

газета

## дело

СЕНТЯБРЬ, 2024 | № 8(146)

**авто |**

Эдуард Борисов,  
«Агат-Авто», –  
о дилерстве CHERY  
и новых амбициях

6

**недвижимость |**

Загородный проект  
компании MetaEstate  
«Патроны Парк»  
выиграл федеральную  
премию

9

**компании |**

Дмитрий  
Калиновский,  
гастропроект «33», –  
о ресторане  
без снобизма

17

# «Всегда ищите ВОЗМОЖНОСТИ»

Рушан Сахбиев,  
председатель  
Байкальского банка  
Сбербанка –  
об Иркутске, Байкале,  
результатах и планах

| 2



5

**БИЗНЕС-ФЕСТ**

Есть ли жизнь после провала?

7

**НЕДВИЖИМОСТЬ**

Открылся офис продаж ЖК «Автограф»

14

**ЗНАЙ НАШИХ**

Почему стоит покупать одежду от российских дизайнеров

# «Всегда ищите возможности»

Председатель Байкальского банка Сбербанка – об Иркутске, Байкале, результатах и планах

Год назад Рушан Сахбиев – тогда председатель Сбера в Татарстане – отдыхал на Байкале. Он бросил монетку и загадал обязательно сюда вернуться. Желание сбылось, и довольно скоро: весной 2024-го Рушана назначили председателем Байкальского банка Сбербанка. Как прошли несколько месяцев на новом посту? Какие KPI стоят перед топ-менеджером? За что Рушан Сахбиев любит кризисы? И как планирует развивать регионы присутствия? Об этом и многом другом он рассказал представителям СМИ на деловом завтраке. Мы записали десять ярких цитат.



Рушан Сахбиев, председатель Байкальского банка Сбербанка

Фото А. Федорова

## 1. Об Иркутске:

### «Здесь живет дух истории»

Последние годы Рушан Сахбиев трудился на посту руководителя отделения «Банк Татарстан». В должность председателя Байкальского банка Сбербанка он вступил в начале апреля. На деловом завтраке топ-менеджер с улыбкой признался журналистам, что скучает по чак-чаку и эчпочмакам, однако и байкальская кухня – с многообразием рыбных блюд – тоже пришлась ему по душе. Все эти месяцы Рушан не только погружается в бизнес Байкальского банка Сбербанка, но и с интересом знакомится с культурой и историей Иркутска.

**Рушан:** Я считаю, город нужно видеть не из окна служебного автомобиля, а обходя его пешком – никуда не торопясь, вдумчиво. Часто поспрашиваю выходные: просто прогуливаюсь по Иркутску, без карт и определенных маршру-

традиции. Говоря о храмах, часто используют выражение «намоленная церковь». От Иркутска у меня похожие ощущения. Исторические события, связанные с возникновением города, его дальнейшим развитием, создают особую атмосферу. Ее нет в молодых городах, которые возникли недавно и строились на ином технологическом укладе. В Иркутске эта атмосфера – всюду. Особенно мне понравилась центральная часть города: здесь, действительно, живет дух истории.

## 2. О ротации: «Сберу нужен свежий взгляд»

Ротация топ-менеджеров Сбера – явление не новое: руководители территориальных банков регулярно меняют место работы, переезжая в другие регионы, чтобы реализовать профессиональные задачи и амбиции в новых условиях. По словам Рушана Сахбиева, это международная практика, которую реализуют во многих крупных корпорациях, и Сбер – не исключение. Такой подход позволяет свежим взглядом посмотреть на процессы, которые происходят в разных регионах, обменяться лучшими практиками.

**Рушан:** Я родился в Перми, начинал свой путь в Сбербанке там, затем работал в Западной Сибири, в Тюмени, после чего был направлен в Татарстан. Сегодня у меня есть возможность поработать в Байкальском регионе. Надолго ли я к вам? Не знаю. Никаких жестких правил по поводу срока пребывания в должности нет. На

предыдущем посту, в Татарстане, я проработал 14 лет – но это, скорее, исключение из правил, обычно топ-менеджеры контрактуются на меньший срок.

Для меня переезд в Иркутск – это уникальная возможность изучить страну, посмотреть на новые места, познакомиться с разными людьми. Это вдохновляет и помогает справиться с теми трудностями, которые неизбежно возникают при переезде. Жизнь скоротечна. Столько всего меняется! И темп этих изменений постоянно нарастает. Считаю, что привязываться к какому-то месту, строить «родовое гнездо» – рано. Я сейчас в активном жизненном цикле – еще поработаю.

## 3. О кризисе: «Оцениваю ситуацию позитивно»

Байкальский банк Сбербанка Рушан Сахбиев возглавил в интересное время – с одной стороны, сегодня есть определенные сложности в экономике: высокая ключевая ставка, инфляция, с другой – кризисы всегда открывают новые возможности и перспективы. По словам председателя, он склонен оценивать текущую ситуацию позитивно.

**Рушан:** Я вообще сторонник того, что даже когда тебе кажется, что всё плохо, это не так. Мой главный жизненный принцип – всегда ищи возможности, даже в самых, казалось бы, безнадежных ситуациях. Этот подход должен определять твое собственное настроение и передаваться команде.

Считаю, что мой приход в Байкальский банк – это тоже возможность. Как для меня – я могу еще раз, на новой территории, доказать свою эффективность в роли менеджера Сбера, так

и для самого территориального банка, для тех регионов, в которых мы работаем. Я ставлю ключевой задачей, помимо развития бизнеса, вклад Сбера в развитие Иркутской области, Бурятии, Забайкалья, Якутии. Мы уже активно проводим мозговые штурмы, встречи с региональными властями, пишем стратегии развития. В частности, недавно группой Сбера была создана и презентована стратегия для Иркутска.

Сбер – это не только финансовая организация, которая выдает кредиты и привлекает средства, это нечто гораздо большее: один из крупнейших налогоплательщиков, один из крупнейших работодателей. Мы неотделимы от того общества, в котором находимся. Это касается и условий жизни, и внешнего вида городов и сел, и состояния дорог – всего. Иными словами, нам до всего есть дело.

## 4. О команде: «Корпоративную культуру нельзя скопировать»

Ключевым фактором устойчивости любой корпорации, по мнению Рушана Сахбиева, является ее крепкая корпоративная культура. В Сбере она очень развита, и это позволяет максимально эффективно применять силы каждого члена команды в соответствии с его способностями, стремлениями, возможностями – в том месте, где он находится.

**Рушан:** Всё, что сегодня производится в мире, очень легко скопировать. Условно, утром корпорация Apple выпускает новые гаджеты – после обеда они уже производятся в Китае. Всё очень быстро копируется, невозможно скопировать только одно – корпоративную культуру. То, что строится из людей, их взаимоотношений, ценностей.

Качественная корпоративная культура – сильная сторона Сбера, то, что позволяет всей огромной команде работать по единым принципам. Поэтому, когда я приезжаю в новый регион, чувствую себя в своей тарелке. У меня и мысли не возникает о том, что нужно срочно менять всю команду. В Байкальском Сбере – сильный коллектив. Я многому учусь у тех, кто работает здесь. Вижу очень хорошие практики, которых не было у меня.

## 5. О роли руководителя: «Управление – это искусство»

Рушан Сахбиев работает в Сбере почти 30 лет, 28 из них – на руководящих должностях. Председатель Байкальского банка убежден: управленческая компетенция – это большая наука. Практический опыт подсказывает стили управления в каждом конкретном случае: иногда нужно проявить определенную жесткость, иногда – быть демократичным.

**Рушан:** Чем больше ты работаешь руководителем, тем больше твой практический опыт. Это позволяет в любых новых условиях чувствовать себя уверенно: тебе знакома эта «вода», ты умеешь «плавать». На мой взгляд, в работе с командой важно быть гибким, не придерживаться какого-то одного стиля: жесткий ты руководитель или, наоборот, мягкий, демократичный.

Разные задачи требуют разного подхода. Где-то необходимо мобилизоваться, быстро принять решение. Где-то важно прислушаться к команде. Я стараюсь использовать весь свой управленческий багаж по максимуму. Буду рад, если знания, управленческие навыки, полученные мною в Татарстане, те успешные практики, в которых я участвовал там, будут реализованы и в Байкальском регионе.

Байкальский банк Сбербанка Рушан Сахбиев возглавил в интересное время – с одной стороны, сегодня есть определенные сложности в экономике: высокая ключевая ставка, инфляция, с другой – кризисы всегда открывают новые возможности и перспективы

тов, забредаю в незнакомые уголки – это безумно интересно! Когда выключаешь GPS, это позволяет открывать совершенно уникальные места, дома, образы. И я говорю не только об архитектуре, но и о людях – о том, как они живут, о ритме города.

В Иркутске очень богатая общественная жизнь, плотный культурный слой, сильные

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ,  
РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 12+

газета **дело**

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

**Главный редактор:**  
Герасимова Е.В.

**Выпускающий редактор:**  
Понамарева Н.Ю.

Цена свободная.

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

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

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

**E-mail:** delo@sia.ru

**WEB-сайт:** www.sia.ru/delo

Набрано и сверстано в компьютерном центре ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС». №8 (146)

Дата выхода в свет: 06.09.2024 г. Отпечатано в «Облформпечат» – Международной типографии. Адрес типографии: 664003, Иркутская область, г. Иркутск, ул. Сухэ-Батора, д. 18. **Заказ №9. Тираж 4000 экз.**

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

Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ38–00381.

Перепечатка и любое воспроизведение материалов, опубликованных в «Газете Дело», без согласования с редакцией не разрешается.

За содержание рекламных материалов редакция «Газеты Дело» ответственности не несёт.

## 6. О продвижении региона: «Надо уметь о себе заявить»

Одной из таких успешных практик Рушан Сахбиев считает работу с имиджем территорий. По его словам, Татарстан не только много делает для развития, но и умеет хорошо рассказать о своих достоинствах и достижениях. Это позволяет, в том числе, формировать предпочтения инвесторов, которые хотят вложиться в тот или иной регион.

**Рушан:** Мне кажется, это то, чему другим регионам можно поучиться. Развитие – непрерывный процесс. Даже если сегодня тебе кажется, что ты очень крут и соответствуешь времени, завтра всё может измениться. Это как грести против течения. Если не делать этого – тебя сне-



«Моя главная задача – вместе с командой Байкальского банка постоянно придумывать и реализовывать такие пилотные проекты, которые можно будет масштабировать в дальнейшем на всю страну. Очень важно, чтобы предпринимательский дух здесь культивировался»

сет. Так что нужно грести, много работать – и не бояться заявлять о своих результатах.

Сбер готов участвовать в развитии территорий: благоустройстве, создании общественных пространств, парков, скверов. Например, в Иркутске пока, к сожалению, превалирует исторический подход: здесь восстанавливают много исторических мест, памятников культуры, и это неплохо, но надо думать о тех, кто живет сейчас, создавать больше общественных, рекреационных зон – мест для отдыха, для самовыражения горожан. Это важно. В этом скрыт огромный потенциал для развития Иркутска. Уверен: если мы подойдем к вопросу комплексно, то вместе с властью и бизнесом сможем реализовать задуманное. Практика Татарстана и других регионов – тому подтверждение.

И не нужно ждать, пока придет какой-то «мудрый дядя», который раздаст всем подряды, закатает город в асфальт и высадит деревья, – нет. Культура начинается с каждого из нас.

## 7. О туризме: «Байкал – общенациональный бренд»

Большой потенциал Байкальского региона Рушан Сахбиев видит в развитии туристической отрасли. По его мнению, Байкал – бренд общенациональный и недооцененный. Его нужно развивать и делать все, чтобы люди приезжали сюда не только за красотами, но и за комфортным отдыхом в гармонии с природой.

**Рушан:** 90% моих знакомых говорят: «Я на Байкале не был, но очень хочу побывать». Сегодня мы видим, что туризм – очень емкая отрасль, которая позволяет многим регионам формировать чуть ли не половину своего валового регионального продукта. Иркутской области и Республике Бурятия есть к чему стремиться. Сбер готов в этом участвовать и уже делает это.

Так, в Бурятии разработана стратегия развития туристической отрасли. Регион использует панель «Туризм» от Сбера, которая позволяет анализировать туристический поток: куда направляются люди, на что тратят деньги. Для этого используются данные, которые предоставляет в том числе Сбербанк – о тратах по картам, о маршрутах клиентов. Это позволяет правильно формировать точки притяжения. Например, мы видим, что поток идет в определенный населенный пункт, но там нет условий для приема большого количества гостей. Это сигнал правительству о том, что необходимо создавать инфраструктуру.

У нас в портфеле сегодня немало проектов, связанных со строительством и реконструкцией гостиниц, открытием глэмпингов и баз отдыха. В основном эти проекты реализует малый бизнес. Крупные корпорации своего решающего слова в области туризма на Байкале пока не сказали. Это – поле для развития. Понятно, что оно во многом ограничивается законодательно. Тем не менее я уверен: у Байкала – огромный потенциал.

## 8. Об искусственном интеллекте: «Это не фантастика, а реальный инструмент»

Коснулся Рушан Сахбиев и самой популярной темы последних лет – искусственного интеллекта. Сбер является амбассадором этого направления, двигает его, считая, что только за счет технологий страна может сделать качественный рывок в развитии экономики, стать лидером.

По словам Рушана Сахбиева, сегодня разговоры о цифровизации, нейросетях уже не выглядят рассуждениями о том, как «космические корабли бороздят просторы Вселенной». ИИ – не фантастика, а вполне реальный инструмент, который каждый день помогает нам принимать правильные решения, сопровождает нас в самых разных сферах: от шопинга до медицины. Многие регионы активно идут по цифровому пути. В пример председатель Байкальского банка привел Якутию.

**Рушан:** Это регион, уделяющий большое внимание цифровому развитию. Уровень цифровизации, цифровой зрелости власти, бизнеса в Якутии – один из самых продвинутых в стране. Цифровой ландшафт – это та почва, тот чернозём, из которого вырастают потом не только технологические стартапы, но и в целом цифровая повестка в регионе.

Мы рады, что правительство Якутии выбрало многие цифровые сервисы, которые базируются на разработках группы Сбера. Так, Национальная библиотека использует наш генеративный искусственный ин-

теллект GigaChat для работы с массивами данных – с текстами, их анализом, систематизацией. Обсуждаем и другие решения – связанные с контролем пожарной и паводковой ситуации, с обучением и развитием. В Якутске уже открылась «Школа 21», которая позволяет готовить кадры для цифровой экономики.

В конечном итоге всё это делает жителей региона менее зависимыми от того, в каких природных и климатических условиях они находятся. На мой

взгляд, Якутия абсолютно правильно сделала свой выбор в пользу цифровизации. Сегодня это позволяет выигрывать в конкурентной борьбе с другими регионами – в первую очередь за людей.

## 9. О деньгах и расчетах будущего: «Ваше тело – это ваша карта»

Несколько вопросов журналистов на деловом завтраке касались новых форм расчетов. Наличие денег уходит в прошлое, сегодня расплатиться можно уже не только картой или телефоном, но и, например, улыбкой. Не исключено, что в будущем мы сможем рассчитывать не только привычными рублями, но и цифровыми.

**Рушан:** Важно понимать, что цифровой рубль – это не то же самое, что безналичные деньги. Цифровой рубль – это денежные средства, чьи хождение, эмиссия основаны на блокчейн-технологии. Преимущество цифрового рубля для экономики заключается в том, что все записи абсолютно прозрачны: видно, откуда, как и куда перешли деньги. Это делает экономические цепочки более понятными как для контролирующих органов, так и для участников сделки. Конечно, всё это требует режима эксперимента. Ввести цифровой рубль, сделать его конкурентом – задача нетривиальная. Важно, чтобы в этой технологии не было никаких сбоев.

Что касается наличных денег, то их в нашей жизни становится всё меньше. Думаю, многие даже забыли, как выглядят бумажные купюры. Потому что возможностей рассчитаться в безналичном мире сегодня – огромное множество: карта, телефон, QR-код... Одна из новых технологий, которую мы сегодня активно внедряем, – это оплата улыбкой. Если раньше такое казалось нам научно-техническим чудом, то сегодня это реальность. Человек улыбается на кассе в магазине –

деньги списываются. Сегодня это уже возможно во многих крупных торговых сетях, АЗС Иркутской области, Забайкалья, Бурятии, Якутии.

Выражение «остался без рубля» стремительно теряет актуальность. Если раньше мы говорили: «У меня есть телефон, я смогу расплатиться», то сегодня и он не нужен. Ваше тело – это и есть ваша платежная карта, с помощью которой вы можете совершить любые покупки.

## 10. О KPI: «Буду культивировать предпринимательский дух»

Планов по развитию Сбера в Байкальском регионе у Рушана Сахбиева немало. По его словам, перед ним как руководителем территориального банка стоят вполне понятные KPI. И не только стандартные – связанные с бизнесом, выполнением показателей, достижением целей.

**Рушан:** Вторая часть KPI – это участие в изменениях. Здесь работает концепция Run – Change – Disrupt. Run – это текущий бизнес, обеспечивающий прибыль. Change – изменения, которые ты производишь на основании существующих процессов и технологий. А Disrupt – это коренное изменение технологий, процессов. Мы, топ-менеджеры Сбера, заточены в первую очередь именно на Disrupt. На те изменения, которые повлияют на жизнь людей, позволят ввести новые продукты, активно использовать искусственный интеллект, развивать регионы, улучшая их экономический потенциал.

Моя главная задача – вместе с командой Байкальского банка постоянно придумывать и реализовывать такие пилотные проекты, которые можно будет масштабировать в дальнейшем на всю страну. Очень важно, чтобы этот предпринимательский дух здесь культивировался.

Елена Демидова

# «Самое время готовить инвестпроекты»

## Какие проекты поддерживает Байкальский банк и как ключевая ставка влияет на инвестиции

Кредитование бизнеса – основная деятельность Сбера. Объем финансирования, которое банк выдает в Байкальском регионе, измеряется десятками миллиардов рублей. По словам Рушана Сахбиева, только за первые 100 дней его председательства юрлицам было выдано более 100 млрд рублей.

«Сбер – один из самых крупных кредиторов экономики регионов. Во многих проектах, которые реализуются на территории Байкальского банка, есть наше финансирование. К нам обращается и малый бизнес, и крупный, и крупнейший, – рассказал Рушан. – Отрасли и цели кредитования – абсолютно разные: строительство фабрик и жилых комплексов, развитие химической промышленности, нефтедобычи, ритейла».

По словам Рушана Сахбиева, высокая ключевая ставка Центробанка сейчас является сдерживающим фактором для бурного роста инвестиционного кредитования. Многие юрлица сегодня и

вовсе предпочитают сберегательную стратегию. «Компании активно открывают депозиты под 18-20%. Как способ накопления собственного капитала в проекте – это правильный подход, – отметил Рушан. – При этом мы понимаем, что многие инвестиционные проекты нужно готовить заранее. Если не делать этого сейчас, ссылаясь на высокие ставки по кредитам, то, когда они упадут, компания окажется не готова к реализации задуманного».

Рушан Сахбиев уверен: сейчас – самое подходящее время для того, чтобы готовиться, планировать, получать необходимую разрешительную

документацию, просчитывать финансовые модели. «И ждать нормализации ситуации в экономике с точки зрения ставок для того, чтобы эти проекты реализовать».

Не стоит забывать и о возможностях государственной поддержки. «Компании сегодня стараются максимально использовать господдержку для снижения бремени по ставкам. Это разумно, – подчеркнул председатель Байкальского банка Сбербанка. – Другое дело, что возможности бюджета несколько ограничены – и количество таких программ, и объемы поддержки сокращаются».

# «Иркутск – город читающий»

## Какие книги из Сбербиблиотеки рекомендует Рушан Сахбиев

Не секрет, что Иркутск – город читающий: книжные фестивали здесь проходят с аншлагами, а очереди за автографами к писателям растягиваются на десятки метров. В Сбере культура чтения тоже развита: в свое время глава банка Герман Греф начал формировать корпоративную Сбербиблиотеку. Рушан Сахбиев поделился, какие книги произвели на него наибольшее впечатление.

**О чтении:** «Люди, которые читают книги, всегда будут управлять теми людьми, которые смотрят фильмы» – это известное выражение не утратило своей актуальности. Разговаривая с собственниками бизнеса, с топ-менеджерами, я не встретил еще ни одного человека, который сказал бы: «Я книг не читаю, вечерами включу какой-нибудь турецкий сериал – а утром иду строить свою многомиллиардную империю». Книга – это источник мудрости, возможность думать. Если Иркутск – читающий город, то это город, у которого есть будущее.

**О Сбербиблиотеке:** Читать надо – и надо приучать к этому детей, приучать сотрудников. Этим в свое время и начал заниматься Герман Греф, формируя Сбербиблиотеку, отбирая лучшее из огромного количества издаваемой литературы. Есть такое выражение: «Чтобы стать

образованным человеком, достаточно прочитать одиннадцать книг». Но, чтобы их найти, надо прочесть несколько тысяч. Поэтому так важен взгляд и подход не только одного человека, но и в целом группы топ-менеджеров Сбербанка, рекомендующих книги, которые кажутся им важными с точки зрения развития.

**О форматах:** Я люблю и бумажные книги, и электронные. Сбербиблиотека доступна онлайн – это здорово. Читаю я много, часто делаю это в машине, в перелетах. Носить с собой бумажные книги не всегда удобно, тем более, что я обычно читаю сразу несколько книг, разной направленности – в зависимости от настроения, готовности воспринимать ту или иную информацию.

**О важных книгах:** На сегодняшний день Сбербиблиотека насчитывает больше 100 книг. Есть книги, связанные с новыми технологиями,

с искусственным интеллектом. Есть литература бизнес-направления, есть – научно-популярная. Например, книга «Семь этюдов по физике» простым языком объясняет всё – от теории относительности до квантового компьютера. Есть и базовые книги, которые, на мой взгляд, стоит прочесть любому человеку. Например, «7 навыков высокоэффективных людей» Стивена Кови.

Рекомендую к прочтению и книгу «Sapiens: Краткая история человечества» профессора Юваля Ноя Харари. Ее нет в Сбербиблиотеке, но я считаю ее одним из фундаментальных трудов, которые объясняют природу человека, развития цивилизации. Книга написана доступным языком и не содержит в себе, как это часто бывает, оценочных суждений. Выводы каждый читатель может сделать сам.

“  
Это  
уникальное  
пространство  
для бизнеса  
”



**Андрей Горбунов,**  
заместитель предсе-  
дателя Байкальского  
банка ПАО Сбербанк

– «Бизнес Фест» – это уникальное пространство для бизнеса с полезными открытиями, крутым нетворкингом и тысячами единомышленников по всей стране. Пространство, где можно обмениваться опытом, получать новые знания, общаться с экспертами, знакомиться и приносить друг другу реальную пользу. Это особенно важно сегодня, когда мир непрерывно меняется, и тот, кто быстрее и лучше адаптируется к переменам, покажет лучший результат.

Особенность «Бизнес Феста» в том, что он проходит только в очном формате – никаких онлайн-трансляций и вебинаров. Его главная ценность – живой диалог участников и непосредственный обмен личным опытом. Такой формат стирает границы, позволяет общаться без каких-либо стеснений. Можно не только увидеть спикера, но и почувствовать его эмоции, его энергию, напрямую задать вопросы. Полученные таким образом знания лучше запоминаются.

Кстати, столь масштабное мероприятие уже получило хороший отклик среди предпринимательского сообщества всей страны. Сбер провел «Бизнес Фест» в Калининграде, Самаре, Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске. Следующий на очереди – Владивосток.

## «Нарисуйте стратегию, соберите команду и выстраивайте отношения»

Какими лайфхаками поделились с иркутскими предпринимателями федеральные эксперты

«Важно общаться с людьми, которые занимают ту позицию, на которой вы бы хотели находиться. Они уже прошли этот путь, имеют бесценный опыт и знают о таких подводных камнях, о которых вы даже не подозреваете», – этот лайфхак от предпринимателя Марии Командной можно вынести в эпиграф «Бизнес-Феста», нового проекта Сбера, который дебютировал в Иркутске. Приглашенные практикующие предприниматели рассказали о своем опыте – от социального проекта в маленькой деревне до пересборки себя после выгорания и резкой смены карьерной траектории. Мы записали самые интересные тезисы.

**«Развитие деревни – это всегда развитие отношений»**

**Гузель Санжапова,** основательница проекта «Малый Турыш» и фестиваля «Посреди Нигде», поделилась своим рецептом развития бизнеса в сельской местности. Гузель с семьей уже 11 лет производит и продает мед, варенье, натуральную косметику, – а по факту развивает целую деревню Малый Турыш на Урале. Это, наверное, самый известный социальный проект в стране.



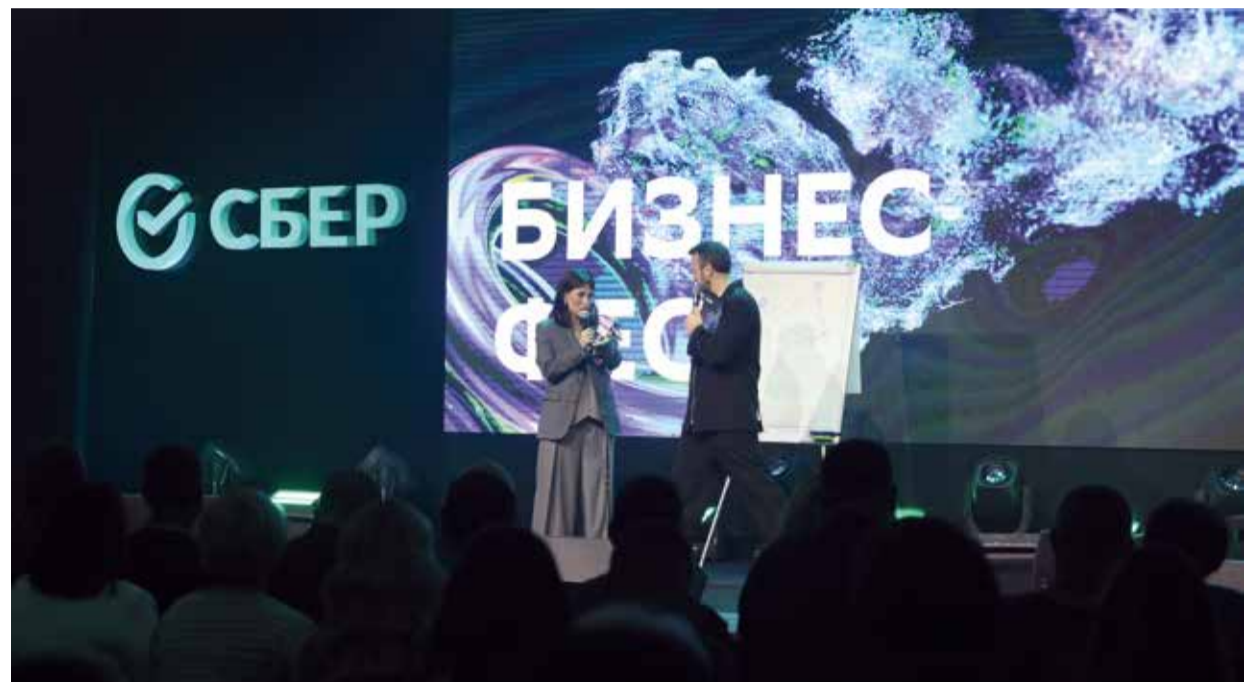
Развитие деревни, считает предпринимательница, – это всегда развитие отношений. С местными жителями, с потребителями, с сообществами. Если ты не строишь отношения год за годом, ты не решишь проблему деньгами. Главное, что надо понимать, берясь за подобное дело, убеждена Гузель Санжапова: практически любой бизнес в деревне – это по умолчанию социальный проект.

