

газета

дело

ОКТАБРЬ, 2024 | № 9(147)



общество |

Олег Дерипаска
– об экологии,
газификации и
потенциале
Иркутска

5-7

стиль жизни |

Туроператор
«NUUR 1642» меняет
представление
о премиум-туризме
на Байкале

10



инвестиции |

«Смартаменты»: как
инвестировать
в «умную»
недвижимость

12

«Клиенты ждут премиум- сервиса»

В Иркутске открылся
EXEED на Ширямова

Алёна Юсупова

генеральный директор
«МЦ-Иркутск», EXEED
Легенда на Ширямова

| 2

14 | НЕДВИЖИМОСТЬ
Новый коттеджный посёлок «Звёздный»

15 | ИНВЕСТИЦИИ
Объединяться – и зарабатывать

19 | БИЗНЕС И ЗАБОТА
Как устроена сеть пансионатов «Мирра»

«Клиенты ждут премиум-сервиса»

Алёна Юсупова – о трансформации рынка, новых брендах и сервисе премиум-класса

Генеральный директор «МЦ-Иркутск» Алёна Юсупова работает в общем шоуруме: никаких отдельных кабинетов, перегородок, секретарей... Открытость, прозрачность, честность – главное кредо руководителя. Как «МЦ-Иркутск» удалось перестроить бизнес в новых реалиях авторынка? На какие китайские премиум-марки дилер сделал ставку? Почему стремится сохранить для клиентов сервис уровня Mercedes-Benz? И каких результатов ждет от нового бренда – EXEED – в своем портфеле? О турбулентном времени, ценности команды, новых предпочтениях клиентов и разумных инвестициях – в нашем интервью.

«Перестроились быстро»

Алёна, вы всегда были сфокусированы на премиальных брендах. В 2022 году на замену мировым премиум-автомобилям пришли китайские марки. Трудно было перестроиться?

– За годы работы мы пережили не одну трансформацию, и из всех кризисов всегда выходили более сильными и закаленными. ГК «Первая Автоколонна» – один из самых крупных автодилеров в Сибири, официально мы представляем около 20 марок. Несмотря на это, мы очень гибкие и активные. Никакой бюрократии, неповоротливости: учредитель принимает участие в оперативном управлении, я, как видите, сижу в общем шоуруме, вместе с командой и близко к клиентам – без стен и секретарей.

Такая гибкость – большой плюс для компании.

– Конечно, особенно в кризисные моменты, когда действовать надо быстро. Если требует ситуация, решение можем принять и за час. Мы и во времена ковида на удаленке просидели всего полтора дня – потом вышли работать. И в 2022-м действовали оперативно: одними из первых в России разобрались с внешнеэкономической деятельностью в новых условиях и уже в марте стали импортировать автомобили. Перестроились так, что стали работать абсолютно со всем премиальным рынком, не только с Mercedes-Benz, Porsche и Volvo.

А лично вам легко было перестроиться? Как быстро пришло принятие ситуации?

– В какой-то степени мне эта трансформация до сих пор дается нелегко. Наверное, весь масштаб работы с европейскими брендами я оценила только тогда, когда они ушли с нашего рынка. Это был очень хорошо организованный, цивилизованный, устоявшийся бизнес – компании с историей, с традициями, с понятными ценностями и подходами. Китайский автопром, конечно, – совсем другой: другие машины, другие бизнес-подходы, другая ментальность. С одной стороны, требуется время для перестройки, с другой, нельзя терять ни минуты, нужно тонко чувствовать новые тенденции, видеть перспективы, реально оценивать угрозы. Важно не растерять приобретенный опыт, а укрепить его и при этом соответствовать новым требованиям рынка.

«Клиенты ждут сервиса премиум-класса»

Китайских брендов много. Как вы выбираете, с кем работать? Ориентируетесь на свою постоянную клиентуру? Или действуете так, чтобы ее расширить, занять те ниши, где вас не было?

– Сегодня у нас официально представлены марки Seres, Voyah – одни из самых популярных премиум-брендов в КНР. С сентября мы представляем и уже хорошо известную в России марку EXEED. Безусловно, при выборе мы ориентируемся на действующую клиентскую базу. Наши клиенты привыкли и к автомобилям премиум-класса, и к высоким стандартам обслуживания, которые мы выработали за годы сотрудничества с Mercedes-Benz и Porsche. Взаимодействие с нашими европейскими коллегами всегда шло непрерывно: обучение, сертификация, аудиты, огромное количество стандартов, которым нужно было соответствовать – все это держало команду в тонусе и задавало высокую планку.

Теперь вы держите ее самостоятельно?

– Да, это большая ценность, которую не хочется потерять – ни нам, ни нашим клиентам. Не секрет, что для многих сервис – один из определяющих факторов при покупке автомобиля. Мы в «МЦ-Иркутск» привыкли брать абсолютно все заботы и хлопоты клиента на себя – начиная от знакомства с автомобилем, процесса покупки и



Алёна Юсупова, генеральный директор «МЦ-Иркутск»

Фото А.Федорова

выбора финансовых условий – до дальнейшего обслуживания. Если клиенту нужно поменять автомобиль – мы тоже готовы помочь. Одно из направлений бизнеса – Легенда Motors, автомобили премиум-класса с пробегом. Можно обменять свой автомобиль на новый / с пробегом или получить деньги за авто буквально за один день.

«EXEED – понятная и надежная марка»

Возвращаясь к китайским брендам в вашем портфеле – чем, на ваш взгляд, завоевывает покупателей EXEED?

– Тем, что, помимо интересного дизайна, динамичности, это автомобили, рассчитанные на довольно широкий сегмент. Сейчас представлены четыре модели в ценовом диапазоне от 3 млн до 6,7 млн рублей – на любой вкус. Автомобили EXEED одинаково хорошо покупают и мужчины, и женщины, и молодежь, и более взрослые автолюбители.

Бренд EXEED уже хорошо известен в России: марка давно зашла на рынок, закрепились, зарекомендовала себя. Это понятный, надежный и современный автомобиль. И он работает на бензине. Производители Exeed нашли баланс, выпуская на рынок доступные автомобили премиального уровня, а по многим характеристикам намного лучше конкурентов. Опциональность EXEED позволяет владельцу ощущать себя внутри так же комфортно, уверенно и безопасно, как в автомобилях известных премиальных мировых брендов.

Что немаловажно, производитель дает гарантию 7 лет. Для большего комфорта наших клиентов мы дарим каждому, купившему автомобиль EXEED, зимние шины до 31 октября.

В целом как клиенты относятся к новым условиям рынка? Готовы пересаживаться на китайские авто?

– По-разному. Есть те, кто уже сделал это – в том числе в силу объективных причин: нужно было менять автомобиль, но привычные марки по новым ценам оказались недоступны. Но есть и настоящие адепты Mercedes-Benz, Porsche, Volvo, которые пока не готовы отказаться от любимых марок. Для них мы привозим новые автомобили или предлагаем привычные бренды с пробегом.

Что касается китайского автопрома, то на российском рынке сегодня только официально представлено 60 марок из КНР, а есть еще и неофициальные. Как разобраться? Кому довериться? Культура потребления, приверженность марке воспитывается годами, поколениями. Можно сказать, с молоком матери впитывается. Как любовь иркутян, сибиряков к «Тойотам» и «Лексусам», например.

А потом и к «Мерседесам» – благодаря вам?

– Совершенно верно. Мы не стараемся новые бренды покупателям «навязать», мы сами тщательно знакомимся, изучаем и предлагаем это нашим клиентам посредством тест-драйвов и консультаций. Наш главный принцип работы – прозрачность и честность. Всегда говорю сотрудникам: «Никогда не старайтесь продать автомобиль, помогите клиенту сделать правильный выбор».

«Инвестиции должны быть разумными»

Открытие центра EXEED для вас – это победа? Говорят, получить дилерство – задача со звездочкой: жесткие требования, большие инвестиции...

– В нашем случае это было взаимовыгодное решение. Представительство EXEED уже имеет большой опыт работы с дилерами. По их наблюдениям, лучше всего их автомобили продают дилеры премиальных марок, потому что они умеют работать с тем сегментом, для которого предназначен EXEED.

То есть с конкурентами за право представлять марку вы не боретесь?

– Другие претенденты тоже были, но представительство отдало предпочтение нам, учитывая многолетний и успешный опыт работы с премиум-брендами. Мы подписали поэтапный план, с комфортными для нас условиями. Постепенно приведем к стандартам бренда: и зал, и входную группу. В сегодняшних условиях нужно аккуратно подходить к инвестициям.

Помимо высоких ставок, что еще влияет сегодня на автомобильный рынок?

– Повышение утилизационного сбора с 1 октября. Это, конечно, отразится на ценах. Сначала вырастет стоимость новых автомобилей, а затем и подержанных. Но производители EXEED нивелируют повышение цен специальными условиями для корпоративных и розничных клиентов.

Потребитель готов к росту цен?

– Когда в 2022 году произошел резкий скачок цен, один клиент мне сказал: «С каких пор машины стоят, как яхты?!». Каждый приспосабливается к новым реалиям по-своему. Для одних премиальные китайские марки становятся отличной альтернативой по доступной цене. Другие клиенты, например, стали активнее ремонтировать свои автомобили – жалко расставаться с проверенным годами брендом. Раньше рассуждали: «Зачем ремонтировать? Поменяю. Эту сдам, новую куплю». Сегодня разрыв цен слишком большой. Думаю, до конца года цены на новые авто вырастут еще на 12-15%.

А роста продаж вы ожидаете? Говорят, июль был жаркий, да и август неплохой.

– Если говорить о бренде EXEED, то, думаю, до конца года мы продадим 60 автомобилей. Некоторые аналитики ждут увеличения продаж осенью – это сценарий вероятный. Возможно, люди захотят успеть купить автомобили по текущим ценам – и мы увидим некий всплеск. Плюс сезонность: у нас исторически в ноябре, декабре хорошие продажи. Потом, наверное, последует затишье или даже небольшая стагнация. И – снова стадия принятия. Машины покупать в любом случае нужно.

«Мы всегда за клиента»

Вы в автомобильном бизнесе с 2007 года. Когда было сложнее – тогда, когда начинали с нуля, или сейчас?

– Пожалуй, сейчас. Впрочем, что такое «сложнее»? У каждого периода – свои трудности, свои задачи. Когда я пришла в автомобильный бизнес, я вообще ничего об этом не знала – было сложно, но увлекательно, интересно. Был энтузиазм, горение, мощный рост.

А какой был рынок труда! Мне было из кого выбирать. Многие из тех, кто начинал тогда в линейном персонале, выросли внутри команды и сегодня занимают руководящие должности.

Сейчас другие сложности, другое время и другие решения. Работаем.

Что помогает справляться?

– В первую очередь – команда. Сильная, стабильная, обученная лучшими европейскими брендами по самым высоким стандартам. До работы в автомобильном бизнесе я не осознавала, насколько велика и уникальна роль команды. Персонал воспитывается и обучается годами – впитывает культуру и дух бренда. Это то, что ни за какие деньги не купишь.

Для меня очень важно, что у сотрудников схожая с моей жизненная позиция, у нас общие моральные принципы и ценности, поэтому в команде минимум разногласий, понимаем друг друга с полуслова. Для всех нас, для всей команды главное – доверие покупателей. Мы всегда за клиента и никогда его не оставим.

EXEED – теперь на Ширямова

Новый дилерский центр китайского премиум-бренда открылся в Иркутске

Красная дорожка, золотые шары, вечерние платья в пол, живая музыка в исполнении кавер-группы и роскошные автомобили класса «премиум» – Golden Party в стиле Голливуда организовала команда «МЦ-Иркутск» в честь открытия дилерского центра «EXEED Легенда на Ширямова». Гостями вечеринки стали партнеры и постоянные клиенты компании, а также владельцы автомобилей марки EXEED. Газета Дело побывала на мероприятии и пообщалась с теми, кто уже сделал выбор в пользу китайских авто.

Теперь на Ширямова

Вечером 20 сентября дилерский центр «EXEED Легенда на Ширямова» буквально утопал в золоте: шары, мишура, золотистое игристое. Под звук рычащих моторов на автомобиле EXEED прямо в салон торжественно въехали ведущий Golden Party Иван Вильчинский в золотом пиджаке и директор «МЦ-Иркутск» Алёна Юсупова в элегантном переливающимся платье.

«Радостно видеть знакомые лица – наших друзей, партнеров, клиентов. Приятно, что в зале и так много новых людей – покупателей EXEED, с которыми мы пока еще не знакомы, но обязательно подружимся, – поприветствовала гостей Алёна Юсупова. – Китайский премиум-бренд EXEED – теперь и на нашей площадке, на Ширямова, 32. И наша команда, наша дружная семья, – замечательные специалисты, профессионалы своего дела – очень вам рады».

Превосходить ожидания

Бренд EXEED появился на российском автомобильном рынке еще в 2020 году и успел завоевать популярность у любителей премиальных внедорожников и кроссоверов. Название марки происходит от английского exceed – «превосходить». Это и есть стратегия бренда – превосходить потребности клиента, «делиться с ним страстью к любимому делу, выражая ее через высочайшие технологии и безупречный дизайн».

Модельный ряд EXEED сегодня представлен четырьмя моделями: LX, TXL, VX и RX. Под-

робнее о технических характеристиках каждой из них гостям Golden Party рассказал знаменитый «автомеханик Валера», ведущий рубрики на Радио mCm. «К созданию этих автомобилей приложили руку известные инженеры и дизайнеры, которые ранее работали с BMW, Jaguar, Land Rover», – отметил он.

«Автомеханик Валера» также рассказал участникам вечеринки об акции, которую проводит «Легенда EXEED на Ширямова»: «При покупке автомобиля именно в этом автоцентре до конца октября вы получаете дополнительную выгоду в виде комплекта зимней резины. В нынешних условиях это очень здорово!»

Премиум-подарки – для премиум-гостей

Впрочем, без подарков и сюрпризов не обошлось и на самой вечеринке. Кульминацией Golden Party стало появление великолепного торта от компании Cake Home Art, которая более 10 лет создает торты для особых мероприятий. Настоящее произведение кондитерского искусства, оформленное в стиле и цветах новейшего EXEED RX, пришлось по вкусу всем участникам праздника.

Кроме того, гости презентации приняли участие в розыгрыше призов от партнеров мероприятия – представителей премиум-брендов разных отраслей. Например, бутик-оптика Ocularia разыграла очки собственного бренда. Специализированный застройщик «Вектор Квартал» разыграл скидку в размере миллиона рублей на



покупку квартиры в новом премиум-квартале, который строится в районе улиц Трилиссера и Лебедева-Кумача.

Гости вечеринки остались довольны событием и пожелали успехов команде дилерского центра в работе с брендом EXEED. «Гостеприимство и вовлеченность – визитная карточка команды Алёны Юсуповой, – поделилась постоянный клиент компании Екатерина Горголо. – А еще – ощущение, что у тебя никогда не будет проблем с серви-

сом. Автомобили ведь плюс-минус одинаковые, но, когда происходит какая-то сложная ситуация, на первый план выходит сервис – люди, которые с тобой работают. Это самое ценное».

EXEED
ЛЕГЕНДА НА ШИРЯМОВА
г. Иркутск, ул. Ширямова, 32/4,
тел. +7 (3952) 500-303
legenda-exeed.ru



МНЕНИЯ

«Китайские авто – наша новая реальность»

Китайские бренды в последние годы активно занимают иркутский рынок. Кто-то из автолюбителей все еще с настороженностью относится к новым маркам, а кто-то уже купил машину из КНР – и доволен этим решением. Гости Golden Party рассказали о своем выборе.

«Пересела на китайское авто – и не жалела ни минуты»

Екатерина Горголо, дизайнер интерьеров, продюсер интерьерной индустрии:



– Китайские автомобили – это наша новая реальность, которую, я считаю, надо принимать с радостью. КНР – очень прогрессивная страна, которая умеет собирать лучшие решения по всему миру, быстро

адаптироваться, производить, создавать инновации. И, что очень важно на сегодняшний день, китайские автопроизводители всегда держат в фокусе такое понятие, как ценовой диапазон. Лично я пересела с очень дорогой немецкой машины на китайский автомобиль – и не жалела ни минуты.

«Думала: просто посижу – но тут же купила»

Елена Иванова, дизайнер, основатель бренда украшения Olafa:

– Отдыхая на Байкале, я загадала желание – купить в течение полугода новый автомобиль. Мечта сбылась гораздо быстрее: вернувшись с отдыха, я проезжала мимо EXEED. Думаю: заеду – и просто посижу. Заехала, посидела – и тут же купила (улыбается). Через месяц меня



пригласили стать амбассадором бренда, и я выиграла поездку на завод EXEED в Китай.

EXEED – мой первый внедорожник, я уверенно себя на нем чувствую, какой бы ни была дорога. Мы живем за городом – порой домой приходится буквально прорываться. Муж иногда спрашивает: «Ты как вырулила? Там Камаз застрял, вытаскивали», а я – спокойно проехала, просто газу дала (улыбается).

«Проехал на EXEED весь Ольхон – комфортно и надежно»

Александр Мезенцев, владелец EXEED RX:



– Раньше я к «китайцам» относился скептически, ездил на Mercedes. Но потом посмотрел EXEED – понравилось. Машины надежные, комфортные, мощные, сервис хороший. Первый автомобиль марки EXEED – TXL – я

купил два года назад, на нем сейчас ездит жена. Себе в прошлом году приобрел RX – тоже никаких проблем. Проехал на нем весь Ольхон, очень доволен.



Фотографии предоставлены компанией

Партнеры мероприятия:





Дом, в котором живет искусство

Как рукотворные предметы от иркутского бренда KRUGAMI украсят Клубный дом на Грязнова

Что делает дом по-настоящему своим? Детали, отражающие его душу и создающие атмосферу. Поэтому именно рукотворные предметы от иркутского бренда KRUGAMI были выбраны для оформления общественных пространств нового клубного дома в историческом центре Иркутска.

Каждой семье будущих владельцев здесь предстоит создавать свою историю. Этому будет способствовать интерьер, наполненный уникальными предметами декора с иркутским характером. Они подчеркнут смыслы, заложенные застройщиком в проект, визуализируют их, сделают одухотворенным этот потрясающе продуманный и восхитительный дом.

Тренд на рукотворные вещи и локальность

В этом роскошном доме премиум-класса будет всего 17 квартир. Таким

образом все, кто выберет для себя жизнь здесь, познакомится, создадут сообщество и будут называть своим домом не отдельную квартиру, а весь особняк, включая парадные.

Студия KRUGAMI вдохновилась концепцией проекта «Клубный дом на Грязнова», которая созвучна ценностям бренда: безупречность, натуральность, искренность, а также верность традициям, преемственности и семейным ценностям.

Дизайн лобби и всех общественных пространств разрабатывала интерьерная студия DesignStories.

Идея поэтажного оформления, при котором декор будет олицетворять части дерева (корни, ствол, крону), родилась у арт-директора KRUGAMI в процессе обсуждения проекта с дизайнером Верой Калининой. Дерево – символ связи поколений, устойчивости, слияния с природой.

Было изготовлено множество образцов керамических элементов в разной стилистике и цветовых решениях. Они прошли несколько этапов отбора. Так происходил поиск формообразующей составляющей, которой предстоит связать образы, интерьер и предметы, воплотившись в персональном стиле.

Таким образом в элитном доме на Грязнова поддерживается современный тренд – дополнять интерьеры искусством и декором с заложенными в него глубокими смыслами.

Образы в актуальном воплощении

Основатели студии KRUGAMI Наталья Добровольская и Арина Пасхвер вдохновляются природой, культурой, историей, философией. Стремятся создавать предметы, способные удивлять и впечатлять. Каждый предмет для Клубного дома на Грязнова будет создавать впечатление и отражать индивидуальность этого проекта.

Тема второго жилого этажа – корни как образ связи с прошлым, вековыми знаниями и мудростью. KRUGAMI отдают предпочтение работе с глиной: это идеально подходящий материал, используемый с древности.

Образ третьего жилого этажа – ствол дерева. Консоль и светильник будут отсылать к главной оси, символу устойчивой, крепкой основы. Предметы из глины станут камертоном естественного и искреннего общения здесь.

Для верхнего жилого этажа выбран образ кроны дерева – символ комфорта и безопасности. Как под крышей особняка, продуманного до мелочей, технологически оснащенного, идеального для нового уровня жизни.



Арина Пасхвер и Наталья Добровольская, основатели студии Кругами

Связь с культурным кодом Иркутска

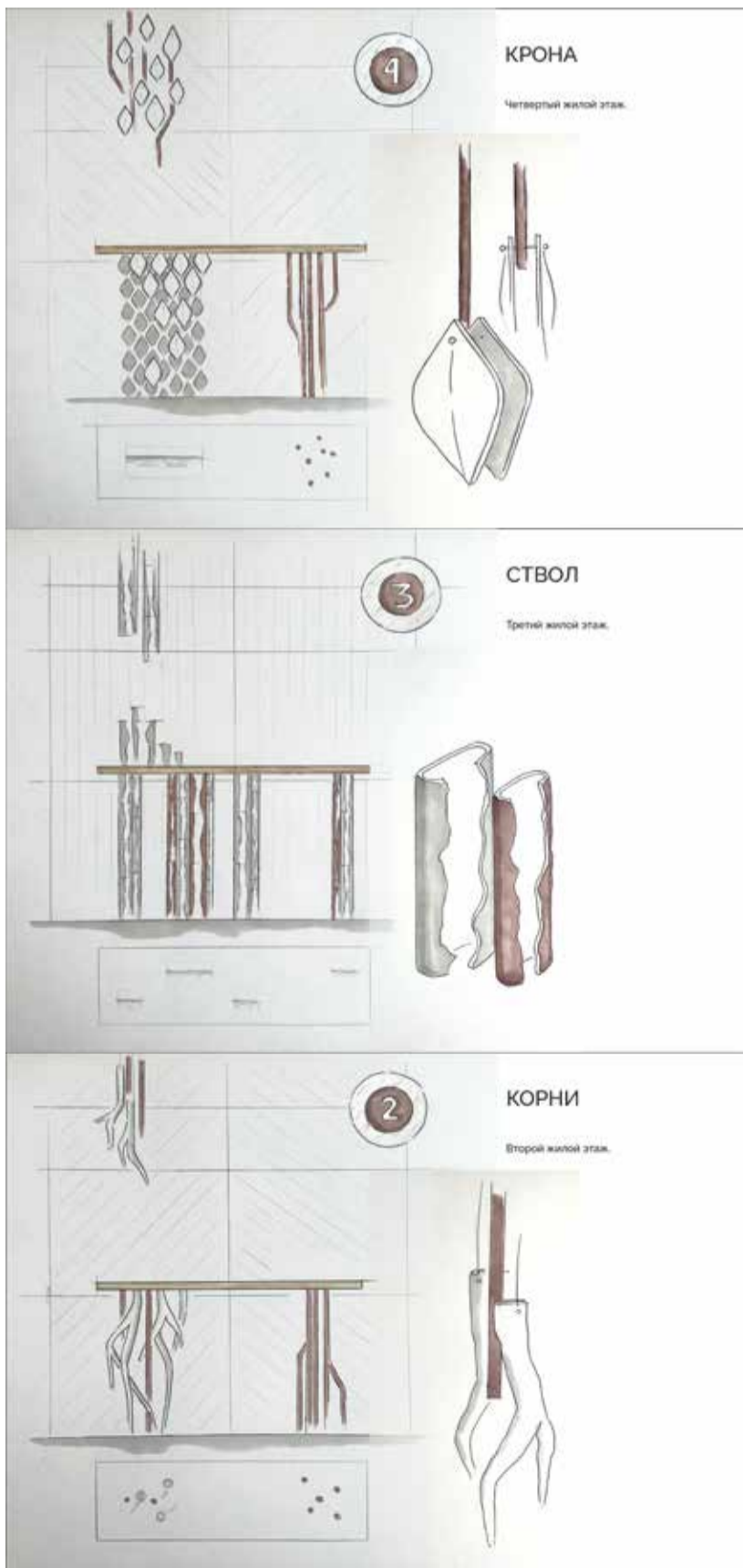
Подарком для выбравших себе этот роскошный дом станет рукотворная скульптура от студии KRUGAMI. Она была в работе еще до момента знакомства с проектом. Но как нельзя лучше подошла для парадной, будто ждала своего места и создавалась именно для него.

