

газета

дело

ИЮНЬ, 2025 | № 5(155)



компании |

Андрей Давыдов,
ЭН+ УГОЛЬ: «Мы
видим перспективу
в новых рынках
и новой генерации»

6

экономика |

Что волнует малый
бизнес в регионе.
Пять вопросов
губернатору

10

бизнес |

Олег Кривоzubов,
ВС Консалт, –
дробление бизнеса или
законная оптимизация?
Как не перейти грань

12



«Меняем мир к лучшему» Команда «ВостСибСтрой» запускает два новых проекта



Девелопер анонсировал старт сразу двух новых масштабных проектов –
концепт-отеля «Эндемик» в центре Иркутска и пригородного района «Ново-Ямской» в Пивоварихе

Денис Денисенко, | 2
руководитель Инжиниринговой
компаний «ВостСибСтрой»



Антон Кондратьев, | 4
руководитель малоэтажного
девелопера «ВСС ДОМ»

Девелопмент, туризм и инвестиции

Денис Денисенко – об особенностях нового концепт-отеля «Эндемик»

Возможность вложиться в перспективный гостиничный бизнес на доступных условиях появилась у иркутян и инвесторов из других городов. В самом центре Иркутска, в районе улиц Халтурина и Рабочей, компания «ВостСибСтрой» возводит четырехзвездочный концепт-отель с ярким названием «Эндемик». Какие перспективы девелопер видит в туристической отрасли? Что готов предложить инвесторам? Как стать совладельцем необычной гостиницы? И в чем заключается «эндемичность» нового проекта? Руководитель Инжиниринговой компании «ВостСибСтрой» Денис Денисенко ответил на вопросы Газеты Дело.

«Устойчивые проекты рождаются на стыке отраслей»

Денис, в декабре в интервью Газете Дело вы анонсировали новое направление бизнеса ГК «ВостСибСтрой» – объекты в сфере гостеприимства. Почему компания решила пойти по этому пути?

– Сегодня стратегия группы компаний заключается в максимальной диверсификации бизнеса. При этом в фокусе внимания – наиболее доходные и понятные направления, в которых у нас уже есть компетенции. Это далеко не первый подход «ВостСибСтроя» к коммерческой недвижимости. За плечами у команды – многолетний опыт работы с помещениями на первых этажах жилых комплексов, успешное строительство собственного бизнес-центра. В составе группы компаний есть отдельное направление, которое занимается управлением коммерческими площадями. Одним словом, «ВостСибСтрою» и его собственникам этот бизнес понятен и интересен.

Но раньше этот интерес был сосредоточен преимущественно в офисном, торговом сегментах. И вдруг – гостиница.

– Путешествия, туризм, в первую очередь внутренний, – это очевидный тренд последних лет, причем тренд долгоиграющий. Его развитию во многом способствовала геополитическая ситуация. Думаю, все мы уже убедились, насколько интересно ездить по России, открывать для себя новые места и города. Это совсем иные ощущения от путешествий, качественно другой отдых – узнавать себя, свою страну, а не просто загораживать на пляже. Я уверен: даже если ситуация в геополитике изменится, тренд на развитие внутреннего туризма вряд ли пойдет на спад.

И здесь вы увидели для себя новые перспективы?

– Лично я убежден: интересные, устойчивые, востребованные проекты рождаются на стыке отраслей. В случае с «Эндемиком» это туризм, девелопмент, инвестиции. Как профессиональные девелоперы мы понимаем, что и как строить, какие финансовые инструменты использовать, привлекаем проектное финансирование. Кроме того, мы умеем работать с продуктом,



Денис Денисенко

Фото А. Федорова

с целевыми аудиториями, их сценариями и запросами. И этим, кстати, сильно отличаемся от представителей классического гостиничного бизнеса.

В чем это отличие?

– Игроки сферы гостеприимства привыкли работать по определенным сетевым стандартам. В этом есть рациональное зерно, но нет гибкости. Мы же можем взять лучшее из тех стандартов, что есть у гостиниц, добавить актуальности, знаний, понимания местной специфики, той самой

«эндемичности» – и создать по-настоящему уникальный проект.

Важен и вопрос финансовой составляющей. Строя «Эндемик», мы создаем продукт, доступный рынку. У гостиницы, как правило, один собственник: как он решил – так и делает. А мы вовлекаем частных инвесторов во владение гостиничным бизнесом. У людей появляется возможность участвовать в этом долгоиграющем тренде, вложить свои средства в надежный и понятный актив.

«Рынок формируется, потенциал есть»

Кто будет управлять концепт-отелем? Команда «ВостСибСтроя»? Или вы планируете привлечь партнеров?

– «ВостСибСтрой» с 2017 года успешно развивает различные коллаборации, привлекает партнеров, обладающих экспертизой и компетенциями в разных областях, для совместной работы над проектами. Эту традицию мы продолжаем и с «Эндемиком»: управлять концепт-отелем, привлекать гостей и обеспечивать доходность средств, вложенных инвесторами, будет наш партнер, надежный федеральный оператор – компания «МТЛ-Апарт» из Санкт-Петербурга.

Мы давно знакомы с этой командой, профессионально сработались, сошлись в ценностях. Тема апарт-отелей сегодня очень развита в Питере: коллеги сделали из апарт-отелей качественный финансовый инструмент с высокой сервисной составляющей. Они с большим интересом смотрят на наш город и готовы развиваться здесь.

Если говорить об иркутском рынке, то в сторону апарт-отелей смотрит сегодня не только «ВостСибСтрой». Какова, на ваш взгляд, емкость этого рынка? Хватит ли инвесторов на всех?

