

• Парковка в клубном доме рассчитана на 97 машиномест, при этом за счёт высоты потолков до пяти метров, и современных технологических решений количество парковочных мест

можно увеличить. Каждое машиноместо при необходимости оборудуют зарядкой для электромобилей.

• В «КОРСО» будет собственная управляющая компания. «В УК будут работать инженеры, которые реализовывали этот проект, так как они хорошо знают свой дом и особенности его сложной нетипичной инженерии. Как показывает практика, качество управления домом в первую очередь зависит от компетенции и профессионализма персонала», – подчеркнул Алексей Стариковский.

**КОРСО**  
резиденция  
8 (800) 200-35-05    corso.irk.ru

## МНЕНИЯ

### «История про спокойную уверенность и ежедневный комфорт»

Ольга Бронштейн:

– В 2026 году я всё чаще вижу, что по-настоящему ценится «дорого», а «понятно»: когда проект честно отвечает на вопрос, кому и зачем он нужен. «КОРСО Резиденция» для меня как раз про людей, у которых высокий темп жизни и нет желания тратить месяцы на бесконечные выборы и компромиссы – хочется сразу оказаться в месте, где качество и эстетика уже собраны в единую систему.

И отдельно – про ощущение: тишина, приватность клубного формата, близость набережной и исторического центра. Это не история про демонстрацию статуса, а про

спокойную уверенность и ежедневный комфорт, который экономит самый дорогой ресурс – время. За это, как и за красоту, которая не требует усилий, я понимаю готовность платить.

### «Новый стандарт городской идентичности»

Анастасия Замаратская:

– Иркутск всегда строился лицом к Ангаре. Набережная – не просто линия берега, а историческая ось города, где архитектура вступает в диалог с водной стихией. Появление клубного дома «КОРСО» – событие градостроительное: редкий случай, когда новая застройка не нарушает, а продолжает сложившуюся ткань исторического центра.

Здесь уместно говорить не о «роскоши» как о наборе опций, а о другом измерении комфорта – о масштабе окна, из которого видна не просто река, а течение Ангары у Нижней набережной; о планировочной свободе, позволяющей жильцу определять ритм внутреннего пространства. Это возвращение к сибирскому пониманию достоинства: не в демонстрации, а в содержании; не в громкости, а в тишине, в которой слышно течение воды и видно смену света от восхода до заката.

«КОРСО» – не архитектурный жест, а точка равновесия. Между динамикой городской жизни и медитативной созерцательностью реки. Между современными требованиями к жилью и традицией сибирского дома, обращённого к природе. В эпоху, когда ценность квадратного метра всё чаще определяется не площадью, а качеством вида из окна, такие проекты становятся не просто местом жительства – они формируют новый стандарт городской идентичности.

### «Дом соответствует запросам взыскательной аудитории»

Вячеслав Заяц:

– Наш город нуждается в различных проектах в жилищном строительстве, и реализация «КОРСО» является заметным решением за последние годы, а может быть, и вовсе первым в своем сегменте! Дом соответствует существующим запросам взыскательной аудитории. Такой вопрос первостепенной важности, как локация, был подкреплён идеологами проекта интересным замыслом, а в дальнейшем – реализацией идеи и воплощением её в жизнь. Счастья и благополучия будущим жителям объекта и благодарность вдохновителям и создателям этого шедевра.



# «В Иркутске по ряду позиций уровень зарплат сравнялся с московским»

Оксана Уварова – об актуальных трендах регионального рынка занятости

«Дефицита кадров сегодня нет. Парадокс в том, что дефицита интересных вакансий тоже нет. Просто ожидания работодателя и соискателя часто находятся в непересекающихся плоскостях. Задача консультанта – «подружить» их», – говорит Оксана Уварова, бизнес-партнер по управлению персоналом, коуч ICF\*, карьерный консультант. Что происходит сегодня на рынке труда? Как привести к единому знаменателю запросы нанимателя и соискателя? Действительно ли дело только в зарплате? И какова сегодня роль хорошего специалиста по работе с персоналом – в нашем интервью с ней.



Оксана Уварова

## «Рынок склонился в сторону работодателя»

Оксана, какие перемены на рынке труда вы видите на данный момент? Сейчас это рынок нанимателя или соискателя?

– За последний год ситуация разительно изменилась. Сегодня рынок склонился в пользу работодателя. И работодатели это отметили, стали чувствовать себя более уверенно, поднимать уровень требований. Например, их больше не устраивает удаленка – нужен человек в офисе. Универсальные сотрудники больше не в тренде, работодатели стали делать акцент на отраслевой опыт, узко направленный карьерный трек. Если, например, строительной компании нужен руководитель отдела продаж, она будет искать его в строительной сфере и желателен у таких же застройщиков. Считается, раз человек пришел из той же отрасли, он быстрее вникнет в специфику новой работы. А еще он, скорее всего, придет со своими ресурсами: поставщиками, подрядчиками, специалистами и собственной сетью контактов.

Желаемый возраст сотрудников снова сузился: от 30 до 40 лет, максимум 45 – для топов. Компании сейчас, по крайней мере на начальном этапе поисков, не хотят работать ни с молодежью, ни с категорией 50+.

**Дефицит кадров остался в прошлом?**

– Дефицита кадров нет. Парадокс в том, что и дефицита интересных вакансий тоже нет. Есть две стороны: работодателя и соискателя, – каждая со

своими ожиданиями, но они не могут друг друга встретить, увидеть.

Сейчас они обе, как мне видится, обросли убеждениями относительно друг друга. Соискатели считают, что нет достойных условий труда. Работодатели же хотят все и сразу: готового работника, мотивированного, с блеском в глазах, знающего все программы, желателен с умением автономно принимать решения и выполнять максимальное количество операционных задач. На этом этапе мне как бизнес-партнеру по управлению персоналом приходится сужать запросы: «Что в результате работы вы хотите получить?». И получив ответ, я предлагаю кандидатов, часто выходящих за рамки ожиданий, но в итоге удовлетворяющих работодателя.

## «Зарплатная гонка начинается там, где больше нечем удержать»

**А каковы сейчас зарплатные ожидания? Охлаждение экономики охладило аппетиты?**

– На мой взгляд, в ожиданиях и работодателя, и кандидата сегодня царит полный хаос: одна сторона не знает, сколько запрашивать, другая – сколько платить. Как правило, смотрят на рекрутинговые онлайн-ресурсы. Но там практически нет реальных зарплат, там – прощупывание рынка. Я всегда предлагаю ориентироваться на согласованные офферы по схожим позициям – здесь помогают карьерные консультанты и кадровые агентства, которые работают с большим перечнем ком-

паний и отраслей. Мне клиенты часто звонят с вопросом: «Такая-то зарплата в рынке»? И получают ответ: «Да, в рынке», или «Нет, поднимай».

**Можно сказать, что гонка зарплат притормозила?**

– Смотря где. Если компании нечем больше удержать сотрудников, то она вступает в гонку зарплат. И тогда узкие высококвалифицированные специалисты, которых мало, которых компании переманивают друг у друга, выставляют целый райдер работодателю: мне нужна такая-то зарплата, если это вахта – то оплата (и хорошая) межвахтового периода, я перейду не один, а со своими людьми.

На самом деле, даже если вы «схантили» дорогого специалиста, это не значит, что он останется у вас надолго. Как правило, такие сотрудники быстро начинают искать, где условия лучше. И компания постоянно находится в зоне риска.

**И что же делать бизнесу?**

На мой взгляд, выход один – формировать у себя квалифицированный отдел по работе с персоналом. И заниматься не переманиванием, а удержанием сотрудников.

Помимо денег, есть ведь и другие вещи, которые важны обеим сторонам: это корпоративная культура, в которой чувствуешь понимание и поддержку, это стремление не только выполнять задачи, но и расти профессионально, это желание чувствовать лояльность клиентов к бренду, продукту, компании, запрос на стабильность. Просто они, как правило, не проговариваются, это задача специалиста по персоналу – вниматель-

## К чему следует готовиться?

Бизнесу следует готовиться к тому, что дешевле будет удержать своего сотрудника, чем найти нового. И если компания не готова поднимать зарплату, а в штате нет специалиста, отвечающего за удержание работников, то она постоянно будет искать сотрудников.

Кандидатам – к тому, что работодатель будет делать выбор с позиции узкоотраслевого опыта и того, насколько сотрудник сможет сэкономить компании деньги или поднять ее прибыль.

## Ожидаете ли выход в наём бывших предпринимателей? Готовы ли к ним работодатели?

Они уже вышли – и предприниматели, и фрилансеры. Работодатели по-прежнему смотрят на них с опаской, считая, что им сложно будет работать в компании. Отчасти они правы. Я рекомендую не отказывать таким специалистам, а помогать вернуться и адаптироваться к корпоративному формату.

## Какие компетенции будут востребованы в ближайшем будущем?

Высоко ценится умение работать на стыке дисциплин: например, совмещение технических знаний с управленческими или переговорными компетенциями. Технический специалист, умеющий продавать, – это мечта собственника. И конечно, работодатели ищут не только конкретные компетенции, но и готовность сотрудника работать вдолгую.

## Может ли ИИ заменить специалиста по персоналу?

Смотря какой опыт и уровень экспертизы у специалиста. Чем меньше у него опыт и знаний, тем больше ему поможет ИИ. Но нужно не забывать, что профессиональный «эй-чар» в первую очередь должен быть тонким психологом, умеющим в кризисные моменты и в моменты выгорания поддержать, поднять настрой, вернуть в положительное эмоциональное состояние как сотрудника, так и работодателя, нейтрализовать конфликты, удержать от импульсивных решений и прочее. На это ни одна нейросеть сегодня не способна.

## Ографическая мобильность. В Иркутске это заметно?

Я вижу приток в Иркутск специалистов из городов-миллионников – Москвы, Санкт-Петербурга, Сочи, Краснодар, Владивостока, Екатеринбург. Когда я говорю об этом, в компаниях мне не верят. Всегда считалось, что люди стремятся уехать в Москву. Но это не так.

Одна из самых распространенных причин, которые мне озвучивают на консультациях: «Я устал успевать за гонкой. Не хочу больше подстраиваться под этот темп. Хочу кататься на лыжах, видеть солнце, дышать свежим воздухом».

И я всегда советую работодателям, которые ищут топ, смотреть шире, искать и в других регионах. А соискателям, наоборот, не спешить с переездом: в Иркутской области реально найти хорошую позицию.

## «На окончательный выбор влияет совпадение ценностей»

**Вы сказали, что соискатель и наниматель часто не могут «увидеть» друг друга, что их ожидания находятся в разных плоскостях. Как «подружить» ожидания работника и работодателя?**

Я считаю важным разговорить обе стороны, дать им возможность лучше узнать друг друга. Ведь на самом деле, выбор мы делаем не по формальным критериям: опыт, стаж и так далее. Из 10 подходящих кандидатов наниматель выберет того, с кем у него совпадут ценности. А они могут быть самыми разными: начиная с внешнего вида сотрудника, его жизненной позиции, семейного положения и заканчивая материальными достижениями и увлечениями.

Поэтому на старте сотрудничества с работодателем я стараюсь понять его ценностный подход. В моей практике был яркий пример: кандидат, не полностью отвечавший требованиям в заявке, получил искомую должность, потому что он, как и собственник компании, увлекался охотой. Вовремя заданный на собеседовании вопрос – и они проговорили больше двух часов, а потом несколько лет прекрасно сотрудничали ко взаимной выгоде.

Именно для этого должен быть свой бизнес-партнер по управлению персоналом, как у многих из нас есть свой тренер, свой стоматолог, свой юрист. Внешний эксперт, который как минимум владеет информацией и имеет кадровый резерв и работодателей, и специалистов. Это значительно облегчает поиск и работы, и сотрудника.

Анастасия Романова

\* Международная Федерация Коучинга

+ 79025 662 492  
Сайт: uvarova.pro



ОКСАНА УВАРОВА



digital.myqrcards.com

но относиться к нематериальным, но фундаментальным потребностям обеих сторон, проявлять их. Любому специалист – прежде всего человек. Если его удерживает на работе еще что-то, кроме денежного вопроса, он несколько раз подумает, стоит ли менять компанию, где его ценят и уважают, на повышенную зарплату в другой компании.

Необязательно заводить большой отдел, достаточно специалиста, который будет работать с персоналом, и помощника по рекрутингу, чья задача – закрывать вакансии. В конечном счете это будет дешевле, чем постоянное переманивание зарплатой.

## «Появился интерес к релокации в Иркутск»

**Мы начали с того, что рынок изменился в пользу работодателя. Соискатели адаптировались к этому?**

Соискателям сейчас гораздо тяжелее, но вместо гибкого подхода к поиску работы, они часто усложняют себе задачу, повышая требования к работодателям. Они проверяют компании по ИНН через сайты-агрегаторы: какие у бизнеса обороты, что там с налогами, какие были судебные иски. Смотрят отзывы покупателей или бывших сотрудников в соцсетях.

Понятно, что подход меняется по мере того, как затягивается поиск работы. И уже через 3-4 месяца лояльность к потенциальному работодателю возрастает.

**Ассоциация независимых директоров недавно заявила, что из-за возросшей конкуренции за вакансии среди топ-менеджеров растет ге-**



## Эксперты – о том, как заработать, а не потерять

Рынок инвестиций лихорадит: биткоин пикирует, золото бьет исторические максимумы, рубль укрепляется, а на рынке корпоративных облигаций раздаются первые дефолтные звонки. Как же действовать, когда стабильность, скорее, исключение, чем правило? Есть ли в этой буре тихие гавани? Где таятся возможности для инвесторов? Эти вопросы Газета Дело и приглашенные эксперты детально разбирали на круглом столе «Время турбулентности – как заработать, а не потерять?»

### Облигации: сегодня это один из самых интересных инструментов

На фоне снижения ключевой ставки – по прогнозу представителей ЦБ, к концу года она достигнет 12-13% – депозиты выглядят все менее привлекательными. На этом фоне, по мнению экспертов, для инвестора, нацеленного на долгосрочное вложение средств, облигации – один из самых интересных инструментов. В долгосрочной перспективе они дают возможность закрепить доходность выше банковских вкладов. А если рассматривать государственные облигации (ОФЗ), то и сопоставимый уровень надежности.

– Весь 2024 год мы говорили, что при развороте цикла ставок нужно покупать бумаги с фиксированным доходом. В 2025 году мы это увидели: как только ЦБ прекратил повышать ключевую ставку, цена длинных облигаций пошла в рост, – указал Михаил Людвиг, исполнительный директор иркутского представительства компании «СОЛИД Инвестиции». – Сейчас по таким бумагам купонная доходность находится в пределах 10% годовых. Плюс растет и само тело облигации, при умеренно-консервативном сценарии это даст еще 10-15%. Таким образом, совокупная доходность по государственным облигациям может составить порядка 20-25% годовых.

Эксперт уточнил, что итоговый результат будет зависеть от того, где остановится ключевая ставка к концу года. Приведенный прогноз, как подчеркнул, базируется на ожиданиях снижения ставки до 12-13% годовых.

С корпоративными облигациями ситуация сложнее. Доходности там выше ставок по вкладам. Михаил ожидает по итогам 2026 года среднюю доходность в этом сегменте на уровне 18-20% годовых.

– Но есть важное «но». При текущих ставках кредитования вести бизнес тяжело. Мы уже видим дефолты по отдельным компаниям. Частному инвестору самостоятельно предвидеть такие риски проблематично – для этого нужно уметь анализировать отчетность, – признал он.

Кроме того, в работе с корпоративными облигациями необходима широкая диверсификация: доля одного эмитента в портфеле не должна превышать 5-10%, а лучше 1-2%. Собрать такой портфель самостоятельно частному инвестору сложно. Поэтому для работы с корпоративными облигациями эксперт считает разумным передачу средств в доверительное управление профессиональному управляющему, либо покупку биржевых фондов (ETF), специализирующихся на облигациях.

### Валюта: избавляться от позиций в портфеле не стоит

Факторов, влияющих на курс валют сегодня очень много: как глобальных (то, что происходит

с долларом и индексом DXY), так и внутрисекторных (политика ЦБ и макроэкономические тренды). А если добавить к ним геополитическую неопределенность, то прогнозирование становится крайне сложной задачей. Поэтому мнения экспертов расходятся: кто-то уверен, что текущий курс сохранится в обозримой перспективе, кто-то не исключает падения до 46-50 рублей, а кто-то уверен в укреплении доллара до 95 рублей к концу года. Сходятся они в одном: если в инвестиционном портфеле есть валютные позиции, избавляться от них сейчас не стоит.

По прогнозу Михаила Людвиг в обозримой перспективе, доллар, скорее всего, будет находиться в широком боковике: в диапазоне 74-84 рубля.

– В прошлом году, когда мы прогнозировали доллар в районе 74-75 рублей, нам возражали: «это невыгодно государству, этого не допустят». Реальность оказалась иной: мы наблюдаем устойчивое укрепление рубля. Для этого есть фундаментальные причины. Прежде всего, сохраняется профицит торгового баланса: поступление валюты в страну превышает потребности импорта. С другой стороны, у государства есть подушка безопасности в виде золотовалютных резервов и Фонда национального благосостояния, которые позволяют поддерживать бюджет. И пока не произойдет значимых изменений – будь то коррекция внешнеторгового баланса, снятие санкций или резкий скачок нефтяных цен, – мы будем наблюдать боковой дрейф доллара в пределах сегодняшних значений.

Константин Тютрин, генеральный директор иркутского представительства компании «СОЛИД Инвестиции», в свою очередь отметил, что глобально доллар находится в нисходящем тренде, и сейчас индекс доллара США (DXY) начинает пробивать этот тренд, уходить ниже. Это сигнал, что доллар может ослабеть по отношению к основным мировым валютам (евро, франку, иене).

– Подобное мы уже наблюдали в 2000 году. Если тренд повторится, потенциал просадки доллара может составить до 30%, – указал он. – Именно на этом фоне строятся прогнозы, что курс российской валюты может укрепиться до 50 рублей за доллар. Но лично мне это вариант кажется маловероятным.

Сергей Савин, директор по развитию «Цифра брокер», напротив, считает, что в 2026 году тренд сменится на умеренно ослабляющий. По его мнению, ключевые факторы укрепления рубля (жесткая денежно-кредитная политика РФ, сокращение импорта, продажи валюты ЦБ России) носят временный характер и постепенно ослабевают.

– Целевой уровень – 90-95 рублей за доллар к концу года. Поэтому инвесторам, в портфеле которых сейчас отсутствуют валютные активы, настоятельно рекомендуется их добавить. Тем, у кого они есть, – сохранять позицию, – заявил он.

При этом он подчеркнул, что речь идет не о спекулятивной игре на повышение доллара, а о базовой диверсификации и защите от курсовых рисков в долгосрочной перспективе.

### Золото: защитный актив в беспокойном мире

Золото стало одним из наиболее прибыльных активов в 2025 году: биржевые цены на драгоценный металл выросли примерно на 70%, продолжив восходящий тренд 2024 года (тогда котировки драгметалла прибавили 27%). Правда, в январе китайские инвесторы устроили распродажу, изрядно пощекотав нервы держателям золотых активов. Но эксперты не исключают, что мы еще увидим обновления исторических максимумов. Правда, с оговоркой: не факт, что это произойдет скоро. В долгосрочной перспективе, полагают эксперты, золото – это история про сохранение капитала, а не про спекулятивную сверхдоходность.

По мнению Михаила Людвиг, на котировки золота сейчас влияют два разнонаправленных тренда: – При себестоимости добычи в районе 1500-2000 долларов за унцию (этот уровень традиционно считается «дном», ниже которого цена упасть не может), текущие котировки выше 5000 выглядят безумно высоко. Лично я полагаю, что мы находимся вблизи временных пиков, и в ближайшее время ожидаю перехода в боковой тренд, который может занять от полугода до года.

Вместе с тем эксперт указал на то, что фундаментальные драйверы, которые толкали золото вверх, не просто сохраняются, а усиливаются: мир остается в состоянии турбулентности, доллар дешевеет, центральные банки разных стран предпочитают не покупать американские облигации, а пополнять золотые резервы, розничные инвесторы также продолжают уходить в защитные активы. Поэтому, несмотря на ожидаемую коррекцию (а для золота, напомнил Михаил, снижение в 20% от пика – это нормальное явление) вероятность обновления исторических максимумов к концу 2026 года или в 2027-м остается высокой.