Своими формами и сочетанием материалов скульптура образует монументальную и одновременно невесомую композицию. Она символизирует баланс между традициями и новшествами, между культурами разных народов, между природным и рукотворным. Иркутск – центр пересечения многих противоречивых явлений, и баланс является неотъемлемой частью его жизни. Скульптура станет притяга-

тельным объектом, центром внимания, идеально впишется в пространство парадной и свяжет дом с Иркутском и его многоликой историей.

Предметы ручной работы неповторимы, у каждого – свой характер, энергетика. Все, созданное студией KRUGAMI для Клубного дома на Грязнова, хранит в себе культурный код региона и города, вдохновлено энергией Байкала и его природой, создано для мыслящих людей, чувствующих образы, считывающих намеки и заложенные глубокие смыслы. Все это внесет вклад в формирование своего мира внутри этого особняка, который украсит город и станет главным родным местом для его жителей.

KRUGAMI
СТУДИЯ ПРЕДМЕТОВ ДЕКОРА



Клубный дом
на Грязнова



909-900

О туризме:
«Если не оборудовать места отдыха,
туристы будут всюду»

6

О потенциале Иркутска:
«Город может стать столицей
знаний»

6

О газификации:
«Она состоится,
других вариантов нет»

6

Что предлагали Олегу Дерипаске
иркутяне

7

«Байкал – колодец человечества. Другого не будет»



Олег Дерипаска

промышленник, общественный деятель

«Байкал – колодец человечества. Другого не будет»

Олег Дерипаска – об экологии, Байкале, газификации, энергодефиците и потенциале Иркутска

«Газификация Иркутской области неизбежна. Когда это произойдет, регион ждут большие перемены. Налоги, выигрышная логистика, развитие промышленности, туризм – Иркутск обречен на успех», – убежден известный промышленник и общественный деятель Олег Дерипаска. В сентябре он стал гостем клуба «PRO Иркутск». Оживленная беседа с иркутскими учеными, экологами, общественниками, журналистами длилась два часа. Мы записали самые яркие цитаты спикера.



Фото: Сергей Антипин

1. О «Зеленом диалоге»: «Нам есть чему учиться у Китая»

В Иркутск Олег Дерипаска приехал для участия в форуме «Зеленый диалог: Россия и Китай за устойчивое будущее». Представители двух стран обсудили видение и тренды «зеленой» повестки. Этим же направлением не первый год занимается основанный им энергохолдинг Эн+, причем как внутри компании, так и в регионах.

Я считаю, нужно делать в Иркутске центр изучения культуры и традиций всей Сибири. Это важный элемент, если бороться за место под солнцем с точки зрения развития туризма и качества жизни в целом. Что касается туризма на Байкале, то, может, стоит посмотреть, как в других странах организуют доступ к объектам всемирного наследия ЮНЕСКО, коим является озеро

По словам Олега Дерипаски, россиянам есть чему поучиться у коллег из КНР.

– Если вспомнить, каким Китай был раньше – и каким он стал сейчас, можно увидеть большие изменения. Раньше, приезжая в Пекин, ты сразу погружался в смог, сейчас – воздух заметно чище. Форум «Зеленый диалог» организован Российско-Китайским комитетом дружбы. За экологические вопросы с российской стороны отвечаю я, с китайской – заместитель министра экологии и окружающей среды КНР Чжао Инминь. Он создает систему регулирования, мотивирования – за счёт создания квот на выбросы. Это важно, чтобы коммерческий эффект получали те люди и компании, которые сокращают выбросы.

2. О Монголии и Байкале: «Беспокоят новые заводы на Селенге»

В особом внимании, по мнению Олега Дерипаски, сегодня нуждаются природные ресурсы

региона. В первую очередь речь, конечно, идет о Байкале. Главный приток озера – Селенга – проходит по территории Монголии, где сегодня наблюдаются серьезные изменения – и климатические, и экономические.

– Страна развивается и привлекает много инвестиций. И нас, например, беспокоит, то направление в районе водосбора Селенги и ее притоков, где будет идти строительство новых заводов горнорудной промышленности, – поделился Олег Дерипаска. – Сегодня вопрос стоит даже не с точки зрения строительства ГЭС на этих реках – видимо, по балансу воды там не будет сейчас проблем. Беспокоит то, как будет вестись разработка горных месторождений, в том числе урановых. Какие технологии там планируют применять, как будет идти выдача разрешений и экологическая экспертиза этих проектов.

В вопросе сохранения водных ресурсов очень важна поддержка общественников, ученых, экологов. Именно общественность способна сдвинуть с места решение этого вопроса. У кого-то был колодец? Байкал – это тот же колодец человечества, другого не будет.

3. О туризме: «Если не оборудовать места отдыха, туристы будут всюду»

Говоря о Байкале, Олег Дерипаска коснулся и вопроса развития туристической отрасли в регионе. По его словам, пока в этом направлении все не просто. Если вести речь о качественном туризме, о бережном отношении к окружающей среде, то региону нужно предоставить предпринимателям площадку для строительства туристической инфраструктуры, считает он. Пока же, несмотря на все ограничения, хаотичная застройка на берегах озера продолжается.

– При этом потенциал, конечно, есть. И есть богатейшая история, – отметил Олег Дерипаска. – Вы знаете, что Иркутск исторически был финансовым центром Русской Америки, отсюда брали старт купеческие экспедиции, которые отправлялись на освоение американского континента. Губернатор говорил, что планируется восстановить здание Русско-Азиатского банка – одного из крупнейших частных банков России в те годы. Я считаю, нужно делать в Иркутске центр изучения культуры и традиций всей Сибири. Это важный элемент, если бороться за место под солнцем с точки зрения развития туризма и качества жизни в целом.

Что касается туризма на Байкале, то, может, стоит посмотреть, как в других странах организуют доступ к объектам всемирного наследия ЮНЕСКО, коим является озеро. Подходишь к Ниагаре – тебя подводят к защитному барьеру, показывают – и все. Ты просто физически ничего не сможешь туда бросить. Если рассуждать о том, что скоро на Байкале будут миллионы туристов в год, то, может, стоит организованно привезти эти миллионы к озеру, дать им на него посмотреть, сфотографировать – и отвезти обратно? Если не оборудовать надлежащим образом места отдыха, туристы будут везде.

4. О потенциале Иркутска: «Город может стать столицей знаний»

На предыдущей встрече с основателем Эн+ один из предпринимателей посоветовал, что Иркутск – не столица Сибири. Олег Дерипаска

вернулся к этому вопросу. По его мнению, столицей Сибири – в силу промышленного и иного потенциала – скорее будет Красноярск. Иркутску за этим статусом гнаться нет смысла: денег на вторую столицу все равно не будет.

– Но у вас много студентов, и вы можете стать столицей знаний, а это гораздо более привлекательно, – считает он. – Иркутяне уже поднимали вопрос о строительстве межвузовского студенческого кампуса – мы готовы включиться. Если нужны инвестиции, мы предоставим.

Вторая тема, которая перспективна, на мой взгляд, – это культура и традиции малых народов Сибири. Осознанной культуре на этой территории более 5000 лет – мы видим это по всем свидетельствам археологов. Ее изучение требует более глубокого внимания, больших усилий, большего финансирования.

5. О газификации: «Она состоится, других вариантов нет»

Перспективы развития региона, по мнению Олега Дерипаски, тесно связаны с газификацией. Иркутской области необходим газовый переход, убежден он. Так, все теплостанции, наконец, будут переведены на голубое топливо, у Эн+ появится возможность не использовать уголь, а строить чистую энергетику.

– Газификация обязательно состоится, других вариантов нет. Непонятно только, зачем разделение газа «угнали» на границу с Китаем. Я считаю, надо делить его здесь, на Ковыкте, выделять гелий и все остальное. Теперь придется строить все заново. Но и это можно сделать – как только решение о газификации будет принято на самом высоком уровне.

Важно, безусловно, и вопрос цены. Наверное, Газпром захочет, чтобы в регион газ пришел по той же цене, что и в Китай. Плюс транспортные расходы. Одно дело, если у нас газ будет, как в европейских регионах – 80 долларов, другое – если 300-400. Вопрос цены критичен. Как и вопрос качества. Региону нужно, на мой взгляд, активнее включаться в этот вопрос, формулировать свои условия, предложения.

6. О водороде: «Нужна альтернативная энергетика»

Затронул Олег Дерипаска и вопрос альтернативной энергетики. По его словам, учитывая экологические задачи, которые стоят перед Байкальским регионом, необходимо подумать и о состоянии воздуха на территории. По его мнению, можно было бы организовать движение автомобилей в Иркутской области на водороде.

– А иначе все выбросы будут в воздухе. Иркутск – это и промышленность, и туризм, и крутая научная база. Альтернативная энергетика необходима. А кроме водорода, и вариантов особо нет. Электрокары – это хорошо, но в условиях низких температур зимой – нерационально. А вот водородное решение подойдет отлично, в том числе и с точки зрения экологии. Его и получить-то легко. Самый большой вопрос здесь – в инфраструктуре. Это сложнее, чем сама технология и выделение водорода.

7. О ЦОДах: «Проект дорогой, но это важно для страны»

Еще одним перспективным направлением Олег Дерипаска считает создание в регионе центров обработки данных.

– Наша задача сейчас – обеспечить ЦОДы, облачные технологии, которые создаются. Мы

СПРАВКА

Дискуссионный клуб «PRO Иркутск», организованный энергохолдингом Эн+, объединяет активных представителей малого и среднего бизнеса и неравнодушных жителей, заинтересованных в развитии города и региона. Концепция клуба созвучна идеям основателя Эн+ Олега Дерипаски, который не раз говорил о том, что для развития регионов необходимы открытость и доверительные отношения между властью, бизнесом и обществом. Только так можно улучшить инфраструктуру и качество жизни людей, привлечь инвесторов и реализовать потенциал территории.

будем заниматься этим направлением, у нас есть свой проект создания облачных решений. Он дорогой, но это важно для страны. Проблема срывов, которые бывают в интернете, должна быть решена. Мы это сделаем. И это, в том числе, решит проблему избыточной мощности на севере Иркутской области.

8. Об энергодефиците: «Проблема не в мощности, а в сетях»

Большой блок вопросов на встрече касался проблем энергодефицита. Не секрет, что в Иркутском и Шелеховском районах люди ждут подключения своих новых домов к электричеству по полтора-два года. По словам Олега Дерипаски, энергодефицита в регионе есть, модернизация оборудования идет, новые генерирующие объекты строятся.

– Сейчас основная проблема не в энергодефиците, а в сетях. На ближайшие 18 месяцев мы проблему можем решить, потратить

15 миллиардов – и сделать. Но дальше надо решать вопрос системно. Ежегодное недофинансирование сетевой компании (которая, как монополия, регулируется государством) составляет 5 млрд рублей. Проблему необходимо решать – региону можно пойти в ДОМ.РФ, взять инфраструктурный кредит: он длинный, там низкая ставка – растянуть его, плавно амортизировать, чтобы это не сильно сказалось на тарифе.

Хроническое недофинансирование энергетики – это проблема не только Иркутской области, блэкауты встречаются по всей стране. Причины разные: на юге – жара, в Сибири – холод, в Подмоскovie – ледяной дождь. Что бы ни было, нужно иметь резервы.

У нас есть понимание, как действовать. Если бы был газ, нам удалось бы создать более распределенную схему выдачи мощности. Пока газа нет, будем решать проблему с учетом того, что имеем.

9. Об энергоэффективности: «Люди больше теряют, мы больше сжигаем»

Одной из самых болезненных тем в регионе по-прежнему остается энергоэффективность. Многие сегодня строят дома самостоятельно, без обращения к профессионалам, без проектирования – в итоге получают «палатки», теплопотери в которых составляют до 70%.

– Мы будем поддерживать любые программы, которые стимулируют людей строить и покупать энергоэффективные дома. Надо вести пропаганду среди населения, чтобы утепляли свои жилища, чтобы осознавали конечность ресурсов, знали, сколько энергии они тратят, – говорит Олег Дерипаска. – Сейчас, пока нет газа, пока нет возобновляемой энергетики, мы просто жжем уголь, чтобы эти потери закрыть. Это какая-то адская схема. Люди больше теряют, энергетики больше сжигают.

10. О перспективах: «Иркутск обречен на успех»

В завершение встречи Олег Дерипаска поделился своим мнением об экономической ситуации в стране и в мире. По его словам, сейчас идет борьба за баррель – вероятно, он снизится до 40 долларов, что приведет к серьезной встряске бюджета.

– Иркутск не пострадает. Но надо работать над доходной базой, она должна увеличиваться. Пример с трубой Газпрома – когда он увел ее из региона, он увел и рентную базу. Я считаю, это несправедливо: Газпром все равно платит, почему не платить здесь? Это громадный источник дохода для региона. При наличии здесь газа все программы переработки будут эффективны. Здесь будут налоги. Здесь выигрывает логистика: город – ворота в Азию. Иркутск обречен на успех, и люди должны почувствовать эти перемены.

Есть идея! Что предлагали Олегу Дерипаске иркутяне

К основателю Эн+ участники встречи обращались не только с вопросами, но и с различными предложениями. Мы записали пять интересных инициатив, которые прозвучали во время встречи от иркутских предпринимателей, ученых и общественников.

1. Не запрещать легальный майнинг в Иркутской области

Дискуссию о майнинге на встрече с Олегом Дерипаской поднял председатель Общественного совета при УФНС по Иркутской области, член комиссии по противодействию коррупции при губернаторе Иркутской области Сергей Шишкин. По его словам, просто запретить майнинг в регионе – это не дело.

– Важно добиться баланса интересов. Есть предложение организовать переезд майнеров с юга региона на север, его я тоже считаю бесперспективным, учитывая трафик генерации. Правильнее регулировать вопрос с помощью налогов – мы сейчас будем разрабатывать систему налогообложения для майнеров для всех уровней.

2. Снизить тариф для социальных предпринимателей

Предприниматель, основатель фонда «Оберег» Александр Соболев поблагодарил Олега Дерипаску за системный подход и взаимодействие с общественностью и предложил подумать о введении специального тарифа для социальных проектов.

– У меня крупнейший кризисный центр в России, площадь – 4000 кв. м. Он находится в Иркутске, и я плачу за электроэнергию по промышленному тарифу – 4,5 рубля. Ежемесячно коммунальные услуги: электричество, горячая и холодная вода – обходятся в 300 тысяч. Если бы вы сделали специальную программу или грантовый конкурс, чтобы социальные предприниматели могли платить по тарифу для физлиц, все общественники были бы благодарны.

3. Создать завод по переработке одежды

Еще один социальный предприниматель – руководитель благотворительного магазина подержанных вещей «Вторник» Светлана Первенецкая – предложила организовать в Иркутске завод по переработке одежды.



Фото: Сергей Антипин

– Современный мир – мир одноразовых вещей. Они используются короткое время, превращаются в мусор и десятилетиями не разлагаются, загрязняя природу. Люди приносят и сдают нам очень много вещей, и не всегда им можно продлить жизнь. Хотелось бы организовать в Иркутске переработку одежды, чтобы не возить ее в Красноярск или Новосибирск.

4. Ускорить принятие закона о гостевых домах

С просьбой «притупить ускорение» закону о гостевых домах к Олегу Дерипаске обратился блогер и автор проекта по развитию сельского туризма «Турдесант» Александр Откидач. По его

словам, в регионе есть что посмотреть, помимо Байкала. Возможность строить гостевые дома позволит активнее развивать туризм на селе.

– Мы очень ждем закона о гостевых домах. Нам обещали принять его еще 1 апреля, но этого до сих пор не случилось. Чтобы развивать сельский туризм, не нужно строить большие трехзвездочные гостиницы. В селах есть немало пустующих домов, которые местные жители готовы выкупать у муниципалитета и делать в них небольшие гостевые дома.

5. Создать объект «Байкальская рифтовая система»

Доцент Роман Колобов вернулся к разговору

о будущем Байкала. Он рассказал об еще одном способе сохранить озеро, над которым сегодня работают ученые. Речь идет о расширении объекта всемирного наследия и придании ему трансграничного статуса.

– Байкальская рифтовая система включает озеро Байкал, Тункинскую котловину и озеро Хубсугул. Три объекта могут составить единый трансграничный объект всемирного наследия. Это даст мощный импульс развитию туризма: брендинг единым лейблом объекта всемирного наследия туристических маршрутов Хубсугул – Байкал усилит бренды обоих озер. А Иркутск вполне может стать интеллектуальным центром по развитию передовых практик в области охраны всемирного природного наследия.



Фото: Сергей Антипин



Фото: Сергей Антипин

«Мы хорошо понимаем специфику местного бизнеса»

Сергей Жарый – о преимуществах регионального банка

Любой предприниматель понимает: наличие конкуренции дает возможность для маневра. Особенно, если среди его партнеров – достаточно крупный региональный банк, сохраняющий индивидуальный подход к клиентам и знающий местную специфику. Как меняются запросы бизнеса в условиях высокой ключевой ставки? С какими сложностями сталкиваются предприниматели, которым требуется финансирование? Об этом Газете Дело рассказал Сергей Жарый, директор дополнительного офиса АО «Дальневосточный банк» в Иркутске.



Сергей Жарый, директор дополнительного офиса АО «Дальневосточный банк» в Иркутске

Фото А.Федорова

«КОНКУРЕНЦИЯ – ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ МАНЕВРА»

Сергей Валентинович, в разное время чаша весов склонялась то в одну, то в другую сторону. Например, в 2022 году на фоне санкций, валютных ограничений, затруднений в платежах многие предприниматели стали активно открывать счета в региональных банках. Какая ситуация складывается сейчас?

– Важное отличие регионального банка от федерального – в гибкости подходов при работе с региональным бизнесом, в понимании местной специфики. В беспокойные времена эти факторы выходят на первый план. Когда ввели санкции и у предпринимателей пропала возможность делать переводы за границу в том банке, где они обслуживались, понятно, что они стали искать новые пути. Сейчас ситуация с платежами снова актуальна. Если говорить про Дальнево-

клиенту в решении многих текущих задач. И таких примеров индивидуального подхода множество.

«БИЗНЕСУ НУЖНЫ УДОБСТВО И БЕЗОПАСНОСТЬ»

Что, кроме возможности делать переводы, осенью 2024 года важно предпринимателям-клиентам банков?

– Самое важное для клиентов – это удобство обслуживания и обоснованная стоимость. Ключевая ставка выросла, и клиенты считают свои затраты. Об удобстве обслуживания можно судить по скорости проведения платежей. Они в Дальневосточном банке проходят практически круглосуточно. Головной офис, казначейство и собственно бухгалтерия – все эти службы банка находятся во Владивостоке. Условно почти в том же часовом поясе, но рабочий день там начинается на два часа раньше, и, соответственно, те операции, где нужен ручной контроль, утром уже проведены, даже если поручение отправлено вечером или ночью. В этом преимущество Дальневосточного банка для иркутских предпринимателей. Кроме того, удобно сложно представить без мобильного приложения. Дальневосточный банк – достаточно крупный банк, у нас, конечно же, есть собственное продвинутое мобильное приложение.

Еще один немаловажный для клиентов момент – гибкость банка: близость головного офиса и небольшое число уровней принятия решения позволяют нам принимать нестандартные решения по важным для клиента вопросам.

Если говорить о Дальневосточном банке, исторически его стратегические клиенты в регионе – это предприятия нефтяной отрасли. Не означает ли это, что небольшие предприятия обслуживаются по остаточному принципу?

– Исторически банк действительно работает с предприятиями нефтяной отрасли региона, это наши стратегические партнеры. Для работников этих компаний у нас действуют специальные условия на продукты и услуги. Но если заглянуть в наш кредитный портфель, то около 90% объема приходится на средние и малые компании, с нефтяным бизнесом не связанные.

Один из наших важных партнеров – Гарантийный фонд Иркутской области, он работает с малым и микробизнесом. Мы стабильно входим в тройку банков, кто выдает больше всего кредитов под его гарантию. А в 2023 году мы выдали самый крупный кредит с поддержкой Гарантийного фонда.

«ВМЕСТО ВЗНОСА – ПОРУЧИТЕЛЬСТВО»

Предлагает ли банк какие-то особые условия или продукты, разработанные специально для малого и среднего бизнеса?

– Конечно. Многих клиентов МСБ интересует кредитование. И чаще всего у них нет залогов. Как раз для таких клиентов совместно с Гарантийным фондом Иркутской области у нас запущен продукт с максимальной суммой 6 млн руб. На половину этого лимита гарантию обеспечивает Гарантийный фонд Иркутской области, банк же дополнительного обеспечения не требует.

Или, например, бизнес-ипотека. Там требуется первоначальный взнос. Однако, если недвижимость приобретается именно для бизнес-целей, мы заменяем первоначальный взнос на поручительство Гарантийного фонда или иной залог. Это дает возможность клиенту приобретать активы, не отвлекая деньги из основного бизнеса. Немногие банки дают такую возможность, и в этом тоже наш плюс, мы достаточно много сделок провели в том числе благодаря этому продукту.

Сейчас от государства есть запрос на развитие промышленного производства, соответственно, оно готово помогать в приобретении различных станков и оборудования. Финансирование осуществляется Фондом развития промышленности Иркутской области практически бесплатно – по ставке 3% годовых. Однако, получая его, предприниматель должен предоставить банковскую гарантию.

За которой тоже можно обратиться в Дальневосточный банк?

– Совершенно верно. Обычно банк, предоставляя гарантию, взимает плату за нее одновременно. Учитывая, что срок кредита, под который требуется гарантия, составляет пять-восемь лет, сумма в моменте увеличивается. Мы пошли навстречу клиентам и разработали продукт, где платеж по гарантии берется не одновременно, а каждый год, фактически в рассрочку. Получается существенная экономия, особенно в первый год.

Стоит отметить, что не все банки выдают гарантии на столь длительный срок. Многие ограничиваются двумя-тремя годами. Дальше уже клиент выбирает, где ему удобнее. И рассрочка часто становится решающим фактором.

Какие предложения есть у вас, помимо партнерских продуктов?

– Кредит «Предодобренный» – предложение для наших постоянных клиентов, которые пока не кредитуются, но обслуживаются в Дальневосточном банке. Мы анализируем активность клиента по расчетным счетам, а также данные о компании из открытых источников и предлагаем ей заранее предодобренный кредит.

Кстати, у нас интересные условия и по расчетно-кассовому обслуживанию. Есть бесплатный стартовый пакет с минимальным набором услуг для того, чтобы клиент попробовал работу с банком фактически без осуществления дополнительных затрат. А также линейка пакетов услуг в зависимости от потребностей любого бизнеса как с базовым, так и с продвинутым набором услуг, в том числе с лимитами бесплатных переводов.

Также есть уникальное предложение для новых клиентов, которые только планируют открыть счета в банке и имеют потребность в большом количестве безналичных платежей, – пакет «Бизнес-безлимит». Всего за 2 390 рублей предприниматели получают доступ к неограниченным платежам. Естественно, те, кому нужен больший объем услуг, покупают более продвинутые пакеты.

Для действующих и новых клиентов банка работает реферальная программа «Приведи партнера», которая предусматривает вознаграждение за каждого приведенного клиента.

«ДИНАМИКА ПО КРЕДИТОВАНИЮ – ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ»

Ужесточение кредитно-денежной политики Центробанка вынуждает предпринимателей пересматривать бизнес-модели. Насколько высока сейчас кредитная активность бизнеса?

– При каждом повышении ключевой ставки клиенты обычно берут паузу на месяц-полтора. Даже те, по кому решение уже принято, анализируют, что происходит с их бизнесом, может ли он «переварить» новые условия. А потом все возвращается в привычное русло.

Несмотря на повышение ставки в конце прошлого года, наш портфель кредитов предприятиям за первое полугодие 2024 года вырос на 15%, мы выдаем кредитов больше от квартала к кварталу. То есть динамика по корпоративному кредитованию у нас положительная, такого, чтобы люди перестали кредитоваться, – нет. И в лизинг берут. Видя это, мы недавно запустили лизинг напрямую от Дальневосточного банка. Для конечных получателей услуг отсутствие в цепочке лизинговой компании даст ощутимую экономию.

