

газета

дело

ОКТАБРЬ, 2023 | № 9(136)

недвижимость |

Из Москвы – в «Горизонт»

6



авто |

«Новое слово» на рынке автоуслуг

8



ритейл |

Как иркутские предприниматели осваивают маркетплейсы

12

Город с будущим

О новой жизни Байкальска

| 2



4

КОММУНИКАЦИИ

Тролли, хейтеры и неудобные вопросы

10

АКТУАЛЬНО

Туристов по осени считают

11

СЕРВИС

Спрос на кейтеринг возвращается

Город с будущим

Антон Григоров – о новой жизни Байкальска

Антон Григоров, генеральный директор БАЙКАЛ.ЦЕНТР, любит и знает Байкал не только как турист, но и как житель: с 2016 года он прописан в Листвянке. Скоро у Антона появится новая прописка – в первом современном деревянном доме в Байкальске. Строительство экокорода – одно из направлений масштабного мастер-плана, реализацией которого занимается БАЙКАЛ.ЦЕНТР (дочерняя структура ВЭБ.РФ). Как изменится бывшая площадка БЦБК? Какие возможности для инвесторов есть уже сейчас? И что сдерживает развитие бизнеса в бывшем моногороде?

С ПРОПИСКОЙ НА БАЙКАЛЕ

МГУ, Финансовая академия при Правительстве РФ, МВА Высшей школы экономики, работа в банке, в правительстве, корпорации ВЭБ.РФ... Антон, какими судьбами вас «занесло» из Москвы в Сибирь, на Байкал?

– «Занесло» на самом деле давно. С начала 2000-х я ездил на Байкал как турист, регулярно ходил в походы с друзьями. Полюбил эту территорию настолько сильно, что решил связать с ней часть своей жизни. Я много путешествовал по миру, видел, как это работает на других территориях, как обустраиваются такого рода природные объекты. Имея опыт в реализации проектов, решил, что смогу помочь байкальской территории преобразиться.

С Байкалом вы знакомы не только как турист, но и как житель. Еще десять лет назад, в 2013-м, вы – москвич – инвестировали в строительство дома в Листвянке. У нас, у местных, принято Листвянку ругать: генплана нет, хаос, порядок навести не могут... Для вас это была продуманная инвестиция или спонтанное решение? Что вам двигало?

– К тому времени я уже лет десять ездил на Байкал. Хотелось иметь свое собственное место, куда я мог бы приезжать. Листвянка – самая удобная локация с точки зрения логистики, ближайшая к аэропорту. Я инвестировал в строительство, а в августе 2016 года уже прописался в своей квартире в Листвянке.

Конечно, став владельцем недвижимости на Байкале, я сразу стал смотреть на территорию другими глазами. Начал поддерживать общественное движение «#Живи_на_Байкале», вынашивать планы о том, как преобразовать саму Листвянку. Например, инициировал празднование 300-летия Листвянки и закрепил дату рождения поселка – 21 июля 1726 года.

300-летие Листвянки уже через три года, думаете, она успеет преобразиться к юбилею?

– Сомневаюсь. Но вода камень точит. Поселок очень интересен с точки зрения инвестиций: за счет близости к Иркутску там всегда хороший турпоток, поэтому предприниматели, инвесторы в любом случае будут вкладываться в эту территорию. Единственное, что надо сделать властям, – описать, как бизнес должен строить и капитально ремонтировать здания и сооружения, определить требования к фасадам, цветам, материалам. Подходы к этой работе были, но она пока не финализирована.

Более плотно в проблематику развития Байкальской природной территории вы окунулись, работая над программой «Байкал – Великое озеро Великой страны». Проблем у Великого озера было много и тогда, и сейчас. Какие, на ваш взгляд, основные?

– Базовая проблема – это среда, инфраструктура, причем в широком смысле: коммунальная инфраструктура,



Байкал, Эльбрус и автогонки – три больших страсти Антона

О Байкале и Эльбрусе: «Высота Эльбруса – 5642 метра, глубина Байкала – 1642 метра. Два самых уникальных природных объекта России по своим параметрам высоты и глубины так похожи. Братские, родственные души! Побратимы. Два моих любимых места».

О гонках: «Я, конечно, с детства бредил машинами, но даже и представить не мог, что когда-нибудь окажусь на старте профессиональной автогонки. И не просто на старте, а на подиуме, расположенном на Красной площади в Москве! Это был старт ралли «Шелковый путь 2011» (Silk Way Rally). С тех пор я прошел десять крупнейших гонок, в том числе пять Дакаров».

Фото из личного архива

дороги, электричество, внешний вид городов, поселков, деревень, расположенных на берегах озера, социалка. Без комплексного решения этих вопросов развивать территорию невозможно. А ведь наша задача – и мы еще в 2016-м, работая над проектом «Великое озеро», ее осознали – в том, чтобы Байкал превратился в место, куда хочется не только приехать посмотреть, но и вернуться. А может быть, даже и жить здесь.

УНИКАЛЬНАЯ ТЕРРИТОРИЯ

С 2020 года ваша жизнь тесно связана с Байкальском: вы курируете масштабный, знаковый для нашего региона проект по развитию города. Многие на него смотрят и думают: либо получится, либо нет. Сроки длинные, инвестиции серьезные, сомнений много...

– Насчет «получится или нет» я бы не сомневался. Конечно, получится – на то есть целый набор факторов.

Например?

– Во-первых, государство в любом случае инвестирует серьезные ресурсы в очистку территории от наследия БЦБК. Это случится. Более того – эта работа уже ведется госкорпорацией «Росатом». И государство, конечно, заинтересовано в том, чтобы не просто навести порядок на территории, но и получить выгоды от этих инвестиций. А значит – оставить не просто поле с травой, а вернуть территорию в хозяйственный оборот, но на новых экологических принципах.

Второе – у нас на Байкале нет ни одного места в черте города, ранее освоенного человеком, изъятых из Объекта всемирного наследия ЮНЕСКО, с инфраструктурой, которая может развиваться в довольно большом объеме под все варианты разрешенного использования. Фактически, мы говорим о строительстве нового микрорайона Байкальска. Возможностей и территориальных предпосылок для таких инвестиций, повторюсь, на Байкале больше нет нигде.

Третье – это особая экономическая зона «Ворота Байкала», которая есть на территории. Как мощный аттрактор она работает уже сегодня, мы видим это по горе Соболиной. Понятно, что пока там «уставшая» инфраструктура, подъемники, старые гостиницы, но регион и Федерация уже несколько лет инвестируют серьезные ресурсы в подготовку инфраструктуры ОЭЗ. Построить коммунальную инфраструктуру, электричество, сети на Байкале – крайне тяжелая задача. Но она решается.

Отсутствие инфраструктуры – главный стоп-фактор для инвесторов сегодня?

– Для реализации большинства инвестиционных проектов главным стоп-фактором являются, скорее, проблемы с нормативной правовой базой, с природоохранным законодательством. Как следствие – фактическое отсутствие всего, что обеспечивает жизнь.

Три года проект в работе. Можете сказать, что идет не так быстро, как вам бы хотелось, чего не хватает?

– Вы говорите «три года», тут смотря с какой даты считать. 13 сентября 2023-го было 10 лет с момента закрытия БЦБК.

В 2013-м казалось, что перспектив у города нет никаких.

– Да, город тогда потерялся. Все-таки Байкальск создавался как город при БЦБК. Сейчас Байкальск – это город, в котором удалось закрыть БЦБК.

Нужно было найти новые смыслы для развития. Осенью 2021 года, два года назад, мы завершили подготовку мастер-плана комплексного развития города – вместе с властью, жителями, бизнесом, консультантами. Весь 2022 год – а он был непростой – ушел на подготовку программы социально-экономического развития, которую правительство РФ утвердило в декабре. Первую половину 2023-го мы потратили на запуск отдельных мероприятий.

Продолжили работу в части городских коммунальных сетей – вопрос с теплосточником занял три года. Можно сказать, что такими темпами наши дети и внуки будут заниматься этими проектами. Но знаете, как у нас говорят: запрягаем медленно, а едем быстро. Я надеюсь, это как раз тот случай. Люди, которые живут в Байкальске, приезжают туда, уже могут видеть: изменения начались.

Когда вы для себя поймете: дело сделано, можно заниматься следующим проектом?

– Когда будут запущены принципиальные, ключевые проекты по реформированию города. В «шорт-листе» – городская коммунальная инфраструктура и площадка БЦБК, план строительства нового микрорайона на этой территории.

МАГНИТ ДЛЯ ТУРИСТОВ

На примере Красной Поляны мы видим, как при грамотном планировании, правильных инвестициях отношение к месту можно изменить принципиально. И туристы полюбят, и деньги поведут...

– Запрос на отдых в стране есть – и зимой, и летом. Он очень большой, и он не удовлетворен. Что сделали в Красной Поляне и других подобных проектах, если упростить? Построили качественную среду, инфраструктуру, которой турист может пользоваться, благодаря которой добирается до места, получает нужные эмоции, удовлетворяет свои потребности.

Турпоток в Красной Поляне был и раньше. Но – в тысячу раз меньше, и специфический. Кресельные подъемники не оставляли ничего другого – в основном туда ездили «тусоваться» молодые люди. Сейчас там – все виды туристов. То же самое и во всех других локациях, в которых есть где жить, что делать вечером и зимой, и летом.

Какие перспективы в этом в плане у Байкальска?

– У нашей территории есть ряд преимуществ: Байкал в непосредственной близости, хороший снег, длинный сезон, есть чем заняться и летом. Природные факторы на нашей стороне. Но есть ограничения – это и старая инфраструктура, и природоохранное законодательство, которое не дает правильно – с точки зрения экологии – осваивать территорию. Подчеркну казус – именно устаревшее природоохранное законодательство не дает защитить природу.

Я горячо поддерживаю внесение изменений в закон «Об охране озера Байкал». Это принципиально важно: когда мы не можем ничего на территории делать, человек формирует существенное антропогенное воздействие, никак не помогая природе, а нанося ей ущерб. Это и по Ольхону видно очень хорошо. Как только мы сможем строить очистные сооружения, нормальные дороги и всю инфраструктуру, антропогенное воздействие на природу существенно снизится, а поток при этом может быть увеличен.

Есть ли подвижки в Байкальске с точки зрения туристической инфраструктуры?

– Подвижки есть. Закуплено оборудование для горы Соболиной, мы рассчитываем, что к следующему зимнему сезону новый подъемник будет установлен. А за ним потянется и вся инфраструктура гостиничного типа, сферы услуг, досуга. Туристы начнут останавливаться в Байкальске на большее количество дней – это сформирует запрос на все виды сервиса.

Вы сказали, что в Байкальске есть чем заняться и летом. Речь о тропках?

– В первую очередь – да. Тропостроение – мировой тренд. Все ведущие страны имеют сети национальных, региональных троп, их протяженность измеряется десятками тысяч километров. Этой индустрии больше 100 лет. Тропы в США – это триллион долларов, несколько процентов трудоспособного населения, которое прямо или косвенно связаны с тропами.

А у нас?

– В России этот вопрос пока не решается системно, так как в нормативной правовой базе страны отсутствует понятие «тропа». Построить тропу возможно, но крайне сложно – и с точки зрения оформления, административного

регулируемая, и с точки зрения поиска инвестиций. Бизнес в эту историю не заходит, потому что она не регламентирована.

Как только тропы появятся в российском законодательстве и будут выпущены подзаконные акты, которые разъясняют, как их нужно делать, какие основания для этого есть, бизнес начнет в них инвестировать. Ведь что есть тропа с точки зрения предпринимателя? Это концентрация людского потока. Люди концентрируются в специальных, подготовленных для этого местах – и бизнес приходит туда, чтобы оказывать свои услуги. Гостиницы, кемпинги, глэмпинги, еда, доставка, обслуживание – список очень длинный.

И в какой сейчас стадии вопрос с тропами в России?

– В августе 2022 года президент поручил внести изменения в нормативную правовую базу. Пока Минэкономразвития России этот вопрос не решило. Дело движется, но крайне медленно.

Из-за отсутствия нормативной базы мы пока не можем выйти с тропами в Хамар-Дабан, два года строим их на своих территориях, внутри Байкальска. Получается совершенно уникальная сеть троп, предназначенных для велосипедного транспорта, для пеших прогулок. Общая протяженность – уже 22 километра. Можно сказать, мы «набиваем руку». А параллельно занимаемся формированием Федерального центра тропостроения и пешего туризма – института, который будет не только учить людей, но и формировать подходы к строительству троп.

Горнолыжка, тропы – все это хорошо. Но как быть с кадрами? Население Байкальска небольшое – если построить все запланированные объекты, работать будет некому.

– Я бы сказал, если построить даже небольшую часть запланированных объектов, уже возникнут вопросы. Мы, например, в БАЙКАЛ.ЦЕНТРЕ с трудом набираем сотрудников в Байкальске для работы на своих проектах. «Росатом» начал работу по рекультивации цеха очистных сооружений и «Бабхинского» полигона – и это сразу оказало влияние на рынок труда.

Все это вполне ожидаемо: люди не могли сидеть и ждать 10 лет – кто-то уехал из Байкальска, кто-то трудится вахтовым методом. Вопрос возвращения людей для работы на территории – крайне важный вопрос. Мы его исследовали ещё в 2021 году, когда мастер-план готовили, и понимаем: если все запланированные проекты запустятся, то в городе будут сформированы тысячи дополнительных рабочих мест.

Мы предполагаем, что население города будет расти. И тем, кто будет приезжать в город жить, естественно, нужна будет инфраструктура, в том числе и социальная – чтобы люди хотели переезжать с семьями на постоянное место жительства, чтобы могли самореализовываться в Байкальске. Круг замкнулся. Поэтому вопрос кадров – на повестке. Занимаемся им вместе с городом отдельно.

ЭКО.ЦЕХ В ЭКОГОРОДЕ

В соцсетях немало восторженных мнений о новой форумной площадке, которая заработала в городе: многих поражает масштаб, многие удивляются, что это в Байкальске... На какую целевую аудиторию кампус ЭКО.ЦЕХ рассчитан?

– Для нас создание Всероссийского экологического центра, кампуса ЭКО.ЦЕХ – это якорный проект развития как бывшей промышленной площадки БЦБК, так и Байкальска в целом. ЭКО.ЦЕХ уже очень востребован. Можно смело сказать, что мы попали в точку, когда в начале 2022 года приняли решение о строительстве объекта.

Такой форумной площадки на Байкале еще не было, мы первые. Но цель

не в том, чтобы стать первыми, а в том, чтобы завести гражданскую жизнь на территорию. В первую очередь мы ориентируемся на события экологической направленности. ЭКО.ЦЕХ – это площадка для эколоидеров. Так, первым крупным федеральным мероприятием на площадке стал полуфинал проекта «ЭКОСОФИЯ». Всероссийское экологическое движение «ЭКОСИСТЕМА» открыло здесь свою штаб-квартиру.

Площадка востребована у федеральных, региональных властей, крупных компаний, вузов. Одно из последних ярких событий – «Фабрика предпринимательства» от Росмолодежи, кейс-чемпионат молодых предпринимателей.

А вас не смущает, что ЭКО.ЦЕХ далеко от Иркутска, что гостиниц в Байкальске не так много и инфраструктура не совсем та, которая требуется при масштабных мероприятиях?

– Да, гостиниц пока немного, но ведь они не могут построиться просто так. Важно соотношение спроса и предложения. Именно сформированный спрос даёт возможность строить гостиницы быстрее и такие, какие нужно. Мы только начали развивать «событийку» в Байкальске – и уже формируем дополнительный запрос на средства размещения в городе.

Можно предположить, что, когда вся необходимая будет построена, вы захватите на Байкальский экономический форум? Или экологический? Делового туризма на Байкале не хватает.

– Байкальский экономический – не уверен, а вот Байкальский экологический – вполне. Думаю, что деловых событий, в том числе крупных федеральных, ежегодно будет проводиться все больше. Сейчас мы с Минприроды и с Росмолодежью обсуждаем целую сетку мероприятий для ЭКО.ЦЕХ.

И крупные корпоративные структуры изъявляют большое желание участвовать. Причем их интересует не только проведение событий, но и формирование своих штаб-квартир, офисов на площадке – чтобы более уверенно присутствовать на территории, продвигать свою деятельность.

Скажите, а что предполагается сделать с производственными строениями бывшего ЦБК, которые до сих пор стоят на берегу Байкала и постепенно разрушаются? Как будет осваиваться это пространство?

