

газета

дело

АПРЕЛЬ, 2026 | № 3(165)

недвижимость | ЖК «Салют» набирает высоту и темп

3

девелопмент | Роман Мацинский: как «ВЕКТОР премиум-квартал» меняет представление о возможном

6



банки | Александра Макарова, ВТБ: «Вкладчики рассматривают длинные депозиты»

8



Банк ДОМ.РФ – о стратегии в Сибири

Алексей Кузнецов
управляющий директор Сибирского
регионального центра Банка ДОМ.РФ

| 2

5 | **ИНВЕСТИЦИИ**
Ольга Глызина – о принципах владельцев крупных капиталов

12 | **БИЗНЕС**
Ребрендинг для «Мари»

22 | **ГОРОД БУДУЩЕГО**
Как учесть запросы новых поколений?

Банк ДОМ.РФ: Сибирь – один из ключевых регионов присутствия

Алексей Кузнецов – о тенденциях и перспективах строительной отрасли и стратегии банка в СФО

Сибирский рынок жилья проходит этап адаптации к новым экономическим условиям: меняется структура спроса, трансформируются подходы девелоперов и растет роль финансовых инструментов. О ключевых тенденциях и перспективах отрасли в интервью Газете Дело рассказал Алексей Кузнецов, управляющий директор Сибирского регионального центра Банка ДОМ.РФ.

«СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ СИБИРИ СОХРАНЯЕТ УСТОЙЧИВОСТЬ»

Вы работаете со всеми регионами СФО. Как бы вы оценили текущую ситуацию в строительной отрасли округа? Что происходит со спросом и продажами, с запуском новых проектов? Какие ключевые вызовы сегодня стоят перед девелоперами?

– Строительная отрасль Сибиря в целом демонстрирует устойчивость и сохраняет темпы развития. За последние три года объем строящегося многоквартирного жилья в округе остается практически на одном уровне: 8,7 млн кв. м в 2023 году, 9 млн – в 2024-м и 8,8 млн кв. м по итогам прошлого года. Схожая динамика наблюдается и по вводу жилья – показатель колеблется в диапазоне 9,9–10,3 млн кв. м.

При этом меняется структура рынка. В 2025 году ввод многоквартирного жилья снизился на 12% – до 3,8 млн кв. м, тогда как сегмент ИЖС, наоборот, вырос на 16% и достиг 6,5 млн кв. м. Это отражает более широкие структурные изменения в отрасли.

С точки зрения спроса в СФО прошедший год был более сдержанным, чем в среднем по стране. Продажи по ДДУ составили 1,96 млн кв. м (–2,5% год к году), однако в денежном выражении рынок вырос до 285,2 млрд рублей (+8%). Это говорит о сохранении потребности в улучшении жилищных условий.

После пикового 2023 года запуск новых проектов вышел на плато. В 2025 году в округе было запущено 3,6 млн кв. м жилья – всего на 2% меньше, чем годом ранее. Девелоперы адаптируются к более сдержанному спросу, на который влияют высокая ключевая ставка и изменение параметров льготных программ.

Главный вызов для застройщиков сегодня – удержание темпов продаж по текущим проектам и точное попадание в запрос покупателя при запуске новых. Спрос становится более избирательным, а значит, требования к продукту растут.



Алексей Кузнецов

Фото предоставлено компанией

«ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ СПРОСА НА ЖИЛЬЕ В СФО СОХРАНЯЮТСЯ»

Какую долю занимает Иркутская область в общем объеме выдачи ипотеки в СФО? Ждать ли оживления спроса на рыночную ипотеку в связи со снижением ключевой ставки?

– По итогам прошлого года мы видим, что доля Иркутска в общем объеме выдачи ипотеки в СФО составила 24%, а в январе-феврале 2026 года – 30%.

Основным драйвером ипотечных выдач в 2025 году в Банке ДОМ.РФ были, конечно, льготные программы: доля семейной ипотеки в СФО составила 99,4%, доля ИТ-ипотеки – 0,5%. В начале 2026 года ситуация в целом не изменилась: в январе-феврале 2026-го доля

семейной ипотеки в структуре выдачи в СФО составила 98,3%, ИТ-ипотеки 1,7%. Рыночные ставки все еще остаются высокими, спрос растет очень осторожно, хотя первые признаки интереса мы уже видим.

Ждать ли оживления в сегменте МКД на фоне снижения ключевой ставки? Как быстро рынок реагирует на изменение макроэкономических условий?

– Мы ожидаем, что рынок будет восстанавливаться постепенно, без резких скачков. У отрасли действительно есть определенная инерция: решения о запуске проектов принимаются заранее, с учетом текущей конъюнктуры, поэтому эффект от изменения макроэкономических условий проявляется не сразу.

При этом фундаментальные факторы спроса в СФО сохраняются. Это, прежде всего, потребность в улучшении жилищных условий. Округ занимает лишь 6-е место в стране по обеспеченности жильем – 28,1 кв. м на человека при среднем по России 29,4 кв. м. Кроме того, важную роль играет экономика проектов.

Сколько проектов МКД Банк ДОМ.РФ сегодня финансирует в СФО и, в частности, в Иркутске?

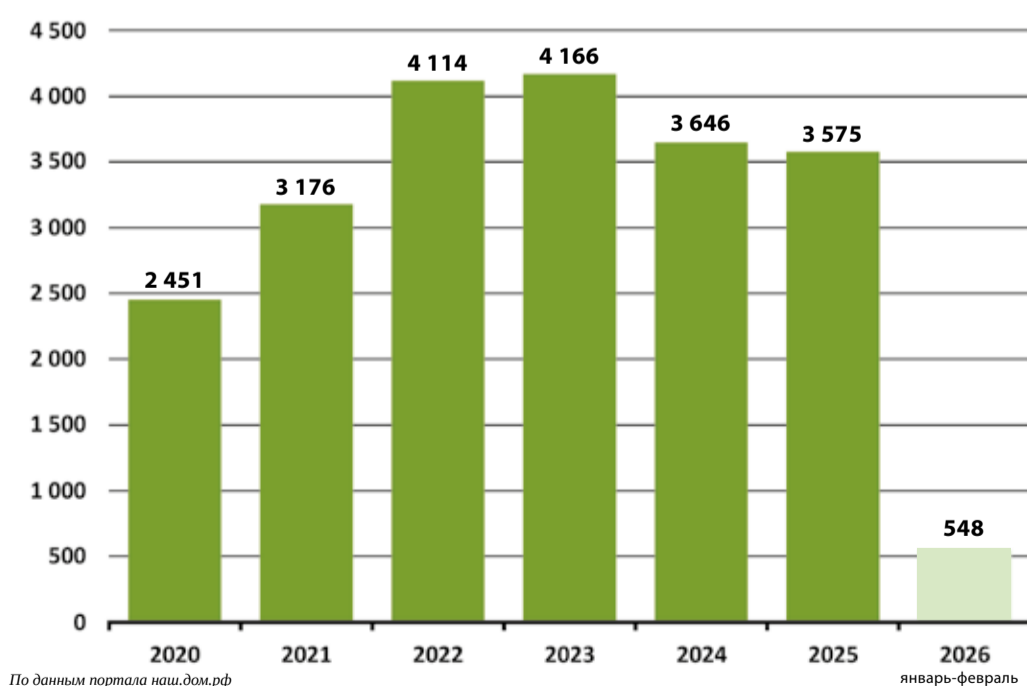
– Для Банка ДОМ.РФ Сибирь – один из ключевых регионов присутствия. Мы здесь работаем системно и видим устойчивый спрос на финансирование проектов.

Сегодня в нашем портфеле в СФО – 79 проектов с общим лимитом 452 млрд рублей и суммарной площадью 6,8 млн кв. м. В Иркутске пока 3 проекта (ЖК «Авиатор», ЖК «Возрождение» и ЖК «Салют» – ред.) на 425,5 тыс. кв. м с лимитом 32,4 млрд рублей, но регион для нас интересный, и мы рассчитываем постепенно наращивать присутствие.

В Иркутске уже более года работает офис Банка ДОМ.РФ, где доступно обслуживание как физических, так и юридических лиц. Это позволяет нам быть ближе к клиентам и оперативно сопровождать проекты на всех этапах реализации.

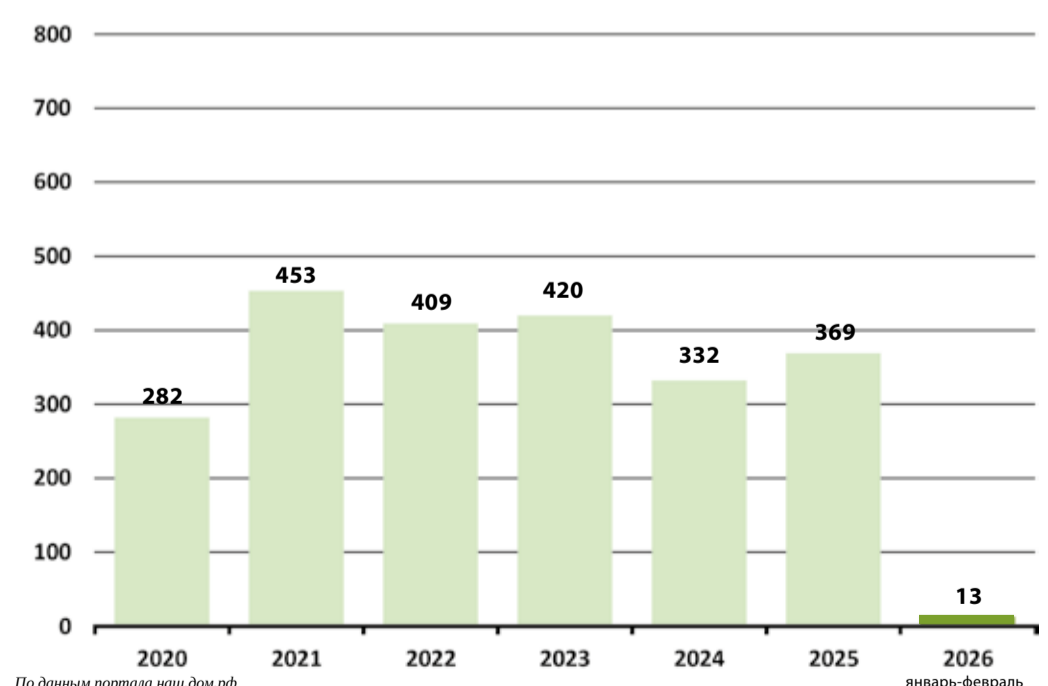
Продолжение на стр. 5

Запуск новых домов в СФО (тыс. м²)



По данным портала наш.дом.рф

Запуск новых домов в Иркутской области (тыс. м²)



По данным портала наш.дом.рф

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ,
РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 16+

газета

дело

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

Главный редактор:
Дементьева Е.В.

Выпускающий редактор:
Понамарева Н.Ю.
Цена свободная.

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

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

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

E-mail: delo@sia.ru

WEB-сайт: www.sia.ru/delo

Набрано и сверстано в компьютерном центре ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС» №3 (165)
Дата выхода в свет: 03.04.2026 г.
Отпечатано в «Облформпечать – Международный департамент».
Адрес типографии: 664003, Иркутская область, г. Иркутск, ул. Сухэ-Батора, д. 18.
Заказ №3. Тираж 4000 экз.

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

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

«Салют» набирает высоту и темп

Строительство жилищного комплекса вошло в активную фазу

«На площадке вовсю кипит жизнь – льют монолит, кладут перегородки», – рассказала исполнительный директор ООО «СЗ СК «Родные берега» Ирина Смирнова. О том, что должно быть сделано в этом году, и какие планы намечены на будущий, она пояснила нашему изданию.

По словам Ирины Смирновой, на объект с началом активного строительного сезона вышли бригады подрядчиков. В общей сложности на стройке сегодня работают 85 человек, на пике их будет около 120.

– Пока было холодно, мы вели работы на двух подземных этажах, где будут располагаться парковка и кладовые – там шла укладка кирпича, – уточнила она. – С середины марта, как только позволила погода, мы приступили и к монолитным работам.

Объемы впечатляют: только на паркинге рабочие уложили 2 000 кв. м перегородок и 100 куб. м стен. В апреле строители перейдут на верхние уровни, приступят к кладке перегородок в блок-секциях.

На текущий момент возведено 12 этажей в одной блок-секции и 10 – в другой. Напомним, ЖК «Салют» – это две жилые «башни» по 19 надземных этажей каждая и пятиэтажный административный центр.



К концу июля девелопер планирует завершить монолитные работы в жилых блок-секциях, а в сентябре – закончить отливку административного центра, подпорных стен и лестниц – элементов благоустройства, в том числе лестницы, которая будет спускаться к Ангаре.

– За лето и осень мы должны закончить вертикальную планировку и про-

кладку всех инженерных сетей в земле для того, чтобы в следующем году мы смогли заняться благоустройством прилегающей территории, – пояснила Ирина Смирнова.

В этом же году начнется облицовка фасадов: девелопер отказался от привычных уже вентилируемых панелей, сделав выбор в пользу вечно актуальной классики – облицовочного кирпича.

– Такие фасады – вне времени, они всегда будут уместны, интересны, гармоничны, – убеждена Ирина. – «Салют» будет достойным украшением набережной.

В зимний сезон 2026-2027 годов компания займется внутренними работами: обустройством парковки, черновой отделкой подземных этажей, монтажом инженерных систем. А на 2027 год намечены прокладка инженерных систем в надземной части, завершение фасадных работ, благоустройства и чистовые отделочные работы.

«Панорама Ангары открывается уже из окон второго этажа!»

Михаил Татарников – о том, почему покупатели выбирают квартиры в ЖК «Салют»

В марте делегация Сибирского регионального центра банка ДОМ.РФ побывала на строительных площадках иркутских девелоперов, пользующихся проектным финансированием банка. Одним из проектов, реализацию которого оценили представители банка, стал ЖК «Салют». Газета Дело со своей стороны поинтересовалась у коммерческого директора ООО «СЗ СК «Родные берега» Михаила Татарникова, как продвигается проект, насколько оцутим интерес покупателей к недвижимости в ЖК «Салют» и за что иркутяне (и не только они) выбирают квартиры в этом жилом комплексе.



Михаил, продажи квартир в ЖК «Салют» возобновились в декабре этого года – чувствуете ли интерес со стороны рынка?

Мы отмечаем значительный интерес со стороны иркутян и жителей других городов к ЖК «Салют». Люди прекрасно понимают все конкурентные преимущества нашего проекта и делают выбор в его пользу.

В первую очередь их привлекает локация. Не так много мест в Иркутске, где сразу сочетаются и первая линия берега Ангары, и развитая инфраструктура – в пешей доступности есть и школы, и садики, и кинотеатр, и медицинские центры, и ТРЦ. До всех крупных транс-

портных магистралей рукой подать, и при этом район сохранил камерность – здесь очень тихо.

Покупатели отдадут должное и удобным планировкам, благоустроенной территории (напомню, она стала заметно больше, так как мы присоединили к первоначальному участку еще один), а также наличию парковок и кладовых. Продажи идут опережающими темпами, причём не только квартир, но и кладовых, и машиномест, хотя парковочные места мы решили без квартир не продавать.

Безусловно, покупателям внушает доверие и более чем 20-летний опыт работы самой компании-застройщика.

И конечно, важным аргументом в пользу покупки квартиры в ЖК «Салют» становятся потрясающие виды на Иркутск и водную гладь. Благодаря тому, что наш жилой комплекс расположен на возвышенности, примерно на 50 метров выше уровня реки, панорама Ангары и Иркутска открывается уже из окон квартир второго этажа.

А можно ли уже сегодня приобрести видовые квартиры или самые интересные лоты, как это принято у девелоперов, вы прибегаете на финал стройки?

Необычность «Салюта» в том, что вид на Ангару есть в каждой квартире.

Это возможно благодаря особому расположению домов на участке – они слегка развернуты относительно набережной, и продуманной нарезке квартир. Поэтому нам нет необходимости придерживать лоты.

Реализация полностью на вашем отделе продаж? Или вы работаете с разными каналами?

Приобрести квартиру можно непосредственно через отдел продаж компании – наши сотрудники готовы полностью сопровождать сделку, начиная с первого звонка покупателя и заканчивая регистрацией объекта недвижимости в Росреестре, подсказать, на какие льготы и преференции может претендовать клиент.

Звоните или заказывайте обратный звонок через наш сайт, на котором, кстати, размещена не только вся информация о жилом комплексе, но и фотографии видов, сделанные с разных этажей строящегося ЖК – подобная картина может открываться и из вашего окна.

Кроме того, сотрудничество с электронными площадками позволяет нам проводить дистанционные сделки с клиентами из любой точки страны.

Активно работаем и с агентствами недвижимости, и с независимыми риелторами – для них у нас есть особые предложения.

Какие есть инструменты для покупки квартиры в ЖК «Салют»?*

1. Семейная ипотека

По словам Михаила Татарникова, этот инструмент на сегодняшний день остается крайне популярным:

«Мы можем пригласить сотрудника банка непосредственно в наш офис, чтобы потенциальные покупатели могли задать все волнующие их вопросы. Основной наш партнер по ипотечным программам банк ДОМ.РФ. Кроме того, недавно ЖК прошел аккредитацию Сбера и теперь семейная ипотека доступна и в этом банке».

2. Рассрочка на время строительства

Рассрочка от застройщика будет интересна, например, тем, кто планирует продать прежнее жилье, чтобы купить новую квартиру, но желает зафиксировать стоимость квадратного метра в моменте. Или ждет завершения депозита. «Условия могут быть разные – от ежемесячных плате-

жей, до внесения стоимости квартиры равными долями – мы готовы это обсуждать непосредственно с клиентом», – уточняет коммерческий директор ООО «СЗ СК «Родные берега».

3. Субсидирование ипотечной ставки от застройщика на период строительства

Этот инструмент, по замечанию Михаила Татарникова, становится интересным в свете поступательного снижения ключевой ставки:

«Сегодня покупатель может обратиться за рыночной ипотекой, часть ставки ему будет компенсировать застройщик, пока идет стройка. А ближе к ее финалу заемщик сможет перекредитоваться под более низкий процент в банке».

* Оценивайте свои финансовые возможности и риски
Застройщик: ООО СЗ СК «Родные берега». Проектные декларации на сайте наш.дом.рф



САЛЮТ

ул. Семёна Лагоды, 4/4 (отдел продаж)

+7 (914) 914-23-92

salut-towers.ru

salut-towers.ru





Фото: Е. Дементьева

Продолжение. Начало на стр. 2

В том числе в вашем портфеле ЖК «Салют», по которому ранее возникли сложности. В каком он сейчас статусе?

– Все верно, ЖК «Салют» – среди иркутских проектов, которые мы финансируем. Лимит по нему 2,89 млрд рублей.

Действительно, на определенном этапе у девелопера были сложности, связанные с параметрами застройки. Для их решения был приобретен дополнительный земельный участок, что позволило привести проект в соответствие с нормативными требованиями. В декабре 2025 года застройщик получил новое разрешение на строительство.

На сегодняшний день строительство идет активно: по первой блок-секции возведено 10 надземных этажей, по второй — выполнены подземные уровни, по третьей — построено 12 этажей, продолжаются монолитные и кладочные работы.

Проект финансово стабилен, продажи продолжают, застройщик нацелен на выполнение обязательств и ввод объекта в ранее заявленные сроки.

«ДВЕ ТРЕТИ ДЕВЕЛОПЕРОВ СЧИТАЮТ ПРОЕКТЫ КРТ ПЕРСПЕКТИВНЫМИ»

ДОМ.РФ – один из немногих банков, который занимается финансированием проектов КРТ. Однако сегодня со стороны девелоперов раздается опасения, что этот механизм превращается в «социальный оброк» для строителей – муниципалитеты пытаются переложить на застройщиков развитие социальной инфраструктуры. Где, на ваш взгляд, граница между социальными обязательствами застройщика и рисками для экономики проекта?

– Ключевой момент здесь – баланс. Если объем обязательств, связанных с инфраструктурой, не соотношен с экономикой проекта, это действительно может создавать риски для его реализации. Поэтому крайне важна качественная проработка на ранней стадии – как концепции, так и финансовой модели. На наш взгляд, вопрос КРТ в первую очередь не в объеме обязательств,

а в качестве подготовки проекта: при корректно просчитанной экономике такие проекты остаются устойчивыми и реализуемыми.

При этом сам механизм КРТ позволяет не просто строить жилье, а формировать полноценную городскую среду с необходимой социальной, транспортной и инженерной инфраструктурой. В результате выигрывают все стороны – жители получают более качественную среду и жилье, регионы – комплексное развитие, а девелоперы – более устойчивый и востребованный продукт.

Как вы оцениваете развитие механизма КРТ? Насколько это перспективный инструмент?

– Мы рассматриваем проекты комплексного развития территорий как одно из ключевых направлений развития отрасли. По нашим оценкам, порядка двух третей девелоперов считают такие проекты наиболее перспективными на горизонте ближайших трех лет. Это объяснимо: КРТ позволяет комплексно решать вопросы обеспечения территорий необходимой инфраструктурой.

Сегодня около трети нашего портфеля уже составляют проекты КРТ. Их совокупный градостроительный потенциал достигает 18 млн кв. м, а общий лимит финансирования – порядка 2

оном. Этот инструмент был запущен в пилотном режиме и сейчас масштабируется.

Отдельно отмечу, что и сам механизм КРТ продолжает развиваться. Банк участвует в профильных рабочих группах вместе с представителями отрасли и органов власти, и эта совместная работа направлена на то, чтобы сделать такие проекты более сбалансированными и реализуемыми.

В Иркутской области на текущий момент проектов КРТ в нашем портфеле нет, однако мы рассматриваем регион как перспективный и готовы расширять географию наших проектов.

«ДОЛЯ ИЖС С ЭКСРОУ БУДЕТ ТОЛЬКО РАСТИ»

Наблюдаете ли вы изменение рынка ИЖС после требований, введенных 1 марта 2025 года? Как они могут повлиять на развитие этого сегмента рынка недвижимости?

– Безусловно, мы видим структурные изменения в сегменте индивидуального жилищного строительства после вступления в силу с 1 марта 2025 года федерального закона, который предусматривает переход ИЖС на использование счетов эскроу.

Этот важный шаг повысил доверие покупателей к сегменту ИЖС, так как теперь их средства

защищены и будут доступны подрядчику только после окончания строительства. Сегодня люди чаще выбирают покупку земли с подрядом. Мы видим рост числа подрядчиков, открывающих в нашем банке кредитные линии для строительства индивидуальных домов с эскроу.

По итогам 2025 года было построено более 1 млн кв. м индивидуального жилья с эскроу, и мы прогнозируем, что его доля будет только расти. Это будет влиять на повышение «прозрачности» этого рынка, потому что подрядные организации начинают работать «в белую» – это необходимое требование банков для одобрения кредита.