В текущих условиях лизинг еще интересен?

– Активы в лизинг приобретаются по коммерческим ставкам. Если ключевая ставка сейчас – 19%, то реальная – выше двадцати. В таких условиях и кредитоваться не особенно комфортно,

Сейчас ситуация с платежами снова актуальна. Если говорить про Дальневосточный банк, мы по-прежнему сопровождаем внешнеэкономические контракты. У нас есть несколько каналов, по которым мы можем делать платежи за границу, и клиенты этим пользуются

сточный банк, мы по-прежнему сопровождаем внешнеэкономические контракты. У нас есть несколько каналов, по которым мы можем делать платежи за границу, и клиенты этим пользуются.

Опытные предприниматели, как правило, работают не с одним и даже не с двумя банками?

– Эти люди поступают мудро. Во-первых, любой человек, кто занимается бизнесом, понимает: наличие конкуренции всегда дает возможность для маневра. В одном банке предпринимателю предложат типовые условия, в другом, при тех же оборотах, – индивидуальные. Во-вторых, у любого банка в какой-то момент могут меняться акценты: стало больше денег на остатках – он может кредитовать дешевле, и наоборот. Другой пример: клиент может кредитоваться в нескольких банках, но не все дают возможность за счет заемных средств делать платежи по лизингу в случае кассовых разрывов, например. И клиент начинает искать, где он сможет решить все свои вопросы – в федеральном банке или региональном. И тут мы как региональный банк можем помочь

но у лизинга есть свои преимущества, например, возможность получить налоговые преференции, поэтому клиенты им интересуются.

Обычно чем суровее внешние условия, тем больше отказов. Насколько сложно сейчас предпринимателям получить финансирование в Дальневосточном банке?

– Наша основная черта – индивидуальный подход. Если клиент обращается к нам с запросом на кредитование, мы не отказываем только потому, что ему до этого отказали другие банки, – сами тщательно анализируем его ситуацию.

Работаете с проблемными клиентами?

– Сложные случаи – не значит проблемные! Например, к нам обратился клиент, которому нужен был кредит на выкуп доли бизнеса. Под такие цели банки обычно не кредитуют. Мы изучили ситуацию, предложили индивидуальные условия и успешно реализовали проект.

Бывает, что стоп-факторами для других банков становятся уже исполненные налоговые претензии или технические просрочки платежей. Каждый банк по-своему подходит к оценке кредитной истории бизнеса. Здесь мы тоже разбираемся индивидуально. Почему была про-

ключевая ставка была меньше 16%, сейчас уже 19%, и мы видим, что клиенты берут меньше кредитов на инвестиционные цели, например, на покупку оборудования или недвижимости, и гораздо больше стали востребованы кредиты на пополнение оборотных средств.

Второй момент, который мы видим, – у клиентов есть потребность увеличивать сроки кредитования. Если раньше срок кредитования составлял в среднем 5-7 лет, то сейчас по некоторым договорам он доходит до 10-15 лет. С одной стороны, есть ожидания, что ставка однажды начнет снижаться. С другой – важна не столько сама ставка, сколько размер платежа. Многим хочется снизить ежемесячную нагрузку и жить более комфортно.

«ИДЕМ НА ЦИФРОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ»

Как бы вы обозначили текущие позиции банка в регионе?

– Дальневосточный банк – один из крупнейших региональных банков Сибири, в Иркутской области работает с 2007 года, стабильно входит в рейтинги по различным показателям. Выше мы говорили про услуги для бизнеса, однако Дальневосточный – универсальный банк, у нас представлена вся продуктовая линейка как для организаций, так и для частных клиентов.

Какие цели, задачи ставите на ближайшее время?
– Задачи у нас традиционные: рост клиентской базы, увеличение кредитных портфелей. А ближайшие цели связаны с расширением сети отделений. Банк старается охватить основные значимые города региона. Уже давно

работают отделения в Иркутске, Ангарске, Улан-Удэ. В прошлом году открыли отделение в Новосибирске. Но мы растем не только вширь – мы идем к более современным продвинутым клиентам, на цифровые платформы.

В прошлом году, например, запустили привлечение депозитов через ФинУслуги на Мосбирже. Сейчас запускаем на этой же платформе кредитование физических лиц. Также мы активно продвигаем электронный документооборот от компании Контур, и достаточно большое количество в том числе кредитных договоров мы подписываем через Диадок. То есть мы пытаемся дотянуться до клиентов даже в тех регионах, где у нас нет офисов. Благодаря дистанционному каналу у нас появились клиенты из Братска, Уфы, Москвы...

Наталья Пономарева

КСТАТИ

«Валюта есть!»

В Дальневосточном банке часто одни из лучших курсов по покупке и продаже наличной валюты. Однако, как говорит Сергей Жарый, просто хорошие курсы – это не самое важное.

– Важнее, что валюта есть у нас в наличии. Евро, доллары, юани... Баты почти всегда в наличии. Периодически у нас появляются японские иены. Последнее время иены и баты улетают как горячие пирожки. Клиенты говорят, что раньше в Таиланд было выгоднее ехать с долларами, а сейчас – с батами либо юанями. Так что приходите.

Наша основная черта – индивидуальный подход. Если клиент обращается к нам с запросом на кредитование, мы не отказываем только потому, что ему до этого отказали другие банки, – сами тщательно анализируем его ситуацию

срочка, а его ли это просрочка или банк не вовремя подал информацию. Оцениваем, как может повлиять сложившаяся ситуация на возврат нового кредита. Такие вопросы очень волнуют и самих предпринимателей, ведь в бизнесе, особенно если он давно на рынке, случается всякое.

«ИНТЕРЕС К ДЕПОЗИТАМ – РАСТЕТ»

На фоне высоких ставок вырос ли интерес у бизнеса к депозитам?

– Судя по остаткам на счетах компаний, которые за первое полугодие 2024 года увеличились более чем на 30%, интерес есть. Даже те клиенты, у которых раньше деньги просто лежали на расчетном счете, задумались о том, что, если эти средства разместить на депозит, они смогут заработать чуть ли не больше, чем, собственно, в бизнесе (улыбается).

У нас есть продукт «Комфортный», интересный не только своим названием. Мы проанализировали предложения конкурентов и, чтобы выгодно от них отличаться, привязали ставку по депозиту к ключевой ставке. При этом у продукта относительно небольшая неснижаемая сумма – полмиллиона рублей. Все, что сверху, предприниматель может в любой момент забрать и вложить в свой бизнес, не теряя проценты.

В целом, можно ли сказать, что потребности клиентов как-то изменились в последнее время?

– Если смотреть глобально, то нет. Клиенты по-прежнему кредитуются, делают переводы, открывают депозиты. Однако системные изменения все же есть. Допустим, в прошлом году



Частный дом – по эскроу

Екатерина Саломатова, руководитель ипотечного агентства «Фамильное Ожерелье»

Механизм эскроу-счетов, отлично зарекомендовавший себя на рынке новостроек, распространили на строительство частных домов. В чем плюсы нововведения? Какие подводные камни могут возникнуть? И почему застройщики сектора ИЖС не спешат строить по эскроу?

Какие плюсы?

Плюсов у механизма эскроу много, считают эксперты. Во-первых, это даст финансовые гарантии гражданину – участнику строительства. Во-вторых, откроет возможности проектного финансирования застройщику – а значит, сделает более предсказуемыми сроки строительства.

В-третьих, новый механизм, как ожидается, позволит существенно нарастить долю ипотеки на рынке ИЖС. И, наконец, в-четвертых, сделает рынок малоэтажного домостроения более прозрачным и цивилизованным.

Официально закон об эскроу вступит в силу с 1 марта 2025 года. Строительство частного дома будет возможно только:

- если стройка осуществляется в соответствии с 214-ФЗ,
- при заключении договора подряда с использованием безопасного механизма счетов эскроу.

А ипотека доступна?

Клиенты могут уже сейчас подавать заявки на льготную ипотеку, по обновленной «семейной» (ставка 6%) программе или «IT-ипотеке» (ставка 5%). В этом случае строительство домов осуществляется только с использованием эскроу.

Условия получения ипотеки на ИЖС с эскроу по «семейной» программе соответствуют требованиям господдержки. Кредит могут оформить те, у кого есть хотя бы один ребенок до 7 лет, два и более несовершеннолетних детей или ребенок-инвалид. Ставка для всех регионов единая и составляет 6% годовых. Сумма кредита может достигать 12 млн рублей при строительстве дома в Москве, Санкт-Петербурге и областях. В остальных регионах – до 6 млн рублей. Лимит можно увеличить, при этом ставка станет средневзвешенной. Первоначальный взнос – не менее 20,1%.

По базовым программам банков (21-25%) – ипотекой могут воспользоваться все категории россиян, независимо от наличия детей. В данном случае еще можно строить траншами (поэтапная выдача кредита), привлекая при этом поручителя или иное промежуточное обеспечение.

Что не так?

Несмотря на «революционность» решения для рынка, на иркутском рынке 90% застройщиков не готовы работать по новой схеме, рассказывает руководитель ипотечного агентства «Фамильное Ожерелье» Екатерина Саломатова. Что не так?

«Мы столкнулись с тем, что застройщики не готовы строить по эскроу. Им нужно кредитоваться в банках, а они не хотят это вкладывать в затратную часть. Да и не все застройщики подготовились к «белому» рынку, ведь, чтобы использовать проектное финансирование под 1%, необходимо иметь аккредитацию в банке и хорошую кредитную историю собственников и учредителей компании. Пока я вижу, что только 10% застройщиков готовы перестроить свою работу под новые условия», – комментирует Екатерина.

По ее словам, пока схема не очень выгодна застройщикам, потому что денежные средства они получают только в конце строительства, когда подписан финальный акт с заказчиком.

Какие риски?

Екатерина Саломатова отмечает, что застройщики в новой схеме усматривают для себя явные риски. «Например, на этапе подписания финального акта заказчик, не обладая техническими навыками, может начать придираться и оттягивать подписание. На это время деньги заморожены», – поясняет эксперт.

По ее мнению, в этой схеме надо было предусмотреть третье лицо – независимую техническую организацию, например, Стройнадзор, который обладает навыками и знает, как принимать объекты недвижимости, как проверять на соответствие ГОСТам и т.д. «Сейчас эта история не очень комфортна для обеих сторон: покупатель опасается недоделок, а застройщик боится заморозки средств», – считает руководитель ипотечного агентства.

Рискует застройщик и по другим причинам. По словам Екатерины Саломатовой, уже есть прецеденты, когда застройщик построил дом, но деньги так и не получил, потому что на заемщика завели уголовное дело. А что, если произойдет несчастный случай и заемщика не станет? Это увеличение сроков заморозки денежных средств на период вступления в наследство, судебные издержки. «От таких ситуаций, конечно, не застрахован никто. Поэтому застройщики частных домов, которые хотя бы мало-мальски разбираются в юридических вопросах, обходят схему эскроу-счетов стороной и существенно снизили объемы строительства с момента ввода эскроу для ИЖС».

Стенд ИНК на промышленно-энергетическом форуме TNF посетили более 12 тысяч человек

В этом году стенд ИНК на Тюменском промышленно-энергетическом форуме TNF был представлен совместно с Тюменским индустриальным университетом (ТИУ). В рамках Молодежного дня прошли карьерные консультации, бизнес-игры. Победителям достался фирменный мерч.



Компании

И.о. ректора ТИУ Юрий Клочков подчеркнул важность долгосрочного сотрудничества университета с ИНК, отметив, что многие выпускники ТИУ сегодня работают в компании.

– Мы отработываем технологии эффективности образования с точки зрения разработки учебных планов. С другой стороны, это компенсация за обучение студентам: ИНК оплачивает часть стипендии самостоятельно. Также мы отработываем механизмы повышения заинтересованности студентов в работе в нефтегазовой отрасли, которая продолжает занимать лидиру-

ющие позиции в стране. К нам поступают сильные студенты, которые готовы работать в Иркутской нефтяной компании, – сообщил Юрий Клочков.

В рамках Дня поставщика и биржи контрактов сотрудники ИНК презентовали ключевые проекты, рассказали о порядке закупок и представили экосистему для поставщиков – комплекс информационных сервисов в Личном кабинете контрагента.

Особое внимание было уделено инвестиционным возможностям Усть-Кута – ключевой территории присутствия ИНК. Компания в 2023 г. выступила инициатором создания мастер-плана развития территории, рассчитанного до 2035 г. Документ будет готов уже в этом году. В рамках разработки документа 30 сентября состоялась первая в истории БРИФа стратегическая сессия в Усть-Куте, где потенциальные инвесторы узнали о перспективных проектах, включая развитие городской среды. Для партнеров запланировали визит на площадку Иркутского завода полимеров.

Кроме того, ИНК приняла участие в III HR-саммите TNF. Заместитель генерального директора по управлению персоналом Виктория Илюхина выступила с докладом «Вахта – новая удаленка. Работа со смыслами». Виктория Валериевна рассказала о вызовах, с которыми сегодня сталкивается компания при поиске кадров и молодых талантов, и о том, благодаря чему удается достигать поставленных целей.

В рамках саммита проекты ИНК и Иркутского завода полимеров отметили на HR-премии. Экспертная команда выбрала 6 лучших проектов из 17. Лучшим проектом в номинации «Точка притяжения» признана программа «ПрофСтарт», направленная на подготовку специалистов для Иркутского завода полимеров. А первое место в номинации «Развитие талантов» занял проект «Рейтинг эффективности ИНК».

«Хорошее путешествие подобно книге»

Как туроператор «NUUR 1642» меняет представление о премиум-туризме на Байкале

«Хорошее путешествие подобно увлекательной книге – у него должна быть внутренняя драматургия: завязка, кульминация, яркий финал», – считает директор туроператора «NUUR 1642» Алена Ямщикова. Компания организует туры и MICE-события на Байкале, в Байкальском регионе и на севере Иркутской области и стремится раздвинуть границы представлений о премиальном туризме. Как пишутся сценарии незабываемого отдыха и можно ли обеспечить высокий сервис взыскательным гостям на региональном рынке, Алена Ямщикова рассказала нашему изданию.

«Конфиденциально, безопасно и с вниманием к деталям»

Алена, расскажите, пожалуйста, что такое премиальный туризм, премиальный тур? Всегда ли это акцент на luxury-инфраструктуру? Или же в случае с Байкалом – это история уникальности, эксклюзивности предложения?



– Премиум-сегмент – в любой сфере – это прежде всего наивысшая степень удовлетворенности клиента от полученной

услуги. В нашей практике мы готовим как насыщенные путешествия на семь-десять дней с посещением уникальных мест, где почти не ступала нога человека, так и индивидуальные туры на один день, когда человек приезжает ненадолго по делам и в свободное время хочет осмотреть окрестности. Понятно, что в этом случае речь идет о популярных направлениях: Кругобайкальская железная дорога, бухта Песчаная, остров Ольхон – пусть и с вертолетными турами или поездками по воде или льду.

Так или иначе, это будет поездка, проработанная до мельчайших деталей. Наша задача – сделать так, чтобы на каждом шагу, в каждой точке своего путешествия гости были окружены заботой и деликатным

Мы следим, чтобы поездка была не просто наполнена «активностями», а разворачивалась, как сюжет хорошей книги: завязка, кульминация, яркий, запоминающийся финал

вниманием, ощущали, что здесь ждали именно их.

Как же формируется такое ощущение, каковы его составляющие?

– Это максимально возможный комфорт. Да, с премиальной инфраструктурой на Байкале пока непросто – она появляется в Иркутске, ожидается несколько интересных проектов непосредственно на побережье, но этого мало, и глубина бронирования у таких

объектов высокая. Где-то выходим из положения за счет фрахта судов. Где-то работаем с отелями. В любом случае мы стараемся сделать все, чтобы наши путешественники получили привычный для них уровень сервиса – с определенными элементами и характеристиками.

Например?

– Во-первых, это внимание к деталям. От багажных бирок, которые мы дарим гостям, до номера в отеле, который наша команда не просто предварительно проверяет, а порой специально готовит, чтобы добиться того уровня сервиса, к которому привыкли гости.

Казалось бы, это мелочи, которые гость может и не заметить – так и должно быть, ведь его комфорт и удобство – наша задача. Но из этого в том числе складывается эмоциональная картина поездки, впечатление и от Байкала, и от наших услуг, которое останется с нашими клиентами навсегда.

Во-вторых, максимальная безопасность. Я считаю ее обязательным условием для любого тура, фундаментом, на котором выстраивается все остальное. Наши клиенты всегда застрахованы. Если мы возьмем гостей в джип-тур – всегда в поездку отправляется запасная машина с механиком. Случись в пути любая непредвиденная ситуация – путешественники просто переседут на другой автомобиль, а неисправностью займется наш специалист. Водители «NUUR 1642» регулярно проходят контраварийную подготовку. Если предполагается пеший маршрут – проводники и гиды предварительно изучают его лично.

В-третьих, полная конфиденциальность. Обратите внимание: в наших социальных сетях, рекламных проспектах практически нет фотографий людей. Все, что снимают в путешествии наши фотографы и видеографы, передается исключительно клиентам.

«Важно превосходить пожелания гостей»

Цветы, подменная машина, музыка в номере отеля – это райдеры ваших клиентов? Или ваши внутренние стандарты?



– У гостей могут быть особые условия, вместе с тем мы стремимся превосходить их пожелания. Каждому туру предшествует огромная подготовительная работа. Мы следим, чтобы поездка была не просто наполнена «активностями»: полетали на вертолете, покатались на яхте, сходили в ресторан, – а разворачивалась, как сюжет хорошей книги: завязка, кульминация, яркий, запоминающийся финал.

Скажем, недавно мы сопровождали большую семью с детьми. Специальной программы для ребятшек гости не требовали, но мы постарались сделать так, чтобы им тоже не было скучно, чтобы и у них остались яркие впечатления от поездки. Маршрут, который мы готовили для гостей, предварительно прошел и проехал наш сотрудник со своими детьми примерно того же возраста, отметил, в каком месте они могут устать, в какой момент заскучать. В итоге мы разработали отдельный сценарий для юных гостей: у них в путешествии были свои активности, каждый день их ждал конверт с заданием, выполнив которое они приближались к главному призу – и в финале открыли сейф с «сокровищами» на корабле. Ярким финалом путешествия стало лазерное шоу на Малом море, сценарий которого был также индивидуально прописан под гостей.

Конечно, после такого сюрприза наших туристов уже трудно было удивить, но мы постарались – выбрали лучшие снимки из тех, что сделал в поездке фотограф, и составили фотоальбомы в качестве памятного подарка. Не цифровые – настоящие, как раньше, с плотными страницами,

Мы раскрываем гостям Иркутск, как шкатулку с драгоценностями. И как же приятно слышать после экскурсии: «Какой у вас замечательный город! Обязательно вернемся сюда снова»

вклеенными фотографиями, подписями, с кожаными переплетами. Каждый альбом вручную оформляла художница. Гости были довольны.

Туроператоры нередко жалуется не только на нехватку премиальной инфраструктуры на Байкале, но и на сложности с услугами luxury-уровня – не хватает перевозчиков, флота, персонала. Чувствуете ли вы проблему и как ее решаете?

– Найти хороших подрядчиков со всеми необходимыми лицензиями в Иркутской области сложно, это правда. Поэтому мы создаем собственный парк техники. В нем уже семь подготовленных «джипов» TANK 300, которые по уровню проходимости

не уступают известным брендам. Их дополнительно оборудовали в Arctic Trucks – компании, специализирующейся на тюнинге автотехники для экстремальных путешествий. Их мы используем для трансфера гостей, для джип-туров. Ведь расстояния у нас большие, а самые интересные места остаются вне досягаемости обычных автомобилей. Недавно получили туристический автобус на 15 мест – заказывали его непосредственно на заводе: по нашей просьбе производитель убрал часть мест, чтобы проход был шире и удобнее, сделал дополнительное багажное отделение. И вот-вот должны сойти со стاپелей два судна на воздушной подушке, которые тоже собирают по нашему заказу.

«Ретрит на границе миров искусства и духовных практик»

«NUUR 1642» работает только в сегменте индивидуальных туров?

– Индивидуальные туры – основное направление для нас. Но нередко нашими партнерами оказываются корпорации, для которых мы организуем MICE-события. Скажем, в октябре 2024 года принимаем делегацию в рамках Байкальского риск-форума (БРИФ), мы являемся партнерами Культурной программы форума в этом году. Уже пригото-

вили комплекты бизнес-сувениров для участников (да, этим мы тоже занимаемся в рамках сопровождения MICE мероприятий) и разрабатываем всю

развлекательно-познавательную программу для гостей: трансферы, экскурсии, культурные и спортивные мероприятия. Так, например, организуем велозаезд «в галстуках», где все участники форума проедут в офисных костюмах вдоль набережной Ангары. Это будет весьма необычное зрелище. А также проводим гостей форума в Усть-Куте, кроме сугубо деловой части, мы хотим воздать должное и богатой истории края, и его неповторимой природе, для этого события в сотрудничестве с именитым шеф-поваром мы разрабатываем особое меню – таежной ленской кухни. Поверьте, это будет нечто особенное.





Премиальный туризм может включать в себя и групповые предложения: ретриты, йога-туры, фото-туры, собирающие людей пусть и незнакомых, но объединенных общим увлечением. Из такого тура выходного дня в лэнд-парк Тужи мы недавно вернулись. Это арт-пространство в Забайкальском крае примерно в 150 километрах от Читы, рядом с селом Укурик, где родился Даши Намдаков, художник мирового уровня, чьи работы – графика, скульптура, ювелирные укра-

шения – выставлялись на ведущих арт-площадках от Токио и Пекина до Нью-Йорка и Лос-Анджелеса.

Из чего состояло путешествие?

– Тур начался в Иркутске: вечером 5 сентября мы пригласили гостей в галерею В. Бронштейна, где они могли проникнуться новой выставкой Даши Намдакова «Ясновидение». И с этим багажом впечатлений вечером следующего дня наша группа улетела в Читу, в лэнд-парк Тужи, где гостей ждали заня-

тия йогой, мастер-класс по старомонгольской каллиграфии, фильм о Даши и поездка в Укурик, его родовое село, место, откуда, собственно, и началась история художника.

Понятно, что это совсем иной уровень, нежели привычные многим йога-туры на Ольхон. По нашей просьбе спортивная сеть World Class отправила с группой своего топового тренера, который вел занятия. Мы договорились с авиакомпанией, которая под нашу бронь поменяла тип

самолета на рейсе, поставив борт с большим количеством мест!

Это был очень необычный опыт, в котором переплелись мотивы культуры кочевников и йога-практик. Мы давно хотели организовать нечто подобное, и очень рады, что мечта стала реальностью. Окрылённые и воодушевленные поездкой, мы решили повторить наш тур в Тужи еще и в октябре.

«Мы раскрываем Иркутск, как шкатулку с драгоценностями»

Получается, что кроме Байкала вы готовы осваивать и другие направления – то же Забайкалье. Какие локации вам еще интересны?

– Я уже упоминала, что мы сопровождаем делегации в рамках деловых поездок на север. И, на мой взгляд, Усть-Кут и его окрестности в среднесрочной перспективе – весьма интересный вектор развития. Это и промышленный туризм на строящемся газохимическом заводе. Сегодня в тайге проходит новая «стройка века» – Иркутский завод полимеров. Это супер-современное предприятие, которое даст импульс развития всему региону и выведет газоперерабатывающую отрасль на новый виток. И сейчас мы даём возможность присутствовать при историческом моменте, посетив строительную площадку и первые цеха завода. Это и прекрасная, хотя и несколько забытая история БАМа, которую сейчас стремятся возродить, направлять на магистраль туристический поток. Именно здесь, в Усть-Куте, 50 лет назад началась эта всесоюзная комсомольская стройка. Это и огромное количество стоянок древних людей, богатейшая история, связанная с Хабаровым, с солеварями. Это и одна из самых протяженных рек России – Лена, с ее живописными берегами, по которой при желании можно отправиться к Ленским столбам, к Шишкинским писаницам – наскальным рисункам, созданным древними людьми более пятнадцати тысяч лет назад.