«Если ты в деревне один-единственный предприниматель, у тебя там, по факту, свое маленькое государство. Я примерно как металлургический комбинат в Выксе (ВМЗ, градообразующее предприятие в городе Выкса Нижегородской области – прим. ред.), который должен подумать примерно обо всем. Поэтому ты развиваешь инфраструктуру. Это неизбежность», – признает предпринимательница.

Необходимо учить людей планировать. Никакие государственные программы, к сожалению, не помогут, если в деревне не будет предпринимателей. «Поэтому я помогаю таким же предпринимателям, как я, и подросткам в деревне научиться планировать деньги, строить хоть какой-нибудь маленький бизнес, чтобы мы потом вместе смогли решать проблемы села».

При этом социальный бизнес – это совершенно не обязательно давящий на жалость. По словам предпринимательницы, она продвигает продукцию, опираясь на идею гедонизма, удовольствия от жизни. И при этом покупатель греет мысль, что он приносит пользу конкретной деревне, выбирая именно этот продукт.

«Как бренд мы говорим на языке воспоминаний: «Закройте глаза. Налейте нашего чаю с душицей, варенье туда положите и вспомните, как вам бабушка в детстве так чай делала, а



вы сидели и думали: «Лето, каникулы. Я сейчас гулять пойду с ребятами. Единственная проблема – цепь на велосипеде слетает». Мы продаём ровно эту память».

Предпринимательница указывает, что покупатель деревенской продукции – всегда горожанин, поэтому выстраивать связку города и деревни – обязательно. Причем связку не только логистическую. В любом бизнесе, а в социальном особенно, важна работа с сообществами, в том числе через социальные сети. Именно высокая медийная активность помогает проекту «Малый Турыш» не только продвигать свой бренд, создавать коллаборации с крупными компаниями, но и получать поддержку в критических ситуациях – будь то пожар или наводнение. «Большая ошибка – думать, что ты один. Нравнодушные люди есть везде, в крупных и малых бизнесах. Когда мы горели, первыми ко мне на помощь пришли из Сбера», – напомнила Гузель.

**«Если берете номер телефона, дайте что-то взамен»**

Вопросам онлайн-продвижения посвятила свое выступление *интернет-маркетолог Ильяна Левина*. По ее словам, часто предприниматели жалуются, что сайт, соцсети не работают. Возможны три причины, полагает эксперт. Первая – это трафик. Возможно, про компанию просто никто не знает.



Вторая – сайт и соцсети не информативны. Сегодня, убеждена эксперт, потребители не хотят, чтобы бренд объяснял, чем он занимается. Не хотят читать про «молодую и амбициозную команду», про «высокое качество» и «приятные цены». Они хотят, чтобы продукция бренда решала их проблему, хотят видеть клиентов, которые пользуются этой продукцией, и знать их мнение о ней. Желательно с фото и видео.

«Представьте, что у вас болит шея. Что вы будете делать? Сначала решите – купить новую подушку или пойти лечиться. Если идете к врачу, определитесь, кто вам нужен – терапевт, травматолог, невролог. Потом будете спрашивать у знакомых, не посоветуют ли они кого, пойдете изучать информацию в интернете. И только в последнюю очередь будете смотреть клинику, где он принимает. Сначала вы ищете врача, а потом уже компанию. Почему же на сайте мы рекламируем фирму, а не продукт?»

Наконец, третья причина – клиенты не доходят до покупки, а купив, не возвращаются. Надо работать над сервисом. «Если вы берете у человека самое дорогое – номер телефона, не надо отпускать его фразой «спасибо, мы вам перезвоним». Предлагайте ему: «Пока вы ждете нашего звонка, посмотрите видео, как правильно выбрать велосипед». И в этом видео

вы расскажете, что, согласно исследованиям датских ученых, самые счастливые люди катаются на желтых велосипедах. Потому что вы продаете именно желтые велосипеды».

Особая тема – правильное понимание целевой аудитории. От этого зависит, насколько верно вы выберете канал общения и формат – ВК, «нелзяграмм», Телеграм, Ютуб, короткие reels'ы или познавательные статьи.

И конечно, нельзя забывать про анализ и контроль – трафика, времени пребывания на сайте, перемещения по странице, точки принятия решения с помощью правильной настройки и правильного применения инструментов онлайн-аналитики.

**«Визионер, «душила» и несколько «психов» – идеальная команда»**

**Игорь Стоянов,** основатель, и акционер компаний «Персона», «Бьюти Парк», ментор-стратег



*индустрии красоты и здоровья,* предложил свое видение шагов по «раскачке» бизнеса. Не обязательно с нуля – перевести компанию в следующую «лигу» бывает не менее сложно, чем запустить новый проект.

Начинать, по мнению эксперта, нужно с самодиагностики: проанализировать свои доходы, понять, довольны ли вы тем, сколько вы зарабатываете регулярно, как распределяете

### МНЕНИЯ

**Александр Откидач:** «Форум был мощным» – Форум, конечно, был мощным. В постковидные времена динамика бизнес-мероприятий сильно просела, раньше открытых мероприятий, где мы с коллегами могли встретиться, поболтать, послушать спикеров, было намного больше. То есть, даже если исключить программную часть, могу сказать спасибо Сберу просто за возможность увидеть сотни знакомых лиц: у кого-то дочь родилась, кто-то открыл новое на-



правление в бизнесе. Удалось даже пару возможных контрактов обсудить.

Если говорить про программу, то, конечно, больше всего в душу запало выступление Гузели Санжаповой. Отличный спикер с правильным подходом к жизни. Она делилась своими успехами в области развития бизнеса в деревне. А это очень близкая мне тема. Надеюсь, что и иркутские предприниматели теперь увидят в этом направлении перспективы.

**Александр Чуприн:** «Мне как бизнесмену за 15 лет набил достаточно своих шишек, было интересно»

– Я первый раз участвовал в таком мероприятии. Удивило, что много народу, я не ожидал увидеть такое количество людей, предпринимателей. Само мероприятие было очень интересным: выступали предприниматели с опытом, рассказывали не про свой успешный успех, а про те проблемы, которые у них были в бизнесе и как они из них выходили. Мне, как бизнесмену, который



В кулуарах удалось пообщаться, и ко мне подходили знакомиться после того, как я вышел к микрофону из зала. Я пришел посмотреть, послушать, а кроме этого, получилось предварительно договориться о взаимодействии со спортивным клубом. Очень результативное для меня мероприятие получилось.

прибыль и сколько тратите не на бизнес, а лично на себя.

Вторым шагом должна стать стратегия на салфетке. В буквальном смысле: Игорь Стоянов предлагает рисовать от руки на бумаге. «Идеально, если у вас в это время будет собеседник, кому вы все расскажете. И, если вы нарисовали стратегию на салфетке и она вас вдохновила, – начинайте движение. Если понимаете: не то – рисуйте еще», – напутствует ментор.

Однако цели он рекомендует ставить реальные. Например, опереться на аналитику прошлых лет и запланировать прирост в рамках 20%, если компания не росла. Если росла – планировать динамику с увеличением. «Сегодня все планируют расходы. И это правильно. Но фокус заключается в том, что и свои доходы надо проектировать», – говорит Игорь Стоянов.

Третий шаг – нарисовать дорожную карту своих действий. Пошаговый план того, как двигаться к стратегической цели. Он должен учитывать несколько сфер – как минимум не только бизнес, но и личные задачи.

Далее под эти планы необходимо собрать команду. «Рецепт идеальной команды: лидер с длинной волей, визионер; «душнила», который будет опускать вас с небес на землю: напоминать о рисках, урезать расходы, и хотя бы два-три энергичных «психа», которые соглашаются идти с вами и только потом начинают думать, куда их позвали, – эти люди будут вас поддерживать в пути. Ну, и, соответственно, аналитик, CRM-специалист – без них будет сложно», – считает Игорь Стоянов.

А поскольку рано или поздно встанет вопрос делегирования полномочий, в том числе управления бизнесом, эксперт рекомендует не искать специалистов со стороны, а вырабатывать людей внутри команды – они разделяют корпоративную культуру, уже понятно, что они могут, на что способны, и им не нужен переходный период, чтобы включиться в бизнес, понять процессы.

«Если вы только стартуете, возьмите ассистента, который вырастет у вас до администратора, потом до управляющего, а там и до вице-президента», – советует Игорь.

И пятый шаг – собрав команду, нужно сформировать у нее доверие к себе, «позвать людей в путь». «Обычно этот важный момент пропускают. Вы полагаете, что другие люди думают так же, как и вы. Но это не так. Им нужно преподнести вашу стратегию и вашу «дорожную карту». Люди должны понять ход ваших мыслей. Я обычно презентую не один раз. И специально пропускаю какие-то очевидные «гениальные» вещи – чтобы команда могла мне указать: «Ты не подумал вот об этом». Через это люди включаются в ваш проект», – поясняет ментор.

## Есть ли жизнь после провала?

Предприниматели, как и все люди, живут в неидеальном мире. Каждый здесь не только двигается вперед и побеждает, но иногда совершает ошибки и спотыкается. Кого-то это повергает в шок и ступор, кого-то, наоборот, подстегивает и наполняет энергией. Опыт преодоления непростых ситуаций на «Бизнес-Фесте» поделились предприниматели из Иркутской области.

### История 1. Миллион рублей – за стратегию без «плана Б»

**Олеся Семёнова, основатель и директор клиники LAMARE:**

– В 2022 году, на момент открытия клиники, у меня уже был успешный бизнес – консалтинговая компания, которая оказывает бухгалтерские и юридические услуги. Как правило, новый бизнес строится вокруг каких-то профессиональных компетенций. Я же решила диверсифицироваться и пошла в сферу, которая была мне совсем не знакома, – в косметологию.

Обратилась к экспертам – в агентство, которое занимается продви-

жением медицинских клиник. Для нас была разработана маркетинговая стратегия стоимостью 1 миллион рублей. В ней единственным источником трафика для нового бизнеса значилась известная социальная сеть. Открытие нашей клиники совпало с закрытием этой социальной сети. И «плана Б» у нас не было. Эксперты – как в анекдоте про мышью и мудрую сову, – развели руками. Но я с девятнадцати лет предприниматель, другой жизни не знаю и сдаваться не готова. Нашей команде пришлось судорожно вспоминать пароли от забы-

тых соцсетей, сдувать пыль с «Одноклассников»...

Один из мощнейших источников трафика, кроме соцсетей, – коллаборации, и мы сосредоточились на них. Клиентская база – это огромная ценность для бизнеса. Если она у вас есть, оцифруйте, подумайте, какой бизнес не пересекается с вами в сегменте, и предложите ему обмен. Не бойтесь! Страх там, где неизвестность. Не пожалейте времени – разберитесь в том, в чем не разбираетесь, и всё у вас получится.



ОЛЕСЯ СЕМЁНОВА

### История 2. Конкуренты скопировали товарный знак

**Екатерина Вихтева, основатель и директор сети кофеен «Сибирский мишка»:**

– Мишка мне приснился: он смотрел на северное сияние, у него развевался шарфик... Так романтично началась история нашего проекта. В этом году сети кофеен «Сибирский мишка» исполнилось семь лет, у нас открыты семь точек в маленьком городе, который мы любим, – в Братске.

Бренд, который полюбился горожанам, два года назад стал для нас проблемой. Один из постоянных гостей, вдохновившись нашим проектом, создал свою кофейню и назвал ее «Мишка на севере». Скопировал буквально всё: меню, дизайн, логотипы, баннеры. Сначала мы не восприняли это всерьез, решили,

что раз копирует, значит, мы на шаг впереди. Проблемы начались, когда гости стали присылать негативную обратную связь: они писали о низком качестве продуктов и сервиса.

Мы обратились к юристам, подготовили досудебное соглашение и отправили его конкуренту. В ответ получили телефонный звонок с угрозами. Поняв, что мирно вопрос не решить, начали готовиться серьезно: провели несколько контрольных закупок, зафиксировали на фото нарушения, обратились к независимому патентному поверенному, который сделал заключение, с которым мы смогли в дальнейшем обратиться в Федеральную антимонопольную службу с жалобой на недобросовестную конкуренцию.

Сложность была в том, что наш торговый знак не был своевременно зарегистрирован. Не был оформлен даже договор с дизайнером на разработку брендбука, а при проверке названия выяснилось, что компания «Сибирский мишка» уже существует, только работает она в другом регионе и производит злаковые батончики. Для решения всех этих вопросов нам пришлось обратиться в компанию, которая занимается регистрацией торговых знаков, и приводить в порядок документы.

Федеральная антимонопольная служба встала на нашу сторону, признала, что конкурент действительно использует наш бренд, обязала его убрать вывеску и раздаточные материалы, а также выплатить штраф. 20 000 рублей – это очень маленькая



ЕКАТЕРИНА ВИХТЕВА

сумма, но дело совсем не в деньгах. Мы боролись за репутацию и доверие наших гостей. Наш конкурент, к слову, закрылся, но иногда приходит к нам пить кофе.

### История 3. Команда ушла создавать свой бизнес

**Радмила Радзивил, управляющий партнёр юридической компании «Правый берег», арбитражный управляющий:**

– Сложных ситуаций за время с 2004 года, когда я основала свою юридическую компанию, было много. После кризиса 2008 года компания полтора года приходила в себя. Мне пришлось заложить собственную квартиру и брать кредиты, чтобы платить зарплату своим сотрудникам. Зато сегодня мы – компания федерального уровня с базой в Иркутске и филиалами в Санкт-Петербурге, Краснодаре, Красноярске, Тольятти и в Москве. Я этим горжусь.

История, о которой пойдет речь, – моя боль. Она про потерю сотрудни-

ков. Такая ситуация может сложиться, наверно, в любом бизнесе. Но в юридическом, из-за специфики работы, она может стать критической.

2016 год мы встретили шикарным корпоративом: отметили несколько побед, выдали премии. Вышли 11 января после каникул, и в конце рабочего дня ко мне пришла моя команда и сказала: «Радмила Николаевна, мы решили уйти и создать собственный бизнес». Когда я говорю «вся моя команда», я имею в виду всю мою команду. А на тот момент мы вели не меньше 11 проектов, и некоторые из них «яркие».

Эти люди были моей семьей, мы работали бок о бок почти десятилетие, на доверии. Предпосылок для такого поступка не было. Теперь,

когда прошло время, я понимаю, что команда просто выросла, и желание идти дальше – это нормально. Но в тот день я уехала из офиса на скорой.

Конечно, я нашла новых сотрудников. И сделала выводы из своей управленческой ошибки. Организационная структура в моей компании теперь выстроена иначе, к проектам привязаны разные юристы, они взаимозаменяемы. С теми ребятами, которые тогда ушли, у меня сохранились хорошие отношения, и я желаю им только удачи. Когда нанимаешь сильных специалистов, всегда есть риск того, что они вырастут и захотят пойти дальше. Тем не менее в свою компанию я по-прежнему набираю лучших – чтобы побеждать.



РАДМИЛА РАДЗИВИЛ

Потому что точно знаю: даже если берег не виден, он всегда есть.

Наталья Понамарева

## 5 ошибок при запуске бизнеса

Основательница бьюти-бренда SUPERBANKA Мария Командная рассказала в своем выступлении о пяти ошибках в запуске бизнеса, которые могут стать критичными как для самого дела, так и для его основателя.

#### 1. Пытаться быть идеальным

На самом деле ни идеальных бизнесов, ни идеальных продуктов не существует. «Если бы вы знали, как много бизнесов просто не доходят до точки запуска, потому что предприниматели считают, что план недостаточно хорош, и работают, работают над ним. Потом он устаревает, команда уходит, всё разваливается. Порой лучше запустить продукт как есть и дорабатывать его в процессе», – считает Мария.

Другая крайность – делать бизнес «для себя», выпускать продукт своей мечты. Это классно, но это путь в никуда. Нужно разговаривать с потре-

бителями, выяснять, какие у них есть боли, и идти в бизнес, решая их. Тогда на продукт будет спрос.

#### 2. Потратить все деньги на развитие бизнеса

И надеяться при этом, что через месяц-два идея «полетит». На самом деле, даже самый классный бизнес окупается, минимум, через два-три года. Нужно не только прописать стратегию развития своего бизнеса, но и понимать, на что вы лично будете жить, все своё время посвящая новому делу, указывает эксперт.

#### 3. Не делегировать задачи

Очень часто основатели бизнеса тратят столько времени, сил, энергии

на продукт, что боятся делегировать даже простейшую задачу. Часто это приходится делать, чтобы минимизировать расходы. Но нужно всё-таки понять, в какой момент и какие задачи уже можно делегировать, уверяет Мария Командная. «Фаундер рано или поздно должен перейти от неэффективного действия к эффективному бездействию, то есть в идеале ваш бизнес должен начать функционировать так, чтобы ваши люди делали все за вас», – убеждена эксперт.

#### 4. Не вести управленческий учет

«Как только вы придумали, какой у вас будет бизнес, и купили какую-ни-

будь штучку за две тысячи, которая вам для этого понадобится, эти 2000 рублей обязательно нужно записать, чтобы потом подбить свои расходы и понять, а бизнес вообще приносит прибыль или нет?» – подсказывает Мария.

#### 5. Делать бизнес с друзьями или родственниками

И не заключать при этом партнерские соглашения или контракты. Это чревато потерей и отношений, и бизнеса.

Отдельно Мария Командная коснулась проблемы выгорания предпринимателей. В бизнес Мария пришла после того, как пережила усталость до полной демотивации от прежней

работы – спортивного журналиста и телеведущей. По ее словам, тех, кто по тем же причинам решил резко сменить карьерный трек и основать свое дело, немало. Однако многие в итоге разочаровались – очень сложно, когда ты чего-то добился, что-то значишь, наработал социальные связи, снова становиться никем. Еще больше тех, кто «надорвался», наложивая бизнес.

«Выгорание сегодня – это, скорее, вариант нормы. Если вы много работаете, если «качаете» собственный бизнес, это точно с вами случится рано или поздно. Надо просто с этой проблемой работать», – предупреждает Мария Командная.

Елена Демидова

# «Наша цель – стать №1»

## Эдуард Борисов, «Агат-Авто», – о дилерстве CHERY и новых амбициях

Компания «Агат-Авто» с 1 августа стала официальным дилером CHERY в Иркутске. Как говорит директор по развитию Эдуард Борисов, это событие открывает новые горизонты. Теперь главная цель – стать лидером регионального авторынка – стала ближе. По словам Эдуарда, кризис на авторынке, случившийся в 2022 году, не испугал опытных игроков: им потребовался год, чтобы перестроить работу и сформировать новые портфели брендов. О здоровых амбициях и трансформации отрасли – в нашем интервью.

### АЗАРТ БЫТЬ ПЕРВЫМИ

**Эдуард, с 1 августа «Агат-Авто» – официальный дилер CHERY в Иркутске. Как пришло это решение?**

– Еще в начале 2022 года, когда традиционные бренды ушли из России, все участники авторынка начали активно искать новых партнеров. К китайским брендам буквально выстроились очереди из дилеров. Компания «Агат-Авто» договорилась о сотрудничестве с несколькими марками из КНР, а наша «очередь» к CHERY подошла только сейчас.

Бренд этот – привлекательный, но непростой. Мы готовились к сотрудничеству и финансово, и стратегически. Все-таки CHERY – китайская марка №1 в России, массовая, популярная, поэтому партнеров они выбирают очень скрупулезно, требуют постоянных изменений, больших инвестиционных затрат – в площади, в салоны, сервисные зоны.

Обстоятельства сложились так, что предыдущий партнер CHERY в Иркутске не стал рисковать и вкладываться в инфраструктуру, чего требовали стандарты бренда, решил сосредоточиться на более спокойной работе с другими партнерами.

**А вам такие вызовы – по душе?**

– У нас этот азарт – работать с сильными брендами, быть первыми – в крови. В начале 2010-х, когда мы занимались «Ниссаном», нашим главным конкурентом была «Тойота». Помню, мы каждый месяц следили за продажами, и были периоды, когда вырывались вперед: у «Ниссана» был большой модельный ряд, мы здорово конкурировали.

Когда марка сдала позиции, мы занялись KIA. На старте сотрудничества этот бренд был даже не в первой тройке по продажам, но мы довели его до такой степени, что в некоторые месяцы тоже обгоняли «Тойоту», были лидерами продаж в регионе. И это знание – мы умеем, мы можем, этот драйв в нас живет и сегодня.

После 2022 года мы сосредоточились на работе с брендами из КНР. Сегодня мы официально представляем в Иркутске бренды, которые входят в десятку крупнейших продавцов автомобилей в России: OMODA, JAC, JETOUR, JAECOO. Теперь в нашем портфеле и бренд №1 – CHERY. Профессионализм, азарт, здоровые амбиции подвели нас к этому решению – представлять лидера рынка.

**Что это дает «Агат-Авто»?**

– CHERY занимает серьезную долю продаж и по стране, и в Иркутской области. Благодаря дилерству мы сможем занять все свои площади, но главное – подойдем к глобальной цели компании – стать №1 в Иркутске по продажам автомобилей.

**Амбициозно!**

– В следующем году «Агат-Авто» – 25 лет. Пора покорить эту высоту: есть люди, есть желание, есть амбиции.

В нашем дилерстве, считаю, будет позитивный эффект и для города в целом. Не секрет, что сегодня работает множество несистемных игроков, которые массово пришли на рынок в 2022-2023 годах. У них нет опыта, нет того качества обслуживания, того арсенала «фишек», которые мы предлагаем. Наша задача – всех несистемных игроков «выдавить» с рынка, дать клиентам больше возможностей общаться с профессионалами, получать хороший



Эдуард Борисов, «Агат-Авто»

Фото А. Федорова

сервис, гарантии – то, в чем мы сильны.

**Сколько автомобилей CHERY в месяц вы планируете продавать?**

– Сегодня в регионе реализуется порядка 100 машин CHERY в месяц. Половину из этого объема планируем продавать мы. Мы ведь не единственный дилер бренда в Иркутской области.

**За счет чего будете конкурировать с другими дилерами CHERY?**

– Для нас конкуренция – нормальная ситуация. Мы понимаем: если сначала работает фактор цены, то потом на первый план выходят другие параметры: техобслуживание, гарантии. И тут уже вопрос – кто больше понравится покупателю. Клиент ведь выбирает не только автомобиль определенной марки, он выбирает доверие.

Мы постоянно обучаем менеджеров, чтобы они вызвали это доверие у клиента – работали профессионально, имели достаточный багаж знаний, чтобы ответить на любой вопрос покупателя, подсказать тот вариант автомобиля, который действительно будет соответствовать его потребностям. Этим мы и выделяемся. У несистемных игроков подход к бизнесу, как правило, другой: им главное – продать.

### РАЗНООБРАЗИЕ ИЗ КНР

**В 2022 году перестраиваться пришлось не только дилерам, но и покупателям авто. Знакомые марки ушли, на рынке появилось огромное разнообразие китайских брендов...**

– Вообще, если говорить честно, все китайские автомобили – условно одинаковые. Потому что эволюция автопрома в КНР была совершенно иной, нежели у японских, корейских, европейских брендов, которые не одно десятилетие искали своё – и по двигателям, и по дизайну. Китайские легковые автомобили, которые мы сегодня видим на рынке, – это некие производные от традиционных брендов.

**Если все китайские автомобили похожи друг на друга – как выбирать?**

– Выбирать нужно в первую очередь партнера. Ведь, покупая новую машину, ты понимаешь: минимум три года тебе с этим партнером предстоит взаимодействовать: гарантии, техобслуживание... Важно не ошибиться.

**CHERY на нашем рынке не первый год, у него уже сформировалась своя целевая аудитория?**

– Конечно. CHERY представлен в нашем регионе с 2017 года, он уже завоевал определенную известность, и сегодня, в условиях конкуренции с другими марками из КНР, это очень хорошо работает. До 2022 года китайские бренды занимали в продажах новых авто в Иркутске примерно 13-14% рынка, а сейчас – под 80%.

Многие бренды, может, не уступают CHERY в качестве, но они – вторые, третьи, четвертые, потому что менее узнаваемы. Китайские названия трудны для нашего восприятия, мы к ним еще не привыкли. Нужна реклама, продвижение. Мне кажется, китайские партнеры только сейчас начинают понимать важность бренда. Но год назад и потребности такой, наверное, не было: на дефицитном рынке продажи шли в любом случае. Теперь же ситуация изменилась: рынок насыщен автомобилями, надо выделяться.

**У нас в регионе, судя по статистике, разница между продажами LADA и брендов из КНР – минимальная. Иркутские полюбили китайский автопром?**

– LADA в Иркутской области в принципе продается не слишком хорошо. Сейчас она занимает 12% рынка в регионе, а в России в целом – 28%. Представляете, какая разница? Но это традиционно было так: у отечественной марки в Иркутске всегда были сильные конкуренты: японцы, корейцы. Теперь – китайцы. Сегодня CHERY занимает почти те же 12%, что и LADA. При этом российская марка стоит от 800 тыс. до 1,5 млн рублей, а CHERY – от 2-2,5 млн за машину.

А что касается любви к китайским брендам – тут ведь и выбора особо нет. Раньше на иркутском рынке официально было представлено 34 бренда, сейчас реально – 18.

**А параллельный импорт?**

– В прошлом году он шел очень активно. По моим подсчетам, 22% всех проданных в регионе машин пришлось именно на него. Те самые несистемные игроки везли в регион и Toyota, и BMW, и другие традиционные марки. Сейчас ситуация меняется: по итогам июня на параллельный импорт пришлось 12% продаж. Думаю, в перспективе эта цифра снизится до 5-7% – и на этом уровне останется. Некоторые покупатели не

готовы пересаживаться на китайские авто и будут переплачивать за знакомые бренды. Но большинство людей все-таки привыкли к гарантиям, к стабильности. К тому, что есть помощник, партнер, и, если с машиной что-то случилось, можно позвонить дилеру и переложить ответственность за решение проблемы на него.

**Вы – как официальный дилер пяти китайских брендов – что даете своим покупателям?**

– Уверенность. Потому что мы выбираем таких партнеров, которые действительно заботятся о том, чтобы автомобиль у клиента ездил. А если случается какая-то поломка – оперативно поставляют запчасти. Организовать складское хозяйство в России китайским брендам еще предстоит, это непросто.

Но в целом машины из КНР редко ломаются: слухи о повышенной «ломкости» китайских автомобилей преувеличены.

### ВЕРНУТЬСЯ К ПОКАЗАТЕЛЯМ 2021-ГО

**За последние два года цены на автомобили значительно выросли. Какие у вас прогнозы до конца года?**

– К сожалению, цены будут расти. Сейчас есть определенный застой, потому что курс немного упал. Да и амбиции у дистрибьюторов стали поменьше. Им нужно продавать, зарабатывать – «перекручивать» ценник уже невозможно: предложение хорошее, конкуренты опередят.

**Как рост цен сказывается на продажах? Цифры относительно прошлого года впечатляют!**

– Это эффект низкой базы. Я считаю, что сравнивать надо не с 2022 или 2023

годами, когда был провал, а с условно благополучным 2021 годом. Тогда у нас в регионе было продано 14,5 тысяч новых машин, хотя были определенные проблемы с поставками из-за ковидных ограничений. В этом году мы идём на 11 тысяч – на 30-35% меньше.