Отмечу, что мы не просто выдаем кредиты подрядчикам, но и осознаем свой вклад в развитие рынка ИЖС в целом. Мы регулярно проводим стратегические сессии с клиентами в разных регионах, не только слушаем, но и слышим, что говорят участники рынка. Дорабатываем наши продукты, например, внедрили сервис «Мобильный оценщик», когда поняли такую потребность рынка. При необходимости специалисты проводят оценку завершенного теплого контура, фотографируют, фиксируют и направляют акт о завершенном доме.

Как на фоне других сибирских регионов смотрится Иркутская область? Какую долю занимает в выдаче ипотеки на ИЖС?

– В Иркутской области индивидуальное строительство с эскроу также активно развивается. В целом в Сибирском федеральном округе Банк ДОМ.РФ предоставил финансирование подрядчикам на сумму 3,7 млрд рублей, в том числе в Иркутской области – более 300 млн рублей. В прошлом месяце мы открыли дополнительный офис в Иркутске – ожидаем новых клиентов, роста объемов кредитования и строительства.

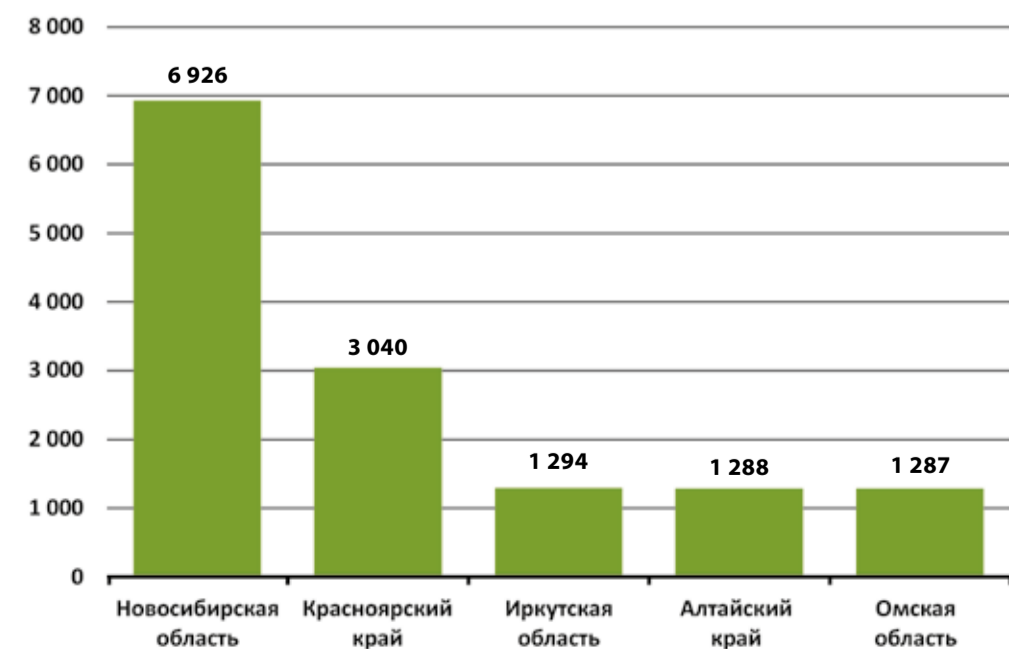
Доля Сибирского федерального округа в общем объеме выдачи ипотеки на ИЖС в Банке ДОМ.РФ составила почти 10%. Иркутская область в 2025 году была лидером среди регионов СФО по объему выдачи ипотеки на ИЖС. Ее доля составила 42%.

Фундаментальные факторы спроса в СФО сохраняются. Это, прежде всего, потребность в улучшении жилищных условий. Округ занимает шестое место в стране по обеспеченности жильем – 28,1 кв. м на человека при среднем по России 29,4 кв. м.

трлн рублей. При этом мы видим, что интерес к таким проектам растет: увеличивается объем выставленных на торги площадок, хотя реализация пока остается ограниченной – это во многом связано с качеством подготовки самих проектов.

Со своей стороны мы начали оказывать девелоперам консультационную поддержку при подготовке проектов КРТ: от анализа градостроительных ограничений и подготовки архитектурных решений до формирования финансовой модели и сопровождения взаимодействия с реги-

ТОП-5 регионов СФО по объему текущего строительства (тыс. м²)



По данным портала наш.дом.рф

«НАША ЗАДАЧА – СДЕЛАТЬ ЗЕЛЕННЫЕ ОБЛИГАЦИИ И КРЕДИТЫ ПОНЯТНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ»

Недавно Банк ДОМ.РФ выступил организатором, агентом по размещению и консультантом дебитного выпуска биржевых зеленых облигаций девелопера ГК «Пионер». Насколько опыт размещения «зеленых» облигаций может быть тиражирован, в том числе в регионах? Готовы ли к таким инструментам региональные девелоперы и какую роль здесь играет банк?

– Опыт привлечения средств через зеленые облигации вполне может масштабироваться, в том числе в регионах – при условии, что у застройщика есть проекты с высоким классом энергоэффективности (А+ и А++).

Мы готовы сопровождать застройщика на всех этапах: помогаем подготовить концепцию, отобрать проекты, посчитать экологический эффект, оформить документы и пройти внешнюю верификацию.

Многие региональные девелоперы уделяют внимание строительству энергоэффективных домов – в современных реалиях это не только инструмент маркетинга, но и реальное улучшение качества жизни жителей в городе. Такие решения позволяют снизить коммунальные платежи для жителей и повысить эффективность использования электрической и тепловой энергии. По данным ЕИСЖС, уже сегодня в регионах вводится значительный объем жилья с классом энергоэффективности А+ и А++ – более 4 млн кв. м за 2025 год. Это значит, что часть застройщиков уже может выходить на рынок зеленых облигаций, а для еще большего числа доступны зеленые кредиты.

Мы видим свою задачу в том, чтобы этот инструмент стал для застройщиков понятным и рабочим и чтобы зеленые облигации и кредиты постепенно вошли в стандартную практику финансирования.

«Зеленые» облигации – это отдельный финансовый инструмент или в большей степени маркетинговая история?

Это полноценный финансовый инструмент, но с дополнительными требованиями и эффектами. По сути, это те же облигации, но с целевым назначением – деньги направляются на конкретные экологические проекты. При этом инвесторам раскрывается не только финансовая информация, но и экологический эффект проекта.

В конце 2025 года полноценно заработало стимулирующее регулирование Банка России – оно предполагает снижение нагрузки на капитал для банков, приобретающих себе на баланс зеленые облигации и выдающих зеленые кредиты на финансирование приоритетных зеленых проектов. С появлением регуляторных стимулов зеленые облигации становятся гораздо более привлекательным инструментом размещения средств, чем обычные облигации, для одной из крупнейших категорий инвесторов – банков. Как это повлияет на стоимость заимствований, станет понятно по мере развития рынка.

ВАЖНО

Какова стратегия банка в СФО? Планируете ли увеличивать свою долю как ипотечного рынка в нашем регионе, так и рынка проектного финансирования?

– Банк ДОМ.РФ планирует увеличивать свою долю на ипотечном рынке, включая регионы Сибири. Мы делаем ставку на цифровизацию, проектное финансирование застройщиков и развитие льготных ипотечных программ для расширения своего присутствия.

В части проектного финансирования фокус на повышении качества подготовки проектов и расширении круга девелоперов, готовых работать с этим инструментом. Мы видим, что спрос на него в регионе сохраняется, и во многом он зависит от того, насколько проработана финансовая модель и сбалансированы параметры проекта.

Со своей стороны мы усиливаем работу с девелоперами на ранних стадиях, в том числе через консультационную поддержку при структурировании проектов. Это позволяет повышать их устойчивость и, как следствие, создавать базу для дальнейшего роста портфеля проектного финансирования в СФО.

Как инвестируют состоятельные россияне

Ольга Глызина – о предпочтениях и принципах владельцев крупных капиталов и уроках, которые можно из них извлечь

Российский инвестиционный ландшафт в последние годы заметно изменился. Капитал, который раньше свободно перемещался между странами и юрисдикциями, в значительной степени остался внутри России и сформировал новую структуру спроса. В центре этих изменений оказались состоятельные инвесторы – в профессиональной среде их называют «хайнетами». О том, как изменились их инвестиционные предпочтения, и о том, какие уроки можно извлечь, наблюдая за их стратегиями, нашему изданию рассказала исполнительный директор УК «Альфа-Капитал» в Иркутске Ольга Глызина.

КТО ТАКИЕ «ХАЙНЕТЫ»?

Российский рынок ценных бумаг сегодня – это рынок частного инвестора. К концу 2025 года их общее число превысило 40 млн человек, а на долю физлиц пришлось более 70% объёма торгов акциями. Львиную долю этого объёма обеспечивают именно обладатели крупных состояний.

– Состоятельные инвесторы, или, как их еще называют, «хайне́ты», – это люди с капиталом от 1 млн долларов. По данным международных аналитических агентств, в России их насчитывается более 400 тысяч. И их влияние на фондовый рынок трудно переоценить. Причем дело не только в размере капитала: они во многом задают поведенческую модель для всего рынка, – поясняет Ольга Глызина.

ЧТО В ПОРТФЕЛЕ У СОСТОЯТЕЛЬНОГО ИНВЕСТОРА?

До 2022 года основную долю (свыше 80%) портфелей состоятельных российских инвесторов занимали валютные облигации, главным образом номинированные в долларах. Остальное приходилось на акции и структурные продукты. Такой подход был продиктован желанием сохранить капитал при минимальной волатильности.

– Однако сегодня доллар утратил статус базовой валюты портфеля, а отношение к рублевым инструментам заметно изменилось. Состоятельные инвесторы перестали считать их временным прибежищем и начали рассматривать как полноценный источник доходности, – констатирует Ольга. – Консервативная стратегия сменилась более сбалансированной: доля акций выросла, в портфелях появились альтернативные и венчурные активы, а также инвестиции в недвижимость.

С ЧЕМ ВЛАДЕЛЬЦЫ КРУПНЫХ КАПИТАЛОВ ВОШЛИ В 2026 ГОД?

К концу 2025 года инвестиционные стратегии состоятельных российских инвесторов, по данным аналитиков «Альфа Капитал», оставались довольно сдержанными по уровню риска.

– Основную долю портфелей занимали облигации (около 43%). Доля денежных средств выросла до 38% – инвесторы явно ожидали, что высокие ставки продержатся дольше. Акции занимали примерно 10% портфеля и концентрировались в секторах, ориентированных на внутренние рынки: IT, потребительский и финансовый. Интерес к



Ольга Глызина

Фото предоставлено пресс-службой УК «Альфа-Капитал»

рисков и крепкого рубля. На альтернативные инвестиции приходилось 8%, на товарные активы – 2%, – указывает Ольга Глызина.

«НАВИГАТОР СОСТОЯНИЯ» – ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ И ВЫВОДОВ

Следить за трендами и изменениями в портфелях состоятельных россиян помогает «Навигатор благосостояния», указывают в «Альфа Капитал», – ежеквартальный аналитический инструмент, основанный на обезличенных данных состоятельных инвесторов.

– Такие инвесторы часто принимают более взвешенные решения и готовы действовать против об-

щего настроения, следуя собственной стратегии. Поэтому их поведение становится важным индикатором для рынка. А «Навигатор благосостояния» позволяет точнее понимать настроения инвесторов, формирующих долгосрочный спрос, – уточняет Ольга Глызина.

Так, главный вывод последних лет: прежние привычные инструменты больше не гарантируют сохранности капитала. Теперь устойчивость портфеля определяется в большей степени качественной диверсификацией.

– В конечном счёте успех состоятельных клиентов строится не на умении предсказывать будущее. Его основа – дисциплина, меньшая зависимость от новостного шума и понимание простой истины: доходность на фондовом рынке создаётся не точным выбором момента, а временем, которое капитал находится в выбранных инструментах. Это и отличает инвестора, который системно наращивает капитал, от того, кто пытается поймать рыночные минимумы и максимумы, ориентируясь на каждую новость, – резюмирует Ольга Глызина.

6 принципов состоятельных инвесторов, которые пригодятся всем остальным

1. ОСОЗНАННЫЙ РИСК

Медиа среда создаёт иллюзию, что нужно постоянно что-то делать: покупать, продавать, переключаться. Однако успешные инвестиции строятся на заранее продуманной стратегии, а не на импульсивной реакции на заголовки.

2. ДЛИННЫЙ ГОРИЗОНТ

Состоятельные инвесторы используют фондовый рынок как инструмент долгосрочного управления капиталом, вкладывая только те средства, которые не понадобятся в ближайшее время. Короткий горизонт усиливает стресс и провоцирует ошибки.

3. ТЕХНОЛОГИИ КАК ПОМОЩНИК, А НЕ ЗАМЕНА ЭКСПЕРТИЗЕ

Интерес к ИИ не означает отказа от профессионального подхода. Искусственный интеллект ускоряет анализ данных, но не заменяет человека с фундаментальными знаниями и опытом.

4. ШИРОКИЙ ВЗГЛЯД НА ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ

Рынок движется не только отчётами компаний. Заявления регуляторов, политиков и крупных игроков могут влиять на котировки сильнее, чем квартальные результаты. Акции как класс активов в долгосрочной перспективе исторически опережают инфляцию и валюту, но этот эффект проявляется со временем. Мышление состоятельных инвесторов строится вокруг циклов, а не вокруг единичных новостей.

5. ОСТОРОЖНАЯ ОЦЕНКА СВОИХ УСПЕХОВ

Удачный вход в сделку состоятельные инвесторы не воспринимают как доказательство исключительного мастерства. Они понимают, что рынок сложнее, чем кажется после нескольких успешных сделок.

6. ПОСТОЯННОЕ ПРИСУТСТВИЕ НА РЫНКЕ

Для состоятельных людей инвестирование – это не спекуляция. Международные исследования показывают: инвестор, который пропустил всего десять лучших торговых дней за 20 лет, получил среднегодовую доходность 5,33% вместо 9,52% при стратегии «купи и держи». Предсказать эти дни невозможно. Более того, значительная их часть приходится на период сразу после самых глубоких падений. А попытки уйти в наличные средства в стремлении переждать турбулентность чаще всего приводят к упущенной прибыли.

Успех состоятельных клиентов строится не на умении предсказывать будущее. Его основа – дисциплина, меньшая зависимость от новостного шума и понимание простой истины: доходность на фондовом рынке создаётся не точным выбором момента, а временем, которое капитал находится в выбранных инструментах

сырьевым и нефтегазовым компаниям оставался ограниченным на фоне санкционных

«Мы мыслим визионерски – на десятилетия вперед»

Роман Мацинский – о том, как «ВЕКТОР премиум-квартал» трансформирует представление о возможном

«Мы – визионеры. В своем проекте «ВЕКТОР премиум-квартал» мы создаем будущее уже сейчас, меняя представление иркутян о возможном», – заявляет Роман Мацинский, основатель проекта, первые секции которого уже поднялись в Октябрьском районе Иркутска. О том, как девелопер увидел за старыми деревянными фасадами перспективы нового центра притяжения, из чего складывается премиальный сервис для будущих резидентов и почему этот опыт сложно повторить, он рассказал нашему изданию.

«ХОТИМ ДОВЕСТИ ПРОЕКТ ДО ИДЕАЛА»

Роман, в предыдущий раз мы встречались, когда стройка только начиналась. Что изменилось за это время? Какие этапы запланированы на этот год?

– Стройка идет строго по плану. Выполнено примерно 35% от общего объема строительных работ. Все инженерные сети подведены, завершены земельные работы. Первая секция уже целиком выведена в монолит, остальные находятся на различных стадиях готовности. С наступлением тепла бетонные работы активизировались – планируем до конца года полностью завершить отливку объекта.

Заклучен контракт на поставку алюминиевых окон Schüco – как и обещали, мы не экономим на качестве. К концу года 70% окон будет установлено в первых секциях.

На сегодняшний день мы «дотачиваем» рабочую документацию проекта – еще весной прошлого года создали собственное проектное бюро, собрали свой штат проектировщиков и нацелены довести проект до идеала. Усовершенствовали концепцию благоустройства. Корректировки также коснулись парковочного пространства, фасадных решений и внутренних планировок служебных помещений.

Параллельно выстраиваем сервис. Унифицируем стандарты, которые уже сложились в наших клубах, кафе и службе доставки питания. Нарботанные регламенты станут основой работы и для сервисной компании ЖК, а в дальнейшем будут масштабироваться на все новые проекты с учетом отраслевой специфики – будь то недвижимость, фитнес или другие направления. Развиваем собственные ИТ-решения, которые помогут технологично встроить разнообразные сервисные функции в проект.

«МЫ ПОВЕРИЛИ В ПОТЕНЦИАЛ ЛОКАЦИИ»

В свое время вы зашли в не самый простой квартал: здесь был частный сектор, который пришлось расселять. Почему вы поверили в этот участок, эту локацию?

– Это прекрасное место – деловой центр Иркутска. Здесь хорошие транспортные артерии: улица Байкальская, улица Трилиссера, рядом Академический мост. В пешей доступности 130-й квартал, Центральный парк. В центре квартала расположен детский сад, рядом есть школы и ещё один садик.

Конечно, мы понимали, что деревянный фонд здесь еще не скоро попадет в проект комплексного развития территорий (КРТ). Но мы оценили потенциал территории, увидели, что она может стать новым центром притяжения. Поэтому сами провели кропотливую работу, которая позволила нам собрать прекрасный участок под наши планы.

Мы называем проект кварталом неслучайно – идея в том, чтобы сформировать по сути «город в городе», закрыв в одном периметре базовые потребности наших резидентов. Рядом уже работает наш премиальный фитнес-клуб, а с реализацией проекта откроется еще и большой спа-комплекс – он займет три этажа. В самой высокой секции на четырнадцатом этаже расположится ресторан с завораживающими панорамными видами на Иркутск, на тринадцатом – лаунж-бар.

В течение какого времени вы намерены развивать квартал и какие проекты здесь возводить в перспективе?

– Сам жилой комплекс мы планируем завершить до конца 2027 года. Освоение всей территории с учетом сопутствующих объектов намерены завершить к 2030 году.



Роман Мацинский

Фото: А. Федорова

Здесь запланирован деловой комплекс, несколько административных зданий. Есть участок, который позволяет сделать объект класса «делюкс» – с меньшей этажностью, двумя лифтами на подъезд. Рассматриваем также возможность строительства гостиницы. В любом случае периметр будет закрыт так, чтобы создать полноценную среду с развитой инфраструктурой.

Через дорогу в соседнем квартале мы планируем разместить большой паркинг.

«НЕ ЭКОНОМИМ НА ТОМ, ЧТО ФОРМИРУЕТ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ»

Вы явно не идёте на компромиссы. Многие девелоперы сейчас признаются, что пересматривают масштабы и наполнение проектов, оглядываясь на финансовую сторону. Почему вы поступаете иначе?

– Финансовая сторона, безусловно, важна. Но наша финмодель защищена – и с управленческой, и с банковской стороны. Себестоимость одна из самых высоких в Иркутске, однако это осознанный расчёт. Мы не экономим на том, что формирует качество жизни.

Например, объём поставок окон Schüco для «ВЕКТОР премиум-квартала», пожалуй, беспрецедентен для города: алюминиевые конструкции будут не только в жилой части, но и во всей коммерческой – окна и входные группы. Стекло – архитектурное, мультифункциональное, с эффектом самозатемнения.

Причем, на первых двух этажах, где расположатся коммерческие площади, остекление будет крупноформатным, и, чтобы сохранить эстетику фасадов, мы добавляем фальш-колонны с обли-

цовкой из камня. В этих колоннах спрячем кондиционеры для коммерции с выводом дренажа сразу в канализацию. Это эстетичное и функциональное решение.

Канализацию запроектировали чугунную. Да, это в четыре раза дороже пластика. Но чугун надёжнее, долговечнее, на 80% гасит шум воды.

Шумоизоляция пола, которую мы используем, стоит существенно дороже стандартной, но и эффект от неё неизмеримо выше. Приточно-вытяжная вентиляция с фильтрацией обеспечивает постоянное поступление свежего воздуха без пыли и аллергенов, снижает теплопотери. Система контроля доступа с бесконтактным доступом – забота о комфорте резидентов.

Даже площадки ТБО у нас инновационные.

Мы взяли на вооружение систему подзем-

Мы предпочитаем формировать будущее уже сейчас, внедряя новые технологии в канву проекта, меняя представление иркутян о возможном. Мы мыслим визионерски – на десятилетия вперед

ного хранения контейнеров: на поверхности – только аккуратная урна-портал с педалью. Человек вышел с пакетом, нажал педаль, крышка открылась, пакет упал в контейнер – ни запаха, ни грязи. Сами баки стандартные, поэтому у оператора ТБО не будет сложностей с их обслуживанием: платформа с контейнерами поднимается поворотом специального ключа. Мы подсмотрели эту технологию в московских жилых комплексах, связались с производителями и адаптировали её к местным климатическим условиям.

Среди ваших потенциальных резидентов наверняка немало семей с детьми. Расскажите, пожалуйста, что необычного вы готовите для них?

– В основу детских площадок мы заложили принципы нейродинамического проектирования. Это означает, что каждый элемент – от формы качелей до материала покрытия, продуман с точки зрения его влияния на развитие ребенка: сенсорное восприятие, моторику, координацию и эмоциональное состояние. Такое оборудование делает по нашему заказу московская компания.

Мы также уделили особое внимание эргономике пространства для родителей. Взрослые должны иметь возможность наблюдать за детьми из любой точки площадки. А чтобы пространство не выглядело монотонным или пустым, оставалось уютным – мы тонко прорабатываем баланс между открытостью и камерностью.

И, конечно, продумали деликатное зонирование: отдельное пространство для малышей 3–5 лет, для подростков, для спокойного отдыха старшего поколения. Потоки разведены так, чтобы они не создавали дискомфорта друг другу.

«МЫ ФОРМИРУЕМ БУДУЩЕЕ УЖЕ СЕЙЧАС»

Вы уделяете пристальное внимание функциональности. С чем это связано?

– Этот подход продиктован в том числе нашим решением оставить «ВЕКТОР премиум-квартал» в собственном управлении. Как обычно работают застройщики? Сдают объект и на этом завершают своё участие. Мы же будем сопровождать этот проект на всём его жизненном цикле. Поэтому каждое проектное решение оцениваем не только с точки зрения эстетики, но и через призму будущей эксплуатации: где будет диспетчерская, где серверная, где душ для персонала, где следует хранить технику и инвентарь. Это не то, чем можно пренебречь. Это важные элементы сложной системы, которая должна работать незаметно для резидентов, но при этом безупречно.

Поэтому мы уже сейчас прорабатываем различные сценарии, чтобы заложить решения для них.

Можете привести пример?

– Самый показательный – межсезонье. В это время первые этажи всегда затоптаны. Как обеспечить чистоту? Уборщицу мыть подъезды круглые сутки не поставишь. Мы решили использовать промышленных роботов, которые смогут выезжать мыть пол каждые полчаса-час. Роботы не болят, им не нужен обеденный перерыв, качество работы неизменное. Это инвестиция, которая окупится на горизонте шести-девяти месяцев, а главное – обеспечит первое положительное впечатление от резиденции. А раз будут роботы, значит поверхности должны быть к этому готовы, нужны места для их зарядки. Сейчас определяем их в проекте.