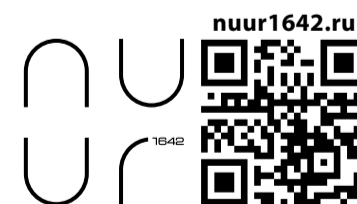
И, конечно же, Иркутск. Мне, как человеку, влюбленному в историю родного города, очень обидно, что его все еще воспринимают лишь как

транзитную точку на пути к Байкалу. Ведь у нас такая удивительная история – географических открытий, торговли, политических амбиций, купеческих династий, изобретателей. Мы раскрываем гостям Иркутск, как шкатулку с драгоценностями. И как же приятно слышать после экскурсии: «Какой у вас замечательный город! Обязательно вернемся сюда снова».

Залог хорошего путешествия – это правильно выбранный туроператор. На что бы Вы посоветовали обратить внимание, чтобы не ошибиться в выборе?

– Тут трудно давать какие-то определенные советы, но, думаю, рекомендации никто не отменял. Поинтересоваться мнением друзей, знакомых, которые вернулись из поездки, никогда не помешает. В любом случае, нужно помнить, что сейчас идет всплеск интереса к внутреннему туризму, поэтому бронировать свое путешествие на Байкал лучше заранее. К примеру, мы уже сейчас активно бронируем зимний сезон 2024/2025.

Что касается «NUUR 1642», то, на мой взгляд, наш плюс в том, что мы местная компания – знаем рынок, на котором работаем, выстроили отношения с проверенными подрядчиками – гидами, переводчиками, перевозчиками, шеф-поварами, талантливыми мастерами и многими другими специалистами, которые помогают нам создавать незабываемые события. Знаем природные, погодные особенности наших мест, правовые режимы особо охраняемых территорий. Это критически важно для того, чтобы поездка прошла идеально. Наши сотрудники и партнеры – гиды, водители, пилоты, капитаны – люди с 10-15-летним и более опытом работы в сфере туризма, знают все тонкости профессии и горят своим делом.



+7 983 466 1642



Фотографии предоставлены компанией

КСТАТИ

Название «NUUR 1642» – не самое очевидное для туристической компании. Ее основателям хотелось выделиться среди бесконечных «Байкалов» и их производных, привлечь внимание, заинтриговать.

– «Нуур» по-бурятски – «озеро». А цифры 1642 означают максимальную глубину Байкала в метрах, это точка близ острова Ольхон. Поэтому, запомнив название нашей компании, легко запомнить и макси-

мальную глубину Великого озера», – поясняет Алена Ямщикова.

ООО «НУУР 1642» – туроператор по Байкалу и Восточной Сибири. Основные направления деятельности компании – индивидуальные премиальные туры по Байкалу, MICE-мероприятия и корпоративные программы на Байкале, джип-туры и аренда джипов, сити-туры по Иркутску, Усть-Куту, Улан-Удэ, исследовательские экспедиции, событийный и промышленный туризм.

«Смартаменты»: как инвестировать в «умную» недвижимость

«Что такое смартаменты?» – баннеры с этим вопросом не один месяц интриговали иркутян. Авторы идеи наконец раскрыли карты. Смартаменты – это авторский проект доходных апартаментов, который компания «Менеджмент. Девелопмент. Сервисы» реализует на улице Ширямова, напротив нового терминала аэропорта. К 2026 году здесь появятся две 14-этажные блок-секции с апартаментами и коммерческими помещениями. Чем смартаменты отличаются от квартир и гостиниц? На кого они рассчитаны? И какие возможности открывают инвесторам? Газета Дело узнала подробности о проекте.

1. ЧТО ТАКОЕ СМАРТАМЕНТЫ?

Как пояснил основатель проекта, коммерческий директор компании «Менеджмент. Девелопмент. Сервисы» (МДС) Михаил Зубков, смартаменты – это новый формат коммерческой недвижимости и авторский проект доходных апартаментов. По сути, это готовые современные номера «под ключ»: полностью меблированные, оснащенные всем необходимым, а также с сервисным обслуживанием полного цикла. Владелец смартамента может получать доход, используя инструменты посуточной или долгосрочной аренды, а может и жить в нем сам.

– В Иркутске это будет первый такой крупный проект доходных апартаментов, рассчитанных на посуточную аренду. Почему мы дали им такое название? Вся наша инфраструктура – хорошо продуманная, современная, «умная», smart. Так и получились «смартаменты». Кстати, мы зарегистрировали этот товарный знак. Если увидите где-то в России такое название, знайте, что это проект с нашим участием, с нашими подходами, – рассказал Михаил Зубков.

очередь из-за увеличения турпотока. Он ежегодно растет на 25-30%, а туристический сезон на Байкале сегодня достигает 9 месяцев. Кроме того, Иркутская область входит в топ-10 регионов с высоким экономическим потенциалом – здесь открываются новые производства и филиалы крупных компаний, число командировочных сотрудников постоянно растет. Номерного фонда в гостиницах просто не хватает.

– По статистике, 52% людей, приезжающих в Иркутскую область, предпочитают заселяться в квартиры с посуточной арендой. Гостиницы для многих просто неудобны, люди не хотят в них жить, – отметил Михаил. – Как правило, мы не путешествуем вдвоем – либо с детьми, бабушками-дедушками, нянями, либо с друзьями. Квартира – это возможность комфортно разместить всех, это приватность, свобода, возможность сэкономить на еде – купить продукты в магазине у дома и приготовить.

3. ПОЧЕМУ КВАРТИРЫ ПОСУТОЧНО – НЕ ЛУЧШАЯ ИДЕЯ?

Несмотря на высокий спрос, инвесторы, занимающиеся посуточной арендой жилья, сталкиваются с массой проблем. Квартиру нужно сначала подготовить, потом найти и заселить арендаторов, заключить грамотный договор...

– Те, кто занимался этим бизнесом, знают обо всех проблемах не понаслышке. Что сделают с твоей квартирой арендаторы? Как обеспечить сервис? А налогообложение? А соседи? Вопросов масса. Кроме того, сейчас рассматривается законопроект, согласно которому необходимо будет получать согласие большинства собственников жилья для того, чтобы сдавать квартиру посуточно. Сегодня многие продают свою инвестицион-



ную недвижимость и переходят к нам. Понимают: за апартаментами – будущее.

4. ПОЧЕМУ СМАРТАМЕНТЫ СТРОЯТ НА ШИРЯМОВА?

Локация для проекта выбрана неслучайно: аэропорт – в пешей доступности, до центра города – 10 минут, до озера Байкал – 45. Сейчас строится новый терминал аэропорта, будет меняться развязка – в итоге «умные» апартаменты окажутся прямо напротив нового здания.

– Благодаря локации здесь возможна большая загрузка именно посуточной арендой, – добавил Михаил Зубков. – В Иркутске очень много утренних московских рейсов. Обыч-

ный час заезда – 14 часов. Гостиницы обычно берут плату за ранний заезд, мы же будем предоставлять такую услугу бесплатно.

5. КАК БУДЕТ ВЫГЛЯДЕТЬ КОМПЛЕКС?

Проект включает две 14-этажные блок-секции на 160 смартаментов и 42 коммерческих помещения. В архитектуре домов используются арочные элементы, а футуристические полукруглые балконы придадут зданиям современность. Блок-секции соединяет кирпичная аркада высотой в три этажа. Здесь будет организовано общественно-деловое пространство, где можно будет провести встречу, выпить кофе, вкусно поесть или просто отдохнуть.

– Я родился и учился в Иркутске, поэтому для меня архитектура города – это не пустой звук, – подчеркнул Михаил Зубков. – Наша задача как девелопера – не просто зарабатывать деньги, но и оставить определенный след: то, что мы построим, останется надолго. Если вы посмотрите на архитектурный облик проекта, то точно обратите внимание, какими арочными элементами – в традициях Владимира Павлова – объединены две блок-секции. Когда мы увидели эту идею наших архитекторов, сразу сказали: «Этот проект надо реализовывать только из-за этих арок!»

6. КАКИМИ БУДУТ СМАРТАМЕНТЫ?

Площадь смартаментов – от 23 до 55 кв. м. Все они укомплектованы мебелью, организованы по принципу «заезжай и живи»: здесь есть все необходимое – от постельного белья и полотенец до зубной щетки. В здании также будет работать собственный ресторан на первом этаже на 50 по-

садочных мест, тренажерный зал для жителей (пользование – бесплатно), а также уникальный банный комплекс с купелями на террасе на 14-м этаже.

– У нас не типичные апартаменты, как, например, в Питере, где предлагают только небольшие помещения, в которых можно останавливаться максимум вдвоем, – говорит Михаил Зубков. – В наших смартаментах разный размерный ряд, они подходят как для тех, кто экономит, так и для тех, кто не экономит на комфорте. Например, мы сделали примерно такие же по чеку, но большие по площади номера, в которых можно останавливаться троём и четвером. Например, если у вас однополые дети, они могут разместиться на диванчике – и вы в итоге сэкономите.

7. КАКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЕСТЬ ДЛЯ БИЗНЕСА?

Под офисные помещения выделено целых три этажа. Это будут как обособленные помещения, так и «смартофисы» по 6-8 кв. м – с общим коридором и кухней-гостиной. Их можно будет снять хоть на неделю, хоть на два часа.

– Подобной нарезки в коммерческой недвижимости очень мало, хотя спрос на небольшие офисы есть, – добавил Михаил Зубков. – В районе, где мы строим смартаменты, также есть потребность в торговой и сервисной инфраструктуре, например, в салонах красоты, парикмахерских. Есть люди, которые покупают офисы для того, чтобы потом сдавать их в аренду. Но есть и те, кому нужен свой офис и кто хотел бы оставить его в собственности как некую подушку безопасности. Цена на смарт-офисы для Иркутска невысокая – порядка 150 тыс. рублей за 1 кв. м.

8. КТО И КАК БУДЕТ УПРАВЛЯТЬ СМАРТАМЕНТАМИ?

Управлением и обслуживанием смартаментов займется питерская компания «МТЛ-Апарт». У нее большой опыт работы – 19 лет на рынке, ей доверяют более 15% рынка апарт-отелей в Санкт-Петербурге. Компания будет заниматься обслуживанием апартаментов, бронированием, размещением гостей, профессиональной уборкой, комплектацией номеров, техническим обслуживанием и так далее.

– Специалисты сервисной компании придут к нам в конце следующего года, на ввод комплекса в эксплуатацию, чтобы участвовать в процессе подготовки всех функций апарт-отеля к запуску, – сообщил коммерческий директор. – В итоге мы будем предоставлять обслуживание на уровне четырехзвездочного отеля.

9. НА КОГО РАССЧИТАНЫ СМАРТАМЕНТЫ?

Основная целевая аудитория смартаментов – инвесторы. Хотя ограничений нет – если есть желание и день-

2. ПОЧЕМУ В ИРКУТСКЕ И ПОЧЕМУ СЕЙЧАС?

Для Москвы и Санкт-Петербурга доходные апартаменты – тема не новая. Там давно строят недвижимость

При котловом способе прибыль делится между собственниками пропорционально площади. Мы используем агентский подход, при котором собственник получает доход от сдачи именно своего номера

как для длительной, так и для краткосрочной аренды. В Иркутске спрос на такой формат тоже назрел – в первую



ги, можно купить апартаменты для проживания, но без прописки. Сегодня многие молодые люди выбирают такой образ жизни – приходят домой, чтобы переночевать, предпочитают пользоваться услугами клининговой компании, питаться в кафе. Смарт-апартаменты удобны и для фрилансеров.

– Но финальный наш клиент – это все же инвестор, – говорит Михаил Зубков. – Сегодня жилая недвижимость не дает той доходности, которая была ранее. Это сейчас способ сохранения денег, но не приумножения. Продажи смарт-апартаментов стартовали не так давно, но к сентябрю мы уже реализовали порядка 30% номеров. Самые большие (55 кв. м) оказались и самыми востребованными – их уже почти все раскупили.

10. КАКОВА ПРОГНОЗНАЯ ДОХОДНОСТЬ?

По информации Михаила Зубкова, среднегодовая расчетная доходность на этом проекте составляет 13-14%. Такую доходность можно ожидать с третьего года эксплуатации. В некоторые месяцы она может достигать и 20%. Окупаемость – 7-8 лет (без учета роста стоимости самого апартаментов).

– В случае доходных апартаментов есть два основных способа получения дохода, – продолжил Михаил Зубков. – При котловом способе общая прибыль со всех номеров делится между всеми собственниками пропорционально площади. Мы же используем агентский подход, при котором собственник получает доход от сдачи именно своего номера, согласно той стратегии, которую реализует смарт-менеджер (его услуга стоит 1 тыс. рублей в месяц). Вы обсуждаете со своим менеджером все вопросы, начиная с того, сколько времени номер может сдаваться на долгий срок,

а сколько посуточно, заканчивая обновлением полотенец. Получаете ежемесячный отчет. Далее от полученной выручки отнимаются расходы на управление и агентское вознаграждение, и инвесторы получают чистую прибыль, с которой уплачивают налог в зависимости от своей системы налогообложения.

Например, стандартный номер с отдельной спальней и зоной отдыха (популярный сегодня формат) стоит 6,5 млн рублей, плюс 1,9 млн рублей – на отделку и меблировку. В месяц такие смарт-апартаменты, по нашим расчетам, будут приносить средний доход в размере 92 тыс. рублей. Окупаемость, таким образом, составит 8 лет.

11. КАК СОВЕРШИТЬ БЕЗОПАСНУЮ СДЕЛКУ?

При покупке апартаментов или офиса заключается четыре договора. Первый – долевого участия в строительстве. Документ стандартный, но усилен со стороны девелопера правилами проживания. Все сделки прозрачны и защищены – проектное финансирование ведет Сбербанк, а деньги физлиц находятся на эскроу-счетах.

– На отделку и комплектацию апартаментов заключаются отдельные договоры для удобства покупателей (рассрочка платежей). Четвертый договор – предварительный – с сервисной компанией, впоследствии договор на управление будет перезаключаться ежегодно, – добавил Михаил Зубков.

12. А ЕСЛИ БИЗНЕС НЕ ПОЙДЕТ?

Если собственника смарт-апартаментов не устроит доходность коммерческой недвижимости, он всегда мо-



жет выйти из проекта, причем не с пустыми руками. Он заработает на росте цены самого смарт-апартаментов. Сейчас они продаются на уровне котлована. К концу следующего года прогнозируется рост цены на 20%.

– Некоторые инвесторы покупают несколько смарт-апартаментов, чтобы часть продать после ввода отеля в эксплуатацию, а остальные оставить для будущего дохода, – заметил Михаил Зубков.

13. КОГДА СМАРТАПАРТАМЕНТЫ ВВЕДУТ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ?

Ввод в эксплуатацию апарт-отеля со всеми необходимыми сервисами запланирован на декабрь 2025 года. Затем полгода будет проводиться от-

делка номеров и офисов, комплектация мебелью. Сейчас строительство идет на уровне третьего этажа.

– Когда меня спрашивают про гарантии, я говорю, что мы за собой оставляем два этажа сервисных апартаментов и коммерческую недвижимость. Поэтому мы больше всех, пожалуй, будем заинтересованы в своевременной сдаче смарт-апартаментов, – подчеркнул основатель проекта.

Кстати, девелоперы проекта «Смарт-апартаменты» не собираются останавливаться на одном апарт-отеле. В будущем планируются смарт-апартаменты как в разных районах нашего города, так и в других регионах страны. Это может стать как франшизой, так и сетью апарт-отелей.

– Я считаю, что апартаменты могут быть реализованы только там, где они будут востребованы. В Питере, например, мы видим уже на-

сыщение рынка. А для Иркутска это совершенно новая тема, поэтому спрос высокий, – подвел итог Михаил Зубков.

КСТАТИ

Компания «Менеджмент. Девелопмент. Сервисы» на рынке недвижимости уже 7 лет. За это время введено 80 тыс. кв. м, реализовано пять качественных жилых комплексов в разных районах города.

СМАРТАПАРТАМЕНТЫ
на Ширямова
(3952) 46-00-00 smartapartments.rf

Застройщик ООО СЗ «Новые форматы». Проектная декларация на наш.дом.рф

26 НОЯБРЯ 2024 | ИРКУТСК

Премьера нового мастер-класса
ИГОРЯ МАННА

МАННкетинг

40 АВТОРСКИХ МОДЕЛЕЙ,
ИНСТРУМЕНТОВ И ЧЕК-ЛИСТОВ

Шпаргалки для любых ситуаций в бизнесе с пошаговыми инструкциями

8 часов плотного и исключительно полезного контента

Подходит для компаний на рынке B2B, B2C, и даже B2G, работающих офлайн или онлайн

12+

21 НОЯБРЯ 2024 | ИРКУТСК

Флагманский тренинг
ИГОРЯ РЫЗОВА

ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ

НАУЧИТЕСЬ ДОГОВАРИВАТЬСЯ
О ЧЕМ УГОДНО И С КЕМ УГОДНО

От этого зависит успех и в целом вопрос выживания вашего бизнеса. Вы будете не только отстаивать свои интересы, но и зарабатывать на этом

«Вы живете именно так, как умеете вести переговоры»

РАБОТАЕМ ДЛЯ ВАС С 2007 ГОДА

БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИИ

ОБУЧЕНИЕ И КОНСАЛТИНГ

ИНВЕСТИРУЙТЕ В ЗНАНИЯ — ЭТО
ОЧЕНЬ БЫСТРО ОКУПАЕТСЯ!

Организатор — Компания «Бизнес-Технологии»

bt-seminar.ru 8 (3952) 651-961

Альфа-Банк финансирует строительство жилого комплекса «Дом на набережной»

Иркутский застройщик «СтройИнвест» и Альфа-Банк заключили сделку проектного финансирования

Альфа-Банк не первый год реализует проекты с застройщиками Иркутской области. На сегодняшний день осуществляется сотрудничество в рамках проектного финансирования ЖК «Дом на набережной». Сумма финансирования почти в полмиллиарда рублей – на строительство восьмизэтажного жилого дома бизнес-класса – позволит застройщику реализовать проект в оптимальные сроки.

Новый дом – будущее для многих семей



«Альфа-Банк активно развивает рынок проектного финансирования, предлагая застройщикам индивидуальный подход, скорость, гибкость и быстрые решения. На текущий момент мы уже зарекомендовали себя как надежный финансовый партнер в сфере жилищного строительства, и готовы предлагать индивидуальные условия – работать не по шаблону, а для достижения совместного результата. В сотрудничестве с компанией «СтройИнвест» мы реализуем действительно знаковый проект. Итогом этой работы станет новый жилой дом – будущее для многих семей», – рассказывает директор среднего бизнеса Альфа-Банка в Иркутске Виталий Кокарев.

Жилой комплекс расположен на первой линии Верхней набережной с красивым видом на реку Ангару и обустроенную прогулочную зону. Дом клубного типа предусматривает закрытую безопасную внутреннюю территорию со всей необходимой для комфорта инфраструктурой: видеонаблюдением, подземной автопарковкой, игровой и спортивной площадками, зоной для семейного отдыха. Совокупная площадь возводимого жилого комплекса превышает 5,5 тысяч кв.м, а общая жилая

площадь – более 3 тысяч кв. м, это 42 квартиры, каждая из которых предполагает наличие минимум двух спальных комнат и кухни-гостиной с возможностью свободной планировки. В проекте удачно сочетается обособленность и приватность для комфортного проживания семьи и шаговая доступность необходимых инфраструктурных объектов – детского сада, школы, торговых комплексов, прогулочных пешеходных зон.

Создать атмосферу для жителей

«Для нас этот проект имеет не только коммерческую составляющую, но и высокую социальную значимость, – отметил директор по строительству компании «СтройИнвест» Алексей Шевчук. – Исторически сложилось так, что набережная – это центр притяжения в любом городе, где есть водные объекты. Для кого-то – это место для романтических свиданий и прогулок, для кого-то заряд бодрости или порция вдохновения, а для кого-то возможность побыть наедине со своими мыслями. И здесь наша первоочередная цель – развивать и преобразовывать наши исторические городские локации с учетом современных требований и технологий для комфортного проживания. Мы видим, как стремительно меняется Иркутск, особенно его центральная часть и, как специалисты в сфере строительства, можем отметить, что уровень жилищного строительства значительно вырос: огромное внимание

уделяется архитектуре зданий, безопасности жилых пространств и качеству жилых площадей».

По словам Алексея, девелоперы сегодня уделяют значительное внимание благоустройству территории, безопасности жильцов, удобству для малообеспеченных групп населения, учитывая как интересы семей с детьми, так и пожелания тех, кому важно иметь укромную площадку для отдыха. «Мы не ставим перед собой задачу просто построить квартиры, наша цель – сформировать для жителей такую атмосферу, где «дом» начинается не на пороге квартиры, а с первого шага во двор дома. И проект «Дом на набережной», который мы реализуем совместно с нашим партнером, Альфа-Банком, – полностью соответствует этим требованиям», – отметил директор по строительству СЗ «СтройИнвест».

Продажи квартир в проекте ведутся в рамках 214-ФЗ, с использованием счетов эскроу. «Дом на набережной» планируется ввести в эксплуатацию во втором квартале 2026 года. Финансовая сделка с эскроу была реализована в оптимальные сроки – не только по причине сложившейся репутации застройщика и оперативности банковских операций, здесь сыграла свою роль и локация застройки: жилой дом расположен на первой линии Ангары, спроектирован с учетом потребностей современного городского жителя. Более того, Альфа-Банк, участвуя в проекте, рассматривает приоритетные

условия ипотечного кредитования для покупателей этой недвижимости – увеличенный лимит в рамках программы «Семейная ипотека» и специальные программы субсидирования ставки кредитования.

Открыты для нового сотрудничества

Сотрудничество Альфа-Банка с иркутскими застройщиками продолжает развиваться. Уже сейчас в портфеле рассматриваемых сделок – сразу пять проектов с общим бюджетом более 10 млрд рублей. По словам Виталия Кокарева, команда банка накопила необходимый практический опыт и знания для реализации сложных и нестандартных проектов и способна удовлетворить по-

желания даже самого требовательного застройщика.

«Банк планирует расширять и укреплять сотрудничество с представителями строительной сферы по всем направлениям деятельности: классическое кредитование, проектное финансирование, работа с эскроу-счетами, бридж-кредиты на покупку земли, а также ряд уникальных продуктов, разработанных под потребности рынка, – поделился Виталий Кокарев. – Наша команда строительного отдела готова решить любые вопросы, возникающие на протяжении всей жизни проекта, в банке – свой штат строительных экспертов, что обеспечивает индивидуальный подход при структурировании проекта, оперативность одобрения и высокую скорость выдачи траншей».



ООО СЗ «Строй Инвест». Проектная декларация на сайте наш.дом.рф.

Время «Звёздного»

Сосновый лес, два живописных парка для отдыха, продуманная инженерная инфраструктура и, конечно, качественные, теплые дома из проверенных временем материалов – всё это можно получить в коттеджном поселке «Звёздный», который строится на Голоустненском тракте, в десяти минутах езды от города. Как новый проект поможет осуществить мечту о загородной жизни? И какими «фишками» порадует своих жителей? Об этом – в нашем материале.



Новый коттеджный поселок «Звёздный» уже сейчас застраивается на 6-м километре Голоустненского

тракта. Как рассказал основатель и руководитель проекта Сергей Халиманчик, главная идея его команды – построить современный и качественный поселок с продуманной инфраструктурой, единой архитектурой, взяв все лучшее из российской практики, но по доступной для покупателя цене. Мы попросили Сергея рассказать о главных преимуществах проекта.

1. Звёзды над крышами

Поселок «Звёздный» окружен живописным сосновым лесом, с высоты он напоминает восходящее над горизонтом солнце. Кстати, именно поэтому родилась идея дать поселку такое название, ведь Солнце – это главная звезда.

– Когда мы в первый раз приехали на площадку, ощутили по-настоящему сказочную атмосферу этого места, – поделился Сергей. – В городе вы не увидите такого красивого звёздного неба. А

какой здесь сосновый лес! Конечно, мы решили не трогать его – строить дома, максимально сохраняя естественный ландшафт. Это позволит нам исполнить мечту многих семей – жить в первозданной и нетронутой природе, дышать чистым воздухом, но при этом – недалеко от города и с соответствующим городскому жителю уровнем комфорта.