– Но тут есть важный момент для российского инвестора. В прошлом году золото выросло на 70% в долларах. Но из-за укрепления рубля (который прибавил около 30%) итоговая рублевая доходность золотых активов оказалась ниже, чем по ОФЗ, – заметил эксперт.

Сергей Савин не ждет охлаждения котировок золота.

– Конечно, коррекционные настроения будут обусловлены тем, что инвесторы, которые зашли в этот актив давно, захотят зафиксировать прибыль, пользуясь историческими максимумами. Но геополитическая напряженность, которая толкает защитные активы вверх, будет только нарастать. К тому же факторами, определяющими растущий тренд золота могут стать снижение ставки ФРС, а также промышленные дефициты драгметалла, – предположил Сергей.

### Биткойн: не хватает фундамента для серьезного отскока

На рынке криптовалют очередная криптозима. После резкого падения биткойн оказался на уровне себестоимости майнинга (а по мнению некоторых аналитиков, ушел в «минус»). Сейчас первый вопрос: достиг ли он дна или инвесторы ждут дальнейшего погружение? А второй: как быстро и как высоко он сможет отскочить после «потепления»?

По словам Константина Тютрина, уровень рентабельности майнинга в такие моменты становится ключевым индикатором. Майнинговая индустрия не может долго работать в режиме убыточности. Поэтому, как пояснил эксперт, падение криптовалюты к уровню ее себестоимости – это всегда сигнал к скорому развороту или как минимум к остановке падения.

– Мы видели нечто подобное в 2020 году: тогда тоже было кратковременное погружение, после которого рынок восстановился. Так что сейчас мы либо уже на дне, либо находимся в непосредственной близости от него, – предположил Константин.

Однако для устойчивого «бычьего» тренда нужен фундамент. В предыдущем цикле, напомнил эксперт, им стала пандемия, на фоне которой американские власти поддержали население «вертолетными» деньгами. Учитывая высокую культуру инвестирования в США, часть этих средств хлынула в рискованные активы, включая криптовалюты. Этот приток ликвидности и поднял биткойн к историческим максимумам.

Продолжение на стр. 6

Материалы сюжета читайте на сайте SIA.RU



**Продолжение. Начало на стр. 5**

– Сейчас такого уникального фундамента – массовых вливаний «дешевых денег» – нет. Да, теоретически, «быки» могут поднять биткоин на какие угодно высоты, благо его эмиссия ограничена. Но кто будет покупать на этих уровнях и главное – за какие деньги? Это будет сдерживать рост криптовалюты в краткосрочной перспективе, – предположил эксперт.

**Недвижимость: если можно потрогать актив, ему больше доверяют**

Наряду с депозитами консервативным активом остается недвижимость.

– Чтобы разбираться в ОФЗ, акциях, золоте, валютных парах, нужно потратить огромное количество времени, погрузиться в тему, а потом постоянно мониторить рынок, жить этим.

Недвижимость – более простой актив. Кроме того, «бетон» осязаем. Мне кажется, это заложено в нас на биологическом уровне: если мы можем потрогать актив, мы ему больше доверяем, – пояснила интерес консервативных инвесторов к жилой недвижимости генеральный директор ГК «ДомСтрой» Татьяна Красноштанова.

Вместе с тем, она указала, что порог входа в недвижимость гораздо выше, чем в любые другие консервативные инструменты, что служит естественным ограничителем.

– С инвестиционной точки зрения, самое главное в недвижимости – это ее дальнейшая ликвидность. Поэтому в первую очередь нужно выбирать объекты в хороших локациях – с транспортной доступностью, с достаточной социальной и коммерческой инфраструктурой вокруг. Во-вторую – анализировать цену, потому что в Иркутске есть объекты, которые изна-

чально переоценены. И, конечно, необходимо смотреть на репутацию застройщика, – отметила Татьяна.

В последние годы среди инвесторов набирает популярность новый формат недвижимости – сервисные апартаменты. Как пояснил Денис Денисенко, руководитель Инжиниринговой компании «ВостСибСтрой», такие инвестиции могут носить как спекулятивный, краткосрочный характер (зашёл на стадии котлована, вышел на вводе в эксплуатацию, заработал на разнице). Так и долгосрочный (инвестор получает ежемесячный доход от сдачи номера, плюс капитализация самого актива растет).

По его мнению, в сравнении с жилой недвижимостью сервисные апартаменты – более интересная инвестиция.

– Чтобы квартира в аренде приносила доходность, сопоставимую с апартаментами, ее нужно сдавать посуточно. А это требует

плотного вовлечения собственника: заселение, выселение, уборка. По факту это полноценная работа. Мы, например, видим среди инвесторов нашего проекта «Эндемик», тех, кто «перепарковывает» деньги из посуточных квартир: им знаком этот бизнес, они проверили наши расчеты доходности и согласились с ними; и главное, они понимают, что доход от апартаментов пассивный: ты передаешь лот в управление профессиональной компании за разумный процент, а все остальное делают за тебя, – говорит эксперт.

По его словам, ожидаемая доходность апартаментов сейчас сопоставима с текущей ставкой по депозитам. При этом ЦБ уже год последовательно снижает ключевую ставку, за ней снижается и доходность депозитов. И к концу года сравнение будет уже в пользу инвестиций в недвижимость.

Екатерина Вострикова

# Юридическая чистота сделки – залог спокойствия

Алексей Черкашин – о возможных рисках инвестиций в недвижимость и способах их избежать

Ключевым пунктом сделок с недвижимостью – не важно с инвестиционными ли целями, с потребительскими – должен быть анализ рисков, убежден Алексей Черкашин, генеральный директор юридического сервиса для бизнеса «ВС Консалт». На что обращать внимание покупателю и какие специалисты могут в этом помочь, он рассказал на круглом столе Газеты Дело.



Алексей Черкашин

Фото: А. Федоров

**Принципиальный сосед как фактор риска**

– Это прежде всего риски правовые – начиная с права собственности и заканчивая ограничениями эксплуатации, – перечисляет юрист.

Например, приобретая квартиру в жилом доме для сдачи в аренду, инвестор должен иметь в виду, что, хотя закон не запрещает сдавать жилье посуточно и даже не обязывает владельца согласовывать такой формат аренды с соседями (попытка провести подобный законопроект через Госдуму были, но их отклонили), все же есть требования ЖК о соблюдении прав и законных интересов соседей.

– И если ему попадет принципиальный сосед, который посчитает, что курсирующие туда-сюда посторонние наносят ущерб общедомовому имуществу, угрожают безопасности, шумят и так далее, и пойдет в суд, то закон, скорее всего, будет на стороне этого соседа. Это может здорово испортить жизнь и бизнес собственнику посуточной квартиры, – замечает Алексей.

Кроме того, не стоит сбрасывать со счетов, что государство сейчас взяло курс на обеление бизнеса вообще и сегмента арендного жилья в частности – работать в «серой» зоне становится все сложнее. А это прямо сказывается на доходности.

**Плюс доход, минус эксплуатация**

С этой точки зрения сервисные апартаменты – формат, который недавно появился на иркутском рынке, – выглядят более надежным вариантом.

– Я здесь, кроме возможных финансовых рисков – когда надо просто сесть и всё внимательно посчитать, – иных подводных камней не вижу. Тем более, что недавно вышло решение Консти-

туционного суда, которое разрешило гражданам регистрироваться по месту пребывания в таком объекте недвижимости. Это добавило ликвидности апартаментам, – считает юрист.

Однако в целом коммерческая недвижимость, особенно если речь идет о вторичном рынке, – довольно непростой инвестирующий актив. Например, далеко не всегда ценообразование на такие квадратные метры учитывает как норму прибыли, которую они способны генерировать своему новому владельцу, так и стоимость эксплуатации – налоги, ремонт, обслуживание.

– Часто главные аргументы продавца: «Да ты знаешь, сколько я сюда вложил?», «Да ты видел, сколько за такое просят?» По-хорошему же, такой сделке должна предшествовать независимая экспертная оценка объекта, – указывает Алексей Черкашин.

А в такие «нюансы», как соответствие объекта, например, пожарным и санитарным требованиям, разрешенному виду использования земли и вообще правилам землепользования и застройки, покупатели чаще всего вообще не погружаются. И напрасно.

**Загородный «кот в мешке»**

Одним из наиболее рискованных объектов вложения средств на сегодняшний день остается ИЖС. Причем как с точки зрения качества жилья – на рынке много историй, когда покупатели брали симпатичный домик с ремонтом «под ключ», а на поверку оказалось, что под этим ремонтом – непригодная для сибирского климата конструкция. Так и позиции юридических последствий, особенно, если речь идет о земельных участках, выделенных на сельхозземлях, граничащих с лесами и охранными зонами.

– Есть, конечно, обратные примеры. Скажем, я недавно побывал в поселке «Камертон» – там земельный участок сформирован больше 10 лет назад, так что риск, что кто-то станет оспаривать его правовой статус, минимален. С этой точки зрения, там всё максимально безопасно. К тому же дома в поселке построены не вчера, выдержали пару зимних периодов, и главное, продаются без отделки. Можно своими глазами увидеть, проявились ли там какие-то строительные огрехи или нет. Это совсем другая история, нежели покупать «кота в мешке», – подчёркивает юрист.

Но таких историй на рынке, по его словам, совсем немного. Потому что обычно участок определяется, формируется, застраивается довольно быстро. Есть варианты, когда поселки строятся по проектам КРТ через госкорпорацию ДОМ.РФ. Там все понятно – федеральная земля, федеральный оператор, проработанный пакет документов. Но по-прежнему много ситуаций, когда люди (иногда целыми поселками) сталкиваются с невозможностью узаконить дом из-за статуса участка, или его неправомерного выделения в прошлом.

– А ещё огромные риски, которые сильно отличаются загородную недвижимость от городской – это радикальное изменение потребительских ожиданий от площади, локации, наполненности инфраструктурой, – полагает юрист. – Посмотрите на те индивидуальные дома, которые строились в нулевые годы по 500-800 «квадратов» – когда-то они считались роскошным жильем. А сейчас воспринимаются как огромные, энергоэффективные, чрезвычайно дорогие в эксплуатации.

**Решить вопрос до того, как он стал проблемой**

В любом случае, сделка с недвижимостью должна заключаться только после серьезной юридической проверки, убежден представитель «ВС Консалт».

– Как показывает наша практика, расходы на такое сопровождение несопоставимы с масштабом потерь, которыми чреваты проблемные объекты. А проблемы всегда проще предотвратить, чем потом решать их в судебном порядке, причем далеко не всегда с прогнозируемым результатом, – напоминает юрист. – К тому же вокруг юридической компании сформировалось сообщество экспертов «ВС Партнер», которое объединило специалистов в сферах бухгалтерии и финансов, оценки имущества и бизнеса, а также юристов узких специализаций. Это, по сути, возможность получить комплексную оценку рисков и перспектив.

## «Для бизнеса не управлять финансами – непозволительная роскошь!»

Эксперт по бизнес-стратегиям Сергей Макшанов, управляющий ГК «Институт Тренинга – АРБ Про», выступая в феврале в Иркутске, заметил: «Сейчас, когда ставки высоки, для бизнеса не заниматься управлением финансами – непозволительная роскошь». Пять лет назад, при низких ставках, можно было ничего не делать и ничего не терять. А сегодня компания, у которой есть временно свободная ликвидность, может заработать на финансовых инструментах даже больше, чем на основном бизнесе».

По словам Кристины Зайцевой, территориального директора «Цифра брокер», сегодня корпоративные клиенты, настроенные на активное управление финансами, используют довольно широкий спектр инструментов: от простых депозитов до размещения свободной ликвидности через сделки РЕПО с центральным контрагентом (ЦК), вложения в облигации, а также в фонды денежного рынка.

– Если говорить о преимуществах размещения через брокерский счет, то здесь выделю три ключевых момента. Во-первых, доходность. Ставка по таким инструментам стабильно выше, чем по банковским вкладам для юридических лиц. Во-вторых, гибкость: разместить средства можно на любой срок от одного дня. Это важно для бизнеса, который не может прогнозировать свои денежные потоки на месяцы вперед. В-третьих, ликвидность: клиент в любой момент может прекратить размещение и изъять средства без потери накопленного дохода (в отличие от досрочного закрытия депозита), – отмечает Кристина.

Однако есть ряд моментов, которые порой останавливают бизнес. Это брокерские комиссии, которые закладываются в затратную часть и могут снижать итоговую доходность по сравнению с номинальной ставкой. Кроме того, работа с ценными бумагами требует дополнительной бухгалтерской отчетности, знания специфики – бухгалтеры часто не готовы к этому и предпочитают действовать по инерции, размещая свободные средства на депозиты, как правило, в том же банке, где обслуживается юрлицо.

Но, как замечает Алексей Черкашин, генеральный директор юридического бюро «ВС Консалт», чаще всего речь идет даже не о консерватизме, а о простом отсутствии финансовой стратегии у компаний, о низкой финансовой грамотности.

– К сожалению, мы видим, что многие предприниматели, которые сегодня обращаются к нам за консультациями по поводу налоговой реформы, не могут внятно описать финмодель собственного бизнеса. У них нет сформированных резервов, и, соответственно, они ничего не знают об альтернативных инструментах, доступных компаниям, – констатирует Алексей Черкашин.

Между тем, по его мнению, в текущей экономической реальности выживет именно тот бизнес, который умеет считать деньги и работать со своей доходностью, в том числе не связанной с основной деятельностью.



ВС КОНСАЛТ  
группа компаний  
(3952) 62-18-62

vs-consult.ru  
@vsconsult\_irkutsk

КОММЕНТАРИИ

**Эдуард Семенов, финансовый директор, инвестор:**



У нас торговая компания, которая часто участвует в тендерах, в том числе по госзакупкам. Специфика сегодня такова, что, во-первых, по контрактам необходимо показывать обеспечение. Во-вторых, практически 90% госконтрактов предполагают оплату с отсрочкой – от 30 до 90 дней после отгрузки товара. Да и коммерческие заказчики сейчас сдвигают сроки расчетов, и нам нужно иметь резерв, чтобы прожить это время без кассовых разрывов. Так что ликвидность часто требуется уже на горизонте двух-трех недель.

Поэтому покупка ОФЗ или других долгосрочных бумаг для нас не подходит: это довольно длинные инструменты, а колебания цены могут привести к тому, что в нужный момент мы выйдем не в плюс, а в минус. Наши основные деньги – это оборотные средства, поэтому мы используем два ключевых инструмента для повышения доходности – это депозиты «овернайт» и сделки РЕПО.

На «овернайт» мы размещаем временно свободные «короткие» средства каждый вечер, а утром уже получаем их обратно с процентами. На следующую ночь можем снова разместить, уже с полученными процентами. Да, доходность этого инструмента снижается, но нам пока удается находить ставки от 12,5 до 14% годовых.

Сделки РЕПО дают большую доходность, чем по «овернайт», а деньги вкладываются на более длительный срок – от недели до двух. Но здесь есть важный нюанс: нужно очень внимательно смотреть условия. Некоторые контрагенты взимают дополнительные комиссии и устанавливают особенности при проведении расчетов, которые буквально «откусывают» существенную часть доходности.

**Людмила Чуприна, сооснователь и финансовый директор «Первой мужской клиники», «Первой женской клиники»:**



Моя задача как финансового директора – поддерживать ликвидность компании, исключить кассовые разрывы и обеспечить накопление резервов. При этом бизнес должен выполнять обязательства перед государством и сотрудниками, а также исправно выплачивать дивиденды владельцам.

Поэтому мы активно используем финансовые инструменты для повышения прибыльности. Операционный кеш мы размещаем на краткосрочных депозитах. Ключевые критерии: банк должен быть надежным, а проценты – рыночными. Да, ставки сейчас упали, но для нас важнее сохранить ликвидность и иметь доступ к средствам в любой момент. Обычно я рассчитываю объем так, чтобы полностью обеспечить операционную деятельность и при этом получить дополнительный доход.

Конечно, мы активно инвестируем свободную прибыль в масштабирование бизнеса. Вкладываемся в обучение специалистов, в развитие компетенций команды. Мы построили финансовую систему таким образом, чтобы минимизировать использование кредитного плеча. Вместо этого мы формируем целевые фонды: например, фонд оборудования. Накопил – купил. Резервные средства мы размещаем в облигации федерального займа и коммерческие облигации первого эшелона. Это надежно, предсказуемо и позволяет получать доходность выше депозитов при сопоставимых рисках.

**Владеть редкостью**

Когда мы говорим об инвестициях в материальные активы, первое, что приходит на ум – золото, драгоценные металлы, монеты. Но есть и другой путь, который выбирают те, кто ищет не просто сохранения капитала, но и эстетического удовольствия. Речь о редком минерале – чароите.

**Оксана Власова, коммерческий директор АО «Байкалкварцсамоцветы»:**



Чароит может быть интересен как долгосрочное вложение благодаря своей уникальности: месторождение не имеет аналогов в мире и исчерпаемо, добыча сложна, объемы ограничены, а глобальный интерес к сибирским самоцветам растет. Фиолетово-лиловая гамма чароита с перламутровым блеском и сложной текстурой не имеет аналогов в природе. Инвестиционная ценность изделий формируется не только за счет редкости камня, но и за счет художественной обработки. Необработанный камень не раскрывает свою эстетическую ценность, а значит, не вызывает эмоционального отклика. Готовое же художественное изделие сочетает материальную редкость минерала и прибавочную стоимость мастерства. А это надежнее с точки зрения сохранения и приумножения вложений.

**«Апартаменты – это актив, который работает на вас и за вас»**

Денис Денисенко – о новом формате инвестиционной недвижимости

«Апартаменты – это в чистом виде инвестиционная недвижимость», – подчеркивает Денис Денисенко, руководитель Инжиниринговой компании «ВостСибСтрой». Компания реализует проект концепт-отеля «Эндемик» в центре Иркутска. Для города формат сервисных апартаментов пока новый, однако в Москве и Санкт-Петербурге он уже зарекомендовал себя. Чем этот актив привлекателен для инвесторов, Денис рассказал нашему изданию.

**Денис, кого привлекает формат сервисных апартаментов?**

– В нашем проекте «Эндемик» мы видим две основные категории инвесторов. Первая – профессиональные игроки, которые заходят крупными лотами: приобретают от нескольких номеров до целого этажа. Вторая – розничные инвесторы, которые покупают один-два номера, чтобы «припарковать» сбережения или обеспечить себе и семье стабильный пассивный доход. Для них апартаменты – это классический консервативный актив с понятными рисками. При этом он достаточно ликвиден: выйти из инвестиции можно как на стадии строительства (через договор цессии), так и после ввода объекта. Мы рекомендуем продавать уже работающий номер – тогда новый владелец видит не только сам объект, но и реальный финансовый поток, который он генерирует.

**А какова доходность?**

– На текущем этапе прогнозируемая доходность апартаментов в Иркутске (для нашего проекта это 18%) уже выше актуальных ставок по депозитам, которые сегодня опустились до 13-15% годовых. И по мере снижения ключевой ставки (а это лишь вопрос времени) эта разница будет расти.

У грамотной управляющей компании в зависимости от сезонности есть несколько стратегий размещения гостей. В низкий туристический сезон упор делается на корпоративный сектор и длительное проживание, в высокий – на посуточную аренду. Гибкое ценообразование и работа с разными целевыми аудиториями позволяют достигать среднегодовой загрузки до 80% (такая практика уже есть в Санкт-Петербурге) и дают доходность выше, чем у традиционных гостиниц.

Удобство в том, что вам не нужно искать и принимать гостей самому – вы входите в инвестицию и передаете ее в управление. Апартаменты – это актив, который работает на вас и за вас.

К тому же вы получаете не просто пассивный доход, но и физический актив с растущей стоимостью – как во время строительства, так и после запуска объекта.

**Вы упомянули о понятных для инвестора рисках – что вы имели в виду?**

– Базовый страх любого инвестора в недвижимость – «стройка встанет, и я потеряю деньги». Для апартаментов этот риск купируется теми же механизмами, что и в жилом строительстве: эскроу-счета и проектное финансирование банков.

Если говорить о чисто инвестиционных рисках, то им может стать, например, недогрузка номеров в силу каких-то макроэкономических процессов (скажем, охлаждение туристической отрасли) или из-за несоответствия проекта заявленной концепции (например, заявляют отель для бизнес-туристов, а строят его на окраине города). Поэтому опытные инвесторы всегда оценивают локацию, управляющую компанию, её политику размещения, целевую аудиторию и потенциальный спрос.