**Когда вернемся к показателям 2021 года?**

– Думаю, это случится через год-два. Если, конечно, не начнутся очередные «горки». Сейчас, например, подняли ставку Центробанка – кредиты подорожали. Это, разумеется, сказывается на объемах продаж.

**А доля кредитных продаж сегодня высокая?**

– Половина – точно, а где-то и 60%, всё зависит от бренда.

**Какие еще факторы тормозят развитие авторынка? А какие, наоборот, работают в плюс?**

– Один из главных негативных факторов – психологический: не у всех покупателей сейчас есть уверенность в завтрашнем дне. С другой стороны, мы видим очень большие вливания денежных средств в экономику – это будет помогать продажам. На руку покупателям и то, что конкуренция между дистрибьюторами усилилась – значит, будут скидки, акции.

### СТАВКА НА РОСТ

**Какие результаты показывает «Агат-Авто» с начала года?**

– Мы растем. По сравнению с прошлым годом выросли на 85% по продажам новых автомобилей.

**А машины с пробегом вы тоже продаете?**

– Да, и это направление нас в прошлом году очень поддержало. Мы активно закупили машины с пробегом, заполняли склады. В 2024 году по этому направлению мы приросли всего на 10%. И это объяснимо: портфель брендов расширился, новые автомобили выросли в цене, кредитные ресурсы – дорогие, складов не так много. Сегодня мы сосредоточились именно на новых машинах – видим здесь потенциал роста. В целом же мы поддерживаем все направления: такая диверсификация позволяет зарабатывать в разных рыночных условиях.

**Какую цель ставите для себя до конца года? Не планируете ли и дальше расширять портфель?**

– В наших планах – достаточно серьезная инвестиционная программа по бренду CHERY. Что касается портфеля, то он сейчас достаточно сбалансированный. У нас отличный состав брендов: машины продаются, обратная связь – хорошая. Работают три автосалона, один из которых в Братске, мы продолжаем развивать трейд-ин, сервисное направление.

Думаю, до конца года мы займем 50% рынка по CHERY и достаточно близко подойдем к первому месту по доле авторынка в целом. 20% – наша цель.

## ТО без забот – в подарок

22 августа в Иркутске открылся салон CHERY на Тракторной. Как рассказали в «Агат-Авто», для владельцев автомобилей этого бренда компания подготовила подарок.

Всем владельцам автомобилей CHERY, вне зависимости от года выпуска и места покупки, при первом визите на обслуживание (до 30 сентября 2024 года) бесплатно заменят масло в двигателе (все материалы и работа мастера – включены).

Дополнительная информация об условиях акции – по телефону 447-447.

# «Здесь начинается новая история»

## В Иркутске открылся офис продаж ЖК «Автограф»

В Свердловском районе Иркутска, на улице Академической, открылся офис продаж нового ЖК бизнес-класса «Автограф». «Это не просто место встречи покупателя и продавца, а пространство, где начинается новая история каждого жителя “Автографа”», – говорит руководитель отдела продаж Ольга Контимилова. Как устроен офис продаж? Что будет с ценами на новостройки? Какие финансовые инструменты предлагает застройщик покупателям? И чем новый ЖК особенно нравится будущим жителям?

### Стройка – на ладони



По словам Александра Старовойтова, разработчика маркетинговой концепции жилого комплекса, сегодня стало трендом, что у каждого строящегося жилого комплекса появляются интересные, стилистически продуманные и технически оснащенные отделы продаж.

– Это важный элемент заботы о потенциальных клиентах и, конечно, о сотрудниках, которые работают с покупателями, – подчеркнул он.

Нередко офисы продаж открывают буквально у ворот строительной площадки. Но компания-девелопер ЖК «Автограф» выбрала локацию, исходя из удобства для покупателей: пока дом строится, сюда удобнее добираться общественным транспортом или парковаться на своем авто. При этом стройка видна с балкона офиса – буквально как на ладони. За ходом работ можно следить с нескольких мониторов в офисе. А вскоре и на самом участке будет оборудована смотровая площадка для посетителей.

«Офис продаж – это не просто место встречи покупателя и продавца. Это пространство, где начинается новая история каждого жителя ЖК «Автограф», – поделилась руководитель отдела продаж Ольга Контимилова.

– Мы оформили офис в стилистике жилого комплекса, сохранив главные элементы его концепции, цвета, детали. Увидеть, как будет выглядеть наш ЖК, можно не только на рендерах, но и на картине, которая была написана в день закладки символического первого камня. А ещё у нас есть доска, где каждый покупатель после заключения сделки оставляет свой автограф – в будущем она станет элементом интерьера одной из блок-секций».

### Офис с душой

В офисе продаж две переговорные – большая и малая, где сотрудники могут не только рассказать потенциальным резидентам о самом жилом комплексе, его планировке, принципах благоустройства, но и подсказать интересные финан-



совые инструменты, которые помогут приобрести квартиру на максимально выгодных условиях. Есть детская комната, где ребята могут поиграть и порисовать, пока родители заняты сделкой.



«Наша команда, создавая этот офис, вложила в него частичку души, и я надеюсь на то, что иркутяне или жители других городов, рассматривая вопрос о покупке недвижимости, выбирая ЖК, примут решение в пользу «Автографа» благодаря, в том числе, и тому пространству, которое мы для них сделали», – отметил генеральный директор компании «Синергия Девелопмент Групп» Александр Халтурин.



Инвестор проекта, гендиректор АО «Темерсо» Алексей Гердт подчеркнул, что сейчас важно, чтобы количество новых владельцев квартир в ЖК «Автограф» росло так же динамично, как и этажи блок-секций.

«Чтобы покупатели входили в новый отдел продаж как можно чаще и выходили счастливые и с подписанными документами», – пожелал он.

### Интерес растет

ЖК «Автограф» вышел на этап продаж в конце июня – буквально на пороге очередной большой

турбулентности на рынке недвижимости. Однако в девелоперской компании уверены: у проекта очень хорошие перспективы реализации.

«Сейчас рынок потребителя: покупатели внимательно выбирают, сравнивают предложения и принимают решение в пользу проектов, которые им резонируют на эмоциональном уровне и наиболее полно соответствуют потребностям. Мы видим, что интерес к нашему комплексу постоянно растет, даже за такой короткий срок с момента старта продаж, – рассказал Александр Старовойтов. Люди всё чаще обращаются с конкретными запросами на приобретение квартиры в «Автографе». Притом, что лето – это традиционно время низкого спроса. Так что ждем роста числа сделок с наступлением делового сезона».

По мнению Александра, рассчитывать на то, что цены на новостройки в перспективе упадут и можно будет купить квартиру по более привлекательной цене, не стоит. «Для этого нет никаких объективных предпосылок. В выигрыше окажутся те покупатели, которые заключают договор сейчас – в том числе привлекая финансовые инструменты, которые предлагает компания-застройщик «Автографа», – пояснил Александр. – Сегодня можно зафиксировать стоимость «квадрата», а через какое-то время рефинансировать ипотечные кредиты по менее высоким ставкам. Такая возможность, думаю, появится уже в 2025 году: Центробанк будет снижать ключевую ставку».

## Покупка доступна

### Какие инструменты помогут купить квартиру в ЖК «Автограф»

Многие девелоперы говорят о падении спроса после отмены льготных ипотечных программ. Продажи в ЖК «Автограф», по словам коммерческого директора компании «Синергия Девелопмент Групп» Ирины Григорьевой, стартовали только в конце июня. «Поэтому сделок с господдержкой у нас буквально единицы. А чего не имел – о том не жалеешь, – с улыбкой говорит она. – Мы с самого начала выходили на рынок с целым набором собственных стимулирующих программ и инструментов». И речь, по словам Ирины, идет не только о беспроцентной рассрочке от застройщика.

### Инструмент 1.

#### Траншевая ипотека



Ирина отмечает, что покупатели сегодня ориентируются на сумму ежемесячного платежа. «Поэтому наша задача – сделать её максимально комфортной. Например, с помощью траншевой ипотеки. Ипотечный кредит при этом выдается заёмщику несколькими, чаще двумя, траншами (частями), первый из которых может быть совсем небольшим, даже символическим – например, 50 или 100 тысяч рублей. И проценты заёмщик будет выплачивать только на эту сумму. А основная часть кредита «активируется» в момент ввода жилого комплекса».

Таким образом покупатель квартир в ЖК «Автограф» в течение срока строительства могут вносить совсем небольшие суммы, а основной заём у них придется на 2026 год (срок сдачи комплекса по проекту). «К этому времени ключевая ставка ЦБ, как ожидается, снизится, и можно будет взять ипотеку по более низкой, нежели сегод-

ня, ставке, – добавляет Ирина. – При заключении сделки с использованием рассрочки мы выдаём сертификат, что компания возьмёт на себя организационные вопросы с банками, а также часть затрат, касающихся ипотечного кредитования, рефинансирования – чтобы упростить нашим клиентам весь процесс».

Ирина Григорьева не исключает, что к этому моменту могут появиться и новые программы поддержки: «Всё-таки строительная отрасль – это двигатель экономики, а значит, важно, чтобы она продолжала работать».

### Инструмент 2.

#### Субсидирование ставки

Этот вариант сегодня используют многие застройщики – компании компенсируют банкам определенную сумму, чтобы покупатели могли какое-то время пользоваться пониженной ставкой по ипотечному кредиту. Разница обычно составляет от 1,5 до 3 процентных пунктов. «Кто-то «зашивает» эти расходы в стоимость жилья, а мы решили взять их на себя, чтобы наши клиенты чувствовали себя максимально комфортно»,

– поясняет Ирина. По ее словам, особенно привлекательно это предложение для тех, кто воспользовался семейной ипотекой.

### Инструмент 3. Депозит

Ещё один механизм будет интересен тем, кто не желает снимать сбережения с депозитов, пока проценты по ним столь привлекательны, но хотел бы зафиксировать стоимость квартиры на сегодняшнем уровне.

«Если выбрать депозит, который позволяет снимать часть размещенных на нем средств или набегающие проценты, то можно воспользоваться беспроцентной рассрочкой от застройщика – при этом остающаяся на счете сумма будет продолжать работать, – говорит Ирина. – Или прибегнуть к траншевой ипотеке – и гасить платежи за счёт процентов. А основной большой платеж с депозита уйдет, когда вы получите ключи от квартиры – либо на погашение ипотеки, либо на оплату остатка стоимости жилья. К этому времени, повторюсь, все ожидают снижения ставки ЦБ, и проценты по вкладам и депозитам будут не такими интересными».

## 5 «фишек» ЖК «Автограф»

### 1. Необычная, концептуальная архитектура

Две блок-секции «Автографа» напоминают перо с чернильницей. Первая выполнена в светлых тонах, символизирующих чистоту, свет и простор. Вторая представлена в темных оттенках – это добавляет контрастности и глубины общему архитектурному ансамблю. Жилой комплекс, без сомнения, украсит облик Иркутска и станет своеобразным «автографом» в его истории.

### 2. Уникальные квартиры

В ЖК «Автограф» покупателям доступно 298 квартир на любой запрос: от студий, которые популярны у молодых людей, до больших «семейных» квартир площадью почти 200 квадратов. Есть и по-настоящему уникальные варианты – например, квартиры на первых этажах с собственным двориком-патио, или двухуровневые квартиры с террасами, откуда открывается потрясающий панорамный вид на Ангару.

### 3. Продуманная парковка

Подземный паркинг – отдельная гордость создателей «Автографа». Кроме таких «мелочей», как подкачка шин, ножная педаль вызова лифта, там сделают отбойники для безопасной парковки, акцентную подсветку автомобиля и его багажника. Есть и место с боксерской грушей, где можно – и нужно – «выпустить пар», снять накопившееся после тяжелого дня раздражение и подняться в квартиру, к семье, уже в другом настроении.

### 4. Двор, где интересно всем

Внутренняя территория комплекса – уникальный тематический двор без машин, расположенный на стилобате паркинга. Здесь каждый найдет себе место и занятие по душе: молодые мамы смогут прогуливаться с колясками по безопасным пешеходным дорожкам и проводить время в зонах отдыха, детей ждут разнообразные игровые комплексы, подростков и взрослых – воркаут-площадки, уютная пергола с общим столом для дружеских посиделок и тихие места с уличными креслами, где можно уединиться и, например, почитать.

### 5. Соседские гостиные

Изюминкой каждой блок-секции комплекса станет соседская гостиная – комфортабельное общественное пространство, оборудованное мебелью и техникой. Здесь можно почувствовать себя частью большого комьюнити: принимать гостей, общаться за чашкой ароматного кофе с друзьями, играть в настольные игры с соседями, устраивать просмотры любимых фильмов и различные культурные события.



**АВТОГРАФ**

жилой комплекс  
г.Иркутск, ул. Академическая 28/2  
(3952) 94-32-41



# «Пять звезд» на Цесовской набережной

## Отелю сети RODINA присвоена высшая категория комфорта

Отель RODINA Grand Hotel & SPA Irkutsk 5\*, который откроет свои двери в объекте культурного наследия «Бани Курбатова и Русанова», официально получил 5 звезд по результатам проверки экспертами. Открытие большого пятизвездочного отеля – событие для Иркутска, несомненно, значимое. Как говорит Марианна Королева, директор ООО «Премьер – Дил», аккредитованной организации, которая провела классификацию объекта, «пять звезд» – это забота о госте в каждой мелочи, каждую секунду, «это Bugatti гостиничного бизнеса». Мы поговорили с экспертом о нюансах квалификации, о «маст-хэв» для отелей категории «пять звезд» и о том, как определить потребность рынка в премиальных гостиницах.

### «ПЯТЬ ЗВЕЗД» – ЭТО ЗАБОТА ВО ВСЕМ»



**Марианна, что такое «пять звезд» сегодня?**

– То же самое, что «пять звезд» вчера, 10, 50 и 80 даже лет назад, когда звездная система только начала проникать в гостиничный бизнес. Это не просто «до-

рого-богато», это luxury-сегмент, где приятно абсолютно все – от сервиса до запаха, вкуса, тактильных ощущений. Даже в деталях. Например, блокнот в номере (берет в руки блокнот RODINA Grand Hotel & SPA Irkutsk 5\*) – в том или ином виде он есть во всех отелях. Его держат для того, чтобы гость мог по необходимости его открыть и что-то туда записать. Но в отеле luxury-сегмента он выполнен так, что тебе хочется его немножко погладить, получить тактильные ощущения, потому что он приятен на ощупь, и только потом ты его открываешь и используешь по назначению.

Это забота о госте в каждой мелочи, каждую секунду. Если сравнивать с автомобильной промышленностью, то «пять звезд» – это Bugatti.

**А с точки зрения конкретных параметров – площади номеров, наличия бассейна, внутренних процессов, скажем, организации работы кухни? Можете назвать топ-5 обязательных требований к пятизвездочным отелям?**

– Чек-лист для классификации гостиницы состоит из нескольких блоков: здание, номерной фонд, техническое оснащение, общественные помещения, услуги, персонал и так далее. В каждом из них – несколько пунктов, иногда даже несколько десятков, а в общей сложности их более 200! Выделить из них какие-то пять просто невозможно.

К ним добавляется балльная оценка – за дополнительные услуги: скажем, есть ли табулет в ванной комнате, подогревается ли в ней пол, предоставляется ли гостям детский стульчик в ресторане. Есть такая услуга – плюс балл к общей оценке.

#### Насколько объективна такая оценка?

– Все критерии регламентированы законодательно – постановлением правительства РФ. Мы от себя ничего не додумываем. Мои личные ощущения в протоколы не переложить. Грубо говоря, я иду, смотрю, ставлю галочки – по совокупности всех критериев гостинице присваивается звездность.

И с точки зрения критериев «пятерка» от «четверки» отличается не сильно. Есть бассейн – нет бассейна, есть конференц-залы с оборудованием, нет залов или нет оборудования. Это не настолько большое отличие. К тому же бассейн, например, может быть и в «трешке».

Другое дело, что для потребителя существует разница по уровню внутренних ощущений. «Пятерку» он должен почувствовать. «Пять звезд» – это предоставление повышенного сервиса, а повышенный сервис – это большее количество персонала. Скажем, в гостинице «три звезды» на 100 номеров с объемом работы будут справляться условно 50 человек, а в пятизвездочной на те же 100 номеров – уже 150 человек, и каждый гость будет каждую секунду погружен в атмосферу заботы.

**По вашему опыту, по каким из критериев отелям сложнее всего соответствовать требованиям звездности?**

– Персонал! Рынок труда очень изменился, изменился психологический портрет тех людей, которые на него сейчас выходят. Это поколение новой формации. С ними не сложнее – они просто другие, и все предыдущие шаблоны профессиональной подготовки, управления персоналом рухнули. А новых еще не наработано. Это происходит абсолютно во всех отраслях – автомобильной, банковской, страховой... Отелю сложнее, потому что гостиничный бизнес – это сфера услуг, а услуги – это всегда люди с гипертрофированным чувством эмпатии. А то поколение, которое сейчас входит в экономику, в массе своей более нарциссично.

Но конкретно в этом отеле, в RODINA Grand Hotel & SPA Irkutsk, с персоналом получилась замечательная история. Генеральный директор отеля Иван Демин рассказал, что они начали набирать сотрудников задолго до открытия, пока еще шла стройка. Информация об этом стала расходить по «сарафанному радио» – по каким-то чатам, группам, в которых живет и коммуницирует местное профессиональное сообщество. И начали приходить ребята, которые не видели объявлений, но им кто-то сказал, что это будет, скорее всего, лучший отель в Иркутске, и они захотели здесь работать. А дальше уже происходил процесс отсева из этого потока.

### «ДВУХ ОДИНАКОВЫХ ОТЕЛЕЙ НЕ БЫВАЕТ»

**Означает ли наличие законодательно утвержденных критериев оценки, что отели «пять звезд» – одинаковы?**

– Вовсе нет. Двух одинаковых «пятерок» – если это не «брендированные» отели одной сети – не бывает. Каждый имеет свою специфику. Например, иркутский отель сети RODINA размещается в историческом здании, которому почти 140 лет. Для зданий, которые имеют статус культурного значения, больше запретов, охранных ограничений: здесь сложнее согласовать этапы стройки, не везде можно что-то вбивать, прикручивать, переносить стены...

Но совершенно точно ожидания у гостей таких отелей всегда одинаково высокие. И, кстати, основные жалобы возникают именно из-за «я ожидал, что это будет, а мне этого не дали».



Фото из архива компании

И это не перечень услуг, ты же не думаешь, что «вот я приеду, и мои ноги сразу попадут в мягкие тапочки, одеяло будет хрустеть, а подушка будет воздушная». Но если ты слышишь, как храпят за стенкой, то сразу думаешь: «Какая же это «пятерка?» То есть luxury-уровень предполагает, что будет супер-комфортно.

Внутренние системы оценок у каждого гостя свои. Опять же, есть культурные различия в разных странах. «Пять звезд» в Турции – это совсем не то же самое, что «пять звезд» в Индии или «пять звезд» в России.

**А может ли номер в «пятерке» стоить дешевле, чем в «трешке» или четырехзвездочном отеле?**

– Может. В целом, далеко не всегда «пятерка» стоит дороже «четырех звезд». Это зависит от финансовой политики конкретного отеля.

Любопытно, что даже в сетях ведущих международных брендов номера одной и той же категории могут очень сильно отличаться в цене. Скажем в «Ритц Карлтон» где-нибудь в Швейцарии номер будет стоить 10-14 тысяч евро. В России – до того, как бренд ушел из страны под давлением санкций, – аналогичный номер стоил примерно 1000 евро. По всей видимости, это своего рода подстройка под условия локального рынка.

### «СНАЧАЛА ПОТРЕБНОСТЬ – ПОТОМ ПРЕДЛОЖЕНИЕ»

**Есть ли предел емкости рынка для люксовых отелей и как его рассчитать для конкретной локации? Скажем, «Родина» – это третья гостиница «пять звезд» в Иркутске, сколько еще может появиться в городе таких объектов? Или это можно выяснить только опытным путем?**

– Я не знаю, как ответить на этот вопрос. Когда я слышу заявления «нам нужно нарастить объем номерного фонда пятизвездочных отелей

в таком-то регионе на столько-то номеров», я не очень понимаю, по каким формулам это вычисляется. Мне кажется, это укрупненная статистика, которая имеет мало общего с реальностью. На деле сначала формируется потребность, а потом возникает предложение под нее.

Решение о строительстве отеля принимает инвестор, и он оценивает ситуацию в конкретном городе в конкретный момент: есть ли достаточный поток гостей бизнес-класса, окупит ли он вложения или лучше построить отель 3-4 «звезды» и заполнить его целиком. Потому что «пять звезд» – это всегда повышенные расходы – и на строительство, и на эксплуатацию, и более длительные сроки окупаемости.

Может случиться и так, что в какой-то период в «пятизвездочном» отеле не будет необходимой загрузки, и тогда руководство примет решение временно понизить ценовую категорию номеров до уровня, скажем, «четверки», чтобы закрыть текущие расходы. Гостиница заполнится – кто же не захочет пожить в люксе за три-пять тысяч рублей? Но тут уже начнут беспокоиться местные «трешки» и «четверки», потому что их клиенты начнут перетекать туда.

В Иркутске сегмент потребителей пятизвездочных услуг достаточно большой. Отели будут загружены, потому что приезжают туристы, представители бизнеса, правительственных кругов, но где предел – вам сейчас не скажет никто.

**Вы проводили классификацию RODINA Grand Hotel & SPA Irkutsk. Что вы могли бы отметить?**

– Отель пока не открыт для гостей, но из того, что я вижу и чувствую, исходя из своего многолетнего опыта, это твердая «пятерка».



## Как проходит классификация отелей

Официальная классификация гостиниц в России проводится последние 10 лет. Минимум – это ноль звезд, максимум – пять. Проводят классификацию эксперты – сотрудники специальных, аккредитованных государством компаний. Как правило, это люди, много лет проработавшие в отельном бизнесе и хорошо его знающие на собственном опыте. По результатам оценки отеля ему выдается Свидетельство категории звезд,

информация о которой заносится в Единый перечень классифицированных гостиниц – федеральный реестр, где зарегистрированы все категорийные объекты размещения страны.

Если принять за 100% все средства размещения, которые занесены в перечень, то пятизвездочных в нем будет не более 3%. Свидетельство действительно только три года, затем классификацию надо проводить вновь.

RODINA Grand Hotel & SPA Irkutsk расположен на Цесовской набережной, в восстановленном на средства Эн+ объекте культурного наследия «Бани Курбатова и Русанова». Общая площадь объекта составляет почти 10 тысяч кв. метров. Номерной фонд состоит из 104 номеров, выполненных в разных стилях: лофт, классика, авангард, скандинавия, модерн. Для представителей бизнеса здесь откроются конференц-залы, переговорные комнаты, будет доступно передовое оборудование для деловых мероприятий разного формата. Поклонников здорового образа жизни ждут русская баня, финская сауна, хамам, бассейн 25 метров. Комплекс также включает салон красоты, ресторан и другие общественные пространства. Необходимость активного участия в развитии инфраструктуры городов для Эн+ определил ее основатель – промышленник, общественный деятель и меценат Олег Дерипаска.



Фото из архива компании



Что помогло проекту «Патроны Парк» стать «Поселком года»

9

Глава ТСН Андрей Благушка – о жизни в «Патроны Парке» и буднях председателя

9

Истории о том, как сбываются загородные мечты

10-11

IMPERIAL GARDEN  
by Riviera

ЦЕНТР ВЫСОКОГО САДОВОГО ИСКУССТВА

Ациан

ГУД  
РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ  
УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

ASNINFO.RU  
ИНТЕРЕСНЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ НОВОСТИ

BN.RU

ARCHI .RU

Строительная  
газета



BN.RU

ARCHI .RU

Строительная  
газета

ГУД  
РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ  
УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

Ациан

# «Патроны Парк» – поселок года

## Загородный проект компании MetaEstate выиграл федеральную премию

«Патроны Парк» признан лучшим в номинации «Поселок класса Комфорт» престижной федеральной премии «Поселок года». Концептуальный подход к архитектуре, бережное отношение к природе, мультисоциальность и высокая ликвидность проекта произвели впечатление на профессиональное жюри. Что позволило реализовать «Патроны Парк» в короткие сроки? Как MetaEstate планирует развивать загородный рынок дальше? На эти и другие вопросы Газете Дело ответил руководитель компании Дмитрий Кузнецов.

### «ПРОДУКТ ПРОДАЕТ СЕБЯ САМ»

**Дмитрий, поздравляем с победой!**

– Спасибо! Если честно, не ожидали.

**Сильная была конкуренция?**

– Да, уровень конкуренции был высокий. В нашей номинации – «Лучший поселок класса Комфорт» – были представлены законченные, работающие, живые поселки. Проекты очень сильные, продуманные, концептуальные. Например, в финале нашими соперниками были два знаковых проекта из Московской области – Open Village и «Жилой комплекс «Мечта»». Победа нас, конечно, очень вдохновляет, мотивирует двигаться дальше.

**Поселок «Патроны Парк» на Байкальском тракте вы начали строить в 2018 году. На сегодняшний день проект – а это почти 200 домов – почти завершен. Что позволило реализовать задуманное в столь короткие сроки?**

– Мы, действительно, построили поселок очень быстро. На сегодня в продаже у нас только один готовый дом и три участка для подряда. Мы не знаем примеров по стране, чтобы такой объем домов был возведен за столь короткие сроки.

Думаю, главное в том, что наш продукт сам себя продает. Как правило, загородные проекты реализуются за счет ипотеки, инвестиционных средств, кредитов. Мы же вложили 2 миллиона рублей в маркетинг на начальном этапе – и всё, больше ничего не тратили. Первая ипотека у нас появилась только в прошлом году, всё остальное построено исключительно на деньги клиентов. Продукт сам привлекал всё новых и новых покупателей. С точки зрения девелопмента это очень круто. Думаю, эксперты премии «Поселок года» это оценили.

**В подобных конкурсах, премиях участвуют, чтобы не только «себя показать», но и «на других посмотреть». Что интересного увидели в проектах конкурентов? Какие решения, находки вам понравились?**

– Интересно было посмотреть, как другие девелоперы работают с благоустройством – не только с точки зрения эстетики, дизайна, но и с точки зрения инженерии, коммуникаций, дорог. Отметим мы и несколько новых направлений в загородном девелопменте. Например, поселки-курорты – тоже думаем в эту сторону.

Еще один тренд – мультиформатные поселки под сдачу в аренду. Об этом мы также размышляем, хотим сделать арендный квартал в одном из проектов. Причем нам интересна не краткосрочная аренда – хоть она и более выгодная, более доходная, – а долгосрочная. На наш взгляд, это хороший способ «примерить» загородную жизнь, понять, насколько она тебе подходит – и более взвешенно подойти в дальнейшем к решению о покупке. После жизни в концептуальном поселке вряд ли захочется жить в хаотичной застройке. Запрос будет совсем иным – это пойдет на пользу всему загородному рынку.