– В 2021 году БАЙКАЛ.ЦЕНТР выкупил всё недвижимое имущество БЦБК – 244 объекта капитального строительства. Большая часть должна быть снесена, поскольку функционально не используется, но часть зданий и сооружений мы сохраним. Мы следим за ними, проводим ремонт – и возвращаем в хозяйственный оборот.

Задача – убрать то, что безвозвратно утеряно, максимально сохраняя при этом то, что можно сохранить. В том числе и артефакты, связанные с жизнью города и комбината. Мы уже два года собираем музей БЦБК, музей Байкальска. Пока это пять комнат, но экспозицию за год уже посетило более полутора тысяч человек. Недавно мы пригласили бывших работников БЦБК, почти 80 человек. У них были слезы на глазах после посещения экспозиции. Благодарили нас за то, что мы тратим время и ресурсы на сбор артефактов, опись, формирование экспозиций.

Но мы не останавливаемся. Выбрали одно из зданий БЦБК, в котором планируем разместить постоянно действующий музей. Сейчас занимаемся проектированием. Музей позволит связать прошлое города с настоящим и с перспективой на будущее. Наследие – это фундамент наших дальнейших действий и свершений.

Ещё один большой вопрос и интрига – что за экогород будут строить в Байкальске из деревянных конструкций? Информации немного, поэтому скепсис по этому поводу есть: «Одни аварийные сараи снесут – другие построят». Может, раскроете, что это будет?

– В принятом мастер-плане говорится, что новое строительство в Байкальске должно быть экологичным. Одно из направлений такого строительства – дома, возведенные по современным технологиям с использованием деревянных конструкций.

Первый четырехэтажный дом из CLT-панелей мы строим прямо сейчас. Это эксперимент: дом по такой технологии строится в сейсмической зоне впервые у нас в стране. На выходе поймем, возможно ли в Байкальском регионе массовое строительство жилья, общественно-деловых зданий из дерева,

сколько это стоит, какая нормативная правовая база требуется.

Прописываться в новом доме будеме?

– Есть такой план (улыбается). Куплю квартиру, пропишусь в Байкальске и посмотрю, как всё работает, лично.

МНЕНИЯ

«Байкальск – визитная карточка экотуризма»

В успешной трансформации Байкальска заинтересованы на всех уровнях власти. По мнению главы государства Владимира Путина, город необходимо сделать визитной карточкой российского экологического туризма. Эта и другие яркие цитаты о городе-курорте будущего – в нашей подборке.

Владимир Путин, президент РФ

(на пленарном заседании ПМЭФ 17 июня 2022 года):



– Байкальск должен стать эталоном рачительного, эколого-ориентированного хозяйства. Задача – не только ликвидировать накопленный вред природе от деятельности Байкальского ЦБК, но и вывести город на принципиально иной уровень жизни, сделать его визитной карточкой российского экологического туризма. Проект должен быть реализован с привлечением самых передовых технологий и экологически чистых источников энергии.

Игорь Шувалов, председатель ВЭБ.РФ

(на встрече с губернатором Игорем Кобзевым 30 июня 2022 года):



– Для ВЭБ.РФ, как организации развития, важны долгосрочные системные эффекты от запуска новых точек роста. Совместно с Иркутской областью и жителями Байкальска нам предстоит большая работа по трансформации этого моногорода в привлекательный и комфортный город, где созданы современные возможности для жизни, работы, самореализации и отдыха людей.

Игорь Кобзев, губернатор Иркутской области

(в интервью Газете Дело 7 ноября 2022 года):



– Развивать территорию Байкальска надо, конечно, комплексно. Для этого разработан Стратегический мастер-план, он был одобрен в ноябре 2021 года на заседании Градостроительного совета Иркутской области. Центром экотуризма в Байкальске станет молодёжный кампус ЭКО.ЦЕХ, проект которого вошёл в топ-100 лучших идей форума «Сильные идеи для нового времени» как проект общенационального масштаба в сфере экологии. ЭКО.ЦЕХ спланирован как круглогодичный ресурсный и образовательный центр для молодёжи, место генерации идей и реализации «зелёных» проектов.

Инвесторы выбирают Байкальск

По словам Антона Григорова, Байкальск с каждым годом становится все более привлекательным для бизнеса. Основные вопросы, волнующие инвесторов: как зайти на территорию, как развивается инфраструктура, что будет с наследием БЦБК – уже не выглядят риторическими. «Четыре года назад здесь был полный венчур, а сейчас бизнес разворачивается к территории, и это очень хорошо. Мы всё делаем правильно».

Байкальск уникален с точки зрения инвестиций и развития бизнеса, считает Антон Григоров. «Есть город, мощный аттрактор, есть особая экономическая зона «Ворота Байкала». Вход – очень простой для инвесторов. Нет необходимости выкупа земли и строительства инфраструктуры. Задача только одна – сделать так, чтобы бизнес быстрее отпроектировался и запустился.

Это совершенно уникальное предложение для всего Байкала, больше таких территорий здесь нет».

В особой экономической зоне «Ворота Байкала» зарегистрированы уже 23 резидента, которые вносят в свои проекты более 20 миллиардов рублей. Трое новых резидентов вошли в ОЭЗ совсем недавно, в сентябре.

Второе направление развития – бывшая промпло-

щадка БЦБК. Как только БАЙКАЛ.ЦЕНТР вместе с правительством региона решит вопросы с ТЭЦ и коммунальной инфраструктурой города, можно будет рассчитать сроки освоения этой территории. «Развитие бывшей площадки БЦБК будет идти вторым эшелон, после ОЭЗ, на которой уже всё готово. Это будет наше следующее предложение для бизнеса».

Образ будущего. «Байкальск в 2040 году – это город, где в центре внимания человек и его потребности, комфортные условия для жизни и развития, где есть место свежим идеям, инициативам и инновационным проектам, – говорится в мастер-плане. – Главным принципом, пронизывающим все сферы жизни города, является экология и бережное отношение к природным ресурсам».



В ЦИФРАХ

Целевой сценарий развития Байкальска предполагает, что к 2040 году в городе будет:

- 30 000 чел. – численность населения;
- 1 100 000 чел./год – туристический поток;
- 9 000 мест коллективных средств размещения;
- 10 000 новых рабочих мест;
- 840 000 кв. м нового жилого фонда.

Тролли, хейтеры и неудобные вопросы

Иркутским бизнесменам рассказали об эффективных коммуникациях

«Каждому из нас хоть раз в жизни задавали неудобные вопросы. Как научиться реагировать на них так, чтобы не испортить отношения с собеседником, а выстроить эффективную коммуникацию?», – такими словами управляющий Иркутским отделением Байкальского банка Сбербанка Юлия Кальвина анонсировала интерактивную лекцию «10 способов задавать вопросы и отвечать на неудобные». Мероприятие, организованное иркутским Сбером для регионального бизнеса, прошло на площадке Лиги предпринимателей «Бизнес в теме». Своими знаниями с иркутянами поделилась Светлана Иконникова – медиаэксперт, главный тренер онлайн-школы Нины Зверевой, преподаватель Высшей школы экономики. Газета Дело записала основные тезисы её выступления.



Светлана Иконникова, медиаэксперт, главный тренер онлайн-школы Нины Зверевой
Александр Абрамкин председатель Байкальского банка Сбербанка

Фото А. Федорова

ЭТО НЕ БАГ, А ФИЧА

Свою интерактивную лекцию для иркутских клиентов и партнёров Сбера Светлана Иконникова начала с разговора о причинах, которые мешают людям нормально общаться, и почему, в принципе, возникают неудобства и шероховатости в коммуникациях. Для этого она провела небольшой эксперимент, показав аудитории фотографию мужчины и спросив, кто этот человек, по мнению присутствующих. А потом огорошила присутствующих заявлением, что все высказанные версии – фейки.

Люди, которых окружают хамы, зачастую не видят, что сами задевают других своими словами. Они не понимают, что другие просто «окрысиваются» в ответ

– Наш мозг работает так, что когда видит фотографию человека в клетчатой рубашке с коротким рукавом на зелёном фоне, то сразу начинает генерировать какие-то ассоциации: например, что он фермер, что у него 9 классов образования и т.д. Но ведь не факт, что они реальные. Если бы я показала фотографию этого же человека в пиджаке, галстуке на фоне чего-то промышленного, вы бы сказали, он работает на заводе. А если бы я показала его фотографию в школьном классе, то вы бы сказали, что это школьный учитель. На самом деле, наш мозг так устроен, что мы додумываем и достраиваем картину до той, какая у нас обычно бывает в голове. А проблема в том, что, хотя мы и смотрим на одно и то же, в головах у нас картины разные, сложившиеся в соответствии с личным опытом каждого отдельного человека.

Своя картина мира и прошлый опыт мешают нам нормально общаться. Например, мы смотрим на собеседника, которого видим первый раз, но нам уже кажется, что он неприятный че-

ловек, потому что у него очки точно такие же, как у нашей мерзкой соседки, которая говорит про нас гадости. Или, наоборот, человек кажется нам умным, потому что у него очки точь-в-точь такие же, как у любимого брата, который занимает высокий пост в своей компании.

Нельзя сказать, что это проблема человеческого мозга, потому что, если человечество с таким мозгом уже дожило до второй четверти XXI века, значит, как говорят айтишники, это не баг, а фича.

И ещё проблемы в общении часто создают эмоции. С одной стороны, без эмоций мы жить не можем. Они, на самом деле, двигатель прогресса, но, с другой стороны, чем сильнее эмоции, тем сильнее отключаются мозги. Не бывает так, чтобы на максимуме работали сразу и эмоции, и разум. А когда эмоций очень много, мы уже не можем рационально думать, мы начина-

ем мыслить иррационально, и это мешает нам выстраивать нормальные коммуникации.

НЕПРИЯТНЫХ ЛЮДЕЙ НАДО ЗНАТЬ «В ЛИЦО»

Неудобства и шероховатости в общении приносят и люди, которых сейчас называют троллями и с которыми мало кому нравится взаимодействовать. В своей лекции Светлана Иконникова дала им понятную для всех классификацию.

– Первый тип – «тролль по незнанию», то есть человек, который не понимает, что он своими словами ранит других, и не понимает, почему другие люди в ответ на его слова «окрысиваются». В результате, тролль, который своими словами постоянно задевает других людей, получает ответную реакцию, и в очередной раз убеждается, что его окружают хамы, а значит, общаться с ними нужно с ещё большим наездом.

Про человека типа «тролль-спорщик» говорят, что он украсит любой митинг: ему все равно против чего орать, лишь бы против. В социальных сетях встречаются люди, которые любят спорить и не важно про что, важен сам процесс. Такие тролли-спорщики любят приходить на различные общественные встречи, например, с представителями власти – не для того, чтобы решить вопрос, им просто нравится словесный пинг-понг.

Человек, которому нужно постоянно доказывать самому себе, что он молодец, – это «тролль-умник». Нормальный человек, посмотрев на свои успехи, просто скажет, что он – молодец. У тролля-умника так не получается, он может сам себе доказать, что молодец, только когда заметит ошибку другого, причём заметит прилюдно. Поэтому они приходят и говорят: «А вот здесь вот у вас ошибка!» и обязательно добавляют фразу: «Стыдно этого не знать!».

Самый неприятный тип – «тролль-агрессор», поскольку он получает удовольствие только когда видит, что довёл другого человека до слёз или истерики. Нормальным людям удовольствие гораздо проще получить, поскольку у них есть огромный список того, что радует, приводит в восторг, вдохновляет: от вкусной еды до поездки в замечательное место, победы в каком-нибудь

КСТАТИ

Когда вопросы окрыляют

Как отметила Светлана Иконникова, важно понимать, что вопросом можно не только низвергнуть человека, но и приподнять его, дать ему крылья.

– Таким вопросом-вдохновителем может быть всё тот же трёхактный вопрос. Для этого также берутся два факта, которые вроде противоречат друг другу, но вывод из них делается совсем другой – он показывает, как человек вырос. И вопрос ставится «Как вы так смогли?»

конкурсе или просто хорошо проведённого рабочего дня. Агрессора всё это не радует, его радует только осознание того, что у него есть власть над каким-то человеком.

НЕ ПРОВОЦИРУЙТЕ ТРОЛЛЕЙ

При этом, отметила Светлана Иконникова, мы все периодически становимся троллями для других людей, а иногда сами же провоцируем их стать троллями. С участниками Лиги предпринимателей она поделилась практическими советами, что делать, чтобы не провоцировать других людей на неприятные комментарии.

– Очень хорошо помогает, когда вы высказываете своё мнение, добавить к нему «на мой взгляд», или «я думаю», «мне кажется, что». Сравните два предложения: «Река Волга лучше, чем Ангара» или «Мне кажется, что река Волга лучше, чем Ангара». Согласитесь, что во второй фразе уже нет безапелляционности, она не звучит, как наезд на человека. Она звучит просто как ваше мнение. А поскольку вы на другого человека не нападаете со своим мнением, у него не возникает рефлекторной реакции защищаться, он по-прежнему к вам открыт и не начинает на вас нападать в ответ.

Ещё очень важно не говорить о том, что вы не знаете, в чём не компетентны, потому что в аудитории обязательно найдётся тролль-умник. Проверяйте информацию, прежде чем публично заявить о факте, о котором вам сказал кто-то другой. Особенно, если это факты, на которых строится ваше выступление или доклад.

Кроме этого, помогает понимание того, что тролли бьют не по личности, а по должности, особенно, когда общение происходит в рамках широкого «доступа», например, когда чиновник приходит на встречу с жителями. Когда люди на таких встречах кричат, что вы ничего не понимаете, они свои «стрелы» направляют не столько в человека, сколько в должность, в табличку.

И, конечно, противостоять троллям отлично помогает практика в соцсетях, потому что там их больше, чем в реальной жизни. Ведь сказать человеку что-то неприятное в глаза могут далеко не все, а в социальных сетях собеседника не видно. Поэтому и неприятного пишут больше.

Кроме этого, Светлана дала участникам встречи несколько коротких советов, как противостоять троллям:

- Никогда не оправдывайтесь.
- Говорите про свои чувства и эмоции.
- Ссылайтесь на экспертов.

ВОПРОСЫ-ВЫСТРЕЛЫ И НАПОВАЛ

Вторая часть лекции Светланы Иконниковой была посвящена собственно неприятным вопросам: как их формулировать, задавать и отвечать.

– Одна из форм неприятного вопроса называется трёхактный вопрос и была разработана Ниной Зверевой, создательницей первой в России онлайн-школы для людей и компаний. Суть такой формы вопроса, позволяющей выбить человека из колеи и заставить думать, заключается

Вдохновляющими считаются также коучинговые вопросы, которые помогают человеку думать и дают понимание, как ему двигаться к своей цели, и менторские вопросы, которые подсказывают человеку верное решение. И если коучинговые вопросы хорошо работают, там, где для каждого человека правильное решение – своё, то менторские вопросы хорошо работают там, где всё-таки правильное решение – одно.

в том, что берутся два факта, которые «не бьются», не стыкуются между собой, и в начале этих фактов ставится вопрос: «Как так?» Например, трёхактный вопрос может звучать: «Как так? Почему наш регион самый высокий по уровню образованности жителей и при этом один из самых бедных?»

На такие вопросы, конечно, ответ вот так сразу не придумается, потому что нужно знать факты: если первый или второй факт будут неправильными, вас тут же поправят, и вы достигнете обратного эффекта. Поэтому проверять факты, как я уже говорила, очень важно. Но когда факты проверены, и вы видите, что они не соответствуют один другому, вы можете поставить их рядом, и это станет вашим козырем.

Ещё одна формула – это вопрос, который хорошо работает при общении один на один. Вы разговариваете с человеком, и, возможно, он вам неприятен, но вам надо вывести его на открытость. Поэтому первые минуты разговора вы даёте ему понять, что полностью на его стороне и абсолютно его поддерживаете. Очень хорошо здесь помогает отзеркаливание собеседника. Вы даёте человеку понять, что он в ваших глазах – замечательный. Где-то минут через 10-15 он начинает раскрываться. И вот здесь вы уже можете задать ему неудобный вопрос, а он, чувствуя к вам абсолютное доверие, расскажет больше, чем планировал.

Ещё один способ – вопрос наповал. Но этими вопросами лучше не злоупотреблять и использовать только в самых крайних случаях. Сама я такие вопросы использую только на стресс-тестах, например, по заказу организаций для проверки сотрудников на стрессоустойчивость, или когда клиент хочет проверить свою степень стрессоустойчивости.