2. Удобное место

Расположение поселка крайне удачное: с одной стороны, здесь тихо и спокойно, сосновый лес и чистый воздух. С другой стороны, «Звёздный» соседствует с Пивоварихой – поселком с развитой социальной и коммерческой инфраструктурой. Здесь есть детский сад, школа, поликлиника, магазины и супермаркеты, несколько кафе, современная закрытая арена конноспортивного комплекса. Проехать сюда можно как по Голоустненскому тракту, так и по Байкальскому.

3. Развитая инфраструктура поселка

Несмотря на близость богатой на социальные и торговые объекты Пивова-

рихи, авторы загородного проекта уделили большое внимание внутренней инфраструктуре коттеджного поселка. Здесь будет все необходимое для комфортной жизни, в том числе две парковые зоны для отдыха и развлечений. В центральном парке будет заложена полноценная спортивная площадка, игровые комплексы для ребятни разного возраста, зоны отдыха для взрослых. Второй парк – приватный, для семейных и романтических прогулок в лесу, здесь: пешие маршруты, лавочки и зона с качелями посреди леса.

– Поскольку поселок называется «Звёздный», в прогулочном парке планируем установить арт-композицию «Космос», – добавил Сергей Халиманчик. – Кстати, на тему космоса построен «дизайн-код» проекта и ею пронизан весь поселок, от шифровки и названия домов и улиц до прочей символики и айдентики проекта в целом.

4. Благоустройство – как в городе

Благоустройство в поселке тоже продумали тщательно. В поселке будут асфальтированные дороги и тротуары, ливневые канализации, освещение, озеленение, единые заборы, современная система безопасности. Не меньшее внимание уделили и инженерной составляющей, к слову, в поселке имеется центральный водопровод. В «Звёздном» привлечена управляющая компания, с большим опытом работы в коттеджных поселках, которая будет заниматься обслуживанием всей, выше описанной инфраструктуры.



5. Дома на выбор

Архитектура домов в «Звёздном» – современная, с применением натуральных природных оттенков и фактур. Всего в поселке планируется построить 133 дома площадью от 100 до 190 кв. м с земельными участками от 5 до 13 соток. Типовые проекты (их восемь) разработаны опытными иркутскими проектировщиками.

6. Проверенные материалы

Одно из главных преимуществ поселка «Звёздный» – высокий уровень качества строительства. Здесь используются только, с одной стороны, проверенные временем, с другой – передовые материалы, приобретенные у надежных производителей. Никакие альтернативные и спорные технологии не используются, чтобы уйти от любых сомнений будущих жителей. При реализации поселка ведется исполнительные документация, соблюдаются строительные нормы и правила, которые чаще всего не исполняются в частном домостроении.

7. Доступная цена

Поселок «Звёздный» строится не на Байкальском тракте, где средняя цена сотки уже перевалила за 500 тыс. рублей, а в не менее живописном, удобном и доступном месте – вблизи поселка Пивовариха.

– Благодаря этому цена наших коттеджей доступнее – от 10 млн рублей, в то время как на Байкальском тракте найти подобные предложения дешевле 15-17 миллионов вряд ли получится, – пояснил Сергей. – Я уверен: в будущем стоимость недвижимости на Голоустненском тракте будет только расти, поэтому покупка дома в «Звёздном» может стать удачной инвестицией.



ЗВЁЗДНЫЙ
коттеджный поселок
(3952) 788-211



zvezdny-kp.ru

Объединяться – и зарабатывать

Как коллективные инвестиции помогают создавать успешные туристические кластеры

Федеральные эксперты признали иркутский проект «Байкал-Аляска» одним из лучших инвестпроектов в сфере туризма в стране. Чем уникален опыт парк-отеля, созданного в Иркутске на коллективные инвестиции предпринимателей? Какие возможности дает проект инвесторам? И можно ли создавать подобные туристические кластеры в других регионах? Об этом Газете Дело рассказал автор проекта, учредитель ГК «Сфера Байкала» Анатолий Казакевич.



ОБЪЕДИНЯЯ РЕСУРСЫ

Иркутский проект «Байкал-Аляска» – первый в Сибири тематический отель, открывающий грандиозную историю освоения Востока России и Аляски. Он реализуется в живописном месте на берегу Ангары – вблизи от центра, вдали от суеты, на территории популярного у иркутян парка «Поляна». Здесь на одной территории собрано более 20 видов спорта и отдыха – немногие парки в России могут похвастаться таким разнообразием. Парк уже стал, пожалуй, крупнейшей площадкой для отдыха и корпоративных мероприятий, а отель – стартовой точкой для путешествий по Байкалу.

«Наша методология создания туристических проектов силами предпринимателей на коллективные инвестиции – уникальна для всей страны. Мы объединяем ресурсы и создаем уютные и прибыльные территории для отдыха: кто-то вкладывается финансами, кто-то компетенциями, кто-то материалами или услугами. В итоге получается единое целое», – говорит Анатолий Казакевич.

Например, в парке «Поляна» сегодня ведут деятельность более 25 предпринимателей, а инвестировали в проект уже более 100 человек – и это тоже, по большей части, предприниматели Иркутска. «Команда реализации – группа подрядчиков, около 50 различных команд. Все мы вкладываем и время, и деньги, и силы, и любовь в создание общего дела», – поясняет Анатолий.

ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

Парк-отель «Байкал-Аляска» тоже реализуется по принципу коллективных инвестиций. Инвесторам доступны разные варианты вложений: от доли в номере (стоимость лота – от 450 тысяч рублей) или ресторане (от 250 тысяч) до номера целиком (от 5 до 9 миллионов, в зависимости от категории). Кстати, номера можно покупать и оптом, со скидкой. Есть предложения и для девелоперов – лоты от 50 миллионов, в частности, спа «Кедровая здравница» и торгово-сервисный корпус «Купеческий салон». «Вообще, мы готовы предоставлять предпринимателям участки с благоустройством и трафиком – для строительства объектов, которые дополняют концепцию, с целью последующей продажи или сдачи в аренду», – добавляет Анатолий.

Наибольшей популярностью у инвесторов сегодня пользуются инвестиции в номер. Отель недавно открылся, но инвесторы уже получают доход. «Например, номер категории «Стандарт» за 7,5 миллионов рублей сейчас приносит инвестору от 70 до 90 тысяч рублей в месяц. При дальнейшем развитии проекта такой номер может приносить до 130-140 тысяч», – поясняет Анатолий Казакевич.

Есть возможность заработать и на девелоперской деятельности: если вложиться в проект на этапе строительства нового корпуса, купить номер на этапе монтажа и продать уже введенным в эксплуатацию, то можно заработать до 60%. «Но, как показывает практика, продавать номера никто не спешит: инвесторы предпочитают и дальше владеть объектом, который с каждым годом растет в цене. Как и туристический поток: ожидается, что

через шесть лет на Байкале будут отдыхать более 5,6 млн туристов в год».

По словам Анатолия Казакевича, сейчас в «Байкал-Аляску» инвестируют в первую очередь иркутяне (порядка 90%), но команда проекта готовит предложение для внешнего рынка. Это даст новый толчок развитию качественного и современного туризма в Байкальском регионе.

МАСШТАБИРОВАТЬ И ТИРАЖИРОВАТЬ

Интерес к формату коллективных инвестиций в профессиональном сообществе растет год от года: в Иркутск приезжают девелоперы со всей страны – чтобы изучить и перенять опыт группы компаний «Сфера Байкала» – с проектами набережной «Солнечная дорога» у ледокола «Ангара», парка «Поляна», парк-отеля «Байкал-Аляска».

С 2024 года Анатолий Казакевич вошел в состав преподавателей «Сколково» в рамках программы «Гостеприимные города» с опытом реализации туристических проектов государственно-частного партнерства на коллективные инвестиции предпринимателей. «Надеюсь, популяризация этого опыта вдохновит других предпринимателей на реализацию еще более масштабных проектов», – говорит он. – Методика позволяет людям объединяться, создавать комфортные места отдыха для себя и гостей и получать прибыль».

По словам Анатолия, опыт «Сферы Байкала» можно тиражировать: «Если у вас есть участок 3-7 га у воды, с хорошей транспортной доступностью, мы можем предложить проект для реализации под ключ, парк-отель + более 20 видов активностей. В перспективе мы планируем создать франшизу», – добавляет Анатолий Казакевич.



Мы находимся на пороге «бума» частных ЗПИФов

Вадим Остапенко, заместитель директора по развитию «Цифра брокер»

Спрос на этот инструмент подогревает новая система налогообложения. Зачем надо формировать личный ЗПИФ? В чем его преимущества? И при какой сумме активов оправдано это решение? Рассказывает заместитель директора по развитию «Цифра брокер» Вадим Остапенко.

Спрос растет

В последнее время всё больше клиентов начинают интересоваться таким инструментом, как личный ЗПИФ. С чем связан спрос?

– С одной стороны, интерес подогревает грядущее вступление в силу новой шкалы НДФЛ, – поясняет Вадим Остапенко. – С другой, сами управляющие компании, которые занимаются формированием подобных фондов, довольно активно рассказывают о возможностях и преимуществах инструмента, популяризируя его.

Профессиональные участники рынка уже сейчас активно помогают клиентам с формированием частных ЗПИФов. Успешные кейсы есть, их становится всё больше. Иркутские инвесторы также обращаются к нам с этим запросом. И у нас есть все возможности для формирования фондов. Считаем, что у личных ЗПИФов – хорошее будущее.

Преимущества много

По словам Вадима Остапенко, личный ЗПИФ выполняет несколько задач. Во-первых, это удобно, так как все – даже разноплановые – активы клиента, в том числе те, что находятся в зарубежных юрисдикциях, можно собрать в единый фонд, и это сильно экономит время и увеличивает эффективность управления активами.

– Во-вторых, это дает налоговые преимущества. Пайщики платят налог только при продаже паев, когда выходят из ПИФа, и фонд – благодаря статусу имущественного комплекса – не платит налог с дохода от продажи бумаг или с поступающих в него дивидендов. Фонд реинвестирует доход, это означает увеличение потенциального дохода пайщика.

Вадим Остапенко напомнил, что с 2025 года в нашей стране начинает действовать прогрессивная шкала налогообложения, кроме того, увеличивается налоговая нагрузка на инвесторов (увеличивается налог на вклады, налог на материальную выгоду), поэтому вопрос формирования частных ЗПИФов актуален как никогда.

– Еще одно преимущество инструмента – конфиденциальность, – говорит эксперт. – Личный фонд позволяет не раскрывать персональные данные его владельца, что, согласитесь, в наше время – дополнительный плюс.

От 200 млн и выше

Личный ЗПИФ – это, безусловно, инструмент, интересный прежде всего для состоятельных клиентов, подчеркивает Вадим Остапенко.

– Если говорить о сумме, начиная с которой формирование личного фонда будет оправданным решением, то тут все индивидуально. Нужно смотреть на его наполнение. Например, если мы хотим сформировать ЗПИФ из ценных бумаг, то активы фонда целесообразно создавать от 200 млн рублей – для минимизации издержек клиента. Если мы говорим о ЗПИФ, в составе которого будет недвижимость, то это сумма, как правило, от 500 млн рублей.

* Не является инвестиционной рекомендацией



«Мы умеем удивлять»

«Агат-Авто» предлагает специальные условия для клиентов-юрлиц

Ландшафт регионального авторынка с 2022 года изменился кардинально: на смену знакомым брендам, покинувшим Россию, пришли марки из КНР. Как говорят в ГК «Агат-Авто», иркутский бизнес пока с осторожностью относится к китайским автомобилям, приобретаемым в корпоративный автопарк. В компании готовы помочь с выбором, предложить специальные цены и порадовать целым рядом льгот, делающих последующую эксплуатацию автомобиля более выгодной и удобной.



Александр Цветков



Евгений Кобелев



Александр Сокольников

Фото А.Федорова

«СЕГОДНЯ РЫНОК ПОКУПАТЕЛЯ»

«Нынешнее состояние иркутского авторынка можно охарактеризовать как высококонкурентное. Сегодня это рынок покупателя», – говорит директор по маркетингу ГК «Агат-Авто» Александр Цветков.

По его словам, дефицита автомобилей на рынке нет, число брендов исчисляется десятками, почти в каждом из брендов есть по несколько дилеров. «Нужно отличаться, чтобы тебя заметили. И нужно думать о клиенте, ведь покупка автомобиля – серьезное и весьма затратное мероприятие, и покупатель вправе спросить за каждый потраченный им рубль», – убежден Александр.

«ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В БИЗНЕС-КЛАСС»

В ГК «Агат-Авто» заботятся не только об автовладельцах-физлицах, но и о корпоративных клиентах. «Мы понимаем, что иркутский бизнес

все еще с осторожностью относится к китайским автомобилям, приобретаемым в корпоративный автопарк, – делится управляющий директор ГК «Агат-Авто» Евгений Кобелев. – Вместе с тем с 2022 года и начала существенных изменений на иркутском авторынке прошло почти три года, и японские (а также немецкие, корейские, российские) автомобили, купленные тогда, уже пробежали многие сотни тысяч километров и успели основательно «устать».

Это значит, что пришло время всерьез подумать о приобретении легкового автомобиля производства КНР. «Мы, со своей стороны, делаем покупку и обслуживание для корпоративных клиентов выгоднее и удобнее, причем сразу в двух направлениях, – говорит Евгений. – Во-первых, совместно с нашим партнером, лизинговой компанией CARCADE (группа «Газпромбанк лизинг»), предлагаем, пожалуй, одни из самых низких цен на приобретение ряда автомобилей. Во-вторых, предлагаем целый ряд льгот, благодаря которым последующая эксплуатация автомобиля будет более выгодной и удобной».

При покупке автомобиля клиентом – юридическим лицом с ним заключается отдельный

договор с фиксацией особых условий покупки и обслуживания, подчеркивает Евгений: «Как говорится – добро пожаловать в бизнес-класс!»

«ГАРАНТИЯ – ЭТО УДОБНО»

Еще один важный аспект – гарантия. Для флагмана бренда JAECOO, модели J8, компания предлагает пожизненную гарантию на самые дорогие части автомобиля: кузов, АКП и двигатель.

«По кузову мы гарантируем защиту от сквозной коррозии и повреждений ЛКП, по двигателю и АКП под гарантию попадают агрегаты в сборе за исключением расходников и навесного оборудования, – рассказывает технический директор ГК «Агат-Авто» по брендам CHERY, OMODA, JAECOO Александр Сокольников. – Важно, что расширенная гарантия дается силами и за счет ДЦ «Агат-Авто», в дополнение к стандартным условиям гарантии, предлагаемому JAECOO».

Добавим, что расширенная гарантия не имеет ограничений по сроку службы автомобиля и его

пробегу, но предлагается только для первого владельца автомобиля, то есть после продажи следующие владельцы смогут рассчитывать лишь на стандартное обслуживание. «Если же машина остается в одних руках – гарантия превращается в пожизненную. Хочу отметить, что получение расширенной гарантии от «Агат-Авто» не несет для владельца абсолютно никаких дополнительных расходов или доплат ни при покупке, ни при обслуживании», – отмечает Александр.

JAECOO J8 – самый крупный автомобиль в линейке бренда, оснащается 2.0-литровым бензиновым турбомотором F4J20 мощностью 249 л.с. и 385 Нм, семиступенчатым роботом DCT 7 с двумя «мокрыми» сцеплениями и полным приводом AWD TORQUE-VECTORING с управлением вектором тяги на задней оси. В ДЦ «Агат-Авто» автомобиль предлагается в трех комплектациях, от 4,049 до 4,749 млн руб.

Агат-Авто

ОФИС ПРОДАЖ

Телефоны в Иркутске: 447 447 и 557 557

5 спецусловий для бизнеса

Что предлагает «Агат-Авто» клиентам – юридическим лицам

1. Сниженная стоимость нормочаса обслуживания и запасных частей для юридических лиц.
2. ТО-0 в подарок при покупке автомобиля.
3. Гарантированное предоставление подменного автомобиля на период ремонта.
4. Постоплата счета за ТО и ремонт (до 5 дней после получения счета клиентом).
5. Выделенный менеджер по технической поддержке.

Специальные цены* «Агат-Авто» на автомобили для бизнеса

CHERY TIGGO 4 PRO	от 1 616 000 руб.
OMODA S5	от 1 647 000 руб.
OMODA C5	от 1 881 000 руб.
CHERY ARRIZO	от 2 271 000 руб.
CHERY TIGGO 7 PRO MAX	от 2 483 000 руб.
CHERY TIGGO 8 PRO MAX	от 2 555 000 руб.
JAECOO J7	от 2 600 000 руб.
JAECOO J8	от 3 536 000 руб.

*Действуют до 31.12.2024 г.



Фото А.Федорова

«Мы не помогаем – мы решаем»

Андрей Гаркушов – о четырех ценностях риелторской услуги

В последние годы многие говорят о том, что риелторская услуга обречена: зачем обращаться в агентство недвижимости, если можно самостоятельно выставить объявление о продаже/аренде на онлайн-доску или найти там подходящее предложение? «Дело в том, что профессиональный риелтор – не посредник и не помощник, он – решатель задач и проблем заказчика», – говорит специалист с 30-летним стажем, основатель ГК «Бизнес Недвижимость» Андрей Леонидович Гаркушов. По его словам, сегодня, когда рынок находится в стадии турбулентности, ценность профессиональной риелторской услуги возрастает многократно.

Время легких сделок на рынке недвижимости осталось в прошлом. Сегодня, в период высоких кредитных ставок и охлаждения спроса, модель работы, к которой привыкли многие агенты, теряет актуальность. «Рынок очищается от псевдоспециалистов. Кризис – это время профессионалов, – считает Андрей Гаркушов. – Сегодня и продавцам, и покупателям недвижимости нужны не посредники или помощники, а опытные специалисты, знающие, как работать в новых сложившихся условиях рынка».

За 30 лет работы Андрей Гаркушов сформулировал четыре ключевых ценности риелторской услуги. Именно они лежат в основе работы его компании.

1. Честность

В первую очередь речь идет о честных и прозрачных отношениях, которые специалисты строят для рынка. Только благодаря порядочности, открытости можно сформировать доверительные отношения между сторонами, прийти к взаимовыгодной сделке.

– Некоторые участники рынка пытаются умалчивать какую-то информацию, многого просто не знают или не до конца понимают, цены формируют так, как заблагорассудится, – отмечает наш собеседник. – Всё это дестабилизирует ситуацию. Задача профессионала – выводить на рынок только проверенную информацию. Достоверные, полные данные важны и покупателю, и продавцу: для первого они являются основой для принятия эффективного решения,



для второго – фактором, формирующим интерес к его объекту.

2. Безопасность

Прямая обязанность риелтора – защищать интересы своих заказчиков, обеспечивать

безопасность на всех этапах сделки. Специалист проводит юридическую экспертизу документации, выявляет все «подводные камни», которые могут привести к негативным последствиям, проводит сбор необходимых документов и справок, осуществляет контроль передачи денежных средств.

– Созданная безопасность позволяет покупателю жить, не волнуясь, что кто-то когда-то сможет оспорить его право собственности или создать иные неблагоприятные условия владения объектом недвижимости. Продавец же гарантированно получает причитающиеся ему деньги, – поясняет Андрей Леонидович.

3. Выгода

Задача любого специалиста – обеспечить выгоду своему заказчику. Так, благодаря профессионализму риелтора, продавец реализует свою недвижимость по максимальной возможной цене, значительно экономит время ожидания продажи, а покупатель приобретает именно то, что он желает, о чем мечтал. При этом, по словам Андрея Гаркушова, для покупателя выгода не всегда может выражаться только в финансовом плане.

– Выгода – это и локация объекта, и окружающая его инфраструктура, определяющая качество жизни, необходимое человеку, и состояние объекта на момент приобретения, и будущая экономика его содержания. Близкие по духу соседи, хороший вид из окон – тоже своего рода выгода. Основой выгоды в этом случае является позитивное

психологическое состояние покупателя в итоге.

4. Результативность

На рынке достаточно часты случаи, когда агенты берутся за заказ и не доводят его до конца: не получилось, забыли, бросили, не рассчитали свои силы, не хватило знаний, профессиональных навыков в выстраивании отношений между покупателем и продавцом... Причин может быть много.

– Всё это категорически неприемлемо! – убежден Андрей Леонидович. – Какой бы сложной ни была задача, риелтор обязан выполнить ее качественно и в срок, а желательно – и раньше срока. Мы работаем на результат! Именно это позволяет нам, специалистам, формировать главный капитал в своей жизни – профессиональную репутацию.

Присоединяйтесь к команде профессионалов!



Иркутск, ул. Урицкого 11а, офис 308, 8 914 8 951875

ДЛЯ УСПЕХА НУЖНА
ЭНЕРГИЯ. МЫ ПОМОГАЕМ
РЕШАТЬ ПРОБЛЕМЫ
СО ЗДОРОВЬЕМ

ООО «Медеор Групп», номер лицензии Л041-01108-38/00665934



КЛИНИКА

Dr.White

— СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЗДОРОВЬЕМ —

8 800 302 20 25

г. Иркутск, Свердлова, 3 www.dw-irk.ru

ПОЛНОЕ ОБСЛЕДОВАНИЕ ОРГАНИЗМА | ПРОГРАММА ЛЕЧЕНИЯ | РЕЗУЛЬТАТ



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ВТБ заработал 338,5 млрд рублей за 8 месяцев

Чистая прибыль банка ВТБ за 8 месяцев этого года по МСФО составила 338,5 млрд рублей. Банк не меняет свой годовой прогноз в 550 млрд рублей, заявил первый зампред правления Дмитрий Пьянов.



Банки

«Группа ВТБ продемонстрировала высокий уровень прибыльности при значительных темпах роста бизнеса. Сочетание сильной бизнес-модели, устойчивой структуры баланса,

умеренной стоимости риска и развитой культуры контроля затрат, поддерживаемое дополнительными положительными факторами, в том числе результатами от работы с заблокированными активами, позволят нам добиться плановых рекордных результатов в 2024 году, даже на фоне давления на чистую процентную маржу, вызванного ужесточением денежно-кредитной политики», – сказал топ-менеджер.

Общий объем кредитного портфеля до вычета резервов составил 23,6 трлн руб. (+12,5% с начала года). Объем кредитов физлицам с начала года вырос на 10,1% – до 7,7 трлн руб.

Прибыль августа у ВТБ увеличилась на 56,8%, до 40,6 миллиарда рублей. В частности, ВТБ стал бенефициаром расхождения курсов евро и юаня на российском и международном рынках. На двух пиках таких расхождений в августе банк заработал 20 млрд рублей. «Мы наблюдали такой Твин-Пик – знак города из знаменитого американского сериала», – пояснил Дмитрий Пьянов.

КСТАТИ

В ВТБ назвали условия повышения ключевой ставки до 23%

Первый зампред ВТБ Дмитрий Пьянов ожидает повышения ключевой ставки на заседании совета директоров ЦБ 25 октября до 20%. В 2025 году могут быть разные сценарии динамики ставки – это зависит от фактической инфляции.

«Я персонально согласен с тем, что мы будем тестировать максимум в 20% и пробивать его, чтобы обуздать инфляцию. Это открывает на 2025 год огромную множественность кривых динамики ключевой ставки. Я персонально считаю, что уже до конца 2024 года у нас осталось два заседания по ставке – можем легко поставить рекорд нового времени по значению ключевой ставки, пробив 20% границу, которая нам далась в 2022 году», – сказал Пьянов.

По словам топ-менеджера, основной сценарий – инфляция в 6% и средняя ставка в 19%, но на практике рост цен может составить и 4, и 8%.

«Если инфляция 6% – это 19% средняя ключевая ставка по 2025 году. При этом кривые конкретные – будет ли это 21%, а потом снижение, или долгое держание 20%, а потом снижение – это уже острые спекуляции, поэтому мы выбрали вариант с 6% инфляции и средней ключевой ставкой 19% по 2025 году. Для оптимистов, если инфляция будет 4%, то средняя ставка может быть 11%, для пессимистов, если инфляция 8%, ставка легко может быть 23%», – отметил представитель ВТБ.

«Надо сдерживать неконтролируемый рост майнинга в Иркутской области» – Константин Зайцев

За год потребление мощности майнингом выросло на треть, сообщил председатель правительства Иркутской области.