Другой пример: пространство паркинга мы спроектировали таким образом, чтобы моечная машина могла беспрепятственно обрабатывать все зоны.

Продумали пешеходные сценарии: чтобы человек, выйдя из лифта, мог пересечь парковку безопасно, а не петлять по проездам. Детализируем размещение постов для подкачки шин, зарядных станций для электромобилей – мы закладываем их с запасом. Такие детали незаметны на первый взгляд, но формируют качество жизни.

Роботы-уборщики звучит, как сценарий для фильма про будущее...

– Наверное. Но мы предпочитаем формировать это будущее уже сейчас, меняя представление иркутян о возможном. В нашей команде

появились специалисты, которые занимаются цифровизацией и внедрением новых технологий в канву проекта. Скажем, прорабатывают возможность использования роботов-роверов для доставки по комплексу. Да, в Иркутске такой техники пока нет. Но она уже есть в Москве, она широко используется Китае, рано или поздно роботы-доставщики массово появятся и здесь. А значит, здания уже сегодня нужно проектировать с учетом такой возможности – лифты, открывание дверей, выходы на этажи.

Об этом в Иркутске, по-моему, еще не думает никто. Мы же мыслим визионерски, на десятилетия вперед.

«ИЗ ДЕТАЛЕЙ СКЛАДЫВАЕТСЯ ОЩУЩЕНИЕ ЗАБОТЫ»

На сегодняшний день, наверное, ни один жилой комплекс в Иркутске не имеет собственного приложения – обычно используются корпоративные версии, которые кастомизируются под нужды УК. Почему вы решили идти своим путем?

– Действительно, собственная разработка – это дорого. Но она формирует тот самый уровень сервиса, ради которого люди в том числе выбирают премиальную недвижимость.

Например, нужно заказать клининг. В своей московской квартире, в одном из столичных премиальных ЖК, сделать это через приложение я не могу – приходится каждый раз обращаться к консьерж-службе, сотрудники которой не помнят ни конфигурацию квартиры, ни количество комнат. Клининговая компания внешняя, прозрачности – пришёл уборщик или не пришёл – нет, со стойки в лобби это не отслеживают. Услуга элементарная, но упакована крайне неудобно.

У нас всё устроено иначе: пользователь заходит в приложение, выбирает свободные временные слоты клинингового сервиса (он наш, внутренний, с контролируемыми стандартами качества), вносит деньги на депозит, получает уведомление о том, что заказ принят, и оставляет ключи консьерж-службе. Приложение позволяет контролировать процесс удалённо: уборщики зашли – пришло уведомление, завершили уборку, вышли – снова уведомление.

Аналогично с доставкой – неважно, нашей, «Яндекса» или какого-либо супермаркета – пользователь может указать в пару кликов: оставить пакет в холодильнике в гранд-лобби или поднять в квартиру. Когда доставка прибывает, ему приходит уведомление с подтверждением времени приёма и планируемого времени доставки в квартиру. Возвращаясь домой, человек находит заказ не на полу у двери, а на специально предусмотренной полочке – казалось бы, мелочь, но именно из таких деталей складывается ощущение заботы.

Кто-то уехал в отпуск и вспомнил, что нужно полить цветы. Одна заявка в приложении – и вопрос решён. Забронировать столик в ресторане, записаться на тренировку в фитнес-центр или на процедуры в спа-салон – всё это тоже доступно в едином цифровом контуре.

«НАША ЗАДАЧА – ОСВОБОДИТЬ РЕЗИДЕНТАМ ВРЕМЯ ДЛЯ ГЛАВНОГО»

Роман, на стройплощадке еще вовсю идут монолитные работы, а мы уже обсуждаем



Изображение представлено компанией

качество сервиса. Не опережаем ли мы события?

– Абсолютно нет. Тот, кто всерьёз занимается сервисом, знает: его следует планировать не после сдачи ключей, и даже не на стадии котлована, а на этапе проектирования. У нас накоплен колоссальный опыт в этой сфере, поэтому мы с самого начала закладывали в проект нашу логику и философию.

Например, при выборе поставщика окон Schüco сразу заложили в контракт чёткие обязательства по обслуживанию. Если у резидента возникнут вопросы, ему достаточно оставить заявку консьерж-службе. Уже наша сервисная компания приглашает представителя поставщика и тот проводит регулировку окон.

Мы не бросаем наших резидентов один на один с проблемой, наш сервис берет на себя посредничество между всеми внешними службами и специалистами, обеспечивая бесшовный клиентский опыт и освобождая людям время для главного: семьи, развития, радости жизни.

Сервис – это прежде всего люди, которые его оказывают. Как решаете вопрос кадров?

– Вопрос злободневный: на рынке кадров не так много, а специалистов, умеющих работать в премиальном сегменте, еще меньше. Наша цель – чтобы сотрудники, которые сейчас работают в других компаниях, стремились прийти к нам. Наш девиз: «Лучшая компания для лучших сотрудников».

Мы предлагаем различные преференции для работников: ДМС, обучение за счёт работодателя, льготное питание, бесплатный доступ в фитнес-клуб. В ответ мы ждём такой же вовлечённости.

Конечно, будем воспитывать и своих профессионалов: в первой секции мы оставляем помещение 50 квадратов под учебный центр для себя. Планируем получить лицензию, чтобы аттестовывать необходимых специалистов – от тренеров до сотрудников сферы услуг.

Мы хотим, чтобы наши клиенты знали: в «ВЕКТОР премиум-квартале» они всегда получат исключительный уровень сервиса, потому что у нас работают одни из лучших.

«ЭКОСИСТЕМА ВСЕГДА ВЫИГРЫВАЕТ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЭКОНОМИКИ»

Спа, рестораны, сервисная компания с широким спектром услуг, собственные ИТ-разработки – как это все укладывается в финансовую модель стройки и дальнейшей эксплуатации «ВЕКТОР премиум-квартала»?

– Вся инфраструктура – клубы, спа, ресторан – изначально задумана как самодостаточный коммерческий проект, рассчитанный не только на резидентов ЖК, но и на других горожан. Затраты на неё не закладываются ни в цену квадратного метра жилья, ни в стоимость дальнейшей эксплуатации. В Иркутске (и не только) есть примеры, когда застройщики предусматривают соседские центры, игровые, спортзалы для резидентов ЖК, но их содержание перекладывается на резидентов. У нас наоборот, происходит оптимизация расходов за счёт масштаба.

И коммерческая часть, и жилой комплекс будут работать под управлением единой сервисной компании. Поскольку мы уже самостоятельно обслуживаем большой объём собственных объектов (помимо существенных «квадратов» коммерческих площадей в новом ЖК, которые мы оставим за собой, у нас работают два фитнес-клуба, два кафе, четыре офиса), нам не нужно дублировать управленческие функции, а операционные затраты (ФОТ, например) сервисной компании частично распределяются на фитнес-клубы, ресторан и другие подразделения, а не полностью ложатся на резидентов «ВЕКТОР премиум-квартала».

Мы прогнозируем, что стоимость эксплуатации жилья резидентам будет обходиться примерно в 130 рублей за квадратный метр. Это сопоставимо с тем, что декларируют другие проекты аналогичного класса в районе. Однако объём сервиса, который мы предлагаем, намного шире. Экосистема всегда выигрывает с точки зрения экономики.

Практика показывает, что одни собственники живут в ЖК постоянно, для других это «пиджачная» квартира. Им нужен разный объём услуг. Будет ли предусмотрена дифференциация в тарифах?

– Конечно, у нас будет базовая часть тарифа сервисной компании – стандартный набор: обслуживание видеонаблюдения, мусороудаление, охрана, уборка, уход за озеленением и так далее. А всё остальное – это «магазин услуг». Вы можете выбрать подписку на отдельные опции: выгулять собаку, отнести вещи в химчистку, заказать трансфер в аэропорт, – а можете не выбирать. Мы исходим из того, что человек платит только за то, чем пользуется.

Насколько готова иркутская аудитория к премиальному сервису?

– В Иркутске есть аудитория с высоким уровнем запросов: немало иркутян владеют недвижимостью в Москве или за рубежом, они хорошо знакомы с премиальным сервисом и ждут его здесь. И мы предоставляем им его.

Конечно, для кого-то решения, заложенные в проект «Вектор премиум-квартал», могут быть не очевидны – до тех пор, пока они не увидят их в действии. Это как с фитнесом: многие, например, не верили, что мы реализуем бассейн с морской водой в Vector* Премиум Фитнес. Но когда такой формат становится доступен, человек быстро оценивает разницу и уже не хочет возвращаться в другие места.

Поэтому по мере строительства комплекса мы будем больше рассказывать о деталях, показывать конкретные решения. К июлю откроем квартиру-шоурум, где можно будет увидеть многие преимущества проекта. Мы уважаем своих клиентов и делаем то, что прежде не делали, пожалуй, никто – для себя и для них.

* Официальная торговая марка № 820096

ВЕКТОР
премиум-квартал

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

vektorpremium.pf t.me/vectorpremium_kvartal



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



Изображения предоставлены компанией

«Вкладчики рассматривают длительные депозиты и новые инструменты»

Александра Макарова, ВТБ, – о результатах и планах банка в регионе

Позиции ВТБ в Иркутской области укрепляются – в 2025 году уже больше половины экономически активных жителей региона пользовались услугами банка. Выросла и сумма на депозитах – иркутяне продолжали активно сберегать. Однако финансовые рынки замедляются – доходность вкладов снижается, а кредиты все еще остаются дорогими. Все это усиливает конкуренцию между игроками. Как реагируют розничные и корпоративные клиенты? Какие стратегии и инструменты рассматривают? На что делает ставку сам банк? Об этом и не только – рассказала управляющий ВТБ в Иркутской области, вице-президент Александра Макарова.

О целях и результатах: стать банком первого выбора

Год назад на встрече с журналистами вы говорили о стратегической цели стать банком первого выбора. Удалось ли приблизиться к ней?

– Судите сами: на начало 2026 года 52% экономически активных жителей региона – 566 тысяч человек – были клиентами ВТБ. В том числе 226 тысяч получают на карты банка заработную плату, еще около 70 тысяч клиентов – пенсию. Мы обслуживаем все вузы Иркутской области – это еще несколько тысяч студентов, которые получают через ВТБ стипендию.

В общей сложности за 2025 год к нам пришли 79 тысяч новых активных розничных клиентов. И из них 30 тысяч – за счет интеграции с Почта Банком. Остальные – это результат активной работы, хороших условий, интересных реферальных программ и спецпредложений.

Кстати, следующим шагом банк рассматривает развитие предложений, ориентированных на разные возрастные аудитории – ведь для пенсионеров будут интересны одни продукты или категории кешбэка, для студентов – совсем другие. В условиях высокой базы и замедления рынка банкам придется бороться за каждого клиента. Мы готовы адресно работать с нашими пользователями.

О стратегии сбережения: тихая гавань или «перепарковка»?

По мнению аналитиков, снижение ключевой ставки приведет к оттоку вкладов. Видите ли вы этот отток?

– На самом деле, в 2025 году объем средств на депозитах и накопительных счетах розничных клиентов ВТБ в Иркутской области вырос на 15,4%, и это несмотря на постепенное снижение доходности сбережений. По итогам года портфель вкладов достиг 141,8 млрд рублей.

Несмотря на то, что примерно с середины прошлого года ключевая ставка стала плавно снижаться, а вместе с ней снижалась и доходность депозитов, проценты по вкладам оставались привлекательными. Так что спрос на накопительные продукты это не охладило.

В начале 2026 года существенно оттока средств на вкладах и счетах розничных клиентов ВТБ в Иркутской области тоже не наблюдалось. По данным аналитического агентства FRG, на 1 февраля по сравнению с 1 января снижение – всего на 1,6%.

Вкладчики не торопятся уходить из тихой гавани?

– Мы видим, что поведение людей стало более рациональным. Вкладчики сегодня более чувствительны к доходности, срокам и активно реагируют на точечные предложения банков. Большая часть средств жителей региона по-прежнему сосредоточена в краткосрочных депозитах, поскольку здесь наиболее привлекательные ставки – именно в этом сегменте между банками развернулась основная конкуренция. Вырос интерес к накопительным счетам, которые позволя-



Александра Макарова

ют более гибко управлять средствами. Однако мы ожидаем, что в этом году вкладчики начнут переключаться на более длинные сроки. Если в прошлом году это были, в основном, вклады от одного до трех месяцев, то в этом году будет усиливаться спрос на продукты со сроком от шести до двенадцати месяцев. Люди, понимая, что ставка, скорее всего, продолжит снижаться, будут стараться зафиксировать более высокую доходность.

О выборе инвестиционных инструментов: растет спрос на золото и замещающие облигации

В то же время, по данным ВТБ, в 2025 году состоятельные клиенты банка перевели с закрываемых вкладов в инвестиционные продукты более 226 млрд рублей...

– Да это так. Но это не означает отказ от вкладов вообще, скорее, это продиктовано желанием диверсифицировать вложения. В целом по ВТБ количество клиентов, которые одновременно и держат депозит, и инвестируют, выросло почти на 40%.

В какие инструменты уходят такие клиенты?

– По данным коллег из «ВТБ Мои Инвестиции», в январе этого года клиенты переключались часть средств в облигации. Если в конце прошлого года облигации составляли 45% портфелей, то к началу февраля, их объем вырос до 47%. При этом доля корпоративных облигаций снизилась с 66% до 63%, ОФЗ – с 21% до 19%, а вот интерес к замещающим гособлигациям вырос – их доля увеличилась с 13% до 18%.

Вырос также объем обезличенных металлических счетов (ОМС). В целом по ВТБ, как отмечают федеральные коллеги, на 50%. Среди клиентов в Иркутской области динамика аналогичная: объем средств на ОМС у нас увеличился в полтора раза. Главным образом рост идет за счет золота – с одной стороны, металл весь прошлый год рос в цене, с другой, золото закрепилось в роли универсального защитного актива, заменившего валюту.

Кроме того, по нашим наблюдениям, в Иркутской области увеличился спрос на физическое золото, причем, преимущественно в слитках.

О кредитовании: ипотека стала адресной

Можно ли сегодня говорить об оживлении кредитования на фоне снижения ставок? Что происходит с ипотекой? Когда, при каком уровне ставок ждать возвращения массового спроса на рыночные ипотечные программы?

– Текущие ставки не стимулируют интерес к кредитованию. Тем не менее нельзя сказать, чтобы спрос катастрофически упал. Жители Иркутской области продолжают брать ипотеку. В декабре, накануне налоговых нововведений и пересмотра условий семейной программы, мы наблюдали такой высокий спрос, что сотрудники некоторых наших отделений выходили работать по субботам, чтобы успеть оформить все заявки.

Да, сократились программы с господдержкой, но все еще осталась семейная ипотека – жизнь идет, люди обзаводятся детьми, стараются улучшить жилищные условия.

Берут ипотеку и по рыночным условиям, в том числе на вторичное жилье. Не массово, но все же. Люди, видя, что ЦБ методично снижает ключевую ставку, понимают, что можно немного подождать и перекредитоваться под более низкий процент. Эта опция сегодня достаточно простая, не нужно собирать неимоверное количество документов. А стоимость жилья растет, стоимость аренды тоже не падает, поэтому уж лучше платить какое-то время повышенные проценты за свою квартиру, чем отдавать деньги за съем чужой.

На сегодня смягчились условия по первому взносу, минимальные ставки по ипотечным кредитам в целом по рынку опустились к уровню 20% годовых – где-то чуть выше, где-то, в том числе в нашем банке, даже ниже. Если ключевая ставка продолжит снижаться, спрос на рыночную ипотеку, конечно, активизируется.

Об интеграции с Почта Банком: присоединение завершается

В прошлом году ВТБ начал процесс присоединения Почта Банка. Интеграция должна завершиться в этом году. Как она проходит?

– Присоединение Почта Банка к ВТБ юридически должно завершиться 1 мая. В Иркутской области к нам перешли уже около 30 тысяч клиентов. Практически полностью мы перевели держателей счетов и вкладов, сейчас активно занимаемся переводом заемщиков. Подчеркну, что условия по кредитам Почта Банка при этом не меняются.

В прошлом году, благодаря интеграции Почта Банка, физическая сеть ВТБ пополнилась «окнами» в 42 почтовых отделениях, и еще в 400 населенных пунктах, в том числе в малых, услуги ВТБ сейчас оказывают сотрудники «Почты России». Это важно, потому что, несмотря на развитие технологий, многие клиенты предпочитают обратиться в отделение лично, пообщаться с человеком, а не с искусственным интеллектом. К тому же территория Иркутской области огромна, не везде есть устойчивая интернет-связь, а значит, и возможности получить услугу онлайн ограничены.

Кроме того, ВТБ с 1 января 2026 года стал новым оператором федеральной программы «Пушкинская карта», за которую ранее отвечал «Почта Банк». В Иркутской области сегодня 128 тысяч действующих Пушкинских карт с годовым лимитом в 5 тысяч рублей. Из них около 60 тысяч карт уже использовались в этом году для покупки билетов в кино, музеи и театры. Министерство культуры Иркутской области поделилось статистикой, что за первый месяц этого года уже реализовано более 93 тысяч билетов. Общая сумма привлеченных учреждениями средств составила свыше 47 млн рублей. Право на получение Пушкинских карт имеют примерно 250 тысяч молодых людей, так что нам есть, куда расти.

О бизнесе: актуальны гарантии и инвесткредиты с господдержкой

Предприниматели говорят, что при текущих процентных ставках

на кредиты поставили инвестиционную деятельность на паузу. Поделитесь, что сейчас происходит в кредитовании среднего и малого бизнеса?

– Безусловно, 2025 год был не самым простым с точки зрения кредитования предприятий СМБ. Однако нельзя сказать, что проекты по развитию остановились. При текущей ключевой ставке у бизнеса востребованы программы с господдержкой и гарантийные инструменты.

Мы работаем со всеми фондами и со всеми профильными министерствами, которые реализуют такие программы. На начало 2026 года в нашем портфеле было 187 договоров в рамках госпрограмм на общую сумму порядка 8,7 млрд рублей. В числе самых крупных из них, например, кредит на 1,9 млрд рублей на строительство новой гостиницы в Иркутске, более 600 миллионов – на реконструкцию молочной фермы.

Гарантийный портфель СМБ ВТБ в Иркутской области по итогам 2025 года увеличился на 11%, до 13,5 млрд рублей, в том числе более 2 млрд рублей было предоставлено в качестве гарантийной поддержки производственным предприятиям на модернизацию и развитие по линии сотрудничества с Фондом развития промышленности. Банковские гарантии востребованы у компаний сферы авиаперевозок, инфраструктурного строительства, фармацевтики и производства.

В целом лидером по кредитованию остается строительная отрасль – на нее приходится примерно 30% кредитного портфеля ВТБ в Иркутской области. В прошлом году банк предоставил проектное финансирование для 11 объектов. Все проекты остались в рамках финансовой модели, которую определил банк – по темпу строительства и объему продаж. Отмечу, что заметные доли кредитного портфеля приходится на торговлю – 27%, транспорт и инфраструктурное строительство – 14%.

Как в целом выглядит сегодня корпоративное направление банка?

– По итогам 2025 года ВТБ в Иркутской области нарастил клиентскую базу в сегменте среднего и малого бизнеса на 11%. На сегодняшний день банк обслуживает порядка 22 тысяч активных клиентов СМБ. А объем привлеченных нами средств корпоративных клиентов по итогам 2025 года вырос на 17% и составил 49,3 млрд рублей.

За счет чего удаётся наращивать клиентскую базу?

– Мы, в частности, активно развиваем эквайринг – это одно из ключевых направлений в работе со средним и малым и бизнесом: число пользователей сервиса за прошлый год выросло в 1,4 раза, а оборот – в 1,2 раза. Например, полностью на наше эквайринговое обслуживание перешел весь общественный транспорт Иркутской области, одна из крупнейших в регионе аптечных сетей «ФармЭконом», один из ведущих в области производителей продукции из мяса птицы «Саянский бройлер», сеть строительных супермаркетов «Монолит».

Корпоративные клиенты сегодня чутко реагируют не только на ставки, но и на индивидуальный подход. И мы работаем в этом направлении.

«Бизнес возвращается на собственные сайты»

Еще пять лет назад казалось, что собственный сайт – это рудимент. Зачем тратить бюджеты на разработку и хостинг, если есть маркетплейсы, агрегаторы и соцсети, где «уже сидят все»? Сегодня все больше бизнесов возвращаются к идее сайта как альтернативного (а порой и основного) канала связи с потребителем. Что толкает предпринимателей на этот шаг, в чем «сила» собственной интернет-площадки, рассуждает руководитель цифрового агентства «Адикт» Антон Паймышев.



Антон Паймышев

Фото: А.Федорова

Первая причина, по мнению эксперта, – экономическая. Платформы-посредники дорожают, и собственные площадки снова выгодны.

– За последние три года (к началу 2026), по данным АПЭТ на основе аналитики Mprstats*, комиссия Wildberries* поднялась с 19,6% до 31,5%, а общие расходы продавцов на Ozon* (комиссия + логистика) увеличились с 22% до почти 33%. В ряде категорий совокупные издержки, по словам предпринимателей, доходят до 40-60% выручки. Число активных продавцов на маркетплейсах впервые в истории начало падать – минус 6,9% за 2025 год, – приводит статистику Антон Паймышев.

Продавцы, которые пять лет назад закрыли свои интернет-магазины и ушли на WB, потому что «там трафик», начинают считать.

А посчитав, как отмечает Антон, возвращаются на собственные сайты.

С отелями, по мнению эксперта, ровно та же история. Доля бронирований через сайты-агрегаторы к сегодняшнему дню достигла 60% – отели за несколько лет отдали им больше половины продаж. И именно в этот момент «Яндекс Путешествия» подняли комиссию: с 1 февраля 2026 года базовый тариф увеличился с 15% до 17%, премиум – до 25%.

– Эксперты Российского союза туриндустрии прямо говорят: мы наблюдаем сценарий Booking.com – у кого монополия, тот поднимает комиссии. В результате с сервисом прекратил сотрудничать ряд крупных сетей. Отелиеры вспомнили, что у них есть собственные сайты, – продолжает Антон.

Вторая причина – сворачивание онлайн-инфраструктуры. Социальные сети, в которые бизнес вкладывался годами, последовательно блокируют. Размещение контента на чужих площадках в расчете на их аудиторию, по мнению Антона, теряет смысл из-за того, что площадки физически исчезают.

– Я недавно пересчитал, что осталось от таких площадок к марту 2026: Instagram**, Facebook** запрещены в России с 2022 года, YouTube замедлен с июля 2024, трафик упал на 80%, время просмотра – минус 67% за 15 месяцев, Telegram с февраля 2026 замедляют, ожидается полная блокировка в апреле. WhatsApp** замедлен с конца 2025. Остается ВКонтакте, где без вложений стабильно работают только вирусные форматы, – делится эксперт.