Дмитрий и Лора Кузнецовы

Фото из архива компании

### «НУЖНО РАЗВИВАТЬ ТЕРРИТОРИЮ КОМПЛЕКСНО»

**Что дает победа в конкурсе, кроме профессионального признания? Какие новые горизонты видите для себя в сфере загородного девелопмента?**

– Конечно, получить экспертное подтверждение того, что мы строим действительно качественный продукт, – для нас очень важно. Что касается планов – то, помимо строительства новых поселков, нам интересно заниматься комплексным развитием территории. Потому что поселки – это хорошо, но, если мыслить и действовать большими масштабами, будет еще лучше.

**Что вы понимаете под комплексным развитием?**

– Мы сейчас активно работаем на территории Байкальского тракта, Голоустненского направления, Пивоварихи. Это, наверное, самый «вкусный», самый интересный участок с точки зрения развития жилья – то направление, в котором должен и будет развиваться Иркутск.

Сейчас это территории Иркутского района, нескольких муниципальных образований. Наша идея в том, чтобы посмотреть на все эти земли как на единое целое, подумать о том, как можно развивать территорию через людей, которые будут в нее вкладываться – и деньгами, и умениями. Самая большая ценность всегда, на любой земле, – человек. Чтобы его привлечь, нужно создать максимально комфортную среду для проживания. Но только этого – мало.

**Что еще нужно?**

– Создать на территории возможности для приложения сил: чтобы житель мог построить себе офис, открыть и развивать бизнес. И не ездить для этого в центр города, не тратить время на лишние «транзакции», на стирание шин об асфальт. Жить, работать и отдыхать в одном месте. Нам кажется правильным децентрализовать город в сторону Байкальского и Голоустненского трактов. Планируем собрать вокруг этой идеи единомышленников – девелоперов, коммерческий сектор, администрацию.

Для района это ведь тоже хорошо: если предприятие зарегистрировано на территории, то налоги от его деятельности поступают в местный бюджет. Мы, например, сейчас работаем в Иркутском районе и деньги зарабатываем здесь, а почти все налоги платим в бюджет Иркутска, потому что юрлицо зарегистрировано в городе. На наш взгляд, это не совсем справедливо.

### «ЕСЛИ ДУМАТЬ О КРИЗИСАХ, МОЖНО НИЧЕГО НЕ СДЕЛАТЬ»

**За шесть лет реализации проекта «Патроны Парк» как изменилась сама компания MetaEstate?**

– Мы бесконечно находимся в кризисе перемен. Внутри компании – постоянная «мясорубка» в хорошем смысле этого слова: лишнее – убрать, новое – выстроить, автоматизировать процессы, усилить команду, привлечь новых специалистов в коммерческое партнерство... Реализуя проект «Патроны Парк», мы учились работать с большими объемами строительства, с разными клиентами и их запросами.

Расти приходится постоянно, и это бывает дискомфортно для нас, но в итоге идет на благо покупателям. Сегодня они могут получить по-настоящему комплексный продукт – загородный дом с хорошей архитектурой, продуманной инженерией, энергоэффективными решениями, благоустройством, ландшафтным дизайном.



**Как вы будете применять этот опыт в новых проектах?**

– Мы изначально понимали, что «Патроны Парк» должен стать для нас стартовой площадкой. Поэтому мы делаем его максимально продуманно и хорошо. Всё – в пользу качества, в пользу продукта. Для нас было важно, чтобы поселок, с одной стороны, привлек покупателей, клиентов, был реализован. С другой – чтобы он нас как девелоперов продвинул, чтобы за ним последовали новые проекты. В 2022 году мы стартовали на Байкальском тракте новый проект «Кандинский» – большой, концептуальный. Этот поселок – галерея современной архитектуры. На стадии запуска еще два проекта – элитный поселок «Уладово Парк» и более бюджетный «Коперник».

Просто тиражировать положительный опыт «Патроны Парка» нам неинтересно. Все наши поселки – уникальные: в разных локациях, с разными концепциями, в разных сегментах загородного рынка. Хотя, конечно, есть и общее: подход к планированию территории, сохранение

природных ландшафтов, продуманные и энергоэффективные инженерные решения.

Если считать «Патроны Парк», где еще продолжается благоустройство, то в следующем году у нас в работе одновременно будет четыре проекта. Сейчас активно ищем талантливых архитекторов, строителей.

**Не страшно брать за такие масштабные и объемные задачи? Особенно в текущей экономической ситуации...**

– Ничего страшного нет – надо делать, надо работать. «Патроны Парк», например, мы начинали в 2018 году, на рынке был серьезный спад. Многие нас тогда спрашивали: «Зачем стартовать сейчас? Может, подождать лучших времен?» Но после этого последовал подъем – 2019, 2020 годы были хорошими по продажам. Затем – опять спад. Ковид, санкции, СВО – чего только не было за эти шесть лет. Кризисы есть и будут всегда. Наши проекты – длинные. Смысла оглядываться на внешние факторы и что-то откладывать мы не видим.

**«НУЖНО СОЗДАВАТЬ «НЕТЛЕНКУ»»**

**Какой стратегии сегодня придерживаются покупатели загородной недвижимости?**

– Мы видим два основных пласта клиентов. Есть те, кто хочет вложить небольшую сумму на старте, зафиксировать договоренности и постепенно строить дом – на условиях рассрочки, например. Другая категория людей готова прийти и купить готовый коттедж сразу.

**Если посмотреть на региональный загородный рынок в целом – как вы его оцениваете? Становится ли он более цивилизованным?**

– Можно сказать, что насмотренность у покупателей растет, появляются новые концептуальные поселки. Но пока их очень и очень мало, процесс идет медленно.

**Объемы ввода ИЖС при этом – огромные.**

– Да, но вопрос в том, что стоит за этими цифрами. Если посмотреть на структуру объема, то большая его часть по-прежнему приходится на

хаотичную застройку, на стихийный самострой.

Концептуальные поселки всё еще – капля в море. «Патроны Парк» – это всего лишь 30 тысяч кв. м.

**Каким стал 2024 год для ваших проектов?**

– 2024 год – неплохой по продажам. Думаю, можно сказать, что мы вышли на некое плато. В какой-то момент даже начало казаться, что рынок вот-вот начнет расти. Увы – расти начала ключевая ставка. Но, как я уже говорил, это не повод останавливаться. Ориентироваться надо не на текущую ситуацию, а на то, чтобы делать качественный и долговечный продукт. Такой, чтобы он и через 30 лет был актуальным, не устарел морально.

**И не потерял в цене?**

– Конечно. Поэтому мы и продумываем поселки так детально – с точки зрения инженерии, отделки, благоустройства, архитектуры. Знаете, бывают модные архитектурные тенденции. Сегодня кажется, что это – «вау», а потом раз – и вышло из моды. Объект морально устаревает и падает в цене. Нужно создавать нестареющий продукт, «нетленку».

# «Оскар» в сфере загородной недвижимости

## Что помогло проекту «Патроны Парк» стать «Поселком года»

Престижная федеральная премия «Поселок года» проводится уже более 20 лет. Как говорит директор по маркетингу MetaEstate Лора Кузнецова, «это «Оскар» в сфере загородной недвижимости, знак качества и признание профессионального сообщества». По ее мнению, «Патроны Парк» покорила жюри – профессионалов из сферы девелопмента, консалтинга, архитектуры и загородного проектирования – сразу несколькими важными параметрами.

**1. Природосберегающие технологии**

«Патроны Парк» находится на 19 километре Байкальского тракта, в сосновом лесу рядом с заливом. Бережное отношение к природе – один из главных принципов строительства в коттеджном поселке. Девелопер сохранил сосны на участках, а инженерные сети проложил методом горизонтального бурения. Ощущение «поселка в лесу» создается и благодаря грамотной планировочной организации.

**Лора:** «Наш принцип – строить дома между деревьями, а не вместо них. Коттеджи в поселке выполнены в концепции «органической архитектуры» и являются естественным продолже-

нием окружающей среды. Расположение деревьев учитывается при застройке – мы даже при необходимости делаем отверстия в кровлях, – а у каждой сосны свой номер и координаты».

**2. Архитектурная концепция**

Обычно в работе с архитектурным стилем загородного проекта девелоперы идут по одному из сценариев. В первом случае предлагают набор типовых решений (три, пять, десять), и тогда поселок получается с цельной архитектурой, но довольно скучный, однообразный. Второй вариант – концепция без подряда, когда жители приобретают земельные участки и строят все, что хочется. Результатом нередко становится архитектурный «винегрет».

**Лора:** «Нам не встречалось в стране таких поселков, как «Патроны Парк» – с единой архитектурной концепцией, но при этом с уникальными, выполненными по индивидуальным проектам домами. В нашем поселке невозможно найти два идентичных коттеджа: они все равно будут отличаться – по цвету, форме, по ландшафтному дизайну».

**3. Инвестиционная привлекательность**

Концептуальность, единая архитектура, городская канализация и сельский тариф на электроэнергию, продуманное благоустройство – все эти факторы ежегодно увеличивают ликвид-

ность и стоимость недвижимости в «Патроны Парке». Если в 2018 году, на старте проекта, сотка здесь стоила 200 тысяч рублей, а дом площадью 140 кв. м – 6,6 млн, то сегодня цифры – в два с лишним раза больше: 550 тыс. рублей за сотку и 12,58 млн – за аналогичный дом.

**Лора:** «Первые дома мы продавали по себестоимости – нужно было привлечь людей в проект. Те, кто поверил в нашу идею и вошел в строительство, когда здесь был просто лес, очень выиграли: цены в «Патроны Парке» росли на 10% каждые полгода. Они продолжают расти и сейчас. И, чем больше будет благоустраиваться и заселяться поселок, тем дороже будут дома в нем».

# «Хочу, чтобы недвижимость росла в цене»

## Глава ТСН Андрей Благушка – о жизни в «Патроны Парке» и буднях председателя

Жителю «Патроны Парка» Андрею Благушка, как и многим его соседям, хочется, чтобы в поселке было красиво, чисто и хорошо: «Как в дорогом пригороде Лос-Анджелеса, только вместо пальм – сосны, а вместо моря – залив». А еще – чтобы изначальная концепция поселка сохранялась, правила соблюдались, а капитализация недвижимости – росла. Именно это стало главной мотивацией для 36-летнего предпринимателя стать председателем товарищества собственников недвижимости. Чем живет «Патроны Парк» сегодня? Какие задачи решает ТСН? И как сделать так, чтобы дома в поселке дорожали с годами?

**«ЕСТЬ ВСЁ ДЛЯ КОМФОРТНОЙ ЖИЗНИ»**

**Андрей, уже два года вы загородный житель. Как принимали решение о переезде?**

– Дом в «Патроны Парке» – наше с женой первое собственное жилье. До этого мы жили в съемных квартирах. О покупке своей недвижимости начали задумываться, когда стали неплохо зарабатывать. Проблема была в том, что оба мы индивидуальные предприниматели, и ипотеку нам банки не давали. Снимать дорогую квартиру желания уже не было – хотелось, наконец, купить что-то свое. Так пришли к идее приобрести дом в рассрочку. Компания MetaEstate как раз предлагала такой вариант. Мы вошли в проект – и примерно за полтора года рассчитались за коттедж.

**Рассрочку покупателям предлагают разные девелоперы. Почему вы остановились именно на «Патроны Парке»?**

– Привлекло то, что в этом поселке есть всё, что нужно для комфортной жизни: вода, канализация, интернет, свет. Не хотелось жить в деревне, на даче, в садоводстве. В теории, конечно, можно было купить участок и построить дом самостоятельно. Но одна только мысль о том, что придется бурить скважину, заводить септик, – угнетала. Здесь, в «Патроны Парке», благоустройство и комфорт – как в городе, а живешь ты при этом в пригороде и пользуешься всеми его плюсами: чистый воздух, тишина, соседей не слышно, вокруг – лес.



Фото А. Федорова

**Линейка домов и участков в поселке – большая. Как выбрали подходящий вариант?**

– Варианты, действительно, были доступны разные: дома разной площади, с большими участками и с маленькими. Нам много земли было не нужно: мы не огородники, не садоводы.

Поэтому решили построить дом в Коттеджном квартале на участке площадью 4 сотки. Сначала выбрали коттедж на 140 кв. метров, но, когда дизайнер начал проектировать комнаты, поняли, что в эту площадь мы немного не входим. К счастью, в нашем квартале были и другие ещё не

проданные дома – мы договорились с MetaEstate и поменяли свой коттедж на дом большей площади, 160 кв. м. Дополнительные 20 «квадратов» многое для нас решили. На двух этажах удалось разместить всё, что мы хотели: большую кухню-гостиную, три санузла, два кабинета, детскую, спальню, гардеробную. Ни одна квартира в городе, даже самая дорогая, не дала бы нам таких возможностей.

**Концепция поселка – органическая архитектура, забота о природе – вам тоже пришлось по душе?**

– Да, это тоже понравилось, но позже. Все-таки самым важным фактором для нас была обеспеченность поселка коммунальной инфраструктурой. А потом мы уже оценили и другие преимущества: и технологии строительства, и то, что все выполнено в едином архитектурном стиле, что нет никаких заборов из профлиста. Да и вообще ограждений как таковых – минимум, а если они и есть, то сделаны так, что не дают. Это разительно отличалось от того, что мы привыкли видеть в любом СНТ, где забор обычно начинается там, где заканчивается дорога.

**Сколько времени ушло у вас от подписания договора до переезда?**

– Несколько лет. Строительные работы пришлось на ковидные времена – сроки в итоге сдвинулись месяцев на десять, но мы никуда не торопились. А потом еще довольно долго делали ремонт: я думал, что управимся за год, а в итоге

# «Хочу, чтобы недвижимость росла в цене»

Продолжение. Начало на стр. 9

ушло два с половиной. Зато работали неспешно и в итоге сделали всё, как я хотел: качественно, просто, недорого – в стиле современного минимализма, без каких-либо вычурных элементов.

## Вложения в коттедж себя оправдали?

– Более чем. Сейчас дом стоит в два раза дороже, чем я на него потратил. И я, конечно, заинтересован, чтобы цена квадратного метра только росла со временем. Мне нравится подход как в Европе – там во многих поселках действуют строгие правила: каждый должен строить только то, что предписано, согласовывать свои действия с соседями. Потому что, если ты построил неизвестно что, это может отразиться на всем поселке – и тогда цена на недвижимость упадет у всех. Я хотел бы, чтобы и у нас соблюдались подобные правила.

## Поэтому и пошли в председатели?

– Да, эта должность в «Патроны Парке» долгое время была вакантной. Я задумался: а что если сейчас здесь начнется анархия и проект не получится таким, как его изначально задумывали? Дом, который я купил, условно, за X рублей, я потом продам за половину «икса»? Меня такой расклад не устраивает. Я решил стать председателем и сделать всё, что смогу, чтобы недвижимость в «Патроны Парке» только росла в цене, чтобы я в случае чего мог продать свой дом по цене 3X. А это будет возможным только тогда, когда у нас будет очень качественный, красивый, чистый поселок, в котором людям будет хотеться жить.

Я вообще всё и всегда в своей деятельности стараюсь капитализировать: бизнес, инвестиции, недвижимость. Всё, чем я пользуюсь, чем владею, должно дорожать. Если мой объект подешевел со временем – значит, я в минусе.

## «ОБСЛУЖИВАНИЕ ПОСЕЛКА – ЗА 3600 В МЕСЯЦ»

**В «Патроны Парке» – около 200 домов. Многие жители уже сделали ремонт и переехали?**

– Сейчас в поселке живет уже около трети семей.

**То есть сегодня «Патроны Парк» содержатся силами этих 30% домовладельцев?**

– Нет, почему же. У нас уже 126 членов ТСН – многие люди еще достраивают дома, делают ремонты, но уже вступили в товарищество и платят за обслуживание поселка. Кто-то ждет окончания строительства своего дома, чтобы войти в ТСН и начать вносить членские взносы. Это вопрос добровольный.

Каждый, кто вступает в ТСН, подписывает правила проживания. Они достаточно простые, в основном направлены на тишину, чистоту, внешний вид поселка. Например, у нас в поселке нельзя самовольно возводить несогласованные постройки на участках, городить заборы из профлиста. Мы стараемся не мыть машины в поселке, соблюдать тишину, не включать по ночам громкую музыку. Понятно, что это правила, не законы. Бывает, что кто-то их и нарушает. Но никаких конфликтов на этой почве еще не было: всё решается в формате разговора. В основном все настроены дружелюбно и относятся друг к другу с уважением.

**Можно сказать, что добрососедские отношения в поселке уже сложились?**

– «Патроны Парк» – проект мультисоциальный, люди здесь живут разные: и молодые, и пожилые, и предприниматели, и пенсионеры. Дети, конечно, все уже передружились, вместе играют, катаются на самокатах, великах. Взрослые ведут себя по-разному: кто-то расположен к тому, чтобы общаться, ходить друг другу в гости. Кто-то

предпочитает проводить время уединенно, на своей территории. Это нормально.

В основном все настроены на добрососедство – готовы договариваться, кооперироваться, сообща решать проблемы, предлагать свои идеи и инициативы.

## Каков размер взноса для членов ТСН?

– Для моего дома, например, – 3600 рублей в месяц. В эту сумму входят вода, канализация, чистка дорог, уборка в парке, вывоз мусора, видеонаблюдение, освещение, работа диспетчера и прочее. Задача правления ТСН – составить смету на год, определить спектр задач и отчитаться перед жителями, что сделали, как и на что потратили деньги. За расходами следит ревизионная комиссия – она, как и правление ТСН, состоит из жителей поселка.

**Обслуживанием «Патроны Парка» занимается не только ТСН, но и сервисная компания. Какие услуги она оказывает?**

– Сервисная компания – это по факту гибридная компания, обслуживающая поселок, и консердж-сервиса. Есть задачи, которые она выполняет для ТСН, а есть услуги для собственников: покосить траву, высадить цветы, постирать шторы, помыть окна, сделать уборку...

Для обслуживания всего коттеджного поселка работники сервисной компании делают очень многое: чистят дороги, косят траву в парке, убирают мусор, промывают канализационные люки, устраняют различные поломки. Причем делают это очень недорого – дешевле, чем любая другая управляющая компания. Это было одним из условий создания сервисной компании в «Патроны Парке»: задачи товарищества они выполняют по себестоимости, а за это имеют возможность работать с жителями, оказывать им услуги.

**Какие задачи вы как председатель ТСН решаете?**

– Есть текущая деятельность: технические, юридические вопросы, обслуживание поселка. А есть деятельность, направленная на улучшение жизни. Например, у нас есть парк – мы хотим сделать его еще более насыщенным, разнообразным. Уже оборудовали песочницу для малышей, заказали дополнительные качели. Обсуждаем в чате и другие инициативы – например, хотим сделать универсальную спортивную площадку, организовать пикниковую зону в парке.

Инфраструктуру поселка нужно использовать. Например, в парке у нас есть сцена и амфитеатр – можно проводить концерты, кинопоказы, кулинарные мастер-классы, детские мероприятия. В конце августа, например, мы уже организовали конкурс талантов для ребятишек. Общие мероприятия необходимы, в дальнейшем мы будем этим заниматься более плотно. Когда строительство и благоустройство поселка закончатся, люди заедут в свои дома, большой пул проблем и задач у ТСН снимется вообще. Тогда можно будет решать новые вопросы – в том числе и по организации досуга, формированию комьюнити.

## Надолго вы в должности председателя?

– Точно не навсегда. Посмотрим, сколько времени понадобится, чтобы настроить все процессы управления. Сейчас эта работа отнимает немало времени и сил. Четыре дня в неделю я занимаюсь задачами ТСН, три дня – своим бизнесом: у меня автомойка и детейлинг-студия на Советской, еще я занимаюсь малоэтажным строительством в Хомутово. Отпуск, как говорится, «вышел из чата» (улыбается).

## Тяжело?

– Я другого и не ждал. Точнее, не так: я просто ничего не ждал, а когда нет ожиданий – нет и разочарований. Думаю, сейчас – самое сложное время: пертурбация, бурление. Но там, где «кипяток», там и жизнь.

# «Ни на что не променяю свою загородную жизнь»

Одна из важных особенностей «Патроны Парка» – его мультисоциальность. Девелопер изначально привлекал в проект покупателей «не по кошельку, а по ценностям». Здесь живут люди, которым близка органическая архитектура, забота о природе, но при этом – разного достатка. Кто-то построил коттедж площадью 600 кв. м на участке в 25 соток, а кто-то – как, например, блогер, мать троих детей Ольга Срабионова – небольшой дом на четырех сотках в Коттеджных кварталах. Мы попросили Ольгу рассказать о своем опыте.

## О МЕЧТЕ: «ВСЕГДА ХОТЕЛА ЖИТЬ В СВОЕМ ДОМЕ»

Ольга Срабионова давно мечтала жить за городом – в своем доме, со своей территорией: «И чтобы никаких подъездов. Приехала – и прямо с земли ступила на порог своего дома. Хотелось, чтобы поселок был комфортный, красивый, с развитой инфраструктурой: заезжаешь – и всё вокруг радует глаз». Мечта Ольги о загородной жизни стала вполне осязаемой целью с появлением детей – хотелось, чтобы они росли не в пыльном городе, а на природе.

## О ВЫБОРЕ: «НАШЛИ ОПТИМАЛЬНЫЙ ВАРИАНТ»

Ольга изучила загородный рынок. Оказалось, хороших организованных поселков в пригороде Иркутска – не так много. Девушка обратилась за рекомендацией к друзьям: «Они как раз купили дом в «Патроны Парке» и были довольны выбором. Концепция поселка меня «зацепила», особенно понравилось, что дома здесь отдельно стоящие, у каждого – своя обособленная территория, свой земельный участок».

Подходящий для Ольги вариант в поселке нашелся сразу – дом в Коттеджном квартале, приемлемый и по размеру, и по стоимости, а главное – готовый. «У меня не было возможности ждать, пока закончится строительство. Нужно было продать квартиру в Иркутске, купить дом, сделать ремонт – и переехать».

## О СОМНЕНИЯХ: «ПЕРЕЖИВАЛА ИЗ-ЗА ДОРОГИ – И ЗРЯ»

Ольга признается, что, принимая решение о переезде за город, сомневалась в верности это-



Фото А.Федорова

го выбора. Например, переживала, что дорога до дома будет занимать много времени. Но, по словам блогера, все познается в сравнении: после частых визитов в Москву она поняла, что 19

км Байкальского тракта – совсем недалеко: «По сравнению со столицей, в Иркутске все расстояния – маленькие. Дорога отнимает не так много времени».

## О СОСЕДЯХ: «ЗДЕСЬ И ОБЩЕНИЕ, И ПРИВАТНОСТЬ»

Ольге нравится, что в «Патроны Парке» – оптимальное сочетание добрососедства и приватности. Практически беззаборная среда позволяет общаться с соседями, выстраивать взаимоотношения, при этом у каждого жителя есть личное пространство, где можно уединиться. «Мы с соседями не заходим в одну дверь, дома не «налеплены» друг на друга, у каждого – своя территория. Это здорово. Комьюнити при этом – хорошее, соседи классные. Мы общаемся, совместно принимаем решения по благоустройству. Люди в «Патроны Парке» живут гостеприимные, надежные. Я знаю, что могу поехать на работу, и за детьми, если что, присмотрят».

## О ПРЕИМУЩЕСТВАХ: «ХОРОШО, СПОКОЙНО, ВОЗДУХ ЧИСТЫЙ»

Людам, которые задумываются о переезде за город, Ольга советует обязательно попробовать – только так можно понять, что тебе действительно нравится. По ее словам, загородная жизнь отлично подойдет тем, кто устал от городской суеты и хочет спокойствия и умиротворения. «Беспокойство за детей здесь сводится к минимуму: им всегда есть чем заняться. В парке у нас отличная детская площадка. Ребятишки много общаются, ходят друг к другу в гости, катаются на велосипедах, самокатах».

По словам нашей собеседницы, «Патроны Парк» с каждым годом продолжает развиваться и благоустраиваться. «Сделано еще не всё, что было запланировано, но мы прекрасно видим, что работа продолжается. Сервисная компания и ТСН следят за чистотой и за комфортом». Своим выбором Ольга очень довольна: «Я ни на что не променяю свою загородную жизнь: это мой уютный уголок, где хорошо, спокойно и воздух чистый».

# «Обратно в город не хочу»

## Как сбылась загородная мечта Сергея Абрамова

«На днях 12-летняя дочь попросила меня научить ее делать рогатку. Я считаю, это победа», – смеется Сергей Абрамов, руководитель отдела продаж MetaEstate и один из первых жителей «Патроны Парка». Подарить дочерям настоящее детство – с играми на свежем воздухе и живым общением – было для него главной мотивацией переехать за город. Как живет главный продажник «Патроны Парка» по соседству с бывшими клиентами? За что он любит свой «поселок в лесу»? И почему ни за что не вернется в город?

### «ВОТ ОНО, Я ХОЧУ ТАК ЖЕ!»

О жизни за городом Сергей Абрамов мечтал давно: «Приезжал к друзьям, которые построили дома в концептуальных поселках, смотрел, как там бегают и играют дети, как взрослые жарят барбекю у себя во дворе, и думал: вот оно, я хочу так же!»

Реализовать задуманное помог случай: Сергей, любитель парусного спорта, оказался на одной яхте с руководителем MetaEstate Дмитрием Кузнецовым. Девелопер только-только запустил новый проект – «Патроны Парк» на 19 км Байкальского тракта – и с энтузиазмом о нем рассказывал. «В MetaEstate тогда требовался специалист в отдел продаж, – вспоминает Сергей. – А я как раз собирался менять профессию – и предложил свою кандидатуру».

Тема загородной недвижимости очень увлекла Сергея. Он с огромным интересом погружался в материал: изучал технологии строительства, типы фундаментов и прочие тонкости... Но главное – новый специалист отдела продаж настолько проникся концепцией «Патроны Парка» – с бережным отношением к природе, органической архитектурой, качественными технологиями строительства, – что одним из первых поверил в его идею. И, наконец, исполнил давнюю мечту – купил дом: «Я выставил на продажу свою квартиру в городе, чтобы зайти в проект, и рассчитался частями. Цена тогда, на старте проекта, была очень доступная».

### «ДАВАЙ ОСТАНЕМСЯ?»

В «Патроны Парк» семья Абрамовых заехала одной из первых, в октябре 2019 года, – когда в поселке только-только подключили коммуникации. Причем переезд получился весьма спонтанным: ремонт в доме тогда еще был в самом разгаре.

«После отдыха на Байкале мы с женой заехали в поселок. Время было позднее, жена – она тогда была беременна – устала. А в багажнике у меня лежали походные матрасы и спальные. Я и предложил: «Давай останемся?» Она согласилась. Утром вышли на террасу: солнце светит, воздух свежий – хорошо. Я говорю: «Что-то не хочу я ехать в квартиру». Жена кивает: «Я тоже». Съездить, правда, все-таки пришлось – чтобы собрать вещи. Так и переехали».

Коттедж Абрамовых – площадью менее 120 кв. м – был рассчитан на троих: в нем разместились спальня, детская, большая гостиная с кухней, санузел и небольшая техническая комната. Однако вскоре в семье случилось пополнение. Вчетвером в коттедже стало тесновато. «В теории, можно было сделать вторую детскую комнату, сократив площадь гостиной, но я понял, что уже не готов на это. Проще было продать дом и построить новый – большей площади. Собраться – и переехать еще раз».