**Как с этим обстоят дела у «Эндемика»? Почему инвесторы должны обратить на него внимание?**

– Мы строим современный многообъектный отель с сервисом 4\*, рас-



Денис Денисенко

Фото: А. Федоров

считанный на туристов и деловых путешественников. Проект реализуется в центре Иркутска, на участке, где изначально планировалось разместить отель Nuatt. Это говорит о качестве локации. Управлять объектом будет петербургская компания «МТЛ-Апарт», которую мы пригласили ещё на стадии проектирования. Это профессионалы с опытом управления апарт-отелями уровня 4\* как в самом Санкт-Петербурге, так и за его пределами.

**Насколько велик спрос на подобные места размещения в Иркутске со стороны приезжих? В городе строятся и проектируются несколько апарт-отелей – возможно ли пресыщение рынка?**

– На самом деле, в Иркутске (включая проектируемые объекты) в обозримом будущем появится меньше 1000 апарт-номеров. При этом турпоток стремится к 2 миллионам человек в год. Потребность в средствах размещения огромна и не закрыта. Рынок посуточной аренды квартир – главный конкурент на этом поле – до сих пор работал в «серой» зоне, но

сейчас попадает под жёсткое регулирование и будет сжиматься.

К тому же немалая часть гостиничного фонда Иркутска заметно устарела морально, да и физически. Крупных реноваций отелей мало кто проводит. А туристы предпочитают современные, новые номера. Даже если поток гостей в город резко сократится, свежие объекты будут забирать клиентов у старого фонда.

**ЭНДЕМИК**

концепт-отель

8 (3952) 93-00-60

ООО ИК «ВостСибСтрой»



ОтельЭндемик.пф



t.me/endemik\_irkutsk

Застраховщик ООО «4 ЗВЕЗДЫ». Проектные декларации на наш.дом.рф

**«Я предпочитаю инвестировать не в абстрактные инструменты, а в осязаемые проекты»**

**Анатолий Казакевич, основатель парк-отеля «Байкал-Аляска»:**



Когда мы покупаем акции, облигации, пытаемся заработать на депозиты – куда мы вкладываем свои средства? Что получаем на выходе? Чем мы

мерим эффективность своих вложений?

Процентом прибыли? Это хорошо, спорно нет. Но я всегда был убеждён, что вкладывать надо в то, что приносит пользу не только тебе, но и твоemu краю. Не в абстрактные финансовые инструменты, а во что-то реальное, осязаемое.

Когда мы эти деньги вкладываем в понятные активы на нашей родной земле, то у нас плюсов получается гораздо больше.

Например, вкладываем в туризм. В чем

отличие этой отрасли? Во-первых, она мультипликативная, то есть тянет за собой развитие других бизнесов. Во-вторых, мы можем работать не только на наш внутренний рынок, но и на внешний, привлекая туристов из других регионов или из других стран. И тем самым мы сюда, в свой регион, привозим деньги, которые будут работать на нашу экономику, которые будут приносить не только прибыль, но и реальную пользу.

# Золотое сечение девелопмента

Евгений Савченко – о едином бренде для проектов, о составляющих успеха компании и задачах-максимум

На строительном рынке Иркутска появился новый бренд «1.618 девелопмент». «У нас в активе три масштабные стройки, три архитектурные доминанты, которые влияют на облик города. Мы поняли: нам нужно общее узнаваемое имя», – поясняет потребность в брендинге Евгений Савченко, руководитель компании «1.618 девелопмент». О том, какие смыслы заложены в название и как компания намерена развиваться дальше под ним, он рассказал в беседе с журналистами Газеты Дело.

## «1.618 ДЕВЕЛОПМЕНТ» – БРЕНД, ПОД КОТОРЫМ МЫ БУДЕМ РАЗВИВАТЬСЯ»

**Евгений, вы объединяете свои проекты под единым брендом «1.618 девелопмент». Чем продиктовано такое решение? И почему такое название?**

– В 2025 году мы пришли к пониманию, что компании необходим единый бренд. К тому моменту у нас за плечами был ЖК «Зенит» в Иркутске-II, в конце 2024 года стартовало строительство авторского дома «Акварин» на Донской, а в прошлом мы вышли на площадку ЖК «Лотос» на Баррикад. Три масштабные стройки, три архитектурные доминанты – стало очевидно, что нам нужен единый бренд. Узнаваемый, работающий на репутацию. Тот, под которым мы будем развиваться дальше.

Идея названия родилась спонтанно. Мы заметили, что цифры в названиях в Иркутске до сих пор не использовались – это новый тренд, который только-только зарождается. Стали перебирать варианты, связанные со строительством, с историей города, но в конце концов остановились на универсальном числе: 1.618, пропорции золотого сечения. Все прекрасное в мире создано по этому принципу: от природных форм до шедевров мировой архитектуры. Это формула гармонии.

А для нас это философия эстетики, красоты и баланса. Именно эти качества мы вкладываем в облик наших жилых комплексов и в пространства вокруг них.

**Что, на ваш взгляд, является конкурентным преимуществом компании «1.618 девелопмент»? Что позволяет вам не просто выживать в непростых экономических реалиях, а развиваться?**

– Я думаю, в первую очередь это команда, которую мы собрали. Посмотрите на наши три проекта. Они находятся в разных районах города: Ленинский, Правобережный, Октябрьский. У каждого – своя инфраструктура, свое наполнение и, как следствие, совершенно разный портрет покупателя.

1.618 – это число золотого сечения. А для нас это философия эстетики, красоты и баланса. Именно эти качества мы вкладываем в облик наших жилых комплексов и в пространства вокруг них

Есть покупатели, которые приобретают квартиры в двух, даже в трех наших проектах – это высшая степень доверия, но в целом аудитория везде разная. Мы наработали экспертизу, научились считывать спрос на рынке и понимаем, какие нюансы по каждому из объектов явля-



Евгений Савченко

ются ключевыми с точки зрения продукта. Что важно для покупателей в «Акварине», что – в «Лотосе», что – в «Зените».

Еще одна составляющая устойчивости компании: мы не строим свою стратегию исключительно вокруг внешних факторов.

**Что вы имеете в виду?**

– Реалии строительного рынка сегодня таковы, что волны спроса на нем сейчас формируются в ответ на решения регулятора: главным образом на льготные программы. Но опора только на льготную ипотеку – это ловушка. Она подстегивает застройщиков быстро строить и продавать, но отучает работать над продуктом – зачем, если и так купят. Как только господдержка уходит, такие компании оказываются в сложной ситуации: и

продавать без прежнего драйвера они не умеют, и очень сложно рассказать, чем же их продукт хорош.

Мы изначально делали ставку на работу с клиентом, на детальную проработку продукта под конкретную аудиторию. И мы умеем проводить «сложные» продажи: изучаем узкие банковские программы, находим индивидуальные финансовые решения, чтобы предложить по-настоящему выгодные условия.

**В текущих рыночных условиях эффективность проекта напрямую зависит от умения девелопера работать с кредитной нагрузкой...**

– Здесь наше конкурентное преимущество – точное финансовое моделирование. Срок строительства дома сегодня составляет около трех лет. На старте затраты ниже, основные вложения приходятся на второй год, когда идут внутренние работы. Критически важно сбалансировать поступление средств так, чтобы не пе-

реплачивать банку лишние проценты за проектное финансирование. Это означает, что нужно уметь тонко управлять спросом. Сейчас ставки высоки во всех смыслах, и мы стараемся быть аккуратными.

Покрытие проектного кредита средствами на счетах эскроу по нашим трем комплексам на сегодняшний день составляет в среднем 110-115%. Это тот уровень, который позволяет нам держать адекватную цену и при этом экономить на издержках, прежде всего на банковских процентах. Такая финансовая дисциплина в сочетании с опытом команды и позволяет нам уверенно чувствовать себя на рынке.

## «МЫ СТРЕМИМСЯ, ЧТОБЫ НАШ ПРОДУКТ ОПРЕДЕЛЯЛ УСПЕХ ЛОКАЦИИ»

**Ваши жилые комплексы находятся в трех разных районах Иркутска – в чем преимущество такой географии площадок?**

– Действительно, это дало нам определенные преимущества. Повторюсь, мы сумели собрать информацию о рынке, о запросах покупателей в разных частях города. Компании покупают подобные исследования, мы же этот опыт получили самостоятельно, буквально ощутили на кончиках пальцев. И это очень ценно для дальнейшего развития «1.618 девелопмент».

Скажу больше, мы рассматриваем новый для себя район – строим планы на ЖК в Свердловском округе. И это будет еще один важный опыт в копилке нашего понимания иркутского рынка.

**Девелоперы считают, что главный залог успеха высококлассного ЖК – это локация. Вы же строите свои комплексы не только в перспективном Октябрьском районе – как «Акварин», но и в неочевидных для бизнес-класса локациях – Ленинский район или улица Баррикад. Что, на ваш взгляд сегодня определяет успех?**

– Локация, безусловно, всегда будет в топе факторов, влияющих на успех проекта. Но мы стремимся к тому, чтобы качество нашего продукта определяло успех локации. Для нас это не только бизнес – мы хотим, чтобы после нас осталось достойное наследие: качественно преобразившие территории, действительно продуманные жилые комплексы, которые долго не потеряют актуальности.

Каждый наш ЖК обладает своей «изюминкой», которая позволяет ему выделяться на рынке. Это касается и инженерных решений, и деталей благоустройства, и, что очень важно, комфортной среды. Скажем, в ЖК «Акварин» мы обыграли водную тематику – во дворе комплекса будет фонтан. Это интересная история для Октябрьского округа, других проектов со



Авторский дом на Донской «Акварин»



АО СЗ ДОНСТРОЙ, ООО СЗ ЗЕТ ХАУС. Проектные декларации на наш.дом.рф

своим фонтаном в том районе, насколько мне известно, нет.

В ЖК «Лотос», который строится на берегу Ушаковки, невозможно было игнорировать главное преимущество – близость реки. Поэтому мы за свои средства сделали проект благоустройства набережной и уже включили его в рейтинговое голосование по федеральной программе: будем его развивать вместе с жителями и городом.

ЖК «Зенит» для нас – знаковый проект, с него все начиналось. Анализируя локацию, мы увидели главную проблему Иркутска-II: там нет современных торгово-развлекательных центров. Иными словами, нет мест притяжения. Жителям, особенно молодежи, негде собраться, выпить кофе, походить по магазинам, не уезжая в центр. Поэтому параллельно с жилым комплексом мы начали строить ТРЦ. Причем мы спланировали его так, чтобы людям было комфортно проходить через галерею с работы домой.

**«ЛЮДИ ПОВЫШАЮТ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ ЗА СЧЁТ ПРОДУМАННЫХ ПРОЕКТОВ»**

Обычно, под продуктом в девелопменте понимают пользовательские качества прежде всего для жителей конкретного ЖК, вы же выходите на социальный уровень...

– Безусловно, в фокусе нашего внимания всегда остается внутренний потребитель. И мы тщательно прорабатываем наполнение наших

Мы стремимся к тому, чтобы качество продукта определяло успех локации. Каждый наш ЖК обладает «изюминкой», которая выделяет его на рынке. Это касается и инженерных решений, и деталей благоустройства, и комфортной среды

ЖК, сервисную часть. Для этого мы системно собираем обратную связь от людей – и в момент покупки, и постфактум, анализируя, что получилось, а что требует доработки. Благодаря этому мы эволюционируем от комплекса к комплексу. Но задача-максимум девелопера – создавать удобную среду.

Здесь, кстати, есть очевидные вещи, которые не все и не всегда прорабатывают. Скажем, во дворе открывается кафе, но подъехать к нему и встать невозможно. Тут проблема не только в парковках для жителей, но и в самой организации коммерческой инфраструктуры. Девелопер обязан предусматривать логистику с самого начала – зоны разгрузки, парковочные места для коммерческих помещений, пешеходные потоки. Формируя земельный участок и проектируя дом, он должен закладывать эти решения. Принимая во внимание, что в Иркутске вопрос парковочных мест – колоссальная проблема, мы подходим к ней максимально щепетильно.

В последнее время девелоперы стали очень вдумчиво рассматривать наполнение домов: от концепции «воплотим все лучшее» переходят к рациональному анализу – какие из атрибутов того же бизнес-класса, сохранить, а на каких сэкономить. На ваш взгляд, что действительно нужно и важно резидентам ваших ЖК?

– Мы держим руку на пульсе, постоянно анализируем, какие тренды появляются на рынке и

какие из них можно адаптировать для Иркутска. Проверяем это в том числе на собственных проектах. Скажем, детально прорабатываем пространство парадных. При этом мы учитываем, что в каждом ЖК своя аудитория и свои приоритеты.

В «Лотосе» это более домашнее, уютное пространство с большим количеством мягких зон, где удобно пройти с коляской и сразу выйти на прогулку к набережной. В «Аквамарине» мы делаем акцент на запросы деловых людей: там появятся переговорные, где можно поработать, провести встречу. В «Зените» важна работа консьержа: рядом с ЖК сразу три школы, причем в пешей доступности, то есть детей не нужно возить на машинах, ребята ходят сами. Поэтому важно, чтобы за ними присматривали в камеры, установленные по периметру и внутри комплекса, и могли решить какие-либо проблемы, если возникнут. В конечном счете именно из таких, казалось бы, мелочей и формируется качественная среда для жизни.

Отдельная тема – сервисы управляющей компании. В среднестатистическом доме 300-500 собственников, у каждого свое представление о том, что должна делать УК. Кому-то нужен вывоз мусора, кому-то – полив цветов или услуги химчистки. Включить все эти пожелания в базовый тариф невозможно: платить за то, чем не пользуешься, люди, даже с высоким доходом, не готовы. Поэтому мы пошли по пути разделения услуг: например, в «Аквамарине» есть базовый тариф для всех, а есть премиальный сервис за отдельную плату. Это могут быть химчистка, помощь с посылками, поиск горничной или повара.

Так мы учитываем интересы всех жителей, не заставляя переплачивать за ненужные опции.

Многие девелоперы утверждают,

что покупатели сегодня предпочитают компактную жилую, не желая переплачивать за метраж. Так ли это?

– В какой-то мере это так. Когда планировки и среда в целом были плюс-минус одинаковыми во всех домах, все мыслили категориями накопления метража: «Для первой квартиры молодой семье достаточно 30 «квадратов»; когда рождаются дети, расширяемся до 50-60. Ну, а если жизнь сложится совсем хорошо, купим большую, на 100-120 кв. м».

Сейчас люди стремятся повышать качество жизни за счёт продуманных проектов. В жилом пространстве должно быть пять базовых функциональных зон: зона готовки, зона приёма пищи, сна, гигиены и отдыха с общением. Все их с хорошей эргономикой можно устроить и на 35 «квадратах». Например, у нас в «Лотосе» есть квартиры площадью 77-80 кв. м, где можно организовать до пяти комнат с учетом всех функциональных зон.

Да, можно купить за те же деньги чуть больший метраж, но сам комплекс как продукт при этом скорее всего проиграет по качеству среды. И если ремонт в своей квартире вы можете сделать любой, то подъезд, дом и двор останутся такими, какими их построил девелопер. Никакой перепланировкой это не исправить. Именно поэтому мы советуем: выбирать надо не метры, а качество жизни.

Екатерина Дементьева

# Семейный формат: 5 фактов о ЖК «Лотос»

В Правобережном районе Иркутска на берегу Ушаковки компания «1.618 девелопмент» возводит ЖК бизнес-класса «Лотос». «Это не просто еще один дом в городе – это по-настоящему семейный жилой комплекс», – подчеркивает Яна Змеина, директор по маркетингу. Газета Дело узнала, что же делает ЖК «Лотос» особенным и почему на него стоит обратить внимание именно сейчас?



## 1. Набережная рядом с домом



Жилой комплекс стоит на берегу Ушаковки – выйти на берег можно будет прямо со двора. Компания «1.618 девелопмент» разработала проект благоустройства набережной и передала его администрации Иркутска

для включения в федеральный проект «Формирование комфортной городской среды». Предполагается, что уже в этом году горожане смогут проголосовать за новое пространство для прогулок у воды.

«Наша философия – выходить за пределы своих объектов и облагораживать прилегающую территорию. Мы любим свой город и хотим, чтобы он хорошел. И это не только про набережную: между «Лотосом» и соседним домом есть пустующий участок – мы планируем превратить его в прогулочный бульвар», – делится планами Яна Змеина.

## 2. По-настоящему семейное жильё

ЖК «Лотос», как подчеркивает девелопер, ориентирован на семейных покупателей, поэтому здесь нет тесных студий. Самые маленькие, однокомнатные квартиры имеют площадь 31-39 «квадратов». Площадь двухкомнатных – от 50 до 70 кв. м, трёхкомнатных достигает 80.

Большое количество окон и продуманная планировка дают свободу для трансформации: при желании можно превратить «трёшку» в четырёх- или даже пятикомнатную квартиру, выделив кабинет или дополнительную детскую.

«Сегодня, когда в тренде компактный формат «евродвушек» и «евротрешек», мы строим полноразмерное жильё, в котором семьям с детьми, будет по-настоящему удобно», – подчеркивает директор по маркетингу девелопера.

## 3. Инфраструктура в шаговой доступности

ЖК «Лотос» расположен в новом районе, в непосредственной близости от улицы Советской, в шаговой доступности работают школа, два детских сада, торговый центр, а буквально через дорогу достраивается новая поликлиника. До центра города – всего 10 минут на автомобиле.

«На мой взгляд, у района огромный потенциал. Благодаря тепловому лучу, территория получила импульс для развития, в перспективе здесь сформируется большой современный жилой микрорайон. А значит, жильё в «Лотосе» – это выгодная инвестиция в завтрашний день», – считает Яна.

## ЖК «ЛОТОС» В ЦИФРАХ:

Срок сдачи первой очереди – **3 кв. 2027 года, второй – 3 кв. 2028**

**Не более 5 квартир** на этаже

**100 машиномест** в подземном паркинге

Площадь кладовых – **2,38-6,5 м²**



## 4. Культура добрососедства

Девелопер уделяет особое внимание формированию добрососедских отношений.

«Мы уже начали создавать традиции. Летом запускали бумажную флотилию на Ушаковке: дети и родители мастерили кораблики своими руками и вместе болели за победу. А в феврале отпраздновали широкую Масленицу с блинами и играми, – рассказывает Яна. – Это помогает будущим соседям знакомиться, создает теплую атмосферу, которая напрямую влияет на качество жизни».

## 5. Привлекательные цены

Сегодня стоимость однокомнатных квартир в ЖК «Лотос» от 7 млн рублей, двухкомнатных около 9-10 млн, а трёхкомнатных – 12-13 млн. Это хорошее предложение в сегменте бизнес-класса.

«Мы понимаем, что покупка квартиры – серьезный шаг, поэтому разработали гибкие финансовые инструменты. Субсидируем семейную ипотеку, предоставляем удобный формат расщепки до ввода проекта в эксплуатацию», – комментирует Яна.



ЖК «Зенит»

**СМЕЛО СОЗДАЁМ КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ И ПРЕВОСХОДИМ ОЖИДАНИЯ, СТРЕМЯСЬ К СОВЕРШЕНСТВУ**



# «Для строителей это капля в море»

## Девелоперам предложили поделиться площадями

Не так давно председатель думы Иркутска Евгений Стекачев предложил городским властям разработать документ, который обяжет застройщиков передавать на нужды города 1% от строящегося жилья – как жилыми, так и нежилыми помещениями. В нежилых помещениях, по его мнению, муниципалитет сможет размещать социальные объекты и таким образом ликвидировать дисбаланс между жилой и социальной застройкой. А квартиры предоставлять врачам и учителям, закрывая кадровый вопрос. Иркутские девелоперы на это замечают: в теории идея интересная, но требует серьезной экономической проработки. И точно не заменит строительства новых школ и поликлиник.



Иркутск

Фото из архива компании «Грандстрой»

### «Надо изучить опыт других регионов»

Выйти на депутатские слушания со столь радикальной инициативой спикера гордумы подвигла острая ситуация с социальными объектами – их в Иркутске попросту не хватает. А строительство новых в ближайшие годы – под вопросом: с одной стороны, из-за дефицита средств в бюджете, с другой – из-за того, что меняются условия и требования федеральных программ, по которым такие объекты строятся. Например, новые поликлиники в региональных центрах теперь должны строиться только в рамках проектов комплексного развития территорий.