Например, молодой человек хотел стать депутатом и попросил провести с ним стресс-тест. После определённого времени общения я его спросила: «Вы весите 130 кг, вы себя не контролируете, как вы других будете контролировать?» Это был вопрос наповал, нужно было вывести его на стресс и нащупать болевые точки. И когда он в спокойной тренировочной ситуации через этот вопрос перешагнул, он понял, что люди, действительно, могут такие вопросы задавать, и ему нужно подготовиться к ответу, чтобы не краснеть, не бледнеть и не теряться.

ЛУЧШАЯ ТАКТИКА – НАША НЕВОЗМУТИМОСТЬ

Объясняя, как отвечать на неприятные вопросы, Светлана рассказала историю о маме слепоглухого ребёнка, которой в соцсетях задали неприятный вопрос, как можно жить с таким ребёнком, и не лучше ли сдать его в детдом.

Но женщина, несмотря на обиду, не стала «наезжать» в ответ – она поняла, что такой вопрос, скорее всего, задал тролль по незнанию. И написала, что поначалу ей было тяжело, что никто к этому заранее не готовится, а со временем поняла, что уровень счастья её жизни такой же, как был до, а может, даже и выше. И тролль по незнанию перестал хамить, более того, потом, если кто-то писал этой маме неприятные вещи, этот человек первый вставал на её защиту.

– Поэтому отвечать на неприятные вопросы лучше всего начинать в тактике ответов троллю по незнанию: совершенно спокойно, потому что самое мощное оружие против троллей – это ваша невозмутимость. И чувство юмора.

Ещё одна тактика – переформулировать вопрос в свою пользу. Чем длиннее люди задают нам вопрос, тем больше они нам дают карт в руки, потому что из длинного вопроса мы можем выхватить только то, на что нам приятно отвечать.

Следующая тактика – называть вещи своими именами. Она работает очень хорошо, если есть такой навык. Например, если во время ссоры кто-то из оппонентов остановится и скажет: «Я сейчас так злюсь, и не могу даже слова подобрать, потому что мне очень обидно: я так много сделал, а мои дела не заметили. Вот из-за этого я злюсь» – он назовёт своими словами то, что происходит, а значит, погасит ссору. И это поможет перейти на конструктивный уровень общения.

Есть тактика, которая отлично работает с троллями-спорщиками. Как только вы попадаете на человека, который доказывает, что всё неправильно и нужно по-другому, надо сделать максимально заинтересованное лицо и спросить: «А как надо? А вот здесь? А тут, как вы думаете, что должно быть? Расскажите, пожалуйста». А тролль-спорщик не для того, чтобы вам дорожную карту рисовать или стратегию развития. Ему сразу скучно становится, и он уходит спорить в какое-то другое место.

Хорошая тактика – не отвечать сразу на вопрос, в котором что-то смущает. Лучше остановиться, взять паузу, чтобы подумать. Нет ничего стыдного в том, чтобы сказать: «Я не могу сразу ответить на ваш вопрос. Дайте мне время, я дам вам ответ».

Следующая тактика – от частного к общему и от общего к частному. На обвинения, что в вашей компании всё плохо, скажите клиенту, что видите, как он переживает, и приведите примеры хорошего. И тогда получится, что далеко не всё плохо. Но здесь важно быть компетентным и называть реальные факты. А если вам говорят о каком-то частном неприятном случае, объясните, что эта ситуация – одна двухтысячная из всех, и переходите на общий уровень. Но человеку потом, конечно, помочь надо, особенно если он задал вопрос в публичном поле.

Наталья Горбань

МНЕНИЯ

Александр Абрамкин, председатель Байкальского банка Сбербанка:

– Сбер заботится о клиентах и помогает им развивать свой бизнес. Мы регулярно приглашаем в Иркутск уникальных экспертов, которые делятся инсайтами и новыми идеями. Для нас важно делиться с партнёрами актуальными знаниями и получать обратную связь, потому что такие проекты позволяют общаться с бизнес-сообществом в прямом диалоге. А это, в свою очередь, даёт понимание того, где мы должны поменяться, как нам лучше разобраться в клиентских запросах, потому что клиент для нас – самый главный человек.

Сергей Малых, директор инвестиционной компании «Центум»:

– Всё, что я услышал на мастер-классе, очень полезно для меня и пригодится и в жизни, и в работе, потому что мне много приходится общаться как с существующими клиентами компании, так и с потенциальными. Естественно, в процессе диалога, особенно, когда встречаешься с новыми людьми, очень важно разговаривать человека, создать комфортную ситуацию, а потом уже выйти на те вопросы, которые необходимо решить. Кроме этого, и у клиентов могут возникнуть какие-то вопросы, из которых надо очень грамотно выйти. Поэтому особенно понравилась часть лекции о том, как можно задавать

вопросы, и какие есть варианты выхода из неприятной ситуации. Также отметил для себя приёмы, как можно составить вопрос, чтобы приподнять человека и войти в зону комфорта в диалоге с ним.

Виктория Некрасова, коммерческий директор компании Грандстрой:

– Я редко бываю на таких мероприятиях, и на эту лекцию попала по приглашению Сбербанка. Конечно, лекция была интересная и познавательная, потому что то, о чём говорила Светлана Иконникова, в основном, вроде как мне знакомо, вроде я это всё знаю, но при этом о многих вещах услышала в новом, неожиданном для себя ключе, посмотрела на что-то с другой стороны. Это очень полезный опыт.

Артём Цыденов, предприниматель:

– Лекция понравилась, хотя, скажу честно, я сомневался, стоит ли на неё идти. Теперь думаю, что принял правильное решение. Вопросы эмоционального интеллекта, понимания себя, понимания собеседника для меня актуальны, и тактики задавания вопросов, думаю, помогут в работе. Это фактическая ценность, которая мне точно пригодится. Хотя я не могу сказать, что открыл для себя что-то абсолютно новое, здесь вопрос больше в сборке представленной информации. Знаете, так бывает, когда вдруг складываются пазлы.

Вот что-то подобное произошло на лекции Светланы Иконниковой. Мне очень понравилась тактика трёхактных вопросов с нестыкующимися фактами, которые можно задавать как неудобные и как вдохновляющие. Да и мне самому часто задают неудобные вопросы – и клиенты, и сотрудники, и теперь я знаю, как на них реагировать. Кроме этого, отмечу шикарную классификацию троллей. Как пользователь соцсетей, теперь буду знать, как им противостоять.

Снежана Суворова, руководитель агентства недвижимости «Суворов»:

– Мне понравилось выступление Светланы Иконниковой, глубоко раскрыты вопросы, мне понравилось, что лекция сопровождалась реальными примерами, а не вымышленными ситуациями. Это очень важно, потому что одно дело – просто теорию послушать, и совсем другое – получить примеры из реальной практики. Конечно, мы все многое знаем из того, о чём говорила эксперт, благодаря жизненному опыту, общению, на уровне интуиции, и теперь эти знания структурировались в голове. И плюс я задала личный вопрос и получила на него удовлетворяющий ответ, что для меня тоже очень ценно, потому что Светлана – профессионал очень высокого уровня.



Фото А.Федорова

Юлия Кальвина, управляющий Иркутским отделением Сбербанка

Владислав Демешков, консультирующий психолог:

– Узнал о мероприятии из соцсетей, а заинтересовался, потому что работа психолога как раз – задавать вопросы. Кроме этого, я мог узнать на лекции что-то новое для себя, потому что

учиться никогда не вредно. В общем, конечно, я многое знал из того, о чём говорила Светлана, тем не менее, один из вопросов – о том, кем бы человек хотел работать, если бы все работы были одинаково престижны и одинаково оплачивались – я хочу использовать в своей практике. Потому что это и для людей полезно, кто задумывается о таких вещах, и, собственно, позволяет увидеть человека. Отмечу также, что я первый раз попал на мероприятие Лиги предпринимателей, и с удовольствием приду ещё раз, потому что организаторы приглашают интересных спикеров.

Елена Трошкова, финансовый консультант, эксперт в области надёжных инвестиций и банковских продуктов:

– Тема лекции Светланы Иконниковой была очень интересная, особенно в той части, которая касалась хейтеров. Я думаю, что каждый из нас и в профессиональной деятельности, и в своей личной жизни сталкивается с ними. Раньше я думала, зачем люди тратят своё время на то, чтобы писать злобные комментарии, а теперь понимаю, что это смысл их жизни. Здорово, что мы разобрали с экспертом все типы хейтеров и как с ними работать. Мне, как человеку, который занимается продажами, это очень полезно. Теперь буду всегда посещать мероприятия Лиги предпринимателей и рекомендовать их другим. Сбербанк – прекрасный организатор мероприятий – от кофе-брейка до комфортного зала, в котором выступал спикер.



Фото А.Федорова

Из Москвы – в «Горизонт»

Как молодая семья переехала в Иркутск и почему решила жить в пригороде

История семьи Черняевых-Михеевых идет вразрез с общим трендом: в то время как молодежь массово перебирается в столицу, Сергей и Мария, напротив, сменили шумную и суетную Москву на Иркутск. Открыли студию красоты NEST в Октябрьском районе, купили квартиру в поселке «Горизонт» на Байкальском тракте – и теперь наслаждаются компактностью города и красотой пригорода. О тяге к природному и естественному в жизни и бизнесе – в нашем материале.



Супруги Сергей Черняев и Мария Михеева

Фото А.Федорова

НОВЫЕ ЦЕННОСТИ

Мария родилась и выросла в Иркутске. Столицу девушка отправилась покорять после окончания университета: нашла работу – и поехала. За десять лет жизни в столице обрела не только разнообразный профессиональный опыт, но и семью.

«Когда мы познакомились, Сергей жил в Москве: хороший район, близость к метро. У меня на тот момент была квартира за городом – недалеко, в двух километрах от Москвы. Это был закрытый загородный жилой комплекс, городок в лесу: пяти- и семизэтажные дома, конный клуб, природа».

Со временем Марии удалось убедить Сергея – коренного москвича – переехать за город, хоть это было и непросто. «Большой город – это море возможностей, выставки, театры, кино... До ра-

боты 10 минут, все нужное рядом – к этому привыкаешь. Но, когда приезжаешь домой – а тут тишина, воздух, это ни с чем не сравнится», – убеждена наша собеседница.

За еще большими тишиной и спокойствием молодые люди отправились в Иркутск. Инициатором переезда стал, как ни странно, Сергей. По его словам, карьерные возможности, развитая инфраструктура и прочие бонусы столичной жизни со временем стали терять ценность.

«В Москве хорошо быть туристом, но не очень удобно жить», – делится он. – Время и расстояние – две проблемы. Чтобы с кем-то встретиться, это нужно планировать за три-четыре недели и закладывать на дорогу несколько часов. В Иркутске тихо, спокойно, удобно, все рядом. И если Москва – это город одного дела, то здесь можно сделать десять – и еще останется куча свободного времени».

НЕДВИЖИМОСТЬ ПО ДУШЕ

К моменту переезда Сергей уже довольно хорошо был знаком с Иркутском: молодые люди каждый год приезжали к родителям Марии, к друзьям. «Я не с завязанными глазами сюда ехал – уже видел, понимал, знал, что и как», – говорит Сергей. – Переехали, сняли жилье – и начали искать квартиру, которая пришлась бы по душе».

Речи о загороде, по словам Марии, изначально не шло. Было четкое понимание, что это должно быть новостройка в Октябрьском районе – и только. «Но ощущение загородной жизни не отпускало. Куда ни пойдешь – начинаешь сравнивать с тем, что у тебя было. Вроде и дом красивый, и парковка есть, но заходишь в квартиру – а жить там не хочется: потолки низкие, «падают» на голову, из окна – вид на чужие окна. И, как

мы ни пытались сами себя уговорить, ничего не получалось».

«Вид из окна в Иркутске – это вообще большая проблема», – добавляет Сергей. – Я не тот человек, который с чашкой чая будет сидеть у окошка, но – даже если я за неделю не выгляну в окно ни разу – вид все-таки должен быть. Не на подстанцию или гаражи, не на соседний дом». Второй аспект, который, по его словам, не позволил пойти на компромисс, – качество строительства: «Я не инженер, не архитектор, но в некоторых новых ЖК даже для меня было очевидно: столько ляпов, столько просчетов!»

ПРИЯТНАЯ СЛУЧАЙНОСТЬ

О «Горизонте» Мария узнала от университетской подруги, которая живет в Новой Разводной. «Когда я десять лет назад уезжала из Иркутска, Новая Разводная заканчивалась Снегирями. Я даже не подозревала, что там есть что-то еще, – говорит девушка. – Оказалось – целый поселок построили. Решили съездить и посмотреть».

Знакомство с «Горизонтом» состоялось в феврале этого года. «И это было – один в один – то, как мы жили за городом в Москве», – делится Сергей. – Похожая архитектура, планировка территории, даже цветовая гамма! Все удобно, продумано, надежно...». «А главное – природа, тишина, воздух. И вид из окна радует, – добавляет Мария. – И ничего перед домом больше не построят, многоэтажку не возведут».

Понравилось Сергею и Марии расположение «Горизонта» – всего в нескольких километрах от города. «Это даже не загород, а пригород, – говорит Сергей, – что идеально подходит для людей мобильных, ценящих время. 20-30 километров ехать – даже по московским меркам было бы уже некомфортно».

По словам Марии, при выборе жилья важно понимать, коррелируется ли твой образ жизни с тем местом, где ты хочешь жить. «Если ты человек-тусовка, и тебе надо всегда быть в движении, если тебе важно, чтобы все было в пределах пешей доступности – магазин, работа, досуг, то о загородной жизни в принципе не может идти речи. Нам не сложно сесть и доехать. После Москвы даже полчаса на дорогу – не время».

КВАРТИРА ЗА ГОРОДОМ

«Горизонт» – поселок мультиформатный: здесь есть и таунхаусы, и квадрохаусы, и квартиры. Сергей и Мария предпочли последний вариант. «Мы точно знали: дом с участком – не наша история, – говорит Мария. – У моих родителей дом, мы любим проводить там время всей семьей. Но точно знаем: пока такие масштабы – не для нас».

«Хорошо, когда в организованном поселке есть управляющая компания, которая может



Поселок «Горизонт»

Фото из архива компании



Поселок «Горизонт»

Фото из архива компании

взять многие проблемы на себя. Но в любом случае, покупая дом с участком, ты взваливаешь на себя большую ответственность. Надо быть готовым решать эти вопросы ежедневно», – добавляет Сергей.

В итоге молодые люди выбрали в «Горизонте» квартиру на третьем этаже, площадью 90 кв. м. «Единственное, что меня смущало, – это отсутствие лоджии, – признается Мария. – Балкон есть, но маленький. В подмосковной квартире мы привыкли к большому балкону: поставили там столик, кресла...» Впрочем, отдыхать с чашечкой кофе или бокалом вина супруги вполне смогут на эксплуатируемой кровле дома: оттуда открывается потрясающий вид на залив.

СДЕЛАЙ САМ

Переехать в «Горизонт» молодые люди планируют в следующем году. «Архитектор сделает дизайн-проект, чтобы всё было не на коленке, а красиво, качественно, удобно, с минимальным количеством ошибок», – делятся они.

Пока же все силы – и временные, и финансовые – брошены на развитие бизнеса в Иркутске. В июне наши собеседники открыли в Октябрьском районе студию красоты NEST. Для молодых людей это первый опыт создания компании с нуля, ранее оба работали по найму в разных сферах. В бизнесе Сергей отвечает за «математику, прагматику и расчеты», а Мария – за «творчество и визуал».

«Студии красоты обычно открывают вчерашние мастера. У нас – другая история, – рассказывает Мария. – К бьюти-индустрии ни Сергей, ни я никакого отношения прежде не имели – только как потребители». Но именно этот пользовательский опыт, по словам предпринимательницы, и стал источником бизнес-идеи. «Приехав в Иркутск, я не увидела салона, который отвечал бы моим требованиям, и решила создать его сама».

ПРИРОДНОСТЬ В ТРЕНДЕ

В NEST ставка сделана на экологичность, природность. Этот подход реализован во всем – от материалов, на которых работают мастера, до интерьеров. «В Иркутске студии красоты – это, в основном, мрамор, золото, софиты, дорого-богато, – говорит Сергей. – Но мы хотели сделать по-другому, предложить что-то новое, более естественное, природное, натуральное. Это удобно, комфортно, практично, это полезно для здоровья».