– Во-первых, можно сказать, что в Иркутске этот рынок еще не сформирован. Мы в самом начале пути – потенциал точно есть. Многие квалифицированные инвесторы знакомы с продуктом, который мы предлагаем, по другим регионам: кто-то инвестирует в апарт-отели в Петербурге, кто-то – в Сочи, кто-то владеет доходной недвижимостью за рубежом, например, в Таиланде. Механизм понятен, спрос есть.

Во-вторых, не всякий девелопер пойдет в этот продукт. И я бы, кстати, не рекомендовал всем идти в него. В этом сегменте недвижимости нужно очень хорошо понимать, что ты делаешь. Концепция должна быть максимально цельной, продуманной. Если с жильем иркутские девелоперы научились работать, то коммерческая недвижимость требует совсем других компетенций. А кроме того – проверенных партнеров, которые смогут в дальнейшем обеспечить профессиональное управление. Апарт-отель, гостиница без качественной сервисной составляющей – это заведомо провальная история.

Невольно напрашивается аналогия с торговыми центрами: одно время в Иркутске был настоящий бум недвижимости этого формата. Но успешно работают в итоге далеко не все ТЦ.

– Да, и причин тому немало, в том числе – развитие онлайн-торговли, маркетплейсов, которые оттянули часть покупателей. В офисном сегменте – аналогичная история: опыт удаленки во время пандемии «подкосил» многие бизнес-центры.

Но, если взглянуть на ситуацию немного шире, то мы увидим: мало кто

строил торговые и офисные центры с глубоким пониманием своих действий. Те, кто думал на перспективу, подходил к вопросу вдумчиво, и сейчас успешно работают – с хорошей загрузкой, высокой арендной ставкой, грамотной управляющей компанией. А те, кто решил, что здесь «медом намазано», конечно, испытывают трудности.

На мой взгляд, любая коммерческая недвижимость – и торговая, и офисная, и гостиничная, – сделанная компетентно и целостно, останется актуальной долгие годы. Будет работать, расти в доходах, приносить прибыль.

«Больше комфорта и сценариев использования»

Расскажите об «Эндемике» подробнее. Где расположится новый отель?

– В самом центре Иркутска – между улицами Рабочей и Халтурина. Все основные достопримечательности: набережная Ангары, улица Карла Маркса, сквер Кирова, музеи, рестораны – в пешей доступности. К слову, когда-то на этом месте проектировался отель Hilton. И это многое говорит об уникальности локации: руководству Hilton при выдаче франшизы было крайне важно, в каком именно месте города их отель будет работать. Можно сказать, это знак качества.

Сколько номеров планируется в «Эндемике»?

– Проектом предусмотрено 156 номеров. Все они будут большей площади, чем аналоги в традиционных гостиницах. Это гарантирует повышенную комфортность проживания и большее количество сценариев использования.

Мы разработали матричную структуру, которая включает шесть категорий номеров. Из этих планировочных решений можно сделать до 20 видов номеров с разной тематикой и особенностями. Есть варианты более спокойные и мягкие по дизайну, есть арт-номера – с ярким, экспрессивным оформлением. У гостя таким образом появляется выбор и дополнительный мотив вернуться к нам еще раз – пожить в одном номере, в другом, в третьем. Попутешествовать не только по Иркутску, но и по самому отелю.

Какую дополнительную инфраструктуру вы предложите гостям?

– На первом этаже разместятся лобби, коворкинг, СПА, ресторан. Мы планируем интересную коллаборацию с одним из классных рестораторов Иркутска. Ребятам понравился концепт «Эндемика», и сейчас они готовят проект. Правильное, своевременное питание, да ещё и с местным колоритом – уверен, это будет востребовано и среди гостей Иркутска, и среди жителей.

«Целимся» в инвесторов и путешественников»

Кто ваша главная целевая аудитория в этом проекте – инвесторы или гости отеля?

ГЛАВНОЕ

5 преимуществ «Эндемика» для инвесторов

- Профессиональное управление.** Федеральная управляющая компания берет на себя бронирование, обслуживание и уборку номеров отеля, обеспечивая пассивный доход от арендных платежей без участия инвестора.
- Удачная локация.** Отель расположен в историческом центре Иркутска. Это гарантирует стабильный спрос на краткосрочную аренду, которая приносит больше дохода, чем долгосрочная, несмотря на сезонные колебания.
- Инфраструктура и сервисы.** Наличие ресторана, СПА, фитнес-центра и других услуг повышает привлекательность и позволяет устанавливать повышенные тарифы на номера отеля.
- Гибкость использования.** Инвестор может использовать номера в свободные от аренды периоды, совмещая инвестицию с отдыхом или командировками.
- Диверсификация рисков.** Недвижимость добавляет стабильности в инвестиционный портфель, снижая зависимость от волатильных активов и защищая средства от инфляции.

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ,
РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 16+



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

Главный редактор:
Деметьева Е.В.

Выпускающий редактор:
Понамарева Н.Ю.

Цена свободная.

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

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

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

E-mail: delo@sia.ru

WEB-сайт: www.sia.ru/delo

Набрано и сверстано в компьютерном центре ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС». №5 (155)

Дата выхода в свет: 06.06.2025 г.

Отпечатано в «Облиформпечать» – Международный департамент.

Адрес типографии: 664003, Иркутская область, г. Иркутск, ул. Сухэ-Батора, д. 18.

Заказ №7. Тираж 4000 экз.

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

Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ38–00381.

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

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

– И те и другие. Если говорить о первых, то мы «целимся» в первую очередь в тех, кто традиционно инвестирует в недвижимость, любит и знает этот инструмент. Кто-то предпочитает зарабатывать на спекулятивном росте цены, кто-то хранит в квадратных метрах свои сбережения. Недвижимость со временем дорожает, приносит понятный регулярный доход – это отличная альтернатива депозитам.