### «ИНЖЕНЕРИЯ ВАЖНЕЕ РЕМОНТА»

При проектировании второго дома Сергей учел все нюансы: расположил его так, чтобы из окон можно было любоваться и рассветами, и закатами, вложился в качественные коммуникации, водопровод, канализацию, вентиляцию, акустику. По его мнению, это куда важнее, чем отделка и ремонт: в конце концов стены всегда можно перекрасить. А вот качественная инженерия действительно определяет комфорт и качество жизни.

Дом – как и первый – сделали в один этаж: «Не нужно бегать вверх-вниз и лестница не «съедает» пространство», – поясняет Сергей. 160 «квадратов» оказалось достаточно, чтобы разместить все необходимое, в том числе отдельные комнаты для дочерей.

«А еще я сделал – и всем клиентам советую – сауну. Мне очень нравится. Зимой, например, мы с женой стали ходить на лыжах – раньше никогда не ходили, а тут начали: залив – в пяти



Фото А. Федорова

минутах от дома. Прошел кружочек – вернулся домой. Пока ходил, сауна нагрелась. Посидел, отдохнул, холодной водой облился – и идешь дальше, полный сил и энергии».

На земельном участке – площадью 11 соток – Сергей Абрамов оставил преимущественно лес: «Хочу, чтобы из окна были видны сосны. Раздвинул шторы – и я в лесу». Перед домом разбил небольшой газон – чтобы глазу было приятно. На приватной территории можно сделать что захочется: кто-то ставит беседку, кто-то – бассейн, кто-то строит целый банный комплекс. «Мы ограничили террасой. Купили переносное костровище. Собираемся на террасе с друзьями, соседями, жарим шашлыки. В дальнейшем хочу на участке сделать отдельную костровую зону».

### «ПАП, СДЕЛАЙ МНЕ РОГАТКУ»

Мечта Сергея Абрамова о том, чтобы у его дочерей было настоящее детство, реализовалась в полной мере. «Я смотрю, как играют дети в поселке, как бегают на улице, общаются, – это очень круто! Старшая дочь на днях попросила меня научить ее делать рогатку, я считаю, это победа, – смеется он. – Мальчишки в лесу шалаши строят – как мы в свое время. А младшая дочка сегодня гуляла с бабушкой в парке и принесла – не поверите – целое ведро груздей и опят».

В поселке «Патроны Парк», по словам Сергея, сложились добрососедские отношения: все друг друга знают и могут доверять. «Старшая, например, пишет: «Я пошла к подружке ночевать», и я знаю, где она, если что, всегда могу написать-позвонить родителям подружки».

Дома у Абрамовых дети тоже «не переводятся». «Летом я им палатку во дворе ставлю, – рассказывает Сергей. – Они там и ночуют, в этой палатке, всей толпой. Утром захожу: вчетвером спят. «Вставайте, – говорю, – идите завтракать, шведский стол готов». Это здорово, это как раз

то, чего я хотел, когда начал связывать свою жизнь с загородной недвижимостью».

### «СОМНЕНИЯ БЫЛИ НАПРАСНЫМИ»

Вопрос со школой и детским садом тоже решился просто. Старшую дочь Абрамовы перевели в «Космическую школу» в Молодежном: школьный автобус каждый день забирает учеников из поселка. «Они с подружками собираются, приходят на остановку – и едут в школу. В автобусе сидит женщина, которая знает всех детей, следит, чтобы после уроков все вышли на своих остановках. Удобно и безопасно, – делится Сергей. – Младшую дочку мы водим в муниципальный детский сад в Солнечном: я еду на работу в офис на Ширямова – и завожу, проблем нет».

Другие опасения Абрамовых тоже оказались напрасными. Много переживаний, например, было о транспортной доступности, о необходимости постоянно быть за рулем. «В прошлом году одну из машин мы поменяли на электромобиль – и это было лучшее решение. Я не нарадуюсь каждый день, когда езжу. А что касается времени в дороге, то Байкальский тракт – это совсем недалеко», – говорит Сергей.

По его словам, тракт, как правило, даже менее загружен, чем дороги в городе. «Когда я строил дом, жил какое-то время в квартире в Юбилейном. Расстояние отсюда до нашего офиса на Ширямова – меньше, чем из «Патроны Парка», но времени я тратил гораздо больше. Сейчас добираться до работы намного быстрее. Дорога красивая, хорошая. Пока едешь – подкаст какой-нибудь слушаешь, отдыхаешь – мне нравится».

«Пустяком», по словам Сергея, оказалось и отсутствие в «Патроны Парке» магазина: во-первых, прекрасно работает доставка, а во-вторых, неподалеку от поселка есть киоск и минимаркет «Континент», где можно купить и продукты, и хозяйствы. «В целом в плане покупок в нашей

семье мало что изменилось: что раньше, живя в городской квартире, мы периодически ездили в «ОКЕЙ» или «Ленту» заготовариваться, что сейчас».

### «КЛИЕНТЫ СТАЛИ ДРУЗЬЯМИ»

По словам Сергея, то, что он сам стал жителем «Патроны Парка», очень помогло ему в продажах. «Я даже не предполагал, насколько это ценно для клиентов. Но, когда человек приходит, мы разговариваем, я рассказываю ему о разных нюансах и привожу в пример свой опыт, это всегда вызывает хорошую реакцию: «Вы здесь живете? Это очень важно!»

Руководитель отдела продаж MetaEstate знает абсолютно всех своих соседей. Жить рядом с бывшими клиентами он рад, хотя есть и трудности: например, раньше, до того, как в поселке выбрали председателя ТСН, Сергею звонили буквально по любому вопросу. А еще он никак не может начать бегать по поселку – обязательно кого-нибудь встретит и разговорится. «Жена со мной гулять не любит – одни разговоры получаются», – смеется он.

Зато в «Патроны Парке» у Абрамовых появилось большое число новых хороших знакомств: «С несколькими семьями в поселке мы сильно подружились: ходим друг другу в гости, дни рождения празднуем, на Байкал вместе ездим. Причем ограничений по возрасту нет: и с молодыми ребятами общаемся, и с пенсионерами – все люди разные, интересные».

### «В ГОРОД МЕНЯ УЖЕ НЕ ЗАТАЩИШЬ»

Сегодня строительство «Патроны Парка» завершается: остался один готовый дом и три участка. «Удивительно, как быстро удалось реализовать проект. У меня есть фотография одного из первых клиентов: он стоит на своем участке по почт в снегу, вокруг – лес, и только. А теперь – почти 200 домов, парковая территория, дороги, тротуары. Невероятно! – делится Сергей Абрамов. – Сейчас идет активное благоустройство, люди наводят порядок на участках – поселок меняется на глазах».

Вместе с готовностью проекта растет и его рентабельность: цены на коттеджи продолжают расти. Те, кто, как Сергей Абрамов, поверил в идею «Патроны Парка» на старте проекта, сегодня – в большом выигрыше. Многие из них сейчас охотно заходят в новый проект MetaEstate – «Кандинский». Сергею новый поселок нравится, но сам он пока переезжать из «Патроны Парка» не планирует: здесь у детей уже сложился социум, не хочется его разрушать.

Обратно в Иркутск Абрамовых тоже не тянет. Как-то раз они приехали в гости к родственникам и остались ночевать. «Просыпаюсь ночью и понимаю, что слышу столько разных звуков! – рассказывает Сергей. – За окном машины шумят, в коридоре ходят какие-то люди. Я отвык. За городом всего этого нет: я открываю окно и слышу, как стрекочут кузнечики, птицы поют, дождь капает».

По тусовкам и развлечениям Сергей тоже не скучает: признается, что, живя за городом, стал раньше ложиться спать, раньше вставать, а вместо походов в бары собирает друзей у себя. «Как-то раз мы с женой приехали вечером в центр. Так необычно: люди ходят, жизнь бурлит. Но, пробыв на набережной минут тридцать, я сказал: «Поехали домой, лучше там прогуляемся», – улыбается он. – Всё, меня уже в Иркутск не затащишь. Я люблю загород».

Анна Масленникова



(3952) 72-01-01. metaestate.ru  
Иркутск, ул. Ширямова, 32, 3 этаж, оф. 7

# Glance Studio: знай наших!

## Почему стоит покупать одежду от российских дизайнеров

С наступлением нового делового сезона вектор внимания покупателей смещается в сторону офисного гардероба, а также в направлении образов для театра, официальных приемов и торжеств. И сегодня российский рынок дизайнерской одежды транслирует аудитории по-настоящему конкурентоспособное предложение. Одним из хедлайнеров продвижения отечественной моды в Иркутской области является сообщество Glance Studio\*. С 2015 года магазины Glance Studio знакомят сибирскую публику с отечественными художниками-модельерами, прививая ей культуру формирования гардероба на основе вещей, произведенных в России.



### В лучших традициях

Традиции элегантности, заложенные первыми мастерами русской высокой моды, продолжают современные российские дизайнеры. И если престижность и предпочтительность всего иностранного по сравнению с отечественным еще 10 лет назад не вызывала вопросов, то теперь ситуация в корне изменилась. Носить одежду отечественных марок сегодня – по-настоящему модно. И это то проявление патриотизма, которому не нужны громкие лозунги и декларации: платья, костюмы, трикотаж и аксессуары говорят без слов.

В магазинах Glance Studio представлены российские марки: First in Space (дизайнер Полина Мещерякова), Raffinato (дизайнер Наталья Русакова), Svetlanova (дизайнер Светлана Юркова), а также изделия дизайнеров Олеси Елисейевой и Елены Поповой. У каждого дизайнера есть свой узнаваемый почерк, свои нюансы конструктива, декора и отделки, как следствие – свои верные поклонницы.

**Ирина Бакланова, эксперт по сотрудничеству с дизайнерами Glance Studio:**



– Девиз одного из наших партнеров звучит так: «Не человек для вещей, а вещи для человека». На том и стоим! Мы при-

возим в Иркутск марки, которые созданы для российской женщины, а не для условной модели с заданными параметрами. Это не те образцы современной моды, под которые нужно себя менять или перенастраивать. Совсем наоборот. Для дизайнеров, с которыми мы работаем, российская девушка, женщина или возрастная дама – это муза, вокруг которой выстраиваются творческие концепции со своим осо-

бым языком, узнаваемыми деталями и тонкостями кроя. Творческое ДНК художника прослеживается в каждой созданной им вещи. Покупательницы безошибочно считывают этот код и понимают: это мне близко, это моё!

Каким будет в носке тот или иной предмет гардероба? Каков уход за ним? Насколько он долговечен? Все эти вопросы крайне важны, ведь в палитре артикулов Glance Studio – масса базовых вещей, которые могут служить своей хозяйке несколько лет. Клиентки Glance Studio не просто покупают – они инвестируют в гардероб. Они делают вложение в свой имидж, деловую репутацию и успех. Дамы при этом получают постоянный профит в виде со вкусом собранных комплектов и гарантии того, что в шкафу накоплена продуманная, качественная база. Скажем, арсенал жакетов, брюк, юбок и стилистически нейтрального (но исключительно качественного!) трикотажа – это незаменимая основа гардероба. Благодаря этому базису можно всегда создать актуальный образ, встроив в него трендовый аксессуар, дерзкий топ или модную блузу – в зависимости от ситуации.

### Продавец – действительно консультант

Пришла с запросом о платье длины миди глубокого синего цвета, а ушла, купив длинное коралловое. Такое возможно? Безусловно. Как бы хорошо ни была осведомлена дама о том, какие цвета и фасоны ей подходят, место неожиданным решениям есть всегда. Да и представить в точности, как будет выглядеть на собственной фигуре та или иная вещь, висящая в зале среди прочих, может очень редкая покупательница. При этом риск пройти мимо действительно своей вещи очень высок.



Исключение составляют давние поклонницы определенных брендов, которые приобретают что-то конкретное. Вероятнее всего, они хорошо знакомы с особенностями лекал любимой марки, следят за работой креативной команды бренда и буквально встречают долгожданную коллекцию в Иркутске. Но чаще всего речь идет о первой встрече с вещь-незнакомцем, представить которую с лучшей стороны может только квалифицированный продавец.

В Glance Studio понятие «продавец-консультант» понимают буквально. Персонал магазинов действительно знает свой ассортимент – как с точки зрения структуры коллекций той или иной марки, так и с точки зрения состава тканей и посадки на определенный тип фигуры. Верно расставить акценты за счет сочетания вещей, эффектно очертить силуэт, подобрать нужный пояс или украшение – в большинстве случаев помощь консультанта пригоняется и делает покупку удачной.

### Эстетика и комфорт реального шопинга

С развитием сервисов дистанционных покупок самого разного формата миллионы людей во всем мире стали ими активно пользоваться, подчас заменяя ими поход в обычные магазины. Равнозначная ли это альтернатива – вопрос риторический. Приходя в магазин с комфортными примерочными, неспешным темпом выбора, грамотными консультантами, человек получает шопинг здесь и сейчас. При этом он избегает эмоционального перепада по принципу «ожидание – реальность». Примеряемая вещь уже реальна: ты держишь ее в руках и ощущаешь на своем теле, не рискуя разочароваться. А если посчитать временные затраты на поиск и выбор в интернете, ожидание доставки и возможный переказ в случае ошибки с размером или неверного вложения, живой магазин оказывается более выгодным.

Другое дело, если покупательница из другого региона заказывает вещь уже знакомых ей марок в проверенном ею магазине, когда ожидание и реальность полностью совпадают. Так, в Glance Studio делают покупки жительницы

Челябинской области, Бурятии, Якутии и других регионов, пользуясь сервисом доставки. Офлайн и онлайн-форматы Glance Studio работают параллельно и дополняют друг друга.

### Размер имеет значение

Индустрия производства одежды во всем мире не унифицирована. Особенно – в части размеров. То, что у одного производителя называется S, у другого – почти M, у третьего – наоборот, нечто совершенно миниатюрное. При этом существуют локальные особенности женщин в разных странах и даже в разных регионах одной и той же страны. Отсюда и понятия больше- и маломерок, которые вводят в заблуждение множество покупательниц всех поколений.

Размер имеет значение, и именно поэтому вопросу размерных рядов и структуре лекал в Glance Studio уделяется такое пристальное внимание. Ведь условный российский 44 размер может быть скроен по-разному: на девушку более женственного типа, на девушку хрупкого телосложения с меньшими параметрами груди и бедер либо же на девушку спортивного типа с четкой линией плеча и развитой мускулатурой. Типов и подтипов женской фигуры можно насчитать еще с десяток. Команда байеров Glance Studio стремится порадовать покупательниц с разным типом внешности. И в этом смысле работать в российскими дизайнерами проще и эффективнее, ведь они – со своей стороны – тоже отлично знают наших!

Анна Оганесян

GLANCE STUDIO

Адреса магазинов Glance Studio в Иркутске:

- Марата, д. 31
- Советская, д. 29

Telegram-канал @glance\_irk

По промокоду ДЕЛО предоставляется скидка 10% на всю коллекцию. Со скидкой по системе лояльности не суммируется, подробности необходимо уточнять у сотрудников Glance Studio. Срок действия промокода: 01.09.2024 – 01.11.2024.

\*Glance Studio

# У счастья есть «Автор»

alfa Development – о новом жилом комплексе в Свердловском районе

«Счастье в основе» – под таким слоганом прошла церемония установки памятного знака на стройплощадке жилого комплекса комфорт-класса «Автор» в Свердловском районе. Это уже четвертый проект компании alfa Development в Иркутске и, как отметил её сооснователь Алексей Чудаков, один из самых любимых. Газета Дело побывала на празднике и выяснила, в чём заключаются счастливые особенности нового ЖК и на какой стадии находится его строительство.



– Если, к примеру, свой первый ЖК комфорт-класса «Новый Рекорд» мы делали в какой-то мере интуитивно, то к реализации ЖК «Автор» подошли уже с чётким пониманием продукта – с закрытым двором, с концепцией «умного дома», безбарьерной среды и многих других нюансов, которыми должны обладать дома для счастливой жизни, – подчеркнул Алексей Чудаков.

Как рассказала менеджер по работе с партнёрами alfa Development Анастасия Романова, жилой комплекс отличается достаточно большим разнообразием квартир – от 30 до 84 квадратных метров. Среди планировочных «изюминок», которые особенно нравятся клиентам, – студии площадью 32 «квадрата», с тремя окнами и встроенной лоджией.

– Все квартиры грамотно продуманы с точки зрения эргономики, что позволяет максимально функционально использовать каждый квадратный метр, в них предусмотрены ниши для гардероба, достаточно большой санузел – от четырёх «квадратов», встроенная застеклённая лоджия. Кроме того, в некоторых квартирах дополнительно есть французский балкон: несмотря на то, что внешне он выглядит декоративной конструкцией, он даёт максимум света и воздуха в помещении, и его можно очень эффектно обыграть. А ещё на первых этажах будут квартиры с собственным выходом: это важно для организации безбарьерной среды, особенно для семей, где есть маленькие дети, или для людей с ограниченными возможностями, – перечислила достоинства «Автора» Анастасия.

Кстати, квартиры в ЖК будут представлены в двух видах отделки: в черновой, где будет выполнена только сухая стяжка, и white box (в отдельной блок-секции) – с межкомнатными перегородками, оштукатуренными стенами, разводкой электрики, стяжкой с дополнительной шумоизоляцией и сухой гидроизоляцией, откосами подоконников.

## КОМФОРТ В КАЖДОЙ ДЕТАЛИ

Как рассказала руководитель отдела продаж alfa Development в Иркутске Наталья Астраханцева, категории комфорт будут полностью соответствовать и общественные пространства жилого комплекса: закрытая территория, двор, разделённый на разные зоны: спортивную, детскую, для спокойного отдыха; освещение, очень много зелени, которая образует своеобразный мини-парк.

В числе интересных решений Наталья назвала также соседский центр, в пространстве которого жители «Автора» смогут общаться, встречаться с друзьями, отдыхать и заниматься хобби. В парадных сделают дизайнерский ремонт из качественных материалов в единых спокойных тонах.

Кроме того, ЖК оснастит системой «умный дом». Жильцам будут доступны контроль входа и выхода, видеодомофон с архивом, видеонаблюдение разных зон, заказ пропусков для гостей и автоматическая передача показаний счетчиков. Абсолютно по всему периметру двора будет wi-fi. Для электромобилей предусмотрены зарядные устройства.

– В жилом комплексе будет своя управляющая компания, что имеет большое значение, так как мало просто построить качественный дом. Не менее важно достойно его содержать. И, как показывает практика, наилучшим образом содержатся дома, где присутствует собственная управляющая компания, – отметила Наталья.

## ИТОГИ ЛУЧШЕ, ЧЕМ ОЖИДАНИЯ

В компании отмечают, что на старте продаж в ЖК «Автор» даже наблюдался покупательский ажиотаж, но и сейчас квартиры здесь продаются достаточно активно. По словам Алексея Чудакова, итоги июля оказались лучше, чем ожидания девелопера.

– Конечно, у нас есть опасения по спросу, связанные с отменой льготной ипотеки, но мы вместе с банками-партнёрами всегда закладываем риск в финансовую модель всех наших проектов. Кроме того, мы готовились к такой ситуации, так как ещё

“ Мы уверены в своём партнёре

– Анастасия Кулебякина, руководитель отдела развития отношений ДомКлик и Сбер



– С каждым новым домом наш город становится красивее, комфортнее и удобнее для жителей. И alfa Development делает очень большой вклад в развитие Иркутска, а Сбер-

банк, как партнёр, всегда стоит рядом и готов подставить компании надёжное плечо для воплощения самых крупных проектов, потому что такая поддержка всегда нужна для развития бизнеса. Мы сотрудничаем давно, с того момента, как компания начала строить свои жилые комплексы, и для нас важно, что alfa Development не является точечным застройщиком, а строит именно крупные ЖК со своей инфраструктурой и атмосферой.

Мы уверены в своём партнёре, так как alfa Development всегда выполняет планы продаж, и для клиентов этого девелопера у нас есть разнообразные ипотечные программы, в том числе, семейная и возобновившаяся ипотечка. Кроме этого, отличительной особенностью нашего банка является предоставление траншевой ипотеки, что пользуется спросом у будущих жильцов ЖК «Автор».

с начала 2024 года понимали, что льготную ипотеку отменяют. Много работали над инструментами, которые можем предложить покупателям. Помимо стандартных программ, и это распродажа от застройщика на два года, а также ипотека с пониженной фиксированной ставкой на 1,5 года, которая предполагает дальнейшее рефинансирование при понижении ключевой ставки ЦБ в будущем. Работа с банками по проработке новых предложений для покупателей идет постоянно.

Как подчеркнул Алексей, важно и то, что компания никогда не боится тяжёлых периодов.

– Да, у нас небольшой опыт – всего 15 лет (в составе ГК «Подрядчик», прим. ред.), но мы прошли все основные кризисы и в эти периоды только росли. И сейчас темпы развития тоже не останавливаем, наоборот, готовы приобретать дополнительные площадки, инвестировать заработанные средства и расширять свою географию. В частности, прорабатываем новые проекты в Хабаровске, Крыму, Улан-Удэ, Чите. А также утвердили выход в Ленинградскую область и Калининград – эти регионы устраивают нас по всем параметрам.

Кроме этого, alfa Development приобрела и находится в финальной стадии подписания документов на ещё три новых площадки в Иркутске.

– Это наш родной регион, от которого мы кайфуем. Мы – сибиряки и несём концепцию Сибири в другие регионы – и на Дальний Восток, и на Запад. В общем, мы готовы развиваться дальше, – сделал акцент Алексей.

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС **Автор**

автор-жк.рф



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

## ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ТОЛЬКО НАЧИНАЮТСЯ

– В миссии компании alfa Development звучит, что мы строим дома для счастливой жизни. Но эта фраза касается не только конечного продукта – наших жилых комплексов и квартир, но и самого процесса, и людей, которые принимают в нём участие. Счастье должно быть в основе каждого дома. И мы заложили его ещё год назад, когда только задумали этот жилой комплекс, – отметил на мероприятии Алексей Чудаков.

торгово-развлекательная инфраструктура – тем, кто приобретёт квартиру в ЖК «Автор», будет очень удобно не только делать покупки, но и посещать досуговые заведения. Кстати, на площадке рядом с крупным ТРЦ «Сильвер Молл», со стороны улицы Сергеева, находится и наш отдел продаж – «Магазин квартир», – прокомментировал Алексей.

## ТЕМПЫ СТРОИТЕЛЬСТВА – УВЕРЕННЫЕ

Более подробно о ходе строительства ЖК «Автор» рассказал технический директор alfa Development Дмитрий Ладутко. По его информации, на площадке сейчас активно возводятся железобетонные конструкции 14-этажных блок-секций, три уже возведены до 9-10 этажей, и завершить их строительство планируется в этом году. 19-этажная блок-секция находится на этапе седьмого этажа, её возведение строители закончат в начале следующего года.

– Уже выполнены гидроизоляция и утепление стен цокольного этажа, на одном из зданий идёт каменная кладка. В ближайшее время планируем определить подрядчиков на внутренние и наружные инженерные коммуникации – электрику, сантехнику, водопровод, канализацию и пожарную сигнализацию, на установку окон и дверей. А также на монтаж навесных вентилируемых фасадов: они будут достаточно сложными и необычными – из керамогранитных и композитных панелей. За счёт этого внешний облик комплекса отлично впишется в окружающую среду, – рассказал Дмитрий.

Сдача в эксплуатацию жилого комплекса «Автор» запланирована на 2026 год. Технический директор выразил надежду, что всё будет сделано в срок, так как темпы строительства достаточно быстрые и уверенные: на площадке работают три башенных крана и более 100 человек.

## «НОВОЕ ДЫХАНИЕ» ДЛЯ ТЕРРИТОРИИ

В отделе продаж alfa Development ЖК «Автор» называют «новым дыханием» для локации, где он расположен, так как жилого фонда в этом месте Свердловского округа практически нет. К тому же, по словам Алексея Чудакова, в целом концепция, которая реализуется в новом проекте, основана на глубоком понимании девелоперского опыта и многолетней насмотренности alfa Development.



Алексей также признался, что «Автор» – один из его любимых проектов, поскольку он не только стоял у истоков покупки площадки, на которой возводится ЖК, но и был инициатором концепции развития микрорайона Мельниково как жилого района.

– Очень важно, что в этом вопросе мы нашли взаимопонимание с администрацией города, – подчеркнул Алексей.

Сейчас ЖК «Автор» состоит из пяти секций: четыре из них – 14-этажные, одна – 19-этажная. Но в alfa Development уже приступили к проектированию второй очереди жилого комплекса – скоро, по словам Алексея, здесь построят и другие «счастливые» дома.

– Надеемся, вторая очередь будет не последней, и вся эта территория в итоге станет красивым, комфортным пространством для счастливой жизни. Тем более, что для этого здесь есть прекрасные условия. С одной стороны, в шаговой доступности, находится красивая роща, а это – чистый воздух и удобное место для прогулок. С другой стороны, так же близко расположена развитая транспортная и

# Бизнес-Шоу «Лидеры Будущего»

«Человеку нужен человек» – именно этот посыл часто звучит со сцены Бизнес-Шоу «Лидеры Будущего». Каждый месяц эксперты, бизнесмены, политики и просто заинтересованные иркутские собираются вместе, чтобы выступить, обменяться опытом, завести нужные знакомства. Мероприятие проходит в Иркутске на протяжении двух лет, и каждый раз его организатор Елена Савенкова старается придумать что-то новое.

На сегодняшний день Бизнес-Шоу «Лидеры Будущего» – пожалуй, единственный проект в Иркутской области, которому удалось объединить бизнес и власть, шоу и обучающий контент. Кстати, прямую трансляцию события можно увидеть на телеканале «Аист», что еще раз подтверждает высокий уровень мероприятия и серьезный спикерский состав.

24 сентября Бизнес-Шоу «Лидеры Будущего» состоится в Иркутске в очередной раз. Спикеры, как обычно, удивят участников. В постоянном составе спикеров – известные в регионе личности: Надежда Грошева, Григорий Вакуленко, Александр Чуприн, Елена Шерман, Ольга Субботина, Оксана Ключевская и другие!

До встречи 24 сентября!





# Революция в ресторанном бизнесе

## Дмитрий Калиновский, «33 вино и тапас», – о ресторане без снобизма и гастрономических феноменах

Ресторан без снобизма – такой была изначальная идея камерного ресторана «33 вино и тапас». Как менялась концепция заведения со временем? Что лежит в основе его многолетней популярности? Каким будет ресторанный бизнес Иркутска в ближайшем будущем? И почему стоит ждать появления на рынке федеральных игроков? Эти и другие вопросы Газета Дело обсудила с Дмитрием Калиновским – управляющим известным иркутским рестораном «33 вино и тапас».

### «Ждем крупных федеральных игроков»

**Дмитрий, как вы оцениваете развитие ресторанного бизнеса в Иркутске?**

– По моему мнению, иркутский рынок сейчас переживает определённую трансформацию. В этом году закрылись два знаковых проекта – бистро Paloma\* и гастрономический бар-ресторан Design bar\*, которые двигали ресторанный бизнес в городе. Открываются сейчас в основном более «понятные» заведения – так сказать, на каждый день, они не несут какого-то глобального развития индустрии. При этом мы видим абсолютно зеркальную ситуацию в отельном бизнесе, где в течение 3-5 лет предполагается кратный рост гостиничного фонда категории люкс и, соответственно, дорогих ресторанов. Но, на мой взгляд, отельными ресторанами индустрию не разовьёшь. Я считаю, что Иркутск остро нуждается в больших проектах, то есть ресторанах площадью от 400 квадратов с бюджетом 150+ миллионов рублей, которых у нас нет вообще.