Энергетика

Председатель регионального правительства рассказал о развитии энергосистемы Иркутской области на «Российской энергетической неделе».

В Иркутской области с 2020 года потребление электрической энергии возросло почти на 20% – с 56 млрд кВт-ч до 66,8 млрд кВт-ч. В категории «население» – на 31% (с 7,2 млрд кВт-ч до 9,5 млрд кВт-ч в 2023 году), сообщил председатель правительства Константин Зайцев.

По данным системного оператора, в июле 2024 года рост потребляемой мощности майнингом к июлю прошлого составил почти 32% – 1107 МВт против 842 МВт соответственно. Установленная мощность энергосистемы Иркутской области составляет 13145 МВт, которая почти на 70% (9187 МВт) состоит из возобновляемых источников энергии.

Для предотвращения возникновения энергодефицита в юго-восточной части объединенной

энергетической системы Сибири к 2029 году планируется построить генерирующие объекты. Так, будут построены 1305 МВт новых угольных энергоблоков, из которых 690 МВт (53 %) – на базе Иркутской ТЭЦ-11 в городе Усолье-Сибирское Иркутской области.

– Деятельность по добыче криптовалют как формирует очевидные перекосы в электроэнергетике, так и предопределяет новые вызовы для социально-экономического развития и требует дополнительного регулирования. Пока строится новая генерация, строятся электрические сети, Иркутская область вынуждена изыскивать возможности продолжать социально-экономическое развитие, и очевидно, что нам придется придерживать неконтролируемый рост майнинговой нагрузки, соответствующее обращение в Правительство РФ уже направлено, – отметил Константин Зайцев.

В Иркутской области определили победителя проекта «Мама-предприниматель»

Подвели итоги регионального этапа проекта «Мама-предприниматель». Лучшим был признан бизнес-проект Натальи Дубыниной «Разведение крупного рогатого скота молочного направления».



Поддержка бизнеса

Наталья – мама шестерых детей, жительница села Большежилкино Усольского района. Как победитель, она получит грант от Минэкономразвития России в размере 100 000 рублей. Дополнительный грант на ту же сумму был вручен Наталье Трошкиной за проект «Этнопрограмма «Моя прародина» от Сбера, банка-партнера программы.

«Мама-предприниматель» – федеральная программа, которая ориентирована на поддержку женского предпринимательства в России. В Иркутской области региональный этап программы уже второй раз проводит Центр «Мой бизнес». В этом году в нем приняли участие 40 женщин, на защиту были представлены 23 разнонаправленных проекта: от сварочного цеха до воркшопа для предпринимателей. Участники проекта шьют, варят свечи, делают многое другое.

– Одна из основных задач нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство» и Центра «Мой бизнес» – создание сплоченного предпринимательского сообщества, помощь в налаживании горизонтальных связей. Уверена, что все

наши мамы-предприниматели вольются в среду предпринимателей Иркутской области, – рассказывает директор Центра «Мой бизнес» Диляра Окладникова.

Дополнительные гранты от партнеров проекта предусмотрены еще для нескольких участниц. Они будут вручены на Женском форуме, который состоится 10 октября в Центре «Мой бизнес».

Программа реализуется по нацпроекту «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Организатор: Минэкономразвития России. Оператор: АНО «Мой бизнес – мои возможности». Соорганизаторы: Фонд «Наше будущее», Корпорация МСП. Генеральный партнер: компания Wildberries. Банк-партнер: СБЕР. Партнеры проекта: Союз женщин России, компания VK, iDialogue.

Программа «Мама-предприниматель» инициирована заместителем министра экономического развития РФ Татьяной Илюшниковой.

мойбизнес

Эн+ инвестирует 12 млн рублей в лабораторию виртуальной реальности ИРННТУ

Энергохолдинг Эн+ и руководство ИРННТУ подписали договор о намерениях по созданию в стенах университета VR-лаборатории. Тренировка в условиях виртуальной реальности позволит студентам более четко ориентироваться в повседневной работе энергообъектов. Инвестиции в проект составят 12 млн рублей.

Имитация работы с реальным оборудованием ТЭЦ и ГЭС позволит повысить качество подготовки студентов за счет детальной проработки процесса во время тренировок в условиях виртуальной реальности. Кроме того, на VR-тренажерах будет производиться отработка ошибок, позволяющая избежать аварий, а также минимизировать время на их исправление на реальном объекте.

Кроме того, в VR-лаборатории, открытие которой запланировано на февраль 2025 года, будет проводиться профориентационная работа со школьниками для популяризации энергетических профессий.

– Это не первый наш совместный проект. ИРННТУ – наш самый главный и надежный партнер в сфере обучения и дальнейшего развития наших сотрудников. Надеемся, что мы продолжим и дальше вместе работать и создавать уникальную

среду для образования, – отметила заместитель генерального директора Эн+ по управлению персоналом Наталья Альбрехт.

– Мы подписали соглашение с нашим генеральным партнером, компанией Эн+, по развитию современных образовательных технологий. Мы благодарны энергохолдингу, ведь он уже много лет вкладывает ресурсы и идет бок о бок с университетом, готовя кадры и привлекая талантливых студентов. И университет делает все возможное, внедряя передовые технологии, чтобы выпускники были как можно более конкурентоспособны, – поделился ректор ИРННТУ Михаил Корняков.

Сотрудничество основанного Олегом Дерипаской энергохолдинга Эн+ с ИРННТУ носит многолетний стратегический характер, на базе вуза уже реализуются многие образовательные проекты компании.



Образование

Бизнес и забота: как устроена сеть пансионатов «Мирра»

Любое предпринимательское дело всегда нацелено на получение прибыли, это естественно. Однако (и об этом мы редко задумываемся) бизнес – это ещё и история про заботу о людях. Предприниматели производят для нас еду и одежду, мебель и украшения, предметы первой необходимости и необязательные, но такие приятные порой развлечения... Заботятся, чтобы у людей было то, в чём они нуждаются. Но есть отдельная категория предпринимателей, которые производят... заботу.

«В заботе нуждаются все»



Сеть пансионатов «Мирра» начала работу восемь лет назад. Сейчас в её составе четыре заведения в

Иркутске и Ангарске. Вот-вот откроется ещё одно. «В тяжёлой жизненной ситуации, от которых, к сожалению, никто не застрахован, в заботе нуждаются все. И тот, за кем необходимо ухаживать, и тот, кто осуществляет

уход. Так родилась идея создать пансионат как место, где люди после инфарктов, инсультов, травм, операций, с Альцгеймером или деменцией, получают качественный, квалифицированный уход. А их близкие – получают спокойствие, зная, что родной человек 24 часа в сутки под чутким присмотром», – рассказывает генеральный директор сети Аркадий Астрахан.

«Не только уход»

Спустя всего пару лет после открытия первого пансионата спрос на его услуги стал настолько велик, что Аркадий понял: нужно расширяться. Так семья «Мирры» пополнилась учреждениями в Иркутске и Ангарске.

А в этом году открылся пансионат нового формата – «Mirra Residence». Он находится за городом и относится к заведениям бизнес-класса. Здесь изысканная отделка, премиальный текстиль в каждом номере, большая территория с участком для собственного сада с беседкой, сосновый лес по соседству. И более широкий спектр услуг, чем в обычных пансионатах.

Отличие есть и в сути услуг – это не только уход, но и восстановительные программы, от массажа и йоги до спа-процедур, которые появятся в ближайшем будущем. Только «Резиденция» из всей сети «Мирры» сможет принимать лежачих больных и даже предоставить вариант размещения лежачего постояльца и сопровождающего его лица. Кроме того, компания в процессе получения медицинской лицензии.

«Наши постояльцы – дружное сообщество»

В трёх из четырёх заведений сети – стопроцентная заполняемость и лист ожидания. Аркадий Астрахан уверен, что и «Резиденция» пустовать не будет. «Состоятельные жители Иркутска и других городов области способны нанять сиделку, медсестру... Но круглосуточный уход на дому они едва ли смогут предложить: в конце концов, всем надо когда-то спать. Тогда как наши постояльцы окружены заботой 24/7. Современный частный пансионат – это де-факто гостиница с полным пансионом и даже



развлекательной программой, дополненной профессиональным уходом. У нас чисто, у нас современные ремонты, у нас качественное и вкусное питание. У нас комфортно всем, даже тем, чья возможность передвижения ограничена».

Не стоит, по мнению Аркадия, забывать и о том, что зачастую люди, страдающие от последствий тяжёлых заболеваний или травм, лишены ещё одной важнейшей вещи – общения. Просто потому, что всё время они проводят дома, в четырех стенах –

наедине с близкими, которые за ними ухаживают. И которые сами нуждаются хотя бы в периодическом отдыхе. «Есть искушение как-то «по-рекламному» сказать, мол, наши постояльцы – одна большая семья, но это перебор. Правильно сформулировать, что наши постояльцы – это дружное сообщество. И мы невероятно рады и горды, что в регионе удалось создать такое предприятие!» – подчёркивает Аркадий Астрахан.

mirra-residence.ru
8 (3955) 607-077

Дискаунтер «ХлебСоль» снимает народный сериал «Хлебосольная родня»

Торговая сеть «ХлебСоль», входящая в состав компании «Слата», в честь своего 10-летия запустила проект «Батя на колесах. Хлебосольная родня». В восьми городах области: Братске, Вихоревке, Тулуне, Саянске, Усолье-Сибирском, Черемхово, Ангарске, Иркутске артисты выступали на городских площадках. Во время гастролей в каждом городе снимался эпизод одноименного сериала.



Проект

Тур по городам Иркутской области стартовал 14 сентября из Братска и завершился в Иркутске 22 сентября на площади у памятника Александру III.

– Наша сеть – это народные магазины, поэтому мы решили отметить юбилей таким вот образом, – рассказала руководитель отдела по связям с общественностью сети «ХлебСоль» Яна Абальмова. – По сюжету главный герой ищет свою первую любовь Наташку. Заигравшийся парень, рожденный в 1990-е и выросший в деревне, решил отправиться в концертный тур на батиных «Жигулях» со своей веселой родней! Его лучший друг МС Заммер заведет любую публику, а тетушки – Елена Анкудинова и Ольга Ковадло из фолк-дуэта

«Оберег», исполняли народное под гармонь и балалайку в оригинальной аранжировке.

Все серии будут выходить в соцсетях торговой сети, рассказала Яна Абальмова. Эпизод из Братска, с которого началась целая серия ярких мероприятий, а также четыре новых серии уже доступны для просмотра.

– На празднике, завершившим тур были три локации для фото, гора подарков и мега-настроение. Гости праздника, пришедшие на мероприятие с чеками от покупок, совершенных в сети дискаунтеров «ХлебСоль», получили подарки, – добавила Яна Абальмова.



Более 18,3 тысяч супермаркетов, кафе и ресторанов на территории Байкальского банка принимают оплату Улыбкой

Свыше 18,3 тысяч супермаркетов, кафе и ресторанов, подключили сервис Сбера «Оплата улыбкой». С его помощью клиенты могут расплатиться на кассе не только наличными, картой или смартфоном, но и улыбкой – по биометрии.

В Иркутской области этим сервисом оборудовано более 10,1 тысяч магазинов и точек общепита. В Забайкальском крае покупатели могут расплатиться улыбкой в 3,1 тысяч предприятиях торговли и общественного питания. В Бурятии свыше 2,9 тысяч магазинов, кафе и ресторанов подключились к сервису «Оплата улыбкой». Якутские предприниматели установили более 2,3 тысяч терминалов с оплатой по биометрии.

Рушан Сахбиев, Председатель Байкальского банка:

«Сервис «Оплата улыбкой» – удобный и безопасный: по бумажной фотографии, фото в телефоне или в маске рассчитаться за покупку не получится. Умная система сканирует уникальные черты лица, и только после подтверждения, что в камеру смотрит именно тот человек, чьи данные привязаны к счёту, пройдет оплата».

Чтобы начать использовать улыбку для покупки, нужно подключить сервис распознавания по лицу в своем профиле в приложении СберБанк Онлайн. Затем выбрать платежную карту и создать код безопасности.

А можно сделать еще проще – сказать виртуальному ассистенту в приложении СберБанк Онлайн: «Оплата улыбкой» и следовать инструкции. И после этого покупки можно оплачивать, просто посмотрев в камеру.

Также настроить сервис можно в любом отделении Сбера.

Андрей Куклин, иркутянин:

– Я подключил сервис совсем недавно, но теперь уже сложно представить себе, как мог обходиться без него раньше. Неважно, что ты вдруг оставил дома карты, а телефон сел или



Технологии

лежит в машине, в любом случае ты можешь пойти и купить все, что нужно.

ПАО Сбербанк – один из крупнейших банков в России и один из ведущих глобальных финансовых институтов. На долю Сбербанка приходится около трети активов всего российского банковского сектора. Сбербанк является ключевым кредитором для национальной экономики и занимает одну из крупнейших долей на рынке вкладов.

Группа компаний «МедСтандарт» – о Центрах медицинских компетенций

Совсем недавно на базе глазной и кожной клиник «МедСтандарта» были созданы специализированные Центры медицинских компетенций. В чем их уникальность? Какую миссию взял на себя «МедСтандарт», открыв дерматоонкологическое направление? Зачем нужно просвещать пациентов? Об этом и многом другом рассказали руководители и ведущие специалисты «МедСтандарта».



Андрей Рева, Максим Цыбин, Вячеслав Бурий, Анна Патрикеева, Александр Новолодский, Вероника Кутасина

Фото А. Федорова

«ВСЕГДА В ПОИСКЕ НОВЫХ РЕШЕНИЙ»

Богатый клинический опыт, накопленный «МедСтандартом» за годы работы, к 2024 году было решено обобщить. В результате весной на базе глазной и кожной клиник были созданы Центры медицинских компетенций.

«Каждый Центр представляет собой кросс-функциональную команду, состоящую из высококвалифицированных специалистов, – рассказал генеральный директор ГК «МедСтандарт», главный врач, врач-офтальмолог высшей квалификационной категории Александр Новолодский. – Такие команды работают слаженно и эффективно, как единый механизм. Нестандартными случаями занимаются сразу несколько врачей, каждый из которых является экспертом в своей области знаний. В наиболее сложных – собираются консилиу-

«За годы работы мы накопили значительный практический опыт и знания в офтальмологии, внедрили лучшие мировые практики и технологии последнего поколения, – отметил медицинский директор ГК «МедСтандарт», ведущий хирург офтальмологической клиники «МедСтандарт» Вячеслав Бурий. – Офтальмологи «МедСтандарта» выступают с докладами на форумах, организуют конференции для обмена опытом между офтальмохирургами Сибири».

«ВАЖЕН ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ РОСТ»

По словам Александра Новолодского, инновации и трансформация – это важная составляющая корпоративной культуры «МедСтандарта». «Мы проделали большую работу – внедрили процессный подход, – и теперь система менеджмента качества нашей организации соответствует международному стандарту ISO 9001:2015, что подтверждено соответствующим сертификатом. Систематизация и стандартизация всех процессов позволяют держать качество оказания медицинской помощи на высоком уровне», – отметил он.

Помощь пациентам – главная задача Центров медицинских компетенций. Но наличие Центров – благо не только для них, но и для самих докторов, которые постоянно наращивают свою экспертность. «Руководители Центров ведут научно-просветительскую работу, пишут статьи в профильные медицинские издания, изучают

новые материалы и технологии, привносят их в свою работу и помогают расти своим коллегам – молодым специалистам», – рассказал Александр Новолодский.

По его словам, когда компания концентрирует профессионалов в определенных зонах, у специалистов формируется больший пул компетенций. «Вся система управления компанией выстроена так, чтобы повышать качество оказания медицинской помощи. А Центры медицинских компетенций становятся ее точками роста».

«СЛОЖНЫЕ СЛУЧАИ – ЭТО К НАМ»

На сегодняшний день в «МедСтандарте» работают четыре Центра медицинских компетенций. Три из них занимаются диагностикой и лечением заболеваний глаз у взрослых и детей. Четвертый – ранней диагностикой рака кожи.

Предмет особой гордости «МедСтандарта» – Центр катарактальной и витреоретинальной хирургии, врачи которого специализируются на сложных патологиях хрусталика, заболеваниях сетчатки и стекловидного тела. Лечение здесь получают тысячи людей ежегодно.

«В направлении витреоретинальной хирургии мы позиционируемся как лидеры в регионе, – рассказала руководитель Центра, заведующая хирургическим отделением, врач-офтальмолог высшей категории, ведущий офтальмохирург Анна Патрикеева. – Мы беремся за очень серьезные случаи, проводим крайне ответственные операции».

Самое сложное в практике витреоретинальных хирургов – это отслойка сетчатки, в том числе вторичная – на фоне сахарного диабета или в результате травмы. Такая патология может

привести к полной потере зрения и гибели глаза за очень короткий срок.

«Многие клиники в принципе не берутся за такое лечение, не во всех регионах страны есть такие специалисты, и необходимую помощь пациентам приходится получать по квоте в другом городе», – рассказал Вячеслав Бурий.



«Не каждый врач готов работать с такими заболеваниями, – подтвердила Анна Патрикеева. – Это сложно, в первую очередь, эмоционально».

Кроме эмоциональной устойчивости, врачам необходимо также достичь высочайшего уровня мастерства. «Для хирургов «дорости до сетчатки» означает выйти на новый уровень, отметила она. – Иркутску повезло: в нашем городе работают несколько витреоретинальных хирургов, трое из них – в «МедСтандарте».

По словам Анны, клиника берется за очень сложные случаи потому, что в свое время была основана двумя ведущими витреоретинальными хирургами. «Александр Иванович и Вячеслав Викторович изначально занимались этой патологией, затем подключили молодых специалистов – нас», – рассказала Анна.

«ПРИХОДИТЕ ВОВРЕМЯ!»

Еще одно распространенное заболевание глаз, с которым успешно справляются в клинике «МедСтандарта», – катаракта. Она связана со снижением прозрачности хрусталика. Врачи Центра катарактальной и витреоретинальной хирургии избавили от нее уже более 20 тысяч пациентов. Ежегодно глазная клиника проводит более 3000 операций по замене хрусталика.

«Чем старше становится человек, тем выше у него риск развития катаракты, – рассказала Анна Патрикеева. – Это серьезное заболевание, и желание раз и навсегда избавиться от него件ятно. Хочется сказать пациентам: «Не запускайте болезнь, приходите вовремя!» У нас есть необходимые технологии и накоплен огромный клинический опыт. Наши специалисты владеют необходимыми навыками для оперативного лечения самых сложных случаев в хирургии катаракты: они умеют обращаться с набухающей и перезревшей катарактой, работают с различными степенями подвывиха хрусталика и т.д.»

Отличительной чертой Центра медицинских компетенций катарактальной и витреоретинальной хирургии Анна назвала то, что здесь оперируют пациентов, используя различные типы интраокулярных линз (искусственных хрусталиков) самого последнего поколения.

«В нашем арсенале очень много моделей искусственных хрусталиков, – рассказала она. – Мы можем предложить пациенту широкий выбор линз, в том числе работаем с премиальными линейками. Мы узнаем о том, какие новинки интраокулярных линз появляются в мире, и сразу внедряем их».

Еще одна отличительная особенность Центра медицинский компетенций «МедСтандарта» – возможность оперировать пациентов день в день.

«Это особенно актуально для пожилых, – отметила Анна Патрикеева. – Пациент проходит диагностику, мы его в этот же день оперируем, и на следующий день ему необходимо явиться на контрольный осмотр. Это не только удобно для пациентов, которым тяжело передвигаться, но также большой плюс для работающих родственников, которые их сопровождают».

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ.

«ЛАЗЕРНАЯ КОРРЕКЦИЯ ОКУТАНА МИФАМИ»

Второй Центр медицинских компетенций глазной клиники «МедСтандарта» специализируется на лечении близорукости. Близорукость, или миопия – это заболевание, при котором человек хорошо видит предметы, расположенные на небольшом расстоянии от глаз, но плохо различает удаленные.

Центр лазерной коррекции зрения оснащен оборудованием нового поколения, которое позволяет выполнять комплексную диагностику и коррекцию по индивидуальным параметрам. В клинике «МедСтандарт» провели уже больше 10 тысяч подобных операций.



«Лазерная коррекция – это то, что напрямую работает с качеством жизни, – рассказала руководитель Центра лазерной коррекции зрения, врач-офтальмолог первой квалификационной категории Вероника Кутасина.

– Мои пациенты – не больные. Это здоровые, активные люди золотого возраста – от 16-18 до 50 лет. И свобода, которую эти люди получают уже спустя несколько часов после операции, – меняет их жизнь».

Лазерная коррекция – широко распространенный метод лечения. Тем не менее мифов о нем больше, чем мифов Древней Греции. «Это больно, это дорого, мне поздно, не подойдет, астигматизм не лечится, можно только после беременности... – масса всего, – перечисляет Вероника. – На самом же деле, когда человек детально обследован и тактика лечения определена, процедура занимает буквально несколько минут. Еще пара часов пребывания в клинике – и глаза как новые».

Метод лазерной коррекции зрения – не единственный в арсенале врача, занимающегося лечением близорукости. В Центре лазерной коррекции зрения «МедСтандарта» тактика лечения формируется нестандартно и за счет этого позволяет достигать оптимальных результатов. «Мы всегда в поиске новых современных решений, – рассказала Вероника Кутасина, – наша задача состоит в том, чтобы подобрать наиболее подходящую методику для каждого пациента, определить, что можно сделать с его глазами, чтобы человек стал лучше видеть, учитывая не только медицинские показания, но даже его образ жизни и профессию».

«НАШИ ПАЦИЕНТЫ – ДЕТИ И ПОДРОСТКИ»

Врачи третьего Центра медицинских компетенций «МедСтандарта» борются с близорукостью у детей.



«Наши пациенты – это современные дети и подростки, у которых наблюдается снижение зрения, в том числе дети, чьи родители имеют близорукость. Возрастная группа – от 5 до 18 лет, но, конечно,

это могут быть пациенты и более юного и старшего возраста», – рассказала врач-офтальмолог высшей квалификационной категории, заведующая детским глазным центром «МедСтандарт», руководитель Центра контроля близорукости Анна Печенева.

Близорукость чаще всего развивается в детстве или в подростковом возрасте и считается самым распространенным заболеванием органа зрения у детей. «Количество таких пациентов увеличивается из года в год, а основная проблема связана с высоким риском осложнений со стороны сетчатки и другими серьезными состояниями, – пояснила Анна. – Поэтому так важно контролировать это заболевание».

Внедрение и продвижение методов профилактики и контроля прогрессирования близорукости у детей – это стратегическое направление

деятельности подразделения, которым она руководит. «Центр оснащен современным офтальмологическим оборудованием, что позволяет проводить диагностику, лечение и динамическое наблюдение согласно мировым стандартам, – отметила Анна. – Мы обладаем максимальным спектром средств контроля близорукости, а значит можем подобрать подходящий метод лечения каждому конкретному пациенту с учетом всех его особенностей».

«МИССИЯ – СПАСАТЬ ЖИЗНИ»

В структуре «МедСтандарта», кроме Центров компетенций по направлению офтальмологии, есть кожная клиника, в которой организован Центр онкодерматологии. Направление было открыто неслучайно, рассказал Александр Новолодский. До этого момента внимания ранней диагностике рака кожи в Иркутске уделялось недостаточно. «МедСтандарт» взял на себя эту миссию и успешно ее несет, выявляя заболевания и спасая жизни.

«Раньше пациентами с нетипичными изменениями кожи занимались отдельно дерматологи, отдельно косметологи, отдельно онкологи, без какой-либо связи между собой, – пояснил врач-онколог, руководитель Центра онкодерматологии Кожной клиники «МедСтандарт» Андрей Рева. – В большинстве случаев, когда врачи-дерматологи

или косметологи подозревают, что новообразование на коже пациента может иметь злокачественный характер, то есть проблема выходит за пределы их компетенции, они не берут на себя ответственность за ее решение. И это правильно! Сложность в том, что грань между кожными процессами и онкологическими бывает размытой, и пациент выпадает из поля зрения и тех и других специалистов. Наш профильный Центр компетенций подходит к вопросу комплексно».