Для опытных инвесторов доходная недвижимость с сервисной функцией в концепт-отеле станет хорошей возможностью диверсифицировать портфель. У нас есть четкое понимание всех показателей, которые волнуют инвестора: сколько стоит лот на входе, какой у него срок окупаемости, какая доходность, ликвидность. Мы готовы финансовым языком ответить на все вопросы будущих собственников «Эндемика».

Добавлю, что, в отличие от покупки квартиры под аренду, вложения в апарт-отель не требуют личного участия инвестора в поиске арендаторов и обслуживании недвижимости (уборке, стирке, ремонте). Это инструмент пассивного дохода в чистом виде.

Вторая целевая аудитория – конечные пользователи концепт-отеля. Это туристы или не только?

– Начну с того, что слово «турист» мы, создавая «Эндемик», для себя вычеркнули. Наш гость – не турист, а путешественник, человек, который едет исследовать новые места, открывать что-то необычное для себя. Ему нужен «дом путешественника» – надежное пристанище, точка опоры, от которой он сможет совершать радиальные выходы в город, исследовать территорию.

Но только лишь путешественниками обеспечить стабильную загрузку отеля невозможно. Все-таки в туристической отрасли есть определенная сезонность.

– А в этом, кстати, важное отличие апарт-отелей. Если в обычной гостинице средняя заполняемость по году составляет 50-60%, и это считается хорошим показателем, то в апарт-отеле норма загрузки – 80-85%.

Во время высокого туристического сезона – летнего и зимнего – наш оператор выстраивает отношения с туристическими компаниями, гидами, рестораторами – всеми ключевыми участниками этой индустрии. А в межсезонье – активно работает с корпоративным сегментом, заинтересованным в длительном проживании.



Адрес строящегося отеля: ул.Рабочая, стр.12

Локация «Эндемика» очень к этому располагает: центр города, рядом – администрация, головные офисы Сбербанка, Газпрома, Роснефти, ИНК и других компаний. Люди, приезжающие в Иркутск по учебным или рабочим делам, командировочные – это тоже наши гости. У нас весь номерной фонд оснащен кухнями, дополнительными местами для хранения – можно комфортно жить достаточно длительное время.

«Важны и доходность, и чувство сопричастности»

Вернемся к инвесторам. Продажи номеров в «Эндемике» уже стартовали? Как вы оцениваете интерес к проекту?

– Да, продажи открыты, строительство идет. Запустить отель мы планируем в середине 2027 года. Интерес к «Эндемику» очень высокий: кто-то планирует приобрести один или несколько номеров, кто-то уже изъявил желание выкупить целый этаж.

Каков порог входа в проект?

– Минимальный – 7,1 млн рублей, столько стоит самый маленький номер в «Эндемике». Есть и большие номера, с двумя спальнями, просторной кухней-гостиной – покупка такого лота обойдется в сумму порядка 20 млн рублей. Инвесторы следуют разным стратегиям: можно вложить средства в один большой номер, а можно диверсифицироваться и ку-

пить несколько маленьких. Кто-то предпочитает приобретать лоты для последующей перепродажи, кто-то – держать номера в собственности и получать ежемесячный доход.

Кто может стать совладельцем «Эндемика»?

– Никаких географических ограничений у нас нет. Проект в городе с растущим туристическим трафиком, с профессиональным управлением, реализованный крупным девелопером, интересен и самим иркутянам, и инвесторам из других городов. Наше предложение привлекает доступностью: по цене подобного лота в Санкт-Петербурге, например, в «Эндемике» можно приобрести два номера – такая «математика» привлекает многих.

На какую доходность можно рассчитывать, владея номером в отеле?

– По предварительному консервативному расчету, даже при средней загрузке отеля она составит порядка 18% годовых. И это без учета капитализации самой недвижимости. Доходность «привязана» к конкретному номеру. Задача оператора отеля – обеспечить равномерность загрузки, чтобы все инвесторы были довольны финансовым результатом.

Доходность 18% – это фиксированная цифра?

– 18% – это цифра, в которой уверены и мы, и наш партнер – оператор отеля. Есть разные подходы к фор-

мированию доходности в подобных проектах: котловой, гарантированный, гибкий. Мы долго обсуждали с командой «МТЛ-Апарт», какой правильнее применить в нашем случае. Гарантированный доход всегда ниже возможного. Котловой – тоже: то, что заработала гостиница, делится между инвесторами в разных долях – в зависимости от количества квадратных метров. В итоге мы решили следовать гибкому распределению – чтобы каждый инвестор понимал свою индивидуальную историю и не зависел от других.

Какова степень вовлеченности собственника в управление недвижимостью? Можно ли «купить и забыть», доверив все процессы оператору?

– Можно. И многие, уверен, так и поступят, особенно те, кто до этого самостоятельно занимался сдачей квартир в аренду: ведь, если вдуматься, это не инвестиция, а дополнительная энергозатратная работа.

Но возможен и другой сценарий – активно участвовать в жизни отеля, своего номера, вносить идеи и предложения, как его улучшить, сделать более привлекательным для гостей. Главное при этом – не мешать профессионалам делать свою работу. Доверять капитану и команде этого корабля.

«Наша задача – показать суть города»

О днягах поговорили, давайте поговорим и о смыслах. Что вы вкладывали в концепцию «Эндемика»? Как рождалось это название?

– «Эндемик» значит не такой как все, особенный. У Иркутска, иркутян, сибиряков такой «эндемичности» более чем достаточно. В проекте мы сделали отсылки и к природе, и к архитектурному наследию, и к характеру людей, живущих здесь. Нередко говорят: «Иркутск равно Байкал». Наша задача – развернуть наших гостей к самому городу, показать его самобытность. Ту самую «иркутскость», о которой так много говорят и спорят.

И как бы вы ее сформулировали?