Бизнес, который делал ставку исключительно на платформы и социальные сети вместо своего онлайн-магазина, остался ни с чем. В выигрыше те, кто диверсифицировал каналы контактов с потребителями.

– Я думаю, в ближайшем будущем мы увидим несколько трендов. Во-первых, ренессанс собственных сайтов – и для электронной торговли, и для контента (блоги, медиа, базы знаний). Во-вторых, новую жизнь получают нишевые площадки – Хабр, VC.ru, Дзен, Пикабу, даже Woman.ru. Не как замена соцсетей, а как стабильные каналы с возможностью оптимизации сайта для выдачи. А возможно, даже вернуться форумы – в виде онлайн-площадок с длинными дискуссиями, которые индексируются поиском, – предполагает эксперт.

* Официальная торговая марка. ** Принадлежит организации Meta, которая на территории России признана экстремистской и запрещена

ИИ до отпуска доведет

Россияне все чаще доверяют организации поездок нейросетям

В России растет интерес к искусственному интеллекту при организации поездок. Об этом говорят результаты совместного исследования «МегаФона» и сервиса онлайн-бронирования отелей и апартаментов «Островок».

Согласно проведенному «Островком» опросу российских туристов, почти каждый десятый путешественник регулярно использует искусственный интеллект для организации поездок. Ещё 13% респондентов обращаются к нему эпизодически. Около 9% туристов только присматриваются к новому инструменту, а порядка 22% планируют протестировать такие технологии в ближайшем будущем.

При этом 26% опрошенных пока не готовы доверить искусственному интеллекту организацию отдыха, а 16% не видят в технологиях практической пользы.

Туристы, которые уже пользовались ИИ технологиями для планирования отдыха, чаще всего привлекают нейросети для планирования досуга – подбора экскурсий, поиска ресторанов и развлечений (так ответили 17%), составления подробного маршрута (15%), а также поиска идей для поездки (14%). Ещё 12% с помощью цифровых помощников выбирают направление, по 10% – ищут жильё или формируют списки необходимых вещей, а 8% используют рекомендации ИИ, чтобы уложиться в бюджет.

Аналитики «МегаФона» уточнили, к помощи нейросетей при планировании поездки чаще прибегают мужчины – на них приходится 64% трафика. Главными ценителями ИИ инструментов выступают россияне в возрасте от 35 до 44 лет – это 40% пользователей, далее идут туристы в возрасте 25-34 лет (25%) и 45-54 лет (20%).

Особый всплеск интереса к ИИ-инструментам для планирования путешествий фиксируется в ноябре, когда туристы занимаются организацией своего новогоднего отпуска, а также в начале лета, когда начинаются каникулы и пора отпусков.

Сервисы-планировщики набирают популярность

Сервисы тайм-менеджмента становятся все более популярны: аналитики Yota выяснили, что с января этого года трафик таких приложений и сайтов увеличился на 79%, при этом год назад рост был куда скромнее (до 53%).

Кроме того, пользователи стали проводить в планировщиках заметно больше времени: средняя продолжительность сессии с начала года выросла на 66%.

Больше всего пользователи проявляют активность весной: в этот период на такие сервисы приходится почти 80% годового трафика. После зимы люди налаживают рабочие и бытовые вопросы, выстраивают личные планы с помощью приложений.

К концу лета интерес резко падает и остается на минимуме до конца года. В январе все начинается заново: к февралю трафик вырастает в полтора раза, а к марту – уже более чем в четыре.

Кроме того, сезонность влияет и на продолжительность исполь-

зования приложений. В начале и конце 2025 года пользователи проводили в планировщиках около 10-12 минут, а весной, в разгар продуктивности, этот показатель доходил до 48-87 минут.

Больше всего сервисами для планирования пользуются в Москве и в крупных городах – Новосибирске, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде. Удивительно, но миллионникам не уступает и соседний Улан-Удэ.

В Иркутске чаще всего к подобным платформам прибегают люди 36-45 лет – на них приходится 30% от общего числа пользователей. За ними идут группы 26-35 лет (25%), 46-55 лет (19%) и 21-25 лет (11%).

Безопасность на газовых АЗС – в приоритете!



Вероника Шородок, руководитель сети АЗС БРК

Спрос на газовое топливо растёт – это экономично и экологично. Но, как показывает практика, не все автомобилисты оказались готовы к этому – и некоторые требования на заправочных станциях кажутся им избыточными. Руководитель сети АЗС БРК Вероника Шородок, рассказала, чем продиктованы правила заправки газом и почему их необходимо соблюдать.

Что удивляет водителей?

Наша сеть активно развивает направление газовых заправок: уже на 12-ти станциях установлено специальное оборудование. И главная задача сейчас – сформировать у водителей культуру безопасной заправки. Многие привыкли к бензину, где правила менее строгие, и не всегда понимают, почему на газовой АЗС так много ограничений. Во-первых, требование выйти из машины вместе с пассажирами – даже людям с ограниченными возможностями. Во-вторых, соблюдать дистанции между автомобилями: поставить машину точно на разметку, оставить 3 м до следующей. В-третьих, не заправляться самостоятельно.

Почему так важно эти правила соблюдать?

Даже небольшая утечка может привести к образованию газового облака, которое вспыхнет от малейшей искры (например, от статического электричества в одежде и тем более от сигареты). Когда водитель и пассажиры снаружи, нет риска случайного запуска двигателя, который может вызвать искру, можно быстрее отреагировать в случае ЧП. А значит меньше возможных жертв.

Мы понимаем, что не всегда удобно лишний раз выходить из машины, но исключений в данном случае нет. Жизнь ценнее. К тому же необязательно ждать на улице: на наших АЗС уютные операторные, где можно в тепле и комфорте попить чай или кофе, перекусить, пока машину заправляют.

Дистанция между авто важна для предотвращения цепных реакций. В штатной ситуации, если автомобили стоят вплотную, огонь быстро перекинется на соседние. Между заправляющимся авто и следующим должно быть минимум 3 м, в очереди – хотя бы 1 м. На наших АЗС есть специальные дорожные знаки, которые мы ставим впереди и позади машины при каждой заправке.

Запрет на самостоятельную заправку тоже введен ради безопасности. Заправщики проходят специальное обучение, тренировки на случай ЧП: они знают, как правильно подключить шланг, проконтролировать давление, вовремя заметить неплотное соединение или отклонение показаний датчика. Водитель же может не обратить внимания на мелкие, но важные детали.

Кроме того, синтетические волокна современной одежды могут накапливать статическое электричество. У наших заправщиков же специальная антистатическая одежда с огнезащитной пропиткой и обувью с антистатической подошвой, без металлических элементов, способных дать искру. Экипировка соответствует требованиям законодательства и регулярно проверяется.

Можно ли сделать газ безопаснее?

Мы со своей стороны ежедневно проводим контроль и обслуживание заправочного оборудования, у нас установлены системы безопасности – датчики утечки газа, автоматика отключения, средства пожаротушения.

А водителям важно серьезно отнестись к упомянутым правилам. При установке и обслуживании газобаллонного оборудования (ГБО) обращаться только в сертифицированные сервисы, внимательно выбирать само оборудование. Хорошее ГБО проходит сертификацию, испытания, имеет паспорта и руководства. У дешёвого могут быть неисправные клапаны, слабые соединения, повреждённые баллоны.

Архитектура и интерьеры с вау-эффектом

Как Анна Ушарова создаёт комфортные пространства для жизни

«Решаю комплексно сложные задачи. Именно в них я могу быть максимально полезна заказчикам и сама получаю максимум удовлетворения», – говорит архитектор Анна Ушарова о главном принципе, которого придерживается в своей работе. Сфера её профессиональных интересов – комплексное проектирование архитектуры, интерьеров и ландшафтов загородного жилья и туристических объектов, а также авторское сопровождение при реализации проектов. Нашему изданию Анна рассказала о том, почему сложные задачи для неё не стресс, а возможность для профессионального роста, что даёт участие в профессиональных конкурсах и когда возникает вау-эффект в работе с заказчиком.



Анна Ушарова – член Союза архитекторов России. Опыт работы архитектором в проектных компаниях и проектном институте **более 20 лет**. Частная практика – **последние 8 лет**. За это время создала около **60 проектов**: архитектурных, ландшафтных, дизайнерских. Является **девятикратным призёром** профессиональных конкурсов за период с 2019-го по 2025 год.

«Чем сложнее, тем лучше»

Анна, начнём наш разговор с главного: в чём особенности вашего подхода?

– У меня большой опыт работы в крупных проектных компаниях, где я занималась и проектированием, и технологическими вопросами, и административными процессами, и авторским надзором. Это дало мне хорошую базу, чтобы свободно и уверенно чувствовать себя в частной практике.

Заказчики ценят мою организованность, системность, скрупулёзность: я всегда вникаю во все детали, задаю очень много вопросов, чтобы учесть,

продумать и проработать любую мелочь ещё на старте. Чётко организовываю и контролирую процессы разработки и реализации проекта. Все этапы стараюсь делать прозрачными, понятными, прорабатываю техзадание так, чтобы ни у кого из участников не оставалось недопонимания. Чёткости в процессах требую и от всех подрядчиков, поэтому специалисты, с которыми сотрудничаю, проверены не на одном проекте.

В итоге мои заказчики получают не просто красивый альбом из двадцати листов с картинками дома, а полное сопровождение проекта. Когда мы подписываем договор, я всегда говорю: «Поздравляю вас! Вы в надёжных

руках. Далее вы будете получать удовольствие, а решать проблемы, не спать по ночам буду уже я».

Вы так сильно переживаете за своих заказчиков?

– Да, даже больше, чем они сами за себя. Такой подход снижает уровень тревожности заказчика и повышает его доверие ко мне как к профессионалу.

В чём ещё вы видите свои сильные стороны?

– В чувстве эргономики. Оно у меня развито на интуитивном уровне, даже очень небольшое пространство я могу организовать с максимальным комфортом и удобством для человека. Заказчики говорят, что в моих проектах продуман буквально каждый сантиметр, и у людей не возникает желания что-то менять в интерьере, даже спустя время.

То есть вы решаете не только архитектурные задачи?

– «Комплексно решаю сложные задачи» – мой главный рабочий принцип. В идеале я стараюсь предлагать заказчикам комплексные проекты – от общей концепции и архитектуры до дизайна ландшафта и интерьера. Мне интересно сделать проект не просто одного дома, а всей усадьбы с зоной отдыха, баней, бассейном, гаражом, внутренним наполнением. Поэтому совершенно сознательно масштабируюсь в сложности объектов, для меня чем сложнее, тем лучше. В таких ситуациях всегда рождаются интересные, оригинальные решения. Когда всё просто, это даже пугает.

Кроме этого, один из моих внутренних запросов – делать каждый проект достойным участия в профессиональном конкурсе. Оценка моей работы профессиональным сообществом даёт уверенность в творческом потенциале и компетенциях.

Означает ли это, что ваши клиенты – люди, которые могут позволить себе архитектуру только конкурсного уровня?

– Конечно, нет. Это всего лишь один из критериев моего запроса. У меня есть достаточно сложные или комплексные задачи не конкурсного уровня. Например, проект уже готового двухэтажного коттеджа, беда которого заключалась в том, что главный фасад был глухим – без окон на первом этаже и плоским. Этот проект нужно было буквально «спасать» за счёт архитектурно-декоративных решений: разных видов отделки, фасадной лепнины, классических колонн. Это была сложная задача, хотя и не конкурсная.

Другой пример – проект интерьера маленькой квартиры, в которой надо было максимально комфортно и уютно разместить множество функциональных зон. Задача была нетривиальная, и



очень меня вдохновляла. В итоге, этот проект получил серебряный диплом в своей номинации на одном из крупнейших архитектурных фестивалей России. «Золотая Капитель», который проходит в Новосибирске, и опубликован на его сайте.

«Счастливые глаза заказчика – главный стимул»

Какой архитектурный стиль вам ближе? Или у вас сформировался свой и вы работаете только в нём?

– Я не сторонница работать в одном стиле, если только не считать за свой стиль – делать всё со вкусом и привязкой к месту и интересам заказчика, потому что я создаю дом не себе, а человеку, который будет в нём жить. У каждого заказчика есть свои эстетические представления, которые мы детально обсуждаем перед началом работ. Мне интересно каждый раз проектировать что-то новое, не повторяясь. Я ничего не делаю просто ради оригинальности. Все декоративные элементы у меня всегда являются конструктивными или функциональными.

То есть определяющую роль в тандеме архитектор-заказчик вы отдаёте заказчику?

– За ним последнее решение. Но плох тот архитектор, который не способен занять ведущую роль. Потому что заказчик не специалист в этой области и не знает, как будет лучше. Конечно, если речь идёт о каких-то жизненных сценариях, я не буду говорить людям, что в новом интерьере надо жить по-другому. Но если вопрос касается каких-то практических вещей или эстетики проекта, всегда стремлюсь уберечь их от ошибок, и придерживаюсь в этом вопросе принципиальной позиции. Могу с уверенностью сказать, что деньги, вложен-

ные в грамотный проект – это сэкономленные деньги.

А каковы запросы заказчиков?

– У большинства, конечно, запросы на «современную архитектуру». Чаще всего заказчиков вдохновляют примеры западной архитектуры с утонченными конструкциями, панорамным остеклением и т.д. Но наши местные климатические и сейсмические условия накладывают свой отпечаток на современные приёмы и требуют надёжных и практичных решений. В итоге получается своя особенная «Сибирская архитектура».

Как вы понимаете, что заказчик – ваш?

– Для меня важно совпадение с заказчиком по интересам, взглядам и уровню задач, которые они передо мной ставят. Замечательно, когда люди приходят с какой-то идеей. К примеру, у меня есть заказчики, у которых был запрос: «Нам нужен нестандартный дом небесной красоты». Конечно, такая задача меня вдохновила, потому что когда случается унисон с заказчиком, когда его идею можно обсудить и доработать, тогда возникает так называемый вау-эффект. А счастливые глаза клиентов – самый главный стимул в моей работе. Это определяет приоритет моих задач и решений.

Анастасия Хмельницкая

Анна Ушарова
АРХИТЕКТОР

+7 964 3 578 302
annausharova.ru

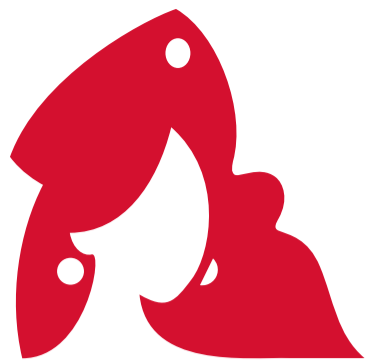


ОФИСЫ В ЛИЗИНГ

**ВЫГОДА ПРИ УПЛАТЕ НДС
И НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ**



46-00-00



Мария

Кондитерская

33 года без компромиссов

Как изменится кондитерская сеть «Мария» после ребрендинга

С кондитерской сетью «Мария» знаком, без сомнения, каждый житель Иркутска. Уже 33 года компания радует горожан вкусными тортами, пирожными, выпечкой. «Когда за столиком в кафе собираются три поколения: бабушка, мама, дочка – для нас это главный показатель успеха», – говорят совладелицы «Марии», сестры Анна Анисимова и Евгения Кенсовская. О семейных ценностях, тонкостях производства, качестве без компромиссов, новой «Экосистеме вкуса «Мария» и масштабном ребрендинге, который затронет не только фирменный стиль, но и ассортимент, – в нашем материале.

1. О бизнесе: «Мы ни разу не изменили рецептуре»

В этом году сети «Мария» исполняется 33 года – большая редкость для российского бизнеса. У истоков семейного предприятия стояла мама нынешних совладелец – Анна Даниловна. В 1993 году, когда все вокруг рушилось, она, имея к тому времени солидный 25-летний стаж в кондитерском деле, решила открыть свою компанию.

Евгения: Это было непростое и рискованное решение, но мы – вся семья – ее поддержали. Первую кондитерскую мама назвала в честь нашей бабушки Марии, которую, к большому сожалению, потеряла очень рано: ей было всего 13 лет. Для мамы это всегда был особенный человек, ее ангел-хранитель. Так что название «Мария» – это дань памяти и любви. Начиналось всё с традиционных семейных рецептов, торты мама пекла сама. Я вышла на работу в 1994 году, позже присоединилась сестра. Мы помогали маме, а папа развозил готовую продукцию по городу.

Семейные традиции, преемственность – главное для нас. За 33 года мы ни разу не изменили рецептуре. Например, наш легендарный торт «Зебра», который все знают и очень любят, сегодня точно такой же, как много лет назад. Никаких удешевлений или заменителей ради прибыли. У нас в компании есть правило – успешное мы не трогаем. Важно, чтобы продукция была всегда стабильного качества – наши покупатели это чувствуют и ценят.

2. О результатах: «К нам ходят поколениями»

Семейная любовь к кондитерскому делу за 33 года привела компанию к впечатляющим результатам:

сегодня у «Марии» 16 точек в Иркутске и Ангарске, интернет-магазин с доставкой, а также собственное высокотехнологичное производство.

Анна: Мы долго мечтали о своей кондитерской фабрике, долго к этому шли. Мечта сбылась: мы купили землю, сами, с нуля, спроектировали и построили производство. В 2015 году переехали на новые площади.

У нас работает стабильная команда – более 60 сотрудников. В ассортименте – свыше 150 позиций: торты, пирожные, пироги, выпечка, стрит-фуд. Мы развиваем направление кондитерских в формате кафе, с кухней, где можно позавтракать, пообедать. Пока их две, скоро планируем открыть третью.

Но главное для нас – не цифры. Важнее то, что к нам ходят годами, десятилетиями. Три поколения за одним столом с нашим тортом – вот что для нас настоящий успех!

3. О производстве: «Качество – без компромиссов»

Слоган «33 года без компромиссов» очень точно отражает подход компании к работе. Для того чтобы получать безопасный и стабильно качественный продукт, процессы на производстве четко отлажены и автоматизированы – всё работает как часы.

Евгения: Наше производство – это целая система. Все процессы – от поступления сырья до поставки готового продукта в кондитерские – идут строго по потоку. Сырье заходит с одного входа, готовое изделие выходит с совершенно другого выхода, никаких пересечений. Над каждым этапом работают отдельные специалисты: есть цех выпечки бисквитов, цех изготовления кремов, цех изготовления украшений, цех производства начинок, отделочный цех, где происходит



Евгения Кенсовская и Анна Анисимова

Фото из личного архива

сборка изделий. Такое разделение дает дополнительные точки контроля. Кондитеры и технолог на каждом этапе принимают сырье, полуфабрикаты, готовый продукт.

Все процессы автоматизированы в программе 1С. У нас большое количество стандартов, регламентов, инструкций, чек-листов – без этого на производстве никак. В 2015 году,

когда переехали на новые площади, внедрили также систему безопасности продуктов ХААСП. Программа «Меркурий», дезинфекция, обработка яйца, обработка рук, температурный режим, журнал здоровья – за всем этим наши руководители следят каждый день. Только так, без компромиссов, можно выпускать стабильный и качественный продукт.

4. О ребрендинге: «Вкус, согретый историей»

33 года – возраст зрелости. Однако компания не стоит на месте и готова меняться. В этом году «Марию» ждет масштабный ребрендинг. По словам Анны, новый фирменный стиль решили разработать не потому, что старый был плох, а из желания дать гостям большее.

Анна: Важно было переосмыслить, кто мы такие. «Мария» – это ведь не просто кондитерская, это кусочек детства, теплых воспоминаний, семейных праздников. Мы за традиции – и потому решили вернуться к истокам. На первом логотипе кондитерской была изображена радушная, гостеприимная хозяйка – с пирогом в руках, в кокошнике, в юбке с русским орнаментом. В новом логотипе мы сохранили образ девушки. Она в современном облике, но с уклоном в «русскость» – сейчас это в тренде. Для нас было важно не уйти в фольклорность, чтобы в айдентике читалось: «Мария» – современная русская кондитерская, которая идет в ногу со временем, но чтит свои корни. У нас появился и новый слоган – «Вкус, согретый историей».

В новом фирменном стиле мы взяли за основу образы русских сказок: это «мостик» в то время, когда мир был добрым и волшебным. Для нас разработали 12 сказочных персонажей, символов, которые также будут присутствовать в айдентике «Марии»: на

Больше, чем кондитерская

Как устроена экосистема вкуса «Мария»

Еще один новый масштабный проект кондитерской сети – «Экосистема вкуса „Мария“». Это цифровая платформа, включающая несколько направлений. Мы попросили Анну рассказать о каждом из них.

1. Клуб «Мария для своих»

Это не просто система лояльности, а партнерская сеть, собранная вокруг бренда «Мария». В проекте участвуют иркутские компании из самых разных сфер: здоровье, фитнес, красота, авто, образование, недвижимость.

Анна: Мы хотим, чтобы «Мария» была не просто местом, где покупаешь торт, а частью жизни, традицией, которую передают из поколения в поколение. Клуб позволит покупателям комплексно заботиться о себе, получая преференции не только от нас, но и от партнеров. Условно говоря: съел пирожное – и знаешь, где потом заняться спортом.

2. Программа «Сладкий чек»

Это своего рода игра для покупателей «Марии». «Сладкий чек» позволяет, совершая покупки, копить баллы, участвовать в ежеквартальных розыгрышах* и получать подарки.

Анна: Мы решили перейти от скидочной системы к более ценностной, вовлечь наших покупателей в

игру. Геймификация сегодня в тренде. Мы предлагаем участникам выполнять различные задания: на одной неделе – выпить чашечку кофе, на другой – купить торт «Зебра» и так далее. Чем больше активности и баллов, тем больше шансов выиграть призы: бытовую технику, iPhone 17, подарки от партнеров*.

3. Направление «Бизнес для Бизнеса»

«Мария» планирует активнее работать и в сегменте B2B – экосистема включает направление «Бизнес для Бизнеса». Сейчас команда кондитерской сети готовит коммерческие предложения для самых разных компаний: торговых сетей, ресторанов, кафе, небольших магазинов.

Анна: Во-первых, мы возвращаем оптовое направление и предлагаем иркутскому бизнесу зарабатывать на реализации нашей продукции. Во-вторых, развиваем ко-брендинг: можем сделать продукт в фирменном стиле партнера или под его собственной торговой маркой (СТМ). В итоге партнер получает не просто товар, а проверенный бренд с историей, которому доверяют три поколения иркутян.



упаковке продукции, в соцсетях, на сайте, в интерьере. У каждого символа – свое значение и смысл. Например, птица означает свободу, полет. По старинным русским поверьям, птицы приносили в дом хорошие известия.

5. Об ассортименте: «80% – традиционного, понятного, близкого»

Ребрендинг «Марии» коснется не только фирменного стиля и смыслов. Кондитерскую сеть ждут более глобальные перемены – на уровне продукта, производства. Так, в связи с новым позиционированием, в ассортимент вернутся традиционные позиции, по которым скупали иркутяне: медовики, булочки с маком, домашние пирожки.