За время работы Центра онкодерматологии специализированной кожной клиники «МедСтандарта» его врачи выявили около 300 злокачественных образований кожи. Треть из них могли стать фатальными для пациентов, которые на момент обращения даже не подозревали о серьезности своего положения.

«К сожалению, в нашей стране и сейчас сильно разделение специалистов на два лагеря: дерматологов и онкологов, которые зачастую между собой не пересекаются, и это огромная проблема для пациентов, – подчеркнул Андрей Рева. – Есть ряд заболеваний, которые находятся в серой – предраковой – зоне: они еще не относятся к онкологическому процессу, но при этом мы имеем дело с уже не совсем с кожной проблемой. Пациенты с такими

Направление онкодерматологии было открыто неслучайно: до этого момента внимания ранней диагностике рака кожи в Иркутске уделялось недостаточно, пациентами с нетипичными изменениями кожи занимались отдельно дерматологи, отдельно косметологи, отдельно онкологи, без какой-либо связи между собой. Профильный Центр компетенций подходит к вопросу комплексно

заболеваниями теряют не только время: важно то, что они теряют возможность получить решение проблемы».

Проблема усугубляется тем, что поликлиники, в которых работают дерматологи, зачастую ограничены в возможностях, у них в штате, как правило, нет онкологов и хирургов, специализированного оборудования. А онкодиспансер работает постфактум, когда результаты получены, диагноз доказан, остается прооперировать. Обнаружить проблему, когда новообразование только стало трансформироваться из доброкачественного в злокачественное, – непросто, врачам надо действовать на опережение.

Вовремя выявленные пациенты и правильная тактика лечения позволяют спасти жизни,



Александр Новолодский,
генеральный директор
ГК «МедСтандарт»

Каждый Центр представляет собой кросс-функциональную команду, состоящую из высококвалифицированных специалистов. Такие команды работают слаженно и эффективно, как единый механизм. Нестандартными случаями занимаются сразу несколько врачей, каждый из которых является экспертом в своей области знаний. В наиболее сложных – собираются консилиумы. Благодаря такому подходу обеспечивается максимальная глубина погружения в проблему пациента.

уверены в «МедСтандарте». Поэтому компания намерена не просто продолжать работу в этом направлении: в ее планах – проводить обучение косметологов и дерматологов, с тем, чтобы повысить процент вовремя выявленных кожных заболеваний у жителей Иркутска.

«ДОКТОР И ПАЦИЕНТ – ПАРТНЕРЫ»

Обобщая опыт работы с пациентами, в «МедСтандарте» поняли, что успех операции зависит не только от врача, но во многом еще и от правильной коммуникации, от информированности пациента. Врачи отмечают, что нынешние клиенты очень требовательны к результату, при этом они не всегда понимают суть проблемы, с которой столкнулись. Огромное количество некачественной информации из интернета лишь усложняет ситуацию. Поэтому Центры медицинских компетенций взяли на себя еще и просветительскую работу с населением.

«В советской медицине главным был врач. Как отец. Пациент обязан был в точности выполнить его указания, – напомнил Вячеслав Бурый. – Современная медицина привнесла другой подход, когда врач и пациент равны в принятии решения насчет оперативного лечения. В России в основном документе – информированном добровольном согласии – подписи ставят оба: не только врач, но и пациент. Конечно, ни юридическую, ни моральную ответственность с врачей никто этим не снимает, тем не менее нам очень важно, чтобы пациенты понимали, с какой проблемой они столкнулись, что требуется для успешного лечения, какой результат мы можем получить, какие риски и осложнения возможны».

Информирование пациентов «МедСтандарта» начинается с колл-центра, операторы которого предоставляют информацию о хирурге и операции, если диагноз уже известен. В процессе пациент может задать вопросы не только лечащему врачу, но и хирургу, который будет проводить операцию. «Информацию для пациентов мы оформляем в виде памяток, которые выдаем



Вячеслав Бурый,
медицинский директор
ГК «МедСтандарт»

За годы работы мы накопили значительный практический опыт и знания в офтальмологии, внедрили лучшие мировые практики и технологии последнего поколения. Офтальмологи «МедСтандарта» выступают с докладами на форумах, организуют конференции для обмена опытом между офтальмохирургами Сибири.

после лечения, размещаем на сайте и в соцсетях, выступаем на радио, отвечая на вопросы слушателей и развеивая множество мифов», – добавил Вячеслав Бурый.

«НАМ ДОВЕРЯЮТ КОЛЛЕГИ»

Просветительская деятельность играет важную роль в укреплении доверия к медицинской организации и развивает ее репутацию. Все это, в совокупности с «сарафанным радио», удачным соотношением цены и качества медицинских услуг делает клинику привлекательной для пациентов не только из соседних регионов, но и из других стран. Но высшая степень признания, по словам докторов, – когда коллеги приводят своих близких.

«Очень важная составляющая в репутации клиники – внутреннее доверие. Пациенты тоже это чувствуют, – рассказал Александр Новолодский. – Когда к тебе подходит твой же коллега или сотрудник клиники и просит прооперировать его маму, – это высшая степень признания».

Неформальная коммуникация с коллегами не ограничивается стенами клиник «МедСтандарта»: Центры медицинских компетенций объединяют вокруг себя сообщество профессионалов.

«Центры медицинских компетенций – не только про возвращение кадров внутри компании, – рассказал Александр Новолодский. – Мы часто бываем на конференциях и семинарах, сами организуем конференции для обмена опытом. У нас много активных клубов. Наша клиника, например, – инициатор создания клуба офтальмологов Иркутской области, в котором сейчас состоят врачи из разных точек мира. Мы можем в любую минуту обменяться с ними опытом. Вопрос конкуренции в медицине стоит всегда, но, когда речь идет о сложном случае и нужна наша помощь, конкуренция отходит на второй план, мы готовы встречаться, собирать консилиумы и совместно искать решение для пациентов».

Наталья Понамарева



Глазная клиника «МедСтандарт»
г. Иркутск, ул. А. Невского, 23,
ост. «Эталон»; тел. 7 (3952) 48-57-13.
Часы работы: пн. – пт. с 08.30 до 19.00,
сб. – вс. с 08.30 до 17.00.
www.хирургия-глаза.рф

КОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ У СПЕЦИАЛИСТА

5 ошибок малого бизнеса

Ирина Янтарова – о том, что мешает компаниям расти

«Компании, которые растут медленно, – это стабильные компании. Быстрый рост – как воздушный шарик. Если его давление вовремя не привести в норму, он может лопнуть», – говорит бизнес-консультант Ирина Янтарова. По ее словам, многие предприниматели стремятся расти быстро, но не успевают закрепиться на каждом новом уровне – не осознают, что инструменты и подходы, которые были эффективны на предыдущем этапе, больше не работают. Мы попросили эксперта рассказать, на какие распространенные «грабли» чаще всего наступают предприниматели и как их избежать.

Ошибка №1. «Разбогатею в Excel – а потом на практике»

Одна из самых распространенных ошибок начинающих предпринимателей – тратить время на детальные экономические расчеты, оторванные от реальности. Вместо того чтобы приступить к делу, предприниматель сидит и рисует идеальную бизнес-модель, которая быстро теряет актуальность – ведь рынок не стоит на месте. По мнению Ирины, намного полезнее внедрять и тестировать свои бизнес-идеи, а не застревать в мире Excel-таблиц.

– Недавно ко мне пришел предприниматель, показал свою бизнес-модель. 1800 строк! Спрашиваю: «Ты сам понимаешь, что здесь? Зачем тебе это?» Отвечает: «Сначала нужно разбогатеть в Excel, а уже потом – на практике», – рассказывает Ирина. – «Но когда ты будешь работать? Ты сидишь, высчитываешь – и теряешь время, упускаешь возможности». Это неправильно. Для успеха в бизнесе нужно четкое стратегическое мышление, а не бесконечные вычисления в таблицах.

Ошибка №2. «Я всё сделаю сам»

Стремление делать всю работу самостоятельно особенно характерно для молодых предпринимателей до 35 лет. По словам Ирины Янтаровой, часто они достигают определенного уровня оборота, например, 10 миллионов в месяц, но затем упрутся в «потолок» и не могут расти дальше. Основная причина – нежелание или неумение делегировать задачи и управлять персоналом.

– В моей практике бывали даже такие случаи, когда предприниматель сам мыл полы, вместо



того чтобы заниматься стратегическими задачами, – рассказала Ирина. – Или не разговаривал со своими сотрудниками, имея в штате всего 10 человек. Даже не интересовался, как и чем живут эти люди, просто платил оклад. Это большая ошибка. Уровень сотрудника на окладе не коррелируется с целями компании. Я считаю, что люди, занимающие ключевые должности, должны быть чуть-чуть «голодными». А предприниматель всегда должен понимать, за что он платит деньги тому или иному сотруднику. Равно как и сотрудник должен понимать, за что он получает деньги.

Ошибка №3. «Они не хотят работать!»

Мотивация сотрудников – в целом большая проблемная зона для многих компаний. Часто руководство разрабатывает и утверждает систему мотивации, но не доносит ее должным образом до исполнителей. В итоге сотрудники просто «отсиживают» свои рабочие часы, абсолютно не заинтересованные в развитии дела, – «не хотят работать». Ирина предлагает другой подход – индивидуальный.

– Погружаясь в бизнес клиентов для анализа, я действую именно так, – говорит эксперт. – Спрашиваю сотрудника, сколько ему нужно зарабатывать для комфортной жизни. Допустим, 120 тысяч в месяц. Следующий вопрос – «Как можно заработать эти деньги в компании?» На него часто отвечают: «Никак, здесь их невозможно заработать, я получаю 40 тысяч и вообще хочу уйти». Далее я на конкретных примерах показываю, как это можно сделать, рассчитываю план продаж, убираю лишние должностные обязанности. И человек идет и зарабатывает – и 120 тысяч, и больше. А вместе с ним зарабатывает и компания. Это реальный случай из моей практики.

Ошибка №4. «Хочу быть первым»

Часто предприниматели думают, что, раз они вывели на рынок какой-то инновационный продукт, то он обязательно будет успешно продаваться. На практике это далеко не всегда так. Ирина советует заходить в новую нишу вторым, чтобы учиться на ошибках предшественников и не тратить ресурсы попусту.

– Первый – он как ледокол. Надо рынку доказать, что ему нужен твой уникальный и новый товар. И пока ты «пробиваешь» этот лед в сознании потенциальных клиентов, у тебя уходит много времени, денег, сил. Когда ты выдохнешься, сдуешься, через год-полтора на твое – готовое – место придет другой предприниматель. Поймет: «О, это классная тема!», – и с гораздо меньшими затратами зайдет на рынок. Быть вторым – иногда выгоднее.

Ошибка №5. «На рекламу денег нет»

Еще одна проблема большинства стартапов – в их недофинансированности. Предприниматель начинает бизнес, вкладывает 5–6, а иногда и все 30 миллионов на старте – в оборудование, производство, интерьер, а потом, на середине пути, деньги «внезапно» заканчиваются. В итоге предприниматель сидит в арендованном помещении, аренда капает, товара много – а денег на рекламу нет: «Маркетолог за 100 тысяч? Нет, у меня нет таких средств».

– Долгое время он живет в иллюзии, что может сам сделать что-то такое для своего бизнеса, что поможет выплывать его из этой ямы. Но яма с каждым месяцем становится всё глубже и глубже. В итоге всё ломается, – говорит Ирина. – Почему? Потому что в самом начале предприниматель неправильно распределил финансы. Нельзя пренебрегать продвижением, недооценивать рекламу и маркетинг. Все успешные компании заходили на рынок с массивной рекламой – продающей, имиджевой. Ваш бренд должен создавать эмоции и впечатления, за которыми придет клиент. Имя вашего бизнеса должно звучать, звенеть в воздухе!

Анастасия Лиханова

двухдневный

ПРАКТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС-СЕМИНАР ИРИНЫ ЯНТАРОВОЙ

ТОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

Готовы к вызовам 2025 года? Новые налоги, кадровый кризис, хаос в бизнесе?

23-24 ОКТЯБРЯ '24

Программа семинара:

В первый день семинара вы узнаете

Как выжать максимум из вашего бизнеса в 2025 году? Вы получите 35 готовых инструментов для решения вопросов о новых налогах, кадровом кризисе и автоматизации бизнес-процессов.

Во второй день

Большая БИЗНЕС ИГРА НА СТРАТЕГИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ для предпринимателей.

сканируй
QR-код



10:00 (регистрация) | начало **11:00**
Конференц холл «Байкал Бизнес Центр»
г. Иркутск, ул. Байкальская, 279

Подробная информация на сайте www.yantarovaseminar.ru

12+

Как инвестировать в недвижимость, имея небольшой капитал

Согласно данным аналитиков, в последние годы наблюдается кратный рост доли альтернативных инвестиций: вложений в реальные активы и в недвижимость. Особенно интересными объектами инвестиций аналитики считают складскую недвижимость, спрос на которую вырос благодаря изменившейся во время пандемии модели потребительского поведения. Вложиться в разные виды коммерческой недвижимости можно не только в прямое владение, но и через коллективную форму инвестиций – закрытые ПИФы, – рассказала Ольга Глызина, исполнительный директор УК «Альфа-Капитал» в Иркутске.

Доля альтернативных инвестиций растет

Последние десятилетия на фондовом рынке кризисы случаются с завидной регулярностью, поэтому неудивительно, что инвесторы стремятся отыскать «тихую гавань», чтобы пережить сложные времена. Один из таких вариантов – инвестиции в недвижимость, которые мало коррелируют с происходящими на фондовом рынке событиями. В итоге за последние годы доля альтернативных инвестиций (включая бумаги фондов недвижимости – REITs) на глобальном рынке в портфелях частных состоятельных клиентов выросла до 30–35%. В России доля недвижимости у розничных инвесторов, по оценке аналитиков «Альфа-Капитала», составляет 10–15%, а у состоятельных – до 25–30%.

Высокой популярностью у российских инвесторов в последние годы стали пользоваться фонды недвижимости. Согласно данным Банка России, только во втором квартале 2024 года чистый приток в ЗПИФы увеличился до 378,6 млрд рублей. Всего, по последним данным, пайщиками ЗПИФов являлись более 259 тыс. частных инвесторов.

Перспективные сегменты недвижимости

Причин интереса частных инвесторов к ЗПИФам недвижимости несколько, и не в последнюю очередь это связано с тем, что этот инструмент дает возможность даже с небольшим капиталом инвестировать средства в самые разные сегменты рынка. Например, в последнее

время начали активно формироваться фонды, инвестирующие в складскую недвижимость. Их инвестиционная стратегия, как правило, основана на получении дохода от сдачи в долгосрочную аренду складских комплексов. Это один из наиболее динамично развивающихся сегментов рынка, поскольку дефицит новых складских комплексов способствует бурному строительству.

Другим актуальным направлением являются фонды, инвестирующие в промышленные парки (light industrial). Этот сегмент рынка недвижимости также активно развивается в Москве и Подмосковье: только за пять последних лет объем промышленных парков вырос в 15 раз. К новым направлениям относятся и девелоперские фонды для розничных инвесторов. Они создаются как ответ на ужесточение кредитно-денежной политики и фактически позволяют инвесторам принимать участие в капитале уникальных девелоперских проектов через инструменты коллективных инвестиций. Перспективно выглядит сегмент инвестиций в жилую недвижимость и в регионах, которые развиваются за счет туризма и промышленного сектора.

Средства пайщиков под присмотром

На фоне роста спроса клиентов на альтернативные инвестиции УК «Альфа-Капитал» фокусируется на формировании фондов и стратегий, позволяющих получить возможность инвестировать в самые привлекательные сегменты рынка недвижимости: от инвестиций в строительство современных производственно-складских



объекта. Тем более если речь идет не о покупке крупных объектов, а, скажем, об использовании недвижимости для диверсификации инвестиционного портфеля. В ЗПИФе недвижимости деньги пайщиков находятся под присмотром профессиональных управляющих, которые разбираются в тенденциях рынка, имеют возможность оценить перспективы и риски сделки. Кроме того, в фонде недвижимости операционную деятельность по управлению имуществом осуществляет управляющая компания, а фонды недвижимости получают чистый денежный поток, который генерируют объекты.

Закрытый фонд для девелоперов

Для собственников недвижимости использование ЗПИФа может быть более интересным, чем владение объектом напрямую. Фонд позволяет реинвестировать весь полученный доход в покупку новых объектов, а также использовать опцию отложенной уплаты налога на прибыль. Поэтому в последние годы на рынке инвестиций активно развивается такое направление, как персональные фонды.

С точки зрения инфраструктуры риски здесь минимальные, потому что за деятельностью УК следит регулятор, а ключевые действия, которые совершает компания, согласовываются со спецдепозитарием. Поэтому УК не может приобрести в фонд на деньги инвесторов какой-то объект, а потом просто продать его и «позабывать» про своих пайщиков. Тем не менее инвесторам важно выбрать компанию с качественной экспертизой и понимать все риски, связанные с инвестицией в тот или иной объект.

площадей для среднего и малого бизнеса до объектов в регионах и коммерческой недвижимости, арендаторами которой выступают крупные компании. Также в перспективе рассматривается создание новых стратегий для инвестиций в объекты гостиничной недвижимости и инфраструктуру, что особенно актуально на фоне развития внутреннего туризма в стране.

Однако привлекательность фондов недвижимости для частных инвесторов не ограничивается широкими возможностями, которые дает этот инструмент. Дело в том, что ЗПИФы подходят для непрофессионалов, у которых просто нет времени или опыта, чтобы правильно оценить все плюсы и минусы покупки того или иного

Зарубежный пассажиропоток в Иркутскую область вырос в 2–2,5 раза

Чаще всего в Россию ездят туристы из Китая, Турции, Германии, Объединенных Арабских Эмиратов (ОАЭ), Ирана, Кубы, Индии, Саудовской Аравии и стран Ближнего Востока. Об этом пишут «Известия» со ссылкой на данные «Агентства развития Мончегорска».

В 2–2,5 раза увеличилось число зарубежных гостей в Иркутской области, Карелии, Ингушетии и Хабаровском крае. Кроме того, Мурманская, Смоленская области и Приморский край продемонстрировали рост показателя в 1,5–1,8 раза.

В общей структуре турпотока в этих регионах доля иностранных граждан составляет от 2 до 11%. Наибольший вклад в посещаемость региона жители других стран вносят в Примор-

ском крае (11%), Амурской области (9,8%) и Мурманской области (5,9%).

Напомним, что в 2023 году Иркутская область приняла 1,8 млн туристов. В 2024-м власти рассчитывают на 2 млн человек.

«В прошлом году в летний сезон в Россию перевезено почти 39 млн туристов всеми видами транспорта. В этом году, по оценкам, цифра вырастет еще на 3,2 млн человек», – сказал министр экономического развития РФ Максим Решетников.



Туризм

РУСАЛ ведёт строительство нового микрорайона в Шелехове

Современный жилой комплекс «Атмосфера» планируют возвести к 2027 году.



Недвижимость

На строительном участке прошло выездное рабочее совещание под руководством директора ИркАЗа Артёма Фоминых и главы города Шелехова Алексея Тенигина. Вместе с застройщиком представители завода и администрации осмотрели подготовленные котлованы, на которых в ближайшем будущем разместятся красивые восьмизэтажные дома.

«Сегодня уже выкопаны котлованы и залиты временные сваи, по ним сейчас проводятся лабораторные испытания», – рассказал Вадим Гусев, представитель технического заказчика.

Новый комфортный и уютный комплекс для сотрудников РУСАЛа появится в 3 микрорайоне Шелехова. В проект входит подземный паркинг, обустройство в подъездах колясочных и

озеленение. Во дворах для комфорта жителей установят современные детские и спортивные площадки, обустроят места для отдыха.

«Строительство жилого комплекса «Атмосфера» – это еще один этап в развитии инфраструктуры Шелехова. Для работников компании будет действовать жилищная программа, которая позволит сотрудникам приобрести квартиру на льготных условиях. Думаю, что наши заводчане по достоинству оценят это», – поделился директор Иркутского алюминиевого завода РУСАЛа Артём Фоминых.

Одним из ключевых принципов компании, который более 20 лет назад заложил в корпоративные ценности основатель РУСАЛа Олег Дерипаска, является забота о своих сотрудниках.

«Новые времена требуют новых решений»

О чем говорили участники Бизнес-Шоу «Лидеры Будущего»



Бизнес-Шоу «Лидеры Будущего» с жизнеутверждающим слоганом «Сильные никогда не сдаются» состоялось 24 сентября в Иркутске. Елена Савенкова задала высокую планку проекта, каждый раз собирая мощный состав спикеров-практиков. Семнадцатый раз был не исключением, ведь это, пожалуй, единственный проект в регионе, которому удалось объединить бизнес и власть, шоу и обучающий контент. Мы посетили оба дня и записали несколько ярких цитат.

За время подготовки к шоу спикеры проживают маленькую жизнь: они работают с профессионалами по постановке речи, ходят на прямые эфиры на радио, ТВ, участвуют в подготовке итоговых пиар-материалов.

Эксперты, предприниматели, общественные деятели собрались, чтобы обменяться опытом и вдохновением: Надежда Грошева, Алексей Егоров, Айк Гндлян, Павел Кузнецов, Людмила и Александр Чуприны, Елена Шерман, Сергей Шевелев, Натали Раш и другие.

Во второй день по традиции был организован бизнес-нетворкинг (в этот раз в формате пресс-конференции). Бизнес-завтрак в кругу спикеров – это универсальная площадка для качественных знакомств, проявления, коллабораций и эффективного комьюнити в Иркутске.

Следите за реалии-буднями в наших соцсетях.

Дата очередного шоу: 24 октября 2024 г.



«Жизнь заканчивается, продлевать будете?»

Доктор с 30-летним опытом, основатель Первой мужской клиники, Александр Чуприн в момент своего выступления привел немало примеров из практики и печальную статистику, связанную со смертностью и вызванную халатным отношением к своему здоровью.

– В такие моменты только у 30% слушателей формируется желание «изменить свою жизнь», – говорит эксперт. – Остальные 70% игнорируют медицину, пока не почувствуют явные изменения в здоровье. Хуже, когда все закончится гипертоническим кризом или...

Александр Евгеньевич вдохновляет мужчин и женщин на новый образ жизни, постоянно обучается, делится личным опытом и опытом пациентов в социальных сетях. На Бизнес-Шоу один из пациентов Александра Чуприна рассказал о своем пути – от обычного человека с разрушающимся здоровьем до серьезных достижений IRONMAN в этом году.

Еще один кейс – женщина 38 лет, которая пришла с жалобой на отсутствие энергии. Анализы, чек-ап, правильное назначение препарата – вскоре грустная пациентка превратилась в жизнерадостную девушку, полную сил.



«Нехватка прибыли – огромный красный флаг»

Про таких, как Людмила Чуприна, говорят: «Лучше один раз пообщаться, чем просто наблюдать в социальных сетях». В бизнесе она уже 30 лет. Не понаслышке знает, как запустить свое дело в суровые 90-е, как создать бизнес-прорыв в сфере ритейла (компания «Мир света») и стать первопроходцем в этом нелегком деле. Людмила прошла все кризисы и продолжает расти. «Первая мужская клиника», «Первая женская клиника» – это тоже ее проекты.

Чтобы запустить, удержать и далее масштабировать бизнес, Людмила следует нескольким важным принципам:

1. Сам собственник должен быть экспертом на всех этапах своего бизнеса.
2. Бизнес должен быть полностью оцифрован, собственник еженедельно снимает показатели и видит реальную картину происходящего.
3. Подбор и адаптация команды, интенсивное обучение, мотивация – на всех этих этапах собственник тоже «в теме».
4. Бизнес должен приносить доход и формировать резервы.

– Если вашей компании больше трех лет, то нехватка прибыли – это не просто тревожный звоночек, а огромный красный флаг, что пора действовать, – говорит Людмила. – Не меняя продукт, офис, поставщиков, команду, лишь изменив финансовую систему, вы уже сможете вырасти в доходе на +30%

5. Учись сам, передавай знания другим.



«Если бизнес не может платить налоги, это не бизнес»

Ольга Субботина – бизнесвумен с 17-летним стажем – возглавляет агентство бухгалтерских услуг «Магнат». Эксперт советует предпринимателям выходить из тени, грамотно работать с персоналом и платить налоги.