– Это вопрос интересный. Я часто хожу в горы, и однажды в Непале у нас была смешанная группа – ребята со всей страны и из-за рубежа. В экстремальных условиях похода ярко проявляется кто есть кто: виден характер, то, как он формировался. Могу сказать, что мы, сибиряки, – люди надежные, соль земли. В коллективе можем выступать опорой. И необязательно на лидерских позициях: шапку наголо – и в бой. Нет, мы действуем иначе. Сибиряк в критической ситуации не паникует, а держит паузу и принимает выверенные решения, своим спокойствием заражая других. В Сибири холодно, природа суровая – энергию надо экономить.

Зачем наводить суету? Лучше немного подумать, посмотреть на ситуацию и сделать правильный шаг.

То же – и в общении. Как правило, мы сначала внимательно присматриваемся к людям и только потом открываемся. Но если уж открылись, то всё, держитесь, так просто вы от нас не уедете (улыбается). Гостеприимство, щедрость – это тоже про нас. Сибиряк – это душа компании. Все эти смыслы есть в «Эндемике».

Насколько такой концептуальный подход к продукту важен для инвесторов?

– Как оказалось, очень. Чувство сопричастности к интересному, близкому по духу проекту для многих не менее ценно, чем финансовая составляющая. Создавая концепцию отеля, дизайн номеров и мест общего пользования, мы стремились именно к этому – чтобы каждый инвестор «Эндемика» получал положительные эмоции от совладения таким объектом недвижимости.

ЭНДЕМИК
концепт-отель
8 (3952) 93-00-60
ООО ИК «ВостСибСтрой»

Отельэндемик.рф
t.me/endemik_irkutsk

КСТАТИ
 Под единым брендом

Денис Денисенко поделился, что опыт концепт-отеля «Эндемик» планируется тиражировать: команда ГК «ВостСибСтрой» уже приступила к проектированию второй такой гостиницы в Иркутске.

– Второй отель будет в том же формате, но большей площади и в другой локации, – пояснил Денис. – Здесь очень важно не создать конкуренцию самим себе. Поэтому мы запускаем сеть концепт-отелей – под единым брендом «Эндемик» и с единой управляющей компанией. Задачей оператора будет грамотно распределять потоки при продвижении отелей, привлекать гостей в обе гостиницы, предлагая разные форматы и сценарии проживания.

У каждого объекта при этом будет своя «эндемичность», уникальность: путешественникам будет интересно пожить и там, и там. Инвесторы при таком подходе только выиграют: они смогут владеть номерами сразу в двух «Эндемиках», получая регулярную доходность от обоих объектов.



«Проект “Ново-Ямской” – это село 2.0»

Антон Кондратьев, «ВСС Дом», – о новом пригородном районе в Пивоварихе

«Строим дома не выше деревьев», «помогаем переехать за город» – так звучат ключевые принципы компании «ВСС Дом». В июне малоэтажный девелопер открывает продажи в пригородном районе «Ново-Ямской»: он разместится на участке Дом.РФ площадью более 80 гектаров в Пивоварихе. В чем суть концепции «Село 2.0»? Что обеспечит жителям городской комфорт и качество жизни? Какие социальные объекты появятся в Пивоварихе благодаря новому проекту компании? Руководитель «ВСС Дом», амбассадор загородной жизни Антон Кондратьев ответил на вопросы Газеты Дело. Мы записали ключевые тезисы девелопера.

О подходе: «Помогаем осуществить мечту»

Малоэтажный девелопер «ВСС Дом» появился в структуре ГК «ВостСибСтрой» в прошлом году. Компания занимается реализацией масштабных проектов в пригороде Иркутска. По словам Антона Кондратьева, команда «ВСС Дом» – это настоящие амбассадоры загородной жизни, которые искренне убеждены: нужно жить в домах не выше деревьев и ждать выходов, чтобы остаться дома.

– Наша задача как девелопера – создать качественный, комфортный, безопасный для покупателя продукт. Как выглядит путь человека, который задумывается о переезде за город? Как правило, у него есть квартира – ее нужно продать, затем построить дом, где-то все это время жить... Очень сложная схема.

Переезд – это в принципе стресс для человека, а переезд за город – стресс вдвойне. Наша задача – помочь людям принять это решение, осуществить свою мечту о загородной жизни. А еще – уберечь от ошибок, которые неизбежны при самостоятельном строительстве, продумать проект так, чтобы недвижимость росла в цене и была ликвидной, а весь пригородный район функционировал, не доставляя жителям хлопот, после того как мы завершим свою работу.

О концепции: «Строим село 2.0»

Сейчас в работе у «ВСС Дом» – новый проект, пригородный район «Ново-Ямской» в Пивоварихе. Девелопер выиграл этот участок ДОМ.РФ для комплексного освоения территории на аукционе осенью 2024 года. По словам Антона Кондратьева, здесь решено сохранить историческую идентичность места, но при этом создать современное, комфортное для жизни пространство. В «Ново-Ямском» будут центральные сети электричества и водопровода, управляющая компания, благоустройство и целый комплекс социальных и коммерческих объектов: школа, детский сад, поликлиника, торговый центр...

– Наша концепция – «Село 2.0». Пивовариха – исторически сельская территория, она много лет застраивается инди-

“

Название нового пригородного района «Ново-Ямской» отнюдь не изобретение «ВСС Дом». Именно так – село Новоямское, – согласно информации из архивов, раньше называлась Пивовариха.

– Мы долго думали, как назвать проект, – говорит Антон Кондратьев. – Решили изучить историю этой территории. Сохранившихся исторических документов о Пивоварихе оказалось не так много. Известно, что когда-то здесь располагались сельскохозяйственные угодья, поселение ямщиков. В архивных записях за 1820 год оно упоминается как «Новоямское (Пивовариха)». Мы прониклись старым названием – и решили вернуть его на карту.