### Почему так вышло?

– Потому что нет профессиональных команд, реально понимающих, как такую задачу реализовать с точки зрения дизайн-проекта, потребностей гостя, бренд-платформы, где зашивается миссия компании, её ценности и даже представление об общей гастрономической картине мира. У нас кадровая проблема, на самом деле, заключается не в официантах, а в самих рестораторах, которые зачастую относятся к делу, которым занимаются, не как к бизнесу, а как к некоему хобби. Поэтому, я думаю, в ближайшие несколько лет на наш рынок начнут заходить крупные федеральные игроки. Например, в Красноярске известный московский ресторатор Аркадий Новиков уже реализует сразу несколько проектов.

### Для Иркутска это хорошо?

– Любое движение – это хорошо. Но, конечно, хотелось бы, чтобы рестораны открывали местные предприниматели, потому что потенциал у Иркутска, в том числе туристический, кратной выше, чем у Красноярска. Гастрономический феномен этого города, по моему мнению, заключается не в том, что



Дмитрий Калиновский, «33 вино и тапас»

Фото А. Федорова

запустили определённый лайфстайл, благодаря которому людям стало интересно разбираться в напитках.

### Но от белых рубашек вы в итоге отказались?

– Через три года мы сделали ребрендинг – как визуальный, так и гастрономический. И это дало стопроцентный результат: «33» не жил бы сейчас, если бы оставался в том же формате, как на момент открытия.

Мы сформулировали свою миссию, в которой действительно смогли воплотить изначальную идею антиснобизма. Она заключается в том, что мы хотим создавать гастрономический опыт у горожан на каждый день, делать это доступно, но при этом оригинально, и не повторяться. И эта история «защита» в наш сервис – мы говорим с абсолютно разными людьми на равных и на одном языке. Мы не оперируем какими-то специальными терминами: наша задача не в том, чтобы «грузить» гостей сложными понятиями, а в том, чтобы они влюбились в то, что любим мы. Влюбились в интересную еду, хорошие напитки, гедонистический образ жизни.

При этом наши официанты – компетентные профессионалы, которые отлично разбираются в том, о чём говорят. Они даже могут посоветовать гостям рестораны в Москве и Санкт-Петербурге, так как погружены в эту индустрию, они ходят в другие заведения Иркутска, потому что им интересно быть в теме местного рынка.

### Какие ещё «секреты» позволяют «33 вино и тапас» столько времени оставаться на рынке и быть в топе?

– Мы просто не останавливаемся. Кроме того, мне искренне кажется, что у нас сервис лучше, чем, к примеру, в Москве, потому что в европейских городах-миллионниках такой огромный поток людей, что достаточно иметь крутой маркетинг, красивую витрину, и не нужно особых инвестиций в удержание гостя. А мы как раз в основном работаем над удержанием «внутреннего» гостя, то есть местных жителей.

Хотя у нас был определённый кризисный период, когда попрощались с нашим шефом Алексеем Фокиным и примерно два года жили в режиме поиска другого крутого шефа. У нас стояла задача снова совершить небольшую революцию в ресторанном бизнесе Иркутска, поскольку на тот момент в городе не было продукта, который бы соответствовал тому, что делали в Москве, Петербурге. Мы хотели дать гостям бесшовную гастрономическую историю: если ты привык к столичному уровню, тебе есть где продолжить в Иркутске. В феврале 2023 года эту задачу решил наш новый шеф, Александр Андреев.

### Каким образом?

– Для примера – просто цифры. В прошлом году Александр придумал для «33», наверное, не менее трёхсот новых блюд. Он делал шорт-меню из пяти позиций и запускал его на неделю: гости пробовали блюда, мы получали обратную связь и составляли новое меню. И в таком формате Александр проработал около сотни позиций. Потом в таком же формате проработал летнее меню. В итоге за 2023 год мы два раза полностью поменяли меню ресторана. Плюс в сентябре запустили концептуальные ужины, которые состоят из пяти курсов еды от шефа, а сомелье подбирает под неё напитки. В декабре прошлого года у нас было восемь разных по контенту ужинов, то есть 40 позиций еды для мероприятий продолжительностью 2,5 часа.

### А как часто в принципе должно обновляться меню?

– Так сложилось, что за проектом «33» закрепился бренд флагманского камерного проекта, и главным триггером здесь стал тот факт, что в 2021 году мы заняли четвёртую строчку в топе лучших ресторанов Сибири по версии знаковой ресторанной российской премии Wheretoeat. Долгое время после этого события меню у нас реально не менялось. Но это – остановка в развитии ресторана, деградация. Поэтому сейчас мы обновляем его раз в год примерно на 50%. Быть неповторимыми – это важная часть нашего бренда.

### А то, что площадь ресторана «33» остаётся прежней, – не остановка на месте?

– Это вопрос концепции, в которой мы работаем. Есть много проектов, создающих суперпродукт на небольших площадях. Размер ресторана – это не вопрос успеха. Флагманский ресторан может быть разным. Может быть большим, и именно его размеры будут его достоянием. А «33» – это камерный бар на 70 посадочных мест, и гости к нам приходят не за впечатлением от гигантизма. Мы открываем людям новые эмоции через продукт, через сервис, общение.

### «Команда, гости, деньги – базовые приоритеты»

**На ваш взгляд, что важнее для успеха ресторана: шеф, команда, менеджмент, антураж?**

– Невозможно сделать какую-то корреляцию по важности. Я скажу по-другому: мы выделяем три базовых приоритетных составляющих: команда, гости, деньги. Именно в таком порядке.

Например, на обучение своих сотрудников мы тратим минимум полмиллиона рублей в год: это различные образовательные форумы, специализированные фестивали в Москве, Санкт-Петербурге и других городах. Причём оплачиваем не только само обучение, но и дорогу и проживание.

Очень большое значение имеет насмотренность: тот же шеф должен знать знаковые ресторанные проекты в других городах и странах, быть в курсе гастрономических трендов, понимать и уметь подобрать продукт под определённый проект и концепцию.

Кроме этого, важны не только его профессиональные качества и знания – с шефом надо сойтись и по человеческим ценностям. Важно, чтобы были сопоставимые словарный запас, культурный уровень и гуманитарные идеи. И тогда происходит «мэтч» – совпадение, и можно делать что-то большое во взаимодействии с командой. Всё-таки ресторан – это не просто про еду, а про то, какую миссию он несёт. Наша миссия – чтобы люди стали счастливее, благодаря крутому и разнообразному гастрономическому опыту. Мне кажется, иметь такую миссию суперважно – особенно в текущее время. Наверное, именно поэтому вокруг «33» формируется особая команда, у которой всё получается.

### Есть у вас текучка кадров в коллективе? Как вы относитесь к тому, что выращенные вами специалисты уходят?

– Текучка бывает разная. Одно дело, когда в ресторане всё плохо, и команда бежит. И в этом смысле у нас её нет. Как правило, люди уходят, потому что лично развиваются. И мне кажется, это нормально, и не означает, что нужно перестать вкладываться в персонал. Да, есть кейсы, когда компания оплачивает обучение и заключает контракт, по которому сотрудник должен отработать какой-то определённый срок или вернуть потраченную на него сумму. Но это абсолютно не наш подход. Мы не боимся, что человек уйдёт, хотя у нас были такие прецеденты. К примеру, выходец из «33» Сергей Савельев сейчас является главой отдела федерального развития одной из старейших виноторговых российских компаний DP-Trade. Такие истории успеха наших бывших сотрудников – это важный пример для других. О них нужно рассказывать, чтобы поднимать престиж нашей индустрии и таким образом, в том числе, решать кадровую проблему.

### Вы говорили о том, что быть неповторимыми – важная часть вашего бренда. Чем будете удивлять дальше?

– Мы работаем для нашего города и хотим, чтобы в Иркутске люди гордились тем, что у нас есть. В частности, планируем сосредоточиться не на федеральных ресторанных премиях, а на иркутском контенте и рассказывать в рамках «33» о городе: но не через историю зданий, а через кейсы успешных предпринимателей и меценатов. Эти истории будут у нас на сайте, в социальных сетях, плюс гостям мы будем раздавать «винтажные» открытки с пожеланиями и qr-кодом ссылки на историю того, что изображено на открытке. Это будут своеобразные небольшие артефакты для гостей города, потому что нам важно, чтобы они могли их привезти к себе домой – допустим, в Калининград – и рассказать друзьям о нашем городе. А еще мы готовим сейчас гид по Иркутску и хотим, чтобы этот кейс стал примером для всех, кто связан с индустрией сервиса и гостеприимства.

### КСТАТИ

Дмитрий Калиновский в работает в индустрии гостеприимства больше пятнадцати лет. Свой первый профессиональный опыт в этом бизнесе он получил ещё в подростковом возрасте. В конце 2017-го начал работать в «33», где прошёл путь от линейного персонала до CEO-управляющего и партнёра проекта.



33winetapas.ru



\* - Паломы. Дизайн бар. 33 вещи, которые мы любим

«Наша задача не в том, чтобы «грузить» гостей сложными понятиями, а в том, чтобы они влюбились в то, что любим мы. Влюбились в интересную еду, хорошие напитки, гедонистический образ жизни»

там сделали рестораны высокого уровня, а в том, что подняли минимальную планку качества для горожан. В основе большинства концепций там не история с fine dining («высокая кухня» – прим. ред.), но молекулярная кухня, а высокий уровень сервиса, качественные продукты, крутой дизайн.

### «Неповторимость – часть бренда»

**В чём заключалась идея «33 вино и тапас»?**

– Идея проекта «33 вино и тапас» была в том, чтобы сделать ресторан «без снобизма». Но сначала получилась, скорее, зеркальная история. Во-первых, на тот момент – в 2018 году – в Иркутске практически не было этой культуры, а мы пригласили профессиональных сомелье и обучили всю команду. Во-вторых, когда ресторан открывали, персонал одели в белые рубашки, что концептуально воспринималось гостями как нечто сверхэлитарное. Плюс еда, которой до этого не было в городе: мы одни из первых привезли в Иркутск иногороднего шеф-повара, – и инновационный формат меню на бумаге под картон и без картинок. В общем, проект получился достаточно революционным, но не с теми задумками, которые в него изначально хотели вложить идейные вдохновители. И за первый год в глазах гостей «33» стал рестораном выходного дня – с очень высоким уровнем сервиса, но как раз про снобизм.

Тем не менее, «33» произвёл в ресторанном бизнесе Иркутска своего рода революцию. Мы

# Трамплин для бизнеса

«Мы уперлись в потолок», «Не могу набрать команду», «Продажи не растут» – запросов, с которыми обращаются предприниматели к бизнес-эксперту по систематизации бизнеса Ирине Янтаровой, много. Уже более 100 компаний получили рекомендации эксперта, готового помочь малому бизнесу решать проблемы системно. За плечами Ирины – экономическое образование, три собственных бизнеса, работа в крупных региональных и федеральных компаниях, 20-летний предпринимательский опыт. А ныне – умение любить чужой бизнес, погружаться в него с головой и находить возможности для масштабирования.



## «КРИЗИС 2008-ГО СТАЛ ИСПЫТАНИЕМ»

О реальных проблемах малого бизнеса Ирина Янтарова знает не понаслышке. Еще в студенчестве она впервые проявила свое предпринимательское чутье, организовав торговлю в студенческом общежитии. «Я заметила, что многим студентам лень спускаться в киоск. С младшим братом начали покупать «Роллтон» и хлеб и продавать их с наценкой из своей комнаты», – с улыбкой вспоминает Ирина. По ее словам, бизнес оказался востребованным и приносил неплохой доход во время учебы.

Окончив университет, девушка устроилась работать по найму, однако вскоре поняла, что это – не для нее. «Еще в 2004 году я твердо решила, что не хочу работать на кого-то», – говорит Ирина. В 2006 году, когда девушке было 24 года, она открыла в родном Улан-Удэ компанию по производству искусственного декоративного камня и продаже полиэтиленовых труб для наружных инженерных сетей: «Первые три года дела шли хорошо. Но затем мы допустили ряд стратегических ошибок. Я была молода и неопытна».

«Волшебной таблетки не существует. Иногда состояние дел в компании таково, что впору зафиксировать убытки и закрыться. Но бывают ошибки, которые еще можно исправить. Тогда я подключаюсь, и бизнес, преодолевая трудности, берет новую высоту»

Так, компания взяла большой кредит на закуп товара вне сезона в октябре 2008 года, именно тогда, когда разразился экономический кризис. «Я прекрасно понимаю предпринимателей. Я знаю, что такое провал, дно, – признается наша собеседница. – Это состояние безысходности, когда у тебя долги и ты не знаешь, что делать дальше. Когда-то я прошла через это».

Впрочем, долго отчаиваться и опускать руки – не в характере Ирины. Вместо того, чтобы сдаться, она приняла решение начать все с чистого листа и перебралась в Иркутск. «Это был непростой шаг, ведь я приехала в новый город с долгами и практически без средств. Но Иркутск принял меня хорошо и открыл новые возможности. Я не только закрыла кредиты, но и получила бесценный опыт работы в крупных компаниях».

## «ШАГ НАЗАД – И ДВА ВПЕРЕД»

После переезда идею быть предпринимателем Ирина на время оставила. «Жизненные обстоятельства были таковы, что я вынуж-

дена была пойти в найм, – говорит она. – Это было нелегкое решение, но я с собой договорилась, что делаю временный шаг назад, чтобы затем сделать два шага вперед».

Ирина работала топ-менеджером и в крупных региональных, и в федеральных компаниях. «Я всегда увеличивала обороты бизнеса, куда приходила, в разы» – делится она. – Я хороший продажник и организатор, легко нахожу общий язык с людьми, выстраиваю партнерские отношения. Я человек слова: если что-то обещаю, то делаю это, чего бы мне это ни стоило. Довожу дело до конца. Люди это ценят».

Работая наемным сотрудником, Ирина не боялась вызовов и с энтузиазмом бралась за любые задачи, которые ставило перед ней руководство. По ее словам, коллеги и собственники компаний нередко признавались, что она становилась для них своего рода трамплином: «Говорили, что благодаря мне они смогли достичь определенных успехов и стать теми, кем являются сейчас».

## «ВСЕ БИЗНЕСЫ ПОХОЖИ»

Работая директором в крупных компаниях, Ирина получила не только богатый профессиональный опыт, но и понимание того, что помогает бизнесу расти, а что, наоборот, тянет его вниз. «Я видела, как последовательно крупный бизнес подходит к организации процессов, к продажам, маркетингу, продвижению».

Небольшим компаниям, по мнению Ирины, часто не хватает логики и системности – поэтому они и допускают ошибки. «Например, предприниматель может вложиться в открытие бизнеса, закупить товар, а денег на рекламу не оставить, считая, что его предложение и так замечательное. Люди каким-то удивительным образом узнают о нем – и купят. Но именно такие просчеты могут похоронить бизнес в самом начале, несмотря на замечательную идею».

После долгой работы в найме Ирина ушла в декрет – это время стало точкой для переосмысления своего пути. «Я задумалась, почему бы мне не брать компании на сопровождение, если у меня есть эта уникальная способность – любить чужой бизнес, увеличивать его обороты и быть причиной успеха? – рассказывает она. – Я могу стать для них тем самым трамплином, задать вектор движения».

Отвечая на вопрос: «Что чаще всего приходится менять малому бизнесу?», Ирина говорит, что большинству компаний не хватает системности. Зачастую ей приходится начинать с самых простых, но необходимых вещей – от построения оргструктуры компании до подбора персонала, от управления товарооборотом до адресного хранения на складах, от работы с кадрами до совершенствования продуктовой линейки, от расчета финансовых показателей до разработки мотиваций сотрудников. «Когда я захожу в компанию, я всегда разговариваю и с сотрудниками тоже. У предпринимателя своя правда, у коллектива – своя. Мне важно понять, как дела обстоят на самом деле, на всех уровнях организации».

## «ВОЛШЕБНОЙ ТАБЛЕТКИ НЕТ»

Громких обещаний по увеличению прибыли своим клиентам Ирина не дает. Она осознает, что системный подход к бизнесу, как следствие, приводит к положительным результатам. Бизнес-эксперт ставит задачу за два-три месяца сопровождения дать компаниям фундаментальные основы и четкий вектор развития, снабдив их простыми, но эффективными инструментами: «Мне важно именно помочь предпринимателям скорректировать подходы в организации и управления бизнесом, подсветить им слабые места и их точки роста. В процессе, по словам моих предпринимателей, каждый приобретает внутреннюю стабильность и спокойствие, будущее становится более понятным».

С начала года она уже успела поработать с 20 компаниями из самых разных сфер, представляющих малый и средний бизнес. Это салоны красоты, крупные торговые и производственные предприятия, транспортная компания, игроки с маркетплейсов, кафе, сеть магазинов, юридические конторы и даже мемориальный бизнес. И это не весь список. «Бизнесы и их проблемы во многом схожи, словно сделаны по одному шаблону. Отличается только «начинка» – специфика той или иной отрасли», – делится Ирина.

О том, с какими ошибками чаще всего обращаются компании к бизнес-эксперту Ирине Янтаровой и какие рекомендации она дает предпринимателям, мы расскажем в следующем выпуске.



## Компании все чаще выбирают облигации, масштабируя бизнес

**Вадим Остапенко,**  
территориальный директор  
ООО «Цифра Брокер»

*Как вы оцениваете рынок первичных размещений облигаций в 2023-2024 гг.? Какие основные тренды можно отметить? Как можно объяснить, что на рынок всё чаще стали выходить не только крупные, но и средние компании, компании из регионов?*

– Мы видим, что интерес компаний к размещениям облигаций в последнее время растет, всё больше компаний выбирают этот инструмент как альтернативу классическим банковским кредитам. Обусловлено это, по-нашему мнению, тем, что всё больше компаний нацелены на масштабирование своего бизнеса: компании стремятся из регионального уровня выйти на уровень федерального масштаба, а также стремлением компаний стать публичными, а это, несомненно, имиджевая составляющая бизнеса. К тому же, интерес к рынку облигаций активно подогревают инвестиционные компании и банки, которые оказывают эмитентам квалифицированную поддержку, а также обеспечивают доступ к широкому кругу розничных инвесторов.

*Можете привести примеры иркутских компаний, которые вышли со своими облигациями на Московскую биржу? Для нас это экзотика?*

– Если говорить про интерес иркутских компаний к рынку облигаций, то, действительно, в настоящее время он невысокий. На это влияет много факторов: от внешнего фона до неготовности компании становиться публичной. В списке причин кадровый «голод», а также низкая осведомленность компаний о преимуществах данного инструмента заимствований.

В 2019 году «Цифра брокер» был организатором и андеррайтером размещения биржевых облигаций иркутской компании АО «Труд», которые были успешно реализованы в первый же день торгов, а также имели большой спрос не только у иркутян, но и далеко за пределами нашей области.

*Как выглядит процесс андеррайтинга? Сколько длится по времени (от задумки до размещения)? Чем может помочь «Цифра брокер»? Приведите примеры последних размещений, где «Цифра брокер» выступил организатором.*

– Сроки подготовки размещения облигаций в каждом отдельном случае индивидуальны, они напрямую зависят от готовности компании к этому процессу, так как нужно подготовить необходимую отчетность, пройти собеседование с Московской биржей и получить кредитный рейтинг компании от рейтингового агентства. В среднем процесс занимает 2-3 месяца при наличии всех необходимых документов. «Цифра брокер» может выступать как организатор и андеррайтер сделки, поэтому мы можем не только предоставить качественную консультацию по процессу размещения, но и профессиональное сопровождение – от момента интереса компании к облигациям до реализации выпуска и запуска торгов на бирже. Из последних размещений, в которых «Цифра брокер» был организатором и андеррайтером, можно выделить биржевые облигации ООО «ДиректЛизинг» серии 002P-03.

*Как жесткая денежно-кредитная политика ЦБ повлияла на рынок облигаций? Ставки привлекательны для инвесторов... А у компаний, размещающих облигации, это не отбило желание привлекать деньги таким способом?*

– Жесткая денежно-кредитная политика ЦБ, несомненно, вносит свои коррективы на рынке облигаций. В этом есть свои плюсы для инвесторов: по выпускам, находящимся в обращении, дисконт к номинальной стоимости в некоторых случаях доходит до 15-30%, и даже при ставке купона в 12-14% облигация выглядит инвестиционно-привлекательной, если инвестор готов ее держать до погашения. По новым выпускам облигаций ставки также привлекательны.

Если говорить об интересе к облигационному рынку со стороны компаний – потенциальных эмитентов, то, конечно, высокая ставка вносит свои коррективы для принятия решений по новым размещениям. При этом интерес у компаний сохраняется в виду того, что облигационным займом можно управлять, если это будет прописано в эмиссионной документации. На мой взгляд, это хороший аргумент для эмитентов в сравнении с кредитованием.

# Олег Дерипаска встретился с иркутскими предпринимателями

Олег Дерипаска – известный российский бизнесмен, активно инвестирующий в развитие Сибири, – встретился с иркутскими предпринимателями. На встрече обсудили проблемы развития бизнеса, вопросы формирования городской инфраструктуры, особенности развития культуры и туризма в Прибайкалье.

Диалог с представителями иркутского бизнеса, образования и культуры состоялся в готовящемся к открытию RODINA Grand Hotel SPA Irkutsk 5\*, расположенном в восстановленном историческом здании Бань Курбатова и Русанова. Участникам встречи провели небольшую экскурсию по объекту, напомнили его историю. Построенный в конце XIX века, комплекс Курбатовских бань был очень популярен среди иркутян и является объектом культурного наследия Иркутской области. В девятые здание превратилось в руины, но благодаря Эн+ и Олегу Дерипаске было восстановлено и обрело новую жизнь.

## НУЖЕН ГАЗ, СВЕТ И НОРМАЛЬНЫЙ ТАРИФ

На встрече участники обсудили ситуацию в разных сферах бизнеса и экономики Приангарья. Так, представители машиностроения, металлообработки, химической отрасли подчеркнули острую потребность региона в газификации. Один из участников встречи отметил: «Если будет газ, регион просто заживет». Это связано и с недостатком мощностей, который газификация могла бы решить.

Владелец компании «ИнКомПро» Александр Проскудин рассказал, что готов масштабировать свой бизнес: «Нам нужно дальше развиваться, по-

тому что Шелехов – это город алюминщиков, ставить дополнительные мощности по литью, но для этого необходима электроэнергия». Олег Дерипаска на это ответил: «Нужен газ. Но еще очень важен и тариф на газ. Поэтому здесь, конечно, очень важно, чтобы был учтен аспект экономичности. Если будет доступный тариф, и инвесторы сюда придут, и все остальные».

## КУЛЬТУРА И ИНФРАСТРУКТУРА ТРЕБУЮТ ПЕРЕМЕН

Отрасль культуры региона также страдает из-за недостатка производственных мощностей. Например, возникли сложности с отливкой качественных бронзовых скульптур. Ольга Бронштейн, руководитель галереи современного искусства В. Бронштейна, рассказала: «В России таких мест сейчас нет, завод в Бурятии сгорел, и сейчас все поехали в Китай, в Таиланд. Мы три-четыре месяца ждем работы и получаем бесконечный брак. Чтобы создать одну работу, уходит месяцев пять-шесть, а то и восемь».

Значительная часть обсуждения была посвящена развитию инфраструктуры в регионе. Так, отсутствие достойного аэропорта, по мнению предпринимателей, является проблемой для туристической отрасли, усложняет логистику. Представители ИРНТУ, БГУ и ИГУ рассказали о



Фото А.Федорова

необходимости строительства большого студенческого кампуса. Как отметил Олег Дерипаска, это могло бы сделать Иркутск интеллектуальной столицей Сибири. Не менее важными стали во-

просы отсутствия в городе досугового центра для детей и большой площадки для проведения культурно-массовых и деловых мероприятий.

Подводя итоги встречи, Олег Дери-

паска отметил: «Надо менять среду, делать ее разнообразнее, насыщеннее. Когда люди будут больше зарабатывать, у них будет больше возможностей и стимулов для развития».

# TANK 500

## ВЕДИ ЗА СОБОЙ



\* На изображении представлен TANK 500 комплектации BlackTrail  
TANK = ТЭНК

ЛЦ-ИРКУТСК | Ширямова, 32/5 | + 7(3952) 78-91-45



## ВТБ в Иркутской области рассказал о спросе на кредиты и сбережения у жителей региона



Деньги

*Кредитный портфель розничных клиентов ВТБ в Иркутской области по итогам первого полугодия увеличился на 3,6% и достиг 94,6 млрд рублей. Объем привлеченных средств населения на счетах в банке по итогам полугодия вырос на 14%, до 136 млрд рублей. Во втором полугодии спрос на кредиты ждет «охлаждение», а объем сбережений продолжит расти, отмечают в банке.*

В портфеле кредитов населению Иркутской области около 50% занимает ипотека. В ожидании завершения мер господдержки по итогам полугодия этот сегмент вырос на 2%, до 46,3 млрд рублей. Жители стремились реализовать потребности в новом жилье.

Портфель кредитов наличными снизился на 4%, до 37,3 млрд рублей. В то же время портфель автокредитов удвоился и достиг 6,27 млрд рублей.

«Автокредитование – единственное направление, которое продолжает расти. Это связано с тем, что появилось много инструментов, которые позволяют реализовать отложенный спрос. Во втором полугодии наши эксперты прогнозируют снижение выдачи ипотеки, мы наблюдаем, что это уже происходит вследствие действий регулятора», – прокомментировала Александра Макарова, управляющий ВТБ в Иркутской области, вице-президент банка.

Портфель привлеченных ресурсов клиентов розничного бизнеса ВТБ в Иркутской области по сравнению с началом года вырос на 14%, до 136 млрд рублей. «Высокая ключевая ставка означает, что сегодня выгодно сберегать. Ставки по вкладам достигли 20%, и вкладчики стремятся получить высокую прибыль. Короткие и среднесрочные депозиты позволяют получать высокий процент, и вкладчики предпочитают именно такие инструменты», – отметила Александра Макарова.

## Более пяти тысяч рабочих мест создадут в промышленном секторе Иркутской области

Более пяти тысяч новых рабочих мест, большинство из которых – высокотехнологичные, будут созданы в Иркутской области в результате реализации ключевых проектов региональной комплексной программы научно-технологического развития.

Об этом сообщил губернатор Иркутской области Игорь Кобзев, выступая на пленарном заседании форума «Технопром-2024», которое состоялось под руководством заместителя председателя правительства РФ Дмитрия Чернышенко.

Губернатор сообщил, что Иркутская область динамично развивается, сегодня в регионе крупнейшие компании реализуют масштабные проекты в сфере авиастроения, цветной металлургии, химии, глубокой переработки, фармацевтики, добычи полезных ископаемых. Среди субъектов РФ Приангарье занимает 8-е место по объему инвестиций, 9-е место по объему внешнеторгового оборота и экспорта, 11-е место по объему валового регионального продукта и 18-е место в Национальном рейтинге научно-технологического развития.

Доля высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП составляет 14,5%.

– В этом году Иркутская область стала пилотным субъектом по разработке региональной программы научно-технологического развития до 2030 года и, кстати, здесь на полях Форума,

успешно защитили региональную комплексную программу НТР, которая включает в себя четыре ключевых проекта. В перспективе реализация этих проектов позволит создать более пяти тысяч новых рабочих мест, в основном высокотехнологичных. Промышленность нуждается в квалифицированных кадрах. Сегодня работодателями региона уже заявлено 37 тысяч вакансий, а количество зарегистрированных безработных – менее шести тысяч человек. Региону предстоит решить эту задачу, – подчеркнул Игорь Кобзев.