– Мой слоган звучит так: «Если вы ведете бизнес и не можете заплатить налоги, это не бизнес!» Грядущие изменения налогового законодательства очень сильно повлияют на экономику предприятий в любой отрасли. Я считаю, что это триггерная точка: тот, кто проинформирован о грядущих изменениях, будет находиться в более выгодной позиции, нежели бизнес, который впервые услышит о налоговых изменениях в январе-феврале 2025 года.

Большинство предпринимателей считают, что налоговая их не увидит, что не сможет доказать нарушения... Но это же элементарно! Контрольных точек у ФНС сейчас очень много. Например, у предпринимателя магазин, который работает 24/7, – и ни одного работника. Странно? Не то слово! Сколько же здоровья нужно предпринимателю, чтобы работать без выходных, не имея сотрудников?! А еще круче, когда без работников действуют два, три, пять магазинов...

Хочется донести до бизнеса эти тонкие грани, а не исправлять их грубые ошибки, не искать пути выхода из сложных ситуаций, когда уже пришли требования от контролирующих органов.





«Кто будет сторожить сторожей?»

Надежда Грошева, декан САФ ИГУ, доктор экономических наук, рассказала о том, как нейросети меняют образовательный процесс. По ее словам, сегодня с помощью нейросетей мы активно генерируем тексты, изображения, видео, обрабатываем большие объемы данных, проводим расчеты. И даже, как ни странно, пишем научные статьи. В этом плюс ИИ. – Но есть, на мой взгляд, и вредоносные программы, – говорит Надежда. – К примеру, вы можете сфотографировать любую математическую задачу, написанную от руки, и получить совершенно правильный ответ. Мои любимые задачки на аннуитет программа считает за 30 секунд. А потом вдруг получается, что студент не знает, где скобки в Excel поставить, потому что привык, что за него решает ИИ. Печально... Моя любимая фраза – кто будет сторожить сторожей? Кто контролирует нейросети? Кто проверяет, насколько адекватные и релевантные ответы она выдает? Одному человеку ИИ может помочь, другому – помешать. Самое главное – это всегда выбор самого человека. Если хочешь, чтобы ИИ сделал всё за тебя, он сделает. Но надо ли?



«Деньги – это кровь для любого бизнеса»

Предприниматель Сергей Шевелев занимается бизнесом более 30 лет. Он поделился, что 2 месяца назад нашел инструмент по привлечению новых клиентов, благодаря которому выручка выросла на 30%. Решение позволило оцифровать всех клиентов – теперь за бизнесом можно следить просто по телефону.

– Партнерство со мной и RC.GROUP может помочь в увеличении прибыли малого и среднего бизнеса различными способами. Скажу как бизнесмен: это оптимизация бизнес-процессов. Легко сокращаем расходы и повышаем эффективность работы. За счёт умной программы я помогаю привлечь и удержать больше клиентов, что ведет к увеличению объема продаж и доходов. А деньги – это кровь для любого бизнеса. Параллельно работаем над увеличением среднего чека. Ваши клиенты становятся более лояльными и готовы тратить больше денег на ваши услуги или товары.

Вам не нужно думать про автоматизацию: партнерство со мной и компанией RC.GROUP сделает это за вас, что уменьшит необходимость в ручном труде и снизит затраты на персонал. Я внедрил это решение в свой бизнес, в бизнес близких друзей и коллег, вижу, как растут мои знакомые, которые на глазах стали IT-предпринимателями. Есть масса бонусов и по оптимизации семейного бюджета. Посыл мой прост: я хочу стать причиной успеха для вас и вашего бизнеса!



«Осторожно! Тут сбываются мечты!»

Натали Раиш, женский психолог, стилист-имиджмейкер, «Миссис Россия Байкал Globe 2024», рассказала, что в наше быстрое время многие бизнесвумен, держа в фокусе финансовые показатели и бизнес-цели, зачастую забывают о себе как о женщине.

– Дай Бог предпринимательница опомнится, когда ей 35-40 лет. А если 50-60? А кто-то «не проснется» и вовсе, понимая, что жизнь прошла мимо, а самые яркие воспоминания – это работа и вечное достигаторство... В свои 43 года я нахожусь в полной реализации: любимая жена, мама, женский психолог и стилист, женщина, на которую хотят быть похожей.

Несколько лет назад я поняла, что живу не так, как живет большинство. Я реализована как жена, мама и эксперт, я путешествую, ставлю цели и достигаю их, я живу в гармонии. Но эту жизнь я сама «нарисовала». Месяц назад привезла в Иркутск международную корону «Миссис Россия», а в марте 2025-го еду в Китай на «Миссис Земной шар»! Я понимаю, как работает психология, я стратегически подхожу к целям и желаниям, и все сбывается. Мечтала оказаться на концерте Энрике Иглесиаса – неделю назад вернулась из Дубая, где вытанцовывала на его концерте. Я не даю волшебные советы – я учу контролировать мысли, выполнять нужные практики, чтобы найти свое женское предназначение и лучшую версию себя! А всему, что касается вашего стиля и имиджа, научу быстро, немного и со вкусом! Ведь встречаются по одежке.



«Туристам нужны смыслы»

Как прошел очередной сезон проекта «Турдесант»

«Каждый год мы находим в сибирской глубинке какие-то изюминки и инсайты, – говорит автор проекта по развитию сельского туризма в Иркутской области Александр Откидач. – Это лето не стало исключением: мы открыли для себя и для туристов потрясающий Зиминский район». Как туризм меняет жизнь сельских территорий? Способствует ли развитию предпринимательства? Кто выбирает туры по сибирской глубинке? И какие барьеры мешают туризму на селе расти и масштабироваться? Эти и другие вопросы обсудили на круглом столе в Центре «Мой бизнес»*.



Фото из архива проекта

«У КАЖДОЙ ТЕРРИТОРИИ – СВОЙ ХАРАКТЕР»

Проект, содействующий развитию сельского туризма, реализуется в Иркутской области не первый год. Как напомнил его автор Александр Откидач, «Турдесант» призван решить две ключевые задачи. Во-первых, открыть новые места для отдыха в Иркутской области: Байкал уже не справляется с туристической нагрузкой. Во-вторых, поддержать развитие сельских территорий – чтобы население не уезжало, а видело перспективы и возможности для заработка на своей земле.

Для решения этих проблем команда проекта выезжает в районы Иркутской области, за несколько месяцев вместе с жителями проводит полную ревизию всех туристических возможностей, упаковывает всё это в логичные турпродукты, обучает местное население навыкам приема туристов и продвижению турпродуктов. Этим летом «Турдесант» «высадился» в Зиминском районе – шестой территории проекта.

«У каждого места – свой характер, своя атмосфера. Например, в туристической деревне «Отрадная» в селе Кимильгей нас встречали хлебом и солью. Мы гуляли с животными, катались верхом, собирали грибы и рыбачили, купались в местной речке и парились в бане. Совершили путешествие на лодках до таежного зимовья. Были сражены наповал традициями знаменитого села Батама: пели, плясали, ходили в музей, учились лепить вареники, ели местные деликатесы и фотографировались в местных костюмах. А уехали обратно с коробками домашних заготовок: сметанки, творога, мяса, рыбы», – рассказал Александр Откидач.

«ОСТАВИЛИ НА ТЕРРИТОРИИ 200 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ ЗА ТРИ ДНЯ»

Трехдневное путешествие по Зиминскому району обойдется туристам в 13 тысяч рублей со взрослого и 10 тысяч – с ребенка. В эту сум-

му входит проживание, питание, экскурсии. «13 тысяч – и вас буквально передают из рук в руки. Это же волшебство! – улыбается Александр. – Это принципиально другой отдых. Это путешествие в другой мир, это экспедиция, это исследование, это поездка к той самой бабушке в деревню, которое сочетает все самое теплое, что можно себе представить».

Новый продукт уже протестировали на первых туристах. Причем группа желающих набралась максимально быстро. «Это наши «старички» – те, кто уже ездил с «Турдесантом» в другие районы области. Они уже превратились в туристических маньяков, желающих исследовать родной регион, – смеется Александр. – За три дня туристы оставили на территории около 200 тысяч рублей. Могли бы оставить и больше: в нашей практике есть территории, где за тур туристы оставляли и 350, и 400 тысяч. Но проблема Зиминского района – скудный номерной фонд. Мы не смогли увеличить численность группы».

Туристы от поездки остались в восторге. Местные жители – тоже получили большое удовольствие от приема гостей. По словам Александра, для них это – не только возможность заработка, но и шанс взглянуть на своё село и самих себя под другим углом. «Местные жители не осознают всю красоту своего края: «Да что тут показывать?!» Но когда приезжают туристы, начинается настоящее волшебство: «Вау, какая интересная экскурсия!», «Вау, как вкусно!», «Вы такая красивая в этом костюме, можно с вами сфотографироваться?» Вы бы видели, как преобразуются местные жители!»

«ПРОЕКТ ПОДНИМАЕТ ДУХ СЕЛЯН»

Представитель Зиминского района – директор культурно-досугового центра Батаминского МО Виталий Моцкайтис, который присутствовал на круглом столе, подтвердил слова Александра. «Когда группа туристов пришла в наш Дом культуры, чтобы принять участие в

мастер-классе, осмотреть музей, местные жители, которые также участвовали во встрече, не могли скрыть своей радости. Подходили и говорили: «Нас гордость за наше село берёт!». Этот проект поднимает дух селян», – поделился Виталий.

По мнению Александра Откидача, такие отзывы еще раз подтверждают: «Турдесант» – гораздо больше, чем просто проект по развитию сельского туризма. «Сегодня мы часто слышим о том, как важно быть патриотом. Но настоящий патриотизм рождается из любви и уважения к своей земле, – убежден Александр. – Когда туристы приезжают в села Иркутской области и видят, какие талантливые и трудолюбивые люди здесь живут, они начинают гордиться своей родиной».

«НА СЕЛЕ ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ»

Одна из задач проекта «Турдесант» – развитие предпринимательства на селе. Ярких бизнес-историй в районах Приангарья – немало, один из них – туристическая деревня «Отрадная» в Зиминском районе. Своими впечатлениями об этом проекте на круглом столе поделилась Диляра Окладникова, директор фонда поддержки и развития предпринимательства Иркутской области Центра «Мой бизнес».

«Это по-настоящему вдохновляющая история. Ольга, владелица сельскохозяйственного предприятия, решила не только зарабатывать на производстве, но и развивать своё село. Она пользуется различными мерами поддержки, получает гранты. Создала ферму, разводит коров, выращивает рожь, пшеницу. Построила гостевые дома, сделала контактный зоопарк. Туристическая деревня стала популярным местом отдыха, места расписаны на зиму и лето», – рассказала Диляра.

По ее словам, Центр «Мой бизнес» заинтересован в том, чтобы таких проектов на селе становилось все больше – чтобы предприниматели пользовались доступными мерами господдерж-

ки, получали субсидии, развивали свое дело: «За пределами городов, райцентров – много интересного. Есть люди, которые там живут, есть возможности для развития».

«ТУРИСТ ИЗМЕНИЛСЯ – ЕМУ НУЖНЫ СМЫСЛЫ»

Евгения Найдёнова, руководитель Агентства по туризму Иркутской области, рассказала, что интерес путешественников к природе, культуре, духовности растет год от года. «Туризм изменился, – поделилась она. – Если до пандемии большинство россиян представляли себе отдых где-то на пляже, на берегу, то сейчас мы стали другими. Мы стараемся найти новые смыслы, выезжаем за пределы города, чтобы наполниться силами, посмотреть на природу, культуру родного края. Мы пытаемся за короткое время путешествия познать и впитать как можно больше. Развитие сельского туризма – тренд времени. Проект «Турдесант» во многом опередил его».

Евгения Найдёнова рассказала, что Законодательное Собрание Иркутской области поставило перед Агентством по развитию туризма задачу формировать туры выходного дня. «У Иркутской области – уникальное месторасположение – в отличие от субъектов, которые расположены в западной части России. Там на выходные можно отправиться по Золотому кольцу, по Волге. А у нас – до Бурятии 600 км, до Красноярска – 1000. Мы – те туристы, которые на выходных путешествуют внутри собственного субъекта».

Чем больше будет туров выходного дня по Иркутской области – безопасных, хорошо организованных – тем лучше, убеждена Евгения: «Это и населенным пунктам позволит зарабатывать». По ее словам, для успешного развития этого направления нужно уделить внимание автомобильному туризму: «Важно, чтобы путешествовать по региону было не только интересно, но и комфортно и безопасно».

«НАША МИССИЯ – НЕ ЗАРАБАТЫВАТЬ, А РАЗВИВАТЬ РОДНОЙ КРАЙ»

Постоянным генеральным партнером проекта «Турдесант» является сеть АЗС «Байкальская Региональная Компания». Ее представитель Диана Матвеевко рассказала на круглом столе, что автозаправка компании есть не во всех территориях проекта, но это не мешает БРК поддерживать «Турдесант».

«У нас нет условия, что, если вы едете в тур, то обязательно заправляетесь на наших АЗС. Если вы являетесь нашим покупателем – мы рады. Если нет – мы рады, что вы открываете новые места, – сказала Диана. – Наша миссия – не зарабатывать денег, а развитие родного края. Мы получаем эмоциональную отдачу: люди, которые путешествуют, возвращаются заряженными позитивом и невероятной природной энергией».

Кстати, владелица «Байкальской Региональной Компании» – Вероника Шородок и ее муж Сергей – тоже совершили летнее путешествие по следам «Турдесанта». Собрали команду из своих сотрудников – и отправились по Заларинскому кольцу.

«Примечательно, что Вероника и Сергей – сами выходцы из небольших сел, – добавил Александр Откидач. – После тура я разговаривал с Сергеем Владимировичем. Спрашиваю: «Ну как?». Он говорит: «Одним словом это чувство не описать. Когда я был маленьким, я мечтал уехать из своего села и никогда туда не возвращаться. А теперь вижу: стало намного краше! Меня гордость берет! Видно, что деревня живёт, деревня растёт». Такие отзывы дорогого стоят».

Юлия Жилкина

* Мероприятие реализуется Центром «Мой бизнес» Иркутской области в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».



Что мешает проекту расти

Александр Откидач,
автор проекта по развитию сельского туризма в Иркутской области

По словам Александра Откидача, интерес к нашей глубинке сегодня есть не только у местных туристов, которые ищут альтернативу Байкалу. Благодаря продвижению продуктов «Турдесанта», различными статьям, которые появляются при запросах в поисковике, проект уже известен далеко за пределами Иркутской области: «Интерес проявляют туристы из Красноярска, Уфы, Новосибирска. Местные жители не всегда могут оценить ценность продукта: «Ну, деревня, ну и что?». А для жителей других регионов прибайкальский сельский туризм – это сказка, фантастика».

Масштабированию проекта, по мнению Александра, мешают пробелы в законодательстве. Во-первых, до сих пор не принят закон о гостевых домах, а на территориях сегодня отсутствует необходимый номерной фонд. Во-вторых, есть сложности с легализацией процессов. «Важно, чтобы каждое звено в цепочке тура могло официально предоставлять свои услуги: бабушка – печь пирожки и угощать ими туристов, лодочник – перевозить гостей и так далее», – говорит Александр.

Как определить действительную стоимость доли, подлежащей выплате участнику ООО в связи с его исключением из общества

Основные применимые нормы:

- ст. ст. 10, 23 Федерального закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (далее – Закон об обществах с ограниченной ответственностью).

Согласно ст. 10 Закона об обществах с ограниченной ответственностью участники, доли которых в совокупности составляют не менее 10 процентов уставного капитала, вправе требовать в судебном порядке исключения из общества участника, который грубо нарушает свои обязанности либо своими действиями (бездействием) делает невозможной деятельность общества или существенно ее затрудняет.

В соответствии с п. 4 ст. 23 указанного Закона, доля участника ООО, исключенного из общества, переходит к обществу. При этом общество обязано выплатить исключенному участнику действительную стоимость его доли, которая определяется по данным бухгалтерской отчетности общества за последний отчетный период, предшествующий дате вступления в законную силу решения суда об исключении, или с согласия исключенного участника общества выдать ему в натуре имущество такой же стоимости.

Согласно абз. 4 п. 1 ст. 67 ГК РФ, исключенному участнику выплачивается действительная стоимость его доли.

Несмотря на то что Закон об обществах с ограниченной ответственностью устанавливает порядок определения действительной стоимости доли исключенного участника и сроки ее выплаты, на практике возникают споры по указанным вопросам.

7.1. Вывод из судебной практики: Если участник ООО при исключении его из общества не согласен с размером действительной стоимости доли, которая была определена обществом, то такой размер может подтверждаться в том числе заключением экспертизы.

Период для расчета

Еще раз: действительная стоимость доли определяется на основании данных бухгалтерской отчетности ООО за последний отчетный период, предшествующий дате перехода к обществу доли вышедшего участника.

Если доля переходит в ООО по заявлению участника о выходе, то она считается перешедшей к обществу с даты получения заявления (пп. 2.1 п. 7 ст. 23 Федерального закона № 14-ФЗ).

Таким образом, при определении действительной стоимости доли вышедшего из ООО участника необходимо исходить из стоимости чистых активов общества за отчетный период, предшествующий дню подачи заявления о выходе из ООО. В Федеральном законе № 14-ФЗ и Гражданском кодексе понятие «отчетный период» не раскрывается.

Согласно ч. 1, 4 ст. 15 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», отчетным периодом является:

1) для годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности календарный год – период с 1 января по 31 декабря включительно, за исключением случаев создания, реорганизации и ликвидации юридического лица;

2) для промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности – период с 1 января по отчетную дату периода, за который составляется промежуточная бухгалтерская (финансовая) отчетность, включительно. В силу ч. 4 ст. 13 указанного Закона промежуточная бухгалтерская (финансовая) отчетность составляется экономическим субъектом в случаях, когда обязанность ее представления установлена:

- законодательством РФ;
- нормативными правовыми актами органов государственного регулирования бухгалтерского учета;
- договорами, учредительными документами экономического субъекта;
- решениями собственника экономического субъекта.

Датой, на которую составляется бухгалтерская (финансовая) отчетность (отчетной датой), является последний календарный день отчетного периода, за исключением случаев реорганизации и ликвидации юридического лица (ч. 6 ст. 15 Федерального закона № 402-ФЗ).

В связи с изложенным считаем: если управляющая организация составляет промежуточную бухгалтерскую отчетность по причине наличия у нее обязанности ее представлять, то расчет действительной стоимости доли (и, соответственно, чистых активов) производится на основании данных промежуточной отчетности. Понятно, что речь идет о ситуации, когда периодом, предшествующим дню подачи заявления участником о выходе из ООО, является промежуточный отчетный период.

Судьи согласны с тем, что расчет действительной стоимости доли на основании промежуточной бухгалтерской отчетности за последний отчетный период не нарушает требований законодательства о бухучете и не противоречит действующему законодательству. См. Определения ВС РФ от 19.05.2020 № 307-ЭС20-6551 по делу № А56-13910/2019, от 07.05.2019 № 306-ЭС19-4934 по делу № А49-5048/2017.

Пример. Заявление участника о выходе из ООО поступило в октябре 2021 года.

В этом случае, если ООО обязано составлять промежуточную бухгалтерскую отчетность ежеквартально, для расчета действительной стоимости доли берутся данные бухгалтерской отчетности за 9 месяцев 2021 года. Если бы заявление поступило в сентябре, то расчет производился бы на основе бухгалтерской отчетности за 6 месяцев.

Если обязанности представления промежуточной бухгалтерской отчетности у ООО нет, то расчет действительной стоимости доли осуществляется на основании годовой отчетности. Тогда при подаче заявления о выходе участника из ООО в октябре или сентябре 2021 года расчет действительной стоимости доли производится на основе данных бухгалтерской отчетности за 2020 год.

Мобильное приложение Новое!

КонсультантПлюс

Пользователям онлайн-комплексов КонсультантПлюс система стала доступна еще и в мобильном приложении

- В мобильном приложении сорганизован доступ к тому же объему информации, что и в вашей онлайн-комплете
- Можно быстро, на ходу или там, где под рукой нет обычной версии КонсультантПлюс, – в суде, налоговой, у клиента, дома – посмотреть нужный документ в смартфоне или на планшете
- Доступ через мобильные приложения – бесплатно

Обратите внимание! Согласно п. 8 ст. 23 Федерального закона № 14-ФЗ действительная стоимость доли в уставном капитале ООО выплачивается за счет разницы между стоимостью чистых активов общества и размером его уставного капитала. Если такой разницы недостаточно, то общество обязано уменьшить свой уставный капитал на недостающую сумму.

Общество не вправе выплачивать действительную стоимость доли либо выдавать в натуре имущество такой же стоимости, если на момент выплаты (выдачи имущества в натуре) оно отвечает признакам несостоятельности (банкротства) либо в результате этих выплат (выдачи имущества в натуре) указанные признаки у общества появятся.

Действительная стоимость доли участника общества соответствует части стоимости чистых активов общества, пропорциональной размеру его доли. При определении действительной стоимости доли вышедшего из ООО участника учитывается стоимость чистых активов общества за отчетный период, предшествующий дню подачи заявления о выходе из ООО.

Если управляющая организация составляет промежуточную бухгалтерскую отчетность по причине наличия у нее обязанности ее представлять и периодом, предшествующим дню подачи заявления участником о выходе из ООО, является промежуточный отчетный период, то расчет действительной стоимости доли (и, соответственно, чистых активов) производится на основании данных промежуточной отчетности.

Статья: Выход участника – физического лица из ООО: расчет действительной стоимости (Моряк Е.Н.) («Жилищно-коммунальное хозяйство: бухгалтерский учет и налогообложение», 2021, №11)

Тел.: (3952) 22-33-33, 53-28-53.

E-mail: info@irkcons.ru.

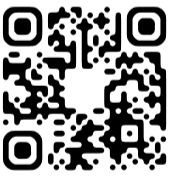
Сайт: www.irkcons.ru.

Присоединяйтесь!

Новости, анонсы, обзоры

от КонсультантПлюс.

Сообщество в Telegram.



В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 27.09.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	164,26	142,84	113,66	113,34	84,88
1 комн. панель	-	138,19	115,04	136,24	106,32
2 комн. кирпич	150,21	129,55	112,23	116,27	93,51
2 комн. панель	140,45	123,42	107,48	-	95,78
3 комн. кирпич	129,9	120,93	108,66	107,52	89,91
3 комн. панель	136,6	116,41	98,18	90,59	89,47
Средняя стоимость	163,37	136,1	118	121,91	96,18

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 27.09.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	-	-	48	-
склад (аренда)	-	2	0,42	0,35	0,26
магазин (продажа)	114,35	112,29	78,36	87,88	78,59
магазин (аренда)	1,15	1,05	0,61	0,71	0,77
офис (продажа)	124,54	113,54	79,11	74,5	77,59
офис (аренда)	0,96	1,04	0,59	0,68	0,66

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 27.09.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	268,61	164,13	-	132,4	110,26
Срок сдачи - 2 полугодие 2024 года	-	182,57	133,02	134,73	113,73
Срок сдачи - 1 полугодие 2025 года	-	139,36	126,59	-	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2025 года и позже	-	162,82	159,11	134,73	106,49
Средняя стоимость	268,61	164,31	148,14	134,26	109,67

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

У НАС ЕСТЬ
Арендатор/Покупатель
на вашу коммерческую
недвижимость!

**Продадим/Сдадим ваш объект
по максимальной рыночной цене**

688-174
www.rbnpro.ru

СК ПАНОРАМА
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ
Строим дома

tpkpanorama.ru
+7 991 434-99-11



PROSTOR GROUP®

BUILDING TECHNOLOGY

КАЧЕСТВО — ПРЕВЫШЕ ВСЕГО



АЭРОПОРТ. Г. ИРКУТСК.
СТРОЯЩИЙСЯ «ЗАЛ ПРИЛЕТОВ».
СДАЧА: ОКТЯБРЬ 2024 Г.



Производство и монтаж алюминиевых
светопрозрачных конструкций
SCHUCO и ALUTECH

ул. Ф. Энгельса, 8, оф. 302 | +7 (3952) 484-777 | prostorgroup.ru