Площадь NEST – 175 кв. м, но предприниматели не стремятся «выжать» из этих «квадратов» максимум. Важнее – комфорт гостя, ощущение пространства и воздуха. Сюда будет удобно прийти и маме с коляской – места хватит для всех. «Здесь хочется замедлиться, посвятить себе время, получить хорошие эмоции», – добавляет Мария.



Холл дома в поселке «Горизонт»

Фото из архива компании

Еще один важный принцип в бизнесе – открытость и прозрачность. Предприниматели готовы каждому гостю показать «внутреннюю кухню» студии – то, как «готовится» услуга: как обрабатываются инструменты, на каких материалах работают мастера. «Не все понимают, что за ценой услуги в бьюти-индустрии стоит не только профессиональный сервис и высокое качество материалов, но и комфорт, безопасность, те эмоции, которые посетитель уносит с собой».

Стремление к открытости и простоте – новый тренд, говорят предприниматели. «Образ жизни, когда с утра до вечера сидишь с телефоном, никого не видишь и питаешься полуфабрикатами, становится все менее привлекательным, – убеждены Мария и Сергей. – Хочется дышать свежим воздухом, есть натуральные продукты, не суетиться. Больше размерности, прозрачности, естественности – и в бизнесе, и в жизни».

МНЕНИЕ

Загородные квартиры – в тренде



Антон Кондратьев, руководитель проекта поселка «Горизонт», – о необычном формате загородной недвижимости

– Первый вопрос, который мы задавали себе, начиная проектировать малоэтажные дома в «Горизонте», – зачем людям квартиры за городом? Кто их будет покупать? Мы собрали опыт разных регионов России, проанализировали информацию, составили портрет клиента. Поняли для себя, что, покупая квартиру в пригородном микрорайоне, человек все-таки хочет пользоваться преимуществами загорода. Поэтому у квартир на первом этаже появились небольшие участки, а жители второго и третьего могут пользоваться эксплуатируемой кровлей.

В городской застройке нередко возникает ситуация, при которой сам дом – продуманный, концептуальный, качественный, а окружение все портит, и вид из окон – совсем не бизнес-класса. Загородный формат, комплексное освоение территории позволяют получить такой результат, при котором и внутри красиво, и снаружи. Единая архитектура, природа – всё радует глаз.

Интерес к загородным квартирам в «Горизонте» возник сразу: первый дом мы реализовали очень быстро, во втором сейчас осталось в продаже всего две квартиры. В основном этот формат пользуется спросом у людей с большим опытом жизни за городом. Обычно они спрашивают: «У вас благоустроенная набережная? Погулять будет где? И за этими газонами не надо будет ухаживать? Отлично, мы берем».

Думая о загородной жизни, многие представляют себе идеальную картинку: лужайка, бассейн, шезлонг – и только люди, которые уже жили в своем доме с участком, знают, сколько времени, сил и средств эта «картинка» требует. Многие признаются: «В какой-то момент мы поняли, что не живем, а обслуживаем свое имущество, мы рабы при своем доме». Формат квартиры позволяет сохранить все преимущества загородной жизни и освободить время и ресурсы для других дел.

КСТАТИ

Строительство поселка «Горизонт» на Байкальском тракте близится к завершению. Девелопер возводит последние три линейки домов на берегу залива: виллы и клубный дом. В продажу они поступят в следующем году. Сейчас «Горизонте» идет благоустройство сквера на набережной: уже скоро там появятся детские площадки, скамейки для отдыха. Заканчивается ремонт муниципальной дороги от поселка «Снегири» до «Горизонта».

GORIZONT
ПОСЕЛОК-ПАРК

(3952) 96-35-09. gorizont-park.ru



Поселок «Горизонт»

Фото из архива компании

«Машина должна работать, как самолёт в авиакомпании»

Александр Исайченко, ГК «Кузьмиха», – о сервисе для b2b владельцев Arrizo 8

Авторынок Приангарья бьёт рекорды по спросу на китайские автомобили. Эксперты отмечают, что у этого тренда есть несколько объективных причин, в том числе – уникальные торговые предложения от дилеров брендов из Поднебесной. Так, дилерский центр «Chery Кузьмиха» предлагает особые сервисные условия клиентам b2b при покупке седана бизнес-класса Arrizo 8. Нашему изданию о наполнении пакета услуг рассказал генеральный директор ГК «Кузьмиха» Александр Исайченко.



ствуют свои особенности в подходе к выбору автомобиля. И они существенно отличаются от подхода физлиц.

Как пояснил Александр, обычный человек зачастую относится к машине как к одушевлённому предмету и выбирает её с точки зрения множества факторов: технической начинки, внешнего вида, ощущения себя в автомобиле в соответствии с его цветом, размером и так далее.

– И этот выбор достаточно сложный, поэтому, продавая автомобиль для личного пользования, мы стараемся учесть эту специфику и предлагаем каждому человеку автомобиль, который, на наш взгляд, ему подходит, или в соответствии с его пожеланиями.

У юридических лиц немного другой подход: они рассматривают автомобиль скорее как некий инструмент, который позволяет компании получать большую прибыль. Соответственно этот инструмент должен, во-первых, выполнять свою утилитарную функцию, связанную либо с перевозками сотрудников компании, либо с транспортными услугами, во-вторых, как можно реже ломаться и как можно меньше стоить с точки зрения технического обслуживания, планового ремонта и других нормативных работ. И, в-третьих, иметь другие дополнительные факторы, позволяющие компании быть уверенной в этом инструменте.

– Именно для того, чтобы машина, как самолёт в авиакомпании, всегда находилась в работе, мы решили специально для бизнес-клиентов упаковать автомобиль Arrizo 8 дополнительными сервисными функциями, которые можно получить только в дилерском центре Chery Кузьмиха, – прокомментировал Александр.

ОТ ЛИЗИНГА ДО ТО В ПОДАРОК

Пакет сервисных услуг, который обеспечивает максимально удобный формат обслуживания и владения седаном бизнес-класса Arrizo 8, в первую очередь включает в себя выгодный лизинг. У ГК «Кузьмиха» есть соглашения с несколькими лизинговыми компаниями, сделки с которыми позволяют упростить покупку автомобиля и уменьшить его стоимость.

– Кроме того, при продаже Arrizo 8 юридическим лицам мы гарантируем предоставление подменного автомобиля в случае поломки и ремонта с длительностью от двух дней. Мы считаем это важным условием, поскольку автомобиль, приобретённый для бизнес-целей, должен работать и приносить прибыль владельцу, – перечисляет Александр Исайченко.

Также для юрлиц дилерский центр снижает стоимость нормочаса обслуживания и запасных частей на 10% относительно базового тарифа ДЦ.

Плюс к этому приятный бонус в виде бесплатных ТО-0 и ТО-1.

и ждать машину, то он может просто позвонить в нашу компанию и заказать выезд менеджера: он заберёт автомобиль, привезёт его в салон, будет контролировать выполнение всех работ, которые требуются в соответствии с сервисной картой или пожеланиями клиента, после чего вернёт машину владельцу вместе со счётом на оплату. Более того, для юрлиц услуга «Автоконсьерж» оказывается бесплатно, – рассказал Александр Исайченко.

Он также обратил внимание бизнес-клиентов компании, владеющих Arrizo 8, на то, что у них есть возможность постоплаты счёта за ТО и ремонт до 10 дней, что тоже очень удобно.

Кроме того, для b2b владельцев Arrizo 8 дилерский центр выделяет персонального менеджера, который ведёт данный автомобиль и всегда в курсе ситуации с его пробегом, запчастями, обслуживанием.

– Помимо того, что Arrizo 8 – красивый, современный и удобный автомобиль, для иркутского бизнеса он становится понятным, лёгким и, на мой взгляд, пока не имеющим аналогов инструментом для выполнения бизнес-задач, – подытожил Александр Исайченко.

Наталья Горбань

АВТОМОБИЛЬ ДЛЯ БИЗНЕСА

Представляя новую модель в гамме Chery – Arrizo 8, Александр Исайченко сделал акцент на том, что в каждой детали она отражает эстетику бизнеса, элегантности, статусности и технологичности. Этот большой комфортабельный автомобиль, по его словам, отлично подойдёт для обслуживания руководителей и топ-менеджеров компаний, а также для перевозки VIP-клиентов, каршеринга и решения других транспортных задач.

При этом генеральный директор ГК «Кузьмиха» отметил, что у юридических лиц суще-

«НОВОЕ СЛОВО» НА РЫНКЕ АВТОУСЛУГ

И ещё в пакет входит совершенно новая для иркутского рынка услуга – «Автоконсьерж», предоставляющая клиенту возможность сделать ТО автомобиля или какие-то ремонтные работы без его присутствия.

– Если для этих целей у бизнес-клиента и владельца Arrizo 8 нет времени ехать в салон

КСТАТИ

В ДЦ Chery-Кузьмиха отметили ещё два положительных момента, снижающих для компании стоимость владения бизнес-седаном Arrizo 8: это разрешённое нормативом использование бензина А92, а также мощность двигателя меньше 200 лошадиных сил, что позволяет сократить налоговые отчисления (налог для Иркутска – 6510 руб. в год).



Ярко, впечатляюще, на позитиве

В Иркутске прошла презентация новой модели премиального бренда EXEED

В начале сентября EXEED Центр Кузьмиха презентовал иркутянам новую модель премиального бренда EXEED – полноприводное кросс-купе RX. Яркое и впечатляющее – как сам автомобиль – мероприятие прошло в самом центре Иркутска, на площадке нового ресторана «BUTIN гриль и ребра», соединив в себе хайтек и старину, огонь и LED. «Мы постарались сделать презентацию как некое событие, которое подарит людям позитивные эмоции, позволит начать осень в хорошем настроении», – сказал Газете Дело директор по маркетингу ГК «Кузьмиха» Александр Цветков. И, судя по отзывам гостей, задумка организаторов реализовалась в полной мере.

ХОРОШЕЕ НАСТРОЕНИЕ ОТ ДИЛЕРА

Поклонники автомобиля EXEED уже приехали к тому, что официальный представитель бренда в Иркутске EXEED Центр Кузьмиха регулярно устраивает красивые мероприятия, на которые приглашает деловой, культурный и медийный бомонд Иркутска и которые потом ещё долго обсуждаются в обществе и соцсетях.

Как поясняют в компании, цель каждой такой презентации – не просто представить новую модель EXEED, но и предоставить людям возможность пообщаться, получить удовольствие как от этого общения, так и качественного контента мероприятия.

– Как компания, мы не живём одним днём, и наша цель – не только продать автомобили. Мы считаем важным и нужным делать какие-то вещи, которые доставляют людям удовольствие, радостные эмоции. Приятно быть компанией-хедлайнером, которая в какой-то степени формирует общую позитивную атмосферу в городе и мероприятия которой запоминаются и ассоциируются с хорошими автомобилями, – признался Александр Цветков.

ОГНЕННОЕ ШОУ

Сентябрьское знакомство с флагманской новинкой EXEED RX запомнилось гостям оригинальной концепцией «Огонь и LED». Огонь в буквальном смысле слова горел на открытой площадке ресторана «BUTIN гриль и ребра», где проходила вече-

ринка – горячие блюда шеф-повара трёх ресторанов Ассоциации «Байкальская Виза» готовили в режиме нон-стоп на огне, мангалах и смокерах.

На свежем воздухе были организованы несколько локаций «по интересам», где гости могли общаться, знакомиться, обсуждать происходящее, танцевать. Особую атмосферу мероприятию придавали топовые ведущие Денис Гук и Светлана Валева, группа Pina Colada с любимыми всеми хитами и шоу Lumos с эффектными барабанными номерами. Современное световое оформление и отличный звук дополняли картину.

– Настроение не испортил даже небольшой дождь. Температуру в полном смысле поднимали живой огонь и тепловые горелки, тепло обеспечивали пледы, которыми снабдили гостей организаторы. Поэтому было комфортно даже на открытых площадках, – рассказала нашему изданию одна из гостей вечера.

ТОВАР ЛИЦОМ

Вторая часть концепции вечеринки, обозначенная аббревиатурой LED и подразумевающая новейшие технологические решения, в полной мере относилась к EXEED RX, который, конечно же, не остался без внимания гостей. Кстати, этот автомобиль уже по достоинству оценили эксперты – за стремительные линии, заключающие в себе эмоциональность и изящество, новое кросс-купе EXEED RX удостоено золотой награды Международной премии в области дизайна (IDA).

Его называют впечатляющим, футуристичным и художественно законченным, а также ярким во-



Фото А. Саломатова

площением концепции «Искусство технологий». Буквально всё в EXEED RX заточено на комфорт, удобство и, конечно же, безопасность водителя и пассажиров. К примеру, сиденье водителя – с электрорегулировками в восьми направлениях и функцией памяти, а переднее пассажирское сиденье – с пятью режимами массажа и удлиненной поддержкой для ног. Есть двухзонный климат-контроль и премиальная система ионизации и ароматизации воздуха. А кроме этого, автомобиль оснащён более 20 ассистентами водителя ADAS, камерой кругового обзора с функцией «прозрачное шасси», аудиосистемой SONY с 14

динамиками, в том числе встроенными в подголовник водителя, и массой других технологических «прибамбасов».

– Мы хотели показать наш товар лицом: во-первых, потому что это необычный автомобиль и, во-вторых, потому что мы в нём уверены, – сказал нашему изданию Александр Цветков. – И иркутянам тоже понравился яркий и технологичный EXEED RX, машина пользуется спросом. **А оценить возможности нового кросс-купе можно в EXEED Центре Кузьмиха, записавшись на бесплатный тест-драйв по номеру телефона 8(3952)438-000.**

Высокие ставки – надолго

15 сентября Банк России повысил ключевую ставку сразу на сто базисных пунктов – до 13% годовых. Решение регулятор сопроводил жесткой риторикой, не исключив дальнейшего повышения. Событие всколыхнуло весь рынок недвижимости: и тех, кто строит дома, и тех, кто покупает квартиры. Иркутские эксперты прокомментировали сложившуюся ситуацию.

Михаил Сигал, основатель ГСК «Восток Центр Иркутск»: «Покупать стоит сейчас, при действующих программах субсидирования»

– Повышение ключевой ставки Центробанком стало основной новостью последних дней. Теперь прогнозная ставка по проектно-му финансированию на возведение многоквартирного жилого дома достигает уровня 18-19%. При стоимости строительства блок-секции от миллиарда рублей риск такой деятельности повышается, а значит, появляется существенный сдерживающий фактор для возведения новых домов. Мы, как и многие компании в отрасли, сейчас серьёзно взвешиваем риски и думаем, заходить ли с двумя новыми проектами в активную фазу.

Что делать – актуальный вопрос не только для строителей, но и для покупателей. Покупать или отложить приобретение квартиры? В условиях действующих инфляционных процессов и при пока ещё действующем субсидировании государством ипотечных ставок, считаю, что покупать, и именно сейчас. Прогнозировать, каким будет субсидирование в будущем сложно, потому что при увеличении ключевой ставки расходы федерального бюджета возрастают. До конца этого года ставки очевидны, поэтому решение нужно принимать именно сейчас.

Исходя из той информации, которой мы располагаем, высокие процентные ставки надолго. Думаю, это перспектива как минимум до начала 2024 года, и по ситуации в экономике Центробанк будет принимать какие-то дальнейшие решения. Считаю, именно в такие периоды важно хорошо считать, взвешивать, анализировать и принимать решение. Для покупателей сегодня самое время

приобрести квартиру с помощью субсидированных ставок. Для строителей – это взвешенный, скупленный подход по соотношению продаж и стоимости жилья, по инвестициям в новые площадки, потому что не все девелоперы при всём своём желании смогут реализовать новые проекты на высоких процентных ставках.

Ирина Бортник, заместитель генерального директора компании «ГРАНДСТРОЙ»: «Мы видим переток покупателей со вторичного рынка»

– В настоящее время мы видим переток покупателей со вторичного рынка на первичную недвижимость. Это связано в большей степени с повышением ипотечных ставок на вторичное жильё и наличие льготных программ с господдержкой на строящееся жильё. Несомненно, такое изменение спроса будет способствовать повышению цен. И в Центральной России этот тренд уже есть – за сентябрь скачок цен был максимальным за весь 2023 год.

Екатерина Саломатова, руководитель ипотечного агентства «Фамильное ожерелье»: «Покупатели на вторичный рынок недвижимости придут не скоро»

Доля ипотечных сделок на рынке недвижимости велика, поэтому от величины ставок зависит динамика рынка, отметила Екатерина Саломатова.