Евгения: Одно время мы сильно увлекались европейскими муссовыми десертами. Сейчас понимаем: нужно 80% традиционного, понятного, близкого нашему покупателю ассортимента. Японский десерт «Моти», например, не может быть в нашей линейке: он не соответствует позиционированию.

Вместе с тем мы не стоим на месте и следим за трендами. У нас есть такие позиции, как «Три шоколада», «Манго-манго», бенто-торты... В планах – большой список новинок – на основе трендов, но с сохранением ДНК «Марии». Например, недавно мы внедрили дрожжевые русские пироги с красивым оформлением.

Еще одна задача – переформить в стиле русскости существующие позиции. Легендарному торту «Зебра», например, мы уже сделали ребрендинг. Ведется большая работа по визуальной подаче: упаковке, оформлению точек. Но – при всех внешних изменениях – внутри всё остается прежним: те же рецепты, тот же контроль, то же качество продукта.

6. О кадрах: «Кондитер – профессия особая»

Команда «Марии» – еще один повод для гордости. Сегодня в сети работают более 60 сотрудников, многие – по 20-

25 лет. Кондитер, по словам Евгении, – профессия особая: тесто чувствует настроение, отношение. И если технике можно научить, то душу в работу человек либо вкладывает, либо нет.

Евгения: У нас работают по большой любви. Ритм – бешеный: нужно действовать здесь и сейчас, работать в режиме многозадачности, запускать новые идеи. Многие с нами в этом процессе уже не один десяток лет, это уже не просто команда – семья. А какие у нас руководители! Эффективные, структурные. Как они умеют планировать, работать на результат – это высший пилотаж!

Мы много вкладываем в обучение команды. Вдохновляем, внедряем новое, ежемесячно проводим мастер-классы от известных и статусных кондитеров. Развиваем корпоративную культуру, в основе которой – уважение к мастерству, даем сотрудникам возможность развиваться, вносить предложения, подниматься по карьерной лестнице, осваивать смежные направления.

7. О семейном деле: «Главное – интересы компании»

В вопросе о совместном управлении семейным бизнесом Анна и Евгения единодушны: родственные связи делу не помеха. Главное – распределять сферы ответственности, доверять друг другу, видеть общую глобальную цель и действовать в интересах компании.

Евгения: Так нас воспитали: мы не просто сестры, а лучшие подруги, бизнес-партнеры, а не соперники. И у нас есть наша компания, которую мы безумно любим. Мы четко распределили роли, функции и зоны ответственности: я отвечаю за производство, сырье, доставку, персонал, Анна – за продажи, маркетинг, финансы. Решения часто принимаем сообща, вместе с исполнительным директором. И делаем это, основываясь не на эмоциях, не на личных амбициях, а исключительно на цифрах. Как решение повлияет на эффективность компании, ее рост и развитие?

Много свободы – и ответственности – мы даем и нашим сотрудникам, руково-

дителям. Прислушиваемся к их рекомендациям, даем возможность пробовать, внедрять идеи, ошибаться и набираться опыта. Команда растет вместе с нами. Наша мама, кстати, тоже по-прежнему активно участвует в жизни «Марии», дает свои советы. Мы прислушиваемся, но сначала обязательно считаем – и только потом делаем.

8. О конкуренции: «Идем своим путем»

Иркутский рынок – очень конкурентный, говорят совладелицы «Марии». Конкурировать приходится и с другими кондитерскими, и с продуктовыми ритейлерами, которые активно развивают собственные торговые марки, и с домашними мастерами, продвигающими продукцию в соцсетях.

Евгения: Мы всегда выступаем за честную конкуренцию – со многими коллегами в хороших отношениях, общаемся, уважаем друг друга, ходим друг к другу на производство. Всегда наблюдаем, мониторим, кто что делает. Конкуренты – это хорошо, это точка роста, двигатель прогресса. Они бодрят, чтобы мы не стояли на месте. Но для нас всегда очень важно идти своим путем, смотреть в ту сторону, которая близка нам и нашему покупателю. Все равно у всех своя аудитория – разные сегменты, фишки.

9. О факторах успеха: «Трудиться и любить свое дело»

За 33 года руководители «Марии» вывели свою формулу успешного и стабильного бизнеса. Анна и Евгения – как и их мама, основательница кондитерской сети, – убеждены: построить такое дело можно на трех китах.

Евгения: Во-первых, нужно быть трудолюбивым, не бояться трудностей, уметь с ними справляться; во-вторых, любить свое дело, свой продукт – и быть уверенным в нем; в-третьих, ценить команду и получать удовольствие от совместной работы. Также наши секретные ингредиенты.

Байкальский банк помог уберечь от мошенников порядка 200 млн рублей

Благодаря антифрод-технологиям банка, бдительности и профессионализму сотрудников офисов и службы безопасности Байкальского банка Сбера, а также тесному взаимодействию с правоохранительными органами удалось сохранить от телефонных злоумышленников около 200 млн рублей. В Иркутской области удалось уберечь от мошенников – 83,7 млн рублей, в Якутии сохранили 58,8 млн рублей, в Бурятии – 18,5 млн рублей, в Забайкалье – 35,7 млн рублей.



Сотрудники офисов и службы безопасности Байкальского банка Сбербанка за прошлый год вывели из-под влияния мошенников более 300 человек. Злоумышленники пытались их убедить снять и передать все сбережения курьеру, перевести средства на якобы «безопасный» счет и даже совершить противоправные действия.

Например, в Иркутске удалось предотвратить нетипичный случай мошенничества с элементами психологической манипуляции. В отделение Сбербанка в Иркутске пожилая женщина пришла для снятия крупной суммы наличных, операция была приостановлена антифрод-процессами как подозрительная, однако женщина не смогла пояснить необходимость данной транзакции. Сотрудники банка заподозрили, что она стала жертвой мошенников, совместно с правоохранителями им удалось вывести её из-под влияния злоумышленников, хищение средств удалось предотвратить.

Мошенники представились по телефону потенциальной жертве журналистами местного издания и попросили рассказать о заслугах её покойного мужа, которого хорошо знают в городе – он много лет проработал в администрации. Пенсионерка охотно поделилась личной информацией, необходимой якобы для написания материала в СМИ. Далее схема стала разворачиваться по уже традиционной «логике». На втором этапе мошенники, представляясь сотрудниками Центробанка и силовых структур и используя полученную информацию, запугали женщину преследованием и уголовными последствиями разглашения и буквально принудили её снять и передать сбережения для якобы прекращения следствия.

Мошенники в том числе заставили её оформить расписку, запрещающую сообщать кому-либо якобы детали «расследования», а также выманили копию паспорта. Женщина поблагодарила сотрудников Сбера за профессионализм, равнодушие и бдительность.

«Наша цель – стать верным помощником в защите. Сбер постоянно совершенствует системы безопасности и внедряет передовые технологии, направленные на усиление защиты, чтобы своевременно пресекать деятельность злоумышленников. Так и в этой ситуации сотрудники Сбера смогли распознать влияние и убедили пенсионерку отказаться от опасной операции. Женщина призналась, что боялась обращаться за помощью даже к собственной дочери, поскольку считала себя виноватой. Сбер предотвращает попытки мошенничества благодаря антифрод-системе, которая распознает и приостанавливает операции с признаками мошенничества – её эффективность сегодня составляет 99,99%, что является одним из самых высоких показателей в мире. В офисах благодаря бдительности и профессионализму сотрудников банка помогаем клиентам осознать ситуацию, если они всё ещё находятся под влиянием злоумышленников», – подчеркнул Рушан Сахбиев, председатель Байкальского банка.

«Зачастую жертвы мошенников находятся под психологическим воздействием на протяжении нескольких дней и даже недель. Злоумышленники специально готовят их: просят не рассказывать близким, придумывают «легенду» для выманивания денег. Поэтому сотрудники офисов банка на постоянной основе проходят обучение по выявлению людей, находящихся под влиянием. Наша задача – своевременно распознать в ходе беседы, что человек находится в беде и помочь», – Юрий Пуляевский, директор управления безопасности Байкальского банка.



maria-irk.ru



видеоинтервью



* Организатор: ИП Кудрявцева Анна Даниловна, ИНН 382703752769. Сроки акции: с 31.03.2026 по 30.06.2026гг. Полные условия об организаторе мероприятия, правила проведения, количестве призов, сроках, месте и порядке их получения опубликованы на сайте www.mar-ia-irk.ru

5 страхов, в которые пора перестать верить

Развенчиваем стереотипы о пригороде на примере клубного поселка «Камертон»

Дорого, хлопотно, далеко от цивилизации – так обычно звучат причины, из-за которых городские жители опасаются менять привычную жизнь в каменных джунглях на пригород. Между тем, все это уже давно не имеет отношения к современному загородному жилью, которое возводится надежным застройщиком и обслуживается профессиональной управляющей компанией. Какие стереотипы о жизни в частном доме можно оставить в прошлом, рассказывает генеральный директор компании «Олива Девелопмент», автор проекта реновации поселка «Камертон» и загородный житель со стажем Ольга Иванова.

«Дом – это дорого»

Платежи за электроотопление велики, а ведь еще надо платить в ТСЖ или управляющей компании.

Эксперты в сфере недвижимости единодушны: дорого отапливать дома, построенные с нарушением технологий, без должного утепления. Если дом построен качественно, то платежи за электроэнергию перестают пугать. В «Камертоне» стены домов – это полуметровый «пирог»: железобетон, полноценный утеплитель и облицовочный кирпич, энергоэффективные окна. Потери тепла минимальны.

– Наш офис сейчас находится в одном из таких домов в поселке – мы сами пережили зиму и точно знаем, во что обходится обогрев дома 200 м²: 10-12 тысяч рублей в самые холодные месяцы. В межсезонье – 3-5 тысяч в месяц. Летом расходы и вовсе падают до тысячи рублей, ведь главным потребителем электричества остается только ландшафтная подсветка и водонагреватель. Суммарно за год расходы на электроэнергию укладываются в 80-100 тысяч рублей, – подчеркивает Ольга Иванова.

Не стоит забывать, что в Иркутской области для домов с электрообогревом действует льготный тариф – 1,26 руб./кВтч в первом диапазоне потребления, а это примерно 7 кВтч, что достаточно для отопления, если нет совсем сильных морозов.

Важно, что дома в поселке уже подключены к сетям, причём на каждый дом в поселке выделено 50 кВт мощности. Этого с лихвой хватит не только на отопление и водонагреватели, но даже и на хамам или баню с электродомом, на зарядку двух электроавтомобилей и много еще на что.

– Мы сравнили три варианта (из личного опыта наших сотрудников): дом в СНТ площадью около 140 м², дом в «Камертоне» – 260 м² и квартиру – 98 м² – в жилом комплексе «Сибиряков» (как сопоставимые по классу). И получилось, что ежемесячные расходы на содержание квартиры и дома в «Камертоне» практически одинаковы. При этом вы не зависите от начала и окончания отопительного сезона, а можете включить и выключить отопление, когда вам удобно, отрегулировать температуру во всем доме и даже в отдельных комнатах по своему вкусу. И никаких отключений горячей воды летом! – подчеркивает Ольга. – А еще никто не топает над головой, не надо думать, куда сбежать из города на выходные, вы дышите свежим воздухом круглый год, у вас всегда есть место для машины.

«Дом – это хлопотно»

Надо самому контролировать котел, бойлер, давление в системе отопления. Нужно откачивать септик! Я в этом не разбираюсь и никогда не разберусь. А если что-то сломается, что делать?

Действительно, в городской квартире можно не разбираться в вентиляции, стояках, общедомовом имуществе. За жильцов это делает управляющая компания.

– Но и в «Камертоне» вы не останетесь один на один с домом и его системами. Здесь за вами стоит целая команда. Специалисты сервисной компании всегда помогут разобраться в оборудовании: как работают узлы, на что обращать внимание. А если что-то перестало работать штатно – приедут по вызову и сделают. В этом важное отличие современного поселка от СНТ, – подчеркивает Ольга.

Кстати, септики в «Камертоне» обслуживает тоже управляющая компания: отслеживает уровень заполнения, вызывает спецмашину – это все входит в тариф. А люки септиков расположены так, что специалистам нет необходимости заходить в ваш двор.

– А что касается поломок, от них никто не застрахован и городе. Только там они почти всегда затрагивают еще и соседей. Прорвало трубу – заливаешь квартиру снизу. Жильцы сверху устроили потоп – вы меняете натяжной потолок, обои и собираете документы для суда. И во всех этих сценариях вы зависите от незнакомых людей, – напоминает Ольга.

В своем доме в «Камертоне» все иначе. Вас никто не залетит – и вы никого не залетите. Доступ к коммуникациям открыт: не надо ломать стены, чтобы добраться до трубы, – все спроектировано так, чтобы обслуживать оборудование без разруше-



Ольга Иванова

Фото: А. Федорова

ния ремонта. В «Камертоне» вы управляете своим домом, а не он вами, и за спиной у вас не безликий ЖЭК, а сервис, который работает для вас.

«Дом – это много физической работы»

Летом стричь газон, зимой чистить снег. А еще это бездорожье в межсезонье, пыль летом, колея на дорогах зимой.

В «Камертоне», как подчеркивают в «Олива Девелопмент», дороги асфальтированные, за их состоянием следят централизованно: зимой посыпают, вовремя убирают и вывозят снег. Весной вода не стоит в проездах, а уходит по грамотно устроенным уклонам и дренажу. Поэтому и распутица жителей поселка не страшна. Да и к самому поселку от Иркутска ведет асфальтовая дорога.

Крыши домов спроектированы правильно, сбрасывать с них снег не нужно. Максимум, что остается собственникам – почистить дорожку от двери до калитки.

Зато при доме есть теплый гараж, а значит машина заведется в любой мороз.

– Регулярно косить траву нужно только в том случае, если вы хотите идеальный английский газон. Но можно посеять специальную смесь, менее прихотливую в уходе. А можно отдать задачу специалистам-ландшафтным. Сужу по себе: когда таких дел немного, они в радость. Разводить цветы, завести пару грядок клубники – это удовольствие, – комментирует Ольга Иванова. – Такое же, как и шашлыки в любое время, когда захочется, отдых в гамаке, душевные разговоры

у костровой чаши, и еще множество вариантов ощутить вкус жизни, на которые может вдохновить загород.

«А что будет зимой?»

Отключат свет – и мы замерзнем. Или еще хуже – замерзнет водопровод, скважина и канализация.

– Ситуации бывают разные, но дом – это на самом деле автономная система. В нем можно заложить решения практически на любой случай, – убеждена Ольга Иванова.

Например, можно предусмотреть бензиновый или газовый генератор – он поддержит работу всех систем при отключении света, твердотопливный котел – как резервный источник тепла, современный аналог печки. Самый современный способ – аккумуляторы, которые включаются автоматически при отключении света. Они бывают разной мощности, и в целом их хватает для поддержания жизнеспособности системы в течение довольно долгого времени.

А еще можно сложить камин – для подстраховки и для души.

– Небольшой спойлер: мы хотим сделать в «Камертоне» несколько экспериментальных домов на солнечных батареях. Вопрос сейчас в проработке, и если все сложится, то это будет на 100% автономное жилье, – делится планами руководитель «Олива Девелопмент». – Впрочем, по нашему опыту, свет на Байкальском тракте отключают нечасто и ненадолго, и особых проблем жильцам качественно построенного дома это не создает.

Качественно построенный – это и про те системы, за которые чаще всего переживают: водопровод, скважина, септик. Если системы сделаны правильно, они технически не могут замерзнуть.

– Водопровод должен быть заложен ниже глубины промерзания – в Иркутской области это около 3 метров. Оголовок скважины, как правило, утепляется, чтобы не замерзала вода и автоматика. Септик тоже можно утеплить либо проложить рядом греющей кабель. Все эти решения просты в эксплуатации, не требуют дополнительного обслуживания. Тот случай, когда сделал один раз – и забыл, – поясняет Ольга.

«Дом – это далеко от цивилизации»

Ни «скорая», ни «пожарка» сюда не доедут. Собираешь все пробки, пока едешь на работу или везешь ребенка в школу.

– «Камертон» находится на 15-м км Байкальского тракта. Это ближайший пригород, 15-20 минут на машине до Байкальского кольца, – отмечает эксперт.

Как заверяют в «Олива девелопмент», «Скорая» и пожарная служба работают штатно. На въезде в поселок диспетчер сразу ориентирует службы, а по широким проездам любая техника без проблем доберется до нужного места. В отличие, например, от большинства дворов города, где и легковым машинам подчас не развернуться.

– Ребятишек Иркутского района сейчас даже муниципальные школы возят на школьных автобусах. В соседний с нами поселок ходит специальный автобус школы Молодежного, а когда ее ученики поселятся в «Камертоне», автобус будет приезжать и к нам, – добавляет Ольга.

К тому же, напоминает она, в Октябрьском районе Иркутска немало отличных государственных и частных школ. Возможно, ваш ребенок учится именно там, а значит, вы и так возите его на уроки. Из «Камертона» будет только ближе!

– Стереотипы, что загород – это далеко, долго, сложно, сформировались под впечатлением от дачных поселков. Современная, правильно спроектированная, управляемая загородная недвижимость предоставляет практически те же удобства что и городская квартира. Она комфортна и для мам, воспитывающих детей в одиночку, и для пенсионеров, и для всех тех, кто никогда не имел загородного опыта, – резюмирует Ольга Иванова. – А бонусом к этому – безопасная среда, залив в 200 метрах от дома, лес с грибами летом и лыжной зимой. В «Камертоне» вы просто живете там, где другие отдыхают.


КАМЕРТОН

КАМЕРНЫЙ ПОСЁЛОК
БИЗНЕС-КЛАССА

Телефон 98-88-98



kamerton.city





ДИКО КРУТОЙ

РЕЕV-ВНЕДОРОЖНИК
КЛАССА ПРЕМИУМ



ГОХ 01

ЛЦ-ИРКУТСК Ширямова, 32/5 + 7 (3952) 31-88-52



Иркутская область вошла в топ-7 регионов РФ по несырьевому неэнергетическому экспорту

Иркутская область по итогам 2025 года поднялась на седьмое место в федеральном рейтинге по объемам несырьевого неэнергетического экспорта. Поставки продукции с высокой степенью переработки увеличились более чем на 7% по сравнению с 2024 годом, сообщили в правительстве региона.



Основной вклад в позитивную динамику внесли промышленные предприятия, нарастившие экспорт на 6,6% за счет металлургической продукции, и

агропромышленный комплекс, увеличивший отгрузки за рубеж на 88%. Экспорт масложировой продукции вырос на впечатляющие 85%.

В тройку товаров-лидеров по темпам роста вошли продукты переработки масличных культур: экспорт жмыха и шрота вырос на 138 процентов. Значительно увеличились отгрузки прутков нелегированных горячекатаных и алюминиевой проволоки, а также продукции лесопромышленного комплекса и кабельных изделий.

Ключевыми торговыми партнерами остаются Китай и Индия, также в десятку лидеров входят Узбекистан, Турция, Киргизия и Монголия. Наибольший рост зафиксирован в торговле с Азербайджаном – более чем в два раза. В 2025 году регион заключил экспортные контракты с партнерами из Республики Конго, Судана, Танзании и Мозамбика.

«Достигнутые показатели стали возможны благодаря системной работе Правительства Иркутской области по развитию международной кооперации в рамках нацпроекта «Международная кооперация и экспорт». Эта работа будет продолжена и в 2026 году», – подчеркнул министр экономического развития и промышленности Приангарья Виктор Цишковский. В планах на текущий год – проведение Байкальского международного форума партнеров и реверсной бизнес-миссии с Монголией.

«Новая функция «Краткий пересказ судебного решения» в системе КонсультантПлюс»

В системе КонсультантПлюс появилась новая функция на основе искусственного интеллекта – «Краткий пересказ судебного решения». Теперь можно мгновенно получить выжимку судебного акта, не читая многостраничный текст решения. Мы ценим ваше время!

Преимущества Краткого пересказа:

- Быстро погрузит в суть дела и выделит главное;
- Экономит время на анализе документа: аргументация сторон и выводы суда представлены кратко и в структурированном виде;
- Переведет сложный юридический язык на более понятный.

Кнопка «Краткий пересказ» расположена на правой панели, в начале и в конце текста судебного акта.

Нажмите на кнопку «Краткий пересказ», чтобы открыть окно с ключевой информацией о деле, разбитой на логические блоки:

- предмет спора;
- обстоятельства спора;
- доводы истца и ответчика;
- решения нижестоящих судов;
- решение суда, рассматривающего дело;
- выводы суда.

Из пересказа легко перейти в нужную часть полного текста судебного решения.

Подробную информацию о новой функции узнавайте в сервисном центре КонсультантПлюс.



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

Сотрудники ИНК стали победителями Всероссийского конкурса «Инженер-года – 2025»

Сотрудники Иркутской нефтяной компании (ИНК) стали победителями и лауреатами Всероссийского конкурса «Инженер года – 2025», организованного Российским союзом научных и инженерных общественных объединений.

В этом году в конкурсе приняли участие более 70 тысяч инженеров из 58 регионов России, которые соревновались в 52 номинациях. Мероприятие проводится в двух категориях: «Профессиональные инженеры» – для специалистов со стажем более пяти лет и «Инженерное искусство молодых» – для инженеров до 35 лет.

По итогам всероссийского этапа конкурса звание «Инженер года» получили двое сотрудников ИНК – Екатерина Щербакова и Илья Житников, их имена внесены в Реестр профессиональных инженеров России. Победителями отборочного тура стали директор департамента геологоразведочных работ Сергей Санин, инженер по растворам Алексей Курьянович и инженер-технолог Егор Величко.

Развитие инженерных компетенций является одним из стратегических направлений ИНК. В компании действует Инженерная школа, основанная в 2024 году. Программа

обучения сочетает онлайн-форматы и очные сессии с участием ведущих отраслевых экспертов. В настоящий момент обучение проходят 599 сотрудников по трем направлениям: «Базовый стандарт», «Инженерный стандарт», «Мета-инженер».

Особое внимание в рамках проекта уделяется подготовке мета-инженеров – специалистов, обладающих системным и кросс-функциональным мышлением, способных создавать интеграционные решения на стыке технологий. Основная задача специалистов – повышение эффективности производственных процессов и реализация прорывных технологических инициатив.

За период обучения участниками было предложено 383 инициативы по оптимизации процессов, совокупный экономический эффект от реализации которых превысил 230 млн рублей. Более 30% участников уже добились карьерного роста и включены в кадровый резерв компании.



Две тысячи студентов колледжей научатся работать с ИИ на проекте Эн+ и РУСАЛ

Эн+ и РУСАЛ запускают образовательный проект «ИИ-Старт». Он познакомит студентов среднего профессионального образования с технологиями искусственного интеллекта. Проект охватит 32 учебных заведения в девяти регионах страны.