– Такая практика уже существует в Москве, Санкт-Петербурге, Красноярске и Краснодарском крае. Предлагаю этот опыт тщательно изучить. Город сам решит, под какие нужды определить эти квадратные метры: новые поликлиники, врачебные амбулатории. В помещениях также остро нуждаются учреждения дополнительного образования, детские сады, – отметил Стекачев.

По его мнению, 1% от площади очередного жилого комплекса для строителей – капля в море. Между тем в областном центре ежегодно вводится около 200-300 тысяч квадратных метров жилья – это три тысячи квадратных метров на помещения, в которых, как полагает спикер, смогут располагаться фельдшерские пункты, отделения школ искусств, гуманитарные центры.

Напомним, что идея не нова. Ее уже пытались реализовать в Иркутске в 2015-2016 годах. Тогда были открыты амбулатории в микрорайоне Ново-Ленино (ЖК «Эволюция»), микрорайоне Радужный (ЖК «Академия»), в 2016 году – офис врача общей практики в микрорайоне Союз. Однако больше подходящих помещений не нашлось и эксперимент был свернут.

### «Мера увеличит издержки компаний»

Девелоперы Иркутска, опрошенные Газетой Дело, согласны с тем, что вопрос обеспеченности горожан соци-

альной инфраструктурой давно назрел и что при грамотной настройке предлагаемая мера может стать инструментом развития территории, повысит их привлекательность и капитализацию проектов. Они готовы к диалогу, однако настаивают: необходима тщательная проработка и экономической стороны вопроса, и организационной составляющей.

Прежде всего, компании волнует, как эта инициатива отразится на экономике их проектов. Строительный рынок и так находится под давлением: все еще высокие ключевые ставки, растущая стоимость стройматериалов, требования дольщиков. А предлагаемая мера увеличит издержки застройщиков.

Ведь это только кажется, что 1% – незаметная величина. Те финансовые модели, которые одобрены банками, то проектное финансирование, которое уже получено девелоперами под строительство объектов, не предусматривают дополнительных обязательств. А если учесть текущую кредитную ставку, то вычитание даже одного процента из доходной части дает серьезную нагрузку на компанию.

### «Нельзя взять и передать любой 1% недвижимости»

Вместе с тем девелоперы указывают и на другие моменты, требующие проработки. Кристина Яковенко, сооснователь и продуктолог концепт-бюро и девелоперской группы «Хрустальный», указывает, что нельзя взять и передать под социальные объекты любой 1% недвижимости.

– У таких помещений другие нормативы, требования к доступности, парковкам, подъездам, логистике. Передавать случайные площади неэффективно, нужно изначально проектировать правильные пространства, которые будут реально использоваться и работать на территорию, – настаивает собеседница издания.

По ее словам, если распределить сумму прямых затрат на строительство таких помещений на оставшиеся продаваемые метры, себестоимость девелоперского проекта заметно вырастет.

– Но социальное помещение нельзя передать «в бетоне». Оно требует специализированной отделки и инженерии, оснащения, организационных затрат на запуск и, как правило, участия застройщика в эксплуатации. С учетом этих дополнительных расходов нагрузка на застройщика вырастает еще больше, – добавляет Кристина.

Для застройщиков необходимы компенсационные механизмы – через субсидии, налоговые льготы, земельные преференции, инструменты ГЧП или понятный механизм последующего выкупа.

– В ряде регионов, в том числе в Санкт-Петербурге, такие механизмы уже работают – и там застройщик действительно заинтересован участвовать, – отмечает Кристина Яковенко.

### «А сделает ли это соцуслуги доступнее?»

Екатерина Прядко, генеральный директор компании «Грандстрой», указывает на экономические последствия такого решения для самого города. Одно дело – безвозмездно принять на баланс помещения. И другое – потом их обслуживать. Не окажется ли что содержание 2-3 тысяч квадратных метров в виде рассредоточенных кабинетов обойдется бюджету дороже, чем эксплуатация одной большой поликлиники? Эти расчеты необходимо проводить «на берегу».

Другой вопрос – а смогут ли много маленьких, разбросанных по городу комнат решать проблему доступности социальных услуг?

– В свое время мы, будучи одним из застройщиков микрорайона «Союз», передавали городу нежилое помещение на первом этаже – там был открыт терапевтический участок. И в целом инициатива вроде была принята и администрацией Иркутска, и населением положительно, но впоследствии, общаясь с жителями микрорайона, мы слышали, что им этого недостаточно. В кабинете ведет прием только терапевт, а у людей большая проблема с узкими специалистами: очень сложно куда-то записаться. По сути, в Свердловском округе не хватает большой серьезной поликлиники», – отмечает Екатерина Прядко.

Девелопер согласен с тем, что социальные объекты должны быть доступными для жителей. Но важно, чтобы эта идея реализовывалась системно.

### «Начинать надо с Генплана города и ПЗЗ»



Проблема дефицита соцобъектов в Иркутске очевидна, но ее решение должно быть увязано с градостроительной политикой, полагает Александр Шадурский, коммерческий директор «Альфа Девелопмент».

– Начинать надо с Генплана города и правил землепользования и застройки (ПЗЗ). Власти должны заранее определять, где и какие объекты нужны, и закладывать их в планы с готовыми проектными решениями и инженерными условиями. Тогда девелоперы будут понимать, какие обременения накладывает конкретная территория и что они получают взамен: увеличение этажности, плотности застройки, налоговые льготы, – отметил наш собеседник.

По его словам, там, где подход к проблеме системный (прежде всего это Москва и Санкт-Петербург), взаимодействие девелоперов и властей по вопросу развития социальной инфраструктуры наиболее эффективно.

– Успех там обусловлен не только высокой рентабельностью и объемами строительства, но и тесной связью с градостроительной политикой. Обязательства застройщиков связаны с получением разрешений на комплексное освоение территории. Кроме того, разработаны целые каталоги типовых

проектов социальных объектов – это упрощает работу и властям, и бизнесу, – привел пример эксперт.

А вот в тех регионах, где подобная практика носит точечный, договорной характер – к ним эксперт отнес, например, Красноярский и Краснодарский края – возникают неравные условия для игроков со всеми сопутствующими рисками.

Чтобы инициатива не стала разрушительной для рынка, прежде чем оформлять ее на правовом уровне, эксперт предлагает провести независимый анализ финансовой модели типового проекта застройки в городе и смоделировать влияние изъятия 1% площадей на его экономику.

### «Нужно учитывать мнения всех заинтересованных сторон»



По мнению Максима Азорина, заместителя генерального директора АО СЗ ФСК «Новый город», чтобы получить максимальный

эффект от передачи помещений, нужно учитывать интересы всех сторон: как социальных учреждений, так и застройщиков, и собственников жилья

– Должен быть единый подход ко всем застройщикам, независимо от размера компаний и площадей застройки территории. Это обеспечит справедливое распределение нагрузки на компании и равный доступ к услугам для жителей, – поясняет Максим Азорин.

Для этого, считает он, необходимо прописать четкий порядок передачи помещений под социальные объекты с определением минимальных площадей для разных категорий застройки. Например, для зданий площадью от 1 до 50 тысяч квадратных метров предусмотреть выделение помещений площадью 100 квадратных метров, для зданий площадью от 51 до 100 тысяч квадратных метров – 400 квадратных метров и так далее.

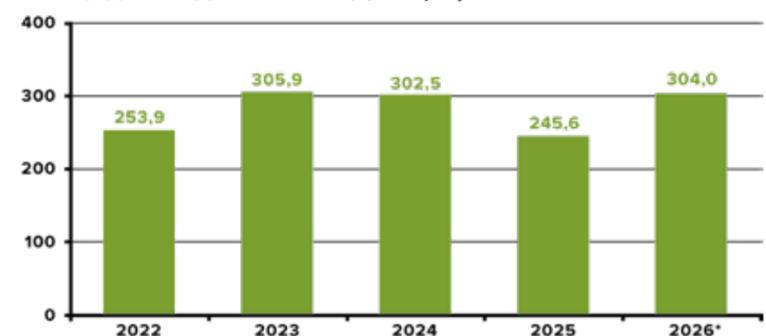
По его мнению, нельзя забывать и об интересах собственников жилья в домах, их потребностях в социальной инфраструктуре.

– Целесообразно будет организовать общественное обсуждение среди жильцов многоквартирного дома для выявления конкретных предпочтений жителей – хотя они у себя опорный пункт милиции, ФАП или молочную кухню, – полагает Максим.

При этом, конечно, учитывать нормы, которые предъявляются для тех или иных учреждений, и то, насколько выделяемые помещения им соответствуют.

Екатерина Вострикова

### Площади введенных МКД в Иркутске (тыс. кв. м)



# «Мы – соавторы города»

Екатерина Прядко, «Грандстрой», – о масштабном проекте «Бродский» и развитии Иркутска

Широкая и удобная магистраль, вдоль которой высятся современные новостройки, – такое будущее ждет улицу Старокузьмихинскую в Иркутске. Компания «Грандстрой» объявила о масштабировании проекта «Бродский» в Свердловском округе: здесь будет создан целый жилой район с развитой инфраструктурой. Что нового появится на левом берегу Ангары, помимо современного жилья? В чем польза комплексного освоения территорий? Зачем девелопер берет на себя функции урбаниста? И почему недооцененный Свердловский округ становится новым центром города? Об этом мы побеседовали с генеральным директором компании «Грандстрой» Екатериной Прядко.

## «Мы становимся урбанистами»



*Екатерина, тема децентрализации Иркутска, создания новых точек притяжения за пределами исторического центра звучит уже много лет. И если раньше она была делом урбанистов, то сегодня ее активно развивают девелоперы. Что сместило эту ответственность на бизнес?*

– На мой взгляд, в первую очередь это связано с развитием отрасли. Когда-то строительные компании концентрировались на ресурсах, затем – на товаре, продукте. Сегодня в фокусе внимания – экономика впечатлений, и это совсем другой подход. Запросы потребителей тоже меняются. Растет конкуренция, и мы становимся уже не просто строителями, а девелоперами. Естественно, что при таком подходе мы берем на себя роль урбанистов.

**В чем – помимо строительства жилья – заключается роль современной девелоперской компании как соавтора города?**

– Мы уже давно работаем не с квадратными метрами, а с территорией в целом. Причем не просто в границах своего земельного участка – а гораздо шире. Нам интересна структура города – как включить новые проекты в эту «ткань»? Хочется, чтобы Иркутск стал менее «рыхлым», более насыщенным, инфраструктурно наполненным. Жилой комплекс, построенный в нужном месте, с нужными функциями, может решить множество проблем – с точки зрения развития новых центров притяжения, центров культуры, отдыха, применения труда и так далее.

**Сейчас «Грандстрой» работает над новым проектом на левом берегу Ангары – «Бродский». Недавно стало известно, что вы не ограничитесь строительством двух блок-секций – здесь появится целый жилой район. Почему решили осваивать это место комплексно? О каких масштабах идет речь?**

– Проект строится на землях ДОМ.РФ и охватывает большую территорию – от спорт-парка «Поляна» до производственной части улицы Старокузьмихинской. В первой очереди – 22 тысячи кв. м жилья, во второй планируем от 37 до 60 тысяч. Помимо современного жилья, здесь появятся новые транспортные развязки, научный парк, природная набережная. Напротив первой очереди город построит новое здание лицея ИГУ. Это будет большой жилой массив с развитой инфраструктурой.

Наша задача – сделать «Бродский» не только комфортным местом для жителей, но и архитектурным украшением левого берега Ангары. Блок-секции видны буквально со всех сторон – мы осознаем свою ответственность. Для проектирования комплекса мы привлекли известное российское архитектурное бюро, с которым давно сотрудничаем. В «Бродском» немало интересных решений. Например, арки: верхние выполнены из железобетона – дома получились немного кружевные, нижние – из кирпича ручной формовки, который изготовили на заводе в Подольске специально для нашего проекта. На некоторых кирпичах даже есть клеймо «Бродский»: жители потом смогут поискать их в кладке.

Территория проекта уникальна: ты живешь в городе, но при этом очень близок к природе. Две «башни» в первой очереди проекта появились не случайно: так мы сохраняем чувство простора и воздуха, открываем жителям Академгородка виды на воду. У жителей «Бродского» также будут замечательные виды на Ангару – с трех сторон. Кроме того, мы благоустроим природную набережную, оборудуем дорожки для прогулок. Для этого, в частности, выкупили у компании «Фармасинтез» земельный участок 1 га, по которому проходит дорога до спорт-парка «Поляна». Мосточками, благоустроенными дорожками пешеходная тропа будет соединяться и со второй очередью проекта.

– Проект строится на землях ДОМ.РФ и охватывает большую территорию – от спорт-парка «Поляна» до производственной части улицы Старокузьмихинской. В первой очереди – 22 тысячи кв. м жилья, во второй планируем от 37 до 60 тысяч. Помимо современного жилья, здесь появятся новые транспортные развязки, научный парк, природная набережная. Напротив первой очереди город построит новое здание лицея ИГУ. Это будет большой жилой массив с развитой инфраструктурой.

Наша задача – сделать «Бродский» не только комфортным местом для жителей, но и архитектурным украшением левого берега Ангары. Блок-секции видны буквально со всех сторон – мы осознаем свою ответственность. Для проектирования комплекса мы привлекли известное российское архитектурное бюро, с которым давно сотрудничаем. В «Бродском» немало интересных решений. Например, арки: верхние выполнены из железобетона – дома получились немного кружевные, нижние – из кирпича ручной формовки, который изготовили на заводе в Подольске специально для нашего проекта. На некоторых кирпичах даже есть клеймо «Бродский»: жители потом смогут поискать их в кладке.

Территория проекта уникальна: ты живешь в городе, но при этом очень близок к природе. Две «башни» в первой очереди проекта появились не случайно: так мы сохраняем чувство простора и воздуха, открываем жителям Академгородка виды на воду. У жителей «Бродского» также будут замечательные виды на Ангару – с трех сторон. Кроме того, мы благоустроим природную набережную, оборудуем дорожки для прогулок. Для этого, в частности, выкупили у компании «Фармасинтез» земельный участок 1 га, по которому проходит дорога до спорт-парка «Поляна». Мосточками, благоустроенными дорожками пешеходная тропа будет соединяться и со второй очередью проекта.

## «Это новый центр города»

**В отличие от правого берега Ангары, левый почти не освоен с точки зрения досуга, прогулочных зон, хотя потенциал огромен.**



## «Такого мы еще не делали»

Жители «Бродского» смогут любоваться видами Иркутска с кровли

Локация «Бродского» по-настоящему уникальна – и девелопер подчеркивает ее преимущества. У жителей «Бродского» будет возможность любоваться природными и городскими пейзажами не только из окон квартир, но и с кровли дома. Там – впервые в Иркутске – «Грандстрой» обустроит общественную гостиную.

– Такого мы еще не делали, – улыбается Екатерина Прядко. – Видели подобные проекты по России, ознакомились с опытом коллег, учли важные нюансы – чтобы всё было красиво, комфортно и безопасно. На кровле будет как открытое пространство – с зелеными зонами, местами для отдыха, так и закрытое стеклянное помещение, в котором можно будет отдыхать в тепле и комфорте круглый год.

На наш взгляд, это идеальная точка для наблюдений: с высоты 75 метров можно увидеть весь город. Я уже была на кровле. Поверьте: вид нереальный! Ощущение, что находишься посередине реки. Справа – плотина, слева – мосты. На другом берегу – светящееся колесо обозрения. Просто потрясающе – и вряд ли где-то еще в городе можно сделать подобное.



**Этот вопрос вы тоже отчасти берете на себя. Какие перспективы вы видите в Свердловском округе?**

– На мой взгляд, он становится новым центром Иркутска. И сегодня это понимают и девелоперы, и администрация. Город готов инвестировать в эту территорию, вкладываться в ее развитие. Строятся новые жилые комплексы, проектируется транспортная инфраструктура, возникают новые места применения труда – например, Институт солнечной физики строит новый дата-центр. Уходит проблема маятниковой миграции: люди могут получить полный комплекс услуг на своей территории.

**Иркутяне пока не оценили в полной мере возможности этой территории?**

– Да, Свердловский округ недооценен. А ведь это идеальное место для ведения здорового образа жизни, самый спортивный центр города! Сегодня все за ЗОЖ, но на деле никто здорово не живет. Сели с утра в машину, съездили на работу, приехали домой: холодильник, диван, телевизор. Здесь, на левом берегу Ангары, в Академгородке – совсем другая история. Есть лыжня, сноубордическая трасса, ледовые дворцы, беговые и велодорожки, есть «Поляна», где можно заниматься баскетболом, волейболом, футболом и другими видами спорта. А культура? Здесь две больших библиотеки, в которых ежедневно проходит огромное количество мероприятий, выставок, встреч с писателями. Наверяд ли какой-то ещё район города может таким похвастаться.

**Как «Бродский» сможет усилить преимущества территории?**

– Я уверена, что наш проект даст новый импульс развитию всего района. В Академгородке сегодня есть нехватка коммерческих объектов: современных магазинов, ресторанов, салонов красоты. Не секрет, что малый бизнес не идет в старый фонд: предпринимателям нужны определенные площади, условия. Мы их создаем. Будет население, будет трафик – будут и новые объекты.

**Масштаб ваших планов подразумевает изменение карты и логики развития большого района Иркутска. Как вы оцениваете уровень взаимопонимания и поддержки со стороны городских властей?**

– Мы готовы вкладываться в развитие города, а администрация готова поддерживать нас. Нельзя ничего сделать в одиночку, нужна синергия усилий. Да, пока не хватает общего понимания, скоординированности действий: у администрации свои бюджеты, у нас – своя экономика, потребительский спрос и так далее. Сложности есть. Но, как говорят, дорогу осилит идущий. И я думаю, что это – мы.

Иван Рудых



ООО СЗ «СИ». Проектные декларации на наш.дом.рф

## Что нового появится рядом с «Бродским»

Екатерина Прядко – о главных инфраструктурных изменениях

Две блок-секции ЖК «Бродский», которые строятся сейчас на левом берегу Ангары, – лишь первый шаг в освоении большой территории. Мы попросили Екатерину Прядко рассказать подробнее о том, как изменится это место, какие новые объекты встроится в «ткань» города и дадут импульс Свердловскому округу.

### 1. Лицей ИГУ: «Создаем образовательный кластер»

Новое – собственное – здание лицея Иркутского госуниверситета планируют построить напротив первой очереди «Бродского». Земельный участок под образовательный проект уже выделен муниципалитетом. По словам Екатерины Прядко, компания «Грандстрой» всецело поддерживает решение администрации разместить здесь именно этот объект.

– В Академгородке уже есть замечательная общеобразовательная школа №19 – новая, современная, большая. Строить рядом еще одну такую же, на наш взгляд, было бы совсем целесообразно. Администрация приняла решение о строительстве лицея ИГУ в этом месте, и мы очень рады такому развитию событий: на территории возникнет целый образовательный кластер. Контракт уже разыгран, готовится финансирование.

### 2. Набережная: «Сохраняем природу»

Одна из особенностей территории, на которой строится «Бродский», – уникальная природная набережная. Люди любят отдыхать на озерах, гулять, наблюдать за утками. Компания «Грандстрой» намерена сохранить естественный формат набережной (бетон и гранит здесь неуместны), но благоустроить ее, дополнить сеть пешеходных маршрутов.

– Мы в какой-то мере стали идеологами развития этого места – участвовали в проектировании единой набережной на левом берегу, – рассказала Екатерина. – Проект охватывает обширную территорию – от радиостанции до магазина «Капитель» на Старокузьмихинской. Этот проект есть, и в спорт-парке «Поляна» уже благоустроена часть берега. Мы, как застройщик, тоже готовы взять фрагмент набережной напротив «Бродского» и начать работу. Главное – действовать в рамках единой концепции, тогда горожане получают единую, цельную, комфортную среду.

### 3. Дороги: «Меняем Старокузьмихинскую»

Сейчас администрация города ведет масштабную работу по перепроктированию дорожных сетей в Свердловском округе. Проект, в частности, затрагивает улицы Фаворского и Улан-Баторскую. Масштабная реконструкция ждет и Старокузьмихинскую: здесь установят дополнительные пешеходные переходы и светофоры. Скорость движения снизится – пешеходам будет комфортнее и безопаснее.

– Когда на Старокузьмихинской не было домов – лишь производственные помещения и автомастерские, она многим казалась уютной. Сегодня ситуация меняется: с правой стороны уже идет жилищное строительство. Затем появится здание лицея ИГУ. Старокузьмихинская преобразится, – уверена Екатерина Прядко. – Это широкая, четырехполосная улица – как Лермонтова. Есть возможность обустроить здесь красивые пешеходные дорожки, соединить их с парками. Получится благоустроенная территория, на которой приятно находиться.