– Очередное заседание Центробанка теперь состоится 27 октября, если не будет внеочередных в связи с какими-то мировыми катаклизма-

ми. Процентные ставки на вторичном рынке сейчас достаточно высокие, это будет отыгрываться на цене – те, кому срочно необходимо продать, будут вынуждены идти на торг. Те, кто думал, продавать или не продавать, будут и дальше размышлять на эту тему, потому что покупатели на вторичный рынок придут не скоро. Мы понимаем, что доля ипотечных сделок велика, поэтому от процентной ставки ЦБ, а значит и процентных ставок по ипотеке, зависит динамика рынка недвижимости.

Наталья Баркова, директор Иркутского регионального филиала Россельхозбанка: «Некоторые клиенты вынуждены отложить покупку нового жилья»

Повышение ключевой ставки влечет за собой изменение условий ипотечного кредитования, отмечает Наталья Баркова. Она обращает также внимание на то, что с 20 сентября 2023 г. по льготным программам ипотечного кредитования с государственной поддержкой минимальный первоначальный взнос увеличился до 20%.

– Мы уже сейчас наблюдаем, что некоторые клиенты вынуждены отложить приобретение нового жилья до накопления необходимой суммы. Ожидаем, что первое время после повышения ключевой ставки будет наблюдаться снижение объемов выдачи, связанное с адаптацией банков и клиентов к новым условиям.

Для вкладчиков повышение ключевой ставки открывает новые возможности.

– В наших офисах мы фиксируем приток денежных средств на банковские вклады. Выбор клиентов сориентирован, в основном, на безопциональные вклады с коротким сроком и максимально возможной ставкой. Часть

клиентов заняли выжидающую позицию и предпочитают размещать средства на накопительные счета с возможностью оперативно распорядиться средствами в случае необходимости. В целом высокие ставки по кредитам и депозитам стимулируют меньше тратить, больше откладывать и снижать свою долговую нагрузку. И это касается не только населения, но и бизнеса.

Ирина Маджара, руководитель центра ипотечного кредитования «Альфа-Банка» в Иркутске: «Не первый раз мы видим такие высокие ставки»

– Уровень ключевой ставки отключает рост кредитования вторичного рынка, – считает эксперт Альфа-Банка. – Будут падать не только спрос, но и предложение – мы продаём, чтобы что-то купить, никак не иначе. Новостройки окажутся в предпочтительном положении, спрос будет переключён именно на них. Здесь необходимо учесть, что размер первоначального взноса увеличен на 5 п. п. (с 15 до 20%), а это ни много ни мало – от 200 до 500 тысяч рублей к личным сбережениям клиента.

По словам Ирины Маджары, вторичный рынок просядет. Возможно, в объемах сделок – на 20-30%. При этом будет формироваться отложенный спрос. Первичный будет незначительно расти или стагнировать.

– Стоит ли думать о покупке недвижимости сейчас? Конечно, стоит! – считает Ирина Маджара. – Не первый раз мы видим такие высокие ставки. Мы думаем объектом, принимаем решение о той недвижимости, которую хотим приобрести. Инструмент рефинансирования работает хорошо, а льготные программы кредитования не вечны.



Туристов по осени считают

Высокий туристический сезон-2023 был не хуже, а по некоторым показателям даже лучше, чем в 2022 году, единодушно утверждают эксперты и участники индустрии гостеприимства Иркутской области. Активный интерес к региону сохраняется, поток туристов не падает, более того, нагрузка в отелях и в Иркутске, и на Байкале выросла на 15-20%. Тем не менее проблемы в отрасли остаются, и о них, в частности, пойдёт речь на традиционном туристическом форуме «Время отдыхать на Байкале!», который состоится 12-14 октября. Накануне события Газета Дело обсудила специфику и проблематику регионального рынка туруслуг с представителями профессионального сообщества.



Фото А.Федорова

«Мы прекрасно понимаем, что гости сейчас едут на события, впечатления и вкусы»

Евгения Найдёнова, руководитель Агентства по туризму Иркутской области:

Как сообщила нашему изданию Евгения Найдёнова, турпоток в Иркутскую область летом 2023 года остался на уровне аналогичного периода 2022 года.

– Если говорить в цифрах, то летом в наш регион прибыло более 500 тысяч человек. В основном, это всё-таки внутренний туристический поток, причём из таких городов, как Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, а также с Дальнего Востока – 370 тысяч путешественников. Тренд на интерес к Байкалу сохраняется, кроме того, из больших данных мы видим, что возвратность гостей тоже есть – люди хотят знакомиться и с летним Байкалом, и с зимним, поэтому приезжают к нам два раза в год.

Иностранцы гости, в частности из Китая, тоже поехали на Байкал, но пока небольшими группами – из-за сложностей в реализации безвизового обмена, который начал действовать только с августа этого года. При этом отельеры отмечают, что сейчас из Поднебесной едут так называемые качественные, то есть организованные туристы: их немного, но это путешественники другого уровня, чем в допандемийный период.

Говоря о направлениях деятельности, которые сейчас находятся в фокусе Агентства по туризму, Евгения Найдёнова в первую очередь остановилась на инфраструктурных проектах.

– Когда мы отмечаем, что поток туристов, которые хотят побывать на Байкале, растёт, нельзя забывать о создании качественной инфраструктуры для приёма гостей и снижения антропогенной нагрузки на экосистему озера. Ведь строя отели, которые располагаются на

его берегах и имеют очистные сооружения, сбор отходов, их вывоз, мы значительно уменьшаем след человека.

Поэтому в этом году мы сфокусированы на том, чтобы привлечь в Иркутскую область инвестиции на строительство модульных некапитальных средств размещения. Весной мы подавали 29 заявок на получение господдержки для создания модульных отелей по нацпроекту «Туризм и индустрия гостеприимства». Четыре из них прошли в первый отбор, а не так давно на дополнительном отборе поддержано ещё 15 проектов Иркутской области. На мой взгляд, это значительный результат, и теперь важно, чтобы качественно отработали наши инвесторы.

Также в фокусе Агентства продвижение нашей территории. Прекрасно понимая, что гости сейчас едут на впечатления и вкусы, мы уже разработали концепцию гастрономического туризма Иркутской области и представили её на координационном совете по креативным индустриям. Рекомендации по доработке концепции отрабатываются сейчас на гастрономических фестивалях. Один из них – «На Алтынке», посвящённый локальной местной кухне, проходил в Иркутске в конце сентября. А второй – уже традиционный гастрофестиваль «Ешь. Люби. Байкал. Осень» продлится до 30 октября. На этом фестивале созданы условия для презентации гастрономического и туристического потенциала нашего региона, популяризации термина «Байкальская кухня». Эта тема продолжится на выставке Байкалтур и форуме «Время отдыхать на Байкале!», который в этом году будет в основном посвящён теме продвижения субъекта, в том числе, через гастрономию.

Кроме этого на форуме обязательно будут секции по реализации мероприятий на Байкале в зимнее и летнее время, несколько секций по событийному туризму, потому что событие так же важно и для гостей, и для продвижения территории. Кстати, в этом году Иркутск, как город, будет участвовать в большом событийном мероприятии – первом фестивале «Счастье чистой воды» – он пройдёт в рамках нацпроекта «Туризм и индустрия гостеприим-

ства» и продлится месяц.

Ещё один из фокусов – это детский туризм, потому что наш регион вошёл во всероссийский акселератор детского туризма «Классная страна», и на форуме будет присутствовать руководитель этой программы Анастасия Цыбулевская, а эксперты в это же время будут принимать наши маршруты для детей. Цель проекта – организовать как можно больше путешествий для ребят 5-9 классов внутри собственного региона.

Готовятся также концепции по круизному, событийному и экологическому туризму. Как подчеркнула Евгения Найдёнова, задача Агентства по туризму – сделать эти документы на очень качественном уровне, поскольку они должны иметь системную подоснову для дальнейшей реализации: план мероприятий, источники финансирования и сроки.

«Надо говорить не об уменьшении туристических потоков на Байкал, а решать вопросы инфраструктуры и культуры отдыха и открывать для туристов новые территории не только на побережье Байкала»
Марина Григорьева, председатель комитета по туризму ТПП Восточной Сибири:



Комментируя вопрос нашего издания об особенностях летнего турсезона, Марина Григорьева отметила, что несмотря на полную загрузку всех отелей, в этом году произошли изменения в структуре туристического потока.

– В частности, стало гораздо больше неорганизованных туристов – так называемых палаточников, которые заполняют берега Байкала буквально по всей береговой линии, оставляя после себя мусор и многочисленные ямки для туалетов. Ночные «дискотеки» любителей такого отдыха не дают возможности наслаждаться природой, ее тишиной, послушать лес или степь,

звуки Священного Моря. Это вопрос культуры отдыха и с этим нужно серьёзно работать прямо сейчас.

Ещё одна особенность сезона-2023, и её отмечают все участники рынка, – значительный рост иногородних туристов, которые самостоятельно бронируют отели и практически не пользуются услугами туроператоров, рассчитывая на то, что здесь, на месте, они также смогут сами себе организовать экскурсионную программу. Это не всегда удается сделать с профессиональными гидами-экскурсоводами, что тоже сказывается на имидже туризма в регионе. При этом наиболее популярными направлениями как у наших гостей, так и у местных жителей остаются традиционные места отдыха на побережье Байкала и остров Ольхон. И это понятно, ведь Байкал – мощнейшая точка притяжения с особой энергетикой, которая способствует перезагрузке и физической, и моральной.

Кстати, Марина Григорьева не считает, что надо менять вектор туристических маршрутов, перенаправив их с берегов озера на другие территории Иркутской области, о чём уже не один год говорит часть экспертов.

– Вопрос не в изменении направлений, а в их увеличении, разнонаправленности, чтобы у каждой территории был свой потребитель, ведь туризм – это драйвер развития любого муниципалитета. Иркутяне могут себе позволить несколько раз в год выехать на озеро, но нужно, чтобы они могли себе позволить поехать в другие места в Приангарье – не менее красивые и значимые – освободив в какие-то высокие сезоны место на побережье для жителей других российских регионов, которые тоже хотят побывать на Байкале.

И здесь встаёт вопрос инфраструктуры. В этом направлении сейчас ведётся большая работа и правительством Иркутской области, и Агентством по туризму, и на федеральном уровне, где разрабатываются программы субсидирования регионов именно на создание инфраструктуры. Конечно, это процесс не быстрый, по щелчку ничего не делается, и за месяц ничего не делается, но я думаю, в ближайшие три года мы должны увидеть, как инфраструктур-

ные проекты улучшают ландшафты, снижая антропогенную нагрузку на них – не через снижение турпотока, а через создание дорог, санитарных зон, очистных сооружений, объектов утилизации отходов, плюс строительство некапитальных модульных отелей с качественным номерным фондом.

И тогда, убеждена Марина Григорьева, и наша территория будет смотреться по-другому, и сам туризм будет восприниматься как цивилизованная отрасль экономики, а не как нечто, что вредит природе.

– Как раз на форуме мы будем говорить о том, какие виды туризма у нас слабо развиты, в том числе, думаю, нам удастся хорошо и мощно прокачать гастротуризм. Мы привлекаем для этого федеральных экспертов, основателей гастрономических проектов в Красноярске: они поделятся своим опытом, расскажут, как работать с локальным продуктом, как продвигать территорию через гастрономию, как «выращивать» и сохранять кадры для индустрии гостеприимства – как для ресторанного бизнеса, так и отельного бизнеса.

Программа форума в этом году складывается отличная от других лет, хотя площадки остаются прежними, это как фундамент для развития, но уже с учётом современных трендов туриндустрии. И это будет способствовать переменам и на уровне организации туризма в органах власти, и на уровне понимания самих владельцев бизнеса, какого качества туризм нам нужен в регионе, – подытожила председатель комитета по туризму ТПП Восточной Сибири.

«Нашу проблематику можно выразить тремя словами – дорого, далеко и не всегда комфортно»

Павел Поляков, председатель Байкальской ассоциации рестораторов и отельеров:



В этом году россияне стали активнее путешествовать по стране, причём если в зарубежных путешествиях наши

соотечественники отдавали предпочтение системе «всё включено» и очень часто недооценивали самостоятельные путешествия, то на родине охотнее выбирают систему самостоятельных туров. Также ярко сейчас выражен тренд на оздоровление, то есть туристы стараются совместить отдых с лечебными программами, в том числе, у нас в области – в Иркутске и на Байкале. Такими наблюдениями по итогам летнего сезона с нашим изданием поделился Павел Поляков.

– При этом, в отличие от 2019 года, у нынешних туристов нет завышенных ожиданий от отдыха на Байкале: люди просто наслаждаются возможностью увидеть великое озеро и гораздо проще относятся к каким-то издержкам сервиса, потому что нашу проблематику можно выразить тремя словами – дорого, далеко и не всегда комфортно.

Тем не менее, несмотря на то, что Иркутская область и Байкал по итогам летнего сезона-2023 не вошли в топ-10 самых популярных направлений у российских туристов, пожаловаться на нехватку гостей отельеры не могут. Уже понятно, что летний сезон был успешным, загрузка отелей – на 15-20% больше, чем в 2022 году. Поэтому мы довольны, и надеемся, что тенденция к

увеличению турпотока продолжится, Байкал по-прежнему будет притягательным для туристов. Кроме того, будет пользоваться спросом и Иркутск, и над этим сейчас работают практически все субъекты индустрии гостеприимства. В любом случае, заметен рост сервиса, чувствуется интерес к отельному бизнесу со стороны инвесторов. Заметна также работа администрации города и Агентства по туризму по развитию туристической сферы.

Но проблемы в отрасли остаются, и самая основная среди них по-прежнему – кадровый голод. Павел Поляков делает акцент на том, что не хватает не только профессионалов своего дела, но и просто человеческих ресурсов. И проблему не решает даже повышение зарплат. Кроме того, ситуацию в отрасли, в первую очередь, в ресторанном бизнесе усугубляет и рост цен.

– Сейчас всё очень быстро и сильно дорожает: продукты, алкоголь, и всё остальное, что связано с материальным производством. Плюс дорожает труд. Также подтягиваются арендаторы. То есть мы понимаем, что у нас по кругу идёт удорожание, и мы тоже вынуждены поднимать цены. И если потребитель готов платить за твой продукт новую цену – а он будет платить только тогда, когда твой формат ему интересен – то тут важна даже не выручка, а гостевой трафик: сохранится он при новых ценах, значит, и выручка будет больше, и получится найти новую точку равновесия. А если твой формат не выдерживает конкуренции в новых реалиях, то соответственно, ты вылетитишь на обочину, потому что это – бизнес. Но пока я не могу сказать, что у нас закрывается много заведений общепита.

Правда, и каких-то значимых, знаковых открытий ресторанный рынок Иркутска давно не видел, констатирует Павел Поляков.

– Открытия, конечно, были, но, наверное, если сравнивать с заведениями Красноярска, которые у всех на слуху,

мы им конкуренцию составить не можем. В первую очередь, потому что там в ресторанный бизнес были сделаны просто громадные инвестиции. Я же в этом вопросе склоняюсь к рыночным факторам, которые говорят, что если есть спрос, то рано или поздно появится и предложение. Но, по моему мнению, у нас нет такого спроса, как в Красноярске, да и публика там более обеспеченная. К тому же в Красноярске работают мощные команды, плюс молодая генерация ресторанов. Так что с точки зрения кулинарии, Иркутск ничем пока не удивляет.

Конечно, форум не решит все озвученные проблемы, для этого нужен матричный подход, считает Павел Поляков, но он создаёт положительное движение, хотя бы потому, что эти проблемы проговариваются – значит, их увидели. Поэтому он уверен, что проводить такие мероприятия нужно, поскольку они, кроме всего прочего, придают городу и региону элемент статусности. Да, это стоит денег, но их-то как раз на подобные события жалеть не стоит, уверен Павел Поляков.

«Туристу важна инфраструктура места пребывания»

Екатерина Макарова, руководитель отельного направления Ассоциации «Байкальская Виза»:



– Если подводить итоги за 9 месяцев 2023 года, то можно смело сказать, что год стал успешным для всей отрасли гостеприимства. Летом, например, в отелях Ассоциации «Байкальская виза» мы наблюдали 20-процентный рост потока гостей, – рассказала Екатерина Макарова.