«ИИ-Старт» поможет будущим специалистам освоить навыки, которые уже сегодня меняют промышленность. Искусственный интеллект становится частью повседневной работы на производстве. Участниками проекта станут студенты и преподаватели учреждений среднего профессионального образования (СПО) – партнеров программы «Профессионалитет», а также студенты Корпоративного учебно-исследовательского центра (КУИЦ) и представители других образовательных программ компаний Эн+ и РУСАЛ.

Обучение построено в два этапа. Такой подход позволяет учесть и запросы бизнеса, и интересы самих студентов.

Первый этап – «ИИ-навигатор». Это интенсивный курс, который стартует сразу после открытия программы 17 марта. Эксперты знакомят студентов с возможностями искусственного интеллекта и покажут, где и как его можно применять.

Второй этап – «Универсальный» – пройдет онлайн в апреле-мае 2026 года. На этом модуле участники проекта получат системные знания об искусственном интеллекте: от базовых технологий и теории до этических норм и

практического применения. Это позволит им уверенно ориентироваться в цифровой среде и эффективно использовать ИИ-инструменты как в учебе, так и в будущей профессиональной деятельности.

«Как технологическая компания, мы стремимся внедрять новые стандарты одними из первых. Искусственный интеллект сегодня – это уже не просто оптимизация офисных задач, он меняет логику производственных процессов. Для примера: на наших станциях действует система интеллектуальной диагностики. Она отслеживает состояние оборудования онлайн, что позволяет не просто реагировать на сбой, а прогнозировать и предотвращать серьезные поломки. Системный подход мы применяем и в подготовке кадров. Нам важно, чтобы молодые специалисты приходили в компанию уже имея актуальные знания и были готовы работать с передовыми технологиями. Именно поэтому мы разработали специальный курс для студентов – он дает практические навыки в области ИИ и помогает закрыть разрыв между теорией и реальными задачами», – отметила заместитель генерального директора по управлению персоналом Эн+ и РУСАЛ Наталья Альбрехт.

«Заказчик сегодня хочет не типовую коробку, а дом по своей мерке»

Татьяна Рейтер, «Деловой АККОРД», – о том, как успешно адаптироваться к переменам на рынке ИЖС

За последние годы рынок частного домостроения пережил настоящую революцию: от легких денег и ажиотажного спроса до строгих правил проектного финансирования и эскроу-счетов. Татьяна Рейтер, руководитель строительной компании «Деловой АККОРД» и агентства недвижимости «РейтВектор», – одна из тех, кто успешно вписался в новые условия и готов наращивать обороты. Почему изменения на рынке ИЖС, по ее мнению, пойдут на пользу отрасли, что помогает компании уверенно чувствовать себя в эпицентре перемен и какие новые тренды формируются в сфере «малого» строительства, она рассказала в интервью «Газете Дело».



Татьяна Рейтер

Фото из личного архива

«Малый бизнес был в кризисе, а «загородка» росла»

Татьяна, как вы пришли в загородную недвижимость? Что стало отправной точкой?

– По образованию я экономист, до переезда в Иркутск работала в банковской сфере. Все изменилось, когда мы, переехав, купили дом в Хомутово. Это был 2020–2021 год – пик массового интереса к загородному жилью после ковида. Меня поразили масштабы: остальной малый бизнес (перевозки, общепит, услуги) на фоне пандемийных ограничений находился в глубоком кризисе, а «загородка» стремительно росла. Жилье за городом было дешевле городской квартиры, ипотечные инструменты доступнее – для подтверждения дохода достаточно было справки по форме банка, можно было взять две льготные ипотеки на семью, по факту удвоить лимит.

Видя этот спрос, я решила попробовать себя в продажах как риелтор. Рынок был настолько горячим, что дома покупали онлайн.

Почему решили перейти от продаж к строительству?

– Захотелось масштабироваться. Строительство стало естественным продолжением агентства недвижимости. Приобрели землю в красивом месте на Качугском тракте (чуть дальше Карлука, не доезжая Хомутово) – сосновый бор, свежий воздух, белки, грибы... И стали строить поселок Горный.

Мы сделали ставку на проектирование и строительство под заказ. И на качество, которого не было у других: облицовочный кирпич, продуманная внутренняя отделка, качественное утепление кровли. Наши дома стоили вдвое дороже, чем то, что продавалось в округе, но подход попал в целевой спрос. И как показала практика, именно наша готовность адаптироваться стала выигрышной стратегией на стремительно меняющемся рынке.

«К нам приходят те, кто за годы поиска не смог найти себе дом»

Насколько серьезно, по вашему опыту, изменились условия на рынке ИЖС на сегодняшний день по сравнению с 2020–2021-м?

– Радикально. К 2023 году, когда мы только вышли на рынок как застройщики, ситуация уже начала меняться. Прежнего ажиотажа не стало, банки перешли на траншевую ипотеку: деньги выдавали частями. Сначала это было соотношение 70/30 (70% на старте, 30% – после завершения). Оборотов средств хватало, чтобы начинать и вести стройку. Позже сумму стали делить на три части, но это всё еще было приемлемо.

С 1 марта прошлого года мы работаем только на проектное финансирование. Сейчас, например, согласовываем кредитную линию с банком «Дом.РФ». Первоначальный взнос, сам ипотечный кредит оседают на эскроу-счетах, мы не видим этих денег, пока не подписан акт приема и не зарегистрирован дом. Для покупателя это безопасно и удобно, но для нас – зона риска с точки зрения потребительского экстремизма. Нам приходится думать не только о

том, как выполнить все требования банка, но и как защитить себя уже на этапе подписания договора.

Накануне ввода механизма эскроу в ИЖС многие участники этого рынка говорили о том, что отрасль уйдет в серую зону. Кто-то планировал продавать только готовые дома, благо стартовые инвестиции не такие серьезные, как в многоквартирном жилье. Насколько оправдались эти стратегии?

– У нас сегодня в работе более 40 проектов. Почти все – с привлечением ипотечных кредитов, эскроу-счетами и проектным финансированием. Как в этих условиях можно уйти в тень? Да, есть покупатели со 100% собственных средств, но сколько их?

С готовыми домами тоже все непросто. И для покупателя: часто тот дом, что красуется в рекламе, либо не существует вовсе, либо был построен пару лет назад и давно продан. Человек приходит в офис застройщика, не находит искомое, и ему начинают настойчиво предлагать другие варианты, в другой локации. Расчет простой: клиенту нужно жилье, значит, он возьмет то, что есть в наличии. А в наличии – типовые проекты, поскольку многие подрядчики делают то, что проще и привычнее им, исходя из логики: раньше брали – и дальше будут брать. Но рынок изменился. Люди сегодня хотят за свои деньги дом «по мерке», хотят гармонично вписать дом в участок. И в этом сложность для застройщика – готовый дом сегодня продать нелегко. Как риелтор я это хорошо понимаю.

Мы же, начиная со стройки под заказ, пришли к комплексной услуге: найти под дом землю, сделать под конкретный участок и под бюджет, что немаловажно, проект и затем построить. К нам приходят клиенты, которые год-два находились в поиске и не могли подобрать себе дом.

«Рынок стал структурированным – это помогло поднять стандарты»

Больше 40 проектов – это солидная цифра. Где вы строите?

– Мы работаем по всем направлениям иркутского пригорода: Мельничная Падь, Байкальский тракт, Голоустненский, Качугский, Максимовщина, Мамоны. Есть проекты в Бурятии. Сегодня выигрывает тот, кто готов ехать за клиентом, подстраиваться под его бюджет и строить абсолютно везде – хоть в Бурятии, хоть в Усолье-Сибирском, хоть в Братске.

Говорят, что перемены на рынке ИЖС привели к тому, что он фактически схлопнулся: большая часть компаний не смогла вписаться в новые правила?

– Так и есть. Многие компании ушли с рынка. Сильно пострадал сегмент дорогих домов – за 40–50 миллионов. Ушли те, кто строил некачественно – в новых условиях они просто не смогут раскрыть эскроу-счета. Очень сложно тем, кто своевременно не получил аккредитацию в банках, надеясь на покупателя с «наличкой», а то и на обычный «авось».

Мы с самого начала пошли по официальному пути. Работать в белой зоне тоже не просто – изменения в работе с банками продолжаются. Мы постоянно держим руку на пульсе, вникаем, добавляем новые вкладки, своевременно загружаем сделки. Но иначе сегодня нельзя.

Но мне лично нравятся эти изменения. Это порядок, это структура. К тому же на рынок найма вышло много бригад, которые больше не могут работать как генподрядчики, и мы можем выбирать, кого привлечь в наши проекты. Это позволяет нам вводить собственные – и весьма высокие – стандарты строительства, прописывать процессы: какая должна быть отмостка, как собирать арматуру, делать крыши, утепление. Корпоративные стандарты мы включаем в договор с субподрядчиками, и, если бригада не готова им соответствовать, мы просто с ней не будем работать.

«Мы точно можем больше»

Сейчас у вас в работе больше 40 договоров. Для вас это много или можете строить больше?

– Мы точно можем больше. Я считаю, что мы реализовали свой потенциал процентов на 50–60. В этом году нужно попробовать прибавить еще 15–20. Мы подключаем агентов, выстраиваем процессы, хотим осваивать новые перспективные направления.

Например?

– Хочется уйти в доходную недвижимость: глэмпинги, пространства для отдыха. Причем и в качестве строительных подрядчиков – с привлечением партнеров, инвесторов в большие проекты. И построить такой объект для себя – как отдельное, новое направление бизнеса. Наш опыт работы с земельными участками позволяет оценить перспективы разных локаций в том числе и с этой точки зрения.

В целом, мне кажется, в этом году на рынок как раз выйдет новый тип клиента – со своими земельными участками, настроенный не на жилые проекты, а на сегмент доходной недвижимости – от туристической до дач в аренду. Мы хотим «поймать» этот тренд.

Екатерина Вострикова



Управление
Рейтер

РейтВектор

ДЕЛОВОЙ
АККОРД
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

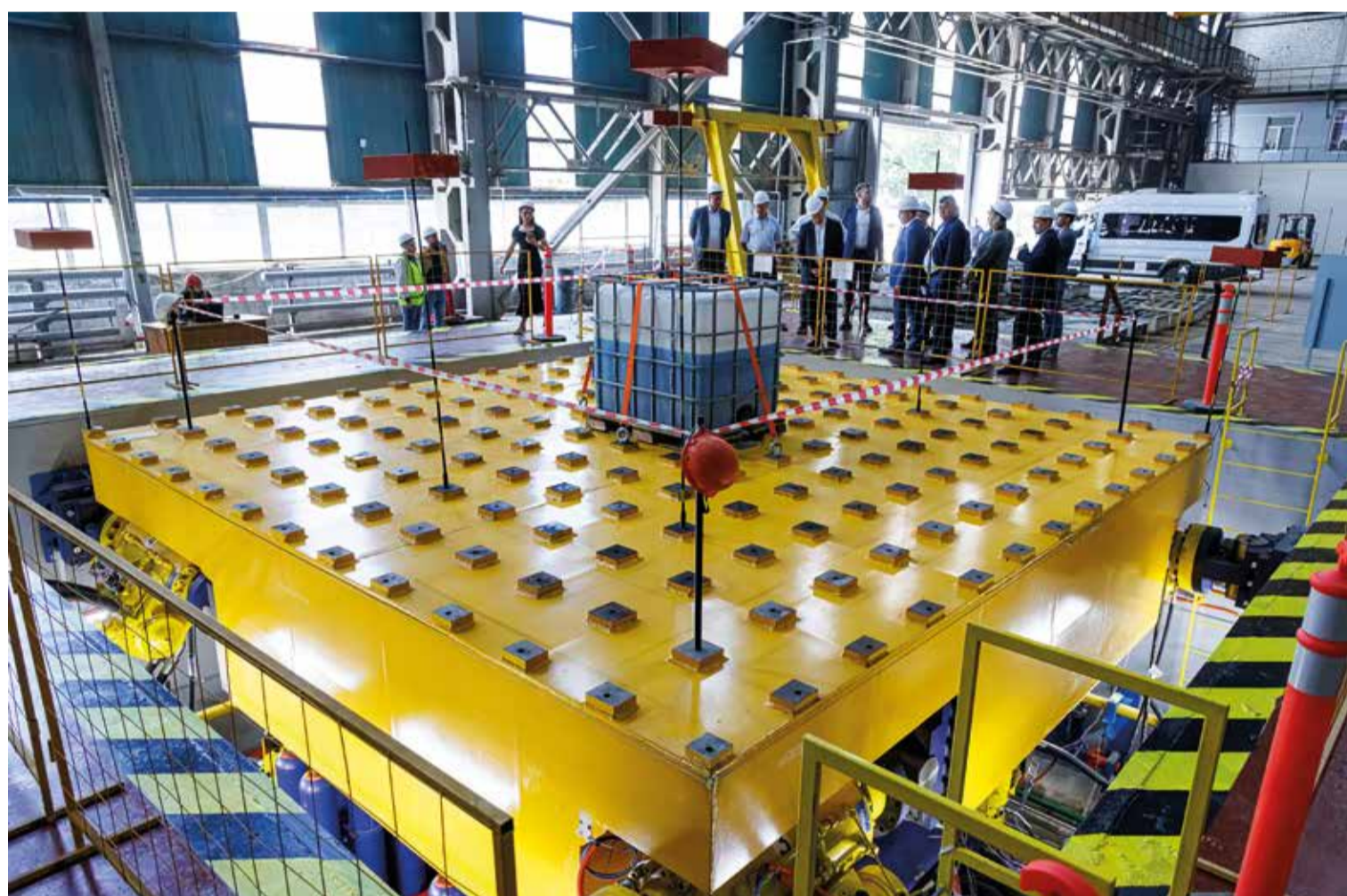
@reitvector

+79248331533

От ликвидации к предупреждению: НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА СЕЙСМОБЕЗОПАСНОСТЬ

Эксперты строительного и страхового рынка обсудили альтернативную модель работы с рисками

Может ли страхование недвижимости стать не просто финансовой гарантией в случае ЧП, а превратиться в инструмент управления рисками и контроля качества на протяжении всего жизненного цикла здания – от проекта до ликвидации последствий страховых случаев? Об этом шла речь на круглом столе «Сейсмическая безопасность строительного комплекса: баланс ответственности между государством, бизнесом и страховым рынком». Его организаторами выступили Российская инженерная академия, Российская ассоциация по сейсмостойкому строительству и защите от природных и техногенных воздействий, Центральный научно-исследовательский институт строительных конструкций имени В. А. Кучеренко АО «НИЦ «Строительство» при поддержке Правительства Иркутской области и страховой компании СОГАЗ. Как страховые компании могут влиять на развитие технологий и качество проектов? И готово ли само страховое сообщество к новой роли? Об этом – в нашем материале.



На сейсмоплатформе, созданной в НИЦ «Строительство», планируется отработать сценарии реальных землетрясений, что поможет совершенствовать строительные нормы и правила

фото АО «НИЦ «Строительство»



Евгений Харитонов,
заместитель мэра – председатель
комитета по градостроительной
политике администрации Иркутска:

Сегодня в Иркутске и области остро стоит проблема панельных домов, которые имеют дефицит сейсмостойкости – в общей сложности их более 260. Признать их все ветхими и аварийными мы не можем, потому что собственники не стремятся к этому (поскольку их не устраивает ни выкупная цена, ни необходимость переезжать в другие районы Иркутска по программе переселения). Да и муниципальный бюджет не сможет осилить такой объем расселения. Мы надеемся, что наша совместная работа с правительством Иркутской области, с ЦНИИСК им. Кучеренко АО «НИЦ «Строительство» принесет свои плоды, и мы будем понимать, как нам поступать с этим жилым фондом.

Альтернативный взгляд: справедливое распределение ответственности

Землетрясение с точки зрения последствий остается не только одним из самых разрушительных, но одним из наиболее «дорогостоящих» стихийных бедствий. Это ярко показало землетрясение на Камчатке, произошедшее в июле 2025 года: несмотря на отсутствие серьезных повреждений, необходимая сумма на ремонт зданий в регионе, по самым скромным подсчетам, начинается от 20-25 миллиардов рублей.

Как было отмечено на круглом столе, в нашей стране эти риски десятилетиями брало на себя государство: научные институты определяли сейсмические риски для того или иного региона, проектные – разрабатывали типовые серии зданий с учетом требований сейсмобезопасности. А в случае ЧС государство же традиционно занималось восстановлением, переселением, компенсацией ущерба.

Сегодня парадигма изменилась. Учитывая, что в регионах с высокой сейсмоактивностью (Краснодарский край, Кавказ, Прибайкалье, Дальний Восток) идет активное (и все более высотное) строительство, вопрос справедливого распределения рисков между государством, строителями, собственниками недвижимости и страховыми компаниями ставится все более актуальным.

– Обычно дискуссии вращаются вокруг технической или финансовой стороны вопроса. Но за ними часто упускается операционная часть: кто должен следить за правильной эксплуатацией зданий и сооружений, как правильно организовать обследование и восстановление после сейсмического события и кто должен координировать эту работу? Важно и другое: можно ли через участие страховых компаний не только ликвидировать последствия землетрясений, но и предвосхищать их? – пояснил **Александр Бубис**, вице-президент Российской ассоциации по

сейсмостойкому строительству (РАСС), один из инициаторов круглого стола в Иркутске. – Наш круглый стол – это альтернативный взгляд на проблему сейсмобезопасности, который уже обсуждается в профессиональном сообществе. Надеемся, что по его результатам мы организуем следующее мероприятие уже в Москве с привлечением профильных министерств.

Мировой опыт: работа с рисками на стадии технологий

По мнению Александра Бубиса, одна из функций, которые могут взять на себя страховые компании – это контроль над внедрением инноваций в строительную отрасль и через это – снижение рисков.

– Можно выделить две ключевые группы рисков, которые хеджирует страхование. Первая касается повышения качества строительства за счет новых материалов – это позитивный сценарий, который страховые компании поддерживают и стимулируют в том числе тарифами. Вторая – новые технологии или инновационные стройматериалы, могут повести себя непредсказуемо, особенно в условиях сейсмичности. И именно страховые компании во всем мире занимаются профессиональной оценкой этих неизвестных свойств, – указал Александр.

Страховые компании курируют внедрение цифровых инструментов и ведут собственные каталоги разрешенных к использованию материалов. Это превращает страховщика в ключевое звено: он может выполнять функцию фильтра для недобросовестных подрядчиков, устанавливая рейтинги качества.

– По сути, профессиональный андеррайтинг (снижение собственных рисков) страховой ком-

пании может даже стать альтернативой традиционной экспертизе проектных решений, – считает эксперт.

Взгляд страховщиков: это сложный и дорогостоящий процесс

Антон Коваленко, начальник отдела аналитики и моделирования Российской национальной перестраховочной компании (РНПК), согласился с тем, что сегодня в стране нет стройной системы оценки применимости инноваций в строительстве.

– За рубежом эту функцию, как правило, берут на себя страховщики и компании, которые занимаются перестраховкой рисков, проверяя новые материалы и технологии перед их внедре-

нием. У нас эта функция «подвисла», – подтвердил эксперт РНПК. – Такого, чтобы технологии внедрялись только после подтверждения валидности, не происходит. Однако создание структуры, которая будет этим заниматься – сложный и дорогостоящий процесс, который не реализовать в одиночку. Хотя, безусловно, это тот ориентир, к которому стоит двигаться.

Вместе с тем страховщики выразили сомнения в своей готовности служить сегодня драйвером повышения надежности строительства.

– Страхование повышением надежности никогда не занималось. Это удобный инструмент компенсации уже возникшего ущерба. Любые исследования, даже андеррайтинг, стоят серьезных денег. Они должны быть экономически оправданы, а значит их стоимость будет закладываться в стоимость полиса. Это требование регулятора, который следит за балансом резервов и премий. Рассчитывать на то, что страхование будет именно спонсором какого-то процесса, тяжело, – резюмировал Антон Коваленко.



СПРАВКА

Выбор Иркутска в качестве места проведения площадки не был случаен: Приангарье входит в число территорий с высокой сейсмической активностью, что, по мнению организаторов мероприятия, делает регион идеальной площадкой для выработки решений, применимых во всех сейсмически активных зонах страны.

Российская инженерная академия (РИА), Российская Ассоциация по сейсмостойкому строительству и защите от природных и техногенных воздействий (РАСС) и ЦНИИСК им. Кучеренко АО НИЦ «Строительство» на протяжении более 30-ти лет занимаются вопросами и проблемами обеспечения сейсмической безопасности в России и странах мира.

РАСС с 1995 года является организатором Российской национальной конференции по сейсмостойкому строительству и сейсмическому районированию (с международным участием) (РНКС). В 2023 году между РАСС и OIC-COMSTECN и между РАСС и Иранским геотехническим обществом подписаны Меморандумы о сотрудничестве в научно-технической области. В 2025 году участниками XVI РНКС были представители Пакистана, Непала, Индии, Азербайджана, Ирана, США. Воспользовались возможностью онлайн подключения к участникам XVI РНКС специалисты из Пакистана, Китая, Эквадора, Бутана, ОАЭ. Очередная XVII РНКС пройдет в 2027 году.

Материальная база: внедрять культуру страховой защиты

Пока же представитель РНПК призвал обратить внимание на текущие возможности страхования, на повышение его проникновения. По его мнению, именно широкое распространение культуры страховой защиты должно стать базой, на которой возможно будет построить систему высокотехнологичного хеджирования рисков.

Пока что, как свидетельствует статистика, озвученная представителями компании «СОГАЗ», охват страхованием недвижимости остается небольшим. И если крупная коммерческая недвижимость, объекты промышленности, энергогенерации застрахованы практически на 100% как на этапе строительства, так и в эксплуатации, то, например, с жильем ситуация сложнее.



– На квартиры, приобретенные в ипотеку (а сегодня это до 95% продаж) банки обязывают покупателей оформлять полисы. Главный провал – старый жилой фонд. По нашим оценкам, порядка 90% таких зданий не имеют страховой защиты. В случае землетрясения ответственность за их восстановление ляжет не на страховые компании, а на собственников и государство, – подчеркнул в своем выступлении **Антон Черкасов, руководитель управления андеррайтинга строительно-монтажных рисков АО «СОГАЗ».**

Возможности: от сценария стихии до моделирования ущерба

Параллельно с дискуссией о финансовых механизмах покрытия ущерба от землетрясений, профессиональное сообщество подняло вопро-

сы совершенствования нормативной и методологической базы.

Иван Ведяков, директор ЦНИИСК им. В.А. Кучеренко АО НИЦ «Строительство», рассказал о работе Центра в этом направлении. По его словам, по заданию Минстроя России в ЦНИИСК ведутся научно-исследовательские работы, направленные на повышение сейсмостойкости вновь проектируемых объектов.



– Настоящим научным прорывом стал запуск на базе ЦНИИСК шестикомпонентной сейсмоплатформы. Это оборудование, позволяющее имитировать реальные сейсмические воздействия. Установка входит в десятку лучших в мире. На ней планируется отрабатывать сценарии реальных толчков, что позволит совершенствовать строительные нормы и правила и повысить качество проектирования зданий в опасных районах, – заявил Иван Ведяков.