видуальными домами. Пригородный район «Ново-Ямской» тоже будет представлен преимущественно ИЖС. Нам было важно учесть интересы тех людей, которые уже живут здесь. Поэтому мы сразу отказались от идеи строить в «Ново-Ямском» блокированные или малоэтажные многоквартирные дома. Такая застройка разрушила бы атмосферу места, не позволила бы создать крепкие социальные связи между старыми и новыми соседями. Все-таки покупатели, выбирающие за городом таунхаусы или квартиры, и те, кто предпочитает жить в своих домах, – это очень разные люди.

О покупателях: «Делаем загород доступнее»

Главная идея малоэтажного девелопера «ВСС Дом» – сделать так, чтобы возможность переезда за город была доступна как можно



Антон Кондратьев

Фото предоставлены компанией

большому числу людей. И с точки зрения финансовых возможностей (мы, например, ввели двухлетнюю беспроцентную рассрочку на земельный участок), и с точки зрения решения различных социальных проблем и бытовых вопросов, которые возникают при мысли о смене городской квартиры на свой дом в пригороде.

– Работая над проектом «Ново-Ямской», мы подумали о том, кто будет жить на этой территории. Во-первых, молодые семьи с одним-двумя детьми. Те, у кого есть потребность в расширении жилплощади и выбор – купить новую квартиру в городе или за те же деньги приобрести дом большей площади с земельным участком 6-8 соток в Пивоварихе. Второй тип клиентов – пенсионеры, пожилые люди, которые нередко переезжают за город вслед за детьми и внуками или просто хотят провести старость в более экологичном месте. Третья категория – те, кто предпочитает жить в одиночку. Обычный загород для таких людей – особенно для женщин – как правило, закрыт: решать коммунальные про-

блемы, живя в своем доме в неорганизованном поселке или ДНТ, – задача не из легких. В формате «Село 2.0», когда многие вопросы решаются девелопером и управляющей компанией, загородная жизнь становится возможной и для большей аудитории.

О домах: «Люди не хотят платить за лишние “квадраты”»

Проект «Ново-Ямской» будет осваиваться очередями, в каждой – по 100-150 домов, в основном одноэтажных. Запланировано также небольшое количество двухэтажных коттеджей и линейка дуплексов – домов на двух хозяев. Девелопер планирует выделить небольшое количество участков и для самостоятельного строительства (с обязательным соблюдением архитектурного кода «Ново-Ямского»), но основную массу вы-

водит на продажу с подрядом и разработанными проектами. Площадь индивидуальных домов, по словам Антона, будет разной – в среднем от 75 до 125 кв. м. Эти цифры – не случайны.

– Откуда взялись такие площади? Из понимания потребностей разных клиентов и из нашего опыта. Мы много лет занимаемся проектированием загородного жилья и видим, что, например, семье из двух человек вполне хватит и 75 кв. м. А семье из двух взрослых и двух детей уже нужны будут и мастер-спальня с гардеробной и санузел, и две детские, и гостиная, и хозяйственное помещение... Меньше чем на 120 «квадратах» – при нормальных, комфортных размерах комнат – это не разместить.

С другой стороны, себестоимость квадратного метра растет с каждым годом, и подход человека к жилью меняется: он хочет жить комфортно, но не готов платить за лишние «квадраты». С введением дифтарифов, повышением стоимости энергии этот вопрос становится еще более актуальным. Поэтому дома должны быть эргономичными и оптимальными по площади.

О проектировании: «Покупателю нужны готовые решения»

Сейчас команда «ВСС Дом» занимается разработкой типовых домов для проекта. Антон Кондратьев убежден: такая типология необходима. Это помогает покупателю сделать выбор, убеждает его от ошибок, которые он допустил бы при самостоятельном проектировании, помогает создать более универсальный – а значит, более ликвидный в перспективе – загородный продукт.

– Понять «с чистого листа», что тебе нужно, бывает очень сложно. Потому и нужна типология. Грамотный менеджер, задав покупателю несколько вопросов: какая у него семья, какие интересы, сценарии жизни, график работы, – поймет, к какому типу клиентов можно его отнести, и предложит несколько продуманных решений на выбор. И от этого первичного предложения уже можно будет оттолкнуться: «примерить» проект на себя, мысленно погрузиться в него – и внести какие-то корректировки.

Есть и другие плюсы такого решения. Во-первых, когда проект детально проработан девелопером, его будет гораздо проще продать при необходимости в дальнейшем. А если человек будет «креативить» по полной и делать дом «под себя», эксклюзивный, то выходить из такого ак-

тива потом будет сложно, тяжело и дорого. Второй момент – дома проработаны девелопером с точки зрения планировки, материалов. У тех же окон, например, есть типоразмеры – мы их знаем и проектируем дома так, чтобы стоимость была оптимальной. Проектируя и строя дом самостоятельно, можно сделать нестандартные, избыточные окна. Отсюда – перерасход материалов, теплотопотери – человек в итоге заплатит на 25% больше.

О социальных объектах: «Закрываем потребности жителей»

Работа на землях ДОМ.РФ предполагает комплексный подход к развитию территории: задача девелопера – не только построить комфортные дома, но и обеспечить жителей всем необходимым. В проекте «Ново-Ямской» запланирован масштабный общественный центр. Здесь разместятся школа, детский сад, поликлиника со станцией скорой помощи, торговый центр и парк, где смогут проводить время жители.

– Мы всегда мыслим не только границами своего проекта – берем территорию целиком. Смотрим, какие потребности уже есть, как они изменятся с появлением новой застройки и новых жителей. Пивовариха – развитое с точки зрения социальной инфраструктуры место, но, например, действующей школы, детского сада уже недостаточно. Еще один запрос – поликлиника. Часто люди переезжают за город семьями, перевозят с собой родителей-пенсионеров. Вопросы: «Куда ходить в больницу?», «Как долго будет ехать скорая?» – возникают регулярно. В «Ново-Ямском» появятся и поликлиника со станцией «скорой помощи», и школа, и детский сад – в этом заинтересованы и мы, и администрация, и сами люди.