Среди особенностей нынешнего сезона она отметила тренд на развитие

внутреннего туризма: в этом направлении интерес проявил как сегмент B2C, так и кооперативные клиенты. Кроме того, по словам Екатерины Макаровой, изменился групповой туризм:

– Если раньше мы принимали потоки по 100 человек, и это были в основном зарубежные группы, то сейчас это в основном российские группы, при этом редко превышающие 20-30 человек. Однако загрузка отелей в Иркутске и на Байкале была существенно выше прогнозов. Это, конечно, не может не радовать.

Но, проблемы в туризме, безусловно, есть. Во-первых, главный сдерживающий фактор развития туризма на Байкале, на мой взгляд, это цена авиабилетов. Сейчас перелёт Москва-Иркутск-Москва стоит порядка 25-30 тыс. руб. С такими ценами мы серьёзно проигрываем другим регионам, например, Карелии, Калининграду или Татарстану. Деловой гость или турист прежде чем отправиться на Байкал хорошо подумают и посчитают.

Во-вторых, проблему представляет отсутствие привлекательных турпродуктов в самом Иркутске. Что имеем сейчас: туристический поток есть, но этот поток практически не останавливается в Иркутске, а сразу едет на Байкал. Было бы здорово удерживать туристов на 2-3 дня в столице Восточной Сибири. Это позволило бы увеличить загрузку городских отелей, ресторанов. Нам не хватает интересных экскурсий, исторических квестов с элементами театрализованных шоу, которые можно встретить в других городах России.

В-третьих, разместить на Байкале группу свыше 30-50 человек в одном отеле в одноместном варианте практически невозможно: нет там больших отелей даже уровня 4*. Максимальная загрузка круизных судов – 30-45 человек и это при двухместном размещении. А в деловом туризме приветству-

ется именно одноместное размещение. И здесь мы снова проигрываем другим регионам.

И в-четвёртых, у нас отсутствует инфраструктура. Любой инвестор прежде чем заходить в проект, всегда оценивает риски и окупаемость своих вложений. Если говорить про Байкал, то здесь помимо туристических потоков есть и другие важные моменты, сдерживающие активность инвесторов: нерешённые вопросы с землей, инфраструктурой – есть требования по централизованному водоснабжению, канализации, электроснабжению, утилизации отходов. Важно подходить к развитию комплексно. Не только привлекать инвесторов, но и формировать качественную инфраструктуру. Выйти из прекрасного отеля и наступить в лужу на разбитой просёлочной дороге – совсем не то, что ожидает платёжеспособный турист. Туристу важна инфраструктура места пребывания.

«Инвесторы ставят проекты на паузу из-за жесточайшего дефицита кадров»

Нина Романова, руководитель ресторанного направления Ассоциации «Байкальская Виза»:



– 2023 год стал весьма успешным и для ресторанов. Как прокомментировала Газете Дело Нина Романова, в связи с тем, что возможности выезда за рубеж для россиян оказались сильно ограничены – сократилась полётная программа, есть сложности с использованием банковских карт за границей и другие негативные факторы – иркутяне предпочли остаться дома.

– Это самым положительным образом сказалось на посещаемости заведений общепита. В частности, по итогам летнего сезона рестораны Ассоциации

«Байкальская Виза» приняли 107499 гостей. Вырос средний чек. Люди чаще празднуют свадьбы, дни рождения, корпоративы. И этот тренд почувствовали абсолютно все игроки ресторанной индустрии в Иркутске.

Но для привлечения большего потока гостей и развития гастрономического направления в Иркутске, конечно, необходим системный подход. Важно разработать единую гастрономическую концепцию, которая давала бы чёткое представление гостю из другого региона какие блюда он может попробовать исключительно в Иркутске и на Байкале. И это должен быть не только омуль. Чтобы не только на Байкал ехали, но и за новыми гастрономическими впечатлениями.

Развитие заведений с сибирской кухней действительно сложное направление. Поскольку подразумевает уникальность рецептуры, сложность в поиске качественного сырья, например, грибы или дичь нельзя просто купить у кого-то, необходимо найти проверенные, документально подтвержденные качественные продукты. Это всегда отталкивает рестораторов от идеи развивать кухню с локальным продуктом. Куда проще крутить роллы, например. Но будет спрос, бизнес и такие сложности преодолит. Важен стабильный трафик туристов со спросом на локальный продукт.

Но самая главная проблема отрасли – это, безусловно, отсутствие квалифицированного персонала. Повар сегодня на вес золота. А официантов, способных обеспечить качественный сервис, в Иркутске практически нет. К сожалению, сегодня это очень сильно тормозит развитие гастрономического направления. У инвесторов есть классные идеи, интересные проекты по гастротуризму. Но они вынуждены ставить их на паузу, поскольку в регионе – жесточайший дефицит с кадрами.

Наталья Горбань

Еда как впечатление

Спрос на кейтеринг возвращается

В этом году деловая активность в Иркутске заметно выросла: стало больше выставок, конференций, презентаций. К тому же не только локальный бизнес, но и компании из других регионов России стали выбирать Байкал для своих корпоративных мероприятий. Это не просто увеличивает спрос на качественное выездное обслуживание, но и задает новые тренды, считает Инга Мунина, основатель компании «Аврора Кейтеринг».

Планировали три года – реализовали сейчас



По оценке Инги Муниной, ивент-активность бизнеса в регионе вернулась к докоронавирусному уровню.

«В 2020 и 2021 годах мероприятия отменяли в связи с пандемией. В прошлом из-за экономической неопределенности многие компании сами отказывались от корпоративов и деловых событий. Сегодня же можно сказать, что бизнес адаптировался к новым условиям и реализовал весь отложенный спрос», – делится основатель «Аврора Кейтеринг».

По ее словам, с января по сентябрь компания провела 157 мероприятий, это на треть больше прошлогодней загрузки. «Особенно насыщенными оказались май и летние месяцы: казалось, что компании решили воплотить все, что планировали три последние года».

Форматы мероприятий были самыми разными: от классических бизнес-конференций до фестиваля балета под открытым небом, от волонтерского проекта, собравшего участников из разных регионов России, до Дня нефтяника на полторы тысячи человек.

Ресторанная подача – даже в тайге

Все чаще компании выбирают необычные концепции и места для своих событий – турбазой на Байкале сегодня уже мало кого впечатлишь. Главное, где бы ни проходило мероприятие – в иркутском офисе или за сотни километров в тайге, на заводе, на берегу реки – заказчики хотят ресторанный подачу: вкусно, красиво и необычно.

Решать такие нетривиальные задачи компании «Аврора Кейтеринг» помогает колоссальный опыт работы: более 10 лет на рынке, надежная («и выносливая», – особо подчеркивает Инга Мунина) команда, четко прописанные стандарты и алгоритмы, проработанное меню и большой склад всего необходимого: от мебели до сложного технологического оборудования.

«Не важно, как далеко приходится ехать. Качество блюд не должно отличаться от того, что



Банкет в «Event Space Taltsy»

можно подать в Иркутске. Мы возем с собой профессиональную технику: плиты, холодильные, морозильные камеры, пароконвектоматы. Бывает и так, что на месте нет ни электросетей, ни водопровода, тогда берем генераторы, бочки с водой, переносные умывальники, авторефрижераторы – иногда получается по 2-3 огромные фуры. Их сопровождают техники, монтажники – до 50 человек из числа обслуживающего персонала. И наша задача – привезти, развернуть все это на месте и приготовить так, чтобы заказчик даже не задумывался о технологической и логистической стороне вопроса, а просто вышел на берег, сел в удобное кресло и получил наслаждение от еды, сервировки, оформления», – объясняет Инга Мунина.

Локальная кухня и WOW-впечатления

Сегодня во всех регионах России – и Иркутская область не исключение – растет запрос на локальную кухню. Привозя сотрудников и партнеров на Байкал, компании хотят удивить их не только красивыми видами, необычными локациями, но и характерными сибирскими блюдами.

«Поэтому к летнему сезону мы готовим меню, основанное на местной рыбе: омуле, муксуне, хариусе. Вводим в блюда ягоды, грибы, папоротник, растущие у нас в Сибири сезонные овощи. Используем местные травы для ароматизации. Предлагаем соответствующий формат сервировки: на керамической посуде в экостиле, на спилах деревьев, декорируем композициями из соевых веток, шишек, диких цветов», – поясняет основатель «Аврора Кейтеринг».

В целом клиенты все чаще хотят не просто накормить людей на мероприятии, но и создать WOW-впечатление – и гастрономическое, и

эстетическое. Чтобы стол стал объектом восхищения и притяжения гостей. Кроме того, люди сегодня любят фотографировать еду, выкладывать снимки в социальные сети, и компании нередко рассматривают фуршет как еще один способ продвижения. Поэтому на первый план выходит брендинг закусок и оригинальная подача.

Подачу в «Аврора Кейтеринг» разрабатывают для каждого конкретного мероприятия совместно с декораторами и флористами. Более 10 различных коллекций посуды и сервировки в разной стилистике, знание новейших трендов, масштабный склад технологического оборудования и мебели позволяют создать гастрособытие в любой концепции: от молекулярной кухни до театрализованного шоу.

ФАКТЫ

- Самые удаленные географические точки, где «Аврора Кейтеринг» реализовала проекты в 2023 году, – Усть-Кутский район Иркутской области (примерно 600 километров от Иркутска) и Прибайкальский район Республики Бурятия (550 километров).
- Самое маленькое событие – камерная свадьба в уютной усадьбе на 15 человек.
- Самые массовые мероприятия – Олимпиада «Сервико» (1100 человек) и День нефтяника (1500 человек).



+7 (914) 899-45-59
кейтеринг-иркутск.рф

Мекка для ритейлеров

Как иркутские предприниматели осваивают маркетплейсы

Россия стала абсолютным лидером в мире по темпам прироста интернет-торговли. Как показало совместное исследование банка «Точка», маркетинговой платформы Calltouch и рекрутинговой компании НН.ru, за полгода продажи предприятий в интернете выросли на 63%. Главная причина – развитие маркетплейсов и массовый уход покупателя в этот сегмент. В Иркутске тренд e-commerce также набирает обороты: прилавки в ТЦ пустеют, главная торговля идет онлайн. Опытный ритейлер одежды Елена Савенкова рассказала, как помогает коллегам осваивать маркетплейсы.

ИРКУТСКИЙ БИЗНЕС В ТРЕНДЕ

Одной из наиболее популярных категорий на Wildberries является продажа одежды. Такие факторы, как ограничения в период коронавируса и новая геополитическая обстановка, когда из России ушли многие бренды, повлияли на рост сегмента, а также на развитие локальных товарных марок, которые сегодня успешно развиваются и продаются – в том числе при участии иркутских предпринимателей.

Электронная коммерция в столице Восточной Сибири развивается, выход на маркетплейсы стал проще. У ритейлеров есть возможность посетить наиболее привлекательные с точки зрения производства одежды страны и выстроить бизнес-процессы напрямую, минуя большую и затратную цепочку посредников. А это при работе на маркетплейсе – основа.

Кроме того, появились управляющие компании, которые могут выстроить взаимовыгодное сотрудничество между продавцом и инвестором. УК помогает получать достаточно быстрый и ощутимый доход с вложений в торговлю одеждой на маркетплейсах. Как это происходит, рассказывает специалист с 20-летним опытом Елена Савенкова.

– Из-за быстрого развития рынка учить и рассказывать об электронной коммерции сегодня пытаются многие. Листая социальные сети, мы видим агрессивные призывы: «Купи обучение и уже завтра стань успешным продавцом на Wildberries и Ozon», «Получи профессию менеджера маркетплейса и продавай себя дорого» и т.д. Новоиспеченные «наставники» молчат о главном: как правильно определиться с коммерчески выгодной нишей, где купить «продукт» дешево, как запустить первые продажи, удержать их, а дальше – грамотно масштабировать.

Елена Савенкова выработала алгоритм, который действительно работает. По ее словам, если предприниматель хочет запустить свой магазин на Wildberries, то эффективным стартом для него станет бизнес-тур в Киргизию. В сентябре эксперт организовала очередную такую поездку для ритейлеров.

– В рамках тура все участники уже выстроили свои бизнес-стратегии выхода на маркетплейсы и заказали первые партии на отшив. Я дала личные рекомендации по продукту, рассказала про основные инструменты сбыта новой коллекции, поделилась, как грамотно отстроиться от конкурентов, используя растущий рынок. Участники поняли, как нужно позиционировать товары на интернет-платформах, чтобы они продавались и приносили существенный доход.

НОВЫЕ ТРАДИЦИИ ТОРГОВЛИ

В ходе бизнес-тура, который длился три дня, участники посетили крупные фабрики, мини-цеха, вещевые рынки, крупный рынок тканей. Удалось пообщаться с собственниками фабрик, узнать реальные истории взлетов и падений.

– Рынок Кыргызстана переживает бурный рост производства одежды. В страну буквально хлынули заказчики и партнеры из России, – говорит Елена Савенкова. – Их более чем благосклонно встречают, ведь вместе с инвестициями в производство российские предприниматели везут в страну интеллект, компетенции, опыт. Мы посетили крупнейший вещевой рынок Центральной Азии – Дордой, где можно найти абсолютно все, в том числе готовую продукцию, изготовленную в Киргизии, Китае, Турции и даже Италии. Рынок тканей Мадина тоже приятно удивил участников: они научились считать себестоимость произведенной единицы. К примеру, сейчас произвести качественную флисовую рубашку оверсайз стоит 402 рубля, а на Wildberries она продается в больших объемах за 1300–1950. Выгодно ли это? По-моему, ответ очевиден.

Посещая рынок Дордой, участники бизнес-тура увидели, что и он постепенно пустеет. Несмотря на многовековые традиции, электронная торговля добралась и туда – многие стали уходить в электронный формат. Нюансы успешной работы на электронных платформах Елена Савенкова де-



Елена Савенкова

Фото А. Федорова

тально разбирается с иркутскими предпринимателями во время поездки.

– Так, выбор сегмента, который будет продаваться наиболее успешно, зависит от нескольких факторов, в частности, от выбора ниши, моды. Здесь важны насмотренность и опыт бизнес-консультанта. Но важно не только это. Электронная торговля – это про цифры, про статистику. Аналитика любой платформы – Wildberries, Ozon – показывает, что наиболее востребовано у покупателя, в чем дефицит, чего не хватает. С этим мы и работаем. Не нужно вкладываться в то, что кажется интересным, на взгляд обывателя – нужно развивать то, что востребовано потребителем. Каждый второй продавец создает что-то уникальное, свое – и это главная ошибка. Продавать продукт массово – вот настоящее искусство.

Елена Савенкова знает о чем говорит не понаслышке: много лет назад она успешно возродила в Иркутске fashion market от MONTENAPOLEONE. Формат распродаж отлично работал в торговых центрах Улан-Удэ, Братска, Красноярска, Ангарска, Иркутска.

– Мы работали в коридоре ТЦ, забирая трафик у коллег по цеху. За 3, 5, 7 дней отбивали двухме-

сячную выручку. Затем пришли «последователи», которые стали копировать нас, – и мы ушли на маркетплейсы. Заработали – и пошли дальше. Так и на маркетплейсе: можно возродить тренд, но нужно делать это правильно, вдохновляясь примером лучших. Например, к базовой вещи можно продавать трендовые аксессуары. Так делает компания Crocs: изготавливая удобную обувь, она предлагает правильный вариант увеличения своего среднего чека. Компания дает возможность персональной кастомизации – модные в этом сезоне джиббитсы, стоимость которых может превышать стоимость самой обуви.

УСПЕХ В ЛЮБОЙ ТОЧКЕ МИРА

Еще один важный тренд в одежном ритейле – переход от дешевого и посредственного Китая к более качественному и натуральным вещам, говорит Елена Савенкова.

– При поиске вещей на Wildberries перед вами может появиться одна и та же позиция, но по разной цене. К примеру, один и тот же пиджак за 1350, за 2500 и за 5000 рублей. Почему так происходит?

Всё зависит от опыта и компетенций продавца. Если неверно выстроена бизнес-модель, то вещь будет дорогой и, как следствие, будет меньше покупаться. Более успешные продавцы, получая грамотные консультации и выстраивая продажи оптимально, получают выгоду за счет роста оборота и грамотно просчитанной юнит-экономики.

В бизнес-туре участники получали и разборы своих компаний. Так, например, участники узнали, что при сотрудничестве с байерами (оптовыми закупщиками одежды) иркутский предприниматель может терять 200–400 рублей за изделие и 6% за одну закупку. Если сотрудничать с фабриками напрямую и четко понимать, что и как заказывать, доставлять, бизнес-процесс пойдет совсем по-другому.