Губернатор уточнил: для того чтобы обеспечить промышленные предприятия квалифицированными кадрами, в регионе работают над настройкой максимально эффективной региональной системы профессиональной подготовки кадров, начиная со школьной скамьи. Для того чтобы повысить интерес школьников к естественно-научным предметам и увеличить долю выпускников, сдающих ЕГЭ по таким дисциплинам, в школах региона создано 159 профильных классов, 35 из них – совместно с крупными компаниями.



Кадры

## В фестивале профессий ИНК приняли участие более 1000 человек

Мероприятие состоялось на базе ИРНИТУ и стало заключительным этапом ежегодного корпоративного конкурса ИНК «Лучший по профессии».



Кадры

в ИНК с 2011 года и позволяет выявить сотрудников с высоким профессиональным и личным потенциалом. Участие в состязаниях принимают специалисты группы компаний ИНК.

Победители конкурса были объявлены по 49 номинациям. Призерами стали 199 человек. За первое место лучшие в своей профессии получили по 150 тысяч рублей, за второе – по 100 тысяч, за третье – по 70 тысяч. Кроме того, сотрудникам, показавшим высокие результаты, полагается специальная надбавка к зарплате в размере 30% от оклада на год.

– Конкурс помог показать специальности ИНК, рассказать, насколько они интересны и востребованы. В этом году впервые финал состязания состоялся в Иркутске в формате фестиваля профессий. На мероприятие мы пригласили и жителей региона. Они смогли узнать больше о рабочих специальностях, понаблюдать за работой лучших сотрудников компаний и, возможно, принять решение стать частью нашей команды. Существует миф о том, что устроиться в ИНК невозможно. Поэтому главной целью было доказать, что компания открыта для всех желающих строить здесь карьеру, – отметил генеральный директор ИНК Яков Гинзбург.

– Для ИРНИТУ такие мероприятия – возможность показать вуз, продемонстрировать научные разработки, которые могут быть интересны компаниям. Некоторые инновационные проекты уже внедрены в работу ИНК. У нас много совместных проектов. Среди них программа «Вуз – завод» для студентов 3-4 курсов, которые на время учебы трудоустраиваются в компанию, выезжают на вахты. По итогам работы ИНК заключает с ними договоры на целевую подготовку. Кроме того, в вузе созданы корпоративные лаборатории, которые оснащены современным оборудованием, – подчеркнул ректор ИРНИТУ Михаил Корняков.

## Digital-агентство «Адикт» анонсировало запуск нового бренда

«Адикт» сфокусируется на ключевой экспертизе по разработке дизайна для крупных брендов, а маркетинговое направление будет развиваться под новым брендом «Адикт Маркетинг».



Компании

Digital-агентство «Адикт» – российская компания со специализацией в функциональном дизайне и маркетинге. В портфолио компании проекты для Иркутской нефтяной компании, Эн+, 2ГИС, ЛеруаМерлен, FirstVDS, Сбера и других лидеров рынка.

В рамках стратегического разделения бизнес-направлений компания «Адикт» продолжит заниматься разработкой технологичного дизайна и брендинга для бизнеса и федеральных брендов, а «Адикт Маркетинг» станет маркетинговым агентством с фокусом на performance-направлении.

По словам директора Антона Паймышева, ре-

шение разделить два направления работы стало логичным и планомерным шагом в развитии компании.

«Мы пришли к пониманию, что четкое разделение этих двух направлений позволит оптимально использовать накопленный потенциал и эффективно развивать каждое из них отдельно, исходя из стратегических целей и ключевых клиентов», – отмечает Антон Паймышев.

Завершение процесса по разделению брендов намечено на сентябрь 2024 года. Компания уже открыла офис в Санкт-Петербурге, в ближайших планах – открытие офиса в Москве.

# Свет решает многое

В центре Иркутска, на улице Грязнова, возводится клубный дом, который станет новым символом премиального жилья в исторической части города. Этот проект сочетает в себе изысканность, комфорт и современную технологичность. Жилье нового уровня, в котором каждая деталь продумана до мелочей, создает идеальные условия для жизни.

Одним из ключевых элементов Клубного дома на Грязнова стало освещение, которое не просто выполняет функциональную роль, но и создает уникальную атмосферу. Освещение от компании ЦЕНТРСВЕТ здесь стало настоящим произведением искусства, подчеркивающим статусность и премиальность объекта. Выбор светильников и люстр не случаен: каждый элемент был тщательно подобран, чтобы подчеркнуть изысканность интерьера и экстерьера, а также создать неповторимую атмосферу уюта и комфорта.

В зоне welcome на первом этаже установлены четыре люстры Supreme Light. Они являются центральными элементами светового дизайна и олицетворяют идею светового пути, по которому жители будут проходить к своим резиденциям. Люстры Supreme Light выполнены с использованием высококачественных материалов, что придает им особую элегантность и гармонирует с общим стилем интерьера. Их сияние мягко отражается в зеркальных поверхностях, создавая игру света, которая добавляет пространству объема и глубины.

Эти люстры не просто украшают помещение, они формируют настроение, задают ритм и стиль всей входной зоне. Здесь каждый житель и гость сразу чувствует ту самую «тихую роскошь», которая пронизывает весь проект. Люстры Supreme Light являются неотъемлемой частью этого ощущения, объединяя функциональность с эстетикой, свет с тенью, прошлое с будущим.

Инсталляция Molecula в главном лобби, представляющая собой композицию из нескольких сотен источников света, в буквальном смысле окутывает пространство теплым и мягким светом. Это не просто освещение, а настоящая световая инсталляция, которая превращает входную зону в уютное и притягательное пространство, задавая тон всей атмосфере дома. Световые элементы, размещенные по всей инсталляции, создают мягкие переходы света и тени, делая пространство динамичным и живым. Когдаходишь в лобби, возникает ощущение, что попадаешь в некую световую галерею, где каждый элемент играет свою роль в создании уникального пространства.



Для парадной была специально спроектирована эксклюзивная подвесная каскадная композиция из 40 световых модулей PDNTLocus, которая будет украшать пространство на всех этажах дома. Такое световое решение разработано индивидуально для Клубного дома на Грязнова.

В коридорах и общественных зонах использованы накладные направленные светильники. Благодаря специальной линзе, примененной в этих светильниках, удалось избежать слепящего эффекта, что делает движение по коридорам комфортным и приятным. Эти светильники позволяют расставить акценты в интерьере, сохраняя при этом атмосферу камерности и приватности, столь важную для жителей Клубного дома. Свет мягко обгибает углы, подчеркивая архитектурные особенности пространства, создавая уютную и приглушенную атмосферу, которая расслабляет и успокаивает.

Особое внимание уделено освещению фасада и прилегающей территории.

Световая лента с асимметричной оптикой, которая позволяет направить световой поток на



стену, создает равномерную засветку поверхности стены фасада, подчеркивает уникальность архитектурных форм кирпичной кладки, создавая впечатляющую игру света и тени на его фасаде. Светильники для кровли не только выполняют свою прямую функцию, но и становятся важным декоративным элементом, который подчеркивает элегантность и современность архитектуры дома. Вечером фасад дома оживает благодаря продуманной подсветке, которая выделяет его на фоне исторической застройки, но при этом сохраняет гармонию с окружающей средой.

В подземном паркинге, где также использованы световые решения от ЦЕНТРСВЕТ, направленные подвесные светильники обеспечивают отличную видимость и безопасность, сохраняя при этом стильный и современный облик пространства. Паркинг, выполненный с таким вниманием к деталям, становится не просто местом для хранения автомобилей, но и важной частью общей концепции дома, где каждое пространство, даже подземное, продумано до мелочей.

ЦЕНТРСВЕТ в Клубном доме на улице Грязнова не просто освещает помещения, он создает настроение, подчеркивает статус и обеспечивает максимальный комфорт для всех резидентов. Это пример того, как современные технологии и высокое мастерство могут преобразить пространство, сделав его уникальным и неповторимым. Использование качественного света в интерьерах, фасадах и на территории Клубного дома создает гармоничное, уютное и современное жилое пространство, где каждая деталь работает на создание идеального места для жизни.

Резиденты Клубного дома на улице Грязнова могут быть уверены, что их дом освещен на высшем уровне, и каждый элемент был продуман с учетом всех современных стандартов и требований. Этот дом – не просто жилье, это символ новой эпохи в строительстве и дизайне, где на первом месте стоят комфорт, безопасность и эстетика. Светильники ЦЕНТРСВЕТ – не просто осветительные приборы, это символы качества и престижа, которые делают жизнь в доме по-настоящему роскошной и комфортной.

В проекте свет становится важнейшим элементом, который объединяет все части дома в единое целое, создавая гармоничное и сбалансированное пространство для жизни. Независимо от того, где вы находитесь – в лобби, коридорах, своей квартире или на парковке – вы всегда будете чувствовать себя окруженными заботой и вниманием, которое вложено в каждую деталь этого уникального жилого комплекса.

Именно такие проекты, как Клубный дом на Грязнова, задают новые стандарты на рынке элитной недвижимости Иркутска, демонстрируя, как важно уделять внимание каждой детали, в том числе и освещению, которое формирует не только визуальный облик пространства, но и его настроение, атмосферу, а значит, и качество жизни. Свет в этом доме – не просто функциональный элемент, это часть его души, которая делает каждый день резидентов по-настоящему светлым и счастливым.

Директор ЦЕНТРСВЕТ ИРКУТСК  
Светлана Мичкаева

## Клубный дом на Грязнова

# Премиум-класс в сердце Иркутска

- 4-х этажный проект премиум-класса
- 17 квартир от 55 до 98 м<sup>2</sup>
- 2 уникальные квартиры в исторической усадьбе
- 22 парковочных места
- 10 кладовых в цоколе
- 3 коммерческих помещения на 1 этаже



909-900



**СМАРТАМЕНТЫ**

на Ширямова

**«ПРОДАЛА КВАРТИРУ  
В НОВОСТРОЙКЕ —  
КУПИЛА СМАРТАМЕНТЫ»**

**ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА, ИНВЕСТОР**

**СМАРТАМЕНТЫ. РФ**



 **46-00-00**



## Завершила свою работу площадка «Предпринимательство» форума Байкал

На площадке «Предпринимательство», организованной Центром «Мой бизнес» Иркутской области совместно с министерством по молодежной политике региона, с 12 по 15 августа собрались более 120 участников: молодых предпринимателей, самозанятых и активистов.

Более 30 экспертов, среди которых «акулы» бизнеса и политики, эксперты в области грантовой поддержки и даже один космонавт рассказывали о том, как начать и развивать свое дело, о социальном предпринимательстве, о целях социальной ответственности и цифровизации бизнеса.

Участники площадки подали 80 заявок на Всероссийский конкурс молодежных проектов и 47 заявок на региональный грантовый конкурс. По итогам, девять участников одержали победу в региональном грантовом конкурсе, четверо рекомендованы к получению гранта во всероссийском конкурсе молодежных проектов.

«Участники площадки «Предпринимательство» – это активная часть молодежи страны и региона, те, кто готов развивать экономику и создавать рабочие места. Мы искренне рады, что так много участников нашей площадки в этом году получили грантовую поддержку, Центр «Мой бизнес» готов и дальше поддерживать, как проекты-победители, так и тех, кто по

каким-то причинам в этот раз не получил поддержку. Мы убеждены, что благодаря нашим совместным усилиям, количество молодых предпринимателей в регионе будет только расти» – рассказала директор Центра «Мой бизнес» Диляра Окладникова.

В рамках дофорумной работы более 600 человек, подавших заявку на участие, прошли консультации по льготному финансированию от Центра «Мой бизнес», в среднем было произведено 1800 касаний с каждым заявителем. Для всех, подавших заявку, были проведены консультации и различные мероприятия от федеральных экспертов, включая практикум по ораторскому мастерству и защите проектов. Также на протяжении форума для всех участников, в рамках реализации нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство», работал консультационный пункт по мерам поддержки.

Партнерами мероприятия выступили: ВТБ, Братский народный банк, Альфа-Банк, IT-компания «Форус».

## В Иркутске прошел батл молодых руководителей #Зажгисловом

Конкурс ораторского мастерства, организованный Сбером, прошел на берегу Ангары в архитектурно-этнографическом музее «Тальцы».



Событие

Это уникальное событие – для молодых руководителей, которые хотят улучшить навыки публичного выступления и ораторского искусства. Участники конкурса выступили перед аудиторией, поделились своим опытом и идеями на актуальные темы, связанные с лидерством, мотивацией и успешностью в работе.

Участниками стали сотрудники Байкальского банка из Иркутска, Свирска, Улан-Удэ, Читы, Якутска и представители компаний-партнеров – Социального фонда России и ОГБУЗ «Иркутская районная больница».

Жюри оценивало питчи спикеров в пяти номинациях: «Презентация – огонь!», «Зажигающая идея», «Пламенная история», «Зажигательный оратор» и «Огненная овалация».

«Батл молодых у нас проходит уже третий год и собирает новых и новых партнеров. Такое взаимодействие способствует укреплению связей, открывает новые грани личности человека и помогает преодолеть барьеры, связанные с публичными выступлениями. Это практическое занятие, осно-

ванное на реальных знаниях, навыках и жизненном опыте», прокомментировал Рушан Сахбиев, председатель Байкальского банка.

«На таких мероприятиях у участников появляется возможность обменяться опытом, научиться новым практикам, почерпнуть идеи и увеличить социальный капитал. Все это помогает сотрудникам в дальнейшей жизни, улучшает их навыки и заряжает на новые проекты. Спасибо Сберу за идею и организацию», – Анна Данилова, главный врач Иркутской районной больницы.

«Победа вызывает положительные и волнительные эмоции. Полученный заряд и опыт станут хорошей основой для дальнейшего развития навыков публичного выступления для всех участников конкурса. Такие мероприятия способствуют развитию профессионализма и личностному росту», поделился Степан Иваненко, начальник управления отделения Социального фонда России, победитель номинации «Зажигательный оратор».

По результатам выступлений победители были награждены памятными дипломами.

### Событие



фото: пресс-служба форума Байкал

CLEVENT

18 ОКТЯБРЯ

Иркутск

Гарретт  
ДЖОНСТОН

Международный эксперт в области маркетинга

СТРАТЕГИИ И АЛГОРИТМЫ  
ПРОРЫВНОГО  
РОСТА B2B И B2C БИЗНЕСОВ  
в эпоху революционного  
искусственного интеллекта

Расскажет про то, как использовать искусственный интеллект и другие передовые технологии в бизнесе

CLEVENT

15-16 НОЯБРЯ

Иркутск

Александр  
ФРИДМАН

Эксперт – методолог по регулярному менеджменту

15 ВЫ ИЛИ ВАС: профессиональная эксплуатация подчинённых

Технологии регулярного менеджмента: основа, ключевые принципы, векторы и последовательность внедрения

16 УПРАВЛЕНИЕ РАБОТОЙ ГРУППЫ: совещания, сессии, мозговые штурмы

Технологии для получения максимальной отдачи от потенциала собранных вместе сотрудников

# «Стратегию энергетического развития Сибири пора менять»

Владимир Колмогоров, Эн+, – о плановой экономике, новых электростанциях и сотрудничестве с Китаем

«Развивая себя, развиваем город» – под таким девизом проходят встречи в дискуссионном клубе «PRO Иркутск», организованном несколько лет назад компанией Эн+ по инициативе её основателя Олега Дерипаски. Встречи с интересными людьми из разных сфер всегда вызывают интерес у активных горожан. В августе героем «PRO Иркутск» стал генеральный директор Эн+ Владимир Колмогоров. Он рассказал о том, чем сейчас живут иркутские энергетики, какие задачи решают и когда будут строиться новые электростанции. Газета Дело записала основные тезисы.



Владимир Колмогоров, генеральный директор Эн+

Фото А. Федорова

## «НЕ ХВАТАЕТ ПЛАНОВОЙ ЭКОНОМИКИ»

У Владимира Колмогорова – огромный опыт работы в энергетике: и в старой советской системе, и в РАО ЕЭС (компания работала до 2008 года), и в системе, которая сложилась после реорганизации РАО ЕЭС. Поэтому он, как никто, может проанализировать преимущества этих систем, пояснить, чего не хватает в энергетике сейчас, в каком направлении она развивается – причём не только в Сибири, но и у наших зарубежных соседей – в частности, в Китае.

– Сибирь с точки зрения энергетической обеспеченности всегда была достаточно успешным регионом, здесь строилось много электростанций. Сейчас, если говорить об Иркутской области, большие возможности с точки зрения развития здесь алюминиевой промышленности, угольной промышленности позволяют развиваться и энергетике. У нас на сегодняшний день, можно сказать, дефицита электрической энергии нет. Тем не менее электростанции, которым 60 лет и больше, с точки зрения эффективности, работают всё хуже.

По мнению Владимира Колмогорова, в России зря отказались от плановой системы, при которой в экономике всё было чётко расписано на несколько десятилетий вперёд. В том числе, и в энергетике, где по плану происходила как замена устаревшего оборудования на действующих ГЭС и ТЭЦ, так и строительство новых генераций. В этом смысле, по словам эксперта, показателен пример Китая, который сохранил плановую экономику до сих пор.

– В Китае составляют планы на тридцать лет – по пятилеткам на шесть периодов – и всё чётко идёт по этим планам. Там на электростанциях полная замена оборудования на новое – с более высоким коэффициентом полезного действия и более высокой отдачей – проводится каждые 30 лет. Более того, меняется не только оборудование, но и вообще подходы к эксплуатации электростанций, организации труда. Например, одна из последних станций на реке Янцзы практически полностью роботизирована, в машинное отделение персонал доставляют только по необходимости. Нам нужно использовать опыт ближайших соседей и в корне менять всю стратегию развития энергетической отрасли Сибири. Я убеждён, что любое производство развивается только в том случае, если идёт обновление и люди стремятся внедрять в производственные процессы более современные технологии.

## «ПОКУПАЕМ ОБОРУДОВАНИЕ В КИТАЕ И В РОССИИ»

Говоря о сегодняшнем положении дел в энергетике Сибири, Владимир Колмогоров честно признал, что оборудование на наших ГЭС и ТЭЦ, которое специалисты как могут «холят и лелеют», тем не менее уже отработало свой ресурс.

– Мы, конечно, делаем капитальные и текущие ремонты, но, в отличие от китайских коллег, не можем заменить все агрегаты полностью, меняем только элементы генераторов, турбин, котлов. К сожалению, мы не можем быстро создать своё современное энергетическое оборудование с высокими КПД, поэтому пока вынуждены покупать его в Китае. В том числе Эн+ заключила несколько соглашений с государственными компаниями КНР, выпускающими энергетическое оборудование.

При этом Владимир Колмогоров отметил, что российские заводы сейчас достаточно активно перестраивают свою деятельность и работают над импортозамещением в энергетике.

– Турбины высокого качества производят в Санкт-Петербурге, к современным стандартам «подтянулся» Новосибирский завод, полностью обновил технологию Барнаульский завод. На ближайшие 5–6 лет российские производители обеспечены заказами наших предприятий. Новое современное оборудование отечественных заводов уже есть и на гидроэлектростанциях Иркутской области. Так, мы заменили рабочие колёса на Братской ГЭС, а по программе модернизации Иркутской ГЭС на станции устанавливают агрегаты Новосибирского завода, причём если раньше мощность одного составляла 82 мегаватта, то сейчас уже 106 мегаватт.

## «НУЖНЫ НОВЫЕ КРИТЕРИИ ДЛЯ НОВЫХ ГЕНЕРАЦИЙ»

Есть у Эн+ и планы по строительству новых генераций, в частности большой тепловой станции на угольном разрезе в Черемхово или Тулуне в 2028–2030 годах. Как рассказал Владимир Колмогоров, сейчас обсуждается возможность строительства ТЭЦ по совершенно новым критериям, и ярким примером здесь опять же может стать Китай, где электрические станции строят на угольных разрезах в соответствии со всеми экологическими требованиями. Кроме того, строительство ТЭЦ рядом с разрезом позволяет существенно экономить,

снижая затраты на транспортировку угля и другие логистические затраты.

– На угольных разрезах в КНР работают управляемые оператором роботы, которые добывают уголь и загружают его в автомобили. Автотранспорт доставляет уголь на станцию разгрузки, а дальше он по конвейеру поступает на станцию. Обратный конвейер транспортирует золу, которая там же перерабатывается: например, из неё делают панели. Такие станции находятся далеко от городов – туда электричество передаётся по линиям электропередачи постоянного тока. Кстати, это в разы сокращает потери электроэнергии по сравнению с линиями переменного тока, которые используются в России. Конечно, в Иркутской области надо стремиться к такому производству и менять отношение к энергетике.

Пока же компания приступила к строительству новых объектов – двух блоков по 230 мегаватт на ТЭЦ-11 – старой ТЭЦ в Усолье-Сибирском. Идет подготовка документации и на строительство третьего блока. Как подчеркнул Владимир Колмогоров, работы будут идти по абсолютно новым технологиям, с улучшенными показателями как по КПД, так и по экологическим требованиям. Фактически это будет новая станция рядом с ТЭЦ-11.

## «ВАЖНО СОЗДАВАТЬ ПОЗИТИВНЫЙ КЛИМАТ – И В КОМПАНИИ, И В ГОРОДЕ»

Участники встречи обсудили с Владимиром Колмогоровым проблему кадрового дефицита и то, как её решают в компании Эн+, где создана целая система как подготовки квалифицированного персонала буквально со школьной скамьи, так и повышения квалификации для тех, кто уже имеет определённый опыт.

– У современной молодёжи другие требования к работодателю, чем были, к примеру, у нашего поколения. У неё другой менталитет, запросы – как в отношении заработной платы, так и по организации досуга, отдыха. Мы всё это учитываем и системно индексируем заработную плату, реализуем жилищную программу. Также компания организует и финансирует всевозможные фестивали, гастроли, встречи и другие досуговые мероприятия. Причём они доступны и бесплатны буквально для всех горожан. Кроме того, мы стараемся сделать такие мероприятия не просто развлекательными, а познавательными, чтобы люди не просто присутствовали, но и почерпнули для себя что-то полезное.

По инициативе основателя Эн+ Олега Дерипаски, компания также много делает для восстановления в сибирских городах исторических ценностей, архитектурных памятников. Много средств вкладываем в поддержку и развитие инфраструктурных, спортивных, туристических проектов. Активно занимаемся решением экологических проблем: организуем многочисленные акции на побережье Байкала, активно участвуем в разработке закона о Байкале. Кстати, в сентябре в Иркутске будет проходить российский-китайский форум, который организует Институт экономики роста им. П. А. Столыпина при участии Эн+ (Олег Дерипаска является председателем наблюдательного совета института). На форуме в том числе будут обсуждаться вопросы устойчивого развития.

Я считаю, что наша задача – создавать позитивный климат и у нас в компании, и в городе. И хотелось бы, чтобы как можно больше иркутян тоже создавали вокруг себя такую атмосферу, потому что тот, кто живёт активной жизнью, совсем по-другому относится к тому, что его окружает. Каждый должен осознавать, что жизнь надо прожить не зря.

Николай Самойлов



## Люди строят не дома, а палатки – Олег Причко, генеральный директор Байкальской энергетической компании (входит в Эн+)

На встрече клуба «PRO Иркутск» не обошли вниманием и такие острые для региона темы, как проблема с подключением к электрическим сетям индивидуальных жилых домов в Иркутском районе, нелегальный майнинг и дифференцированный тариф на электроэнергию. Положение дел прокомментировал генеральный директор Байкальской энергетической компании (входит в Эн+) Олег Причко.

Отвечая на вопрос, почему жителям Иркутского района приходится по полтора-два года ждать подключения их домов к сетям, Олег Причко отметил, что бурное развитие загородного строительства, которое наблюдается в последние годы, не предполагалось ни властью, ни энергетиками.

– Люди строят дома на землях сельскохозяйственного назначения, потом через суд легализуют такие постройки, хотя нигде, ни в каких планах они не учтены. На таких участках с хаотичной застройкой нет ни улиц, ни проездов для спецтехники, ни другой необходимой инфраструктуры – в том числе для подключения к электросетям. Понятно, что граждане, которые хотят жить за городом, не обязаны разбираться в современных правилах градостроительства и принципах муниципального управления. Они видят дом, документы на него и то, что он подключён к сетям. К сожалению, многие застройщики делают это незаконно, для демонстрации, но подобные факты потом всё равно вскрываются. Кроме того, застройщики возводят такие дома без учёта требований климатической зоны, и по сути, они представляют из себя палатку, которая светится насквозь – в ней тепло, пока греет электродом.

По словам Олега Причко, незапланированный масштаб загородного строительства, в том числе энергонезэффективных домов, отсутствие централизованных котельных и альтернативных источников тепла привели в итоге к тому, что потребление электроэнергии в сравнении с перспективными планами развития Иркутской электросетевой компании уже сейчас увеличилось в восемь раз и соответствует 2032 году. К примеру, 38-тысячный посёлок Хомутово потребляет электроэнергии больше, чем 220-тысячный Ангарск.

– Ещё одна проблема – серый майнинг. К сожалению, законодательство, которое сейчас редактируется в части майнинга и вступило в силу с 1 сентября 2024 года, никак не затрагивает серых майнеров. В нём речь идёт о легальном майнинге, который присоединён промышленными сетями к промышленным подстанциям и платит за потреблённый ресурс как промышленный потребитель, – добавил Олег Причко.

Один из рецептов решения сложившейся ситуации генеральный директор БЭК видит в регулировании энергопотребления.

– Необходимо определиться и посмотреть в сторону 73 регионов России, которые столкнулись с аналогичной проблемой, но установили градацию потребления электроэнергии таким образом, чтобы решить проблемы и неэффективного жилья, и серых майнеров, – подытожил Олег Причко.



# Росприроднадзор и Фонд «Экология» Россельхозбанка провели акцию по очистке береговой линии озера Байкал

Сотрудники Межрегионального управления Росприроднадзора по Иркутской области и Байкальской природной территории, филиала «ЦЛАТИ по Восточно-Сибирскому региону» ФГБУ «ЦЛАТИ по СФО» совместно с Фондом «Экология» и сотрудниками Иркутского регионального филиала Россельхозбанка провели акцию по уборке побережья озера Байкал на территории парка «Железнодорожник» в Слюдянке.



Волонтеры убрали береговую линию протяженностью более 5 км, собрали 1,5 тонны мусора, установили скамейки, изготовленные из переработанного пластика, разместили информационные стенды с правилами поведения в зонах отдыха. Отдыхающим активисты раздали листовки с информацией о международной детско-юношеской премии «Экология – дело каждого».

Директор фонда «Экология» Эльмира Морозова отметила, что такие совместные экологические десанты не только способствуют формированию экопривычек и нового «зеленого» будущего, но и позволяют найти

единомышленников, чтобы менять мир вместе.

«Горожане любят проводить время на пляжах и берегах водоемов вблизи своих городов. Часто там остается мусор и нет удобных мест для сбора отходов. Наша цель – популяризировать среди населения идею уважительного отношения к природе и водным объектам, а также напомнить о рациональном использовании ресурсов. В состав гранул из вторсырья, которые используются для изготовления скамеек, входит различная полиэтиленовая продукция (в основном пакеты), а также стретч-пленка, песок, поли-

меры. Такие скамейки долговечнее и прочнее обычных, они не горят, не плавятся и позволяют экономить древесные ресурсы», – рассказала руководитель фонда.