Переезжая за город, многие декларируют, что хотят «жить в лесу у реки – и чтобы рядом ничего не было». Но жить так на самом деле могут очень немногие. У любого человека есть потребности, которые важно закрыть, чтобы жить комфортно. Наша задача – обеспечить эти функции за городом. Сейчас мы, например, «собираем» торговый центр «Ново-Ямского», прописываем необходимый функционал. Это будет некий «дом быта» с нужными услугами и магазинами, рядом разместится большая парковка, напротив – парк с детскими и спортивными площадками.

Общественный центр «Ново-Ямского» станет точкой притяжения для всей Пивоварихи. В границах населенного пункта живут порядка 6 тысяч человек, еще 1000-1500 жителей появится с вводом «Ново-Ямского». Такая «агломерация» позволяет создать хорошую коммерческую инфраструктуру, которая невозможна в маленьких загородных поселках: предприниматели просто не готовы идти туда, где нет достаточного трафика. Здесь с этим проблем нет. Например, мы планируем открыть в торговом центре сетевой супермаркет – уже провели переговоры с крупными ритейлерами.

О доступности: «15-30 минут – и ты дома»

Район «Ново-Ямской» будет очень удобным и с точки зрения транспортной доступности. Здесь два въезда: первый – через Дзержинск, второй – через Байкальский тракт. Удобна локация и тем жителям, у кого нет личного автомобиля: в Пивовариху ходит общественный транспорт. Количество маршрутов в перспективе планируют увеличить. А «ВСС Дом» собирается установить в «Ново-Ямском» теплые остановки, где люди смогут с комфортом ждать автобуса.

– Исследования показывают, что в мегаполисах люди испытывают большой стресс из-за жизни в дороге: постоянное нахождение за рулем, пробки – все это выматывает. При этом есть две важные «отсечки»: 15 и 30 минут. Если ты добираться до работы за 15 минут – тебе очень повезло, это суперкомфортно. 30 минут – тоже неплохо. Если же дорога занимает более полу-

часа и это повторяется изо дня в день, то стресс накапливается. Мы опытным путем установили: в зависимости от того, куда мы едем из «Ново-Ямского» и по какой дороге – укладываемся в оба норматива.

О новых задачах: «Современный девелопер – это социолог»

По словам Антона Кондратьева, роль девелопера в работе над загородными проектами сегодня не сводится только к строительству домов и созданию инфраструктуры. Одна из важнейших задач – еще на этапе концепции продумать сценарии жизни людей в поселке, «запрограммировать» социальную среду.

– Современный девелопер – уже не только и не столько строитель, сколько социолог. От того, как мы проработаем свои проекты, зависит, какие сценарии жизни будут складываться у людей. Создавая зоны прогулок, общественные места, мы «программируем» среду добрососедства, продвигаем ценность коммуникаций, общения – в том числе детского.

Сужу по себе: самые счастливые детские воспоминания у меня связаны не с «каменными джунглями» города, а с каникулами в деревне у бабушки. Речка, луг, улица – попадая в эту среду, мы с друзьями начинали ее исследовать. Это одна из главных задач «ВСС Дом» – сделать так, чтобы дети после уроков не сидели в гаджетах, чтобы у них за городом было настоящее, счастливое детство.

Ново-Ямской
пригородный район

+7 (908) 772-77-72

вссдом.рф

ООО «СЗ «Байкальский Девелопмент»

ВССДОМ

Ново-Ямской
пригородный район

ВАЖНО

Проект «Ново-Ямской» рассчитан на 7-8 лет. К первой очереди – около 150 домов, порядка 15 тысяч кв. метров жилья – «ВСС Дом» приступит уже в этом строительном сезоне. Также малоэтажный девелопер займется благоустройством территории, включая дороги и инженерные сети. В планах на следующий год – озеленение, создание детских и спортивных площадок, мест для общения и отдыха.

Новый взгляд на территорию

3 «фишки» пригородного района «Ново-Ямской»

Архитектурным проектированием «Ново-Ямского» занимается Алексей Кулинич. Мы попросили эксперта рассказать подробнее о том, как планируется территория нового района, какие «фишки» ждут его жителей.

1. Очередность застройки

«Ново-Ямской» будет осваиваться очередями: их запланировано четыре. В каждом квартале запланировано собственное общественное пространство – с площадками для детей, тихого отдыха и общения соседей. Такой подход позволит отделить жилые кварталы от тех, где еще идут работы, не растягивать на годы «жизнь на стройке» для конкретного покупателя.

– Были разные варианты освоения такой масштабной территории – а это более 600 домохозяйств, – говорит Алексей. – В итоге мы решили разделить «большого слона» на кусочки и сделать несколько самостоятельных кварталов. В каждом – два въезда со шлагбаумом, своя центральная площадь с благоустройством и различными общественными функциями. Людям важно жить на закрытой территории, без постоянного транзитного трафика. Безопасность и приватность очень ценятся.

Кроме того, когда человек живет на огромной территории, ему сложно формировать социальные связи: он попросту не может запомнить всех соседей. Квартал – это небольшая территория, 200-250 жителей. И это оптимально, чтобы создать добрососедские отношения и в итоге чувствовать себя комфортно и безопасно.

2. Нелинейные дороги

Проектируя «Ново-Ямской», команда «ВСС Дом» отказалась от прямой нарезки улиц. По словам архитектора Алексея Кулинич, нелинейные дороги обеспечивают безопасность и эстетику, делая улицы интересными и живописными. Помимо дорог, в пригородном районе создается и вело-пешеходная инфраструктура.

Озеленение и дорожки в прогулочных зонах позволят жителям комфортно прогуливаться до инфраструктурных объектов.