# Развитие личности вместо глянца

«2025 год был нас гонкой, но не на выживание, а на рост, – говорит учредитель модельной школы и агентства «Сёстры» (Sisters)\* Алёна Усова. – Мы значительно выросли по бизнес-показателям, переехали в новое пространство, где можем реализовывать все наши задумки, и окончательно вышли за рамки привычного представления о модной индустрии, трансформировавшись в образовательную среду». О новом этапе в развитии компании, которой в марте исполняется 9 лет, об успешных проектах команды и о том, почему это история не про глянец, – в нашем материале.

**Алёна, прошедший год был очень сложным для многих бизнесов. По официальным данным, почти 40% предпринимателей главным ограничением для своей деятельности назвали снижение спроса. Почувствовали ли его вы? Как справлялись с этим вызовом?**

– Для нас 2025 год, наоборот, был очень успешным: по показателям компания выросла на 80%, более 300 студентов прошли обучение по программам школы – в два раза больше, чем годом ранее. Хотя в других бизнесах ситуация, действительно, складывалась совершенно иначе. Более того, для многих был провальным и январь 2026 года – кто-то даже закрыл бизнес из-за отсутствия продаж. У нас январь был лучше, чем декабрь. Мы продолжаем выполнять поставленные планы продаж, при этом расширяем образовательную составляющую нашего проекта, привносим новое в процесс обучения, улучшая его качество, усиливаем работу с родителями.

**В чём это выражается?**

– Набрал за год определённую популярность и глубину, мы изменили свою стратегию и перестроили задачи команды. Сегодня мы идём в качество, отсекаем всё лишнее, что не сработало или мешает нам сейчас. Смысл в том, что наше агентство – это история не про глянец. У нас все процессы выстроены вокруг личности ученика – она важнее стандартов. Перед нами стоит задача прочувствовать внутреннее состояние каждого подростка, помочь ему обрести уверенность в



Алёна Усова

Фото из личного архива

том, что с ним всё хорошо – без давления стандартов и сравнений. При этом наши преподаватели работают не только с учеником, но и с родителями, которые тоже учатся видеть изменения в своём ребёнке.

**Какие ещё качественные перемены произошли в компании?**

– Важным этапом развития проекта стал переезд в новое помещение в самом центре города. Здесь очень комфортно и можно реализовывать все наши задумки. Это двухэтажное пространство площадью почти 340 квадратных метров, где есть залы для занятий, проведения показов и мастер-классов, собственная фотостудия, продакшн. Всюду кипит жизнь: идут съёмки под ключ для различных брендов, индивидуальные съёмки, студенты устраивают дебаты, учатся общаться с аудиторией, отстаивать свою точку зрения, снимают интервью друг с другом, заводят новых друзей.

**Кроме этих перемен, что нового появилось в работе школы, чего не было, например, год назад?**

– У нас появились новые форматы взаимодействия с общеобразовательными учреждениями. Нам интересно такое сотрудничество и с точки зрения бизнеса, и с точки зрения площадок, на которых могут выступать наши студенты. Мы проводим в школах бесплатные мастер-классы по стилю, и подростки очень активно откликаются на них.

**В вашем образовательном процессе появились новые предметы?**

– Да, к основным предметам: культура речи, актёрское мастерство, пластика, работа с образом, подиумная

практика – добавился этикет, в том числе цифровой, потому что 50% своего времени дети находят в общении онлайн.

**А как обстоят дела с направлением профессионального моделинга?**

– Конечно, мы развиваем ребёнка как личность, но и в профессиональном направлении даём ему все необходимые навыки для участия в проектах, связанных с моделингом. У нас очень сильные букеры – менеджеры, отвечающие за поиск кастингов, показов и переговоры с заказчиками, которые стремятся найти для наших моделей и студентов как можно больше хороших проектов.

Например, сейчас ребята готовятся к поездке на Московскую неделю моды, 15 человек заняты в зарубежных контрактах в Европе, Корее, Японии. Кроме того, 150 моделей готовятся к большому показу, который состоится в Иркутске уже 8 марта. Это полезный опыт, который учит ребят коммуницировать с незнакомыми людьми, преодолевать трудности, продвигать себя, добиваться успехов в профессиональном развитии.

**А ваш эксклюзивный проект – авторское модельное шоу «Восход» – состоится в этом году?**

– Да, мы к нему с воодушевлением готовимся. Третий «Восход» будет ещё более масштабным, чем в прошлом году. Сейчас мы работаем над концепцией, формируем программу и пул партнёров.

Александра Хмельницкая

\* Перевод наименования бренда Sisters (торговая марка в процессе регистрации) в соответствии с ФЗ № 53 от 01.06.2005 и ФЗ № 38-ФЗ от 13.03.2006

## Авторское модельное шоу «Восход»: что будет нового в 2026 году

Масштабное, светское, креативное, модное. Все эти определения относятся к одному событию – авторскому модельному шоу «Восход», которое модельное агентство «Сёстры» (Sisters)\* организует при поддержке креативного агентства «НеДизайн» (No Design). В мае 2026 года «Восход» пройдёт в Иркутске уже в третий раз.

### Как это было: яркий финал серьёзной трансформации

Как рассказала нашему изданию Алёна Усова, точкой понимания, что её команда может организовывать масштабные фэшн-мероприятия, которые вызывают интерес у публики, стал первый модельный показ «Восход».

– Мы получили большой отклик, который, во-первых, дал нам пищу для размышлений, куда двигаться дальше, какой вектор держать. Во-вторых, мы получили понимание того, что сделали продукт, который действительно востребован, а это очень важно в бизнесе.

Второй «Восход», в котором участвовало 100 моделей, получился ещё более масштабным, зрелищным и концептуально очень стильным. Особый шарм и атмосферу шоу придавала локация, к которой проходило событие, – историческое здание бывшего «Гранд-отеля» в центре города. Оценка зрителей была практически единодушной: шоу сделано на федеральном уровне!

– Наш показ – это возможность представить большой аудитории ценности, которые мы создаём в модельной школе, показать то, что мы на самом деле даём нашим студентам: ребёнку, подростку, взрослому человеку. Это очень яркий финальный итог обучения, который показывает

результаты серьёзной трансформации каждого участника не только как профессиональной модели, но и как личности, – прокомментировала Алёна.

### Как будет: показ с иммерсивным контентом

Эмоциональная отдача от людей, которые впервые познакомились с нашим образовательным проектом через «Восход», вдохновила команду на дальнейшее развитие показа и его трансформацию в культурно-образовательный фестиваль, объединяющий моду, бизнес и городскую культуру. Сейчас в агентстве идёт подготовка к третьему авторскому шоу, участниками которого станут 170 моделей.

Как рассказала Алёна, в основе каждого мероприятия лежит новая концепция с уникальными смыслами. Главная идея «Восхода» в 2026 году – человек будущего, каким он должен быть. И если прошлые мероприятия были культурными событиями в формате показа, то в этот раз организаторы хотят, чтобы гости не только посмотрели красивое действо, но и ощутили себя внутри происходящего, испытав разную гамму эмоциональных переживаний.

– Это будет некий «путь», который гости пройдут с погружением в разные направления нашей работы со студентами. Через визуальный эффект, игру актёров мы познакомим их с ценностями бренда: это не просто

модельная школа, а образовательное пространство, где как раз и формируется образ человека будущего. Человека, который не боится выходить в новую жизнь. Кульминационным моментом такого иммерсивного взаимодействия станет сам модный показ «Восход», – поделилась Алёна.

Место проведения мероприятия пока обсуждается: для него нужна

площадка, способная вместить не менее 500 человек. А вот дата события уже определена: оно пройдёт 31 мая. Как отмечают организаторы, день выбран не случайно.

– Это время перемен, когда наши студенты определяют для себя дальнейший путь в жизни, и это очень символично, а также соответствует концепции «Восхода», – объяснила Алёна Усова.

### МНЕНИЕ

## «Мы хотим создать не просто показ, а перформанс о человеке будущего»

**Игорь Малкин, основатель креативного агентства «НеДизайн» (No Design):**



– Мы занимаемся креативной составляющей, эстетической и визуальной концепцией показа «Восход», в основе которой исследование и размышления на тему гармоничной личности в современных реалиях. Мы хотим создать не просто показ, а проект в котором гости смогут стать частью перформанса «Человек будущего», испытать новые для себя ощущения, переживания и унести их с собой.

Мне всегда нравилось работать на стыке арта, дизайнера, фэшн. И про-

ект, который мы делаем с командой Алёны Усовой, мне очень близок, работа над ним вдохновляет и заряжает меня на дальнейшее творчество. Командная работа – это всегда очень интересный процесс, в котором есть и драйверы, и барьеры, и задачи, которые должны соблюдать интересы как модельной школы, так и нашего креативного агентства. Есть и общие задачи – показать культурную и художественную ценность проекта «Восход» для нашего города. Хотя проект и не привязан к одному месту – у него космополитическое значение, тем не менее для нас важно, что такое событие происходит в Иркутске, потому что мы здесь живём и работаем.

## Как стать частью события

Включиться в творческую командную работу над фэшн-фестивалем «Восход» могут и другие партнёры: компании, банки, общественные организации. Организаторы проекта будут рады новым коллаборациям.

Участие в проекте может быть интересно тем:

- для кого важны эстетика, креатив, стиль;
- кто готов поддерживать талантливую молодёжь;
- кто видит перспективы в креативных индустриях;
- кому важно культурное и образовательное развитие Иркутска;
- кто хочет стать частью большого события и внести свой вклад в формирование будущего региона.

По словам Алёны Усовой, у партнёров «Восхода» будет возможность заявить о себе широкой аудитории, представить свои товары и услуги активной молодёжи и их родителям, сформировать и подчеркнуть имидж социально ответственного бизнеса.



@sistersplus

Модельное агентство+школа  
«Сёстры» (Sisters)\*  
Иркутск, улица Урицкого, 16  
+7 (964) 124-16-44

# Бизнес в эпоху перемен: инструменты для роста и устойчивости

На Байкале состоится практический семинар «Адизес Бизнес Консалтинг» и Академии бизнеса Марины Седых

Как сделать бизнес гибким, управляемым и нацеленным на долгосрочный рост в условиях постоянных перемен? Ответить на этот вопрос смогут участники совместного выездного семинара Академии бизнеса Марины Седых и «Адизес Бизнес Консалтинг» «Управление изменениями. От теории к практике». Он пройдет на Байкале 10-12 апреля.

## Почему этот семинар?

Во времена, когда происходят тектонические изменения конкурентного ландшафта, когда стратегия требует постоянных быстрых тактических действий и даже пересмотра самой стратегии, – требуется переосмысление системы управления компанией.

Семинар формирует целостный взгляд на управление организацией, включающий 4 базовых взаимосвязанных управленческих цикла: стратегический, архитектурный, оптимизационный, операционный.

## Для кого этот семинар?

Семинар ориентирован на собственников, которые готовы к внедрению изменений и поиску новых точек для роста своего бизнеса, CEO, ответственных за общее видение и принятие окончательных решений по всем операциям компании, а также топ-менеджмента, отвечающего за реализацию стратегии в компании, решение конфликтов и выстраивание системы взаимодействия между отделами.

## Что дальше?

Одна из целей семинара – создание сообщества предпринимателей, ответственных за благополучие регионов присутствия. Развитие систем управления делает компании более сильными и эффективными. А если бизнес будет эффективным и успешным – успешным будет и весь регион. Весенние деловые встречи на Байкале под эгидой Марины Седых, проходящие второй год подряд, нацелены в том числе и на решение этой важной задачи.



“**Методология Адизеса строится на историях перемен. Когда, как не сейчас – в период тектонических сдвигов в экономике и жизни, – к ней стоит обратиться.**”

**Марина Седых,**  
основатель Академии бизнеса МС

## Ключевые темы семинара:

Управление бизнесом в условиях непрерывных изменений внешней и внутренней среды

Диагностика текущего состояния организации и поиск новых точек роста

Принципы достижения целей и работа с конфликтными ситуациями

## Программа

10-11  
апреля

Первые два дня интенсива – это фундаментальная работа с инструментами Адизеса. Участники детально разберут базовые концепции методики АБК:

- ✓ единый язык для собственника и команд;
- ✓ природу управления изменениями: почему бизнес «ломается» на этапах роста и как это предотвратить;
- ✓ функции менеджмента: как правильно распределить роли;
- ✓ управленческие стили: диагностика себя и своей команды;
- ✓ пошаговый вектор к устойчивости.

Ключевой блок программы – диагностика состояния организации.

Вы научитесь выявлять истинные «точки потенциального улучшения» и освоите таблицу атрибутивного анализа, чтобы видеть системные проблемы, а не «тушить пожары».

Диагностику проведут эксперты Адизес Бизнес Консалтинг и Академии бизнеса Марины Седых.

12  
апреля

В третий день, 12 апреля, состоится деловая встреча в рамках бизнес-сообщества «Высшая лига».

Участники сообщества, прошедшие семинары Адизеса в 2025 году, представят кейсы внедрения методик и расскажут о реальных результатах.

В финале – программное выступление Марины Седых перед действующими и потенциальными участниками «Высшей лиги» и неформальное общение.

Большую деловую программу завершит увлекательная экскурсия по зимнему Байкалу.

## ОТЗЫВЫ



**Александр Новолодский,**  
генеральный директор  
группы компаний  
«МедСтандарт»:

В прошлом году все три дня семинара стали одним большим инсайтом. Например, взгляд на компанию через призму кода Адизеса, на подбор сотрудников, исходя из того, какие из функций – производительность,

администрирование, предпринимательство, интеграция – нужно закрыть. Подход к мотивации: важно не столько мотивировать сотрудников, сколько не демотивировать их. Кроме того, мы получили много небольших, но очень практичных инструментов, которые позволяют реализовать элементы управления по Адизесу.

Сейчас, спустя год, могу сказать, что мы сумели внедрить полученные инструменты в работу компании: обучили сотрудников инструментам менеджмента по Адизесу и выстраиваем работу с учётом корректировок полученных знаний. Пока рано говорить об итогах, но эффект мы видим.



**Евгений Орачевский,**  
генеральный директор  
АО «Фармасинтез»:

Семинар стал для меня глубоким погружением в практическую методологию управления, разработанную всемирно известным экспертом по менеджменту доктором Адизесом. Ценность обучения – в системном подходе: полученные ранее знания о типажах руководителей и организационных структурах сложились в стройную картину, позволяющую не просто понимать теорию, а видеть корень проблем и зоны роста в своей компании. Было интересно узнать методы управления конструктивными конфликтами, ведь разногласия – это энергия для сбалансированных решений.

Сильнейшей стороной семинара стали сами участники: управленцы и предприниматели, каждый с уникальным опытом. Когда профессиональная модерация сводит его воедино, возникает самая настоящая командная химия, как в хорошем спорте. В таких живых дискуссиях суждения получаются в разы сочнее и точнее, чем мог бы выдать любой учебник, даже эксперты школы порой обращали внимание на свежие инсайты, рождающиеся в моменте.

На мой взгляд, любой современный менеджер обязан как минимум знать подходы Адизеса, поскольку в реальной практике это дает возможность быстрее, проще и системнее формировать по-настоящему разумные управленческие решения. К тому же предстоящий семинар – это не разовое событие, а начало большого проекта «Высшая лига МС», о целях, о планируемой работе которого расскажут организаторы.



**Ольга Иванова,**  
генеральный директор  
«Олива Девелопмент»:

С работами Ицхака Адизеса я познакомилась давно, в той или иной степени использовала его инструменты в работе и была несказанно рада тому, что команда Адизеса в прошлом году приехала в Иркутск.

Теории Адизеса – например, жизненный цикл компании, типажи управленцев – становятся особенно

актуальны сейчас, в кризис. Ведь, скажем, от того, ходят ли правильные люди на правильных местах, подчас зависит выживет ли вообще компания в этом шторме или нет. Если на внешний кризис наслаивается переход компании на следующий жизненный цикл, то без понимания руководителем, что происходит внутри, что с этим делать, бизнесу сложно устоять, не рухнуть.

Семинар команды Адизеса я рекомендую и тем, кто не знаком с его учением, потому что они точно найдут для себя ответы на массу вопросов. А тем, кто знаком, курс поможет уже известные вещи увидеть под другим углом, переосмыслить и применить в своей компании.

Количество мест ограничено.  
Свяжитесь с нами:

+7 (952) 631 3747

zabota@clubms.ru



# 5 отрезвляющих инсайтов для бизнеса на 2026 год

«Мы входим в зону максимального хаоса в мировой экономике. Старые правила торговли аннулированы, международное право сменилось «законом джунглей», а плотность событий, влияющих на бизнес, стала ежедневной», – с такого резюме началась ежегодная конференция АРБ ПРО «Базовые стратегии», организованная в Иркутске школой бизнеса «Клевент». По словам экспертов, российский бизнес сегодня – это 7 миллионов индивидуальных попыток выжить, и компаниям, чтобы не исчезнуть в 2026-м, необходимо пересмотреть базовые настройки управления. Как перестроить работу с продуктом, командой, конкурентами, поставщиками и финансами в 2026 году? Какие инсайты забрать с собой? И при чем здесь медведь? Читайте в нашей статье.



Сергей Макшанов

Фото предоставлено бизнес-школой Клевент

## Инсайт №1: «Хорошо изученный объект вызывает растущее безразличие»

В 2026 году побеждают не те, у кого товар дешевле, а те, кто создает сложную ценность, которую конкурентам сложно даже осметить, говорят эксперты. По их словам, простые продукты и решения обесцениваются и копируются мгновенно. Чтобы выжить и расти, компания должна перестать быть «хорошо изученным объектом», ей нужно добавить контрастных элементов и перейти от трансляции обещаний к демонстрации уникального опыта и экспертизы.

### Что делать прямо сейчас:

- Искать новые направления на основе своей ключевой компетенции. «Не мечитесь в поисках «волшебной таблетки», – говорит Сергей Макшанов, бизнес-эксперт, управляющий ГК «Институт Тренинга – АРБ Про», – анализируйте, что ваша компания умеет делать лучше всех, и ищите смежные ниши, где этот навык можно применить».

- Продавать «референс», а не обещания, и оцифровывать его с помощью ИИ. «Ваш лучший продавец – это успешно реализованный сложный проект. Отказывайтесь от стандартных тендеров, беритесь за уникальные, «флагманские» задачи, – советует Роман Колосов, эксперт по трансформации бизнесов на основе технологий, – Нейросети позволяют упаковать этот опыт в кейсы, презентации и аналитические материалы за часы, а не недели, как это было раньше».

- Избавляться от неликвида. «Если услугу удаления волос методом объемного взрыва у вас никто не покупает – убирайте ее из прайса, не тратьте бумагу и силы ваших продавцов, – говорит Сергей Макшанов».

- Создавать инфоповоды по принципу «доставка пиццы дронами». «Не бойтесь хайпа! – призывает Роман. – Даже если технология не работает в промышленных масштабах, она дает вау-эффект и собирает мировые СМИ».

## Инсайт №2: «Зарплатная бомба» продолжает тикать

Людам нужны не печенки в офисе, а искренность работодателя, который честно говорит, куда движется компания и какую роль в этом движении играет каждый сотрудник, говорят эксперты. В 2026 году этот тезис становится сугубо прагматичным. «Новых людей вам быстро не сделают, а «зарплатная бомба» продолжает

тикать», – напоминает Сергей Макшанов. Компании, чтобы оставаться прибыльной, необходимо удерживать лучших, выжимая максимум из каждого, и точно впрыскивать «свежую кровь» – людей с опытом из других индустрий, которые принесут новые смыслы.

### Что делать прямо сейчас:

- Сменить парадигму работы с персоналом. Главная задача в 2026 году – не найм и учет, а рост производительности труда и прибыли на одного сотрудника. «Каждый человек в компании должен стать генератором эффективности, – говорит Сергей Макшанов. – Водитель, который видит, где можно «шины стереть» иначе или как оптимизировать маршрут, чтобы сжечь меньше топлива, – это не просто исполнитель, это источник идей для снижения издержек. Его вовлеченность напрямую влияет на итоговую цифру».