Директор Иркутского филиала РСХБ Наталья Баркова отметила, что сотрудники банка большое внимание уделяют экологическому просвещению, ответственному отношению к окружающей среде и формированию экопривычек, поэтому всегда поддерживают различные «зеленые» инициативы.

«Экология – это действительно дело каждого, поэтому очень важно научить людей после отдыха на при-

роде забирать с собой мусор и выбрасывать его в специально отведенном месте, а также создавать для этого необходимую инфраструктуру. Тогда у нас будет больше шансов сохранить чистым это уникальное озеро для бу-

дущих поколений. Надеемся, акция вдохновит на более ответственное отношение к окружающей среде и привлечет внимание к теме раздельного сбора мусора», – прокомментировала Наталья Баркова.

## НЕМНОГО ЦИФР

Банк совместно с Фондом «Экология» за 7 месяцев 2024 года провел более 80 экомероприятий в различных регионах страны. В этом году планируется реализовать еще 11 мероприятий по очистке берегов водоемов, а общая протяженность очищенных водных территорий превысит 25 км. Экологический эффект смогут почувствовать более 10 млн человек, проживающих в этих регионах.

В рамках реализации проектов по сохранению биоразнообразия выпущено 75 тыс. мальков краснокнижного сибирского осетра в озеро

Байкал, что превысило количество выпущенных в прошлом году мальков более чем в три раза.

Средства на финансирование данных инициатив были пожертвованы клиентами Россельхозбанка и неравнодушными людьми. Реализация сбора средств стала возможна благодаря уникальным банковским продуктам РСХБ: дебетовой карте «Экокарта», сертификатам фонда «Выпусти Мальков», пожертвованию баллов в программе лояльности «Урожай» – а также пожертвованиям физических лиц на сайте фонда.

## О ФОНДЕ

Фонд «Экология» был создан Россельхозбанком в октябре 2021 года с целью объединить средства и усилия, нацеленные на формирование экономики осознанного потребления и бережного отношения к окружающей среде. Деятельность Фонда «Экология» направлена на реализацию инициатив, связанных с улучшением состояния почвы, воздуха, воды и других природных ресурсов, а также на продвижение среди населения принципов рационального и бережного использования ресурсов.

## РУСАЛ проведет экологический марафон «День реки» в Шелехове

Ежегодные экологические акции под эгидой «Дня реки» пройдут в 14 городах России с 7 по 29 сентября и соберут тысячи добровольцев.

Во время марафона эковолонтеры собирают мусор вдоль рек рядом с излюбленными местами отдыха местных жителей. Сбор мусора проходит в необычных форматах экологических квестов, когда команды волонтеров соревнуются в объеме собранного мусора и сортировке отходов. Во всех регионах обязательно используется разделение собираемого мусора по фракциям, доступным переработке в регионе присутствия – это делают волонтеры прямо во время сборов. Доступные фракции, в зависимости от региона, делятся на следующие категории: пластик, пластиковые крышки, жест, алюминий, картон, стекло, батарейки, несортируемое сырье.

В прошлом году участниками акции стали 2000 корпоративных волонтеров, которые собрали 37 тонн отходов.

«Экология и вопросы сохранения окружающей среды уже давно стали неотъемлемой частью современной корпоративной культуры и

находятся в фокусе внимания РУСАЛа, являясь приоритетом Стратегии устойчивого развития 2035. Основная цель проведения «Дня реки» – не просто вовлечь сотрудников РУСАЛа в волонтерскую деятельность, но и привлечь внимание властей, местных сообществ и бизнеса на проблему загрязнения рек и водоемов. Очень важно продолжать поддерживать традицию развития экологической культуры и экологичного образа жизни на территориях присутствия компании. Так мы не только помогаем городам стать лучше, но и формируем новые стандарты у жителей», – отметила Елена Мякотникова, директор по устойчивому развитию РУСАЛа.

В течение сентября экологические квесты объединят городских и корпоративных волонтеров РУСАЛа на прибрежных территориях 14 городов России: Ачинска, Братска, Волгограда, Каменск-Уральского, Красноуральска, Красноярска, Михайловска, Москвы, Новокузнецка, Саяногорска, Североуральска, Тайшета, Шелехова, п.Таёжный.

## «Слата» запустила собственную доставку

Сеть супермаркетов «Слата» расширила возможности по онлайн-заказам из своих магазинов. Теперь покупки можно оформить как через привычные агрегаторы, так и с помощью собственной доставки через мобильное приложение «Моя Слата».

В августе торговая сеть «Слата» обновила мобильное приложение. Онлайн-заказы теперь легко оформить для доставки из ближайшего магазина. Таким образом сеть расширяет омниканальные возможности и удобства для своих покупателей.

«Мы отмечаем, что культура онлайн-заказов постепенно развивается в нашем регионе. Об этом говорят цифры: так, прирост онлайн-заказов год к году по нашей сети составил плюс 400%. Из наиболее популярных товаров в заказах – бананы и мясная гастрономия, а также товары в больших упаковках: воды, сахар и др. Средний чек выше в 2,5-3 раза в сравнении с офлайн-покупками», – рассказала директор отдела маркетинга торговой сети «Слата» Елена Генералова.

В сети отметили и ключевые тренды на рынке онлайн-заказов. Так, за первое полугодие продукты питания впервые обогнали товары для дома, одежду и электронику по обороту покупок в интернете. Чаще всего россияне заказывают в ин-

тернете готовую еду, а также продукты из магазинов – 15,8% от общего объема покупок в онлайн (данные Ассоциации компаний интернет-торговли). В целом же рост рынка онлайн-продаж продовольственных товаров ускорился год к году до 57%, согласно исследованию Infoline. По словам Елены, сибирские регионы, на фоне цифр по онлайн-заказам из центральной части России, пока существенно отстают. Это объясняется плотностью населения, насыщенностью рынка и образом жизни в мегаполисах.


Доставка из магазинов «Слата» существует во всех городах присутствия сети: Иркутске, Шелехове, Ангарске и центральной части города Братска. Также действует бесплатная доставка при заказе от 700 рублей и кешбэк 20% с первой покупки на карту лояльности «Фреш-Карта». Все подробности – на сайте.





Помогать просто

**Экология**



**ДЕНЬ РЕКИ**

11:00

Шелеховские карьеры

Переулоч Дальний, остановка «Карьер конечная»



Шелехов



27 СЕНТЯБРЯ



# «Цветы – это всегда большой риск»

## Анна Карбан о том, как устроен флористический бизнес

Еще 15 лет назад иркутянка Анна Карбан и не думала, что свяжет свою судьбу с цветочным бизнесом. Однако увлечение флористикой стало делом жизни. Начав бизнес с 60 тысяч рублей, сегодня предпринимательница управляет компанией KARBAN, известной на рынке цветочной розницы. На каких «китах» строится бизнес Анны? Какие испытания стали для нее проверкой на прочность? И почему предпринимательница не боится конкурентов? Об этом и многом другом – в нашем материале.

### «Я НАЧАЛА «ОККУПИРОВАТЬ» ГОСТИНУЮ»

Увлечение Анны флористикой началось еще в юности. В преддверии праздников девушка заходила в цветочные магазины, чтобы выбрать букет для мамы, и с интересом наблюдала за работой мастеров. «Будучи студенткой, я пошла на флористические курсы, – вспоминает наша собеседница. – Мне понравилось создавать красивые букеты, и я начала подрабатывать в цветочном магазине».

Окончив университет, Анна стала искать работу по специальности – архитектором. Но жизнь распорядилась иначе: девушке предложили оформить цветами свадьбу. Анна решила рискнуть – и взялась за проект, хоть и не имела большого опыта. «К моему удивлению, все прошло успешно, – рассказывает наша героиня. – А после работы я создала группу «ВКонтакте», чтобы продать оставшиеся после оформления торжества цветы».

На этом дело не закончилось: в ВК стали поступать всё новые заказы. Поначалу Анна работала в своей комнате, потом стала «оккупировать» гостиную и балкон родительской квартиры. «Когда дело совсем разрослось, пришлось даже купить отдельный холодильник для хранения цветов», – с улыбкой вспоминает Анна. К слову, образование в сфере дизайна и архитектуры ей очень пригодилось – особенно когда девушка создавала крупные конструкции.

### «ОТКРЫТЬ БИЗНЕС ЛЕГКО, ВЫЖИТЬ – ТРУДНО»

В 2013 году девушка приняла важное решение: собрав 60 000 рублей, открыла свой магазин на улице Ямской в Иркутске, площадью 20 кв. м. Это был смелый шаг, ведь никакого предпринимательского опыта у нее не было. «Я думаю, цветочный бизнес можно открыть на любые деньги – и на сто тысяч, и на двести, и на миллион, – рассуждает Анна. – Всё зависит от концепции, которую ты хочешь воплотить».

Первые годы дались предпринимательнице нелегко. Она столкнулась с отсутствием финансовых ресурсов, непостоянством поставок цветов и необходимостью выстраивать каналы маркетинга с нуля. На момент запуска бизнеса практически не существовало профильной литературы или образовательных программ для флористов-предпринимателей. Поэтому Анне пришлось учиться всему самостоятельно, вдохновляясь работами европейских флористов.

«Открыть бизнес оказалось легко, но выжить – трудно», – признается Анна. Трудности, однако, предпринимательницу не испугали. Вместе с мужем – талантливым мастером – она создавала уникальный облик своего цветочного магазина. Вся мебель и декор были сделаны с душой, своими руками, что стало визитной карточкой бренда.

### «ДВА НАПРАВЛЕНИЯ – ДВА ОТДЕЛЬНЫХ БИЗНЕСА»

Сейчас компания Анны Карбан включает два основных направления, два бизнеса: цветочный магазин, который специализируется на нестандартных букетах, и оформление различных мероприятий и пространств. По словам предпринимательницы, в структуре бизнеса оба направления равноценны: каждое приносит по 50% дохода.

В копилке компании KARBAN – опыт работы с крупными федеральными корпорациями, такими как Сбербанк, Роснефть, а также с региональными организациями, например, с Галереей В. Бронштейна, Алмазом. «Я беруся за такие заказы, потому что мои знания, опыт позволяют работать с требовательными клиентами, с их объемными и технически сложными запросами,



Анна Карбан

Фото из личного архива

с большими бюджетами», – подчеркивает Анна.

Спектр услуг KARBAN весьма широк: от оформления свадеб до коммерческого озеленения интерьеров и экстерьеров. Реализуя эти заказы, команда Анны Карбан создает авторские решения, выходящие за рамки традиционной флористики. Стоимость таких проектов, по словам Анны, варьируется от 100 000 до 1 500 000 рублей, в зависимости от объемов работы.

Цветочный магазин, по словам предпринимательницы, имеет «небольшой оборот». Причина – в специфике предложения: команда Анны Карбан собирает нетипичные, эксклюзивные букеты, а не массовый продукт. Целевая аудитория магазина – «семейные люди с тонким вкусом», готовые платить за уникальность. Средний чек на букеты в магазине KARBAN – 8 000 рублей, хотя бывают заказы и на 5 000, и на 50 000 рублей.

«Наши клиенты – это люди, которые хотят уникального для себя и для своих родных. Авторские букеты демонстрируют особое отношение и подготовку к подарку, внимание и заботу по отношению к близкому человеку, – считает Анна. – Такой букет не куплен мимоходом в первом попавшемся магазине, а продуман до мелочей. Он разрабатывается с учетом особенностей личности и вкусов того, кому предназначен. Можно сказать, что это подарок высокого уровня – как подарить искусство».

### «В РАБОТЕ С КОМАНДОЙ НЕЛЬЗЯ ДЕЙСТВОВАТЬ ФАНАТИЧНО»

Сегодня компания KARBAN объединяет талантливых специалистов разных профилей. Начав свое дело фактически в одиночку, со временем Анна сумела сформировать дружный коллектив – в него входят маркетолог, управляющий и три флориста.

Выбирая модель управления для своей компании, предпринимательница сразу отказалась от авторитарного подхода в пользу командной работы. Сначала она остановилась на так называемой «бирюзовой» стратегии, когда сотрудники самостоятельно выстраивают рабочие процессы, распределяют задачи и ответственность без жесткой иерархии. «Я была влюблена в бирюзовую философию», – признается Анна.

Впрочем, «бирюза» не стала панацеей: в какой-то момент сотрудники не справились с потоком трудностей и испытаний, выгорели и ушли из проекта. Этот кризис в работе с командой стал для Анны тяжелым испытанием. Но руки предпринимательница не опустила: «Это как с ребенком: ты его родил, и уже невозможно бросить, как бы ты ни уставал».

Пройдя через эти трудности, Анна сделала для себя важные выводы. Она начала более четко распределять обязанности и уделять время обучению сотрудников. «Я поняла, что в работе с командой нельзя действовать фанатично. Но при этом не стала авторитарным руководителем. Мы работаем дружно и спокойно, я всегда прислушиваюсь к мнению команды».

### «ПОШЕЛ ПОТОК ЗАЯВОК ИЗ ВКОНТАКТЕ»

За долгие годы работы у компании KARBAN сложилась прочная репутация на рынке – во многом благодаря так называемому «сарфанному радио». «Наша постоянная база клиентов делает в среднем 70% заказов», – делится Анна.

Активная работа в интернет-пространстве, по ее словам, также помогает расширять географию бизнеса и наращивать клиентскую базу: «Я была одной из первых, кто вышел в онлайн, – еще на старте бизнеса. Со временем такой способ продвижения остался рабочим, изменились только платформы».

Сегодня основным каналом рекламы и продвижения остается запрещенный в России Instagram: «Цветочная сфера там сильно закрепились – отказаться от аккаунта будет подобно смерти для компании». Параллельно Анна продвигает бизнес и на других площадках: «Мы направляем большие усилия для развития Telegram-канала, и уже видим результаты. Вернулись и в сеть ВКонтакте, с которой когда-то начинали. Оттуда тоже пошел поток заявок».

### «НАША МИССИЯ – ВОДХНОВЛЯТЬ»

На протяжении многих лет Анна совершенствовала свое мастерство, обучаясь у ведущих флористов со всего мира. Теперь предпринимательница передает опыт другим – в собственной школе флористики. Наша собеседница убеждена: для успешной работы в цветочном бизнесе нужно разбираться во многих тонкостях: сезонности растений, их сочетаемости, тенденциях флористического дизайна и многом другом.

«Для меня открытие школы – это одновременно и претворение в жизнь моего творческого начала, и дополнительное бизнес-направление, приносящее доход», – говорит Анна. Вырастить таким образом конкурентов она не боится: «У меня сильная компания – в плане собственного стиля, своей концепции. Даже если ученики откроют свои бизнесы, не вижу в этом никакой угрозы: это в любом случае будет что-то другое, потому что мы работаем в творческой сфере и создаем разные продукты», – поясняет она.

### «ГАРАНТИЙ НЕ ДАЕТ НИКТО»

Один из основополагающих вопросов в цветочном бизнесе, по словам Анны Карбан, – это вопрос поставок. Сегодня компания KARBAN тесно сотрудничает с самыми разными партнерами – от отечественных производителей до поставщиков экзотических сортов из Эквадора, Голландии и Колумбии.

В последние годы, как говорит предпринимательница, растет популярность российских цветов: со времен пандемии она только набирает обороты. Впрочем, несмотря на разнообразие поставщиков, Анна признает, что в цветочном бизнесе нельзя быть уверенным на 100%: «Вообще гарантий нет ни от кого. Мы не можем быть до конца уверены в сроке жизни цветка».

Основная сложность, по ее словам, заключается в длительном пути, который преодолевают цветы от места выращивания до конечного клиента. «Перед тем, как попасть к нам, они проходят несколько этапов транспортировки и хранения в различных точках, – объясняет Анна. – Если заказываешь цветы партией, то с большой вероятностью какая-то часть придет ненадлежащего качества – приходится искать, придумывать, чем их заменить».

Предпринимательница искренне верит, что красота оказывает глубокое воздействие на людей. «То, как выглядит мир вокруг нас, очень сильно влияет на культуру, мысли, воспитание, – говорит она. – Поэтому хочется, чтобы красоты было больше, хочется вдохновлять».

Для Анны ее бизнес – это призвание, предназначение: «Я не представляю, чтобы у меня была какая-то другая жизнь, отдельная от моей ком-

пани». Цветочный бизнес, по мнению предпринимательницы, требует огромной самоотдачи. «По сравнению с другими сферами флористика – низкорентабельная, здесь крайне сложно получить большую прибыль быстро. Поэтому идти в цветочный бизнес надо только тогда, когда сильно этим горюшь».

**Анастасия Лиханова**  
Фото из архива компании KARBAN

**КСТАТИ**

**Тренды флористики: от круглых букетов – к свободе**

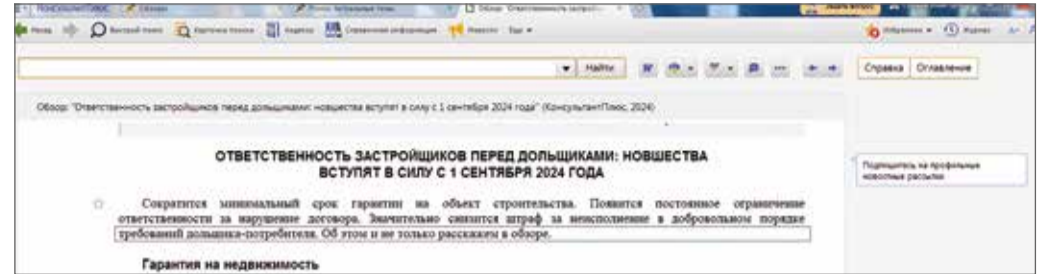
Анна Карбан вспоминает, что в начале 2010-х, когда она только пришла во флористику, были жесткие стандарты: круглые, ровные букеты с цветами, выстроенными на одном уровне. «Мы долго учились делать такие композиции, – улыбается она. – Но затем в нашу жизнь стала приходить свобода».

Эта свобода, по словам Анны, отразилась и на флористике. Появилась возможность создавать разноуровневые букеты, с воздушностью и легкостью между цветами: «Нам пришлось переучиваться, осваивать новые техники».

Предпринимательница уверена: тенденция к свободе, уход от строгих канонов будут только нарастать. «Мы видим, как появляется все больше концептуальных цветочных магазинов, у которых есть свой неповторимый стиль», – отмечает Анна.

**Ответственность застройщиков перед дольщиками: новшества вступили в силу с 1 сентября 2024 года**

Сократится минимальный срок гарантии на объект строительства. Появится постоянное ограничение ответственности за нарушение договора. Значительно снизится штраф за неисполнение в добровольном порядке требований дольщика-потребителя. Об этом и не только расскажем в обзоре.



**Гарантия на недвижимость**

Минимальный гарантийный срок снизят с 5 лет до 3 лет. Напомним, по общему правилу его исчисляют со дня передачи объекта долевого строительства его участнику.

Период гарантии на технологическое и инженерное оборудование не изменится. Он составляет минимум 3 года со дня подписания документа о передаче объекта.

**Ограничение ответственности за несоблюдение договора**

С нарушителя запретят взыскивать неустойки и другие финансовые санкции, которых нет в Законе о долевом строительстве и договоре между застройщиком и любым дольщиком. Правило будет постоянным.

До конца 2024 года в рамках антикризисных мер действует сходный запрет. Однако он касается только отношений по передаче объекта дольщику-потребителю.

**Штраф за невыполнение в добровольном порядке требований потребителя**

Если суд удовлетворит иск гражданина, то также взыщет с застройщика штраф в размере 5% от присужденной суммы. Условие – застройщик не погасил требования добровольно.

**Неустойка за нарушение ряда сроков**

Застройщик будет уплачивать любому дольщику неустойку за несоблюдение сроков исполнения требований:

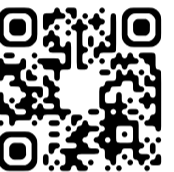
- устранить недостатки объекта, которые согласованы с контрагентом;
- соразмерно уменьшить цену договора;
- возместить расходы дольщика на исправление дефектов.

Неустойка за каждый день просрочки составит 1/300 ключевой ставки, которая действовала в период нарушения. Ее рассчитают, например, от расходов на устранение недостатков или от суммы возмещения дольщику – юристу либо ИП. Неустойку в пользу потребителя нужно будет уплачивать в двойном размере, но в сумме не более расходов на исправление дефектов.

Сейчас по Закону о долевом строительстве из трёх упомянутых требований неустойкой обеспечено лишь первое. При этом застройщик обязан уплачивать ее только физлицам.

Есть и другие изменения. Документ: Федеральный закон от 08.08.2024 №266-ФЗ.

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



**КонсультантПлюс в Иркутске**  
RIC 1.12 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](mailto:info@irkcons.ru), [www.irkcons.ru](http://www.irkcons.ru)

**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](http://www.rbnpro.ru)

**СК ПАНОРАМА**  
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ  
Строим дома  
  
[trkpanorama.ru](http://trkpanorama.ru)  
+7 991 434-99-11

**В ЦИФРАХ**

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 30.08.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	164,55	143,69	115,56	114,51	84,74
1 комн. панель	-	138,84	116,85	142,13	106,27
2 комн. кирпич	150,21	129,18	113,27	116,27	92,23
2 комн. панель	140,45	125,16	107,24	-	95,96
3 комн. кирпич	129,11	120,83	109,38	107,52	86,36
3 комн. панель	136,6	117,06	97,76	98,13	88,87
Средняя стоимость	163,87	136,15	118,87	121,76	95,7

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 30.08.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	-	-	48	-
склад (аренда)	-	-	0,42	0,35	0,26
магазин (продажа)	114,35	116,58	78,4	88,97	77,25
магазин (аренда)	1,16	1,01	0,61	0,71	0,73
офис (продажа)	124,54	115,42	79,15	74,94	76,25
офис (аренда)	0,97	1,03	0,59	0,68	0,65

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 30.08.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	268,61	166,05	195,67	139,38	110,26
Срок сдачи - 2 полугодие 2024 года	-	193,52	134,1	134,73	112,38
Срок сдачи - 1 полугодие 2025 года	-	145,75	126,59	-	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2025 года и позже	-	168,44	144,97	134,73	106,49
Средняя стоимость	268,61	167,84	142,53	136	109,27

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

**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.  
**45 927 200 руб.**

**г. Ангарск**

мкр. 22-й, д.10

**ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС**  
2-этажное здание АТС 1129,8 кв. м, 1-этажное здание 185 кв. м, 1-этажное здание 55,4 кв. м, земельный участок 2239 кв. м.  
**15 000 000 руб.**

**г. Бирюсинск**

ул. Жилгородок, 24

**НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ**  
1-этажное кирпичное здание площадью 255 кв. м с земельным участком 1068 кв. м.  
**3 600 000 руб.**

**р.п. Улькан**

ул. Машурова, д. 7

**НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ**  
Цокольный, 1 этаж, площадью 212,9 кв. м, земельный участок 512,3 кв. м в аренде.  
**5 000 000 руб.**

**р. п. Мегет**

1 квартал, д. 3а

**НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ**  
Кирпичное здание общей площадью 171 кв. м с земельным участком 560 кв. м.  
**3 337 100 руб.**

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

ПОБЕДИТЕЛЬ

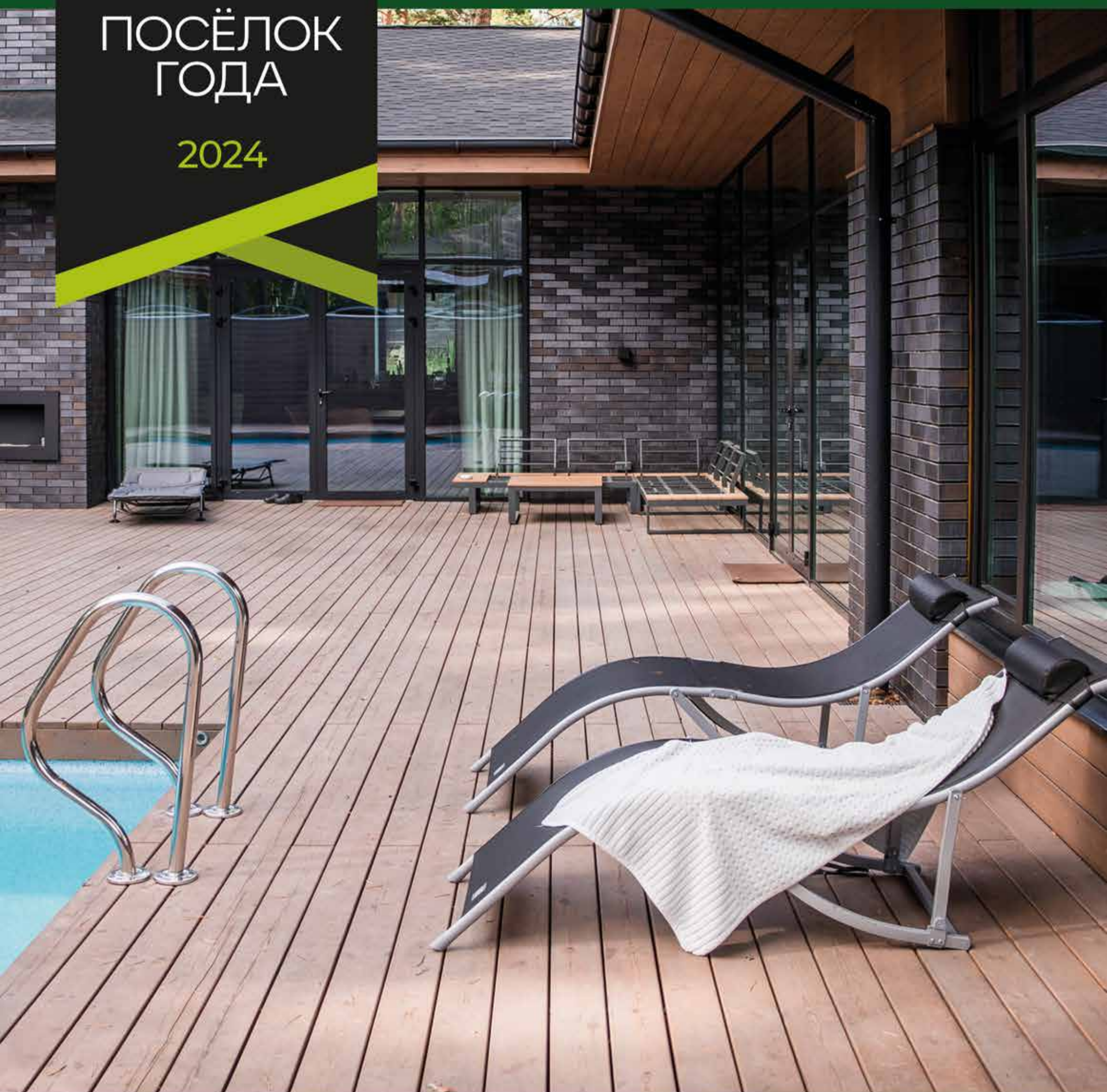


ПОСЁЛОК  
ГОДА

2024



ПАТРОНЫ ПАРК



Победитель федеральной  
премии «Поселок года» 2024  
в номинации «Лучший  
поселок класса Комфорт»

Девелопер

MetaEstate

+7 3952 62 01 01  
[www.metaestate.ru](http://www.metaestate.ru)