– Каждая очередь строительства разделена нелинейной центральной дорогой. Во-первых, такая форма позволит снизить скорость движения автомобилей. Во-вторых, будет формировать более живописный образ улицы, нежели прямая дорога. Все центральные дороги в «Ново-Ямском» будут широкими, рядом расположатся тротуарные дорожки, отделенные зеленой зоной.

От центральной оси в каждом квартале вправо и влево расходится более мелкая парцелляция участков с тупиковыми заездами: это позволит сформировать более приватную территорию для жителей. Важно, что, ограничивая таким образом автомобильный трафик, сокращая дорожную сеть, мы сохраняем пешеходную проницаемость всего поселка. Жители смогут прогуляться по разным кварталам пешком или на велосипеде, на роликах, посетить разные общественные пространства.

3. Общественный центр

Социальная и коммерческая инфраструктура будет сосредоточена в общественном центре «Ново-Ямского», ближе к тракту, в самом сердце Пивоварихи. Таким образом, объекты будут доступны и новым, и старым жителям этой территории. От идеи «разбросать» объекты по территории нового пригородного района команда «ВСС Дом» отказалась сразу – чтобы не нарушать приватность и не формировать избыточный автомобильный трафик в «Ново-Ямском».

“

Были разные варианты освоения такой масштабной территории – а это более 600 домохозяйств. В итоге мы решили разделить «большого слона» на кусочки и сделать несколько самостоятельных кварталов

– Алексей Кулинич,
архитектор проекта

– В Пивоварихе уже есть негласный центр. Мы формируем вторую точку притяжения, собирая все социальные и коммерческие объекты в одном месте. Планируем открыть здесь поликлинику, детский сад, школу, торговый центр. Кроме того, в небольшом лесном массиве – единственном на участке – создадим парк, где организуем площадку для проведения различных мероприятий. Уверены: это место будет работать на всю Пивовариху, создавая дополнительный комфорт жителей и формируя качественные социальные связи.

«Продукт вырос в качестве»

Топ-6 характеристик новых загородных проектов

Как говорят Антон Кондратьев и Алексей Кулинич, девелоперский продукт значительно вырос в качестве за последние 3-5 лет – как и насмотренность и запросы покупателей. Особенно хорошо это видно в сегменте городских новостроек. На загородном рынке тот же тренд: новые проекты на голову выше того, что предлагалось раньше.

1. Организованная застройка

Современный загород – это не просто нарезанные участки на продажу, а организованные, концептуальные поселки, с единой архитектурой, инфраструктурой, благоустройством.

2. Минимум заборов

Большинство девелоперов в своих проектах отказываются от высоких глухих заборов – как минимум, с фасадной стороны. Такая «беззаборная» среда помогает формировать более тесные добрососедские отношения.

3. Хорошие дороги

«Направления», отсыпанные гравийкой, остаются в прошлом. Авторы новых проектов стараются сделать твердое дорожное покрытие, оборудовать тротуары для пешеходов. В некоторых поселках выделяют и беговые, и велосипедные дорожки.

4. Благоустройство

Девелоперы уделяют большое внимание ор-

ганизации общественных пространств. Детские и спортивные площадки, места для прогулок, продуманное озеленение – все это становится обязательными характеристиками многих современных проектов.

5. Минимум прямых улиц

Во многих поселках стали уходить от прямых улиц. Девелоперы осознали: человеку на интуитивном уровне не свойственны прямые линии в больших масштабах, это угнетает. Криволинейные улицы создают более эстетичную картинку и обеспечивают безопасность движения: на таких дорогах сложно превысить скорость.

6. Управляющая компания

Заботы по содержанию современных поселков ложатся на плечи управляющей компании. Девелоперы понимают: даже самое качественное благоустройство не прослужит долго без должного обслуживания.

«В ИЖС – глобальный сдвиг»

Руководитель «ВСС Дом» – о новых правилах игры на загородном рынке

По словам Антона Кондратьева, с точки зрения нормативной базы, в сегменте ИЖС идет глобальный сдвиг. Если раньше на рынке во многом процветал самострой: «дикие» бригады строили некачественные дома и продавали их дешево, в том числе в ипотеку, – то теперь это невозможно.

– Нужно получить уведомление о соответствии. Принимать дом выезжает целая комиссия, – поясняет Антон Кондратьев. – Он должен обладать определёнными свойствами – в том числе с точки зрения качества строительства, теплопотерь. Образно говоря, государство опустило на отрасль «стеклянный купол», сказав: «Вот такие теперь правила игры».

То же самое в свое время произошло в секторе МКД, когда ввели 214-ФЗ. Кто не захотел играть по новым правилам – ушли с рынка. На их место пришли новые компании, которые развились, работают и отлично себя чувствуют. Того же сценария ждем и в загородном сегменте. Сигнал государства

понятен: «Если вы хотите работать – соблюдайте честные правила: пройдите аккредитацию как застройщики, получите проектное финансирование, работайте с эскроу-счетами. Тогда вы сможете продавать и по льготной ипотеке».

Да, теперь не будет дешевых домов. Но и некачественных – тоже. Если раньше любой человек мог заняться строительством домов, то теперь это невозможно. Думаю, рынок через какое-то время очистится от случайных людей, «обелится». И с нашей точки зрения – как профессиональных девелоперов – это очень позитивное движение. Со временем, уверен, люди забудут о самострое.

«Мы видим перспективу в новых рынках и новой генерации»

Заместитель гендиректора Эн+ по угольному бизнесу Андрей Давыдов – о том, как компания строит стратегию своего развития

У угля есть будущее. Так считает заместитель генерального директора Эн+ по угольному бизнесу Андрей Давыдов. О потенциале отрасли, новой стратегии развития угольного дивизиона Эн+, перспективных рынках и том, что такое угледобыча в XXI веке, он рассказал Газете Дело накануне 80-летия компании «Востсибуголь», наследником традиций которой сегодня является Эн+ УГОЛЬ.