- Провести аудит задач: что отдать роботам, а что – людям. «Прежде чем открывать новую вакансию, проведите экспертный анализ деятельности, – советует Сергей Макшанов. – В восьми случаях из десяти вы поймете, что люди там лишние». Автоматизация рутинных задач позволяет убрать лишнюю единицу, а сэконо-

В хаосе побеждают целеустремленные системы. Пока конкуренты в оцепенении, у вас есть уникальный шанс забрать их лучших людей и клиентов

номленное направить в прибыль. А там, где без человека не обойтись, используйте ИИ как «экзоскелет»: «Человека с мозгами ИИ не заменит, но можеткратно усилить его». Внедрение ИИ-агентов в анализ звонков, подготовку документов или первичный отбор резюме позволяет грамотному специалисту работать за двоих.

- Внедрять стратегическую мотивацию. Чтобы удержать ключевых людей, эксперты призывают создавать долгосрочные стимулы: корпоративные пенсионные программы, опционы за стаж, возможности для внутреннего предпринимательства. «Удерживать лучших можно только тогда, когда они видят свое будущее в компании, – говорит Сергей Макшанов. – Для этого нужен комплекс мотивационных факторов на дистанцию 20 лет плюс. Это не просто высокая зарплата, а понятная карьерная навигация. Человек, который видит эту перспективу, уже не побежит туда, где платят «на пять рублей больше». Он понимает: сиюминутная прибавка не стоит потери долгосрочного пути, выстроенного специально под него».

## Стратегия медоеда – российский ответ западным моделям менеджмента

Западные модели менеджмента, которые нам много лет преподавали в бизнес-школах, в российских реалиях просто перестали работать. Классики – это прекрасно, но они создавали свои теории для предсказуемого мира, где правила игры если и меняются, то по заранее известным сценариям. А у нас правила переписывают каждый день. И здесь актуальна другая стратегия.

Взгляните на медоеда. Это животное, которое постоянно в движении – он ищет добычу 24 часа в сутки 7 дней в неделю. Он не боится крупных конкурентов: слоны, тигры, гиены, кобры... он их кусает и идет дальше. Он игнорирует ограничения, которые для других выглядят непреодолимыми. Уверен, если медоеда закинуть в бетонный бассейн, он не сложит лапки, а построит лестницу из камней и выберется.

Самое удивительное свойство медоеда – он умеет превращать вред в пользу. Агрессивная среда для него не проблема, а ресурс. Это не наглость ради наглости и не призыв к безрассудству. Это методология стратегической неуязвимости. Это про умение видеть возможности там, где остальные видят только хаос, и про способность находить «отмычку» даже к самой закрытой двери. Это про российский бизнес.

- Собирать «свежую кровь» – и по возрасту, и по опыту. «Убедитесь, что в компании есть представители всех возрастных групп, – советуют эксперты. – Молодежь, которая только выходит на рынок труда, приносит новую энергетику и технологическую адекватность: они уже родились с ИИ, в отличие от нас». Но «свежая кровь» – это не только про возраст. Это еще и люди с опытом из других отраслей, которые могут привнести нестандартные решения и сломать устоявшиеся шаблоны. Те, кто «обладает очень интересным опытом, которому может быть сколько угодно лет», но именно этот сдвиговой опыт позволяет компании увидеть новые возможности. И те, и другие нужны, чтобы команда не «подсохла и не стала сублимированной», уверены эксперты.

## Инсайт №3: «Единственный способ пережить хаос – действовать»

«В хаосе побеждают целеустремленные системы, – говорит Сергей Макшанов. – Пока конкуренты в оцепенении, у вас есть уникальный шанс забрать их лучших людей и клиентов». Но чтобы забрать, нужно быть там, где клиент ищет. А ландшафт поиска кардинально меняется: сегодня клиентский путь все чаще начинается не с «Яндекса» или Google, а с нейросетей. Если компании там нет, для нового поколения клиентов ее просто не существует, говорят эксперты.

### Что делать прямо сейчас:

- Присутствовать там, где ищут. «Сегодня покупатель, особенно в B2B, всё чаще ищет поставщиков не через поисковики, а через ChatGPT и Perplexity, – говорит Роман Колосов. – Ваше присутствие в медиа становится новой поисковой оптимизацией. Если о вас не пишут – вас не существует в мире ИИ-рекомендаций. Значит, нужен контент, который нейросети смогут найти и проиндексировать».

- Развивать личный бренд первого лица. «Самое конвертируемое в валюту во все времена – доверие, – напоминает Сергей Макшанов. – В сложных сделках личность первого лица и его репутация играют ключевую роль. Это и есть «ворота», через которые клиент заходит в компанию. Клиент покупает уверенность в том, что именно эти ребята справятся, потому что за ними стоит репутация лидера и его команды». Экспертные статьи, интервью, кейсы, выступления на отраслевых мероприятиях – все это пища

для ИИ. Чем больше качественного контента вы оставили в публичном поле, тем выше вероятность, что нейросеть порекомендует именно вас.

- Сдвигать фокус на B2B. Спрос в B2C стал нервным и иррациональным. «Если вы сидите на деньгах конечного потребителя, вам стоит «включить сирену, собираться и искать, как войти в B2B-спрос. Потому что поведение «физика» в кризис кардинально меняется, и эти изменения не в вашу пользу, – говорит Сергей Макшанов. – С одной стороны, в кризис люди сворачивают траты, а с другой – им нужна отдушина. Они не могут позволить себе квартиру или новую машину, но могут купить эмоции: сходить в ресторан, в спа, на концерт, купить видеоигру или подписку на кино. Проблема в том, что это хаотичный, импульсивный спрос. Сегодня он есть, завтра – нет. Полагаться на него как на фундамент бизнеса – значит строить дом на песке».

- Создавать «экономический ров». «Единственная защита от конкурентов – уникальность: патент, уникальная сервисная модель, доступ к эксклюзивному сырью. Создавайте и углубляйте ров вокруг своей компании, чтобы конкуренты не смогли его преодолеть», – говорят эксперты.

## Инсайт №4: «Выбирайте не лучших, а тех, кому нужны вы»

В отношениях с поставщиками действует то же правило, что и в любых других: сила на стороне того, без кого труднее обойтись. Если вы для поставщика – один из сотни, он будет диктовать условия, повышать цены и не замечать ваших проблем. Если вы – ключевой клиент, приносящий заметную часть его выручки, он будет идти навстречу, искать компромиссы и держать цену, лишь бы вас не потерять.

### Что делать прямо сейчас:

- Если вы посредник – переходите от перепродажи к комплексным решениям. Вместо продажи станка возьмитесь за стройку завода «под ключ», берите на себя инжиниринг и сервис. «Станьте незаменимым для своих клиентов, чтобы и ваши поставщики понимали: работая с вами, они работают с лидером, – предлагают эксперты. – Когда ваш продукт или услуга уникальны, когда без вас клиенту «странно даже существовать», вы автоматически попадаете в список приоритетных партнеров. И тогда уже поставщики будут бороться за право работать с вами, а не вы – за возможность платить им меньше».

- Тщательно выбирайте партнеров. Не связывайтесь с теми, кто замечен в недобросовестных практиках, финансовой нестабильности или постоянных нарушениях договоренностей. Репутация в цепочке поставок передается быстрее, чем вирус. «Лучше потратить время на поиск надежного партнера, чем потом «святой водой отбрызгиваться» от последствий сотрудничества с «нечистой силой», – советует Сергей Макшанов.

## Инсайт №5: «Остатки на счетах могут приносить больше, чем основная деятельность»

Деньги на счетах, которые просто лежат, – сегодня непозволительная роскошь. «Доходность финансовых рынков в ряде отраслей уже превышает маржинальность реального сектора, – говорит Сергей Макшанов. – В эпоху, когда деньги есть, но они дороги и капризны, позволять им простаивать – значит терять прибыль».

### Что делать прямо сейчас:

- Провести «задушевный разговор» с финансовым директором. Поставьте ему задачу генерировать внебюджетный доход, а не просто вести учет и вовремя платить налоги. Инструментов много и они доступны: депозиты, операции РЕПО, овернайт. «Послушайте финансиста, отправьте его в люди, пусть спрашивает знающих. Не надо все придумывать самому, – говорит Сергей Макшанов. – Посмотрите на масштаб: только за 2025 год 11 тысяч нефинансовых компаний торговали на рынке РЕПО почти 250 трлн рублей. Это гигантский пирог. Если вы не откусываете от него свой кусочек – вы недополучаете прибыль».

- Держать фокус на свободном денежном потоке и создавать резерв. «Ключевая фраза 2026 года – свободный денежный поток, – говорят эксперты. – В каждом периоде приход должен



Пока вы сомневаетесь, ваша себестоимость перестает сходиться с рыночной



**Роман Копосов,** эксперт по трансформации бизнесов на основе технологий

Большинство компаний проходят один и тот же цикл принятия новых технологий, прежде чем начинают реально использовать их. Сначала возникает реакция «это не про нас»: технология кажется сырой, дорогой и откровенно ненужной. Именно так в 2014-м многие смотрели на криптовалюты, кто-то биткоином расплачивался в баре. На следующей стадии «нужно, но не нам» – пользу вроде бы видим, но почему-то уверены, что в нашей нише это не сработает. Третья стадия «похоже, это помогает» наступает, когда вокруг появляются успешные кейсы: конкуренты начинают двигаться быстрее. Четвертая стадия – «надо внедрять» – компания начинает тестирование, но часто наступает на грабли: в случае с нейросетями сталкиваясь с «ложью, галлюцинациями и бредом» во многом потому, что никто не научился правильно формулировать запросы. И наконец пятая стадия – паника: «А-а-а! Все уже внедрило, я отстал!» Тут выясняется, что, пока вы сомневались, ваша себестоимость перестала сходиться с рыночной, конкуренты делают ту же работу меньшими усилиями, и вам приходится их догонять. Наш совет простой: не будьте первыми, кто тестирует сырые технологии, – это дорого и рискованно. Но и не будьте последними. Стратегия «смотреть и наблюдать» вполне допустима, но наблюдать надо, держа руку на кнопке «запуск».

превышать расход. Нельзя иметь убыточные месяцы. А если такое случилось – ситуацию надо жестко исправлять». Часть свободного денежного потока эксперты призывают направлять на формирование резерва. «Ваша стратегическая цель – чистые финансовые резервы, которые позволят компании работать шесть месяцев при нулевой выручке, – напоминает Сергей Макшапов. – Это не роскошь, а подушка безопасности, дающая свободу маневра в хаосе».

● Для тех, кто в долгах – резать «по-живому». «Время красивых стратегий закончилось. Теперь вы в ручном режиме, – говорят эксперты. – Первое: забудьте про банки как про спасителей. Новый кредит, чтобы закрыть старый, – это не выход, а удавка. Второе: изучите свои договоры. Банковское финансирование часто обставлено «36 ковенантами» – условиями, после которых вы дышать не сможете. Одно нарушение – и банк получает право требовать деньги назад. Третье: пересмотрите отношения с дебиторами. Где возможно – переводите на предоплату. Где нет – хотя бы сократите отсрочки. Четвертое: пройдите по складам. Товар, который не продается шесть недель, – это не актив, а мертвый груз, который съедает деньги. Когда нет запаса, выживает только жесткий контроль. Без иллюзий».

*Наталья Понамарева*

**«Базовые стратегии»** – ежегодная бизнес-конференция для собственников и руководителей компаний.

**Спикеры** – эксперты в области стратегического управления, специализирующиеся на внедрении ТРИЗ и Теории ограничений в российский бизнес.

## Страховые взносы для руководителей: ФНС напомнила об изменениях с 2026 года

С этого года для директоров действует ежемесячная минимальная база по взносам. Она равна МРОТ. Налоговики отметили, что эта база не зависит от таких факторов:

- есть ли трудовой договор;
- ведет ли организация деятельность;
- сколько времени руководитель отработал в организации;
- работает ли директор одновременно в других компаниях.

Это значит, что организация должна заплатить взносы, даже если не заключила с руководителем трудовой договор и не платит ему зарплату.

Если директор за месяц получил зарплату меньше МРОТ, то взносы нужно посчитать по минимальной базе. Следовательно, если у компании нет льгот, то минимальный размер взносов составит 8127,9 руб. в месяц (27 093 руб. x 30%). За неполный месяц работы такую базу нужно рассчитать как часть МРОТ, которая пропорциональна числу отработанных календарных дней.

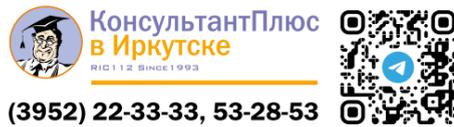
Если зарплата выше МРОТ, то взносы считают в обычном порядке – с вознаграждения за месяц.

ФНС уточнила, что минимальные взносы отражают в уведомлениях об исчисленных взносах, РСВ и персонифицированных сведениях.

Минфин пояснял: взносы рассчитывают исходя из МРОТ и тогда, когда выплаты за месяц меньше этого показателя из-за того, что руководитель работает неполное рабочее время.

О других нюансах начисления взносов на выплаты руководителю с 2026 года налоговики рассказывали ранее.

Документ: *Информация ФНС России от 18.02.2026*



## В Иркутске запустили единую телемедицинскую сеть для врачей

Жители отдалённых районов теперь могут удаленно получить помощь врачей областных центров: технологии Сбера позволяют специалистам за сотни километров заботиться о здоровье людей.



Медицинские технологии и решения Сбера открыли врачам районных учреждений возможность дистанционно проводить как плановые, так и экстренные консультации с коллегами из областных центров. В онлайн режиме можно демонстрировать медицинские изображения и получать поддержку при проведении сложных операций, находясь за сотни километров от операционной. Если случай сложный, формируется консилиум, к которому присоединяются специалисты центра мониторинга. Вместе они находят лучшее решение для помощи пациенту.

Первый проект уже реализован на базе Иркутской областной детской клинической больницы, где

открыли Центр мониторинга детского здоровья. В рамках запуска врачи провели первую консультацию с Усть-Илимской районной больницей. Врач на месте выполнял УЗИ, а иркутские специалисты наблюдали за процессом и обсуждали тактику лечения.

По всей области: от Слюдянки на юге до Киренска на севере, от Бодайбо на востоке до Нижнеудинска на западе 16 самых отдалённых районных больниц оснащены аппаратно-программными комплексами для телемедицинских консультаций, которые разработаны компанией СберМедИИ (входит в индустрию здоровья Сбера). Решение позволяют передавать в центр мониторинга результаты УЗИ, рентгена, КТ и МРТ.

## В Иркутской области по нацпроекту отремонтируют почти 250 км дорог в 2026 году

В Иркутской области в этом году приведут в нормативное состояние около 250 километров автодорог регионального и межмуниципального значения. Работы проведут на 31 участке и семи мостовых переходах в рамках нового национального проекта «Инфраструктура для жизни», сообщили в правительстве региона.



«На проведение дорожных работ по национальному проекту из федерального и областного бюджетов направлено 13,8 млрд рублей. Это позволит привести в нормативное состояние дороги, входящие в опорную сеть России, а также крупные участки, которые требуют значительных работ», – сказал губернатор Игорь Кобзев.

На автодороге Тайшет – Чуна – Братск завершат ремонт трех участков общей протяженностью 28,2 километра, включая реконструкцию моста через суходол. На трассе Иркутск

– Усть-Ордынский – Жигалово приведут в порядок 40,5 километра, также начнется реконструкция Качугской развязки, которую сделают двухуровневой.

Продолжится строительство самого крупного дорожного объекта региона – моста через реку Витим в Бодайбинском районе. Ремонтные работы также проведут на трех участках автодороги Братск – Усть-Илимск протяженностью 18,9 километра.

Как отметил министр транспорта региона Максим Лобанов, проектная документация по всем объектам уже утверждена госэкспертизой, контракты заключены. В этом году планируют ввести в эксплуатацию участки общей длиной около 150 километров, остальные работы рассчитаны на несколько лет.

## Иркутские экспортеры вошли в тройку самых активных пользователей платформы «Мой экспорт»

Предприниматели Иркутской области по итогам 2025 года заняли третье место в России по количеству услуг, оказанных на государственной цифровой платформе «Мой экспорт». За прошлый год бизнес региона обратился к сервисам платформы 68 109 раз, сообщили в министерстве экономического развития и промышленности Приангарья.

Высокая динамика использования инструментов поддержки подтверждает статус Иркутской области как одного из ведущих экспортно-ориентированных регионов, считают в министерстве экономического развития и промышленности Приангарья. С момента запуска платформы, с 2020 года, иркутские компании получили с ее помощью уже более 142 тысяч услуг, что выводит регион на четвертое место по этому показателю за всю историю работы системы.

«Иркутская область стабильно входит в число лидеров по экспортным показателям. По предварительным итогам 2025 года мы поднялись с 9-го на 7-е место в общероссийском рейтинге по

объему экспорта, сохранив первенство в Сибирском федеральном округе. Но географическая удаленность требует от нас поиска самых эффективных решений для выхода на внешние рынки», – подчеркнул министр экономического развития и промышленности Иркутской области Виктор Цишковский.



К работе подключились ведущие специалисты Иркутской областной детской клинической больницы. Это хирурги, неврологи, педиатры и другие врачи узких специальностей. Планируется, что ежегодно они будут проводить не менее двух тысяч дистанционных консультаций.

«Проект в Иркутской области выводит технологии телемедицины на новый уровень. Мы впервые реализовали модель полного цикла, связав самые отдаленные районные больницы региона по всей области с высокотехнологичным Центром мониторинга детского здоровья. Мы разрабатываем медицинские технологии и инструменты вместе с медицинским сообществом, отвечая на актуальные запросы. Наши решения позволяют сделать работу врачей эффективнее и комфортнее, чтобы каждый пациент получал быструю и качественную медицинскую помощь именно тогда, когда она необходима. Уверен, что этот опыт будет востребован и в других регионах страны», – Герман Греф, президент, председатель правления Сбербанка.

«Открытие Центра мониторинга детского здоровья – это важнейший шаг в развитии доступной и качественной медицинской помощи детям нашего региона. Иркут-

ская область огромна, и для семей, живущих в отдаленных территориях, возможность получить консультацию ведущих специалистов областной детской больницы, не выезжая за пределы своего района, – это настоящее изменение реальности. Благодаря взаимодействию со «Сбером» и профессионализму команды ИГОДКБ под руководством Юрия Андреевича Козлова мы сегодня выводим телемедицину на принципиально новый уровень. 16 территорий уже подключены к системе, и это только начало. Мы будем тиражировать этот опыт, потому что здоровье детей – наш безусловный приоритет», – заявил Игорь Кобзев, губернатор Иркутской области.

«Благодаря поддержке Сбера и лично Германа Оскаровича Грефа теперь дети из самых отдаленных территорий Иркутской области смогут получать консультации лучших специалистов из областной детской больницы, не выезжая за пределы своего района. Это и есть настоящая доступная медицина. Мы видим большой спрос на данную технологию в наших больницах и у наших врачей, и уверен, что в других регионах они также будут востребованы», – отметил Юрий Козлов, главный врач Иркутской областной детской клинической больницы.

# Новый виток развития Olkhon Ice Fest

Как ледовый фестиваль становится арт-резиденцией исчезающего искусства

Ледовый фестиваль на Ольхоне, который проводится с 2020 года, давно завоевал народную любовь и стал брендом региона. Впрочем, как говорит его организатор и идейный вдохновитель Семён Майор, сейчас реализуется не более 10-20% потенциала, заложенного в изначальную стратегию развития проекта. Что поможет Olkhon Ice Fest\* стать событием мирового масштаба? Как меняется концепция фестиваля? Почему организаторы делают ставку на искусство и смыслы? И в чем видят пользу события для регионального туризма и креативных индустрий? Газета Дело узнала подробности.