– Тенденции таковы, что нужно сокращать количество посредников в бизнесе. Сегодня уже не 90-е, цифровой век позволяет, находясь в любой точке мира, контролировать бизнес-процесс, делать его более прозрачным для себя и для партнеров, более прогнозируемым и действенным, – считает Елена Савенкова.

Елена Кутергина

МНЕНИЯ

Анна Ленич, 39 лет. Оценщик недвижимости. Участник бизнес-тура. Начинаящий продавец Wildberries.

– О бизнес-туре Елены Савенковой я узнала из соцсетей, давно подписана на нее и понимаю уровень экспертности этого ментора. Поэтому подхватила возможность поехать в Киргизию. Страна поразила масштабами производства одежды – буквально на каждом доме есть вывеска швейного цеха.

Мы посетили множество фабрик, проверенных, с которыми Елена уже сама не первый год работает. Это было важно для меня, как для новичка, потому что слышана, что можно легко потерять деньги в Киргизии, заключив контракт с непроверенными производителями. Мне важно было посмотреть цеха изнутри своими глазами, а не по рекламе и не по отзывам в интернете, которые не всегда могут отвечать действительности. По организации производства сразу видно, стоит иметь дело с фабрикой или нет. Я заключила в ходе бизнес-тура два контракта, партии сейчас отшивают, и я жду образцы.

Ольга Фефелова, 30 лет. Владелица магазина одежды. Участник бизнес-тура. Начинаящий продавец на Wildberries.

– С Еленой Савенковой мы знакомы давно, я начинала работать в ее магазине Montenapoleone и многому научилась у нее. Бизнес-тур мне был необходим: настало время выводить наш офлайн-магазин на маркетплейсы, это требовало времени, а для того, чтобы присутствовать на электронных платформах, нужно отшивать одежду, чего мы раньше не делали.

В Киргизии мы заказали лекала и пошив партии пиджаков – часть будет продаваться в нашем магазине, часть попробуем запустить на Wildberries. В рамках бизнес-тура, где вся группа не отдыхала по экскурсиям, а много трудилась, я изначально не планировала заключать договоры, но поняла, что нужно действовать для развития бизнеса.

Дмитрий Клепиков, 27 лет. Собственник компании «МОЙ ЮРИСТ ИРКУТСК». Участник тура. Начинаящий продавец Wildberries.

– Я планировал в этом году начинать бизнес на WB и хотел поехать в Москву – поискать там рынки, партнеров для своего дела. Узнал о бизнес-завтраке у Елены Савенковой, о которой был слышан как о хорошем эксперте. Сходил, понял, что нужно ехать с ней в Киргизию. В Москву не поехал, потому что это была бы, скорее всего, пустая трата времени и денег – найти с нуля в большом городе партнеров не просто. В Киргизии другая, более выгодная конъюнктура, а Елена как наставник дала многое в этой поездке.

Мы посмотрели много рынков, фабрик, сейчас формируем базу поставщиков, с которыми познакомились воочию. С некоторыми договорились о сотрудничестве, часть товара уже закупили и ждем поставки, часть будет изготавливаться уже для нашего собственного бренда. Это был очень полезный бизнес-тур, и я рекомендую его всем, кто хочет начать или развить дело на электронных торговых площадках.

КСТАТИ

Как устроена управляющая компания в сфере ритейла одежды

Елена Савенкова убеждена: без глубоких знаний в сфере электронной коммерции легко потеряться и прогореть. По ее словам, это сродни фондовому рынку или Forex: в рекламе биржевая торговля преподносится как легкий заработок на досуге, а на деле – риски огромны, особенно если не знаешь, как всё устроено, что свойственно 90% инвесторов. Поэтому и в сфере электронного ритейла одежды появились такие же управляющие компании, как и на рынке ценных бумаг.

– Кому подходят услуги управляющей компании в сфере продажи одежды на маркетплейсах? Тем, у кого есть свободные деньги, кто хочет вложить их в качественное и реальное дело, – рассказывает Елена. – Мы заключаем официальный договор и вкладываем средства клиента в производство и продажу востребованной одежды на электронных площадках. По опыту, это может приносить до 30% годовых к вложенным средствам. Рынок электронной торговли в России – растущий, это делает

его «финансовой Меккой» XXI века.

Тем, кто хочет развиваться в бизнесе, Елена советует быть гибкими и постоянно меняться, подстраиваться под новые условия.

– Иначе будет происходить то, что уже происходит в Иркутске: пустующие павильоны и ТЦ. Дальше эта тенденция будет только усугубляться, а реальный рынок и потребители – уходить в более выгодную, лёгкую, доступную интернет-торговлю.

ИП Сутурин Алексей Иннокентьевич

Эн+ продолжает строительство теплового луча в предместье Рабочее в Иркутске

Он соединит район с Ново-Иркутской ТЭЦ. С конца августа специалисты работают на первом этапе проекта в районе улицы Ядринцева.

По улице Култукской уже провели замену участка тепловой сети для увеличения ее пропускной способности, по улице Ипподромной проведены земляные работы, подготовлено бетонное основание, на которое позже уложат трубы, параллельно специалисты выносят городские коммуникации. Полностью закончить 300-метровый участок планируют до конца октября.

Всего в этом районе построят свыше одного километра сетей до реки Ушаковки. Далее предусмотрен переход через водоем до улицы Баррикад. В конце текущего года специалисты приступят к возведению перекачивающей насосной станции «Ядринцева», она необходима для откачки используемой в тепловой сети воды обратно на Ново-Иркутскую ТЭЦ.

Тепловой луч – крупнейший инфраструктурный проект Иркутска за последние годы. Создание новой инженерной инфраструктуры позволит обеспечить развитие этого района го-

рода. Всего в течение трех лет предусматривается строительство более 5,5 километра тепловых сетей, двух перекачивающих насосных станций, семи тепловых пунктов и реконструкция бойлерной установки на Ново-Иркутской ТЭЦ.

Общая мощность подключаемой нагрузки в 120 Гкал/час даст возможность для возведения более 1 миллиона квадратных метров жилья и 9 социальных объектов. Подключение к ТЭЦ позволит вывести из работы 7 угольных и мазутных городских котельных в Рабочем, сократить объем выбросов на 1,8 тысячи тонн в год, что положительно скажется на экологической ситуации. Кроме того, появление теплового луча позволит создать кольцевую схему тепловой сети для повышения надежности теплоснабжения всего города.

Строительство луча ведется на средства инфраструктурного бюджетного кредита. Общий бюджет проекта составит более 4,5 млрд рублей.



Строительство жилого квартала начал РУСАЛ в Шелехове

Накануне на площадке будущего микрорайона в Шелехове прошло выездное совещание директора Иркутского алюминиевого завода с главой города Шелехова и мэром Шелеховского района. Стороны обсудили планы по дальнейшему взаимодействию.

Для сотрудников ИркаЗа будет построен комфортный, красивый и уютный жилой квартал. В проекте – подземный паркинг, обустройство в подъездах колясочных и озеленение. Кроме того, во дворах для комфорта жителей установят современные детские и спортивные площадки, обустроят места для отдыха.

Компания ставит перед собой задачу сделать жилье в микрорайоне доступным. Для этого у РУСАЛа есть жилищная программа, которая позволяет приобрести жилье за 50% от ее рыночной стоимости.

«Главная задача компании – улучшить качество жизни своих работников. Строительство нового жилого квартала – большой шаг для нас, который жители Шелехова оценят по достоинству. Помимо жилищного строительства на территории 3 микрорайона РУСАЛ возводит центр спортивных единоборств. Уже в следующем году он откроет двери для наших юных шелеховчан»,

– поделился планами директор Иркутского алюминиевого завода РУСАЛа Артём Фоминых.

Большой современный спортивный будет построен к лету 2024 года. Заниматься дзюдо, самбо, вольной борьбой, карате, греко-римской борьбой, боксом и кикбоксингом в нем смогут бесплатно дети от 5 до 18 лет. Около 400 спортсменов смогут тренироваться в центре ежедневно.

«РУСАЛ с момента своего создания Олегом Владимировичем Дерипаской много вкладывает в проекты социального назначения Шелехова и заботится о его жителях. На территории нашего города в разгар пандемии был построен современный Медицинский центр помощи и спасения для борьбы с Covid-19. Сейчас начато строительство жилого квартала, в следующем году откроется центр спортивных единоборств», – сказал глава города Шелехов Алексей Тенигин.



ВТБ: в сентябре продажи ипотеки в России достигли рекордных 900 млрд рублей

По оценке ВТБ, в сентябре выдачи жилищных кредитов на рынке составят около 900 млрд рублей.

Этот результат станет рекордным и более чем на 70% превысит итоги за сентябрь прошлого года и почти на 90% – 2021 года. В 4 квартале спрос заемщиков на ипотеку «охладится», но по итогам всего года впервые в истории достигнет 6,9 трлн рублей. Об этом заявил начальник управления «Ипотечное кредитование» ВТБ Сергей Бабин в рамках «Международного банковского форума» в Сочи.

«С начала года спрос заемщиков на ипотеку ежемесячно обновлял рекорды, в том числе и в обычно «тихий» летний период. В сентябре активность клиентов достигла пика – по нашей оценке, выдачи составят порядка 900 млрд рублей и почти вдвое превысят продажи сентября 2021-го года. Это объяснимо желанием заемщиков успеть провести сделки до повышения ставок и увеличения минимального первоначального взноса по госпрограммам. Мы считаем, что в результате третьего квартала оказались «включены» потенциальные продажи четвертого, и до конца года рынок ждет «охлаждение». Тем не менее, впервые в истории России продажи ипотеки могут достичь, а возможно, и превысить 6,9 трлн рублей – что с учетом ограничительных мер регулятора может стать максимальным результатом на несколько лет вперед», – заявил Сергей Бабин.

В случае, если продажи рынка ипотеки в этом году достигнут 6,9 трлн рублей, они на 40% превысят итоги 2022 года и на 20% – 2021-го, когда россияне демонстрировали максимально высокий спрос на ипотеку.

По оценке Сергея Бабина, на фоне повышенной активности клиентов уровень просроченной задолженности по-прежнему держится на минимальных значениях, составляя 0,4%. На рынке новостроек этот показатель еще ниже – 0,15%. На случай



проблем с обслуживанием кредитов игроки ипотечного рынка готовы применить широкий «пул» программ поддержки заемщиков, зарекомендовавших себя еще в первую волну пандемии.

«В новых условиях важным инструментом поддержки россиян будут выступать льготные программы. Несмотря на изменение их параметров, они по-прежнему позволяют заемщикам оформить кредит по однозначной ставке и получить меньший ежемесячный платеж в сравнении с базовыми банковскими программами. В ВТБ льготные сделки сейчас занимают более 63% от общего числа продаж, на первичном рынке этот показатель достигает 95%. Мы ожидаем, что клиенты продолжат смещать спрос в сторону льготных сделок. Учитывая их социальную значимость, после окончания действия льготной ипотеки в 2024 году ее целесообразно сделать более адресной, с акцентом на отдельные категории населения и регионы, требующие более активного ввода нового жилья», – подчеркнул Сергей Бабин.

«Квартал Онегин» появится в Иркутске при поддержке Сбера

Торжественная установка закладного камня – символа строительства нового жилого комплекса «Квартал Онегин» – состоялась в Иркутске, на пересечении улиц Пушкина, Шмидта и Профсоюзной. Строительство многоэтажного дома ведет ООО Специализированный застройщик «КСИ-СТРОЙ». Байкальский банк Сбербанка выступил финансовым партнером проекта – для ЖК «Квартал Онегин» открыта кредитная линия на сумму 2 млрд рублей.



Юлия Кальвина, управляющий Иркутским отделением Сбербанка:

– С компанией СЗ «КСИ-СТРОЙ» Сбербанк связывает многолетнее сотрудничество. ЖК «Квартал Онегин» – наш пятый совместный проект. Для клиентов, которые планируют приобрести недвижимость с помощью ипотечных средств, есть возможность оформить ипотечный кредит по льготным ставкам в рамках программ с государственной поддержкой.

Дмитрий Шахеров, исполнительный директор ООО Специализированный застройщик «КСИ-СТРОЙ»:

– Совместно со Сбером мы уже успешно реализовали такие крупные проекты как, ЖК

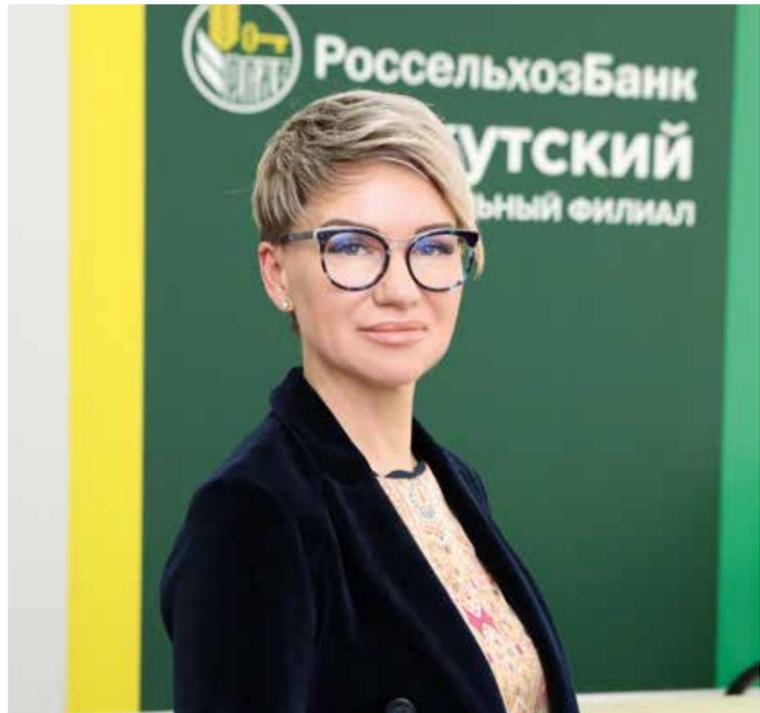
«Глазковский», ЖК «Приморский», ЖК «Кумир». Благодаря плодотворному сотрудничеству, нам удалось нарастить темпы строительства и сдать объекты досрочно на 3-4 месяца. В настоящее время готовится к сдаче в эксплуатацию ЖК «Пятый Элемент». Надеемся, что и новый комплекс «Квартал Онегин» будет построен с опережением графика строительства, покупка квартир в нем доступна уже сейчас.

ЖК «Квартал Онегин» – это комплекс из одиннадцати жилых секций с встроенными нежилыми помещениями, шестью блоками подземных автостоянок и единой дворовой территорией. Площадь всего комплекса составит два гектара, сдача в эксплуатацию запланирована на конец 2025 года.

Проектные декларации на наш.дом.рф

Своё Фермерство помогает аграриям в обязательной маркировке продукции

В рамках сотрудничества с Центром развития перспективных технологий платформа Своё Фермерство запускает цифровой ресурс для помощи фермерам в размещении уникальных кодов маркировки на этикетках фермерской молочной продукции.



скохозяйственных производственных кооперативов.

«Маркировка молочной продукции – обязательное условие для фермеров, чтобы вывести свою продукцию на рынок. Код позволяет отследить, кто и когда произвел молочные товары или ввез в страну и на каком этапе реализации они сейчас находятся. Однако это не значит, что владельцы собственных хозяйств должны с нуля разбираться во всех тонкостях составления этикеток. Мы продолжаем внедрять все новые сервисы в нашу экосистему и стремимся закрыть все потребности аграриев», – отметила Наталья Баркова, директор Иркутского регионального филиала Россельхозбанка.

ОБЪЕДИНЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ БАНКА И АГРОТЕХНОЛОГИЙ

Цифровой ресурс способен предоставить фермерам законодательные разъяснения по вопросам маркировки, пошаговые инструкции по регистрации в системе «Честный знак» и по подключению необходимых сервисов и услуг. Пользователи платформы также могут ознакомиться с условиями программы поддержки бизнеса.

Директор Иркутского регионального филиала Наталья Баркова сообщила, что сегодня на цифровой площадке Своё Фермерство зарегистрировано

уже более 100 фермеров Иркутской области.