Он особо указал на важность сотрудничества с регионами, где высоки сейсмические риски. Например, три года назад было создано специализированное сибирское отделение ЦНИИСК в Иркутске, подписано соглашение о сотрудничестве с региональными властями. И хотя, как признали участники процесса, «тесного сотрудничества пока не получилось», один важный результат достигнут: разработаны методические рекомендации по обследованию и оценке сейсмостойкости зданий и сооружений. Эффективность этих работ подтвердилась на практике после землетрясения на Камчатке.

Страховщики со своей стороны работают над моделированием сейсмических рисков. В частности, этим занимается риск-офис – структура, созданная на базе РНПК по инициативе Банка России. Как подчеркнул Антон Коваленко, это верхнеуровневая оценка, которая позволяет хотя

бы определить справедливые страховые тарифы для той или иной территории.

Исключения: накопленный сейсмодифицит страховкой не устранить

Впрочем, ряд вопросов, связанных с сейсмическими рисками, по признанию участников круглого стола, невозможно решить без участия государства. Например, проблему «накопленного ущерба» – от ветхости зданий, неправильной их эксплуатации и воздействия внешних факторов, в том числе предыдущих землетрясений. Такой ущерб страховщики не смогут покрывать постфактум, если объект не страховался регулярно с момента постройки и на протяжении всего жизненного цикла здания.



Иллюстрация «накопленного ущерба» – это проблема панельных домов 335-й серии. Как подчеркнул на круглом столе **Александр Галкин, вице-губернатор Иркутской области**, из всех регионов наибольший объем такого сейсмодифицитного жилищного фонда сосредоточен именно в Иркутской области – 1281 дом в 21 муниципальном образовании.

– Если мы пойдем по пути тотального признания этих домов аварийными и подлежащими расселению, то при стоимости квадратного метра, доведенной Минстроем для Иркутской области, это обойдется более чем в полтриллиона рублей. Ни один субъект федерации не может себе этого позволить, – пояснил вице-губернатор.

На федеральном уровне была запущена программа по сейсмоусилению. Однако за пять лет ее работы Иркутская область, несмотря на поданные заявки, в программу так и не попала. Во-



Виктор Ильичев, президент Союза строителей Иркутской области:

Строительство в регионе становится все более высотным. Когда-то в Иркутске из-за сейсмических ограничений не строили здания выше девяти этажей. Потом, с развитием технологий, появились проекты в 12-15 этажей, сейчас мы видим 18-20 этажные новостройки. А в профессиональном сообществе проговаривается вопрос возведения в Иркутске зданий выше 100 метров – это 25 и более этажей. И вопрос технологий, проектирования, оценки сейсмических рисков и защита интересов тех людей, которые будут покупать в них квартиры, крайне важен.

прос существующих сейсмодифицитных домов все еще ждет своего решения. Но именно для того, чтобы впредь такой фонд не прирастал новыми объектами, убеждены организаторы круглого стола, сегодня необходимо шире внедрять страховые инструменты на всех этапах строительства и эксплуатации зданий и сооружений.

Сколько стоит дом построить?

Эксперты рынка ИЖС – о реальной цене на качественное индивидуальное жилье

Диапазон цен на ИЖС в Иркутской области поражает. На сайтах объявлений можно найти дома площадью 100 кв. м и за 4,5-5 млн рублей, и за 10-12 млн. Чем обусловлен столь значительный разброс цен? Каков реальный минимальный бюджет качественного строительства в наших климатических условиях? Чем рискуют покупатели, выбирающие по принципу «чем дешевле, тем лучше»? Газета Дело задала эти вопросы экспертам рынка индивидуального жилья.

«Добротный дом не может стоить дешевле 7-10 миллионов»

Общее мнение участников рынка индивидуального строительства: добротный дом площадью 100 кв. м в условиях Иркутской области (морозы до -35 – 40°C, сейсмозона 8 баллов) не может стоить меньше 7-10 миллионов. И это – без учета стоимости земли.

Самыми бюджетными и при этом энергоэффективными домами в нашем регионе, как утверждает Александр Войткевич, председатель строительного комитета Иркутского регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ», президент Ассоциации ИЖС, являются варианты из газобетона и по каркасной технологии.

– Газобетонный дом в один этаж десять на десять метров на стадии коробки в теплоэффективном решении (так называемый теплый контур) будет стоить около семи миллионов. Двухэтажный общей площадью 100 «квадратов» – чуть больше шести, – приводит эксперт расчет. – Если же вы хотите дом с отделкой, минимальной инженерией, завершённым фасадом, то сто квадратных метров в один этаж уже обойдутся около девяти миллионов, а в два этажа – около семи с половиной.

Каркасный дом в чистовой отделке с готовым фасадом и минимальной инженерией будет стоить, по оценке Александра, от 7,5 млн рублей в одноэтажном исполнении и от 6,5 млн в два этажа.

– Но это очень приблизительные цены. В зависимости от выбранного проекта, эффективности работы компании и способа покупки (в кредит – дороже) сумма может отличаться на 10-30%, – оговаривается он.

«Экономят, как правило, на важном»

Сходятся эксперты и в том, что дома за 4-5 млн рублей, которые можно увидеть на сайтах объявлений – это, как правило, либо просто коробки без отделки и инженерии, либо имеют

маленькую площадь – никак не 100 кв. м, либо построены с серьезной экономией на ключевых элементах, вплоть до нарушения норм и технологий.

– Чаще всего экономят на толщине утепления, фундаменте, кровельной системе – это самые дорогие элементы, к тому же их невозможно визуально оценить, когда дом готов, да еще и отделан, – поясняет Роман Семёнов, руководитель агентства недвижимости Century 21*. – Иногда застройщики просто выводят трубы и называют это «готовыми коммуникациями».

При этом страдает долговечность строения, да и эксплуатационные расходы будут сильно отличаться от содержания более дорогого, но добротного дома.

Кирилл Поляковский, руководитель строительной компании «Зодчий», добавляет, что цена может разниться и из-за качества материалов и перечня работ.

– Клеёный брус камерной сушки, например, стоит 55-65 тысяч рублей за м³, а обычный брус естественной влажности – 12-18 тысяч. В объявлениях оба называются «дом из бруса», но разница в долговечности колоссальная, – подчеркивает он. – Нередко встречается «экономия» на скрытых работах. Гидроизоляция, пароизоляция, вентиляция кровли – всего этого «не видно»

под отделкой, поэтому на них экономят первым делом.

Последствия такого подхода проявляются через 2-3 года.

– А еще, когда вам называют цену 4-5 млн рублей, спросите: «Электрика входит?»

Отопление? Канализация?» Обычно нет. А это ещё примерно миллион рублей – уже ваших расходов, – говорит Кирилл.

«Не надо гнаться за ценой»

Главный совет, который дают эксперты: не гонитесь за ценой

Чтобы не прогадать при покупке дома, убежден Роман Семёнов, покупателю важно смотреть не только на внешний вид и цену, а прежде всего на конструктив, инженерии и энергоэффективность дома.

Кирилл Поляковский согласен с тем, что при покупке обязательно надо уделить внимание утеплению.

– Стена должна иметь сопротивление теплопередаче не менее 3,6 м²·°C/Вт. Если застройщик не знает, что это – делайте выводы, – говорит эксперт. – Также при покупке дома или заключении договора на строительство необходимо просить проект фундамента и результаты геологии – с нашей сейсмикой это критически важно. Нуж-



*Официальная торговая марка № 688881 зарегистрирована 18 декабря 2018 года

Мгновенный эффект или долгосрочная польза?

Эльмира Сатардинова, ГК «Сатэль», – об экологичности и безопасности в современной косметологии

Экологичный подход к красоте и новые тренды в косметологии и эстетической медицине, сложные запросы пациентов и их безопасные решения – эти и другие актуальные темы обсудили на первом кейс-форуме для практикующих косметологов «Навигатор врача-2026». На мероприятие, организованное компанией «Сатэль» в рамках Всероссийского образовательного проекта «Сияние Байкала», съехались более 230 врачей-косметологов из разных регионов страны. Идейный вдохновитель и научный руководитель проекта, основатель компании «Сатэль» Эльмира Сатардинова рассказала о масштабном событии, состоянии индустрии, новых вызовах и трендах.

«Каждый кейс можно сразу брать в работу»

Эльмира Евгеньевна, почему в этом году «Сияние Байкала» прошло в новом формате?

– Наш образовательный проект «Сияние Байкала» включает в себя самые разные мероприятия для специалистов эстетической медицины. Мы каждый год делаем что-то новое, а раз в два года организуем Всероссийский конгресс врачей-косметологов с профессиональным чемпионатом. «Сияние Байкала»-2025 проходило именно в таком формате.

В этом году, чтобы сохранить ритмику и динамику события, мы решили выбрать такой практичный вариант, как кейс-форум «Навигатор врача-2026: сложные запросы – безопасные решения – долгосрочные отношения». Все доклады спикеров форума – а их было около тридцати – это реальные примеры того, как врачи решают различные вопросы, с которыми сталкиваются в своей практике. Каждый кейс можно сразу брать в работу.

Кейс-форум – это формат партнёрства, сотрудничества, объединения профессионалов, потому что одна из важных составляющих таких мероприятий – знакомство и общение с коллегами из разных регионов. Здесь узнаёшь много полезной и нужной информации – словно разрозненные небольшие пазлы складываются в единую картину. Я считаю, очень важно бывать на таких образовательных мероприятиях, учиться, ведь наша отрасль развивается стремительно.

Какой была основная тематика мероприятия?

– Сложные вопросы, безопасные решения, долгосрочные отношения – в этих трёх фразах заложена основная суть кейс-форума. Все эти аспекты важны, потому что сейчас на рынке появилось множество различных препаратов и оборудования, и врач-косметолог должен не просто во всём этом многообразии хорошо разбираться, но и чётко понимать, как эти препараты будут себя вести в долгосрочной перспективе. Кроме этого, перед нами стоит задача экологичного подхода к пациентам, которые уже прибегали к помощи косметологов ранее.

У вас есть технологии, которые помогают оценить накопленный опыт?

– Да, конечно. В том числе, УЗИ тканей лица, которое помогает оценить, как они реагируют и меняются под воздействием препаратов, как с этим работать. Это именно про врачебную косметологию, которая противостоит «серому» сектору, когда люди без образования делают «уколы красоты» несертифицированными препаратами, даже приблизительно не понимая, что они творят.



Эльмира Сатардинова

Фото предоставлено компанией

Ситуация с нелегитимной косметологией остаётся проблемной зоной?

– Мы предпринимаем очень много усилий, в первую очередь – на государственном уровне, чтобы изменить эту ситуацию. И со временем, я уверена, проблема «серой» косметологии останется в прошлом, потому что люди начинают относиться к себе всё более осознанно, для них важно, как процедуры, которые они делают сегодня, откликнутся через несколько лет.

Например, наши пациенты 20-25 лет, которые очень информированы по многим вопросам, в том числе в косметологии, приходя даже на чистку лица, просят сделать им качественную

диагностику кожи. Молодые люди уже сейчас хотят понимать, по какому сценарию будет развиваться их внешность. И в клинике «Сатэль» они могут получить эту услугу: у нас есть диагностическое оборудование, которое позволяет видеть состояние сосудов, микрорельеф кожи, пигментацию и другие особенности.

«Мы думаем о людях в долгосрочной перспективе»

Обилие препаратов и аппаратов на рынке косметологии усложняет вашу работу или наоборот?

– Хороший вопрос. Во всём изобилии и многообразии, как я уже сказала, нужно уметь разбираться. Например, мы, прежде чем выбрать оборудование или препараты для клиники, очень внимательно изучаем научно доказанную медицинскую базу. Нам необходимо знать, сколько лет препарат находится на рынке, какие исследования по нему проводились, насколько большой анамнез его использования. Так же и с оборудованием. Мы не выбираем и не используем что-то сиюминутное, потому что думаем о людях, об их здоровье в долгосрочной перспективе.

Ваши коллеги отмечают, что современный пациент хочет получить максимальный результат «здесь и сейчас» – а для этого пройти все процедуры сразу, за один приём. Этот потребительский посыл как отражается на вашей работе?

– Врач-косметолог – это, прежде всего, врач. И режиссёром во всех отношениях с пациентом всё-таки является именно он. Никто ведь не приходит, например, к кардиологу и не требует у него одной таблетки, которая поможет сразу от всех проблем. Поэтому, даже если человек пришёл с определённым запросом, а косметолог с ним не согласен, с пациентом нужно поговорить, обосновать и объяснить, почему стоит выбрать другой подход. Например, я считаю, что слишком агрессивно воздействовать на кожу лица нежелательно. Лучше делать какие-то синергичные процедуры, усиливающие действие друг друга, но в любом случае давать время на реабилитацию.

При этом выбор, конечно, остаётся за пациентом: он может пойти туда, где ему сделают «всё и сразу». Но я убеждена: если специалист переступает через своё клиническое мышление и профессионализм в угоду денег, то это не врач, а просто продавец, и пользоваться его услугами не надо. Я – за медицину.

Один из основных трендов последних лет в косметологии – внутреннее здоровье и красота. Он сохраняется?

– Однозначно. И я считаю, именно в этом ключе стоит работать врачам-косметологам: «вводить» в лицо всё, что модно, не надо. Нужны полезные процедуры, которые работают на будущее. Сейчас у нас такое время, когда всё больше людей стремятся как можно дольше оставаться в качественном состоянии. Но молодое, красивое лицо – это не только косметологические процедуры. Это, прежде всего, общее здоровье, уход за собой, питание, спорт, позитивное мышление. Иными словами – правильный образ жизни.



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Невидимый результат – показатель мастерства косметолога



По словам Игоря Бондаренко, доктора медицинских наук, врача-косметолога, рентгенолога и УЗИ из Москвы, в развитии косметологии Россия намного прогрессивнее западных стран. «Иркутск не отстаёт от общей тенденции», – заявил эксперт на кейс-форуме «Навигатор врача-2026: сложные запросы – безопасные решения – долгосрочные отношения», организованном компанией «Сатэль». О том, в каких технологиях отечественная индустрия красоты занимает передовые позиции и как это помогает в работе с пациентами, Игорь рассказал нашему изданию.

«В УЗИ-диагностике мы обошли Европу на несколько лет»

Одно из современных направлений в эстетической медицине, которое активно развивается от экспертного уровня к стандарту безопасности, – УЗИ-диагностика тканей лица. Игорь Бондаренко занимается ультразвуковыми исследованиями в косметологии и их популяризацией 11 лет, плюс уже более пяти лет использует эту технологию в сочетании с магнитно-резонансной томографией.

– В 2019 году я принимал участие во Всемирном конгрессе по эстетической медицине в Монако, и мой доклад, посвящённый ультразвуковой диагностике в косметологии, во многом превосходил то, о чём по этой теме говорили наши европейские – и не только – коллеги. За три года до этого события у меня уже были запатентованы методики, которые тогда только обсуждались, а за прошедшие годы мы продвинулись ещё дальше, – прокомментировал Игорь Бондаренко.

Он также отметил, что его иркутские коллеги, выступающие организаторами кейс-форума «Навигатор врача», успешно владеют технологиями УЗИ: в клинике «Сатэль» есть современный ультразвуковой аппарат, который врачи-косметологи активно используют в своей практике.

«УЗИ тканей лица нужно проходить так же регулярно, как диспансеризацию»

Как подчеркнул эксперт, прикладной характер кейс-форума – отличная возможность для коллег из регионов познакомиться с опытом ведущих специалистов отрасли, узнать о последних трендах из первых уст. К примеру, сегодня очень важно учитывать, что пациенты с «косметологическим анамнезом», у которых уже есть изменения в мягких тканях лица, требуют иного подхода в работе – деликатного и экологичного.

– УЗИ-диагностика позволяет объективно оценить состояние тканей: визуализировать структуру кожи, мышц, сосудов и фибромиоцитов, разрабатывать индивидуальные протоколы коррекции, подбирать оптимальные препараты и технологии с учётом имеющихся изменений, а также особенностей возрастных и морфотипа, – пояснил Игорь Бондаренко.

Как считает наш собеседник, такие ультразвуковые исследования нужно проводить так же регулярно, как диспансеризацию, а при необходимости дополнять их магнитно-резонансной томографией – для более точной постановки диагноза и лечения.

«Однократное посещение косметолога – зря потраченные деньги»

Развитие новых технологий, комплексный подход с использованием более физиологичных аппаратных методов омоложения в сочетании с современными препаратами меняет и представления общества о красоте.

– Сейчас уже уходит мода на большие губы, высокие скулы, в тренде – натуральный, естественный вид, ухоженность. И показателем мастерства и виртуозности врача-косметолога является практически невидимый результат, но пациент при этом выглядит натурально, молодо, свежо, дорого, – поделился эксперт.

Безусловно, такой результат достигается в процессе долгосрочных отношений с пациентами. Однократное посещение косметолога, по мнению специалиста, – просто зря потраченные деньги.

– Ухаживать за собой – это определённый образ жизни: как занятия спортом, как правильное питание. Кроме того, чтобы получить оптимальный результат, важно выбирать специалиста, который прошёл долгий творческий путь, много учился, работает в лицензированной клинике, на сертифицированном оборудовании, – подытожил Игорь Бондаренко.

ГигаЧат стал умнее и быстрее

Сбер представил новое поколение ИИ-помощника

Теперь ИИ-помощник запоминает факты о пользователе и использует их для дальнейшей персонализации общения и предлагаемых решений, самостоятельно ищет информацию в интернете, генерирует текстовые ответы в 2 раза быстрее.

Долгосрочная память

Одно из ключевых нововведений – долгосрочная память. Контекстная (краткосрочная) память нейросети ограничена рамками одного диалога и сбрасывается при его завершении. Долгосрочная память ГигаЧат устроена иначе – модель сохраняет факты о пользователе между сессиями и использует их в каждом последующем разговоре.

Система самостоятельно выделяет значимые факты: увлечения, вкусы и интересы; профессию, образование, жизненные цели и привычки; информацию о близких людях и питомцах, и те личные данные, которыми пользователь сам поделился.

Все данные хранятся в едином профиле и синхронизируются между веб-версией и мобильными приложениями при авторизации по Сбер ID. При этом пользователь полностью контролирует функцию: память можно включить или отключить в настройках профиля в любой момент.

Скорость генерации ответов в 2 раза быстрее

ГигаЧат генерирует текстовые ответы в 2 раза быстрее, чем предыдущая модель: даже при сложных запросах, требующих развёрнутого рассуждения, результат появляется практически мгновенно.

Разговор в режиме реального времени

ИИ-помощник теперь сам автоматически подключает поиск актуальной информации в интернете – пользователю не обязательно включать соответствующий режим. Это обеспечивает достоверность ответов при обсуждении свежих новостей, биржевых котировок и других динамически меняющихся данных. Поиск оснащён специализированным рефразером – системой, которая автоматически переформулирует пользовательский запрос для повышения релевантности результатов и качества итоговых ответов.

Онлайн-поиск также вошёл в режим «Общего голоса». Диалог стал полноценно интерактивным: пользователь может перебивать модель, уточнять детали или мгновенно менять тему – система обрабатывает смену контекста без задержки. После завершения разговора в чате сохра-

няется полная текстовая расшифровка диалога.

Самопознание: ГигаЧат знает о себе всё

В ГигаЧат реализован механизм самопознания – способность модели корректно отвечать на вопросы о самой себе. При формировании таких ответов модель обращается к актуальной документации, описывающей её характеристики: текущую версию, поддерживаемые функции, ограничения и особенности поведения. Это исключает типичную для языковых моделей проблему, когда нейросеть даёт неверную или устаревшую информацию о собственных возможностях, например, заявляет о функциях, которых нет, или не знает об уже существующих.

Код-интерпретатор: полноценный аналитический инструмент

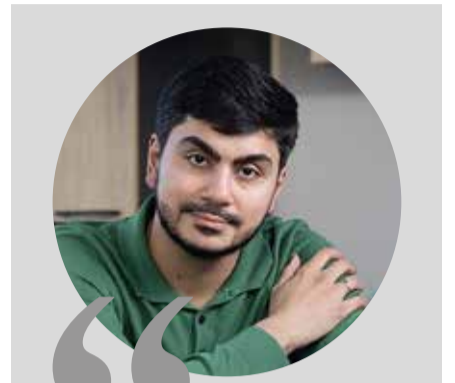
В ИИ-помощник встроен кодовый интерпретатор – изолированная среда выполнения программного кода прямо в интерфейсе. До появления этой функции модель могла лишь написать код и показать его пользователю; запустить и проверить результат было невозможно без сторонних инструментов. Теперь ГигаЧат сам генерирует код и немедленно его исполняет – в безопасной изолированной среде, не затрагивая систему пользователя.

Интерпретатор поддерживает работу с загружаемыми файлами, выполняет сложные численные вычисления, валидирует структуры данных и генерирует графики и диаграммы прямо в чате. Это превращает ГигаЧат в полноценный аналитический инструмент для работы с отчётами, таблицами и массивами данных.

Как обучали модель

Обучение проходило в три этапа. На первом был расширен кругозор: добавлены академические книги, материалы по математике и программированию, увеличен объём многоязычных данных – теперь модель охватывает 10 языков.

На промежуточном этапе улучшались специализированные навыки: расширен корпус кода, добавлены данные по физике, медицине и финансам, включены записи



Антон Фролов, старший вице-президент, руководитель блока «Развитие генеративного ИИ» Сбербанка:

«Мы делаем шаг от инструмента для ответов на вопросы к мультиагентному ИИ-помощнику ГигаЧат. Но наша цель шире: мы создаём будущее, в котором классические мобильные приложения уступят место интерфейсу на базе нейросети. Нужные функции сервисов будут появляться по запросу, делая навигацию по цифровому миру бесшовной. <...> Мы стираем последние барьеры в общении с машиной».

реальных диалогов и усилена безопасность генераций.

Финальная настройка на примерах (тексты редакторов, диалоги для вызова функций, системные подсказки) обеспечила стабильную работу модели в реальных условиях.

Что получилось?

Наибольший прирост качества зафиксирован в ответах на открытые и закрытые вопросы, а также в задачах, требующих сложных логических рассуждений. По бенчмаркам для русского языка модель демонстрирует высокую грамотность, естественность речи, читаемость и структурированность ответов.

Улучшения затронули и прикладные отраслевые сценарии: модель стала увереннее работать с задачами в сфере права, кибербезопасности, медицины, финансов и торговли – особенно там, где важна российская специфика и отраслевая терминология.

Эн+ открыла доступ к своим внутренним курсам по технологиям и искусственному интеллекту

Энергохолдинг Эн+ предоставил всем желающим доступ к электронным курсам «ТехноГИК». Раньше курсы были доступны только сотрудникам компании – теперь у всех желающих есть возможность изучать цифровые технологии и искусственный интеллект.



Проект «ТехноГИК» – программа развития цифровой грамотности, разработанная корпоративным университетом Эн+ Университет совместно с Эн+ Диджитал.