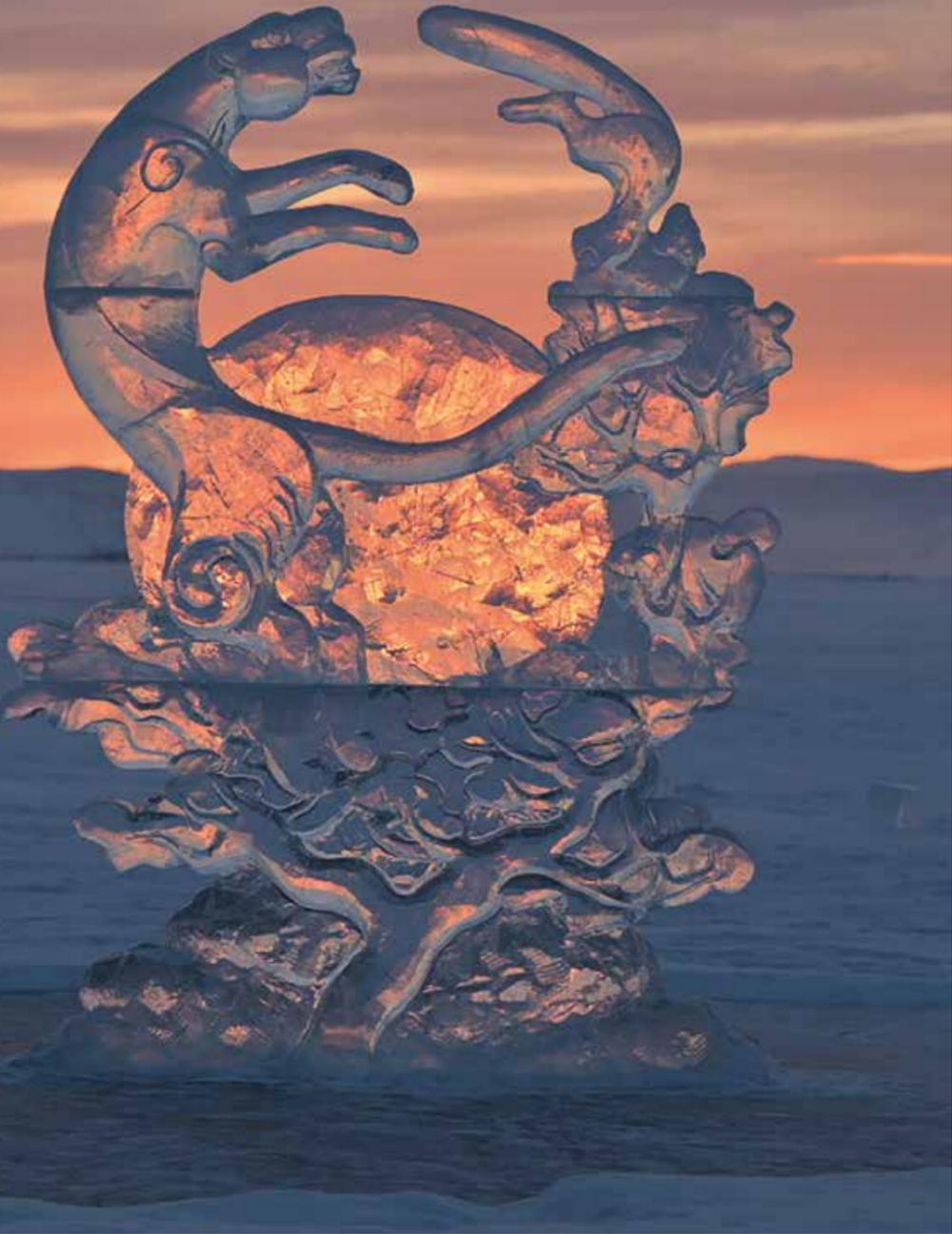


Фото: Анна Диденко

## 1. О форматах: «Выходим на новый виток»

Ледовый фестиваль на Ольхоне – событие многослойное. Все шесть лет организаторы пробовали разные форматы, экспериментировали. В 2020 году Olkhon Ice Fest\* стартовал как праздник культуры, творчества и спорта. Три года центральным событием фестиваля был международный конкурс ледовой скульптуры. Этот виток развития проекта вышел на пик в 2022 году: тогда на Ольхоне появился невероятный городок с множеством оригинальных конкурсных работ.

В 2023-м организаторы изменили формат – и начали проводить международный фестиваль-симпозиум по ледопластике. Новый подход подразумевал отказ от традиционной системы соревнований и поощрений. На Ольхон пригласили лучших мастеров, собрали команду «топов» – и дали им еще большую свободу творчества. Этот виток развития достиг максимума в 2025 году: тогда 14 скульпторов представили 30 работ в формате ледопластики.

Сегодня, по словам Семёна Майора, начинается очередной этап в развитии фестиваля. Olkhon Ice Fest движется к галерее под открытым небом, к позиционированию художников-скульпторов.

## 2. О смыслах: «Ледовая скульптура – это современное искусство»

В 2027 году фестиваль полностью перейдет в новый формат – и станет арт-резиденцией исчезающего искусства. Концепция проекта уже готова. К участию организаторы пригласят именитых мастеров, художников-скульпторов мирового уровня – им предоставят возможность сделать на льду Байкала масштабные арт-объекты, арт-инсталляции.

В сезоне-2026 первый шаг в этом направлении уже был сделан. Доминантами Olkhon Ice Fest стали не только ледопластика с подсветкой и фотовыставка Анны Диденко, но и уникальные работы известного скульптора Алексея Ягеля. «Колыбель» – фигура младенца, созданная художником из Пермского края, не похожа на то, что представляли скульпторы ранее: это арт-объект со своими смыслами.

По словам Семёна Майора, развитие ледового искусства – одна из главных задач Olkhon Ice Fest. В массовом сознании скульптуры из льда часто ассоциируются с украшением городских площадей в новогодние праздники. Но, по мнению искусствоведов, ледовая скульптура – это один из самых молодых и перспективных видов современного искусства. Именно поэтому фестиваль постепенно будет уходить от развлекательных форматов. Организаторы хотят показать зрителям глубокую историю, дать возможность погрузиться в мир ледового искусства.

## 3. О команде: «Сообщество художников – важный результат семилетней работы»

Отказавшись от конкурсной программы, организаторы продолжают держать в фокусе самовыражение художников, раскрытие их творческого потенциала. «Мне импонирует решение организаторов сместить акцент с соревнования на творчество, – делится художник, резидент Olkhon Ice Fest Алексей Ягель. – Ведь мы скульпторы, а



Смыслами мы наполнены, репутация есть, концепция есть. Наша главная задача – выйти на финансовую стабильность

не спортсмены. Как судить двух художников? У кого лучше скульптура? Это странная история».

Формирование команды скульпторов мирового уровня, среди которых – участники и призеры международных соревнований, именитые мастера, – одно из главных достижений Olkhon Ice Fest. Перед началом работ участники фестиваля всегда подробно и профессионально погружаются в культурные коды территории, посещают музеи, лекции, знакомятся с историей, местными сообществами. В сотворчестве с природой на льду Байкала рождаются по-настоящему уникальные идеи и проекты. «Многие недооценивают, на что способна эта команда. Она – один из важных результатов семи лет проекта Olkhon Ice Fest», – считает Семён Майор.

## 4. О ценностях: «Человек и природа – в гармонии»

Несмотря на постоянную эволюцию фестиваля, обновление форматов и подходов, ключевые ценности Olkhon Ice Fest остаются неизменными: это гармоничное взаимодействие человека и природы, естественная красота, искусно дополненная руками мастеров, и дух свободы творчества. «Для нас важно создавать позитивную повестку на Байкале, на Ольхоне», – добавляют организаторы.

## 5. О поддержке: «Почувствовали народную любовь»

Опыт проведения фестиваля в 2026 году показал и доказал: Olkhon Ice Fest нужен людям, бизнесу, региону. Когда в декабре 2025-го, из-за нехватки финансирования, организаторы объявили об отмене события, это вызвало общественный резонанс. Команда проекта получила большое количество звонков, сообщений, искренних откликов: люди даже говорили, что для них это личная трагедия, что они уже не представляют зимний Байкал без Olkhon Ice Fest.

Организаторы убедились: событие имеет большой вес для области, его хорошо знают на уровне страны – и приняли решение провести фестиваль своими силами. Обратились за содействием к жителям поселка Хужир, местному бизнесу, туристическому сообществу – и получили отклик. Поддержали команду Olkhon Ice Fest и более крупные компании – автомобильный бренд Voyah, компания «Черноголовка». «В этом году мы почувствовали народную любовь, поддержку бизнеса – это очень значимо для нас», – говорят организаторы.

## 6. О партнерстве: «Открыты к сотрудничеству»

Концепция фестиваля 2027 года уже готова. Подготовка к новому сезону Olkhon Ice Fest в этот раз начнется раньше. «Смыслами мы наполнены, репутация есть, концепция есть. Наша

главная задача – выйти на финансовую стабильность», – делятся организаторы.

Команда фестиваля готова к сотрудничеству – можно присоединиться, помочь, поддержать: «Мы открыты для взаимодействия. Если у вас есть интересный проект, приходите. Возможно взаимовыгодное сотрудничество с информационными и финансовыми партнерами». Для представителей бизнеса поддержка Olkhon Ice Fest может стать хорошей инвестицией в свой имидж, возможностью заявить о своих товарах и услугах широкой аудитории.

«Хочется увеличить размах фестиваля, – говорит генеральный менеджер отеля «Байкал Вью» Марина Улаханова. – Поддержка местного сообщества важна, но реализовывать весь проект одними лишь усилиями энтузиастов крайне тяжело. Хотелось бы большей вовлеченности со стороны региональных властей, возможно, выделения целевых субсидий или грантов».

## 7. Об узнаваемости: «Olkhon Ice Fest – лидер по влиянию на имидж региона»

Несмотря на то, что потенциал фестиваля пока реализован лишь частично, событие уже стало важным и узнаваемым. Центр управления регионом (ЦУР) Иркутской области провел социологический опрос по узнаваемости крупных культурных инициатив в регионе. Olkhon Ice Fest стал лидером рейтинга по уровню положительного влияния на имидж региона.

«Гости мероприятия отмечали высокий уровень мастерства участников и подготовку», – рассказала министр культуры Иркутской области Олеся Полунина.

## 8. О креативных индустриях: «Перспективно для региона»

Сегодня, когда в России активно развиваются креативные индустрии, для фестиваля открываются дополнительные возможности и перспективы. «На федеральном уровне подчеркивается, что креативные индустрии могут серьезно влиять на экономику региона, его развитие. Я тоже убежден в этом», – говорит Семён Майор.

Кстати, в 2025 году с проектом Olkhon Ice Fest он вошел в топ-25 российских креативных продюсеров. Команда фестиваля уже внесла предложение по линии «Опоры России» сделать Ольхонский район одним из центров развития креативных индустрий. «Это интересно и логично. И самое главное – перспективно для региона в целом».

## 9. О турпотоке: «На фестиваль едут со всей России»

Проведение Olkhon Ice Fest положительно сказывается и на развитии туризма, формируя дополнительный поток. Так, по данным МТС Геоэффект, в 2025 году фестиваль посетили почти 37 тысяч человек, более 60% из них – жители других регионов России, а также гости из более чем 20-ти стран. Можно с уверенностью сказать: событие становится федеральным брендом.

«Фестиваль существенно влияет на туристический поток, – подтверждает Марина Улаханова, «Байкал Вью». – Гости включают посещение фестиваля в обязательную программу своей поездки. Для многих именно эти даты – определяющие при бронировании тура. Выставка ледового искусства – важное дополнение к традиционному маршруту, придающее путешествие особую привлекательность».

## 10. О перспективах: «Все шансы стать мировым брендом»

Статус регионального и федерального бренда не предел, убеждены организаторы Olkhon Ice Fest. Еще при разработке концепции фестиваля в 2019 году они поставили цель – создать событие мирового уровня: «Когда произносят «Венецианский фестиваль» или «Burning Man»\*, сразу понятно, о чём речь. Задача Olkhon Ice Fest – стать таким же известным и узнаваемым в любой точке мира событием».

Достижение статуса глобального бренда, безусловно, требует сил и времени: мировыми центрами ледовой индустрии за пару лет не становятся. На Аляске такое мероприятие проводится уже тридцать лет, в Харбине – пятьдесят. Пока Olkhon Ice Fest – «ребёнок» среди подобных мероприятий. «Но главное – держать фокус на стратегических целях и приоритетных в конкретный год задачах, – говорят организаторы. – У фестиваля есть все шансы стать мировым брендом».

\*Olkhon Ice Fest. Товарный знак N 973383 зарегистрирован 11.10.2023 в Федеральной службе по интеллектуальной собственности \*\* Burning Man – англ. «Горящий человек»

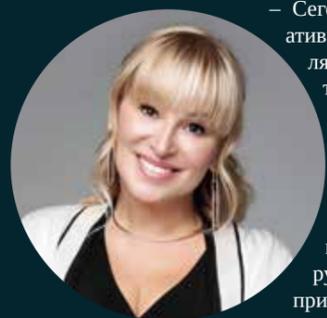


## Событие за рамками «просто туризма»

Olkhon Ice Fest может стать инструментом системных изменений территории

«Шаг в сторону искусства, сделанный фестивалем Olkhon Ice Fest в этом году, – это стратегическое позиционирование, – убеждена Татьяна Ушкова, основатель Гильдии креативных продюсеров. – Когда региональное событие выходит за рамки «просто туризма» и начинает работать с художественным высказыванием, оно переходит в плоскость креативных индустрий. Это другой масштаб мышления» О главных причинах, по которым фестиваль Olkhon Ice Fest и его организаторы привлекли внимание экспертов международного продюсерского центра, Татьяна рассказала нашему изданию.

### 1. Создает не просто впечатление, а идентичность территории



– Сегодня в России креативные индустрии являются драйверами территориального развития. Фестиваль, который работает с ландшафтом Байкала как с художественным медиумом, формирует новую модель: природный объект становится пространством современного искусства. Это усиливает культурную капитализацию территории.

Olkhon Ice Fest встраивается в эту повестку органично: здесь есть уникальная природная среда, авторские арт-объекты, международный потенциал и продюсерское понимание, что событие должно создавать не просто впечатление, а идентичность.

### 2. Имеет потенциал стать культурной визитной карточкой России

– Байкал – это глобально узнаваемый символ. Но сам по себе, без событийной и смысловой упаковки, природный объект не становится брендом. В мировой практике именно фестивали, биеннале и культурные кластеры формируют международную репутацию территорий.

Если концепция продолжит развиваться системно – с акцентом на уникальность локации, экологическую ответственность, художественный уровень и креативные коллаборации, – фестиваль способен стать точкой притяжения для глобального сообщества.

Иными словами, если Olkhon Ice Fest закрепится как ежегодное событие с устойчивой концепцией, он может стать культурной визитной карточкой зимней России.

### 3. Отмечен экспертами Федерального конкурса креативных продюсеров

– На первый Федеральный конкурс креативных продюсеров поступило более 5000 заявок, география охватывала практически все федеральные округа.

У нас были серьезные критерии отбора. Имели значение и инновационность концепции, и масштаб социального и культурного влияния, но главное – устойчивость модели развития, а также потенциал тиражирования и влияния на территорию.

Olkhon Ice Fest привлек внимание федеральных экспертов именно продюсерским подходом, когда фестиваль позиционируется как инструмент изменения структуры туризма, влияния на инфраструктуру и формирования новой культурной повестки региона.

Эксперты отмечают только те проекты, которые работают на долгую стратегию. В данном случае речь идет именно о стратегическом развитии территории через событие.

### 4. Может стать инструментом системных изменений

– Сейчас продюсер фестиваля проходит обучение по программе Гильдии креативных продюсеров, цели которой – расширить горизонт мышления с уровня события до уровня стратегии, научить работать с бизнесом и государством как с партнерами, выстроить устойчивую финансовую модель и сформировать долгосрочные культурные и экономические эффекты.

В случае с Olkhon Ice Fest задача – не просто проводить успешный фестиваль, а выстроить модель, которая трансформирует туристическую структуру Ольхонского района, усиливает инфраструктуру и создаст новую точку роста для Байкала в целом.

Сегодня креативные индустрии – это инструмент стратегического развития территорий. И Olkhon Ice Fest – один из примеров того, как культурная инициатива может стать инструментом системных изменений.

### «Olkhon Ice Fest стимулирует развитие креативных пространств»

Международный фестиваль-симпозиум ледовой скульптуры Olkhon Ice Fest ежегодно становится центром концентрации талантов и сотворчества с природой, *говорит министр культуры Иркутской области Олеся Полунина.*

– ЦУР Иркутской области провел по нашей просьбе социологический опрос по узнаваемости крупных культурных инициатив в регионе. По данным социологического исследования, Olkhon Ice Fest вошел в ТОП-3 фестивалей с положительным влиянием на имидж региона. Гости мероприятия отмечали высокий уровень мастерства участников и подготовку.

Интересно, что более половины опрошенных отметили, что на фестивале чувствовали себя частью единого сообщества. Вот такое влияние особой атмосферы фестиваля на Байкале.

Появление в этом году арт-объектов, которые дополняют ледовые скульптуры, открывает новые смыслы и интерпретации, что особенно ценно в контексте развития креативных индустрий. Это дает стимул к появлению особых художественных решений.

Иркутская область обладает уникальным сочетанием природных ресурсов, культурного наследия и человеческого таланта. И такие фестивали, как Olkhon Ice Fest, представляют гостям каждое из этих направлений.



### «Фестиваль наполняет культурную повестку»

Художник, директор Иркутского областного художественного музея имени В. П. Сукачёва *Наталья Сысоева* несколько раз была на Olkhon Ice Fest в составе жюри. По ее мнению, фестиваль становится брендом Иркутской области.

– Ольхон и так туристически привлекательное место, но именно такие фестивали наполняют культурную повестку. На мой взгляд, это замечательное событие, которое должно оставаться в приоритете. В Иркутской области проходят значимые музыкальные фестивали, однако в сфере ледовой скульптуры Olkhon Ice Fest уникален.

Тот факт, что фестиваль яркий, замечательный и продолжает жить, является заслугой команды энтузиастов, берущих на себя такую ответственность. Безусловно, такое событие необходимо поддерживать финансово и осознавать его значение для региона. Очень хочется, чтобы фестиваль стал традиционным событием, которому будут оказывать поддержку.



### «Выставка ледового искусства – вклад в копилку впечатлений»

Отель «Байкал Вью», один из крупнейших гостиничных комплексов на Ольхоне, уже много лет сотрудничает с Olkhon Ice Fest. По словам *генерального менеджера отеля Марины Улахановой*, участие в фестивале имеет особое значение как для местного сообщества, так и для развития туризма в целом.

– Мы поддерживаем фестиваль, потому что осознаём простую истину: Ольхон – это единая территория, общее пространство, где успех каждого зависит от совместных усилий всех участников. Благодаря талантливым организаторам на острове рождаются уникальные культурные проекты, способные привлечь широкую аудиторию. Совместная работа позволяет нам запускать больше значимых мероприятий на острове, привлекать новых гостей.

Сегодня существует устойчивый тренд среди туристов: отдыхающих интересует не просто комфортный отдых, а яркие впечатления, которые останутся с ними навсегда. Безусловно, туристы получают незабываемые эмоции от посещения Байкала, однако наша цель – дополнить этот опыт чем-то особенным. И выставка ледового искусства – вклад в копилку впечатлений.

Я полностью поддерживаю новый вектор фестиваля в сторону современного искусства. Это очень интересная инициатива. Напомню, что именно у нас на Ольхоне возникло новое направление – ледопластика, когда художники создают скульптуры из природных наплесков льда. В этом году на острове представлены уникальные арт-объекты, вечерняя подсветка ледяных композиций – потрясающая.



### «Узнаваемость бренда растёт благодаря участию в фестивале»

Руководитель направления в Сибирском федеральном округе ГК «Черноголовка» *Ирина Голобородько* убеждена, что бизнес должен поддерживать местные культурные инициативы, инвестировать в территории присутствия.

– В бизнесе никогда не бывает легко, я не помню периодов, чтобы были лишние деньги. Тем не менее наша компания считает важным в любое время поддерживать местные инициативы, вкладываться в развитие территорий и укреплять отношения с местными предпринимателями. Я отмечу и позитивную динамику узнаваемости бренда на Ольхоне. Если раньше продукцию «Черноголовки» с трудом можно было найти на острове, то сейчас мы представлены практически повсеместно: в магазинах, гостиницах и туристических базах. Это отражается на продажах.

Фестиваль льда Olkhon Ice Fest демонстрирует уникальную красоту байкальских льдов и привлекает туристов со всей планеты. Я уверена, что такие мероприятия помогают продвигать имидж региона и способствуют развитию туризма. Важно, чтобы власти тоже поддерживали инициативу и создавали условия для её дальнейшего развития.



### «Сильные проекты рождаются в сотрудничестве»

Генеральный директор ООО «МЦ-Иркутск» *Алёна Юсупова* говорит, что для нее Ольхон – это место силы, вдохновения, где каждый человек может прочувствовать мощь Байкала и масштаб души людей, которые здесь живут.