«Мы продолжаем вести активную работу по подключению к цифровому ресурсу крестьянско-фермерских хозяйств и сельскохозяйственных производственных кооперативов, проявляя гибкость в ответ на новые вызовы времени. Вообще маркетплейс Своё Фермерство – это объединение возможностей банка и агротехнологий. Наша площадка создана для эффективного ведения бизнеса в сельском хозяйстве. Это очень многофункциональный и полезный ресурс, здесь можно получить информацию не только про маркировку продукции, но и иные актуальные инструменты для управления агробизнесом. В целом Россельхозбанк готов содействовать фермерам в обязательной маркировке продукции при помощи разработанной банком экосистемы цифровых сервисов», – дополнила Наталья Баркова.

«Крестьянско-фермерские хозяйства и сельскохозяйственные – без преувеличения – базис агропромышленного комплекса нашей страны. Мы понимаем, что даже небольшие расходы могут быть чувствительны для фермеров, поэтому мы запустили две программы поддержки: компенсация фермерам 50% затрат на приобретение оборудования для маркировки и поставка расходных материалов, в том числе этикеток и риббонов для печати. Изучить условия участия в программах поддержки теперь можно и на платформе Своё Фермерство», – рассказала Юлия Кузьмина, руко-

водитель управления безакцизной пищевой продукции ЦРПТ – Оператор государственной системы маркировки «Честный знак».

ЭКСПЕРТЫ ПОДЕЛЯТСЯ РЕАЛЬНЫМИ КЕЙСАМИ

Кроме того, в разделе представлены полезные материалы: статьи и видеозаписи вебинаров по маркировке с экспертами отрасли. Серия обучающих прямых эфиров, стартовавшая в июле 2023 года, посвящена общим вопросам по срокам, требованиям и механизмам внедрения маркировки. Помимо прочего, эксперты готовы поделиться реальными кейсами из опыта пользователей системы «Честный знак» и регулярно проводят мастер-классы по работе в личном кабинете.

В ближайшее время раздел дополнит товарная витрина, где будет представлено оборудование для маркировки от поставщиков маркетплейса Своё Фермерство.

svoefarmerstvo.ru/services/markirovka



ЭКОСИСТЕМА ПОПОЛНЯЕТСЯ НОВЫМИ СЕРВИСАМИ

Поэтапное введение маркировки молока и молочной продукции началось в России в 2021 году. С 1 декабря начинается обязательное подключение фермеров к этой системе и передача сведений об обороте и

выбытия молочной продукции для сегмента HoReCa и госучреждений. Центр развития перспективных технологий (оператор государственной системы «Честный знак») и аграрный маркетплейс Своё Фермерство Россельхозбанка дополнили витрину цифровых сервисов совместным ресурсом, призванным максимально упростить процесс перехода к маркировке молочной продукции для крестьянско-фермерских хозяйств и сель-

Дискаунтер «ХлебСоль» увеличил ассортимент на 20%

Сеть «ХлебСоль», входящая в состав ГК «Слата», работает в Иркутской области, Забайкальском крае и Республике Бурятия.



Неоспоримым преимуществом «ХлебСоли» является широкий ассортимент фруктов и овощей. На полках представлены фрукты из Узбекистана, Казахстана, Турции и Китая. С улучшением ситуации на пограничном переходе Маньчжурия-Забайкальск улучшилась и в целом картина по наличию товаров. Так, продажи баклажанов, кабачков и красного перца в среднем увеличились в пять раз. Кроме того, в сети можно было найти груши, ананасы, виноград, яблоки, лук, капусту. Доля собственного импорта фруктов и овощей из Китая выросла с 10% до 72%. Главным трендом этого летнего ассортимента стали желтое манго и виноград из Китая.

Отдел внешнеэкономической деятельности активно участвует в поставках и других категорий продукции. Так, в этом году было реализовано в три раза больше газированных напитков, введенных из Польши, и сокодерживающих напитков из Вьетнама. Лидером в импортной консервации в сети «ХлебСоль» являются товары из Китая. Из Поднебесной поступает расширенный ассортимент – консервированные персики, шампиньоны, кукуруза, горошек, опята, макаронные изделия. К географии «бакалей» присоединился

и Египет с маслинами и оливками. В этом году добавятся поставщики из Таиланда.

В ассортименте дискаунтера большая доля ассортимента, а это около 460 товаров, представлена собственными торговыми марками (СТМ). Самыми продаваемыми товарами СТМ в сети «ХлебСоль» являются сахар, куриные яйца и молоко, батоны, подсолнечное масло и водка. А объемы продаж весового сахарного песка за последние два года бьют рекорды, сеть стала продавать его в 2,5 раза больше. Происходит и расширение ассортимента товаров СТМ. В продаже в категории «бакалея» появились готовые завтраки и рыбная консервация. Специально для категории бакалейных товаров была разработана новая торговая марка сети – «Гурмиссимо».

В 2023 году «ХлебСоль» стала активно расширять ассортимент йогуртно-десертной категории, что сразу оценили покупатели – прирост в категории составил 26%. Под собственной торговой маркой продаются молоко «Сорока Белобока» в полипак, творог-капля, творожный крем и сыр, сырки глазированные в «первой цене». В «среднем ценовом сегменте» ассортимент пополнился молочными десертами, коктейлями и йогуртами. При этом основная цель – предоставить более привлекательные цены на полке для покупателя, отметили представители компании. По сравнению с товарами известных брендов продукция СТМ стоит на 10-30% дешевле.

В 2023 году в «ХлебСоль» стартовали поставки категории pop-food. Товары категории «детство» сеть представила на отдельных стеллажах, добавила средства гигиены, косметические средства, дополнила ассортимент товарами для творчества. В дискаунтере продолжается активная работа с предложением сезонного товара. Обновление так называемых микросезонов происходит раз в месяц.

Летом ритейлер попробовал в небольшой формат магазина поставить и крупногабаритный товар – велосипеды. Опыт был успешен, за трехдневную акцию продали 88% от общего количества привезенных велосипедов.

ИНК проводит набор студентов вузов и ссузов в корпоративные группы

Иркутская нефтяная компания (ИНК) проводит набор студентов в корпоративные группы. В этом году по данной программе смогут впервые обучиться и трудоустроиться студенты средних специальных учебных заведений.



Корпоративные группы были сформированы на базе учебных заведений для подготовки будущих сотрудников ИНК в 2021 году. Сегодня потребность компании состоит в 85 молодых специалистах в блоке главного инженера, блоке галогенов и операционном блоке. После получения диплома все выпускники будут трудоустроены в ИНК со статусом «молодой специалист».

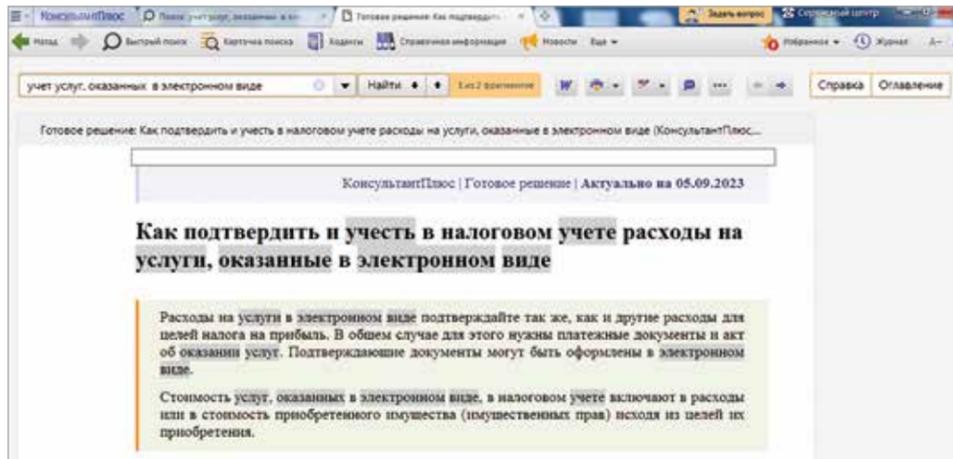
Открытие корпоративных групп планируется на базе следующих учебных заведений: Мирнинский региональный технический колледж, Иркутский государственный университет, Иркутский национальный исследовательский технический университет, Байкальский государственный университет (филиал в Братске), Омский государственный технический университет, Тобольский многопрофильный техникум, Новосибирский государственный технический университет, Тюменский индустриальный уни-

верситет, а также ссузы Иркутска и Иркутской области, среди которых Иркутский колледж автомобильного транспорта и дорожного строительства, а также Усть-Кутский колледж.

В настоящее время проходит знакомство компании с университетами и колледжами, а также обучающимися. После сбора заявок и конкурсного отбора в ИНК приступят к индивидуальным беседам студентов с руководителями подразделений, после чего стартует формирование корпоративных групп.

Несомненными преимуществами является гарантированное трудоустройство, выплата стипендии, оплачиваемая производственная практика. Выпускники корпоративных групп получают диплом по основной специальности, а также удостоверения рабочих профессий. В июле 2023 первый выпуск корпоративных групп составил 69 дипломированных специалистов, которые пополняют ряды работников ИНК.

Готовые решения (Проф) по налогу на прибыль и кадровым вопросам



Компания «КонсультантПлюс» выпустила новые продукты по двум популярным у бухгалтеров и кадровых специалистов темам:

- Готовые решения (Проф). Налог на прибыль;
- Готовые решения (Проф). Кадры (увольнение);

Готовые решения (Проф) – это:

- простые и понятные ответы на вопросы;
- нюансы различных ситуаций;
- практические примеры;
- образцы заполнения документов;
- ссылки на дополнительные материалы по теме;
- ежедневное обновление информации.

Новый продукт **«Готовые решения (Проф). Налог на прибыль»** посвящен популярной и востребованной бухгалтерской теме – налогу на прибыль. В числе рассмотренных вопросов: налоговый учет доходов и расходов по дящимся договорам, составление пояснений в ответ на требование налоговой инспекции, создание резерва по сомнительным долгам, какие штрафы и пени возможны при подаче уточненки после нулевой декларации и другие.

Материалы будут полезны бухгалтерам коммерческих организаций, а также аудиторам, сотрудникам ФНС, финансовым директорам.

Новый продукт **«Готовые решения (Проф). Кадры (увольнение)»** посвящен вопросам

увольнения. В нем найдете ответы на такие вопросы: увольнение сотрудников в связи с переездом работодателя в другую местность, увольнение работников во время простоя, составление документов в связи с увольнением, исправление ошибок в приказе об увольнении, восстановление на работе беременной женщины и другие.

Материалы будут полезны бухгалтерам и специалистам по кадрам коммерческих организаций, а также юристам.

Узнать о новых продуктах можно в сервисном центре КонсультантПлюс.

Тел.: (3952) 22-33-33, 53-28-53.
E-mail: info@irkcons.ru. Сайт: www.irkcons.ru.
Присоединяйтесь! Новости, анонсы, обзоры от КонсультантПлюс. Сообщество в Viber.



КонсультантПлюс в Иркутске
R1112 SINCE 1993

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

ООО «КонсультантПлюс в Иркутске»
Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/1,
1 подъезд, 7 этаж
info@irkcons.ru, www.irkcons.ru

Купить билеты на экскурсию по Байкалу и Ангаре теперь можно в Сбербанке

По адресу г. Иркутск, ул. Нижняя Набережная, 10 теперь можно приобрести билеты на регулярные рейсы и экскурсии по Байкалу и Ангаре. Об этом рассказали в ГОСБ Иркутское-Отделение.

«Я была очень удивлена, когда узнала, что до сих пор многие туристы приобретают билеты на теплоход в кассах ВСРП, к слову, таких в Иркутске всего две. Поэтому и появилась идея создания данного сервиса. Сейчас, благодаря нашей

услуге, приобретение билетов на туристические маршруты стало более доступным и удобным», – говорит Юлия Новоселова, начальник управления продаж и обслуживания в сети ВСРП.



Уведомление о созыве внеочередного собрания ЗАО «Восточно-Сибирский трест инженерно-строительных изысканий»

В соответствии с Уставом ЗАО «ВостСибТИСИЗ» сообщить акционерам о проведении внеочередного собрания ЗАО «ВостСибТИСИЗ» путем опубликования сообщения в газете «Дело».

Внеочередное общее собрание акционеров ЗАО «ВостСибТИСИЗ» будет проведено в форме заседания (собрания) по адресу: Россия, 664007, г. Иркутск, ул. Декабрьских Событий, 57 в 12 часов 00 минут по Иркутскому времени 27 октября 2023 года.

Регистрация акционеров будет проводиться с 11 часов 00 минут до 12 часов 00 минут 27 октября 2023 г.

Повестка дня внеочередного собрания ЗАО «ВостСибТИСИЗ»:

1. О ликвидации ЗАО «ВостСибТИСИЗ».
2. О назначении ликвидационной комиссии.
3. Об определении порядка и срока ликвидации.

Дата, на которую определяются (фиксируются) лица, имеющие право участвовать во внеочередном общем собрании акционеров ЗАО «ВостСибТИСИЗ» – 17 октября 2023 г.

При себе необходимо иметь паспорт или иной документ, удостоверяющий личность.

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
Ростелеком РЕАЛИЗУЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

г. Иркутск

ул. Терешковой, 37

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС
Нежилые помещения в 4-этажном здании общей площадью 1946,2 кв. м, гараж 65,5 кв.м., гараж 16,8 кв. м, склад 25,6 кв. м, земельный участок 2340 кв. м в собственности.
54 032 000 руб.

п. Михайловка

3 квартал, 1

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС
Трехэтажное нежилое кирпичное здание 1319,9 кв. м, здание гаража 305,9 кв. м, земельный участок 2913,14 кв. м.
3 961 000 руб.

Справки по телефонам:
(3952) 200-355, (3952) 203-501
Адрес: г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав

р. п. Мегет

1 квартал, д. 3а

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Кирпичное здание общей площадью 171 кв. м с земельным участком 560 кв. м.
5 134 000 руб.

У НАС ЕСТЬ
Арендатор/Покупатель на вашу коммерческую недвижимость!

РБН
Регион Бизнес Недвижимость

Продадим/Сдадим ваш объект по максимальной рыночной цене

688-174
www.rbnpro.ru

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 29.09.2023 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	145,56	129,69	122,36	105,67	85,10
1 комн. панель	60,87	135,11	109,62	119,60	98,44
2 комн. кирпич	149,73	121,88	105,19	103,99	88,93
2 комн. панель	140,45	115,64	103,33	101,96	91,29
3 комн. кирпич	118,37	109,02	104,64	96,91	83,43
3 комн. панель	-	112,11	94,50	81,67	86,13
Средняя стоимость	125,96	127,78	109,25	108,15	90,53

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 29.09.2023 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	36,67	-	-	48,00	15,00
склад (аренда)	-	0,46	0,45	-	0,24
магазин (продажа)	52,67	70,59	57,58	96,92	70,78
магазин (аренда)	0,84	0,90	0,65	0,79	0,90
офис (продажа)	52,58	63,16	59,75	68,02	72,87
офис (аренда)	0,79	0,87	0,65	0,71	0,91

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 29.09.2023 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	115,24	170,39	117,79	-	108,86
Срок сдачи – 2 полугодие 2023 года	-	-	140,13	157,83	101,07
Срок сдачи – 1 полугодие 2024 года	-	157,60	130,69	-	94,50
Срок сдачи – 2 полугодие 2024 года и позже	-	147,86	138,78	114,19	95,33
Средняя стоимость	205,39	155,69	131,46	132,89	102,28

По данным REALTY.IRK.RU. По вопросам подписки на бюллетень «Рынок недвижимости» обращайтесь: тел. 701-303

Продаем помещение в центре г. Усолье-Сибирское

- Под офис, торговые помещения, услуги
- Общая площадь: 2681,93 кв. м (три этажа и подвал)
- Площадь участка: 921 кв. м. (собственность)
- Год постройки: 1980
- Коммуникации: центральные
- Планировка: коридорно-кабинетная
- Высота потолков: 4,6 м.
- Рядом жилые дома, детсад, стадион, магазины
- Парковка стихийная, остановка автобуса рядом со зданием

Цена 16 829 150 руб. с НДС.
Продажа от собственника!
Звоните! С радостью ответим на все вопросы:
8 (3952) 200-355, 203-501

пр-т Комсомольский, 128



PROSTOR GROUP®

BUILDING TECHNOLOGY



КАЧЕСТВО ПРЕВЫШЕ ВСЕГО



Реализуем проекты любой сложности. Энергоэффективные технологии.
Крупногабаритное остекление. Выносной монтаж Meesenburg.

**Производство и монтаж алюминиевых
светопрозрачных конструкций SCHÜCO и ALUTECH**

г. Иркутск, ул. Ф. Энгельса, 8, оф. 302 • +7 (3952) 258-235 • PROSTORGROUP.RU