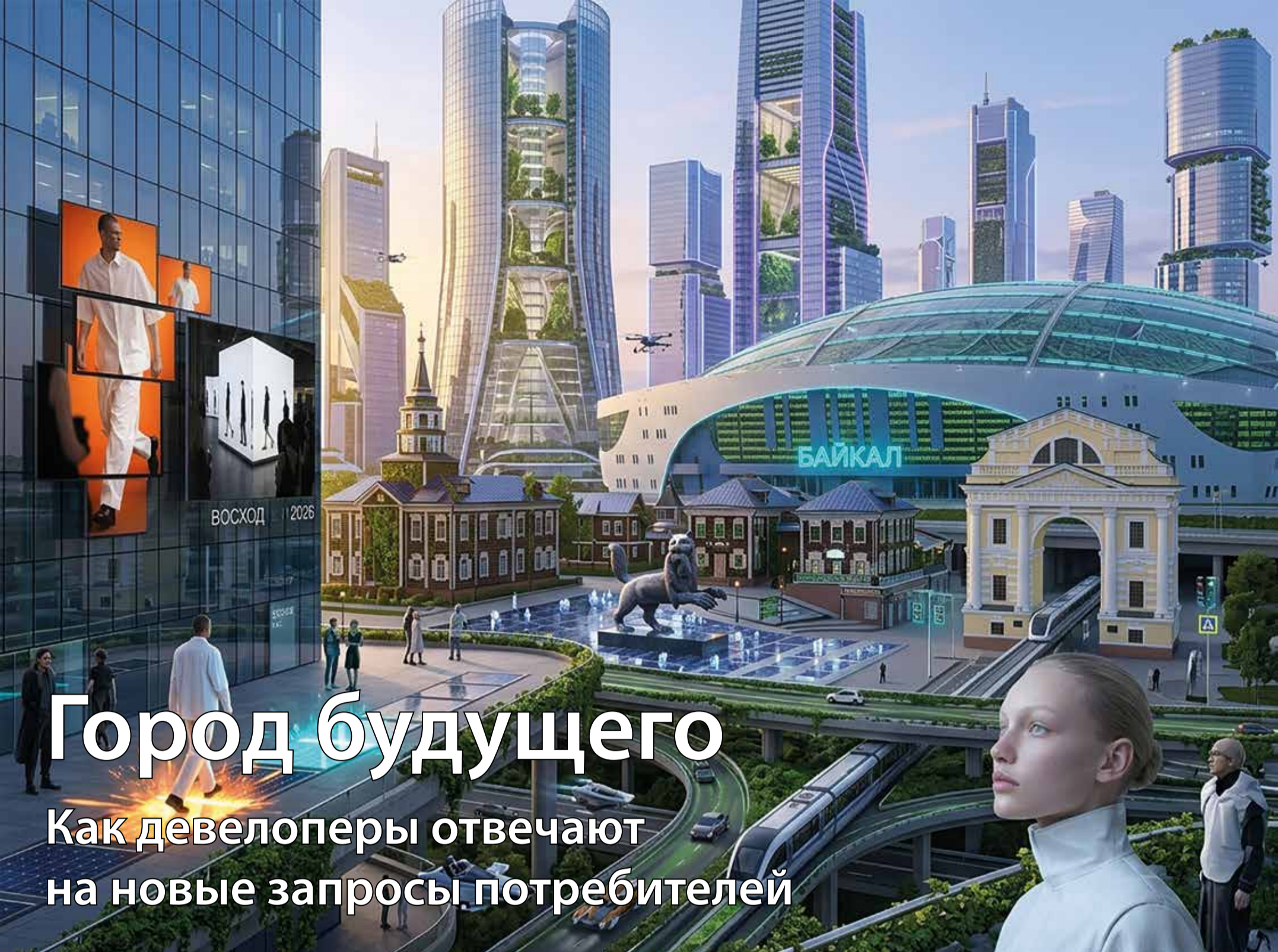
Изначально цикл материалов создавался как внутренний образовательный проект для сотрудников компании, чтобы помочь им адаптироваться к цифровым изменениям в энергетике и промышленности. Сегодня курсы стали доступны всем желающим.

Программа развивает ключевые навыки цифровой экономики: умение осваивать новые технологии, эффективно работать с цифровыми инструментами, мыслить инновационно, брать на себя лидерство в цифровой среде, ориентироваться на запросы клиентов и постоянно учиться.

«Изначально мы создавали «ТехноГИК» как программу для сотрудников компании, чтобы помочь им увереннее работать с новыми технологиями. Но цифровая грамотность сегодня становится базовым навыком для специалистов самых разных сфер. Поэтому мы решили открыть наши курсы для всех, чтобы делиться практическими знаниями и помогать людям развивать цифровые компетенции», – говорит директор Эн+ Университет Евгений Уйхази.

В холдинге уверены: бизнес может и должен вносить вклад в развитие технологической грамотности общества. Все онлайн-курсы доступны на внешнем карьерном портале компании.





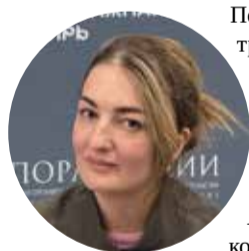
Коллаж сгенерирован при помощи нейросети

Город будущего

Как девелоперы отвечают на новые запросы потребителей

Как пересекаются архитектурные и девелоперские проекты, психология потребителя и пирамида Маслоу? Способны ли урбанисты и строительное сообщество создавать жилую застройку, которая будет отвечать на все человеческие потребности: от базовых – крыши над головой до высших – самореализации через среду? И будет ли экономически успешной недвижимостью, насыщенная максимальным набором опций? Разными точками зрения на эту тему поделились участники конференции «Архмаслоу», которую в рамках Байкальской строительной недели организовали РГУД и Сибирская лаборатория урбанистики. Ключевые тезисы экспертов читайте в нашем обзоре.

«В ПРИОРИТЕТЕ НЕ КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ, А СТИЛЬ ЖИЗНИ»



Подробный анализ, как потребности человека формируют современную недвижимость, представила маркетолог брендингового агентства «Йбрендинг»

Екатерина Смирнова, которая 15 лет работает с недвижимостью. Она отмети-

ла, что сейчас у потребителей совершенно другие требования к жилью и процесс принятия решения о покупке квартиры.

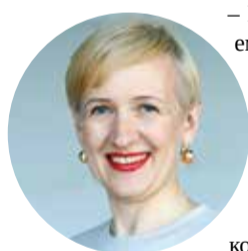
– Рынок уже давно вышел за рамки базовых потребностей – иметь крышу над головой в понимании: тепло, светло, удобная планировка, безопасная среда, транспортная доступность. Если раньше люди покупали квадратные метры, то сейчас приобретают не столько площадь, сколько свою среду, свой социум, круг общения, стиль своей жизни.

Недвижимость востребована не потому, что она построена, а потому что отвечает потребностям человека, причём не базовым, а нацеленным на самореализацию. Поэтому все ЖК продаются по-разному, и в одном комплексе 60 «квадратов» стоят 9 миллионов рублей, а в другом – 12. Люди готовы переплачивать за благоустройство, эстетику, за дворы, красоту и комфорт.

«ОТ УМНОГО ДОМА – К ЧУТКОМУ ДОМУ»

По результатам опроса ВЦИОМ, 89% россиян хотят жить в «умном доме», при этом *тренд-аналитик Людмила Бурлакова* отмечает, что сейчас развивается концепция «чуткого дома». Среди факторов, влияющих на этот тренд, эксперт назвала сокращение численности населения и появившуюся на этом фоне тенденцию

гуманизации домашних животных. В этом плане выбор жилья зависит от того, насколько оно удобно для владельцев кошек и собак.



– Помимо падения рождаемости на развитие тренда «чуткий дом» влияет активное долголетие и то обстоятельство, что люди в возрасте 60+ будут дольше работать. Поэтому жилые комплексы должны быть удобны не только для отдыха

и прогулок. Коворкинг на их территории – тоже норма.

При этом у людей растёт страх старости, они боятся утратить возможность самостоятельно заботиться о себе. И здесь девелоперам надо думать о создании безбарьерной среды: например, о широких дверных проёмах в квартирах, чтобы человек мог без труда передвигаться на вспомогательных средствах.

Ещё одна растущая массовая тенденция – запрос на тишину, причём даже у молодёжи. Поэтому архитекторам и девелоперам надо обратить внимание на звукоизоляцию и комфортную акустику своих проектов.

«НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ СТРЕМИТСЯ ЖИТЬ КРАСИВО»



О психологии и запросах современной молодёжи рассказала член Союза архитекторов, руководитель направления «Мастер-планирование» Сибирской лаборатории урбанистики **Анастасия Холяево**. В центре её исследования было поколение, закончившее вузы: по словам Анастасии, «тот самый резерв мозгов, который активно утекает сейчас из таких городов, как Иркутск».

– У нового поколения, рожденного в эпоху изобилия и воспитанного родителями в тепличных условиях, очень высок запрос на комфорт, эстетику и красоту. В том числе в архитектуре и девелопменте, потому что формирует стремление жить в современных городах с развитой инфраструктурой и комфортной средой.

Запрос на эстетику и красоту является глубокой проблемой, которая вроде не очевидна, но очень понятна, и те города, которые смогли это уловить, сейчас конкурентны. Я сама хотела переехать из Иркутска в Екатеринбург, но осталась в нашем городе из-за семьи, хотя по факту мне здесь «некрасиво жить».

«НОРМАТИВНЫЙ ПОДХОД К СТРОИТЕЛЬСТВУ ДОЛЖЕН УЙТИ В ПРОШЛОЕ»



Необычный и довольно спорный взгляд на инфраструктуру и сервисы девелоперских проектов высказал эксперт Союза архитекторов России по градостроительству **Александр Антонов**. По

его мнению, девелоперы, маркетологи и продуктологи придумывают жилищный продукт, исходя из своих универсальных представлений, для какого-то абстрактного потребителя. Например, с точки зрения девелопера, магазины на первом этаже дома – хорошо, а с точки зрения потребителя – нет, и мало кто хочет жить в квартире над коммерческими этажами.

– В итоге, квартиры в доме купят люди, которым «фантазии» девелопера будут не нужны. Не лучше ли в этом случае, чтобы на дом был конкретный заказчик, например, группа будущих жителей, которые оформляют в собственность землю и формулируют требования к своему дому для проектировщиков и застройщика? Тогда у каждого дома будет совершенно разный

функционал, отвечающий потребностям заказчика.

Кроме этого, должен уйти в прошлое нормативно-директивный подход к строительству сервисных социальных объектов, сложившийся ещё в Советском Союзе. Причём сейчас его роль растёт в связи с популярностью концепции пешеходного пятнадцатиминутного города и самодостаточных жилищных комплексов, где можно реализовать максимум потребностей. Но место для жизни, то есть для реализации индивидуальных потребностей, и место для размещения большинства сервисов – это два разных места. Они не могут быть в одной точке. И не надо к этому стремиться.

«КОММЕРЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА МОЖЕТ СТАТЬ ДРАЙВЕРОМ ДЕВЕЛОПЕРСКОГО ПРОЕКТА»

Коммерческой инфраструктуре девелоперских проектов и как она формирует их статус в масштабах близлежащих территорий – района, микрорайона и города, было посвящено выступление *руководителя направления экономики и инвестиций Сибирской лаборатории урбанистики Евгении Кензиной*. Она сделала акцент на том, что здесь может быть совершенно разный подход.

– Можно просто выявить целевую аудиторию и заложить туда минимально необходимую инфраструктуру для потенциальных жителей. А можно сделать проект уникальным и заложить туда такие функции и характеристики коммерческих объектов, которые привлекут «туристов» из близлежащих жилых комплексов, микрорайонов, районов.

Один из ключевых аспектов для понимания потенциала коммерческой инфраструктуры – это



МНЕНИЕ



Илья Круговых,
руководитель строительных
и девелоперских проектов

– Я думаю, что подход к девелоперским проектам с точки зрения «давайте сделаем всё, и у всех всё будет хорошо» – большое заблуждение, потому что совершенно не факт, что люди проголосуют за эти проекты деньгами. Избыточные технические решения иногда просто «убивают» их, когда речь идёт об экономике. Всё, что мы закладываем в проекты, должно привести либо к росту числа потребителей, либо к увеличению среднего чека, либо к сокращению срока экспозиции, но пока я не вижу, что какой-то конкретный набор факторов стал действительно тем набором, который приводит к повышению именно экономических показателей.

Иерархия потребностей Маслоу, конечно, хорошая теория, но любой девелопер – это бизнесмен, для которого важна экономика. И продуктологи, формирующие набор приоритетов для девелоперского проекта, должны понимать, что его успех в конечном итоге будет оцениваться именно с точки зрения экономики.

определение роли площадки в развитии города и ближайших территорий. Мы стараемся найти пересечения с соседними участками, изучаем проекты, которые строятся рядом, чтобы не дублировать функции, а, наоборот, сформировать синергию и увеличить привлекательность всей территории в целом. Акцент, конечно, делаем на развитие бизнеса, локальных брендов, мест приложения труда и сервисной экономики. Имеет значение и привлечение государственных денег, размещение знаковых гособъектов, которые могут стать точкой притяжения бизнеса и драйвером развития девелоперского проекта.

**«РОССИЯНЕ ЖИВУТ НЕ ТАМ,
ГДЕ ХОТЯТ»**

Ещё одну интересную сторону потребительских запросов представил социолог города **Пётр Иванов** (бюро исследований Гражданская инженерия, Красноярск). Ссылаясь на исследование 2014 года «Борьба за горожанина», в котором участвовали жители региональных столиц, Пётр заявил, что россияне живут не там, где хотят.



– Примерно 70% участников опроса говорили, что хотели бы жить на природе, в приятном социальном окружении, вдали от городской суеты и больших процессов, происходящих в стране. 42% жителей региональных столиц не пользуются никакой городской инфраструктурой – театрами, музеями, кинотеатрами, спортивными объектами. Этим людям от города нужно только рабочее место, которое по большей части состоит из хорошей зарплаты.

Идеальное состояние россиян – это территориальное общественное самоуправление, при котором они сообща решают какие-то насущные задачи. Например, в Красноярском крае есть поселение Солгон, в котором работает одна из ведущих агрокомпаний региона. Местные жители очень интересно и этично ведут свою социальную политику, строят дороги, соучреждения и даже боулинг. И это, на самом деле, очень мощная реализация актуальных потребностей, которые существуют у российских горожан.

Анастасия Хмельницкая

ВТБ и администрация Иркутского муниципального округа готовы к внедрению «Цифровой среды» в школах

ВТБ подписал соглашения с администрацией Иркутского муниципального округа о развитии сотрудничества. В том числе стороны планируют внедрять в образовательных учреждениях региона проект «Цифровая среда», направленный на цифровизацию систем доступа в школы и заказа горячего питания.

На первом этапе проект предполагает установку систем контроля и мониторинга безопасности и питания в 12 школах и одном учреждении дополнительного образования Иркутского муниципального округа без привлечения бюджетных средств. В рамках проекта банк оснастит учебные учреждения необходимым оборудованием и программным обеспечением.

«ВТБ заинтересован в развитии проектов, направленных на удобство пользователей не только в части финансовых услуг, но и во всех сферах жизни. Проект «Цифровая среда» в школах – это не только контроль сбора средств на питание, прозрачность финансовых операций и формирование автоматической отчетности для администраций учреждений. Для родителей – это уверенность в безопасности ребенка (получение уведомления о том, когда школьник пришел на уроки и вышел из школы), возможность выбрать и оплатить обед ученика, получить информацию о тратах», – прокомментировала Александра Макарова, управляющий ВТБ в Иркутской области, вице-президент.

«Мы всегда открыты для сотрудничества и социального партнерства. Считаю важным внедрение данной системы в наших образовательных учреждениях. Делаем все возможное для обеспечения безопасности детей на территории нашего округа. Установка оборудования и настройка программного обеспечения планируется в ближайшее время. В первых ор-



ганизациях проект заработает с начала учебного года. Далее будем совместно с нашими партнерами проводить работу по модернизации действующей системы контроля во всех

образовательных учреждениях Иркутского округа», – рассказал Леонид Фролов, мэр Иркутского муниципального округа.

РУСАЛ и Аллюминиевая ассоциация открыли виртуальную фотовыставку «Алюминий вокруг нас»

Онлайн фотогалерея размещена на официальном сайте Аллюминиевой ассоциации Алюминий вокруг нас. В ее основу вошли работы фотохудожников из 14 регионов России, ставшие победителями конкурса РУСАЛа.

Организаторы собрали в цифровом пространстве кадры, позволяющие увидеть, каким образом серебристый металл становится важной частью современной жизни. Посетители виртуальной выставки могут познакомиться с преображением алюминия в современные смелые объекты архитектуры, легкие и скоростные средства передвижения, экологическую и сохраняющую вкусовые качества упаковку, отражающий безупречное равновесие и эстетическую привлекательность новый городской мост, изящные предметы декора и эффектные уличные светильники.

«Благодаря онлайн экспозиции, посетители не только полюбуются оригинальными снимками, но и смогут получить детальную информацию о конкурентных преимуществах «крылатого» металла. «Нажав» на фотографии, пользователи сети попадут на ресурсы, где размещены научно-популярные сюжеты, фильмы, статьи, рассказывающие об уникальных свойствах алюминия. Мы приглашает посетить нашу виртуальную выставку школьникам, чтобы расширить свои знания об алюминии. А также всех желающих, которые смогут полюбоваться творческими находками профессиональных фотографов, победивших в нашем конкурсе», – отметила Елена Южакова, директор Департамента региональных связей Дирекции по связям с общественностью компании РУСАЛ.

Напомним, в декабре 2025 года РУСАЛ подвел итоги фотоконкурса «Алюминий вокруг нас», в котором приняли участие более 60 фотографов России. Конкурс посвящался 25-летию создания аллюминиевой компании. Из 150 работ, представленных на конкурс, жюри конкурса выбрало 19 лучших. Эти работы стали основой для виртуальной фотовыставки.

«Этот проект – уникальная возможность через художественные образы увидеть то, насколько глубоко алюминий присутствует в нашей повседневности. Он буквально формирует среду, в которой мы живем – от строительства небоскребов и мостов до производства банок и музыкального оборудования. Особенно ценно, что фотоконкурс проходил в городах, где работают предприятия аллюминиевой отрасли. Там, где алюминий не просто

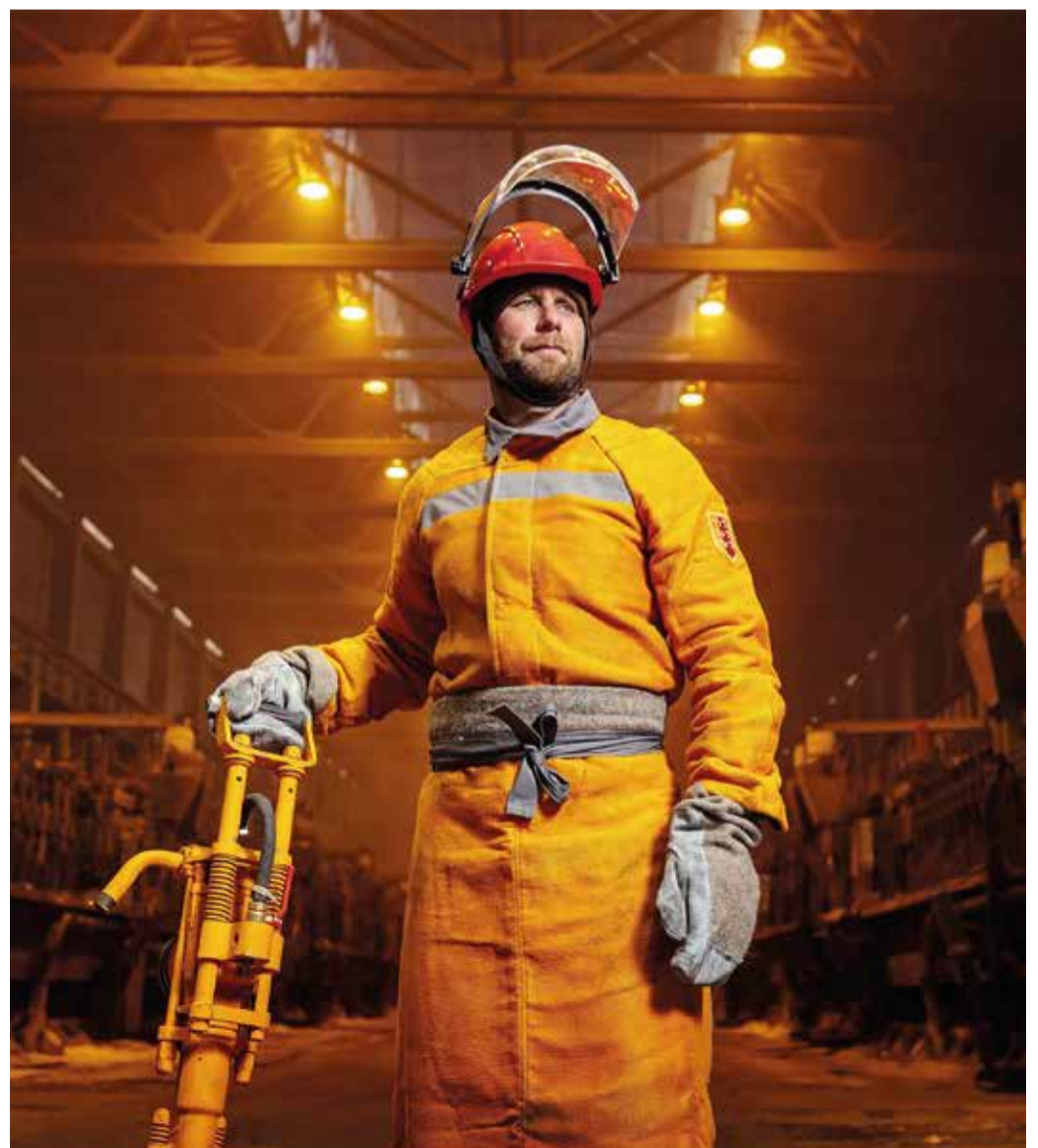


Фото: Артем Моисеев. Предоставлено компанией

материал, а источник жизни, сочетающий в себе неограниченные возможности для развития», – отмечает председатель Аллюминиевой Ассоциации Игорь Игнашов.

Летом этого года экспозиция «Алюминий вокруг нас» будет открыта и в офлайн формате. В городах ответственности РУСА-

Ла уличные экспозиции украсят общественные пространства накануне профессиональных праздников сотрудников РУСАЛа – Дня металлурга и Дня шахтера.





“Байкал Бизнес центр”
Байкальская ул., 279, г. Иркутск

16 АПРЕЛЯ
2026 г.



РЕГИСТРИРУЙСЯ НА КЛЮЧЕВОЕ СТРОИТЕЛЬНОЕ СОБЫТИЕ В ИРКУТСКЕ

#форум

#выставка

#технологии



eventibuild.ru



КОЛИЧЕСТВО
МЕСТ ОГРАНИЧЕНО,
УСПЕЙ ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ

18+