– Когда стало известно, что Olkhon Ice Fest в 2026 году может не состояться, нашей команде стало по-настоящему жаль, и мы предложили установить ледяной арт-объект от VOYAN, как самостоятельную точку притяжения, чтобы поддержать традицию. С этой инициативой мы обратились в представительство бренда, и она получила поддержку.

В основе философии VOYAN – гармония современных технологий и осознанного отношения к планете. Ледяная инсталляция на фоне Байкала стала символом этого подхода. Логотип бренда, вдохновлённый образом парящей птицы, с расправленными крыльями, олицетворяет свободу движения, силу природы и движение вперёд. В ледяном исполнении этот образ приобрёл особую глубину: это метафора баланса между технологиями и окружающим миром. Особые слова благодарности – организатору Olkhon Ice Fest Семёну Майору и мастеру Евгению Тимковичу, которые воплотили этот замысел. Искренне восхищаюсь тем, как идея обрела жизнь в руках человека.

С опытом понимаю всё больше: сильные проекты рождаются в сотрудничестве. Этот проект – именно о таком партнёрстве.



# «У Ольхона появились конкуренты»

## Эксперты туротрасли – о трендах зимнего сезона на Байкале

На Байкале в разгаре зимний туристический сезон. Каковы его особенности в этом году? Что ждут от него представители региональной индустрии гостеприимства? Какие тенденции в развитии отрасли отмечают? Об этом мы узнали из первых рук.

### Туристы забронировали все отели на зимнем Байкале

Байкал остается востребованным у туристов. В этом зимнем сезоне, по словам Евгении Николаевой, руководителя агентства по туризму Иркутской области, ожидается высокий туристический поток.

Рост интереса к Байкалу начал отмечаться еще в новогодние праздники: за этот период Иркутскую область посетили 42 тысячи туристов, для сравнения: в 2025 году – 39 тысяч.

– Загрузка отелей в новогодние праздники составляла 66% – это очень хороший показатель для этого периода, когда зимний сезон только начинает набирать обороты, – уточнила Евгения Николаева.

Но особой популярностью традиционно пользуются две череды выходных дней, связанные с празднованием Дня защитника Отечества и 8 Марта.

– Мы видим по бронированиям, что почти все отели заняты – свободных средств размещения почти нет, – отметила спикер.

Гости все чаще стали выбирать для ночлега не квартиры, как это было ранее, а гостиницы и отели: такие варианты отказываются для них наиболее удобными, комфортными, а иногда и выгодными.

### Остров Ольхон стал уступать популярность другим территориям

Как рассказал заместитель председателя Сибирской Байкальской ассоциации туризма Вадим Копылов, местные жители все чаще отправляются на отдых в альтернативные прибайкальские локации, например, в Большое Голоустное.

– Возможно, в пиковые даты эта тенденция незаметна, но если мы возьмем края сезона, то увидим, что Голоустное приобретает все большую популярность. На это влияет множество факторов: до Ольхона далеко, Листвянка приелась, а в Голоустное легко можно добраться, спектр развлечений в нем увеличивается, – подчеркнул Вадим.

Однако у гостей из других регионов и стран Ольхон остается обязательным к посещению.

– Мы много лет все вместе вкладывали силы в раскрутку бренда Ольхона и теперь пожинаем результат. Можно дополнять программу Листвянкой, Голоустным, Малым Морем, но, тем не менее, Ольхон – это бренд, который по своей популярности сравним с Байкалом в целом, – резюмировал Вадим Копылов.

### Конкуренция между регионами за зимний турпоток выросла

У Иркутской области на зимнем туристическом рынке появилось два серьезных конкурента – Республика Бурятия и Алтай.



Фото: И. Мерзляков

– Мы начали проигрывать Бурятии, начали серьезно проигрывать Алтаю, который запустил программу круглогодичного туризма, – рассказал Вадим Копылов.

По его словам, сейчас даже в популярные в Приангарье места все чаще гости стали ехать через Бурятию.

– Примерно половина брони на Ольхоне – это поток, который идет через бурятскую сторону. Сталкиваемся с такими случаями, что туристы начали приезжать в Улан-Удэ и оттуда перелетать в Приангарье – это по деньгам дешевле, чем лететь напрямую, – заметил зампреда СБАТ.

Он пояснил, что сейчас стоимость перелета с западной части страны в Улан-Удэ, заметно ниже, чем в Иркутск. Эта разница напрямую влияет на турпоток, существенно ограничивая его в Приангарье.

### Отдых на Байкале остается дорогим. Но не рекордно

По словам Вадима Копылова, рост цен на туры относительно прошлого зимнего сезона составил в среднем 10%, питание местами подорожало еще больше. В целом туродень на Байкале,

куда включены размещение, питание, трансфер, экскурсия, услуги гида, теперь стоит порядка 11 тысяч рублей.

– Факторов много: как общее повышение цен, так и обеление бизнеса, – пояснил Копылов.

Напомним, Иркутская область вошла в пилотный проект по легализации гостевых домов.

– Нелегальные гостевые дома раньше оказывали услуги, может быть, и дешевые, но не факт, что качественные. На них было много жалоб. Теперь они выходят в легальную зону, а это накладывает на них ряд требований, что сказывается на конечной стоимости услуг, – уточнил Вадим Копылов.

Он также упомянул экологическую, и логистическую нагрузку – мусор и жидкие бытовые отходы турбазам с побережья Байкала приходится вывозить на очистные более, чем за 100 километров.

Однако Байкал сегодня не самое дорогое направление в России. По словам зампреда СБАТ, в Алтайском крае стоимость туродня в этом зимнем сезоне гораздо выше.

– Только размещение в гостинице здесь обойдется примерно в 25-30 тысяч рублей за день. Мы уже не являемся чемпионами по ценам, – подчеркнул Вадим.

### Иностранцы возвращаются

Поток иностранных гостей в Иркутскую область растет. Активно регион посещают туристы из Китая. По данным Евгении Николаевой, за 2025 год из КНР в Иркутскую область приехали свыше 46 тысяч человек – для сравнения: в 2024 году было 29 тысяч.

В 4,4 раза за прошлый год вырос турпоток из Индии: 570 человек против 128 в 2024-м.

По словам Вадима Копылова, активный интерес к зимнему Байкалу проявляют и граждане Таиланда, которые с удовольствием приезжают в холодное время года посмотреть на лед – он является диковинкой для жителей страны вечного лета.

Появился спрос на байкальские туры среди жителей арабских стран – Саудовской Аравии, Кувейта, Объединенных Арабских Эмиратов. Однако это пока единичные поездки, хотя потенциал среди этой аудитории есть.

– Есть спрос, есть желание, но мы еще пока не дотягиваем по инфраструктуре. В первую очередь, это халяльное питание. Если в городе еще что-то можно найти, то в ольхонских степях сделать это сложно. Во-вторых, требуется переоборудование гостиничных номеров под запросы таких гостей, – пояснил Вадим Копылов.

### Региональные власти ужесточают контроль за перевозчиками и отелями

Две трагедии на льду Байкала, унесшие жизни туристов, подвигли региональные власти к усилению контроля как за перемещением местных жителей и гостей по льду, так и за работой перевозчиков и отелей.

Как прозвучало на встрече представителей областного правительства с местными предпринимателями, по поручению губернатора Иркутской области Игоря Кобзева сейчас разрабатываются поправки в законодательство, ужесточающие ответственность за выезд на лед вне официальных переправ.

Напомним, на Малом море официально действует только одна переправа – между материковой частью и островом Ольхон. В этом году из-за сложной ледовой обстановки ее открыли позднее обычного и перенесли – теперь она начинается от местности Халы (Хадарта) на материке и тянется до залива Иркутская Губа на острове.

До открытия ледовой дороги перевозку пассажиров, доставку топлива и медикаментов на остров осуществляли судами на воздушной подушке. А от туристов, которые на свой страх и риск отправились на Ольхон на собственных авто в обход запретов, губернатор потребовал оставить машины на острове до открытия ледовой переправы.

## РУСАЛ отремонтировал спортивный зал в Шелеховском лицее

Компания направила 6,3 миллиона рублей. В обновленном спортивном зале занимаются более 400 лицейцев Шелехова.

Инвестиции РУСАЛа позволили организовать в лицее комплексные работы: в зале полностью заменены системы освещения и отопления, уложено современное напольное покрытие, по-

крашены стены, отремонтированы и оборудованы раздевалки для учащихся и тренерская комната. Также установлены новые двери и баскетбольные щиты.



«Такие проекты – наш общий вклад в будущее. Поддержка социальной инфраструктуры на территориях ответственности является неотъемлемой частью Стратегии устойчивого развития компании», – отметил Артём Фоминых, директор Иркутского алюминиевого завода компании РУСАЛ.

Принципы ответственного отношения к обществу в РУСАЛе были заложены при основании компании Олегом Дерипаской, который неоднократно подчеркивал важность инвестиций в образование, спорт и создание комфортной среды для жизни. В первую очередь детей и молодежи.

«Спасибо РУСАЛу, компания всегда поддерживает социальные инициативы и является нашим надёжным партнером», – сказал Максим Модин, мэр Шелеховского района.

Напомним, по итогам 2025 года рейтинговое агентство «Эксперт РА» повысило ESG-рейтинг РУСАЛа до уровня ESG-АА, что означает очень высокий уровень реализации практик в области устойчивого развития. Эксперт оценил особое внимание компании к развитию городской среды в городах ответственности. К примеру, в прошлом году поддержку компании получили более 180 инфраструктурных проектов в сфере образования, науки, здравоохранения и культуры.

А в Шелехове только за минувший год при поддержке компании благоустроен сквер им. Майны Архиповой, проведены ремонтные работы в школе № 1, техникуме архитектуры и строительства и на других объектах.

## ВТБ нарастил долю участия в программе зонтичных поручительств Корпорации МСП

В 2025 году ВТБ предоставил предпринимателям около 61,8 млрд рублей финансирования под зонтичные поручительства Корпорации МСП. Доля участия ВТБ в программе выросла с 10% в 2024 году до 25% в 2025 году. Об этом рассказал член правления ВТБ Руслан Еременко.



«Зонтичные поручительства – это простой по условиям и надёжный механизм, который сегодня становится базовым инструментом доступа малого и среднего бизнеса к кредитованию. Существенная часть сделок приходит-

ся на ключевые для экономики отрасли – такие как производство пищевых продуктов, оборудования, разработка программного обеспечения, где особенно важны скорость принятия решений и минимальные требования к обеспечению. Мы видим, что этот инструмент всё активнее используется в новых программах льготного кредитования и фактически формирует стандарт поддержки СМБ как для бизнеса, так и для банков», – сообщил Руслан Еременко.

За год объем финансирования банком под зонтичные поручительства вырос на 28%, гарантийной поддержки – на 35%, достигнув 30 млрд рублей. Количество предпринимателей, получивших поддержку, увеличилось на 75% до 1215. Инструмент зонтичных поручительств позволяет предпринимателям получать финансирование при недостаточности или отсутствии залогового обеспечения,

ускоряет принятие кредитных решений и расширяет доступ к заемному финансированию.

В 2025 году объем финансирования, предоставленного ВТБ под зонтичные поручительства, составил четверть от всех зонтичных поручительств по России. В Сибирском федеральном округе – прирост объема финансирования стал рекордным – 59% (7,18 млрд рублей). Среди ведущих регионов лидером по приросту объема финансирования среди других стала Иркутская область (прирост в 2 раза, до 1,2 млрд рублей).

Наиболее активно бизнес привлекал средства ВТБ при помощи механизма зонтичных поручительств в таких сферах, как производство, туризм, инфраструктурные проекты, научно-техническая деятельность, информация и связь.

## ИНК поддерживает краеведческую экспедицию и географическую олимпиаду в Иркутской области

Иркутская нефтяная компания (ИНК) в 2026 году в рамках грантовых конкурсов окажет финансовую поддержку двум новым проектам, направленным на развитие образования и сохранение исторического наследия Иркутской области.

Всего в текущем году в грантовых конкурсах участвуют 32 проекта Иркутской области. В числе получателей поддержки – экспедиция «По следам первопроходцев: в поисках Хондинского ясака». Маршрут пройдет из Усть-Кута в Казачинско-Ленский район. Экспедиция направлена на изучение исторического наследия и популяризацию краеведения среди молодежи.

Также ИНК профинансирует проведение всероссийской студенческой открытой онлайн-олимпиады по географии, организатором которой выступает Педагогический институт Иркутского государственного университета (ИГУ). Проект нацелен на развитие образовательных инициатив и повышение интереса студентов к географическим исследованиям.

Напомним, в 2025 году при финансовом участии ИНК издавался эколого-географический вестник «Исток», и была создана экспозиция «Традиционное природопользование эвенков» в Ботаническом саду ИГУ. В лесной зоне сада оборудовали аутентичный переносной чум, изготовленный мастерами из Качугского района, установили малый и большой лабазы для хранения пушнины и продуктов, а также сакральный комплекс с птицами-духами на шестах. Экспозицию уже посетили более 8,5 тысячи человек.

ИНК активно поддерживает местные инициативы и проекты некоммерческих организаций в регионах своего присутствия. Компания с 2019 года ежегодно проводит грантовые конкурсы «Энергия родной земли» и «Район моей мечты». За это время было подано 362 заявки, реализовано более 110 социально значимых инициатив.



## Иркутский энергоколледж стал площадкой регионального этапа чемпионата «Профессионалы»

Иркутский энергетический колледж – стратегический партнер энергохолдинга Эн+ – выступил площадкой регионального этапа чемпионата «Профессионалы».



Состязания прошли по пяти направлениям, также состоялась деловая программа, включающая профориентационные мероприятия, встречи и круглые столы. Компания Эн+ выступила в роли индустриального партнера площадки.

«Профессионалы» – это всероссийские соревнования по компетенциям в различных отраслях экономики. Проект охватывает более миллиона участников из 89 регионов России. В нем принимают участие старшие школьники, студенты колледжей и молодые специалисты промышленных предприятий.

В Иркутской области чемпионат проходит на базе 40 образовательных организаций. В Иркутском энергоколледже провели соревнования по следующим компетенциям: «Интеллектуальные системы учёта электроэнергии», «Системы умного дома», «Обслуживание и ремонт оборудования релейной за-

щиты и автоматики» и «Цифровой электропривод».

В состав экспертной комиссии вошли сотрудники Эн+: во время соревнований представители компании оценивали навыки участников, а также присматривались к талантливым ребятам, которым в дальнейшем могут предложить стажировку или целевой договор.

Участие в чемпионате «Профессионалы» – одно из направлений давнего сотрудничества Иркутского энергетического колледжа и Эн+. В 2023 году компания присоединилась к масштабному федеральному проекту «Профессионалитет». Специалистов для Эн+ готовят учебные заведения в 12 кластерах, общая сумма инвестиций в которые превышает 400 млн рублей.

На базе Иркутского энергоколледжа компания, будучи опорным работодателем, развивает энергетический кластер, вкладываясь в его переоснащение и ремонт, а также в поддержку студентов.

«На сегодняшний день в Эн+ трудоустроены больше трёхсот тридцати выпускников Иркутского энергоколледжа, еще шестьдесят планируется привлечь в этом году. Выпускники Иркутского энергоколледжа, прошедшие целевую подготовку, ценятся нашими сотрудниками благодаря высокому уровню профессиональной подготовки. Качество образовательного процесса энергетиков очень важно, поскольку на наших предприятиях сложное оборудование и на сотрудниках лежит высокая ответственность», – подчеркивает Игорь Галанин, директор по организационному развитию и управлению персоналом Эн+.

Победители регионального отбора представят Иркутскую область на межрегиональных и федеральных этапах.

## Инструмент для хайпа или средство измерения?



В блогосфере появился новый тренд: блогеры, вооружившись портативными приборами, купленными в интернете, пытаются оценить качество топлива на АЗС, измерять октановое число. Своими выводами они охотно делятся с подписчиками. Просмотры и охваты блогов растут, водители теряют доверие к сетям, где заправлялись годами, а бизнес несет репутационные (и не только) потери. Что не так в подобной любительской экспертизе рассказала руководитель сети АЗС БРК Вероника Шородок.

### 1. Приборы с маркетплейсов на самом деле могут измерять октановое число?

Прибор, на показаниях которого блогеры делают свои выводы, это ОКТИС-2. Производитель позиционирует его как прибор для экспресс-анализа октанового числа бензина. Однако с точки зрения законодательства РФ и основ метрологии – это не более чем индикатор. Принцип его работы основан на измерении диэлектрической проницаемости топлива. Проще говоря, он определяет, насколько хорошо вещество пропускает электрический ток. Нюанс в том, что это свойство вещества или материала зависит от нескольких факторов. Например, от температуры бензина (подержал образец на холоде или, наоборот, на солнце, и показания прибора будут другими), химического состава конкретной партии, присутствия воды даже в следовых количествах. То самое октановое число лишь один из них.

В отличие от ОКТИС-2 профессиональные лабораторные комплексы, такие как газовые хроматографы или моторные установки УИТ-85 исключают влияние человеческого фактора и внешней среды. А официальные контрольные органы, анализируя качество топлива, используют не один метод, а несколько: моторный, газовую хроматографию, инфракрасную спектроскопию, – результаты которых сличаются между собой.

### 2. Какие правовые последствия у любительской экспертизы?

Защитники прибора ссылаются на публикацию в авторитетном журнале «За рулем». Действительно, в 2011 году издание тестировало устройство. Но важно читать первоисточники полностью, а не выдергивать цитаты. Эксперты журнала зафиксировали главное: погрешность ОКТИС-2 достигает 10 единиц. Причем как в плюс, так и в минус. Это колоссальная величина. Для сравнения: у профессиональных анализаторов – 0,2-0,3 единицы.

Профессиональное оборудование проходит регулярную поверку и внесено в Госреестр средств измерений. А ОКТИС-2 не калибруется должным образом и, что критически важно, отсутствует в реестре. Это значит, что его показания не имеют юридической силы. Суд, Роспотребнадзор или Росстандарт не примут такие данные как доказательство нарушения.

Иными словами, если такой прибор показывает октановое число 87 вместо реальных 95, обвинять АЗС в продаже некачественного топлива не просто несправедливо – это дискредитация бизнеса, подпадающая под ст. 152 ГК РФ о защите деловой репутации.

### 3. А вы сравнивали показания ОКТИС-2 и лабораторные результаты?

Сеть АЗС БРК предложила блогеру, который «анализировал» наш бензин с помощью такого прибора, проверить спорные образцы не кустарным методом, а в аккредитованной лаборатории – Иркутском ЦСМ. Результаты стандартизированных исследований подтвердили полное соответствие топлива требованиям Технического регламента Таможенного союза (ТР ТС 013/2011). Столкнувшись с опровержением своих выводов, блогер растерялся и сообщил своим подписчикам, что теперь сам не знает, каким данным следует доверять. Тем не менее, его заявления о «разоблачении» успели привлечь внимание аудитории. Остается надеяться, что больше таких экспериментов с его стороны не будет.

Сеть БРК, как и другие серьезные игроки топливного рынка, работает по прозрачной схеме: топливо покупается через торги на Санкт-Петербургской товарно-сырьевой бирже, поставки напрямую от гигантов индустрии («Газпром нефть», «Роснефть»), наличие паспортов качества на каждую партию. Система ежедневного входного контроля на собственных лабораторных комплексах исключает риск реализации некачественного продукта. И если бы топливо не соответствовало нормам, мы бы уже столкнулись с валом жалоб от водителей – а их нет.

А увидеть заключение Иркутского ЦСМ можно на нашем сайте. Мы заботимся о наших потребителях и придерживаемся политики максимальной открытости.



ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ  
НА САЙТЕ [НАШ.ДОМ.РФ](http://НАШ.ДОМ.РФ)



САЛЮТ  
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

# ИРКУТСК КАК НА ЛАДДОНИ

ПАНОРАМНЫЙ ВИД НА АНГАРУ  
ИЗ ЛЮБОЙ КВАРТИРЫ

ПЕШИЙ ДОСТУП К ОСТРОВУ КОННЫЙ

ЗАКРЫТАЯ ТЕРРИТОРИЯ  
С КРУГЛОСУТОЧНЫМ ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕМ

ФИТНЕС ЗОНА, ДЕТСКИЕ ИГРОВЫЕ  
КОМНАТЫ И КОЛЯСОЧНЫЕ

ВЫСОКИЕ ПОТОЛКИ ДО 5,4 МЕТРА

КЛАСС ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ А++

+7 (3952) 70-32-32