«ПОТРЕБЛЕНИЕ УГЛЯ БУДЕТ ПАДАТЬ НА ЗАПАДЕ И РАСТИ НА ВОСТОКЕ»

Андрей Владимирович, прогнозы относительно будущего угольной отрасли даются самые противоречивые. По одним, к 2050 году доля угля в энергобалансе России должна снизиться с текущих 13% до 8%. В рамках новой энергетической стратегии РФ рассматривается более оптимистичный вариант: согласно ему, доля угля вырастет до 15%. Как видите перспективу угольный дивизион Эн+?

– Сценарии действительно сильно варьируются – сегодня никто точно не скажет, как будет на самом деле. «Зеленую» повестку никто не отменял – ни в мире, ни в России. Но и полного отказа от угля в ближайшей перспективе не предвидится. Его доля мировой энергетике достаточно высока – 30-35%, и эта тенденция будет сохраняться еще долго.

Российские запасы угля – 272 млрд тонн, в год страна добывает примерно 440 млн тонн. То есть угля нам хватит более чем на 500 лет. При этом, по разным оценкам, запасов газа в России при текущем потреблении – примерно на 100 лет, запасов нефти примерно на 65 лет. Поэтому, даже при развитии возобновляемых источников электроэнергии, уголь, я уверен, найдет свое применение как в энергетике, так и в углехимии, в металлургии.

Эн+ склоняется к тому, что в России доля угля в производстве электроэнергии будет стремиться к неким средним значениям. Не 8% и не 15%, а скорее 10-11%. Такого же мнения придерживаются и многие ведущие аналитики рынка энергоносителей.

Другое дело, что потребление угля от региона к региону неравномерно. Мы понимаем, что угольная составляющая будет падать на западе и расти на востоке страны. Потому что именно на востоке сосредоточены большие залежи, уровень газификации регионов при этом невысок, а дальнейшее экономическое развитие предполагает промышленный рост.

«ПОТЕНЦИАЛ СПРОСА ЕСТЬ КАК ВНУТРИ СТРАНЫ, ТАК И ЗА ЕЕ ПРЕДЕЛАМИ»

Исходя из этих данных, какие планы строит Эн+ УГОЛЬ на долгосрочный период?

– Мы предполагаем рост объемов собственной добычи угля.

Перспективы Эн+ УГОЛЬ видит, с одной стороны, в дальнейшем увеличении объемов поставок на наши ТЭЦ – и существующие, и те, что будут строиться. Например, у Байкальской энергетической компании (БЭК) объем потребления угля ежегодно увеличивается примерно на 1 млн тонн. При этом минувшая зима было аномально теплой, так что, если в 2025 году температуры вернутся к климатической норме, спрос со стороны БЭК на уголь будет еще выше. До конца 2028 года на ТЭЦ-11 в Усолье-Сибирском появятся три новых энергоблока общей мощностью 690 МВт, для которых потребуются дополнительно 2 млн тонн угля ежегодно.

С другой стороны, мы видим возможности и в выходе на новые рынки. Как в России – есть потенциал дополнительного спроса со стороны внутренних потребителей, так и за рубежом, прежде всего в Азии.

Например, в Китае?

– В том числе. Китай располагает запасами примерно 140 млрд тонн, добывая в год 4,5 млрд. По мере отработки запасов, он вынужден будет часть своей добычи замещать импортным углем. И мы планируем занять свою нишу в поставках угля в КНР.



Андрей Давыдов

Фото из архива компании

Определенное окно возможностей для нас открывается в связи с сокращением угольного экспорта предприятиями Кузбасса – сложившаяся на рынке цена с учетом доставки сейчас ниже порога их рентабельности. Наши разрезы находятся ближе к конечному потребителю, поэтому цена для них остается приемлемой. Это возможность увеличить отгрузку в ближайшие годы с существующих 1,3 млн тонн до 2,5 млн, мы постараемся ее не упустить.

То есть планы Эн+ УГОЛЬ войти в топ-3 угледобывающих компаний России остаются актуальными?

– На сегодня угольный дивизион Эн+ находится на шестом месте среди крупнейших угледобывающих компаний. На первом – СУЭК с объемом производства более 110 млн тонн. На втором – Кузбассразрезуголь (более 41 млн т). На третьем месте Эльгауголь (28 млн тонн).

Чтобы приблизиться к тройке лидеров, нам нужно нарастить добычу более чем в полтора раза. Мы будем этого добиваться как за счет развития Эн+ УГОЛЬ, доводя объемы добычи с сегодняшних 17 млн тонн до 23, так и за счет совместного с China Energy проекта освоения Зашуланского каменноугольного месторождения. Оно к 2028 году выйдет на проектный объем производства 5 млн тонн.

Не помешает реализации этих планов отмена преференций для угольщиков в железнодорожных перевозках?

– Я надеюсь, что будет принято решение возобновить подписание соглашений между регионами, РЖД и Минэнерго, регулирующих справедливое распределение экспортных квот по отгрузке угля между производителями. Исходя из своей практики, я считаю, что это один из самых оптимальных методов. Сегодня он работает только в Кузбассе. Но то же самое необходимо делать и в регионах нашего присутствия.



Фото из архива компании

«ПЕРЕРАБОТКА УГЛЯ ИНТЕРЕСНА ЭКОНОМИЧЕСКИ И ЭКОЛОГИЧЕСКИ»

«Зелёная» повестка требует от компаний сокращать углеродный след. Может ли уголь стать экологически нейтральным топливом?

– Свести углеродный след нашей отрасли к нулю сложно: уголь – это и есть углерод. Но вот побороться за снижение воздействия на окружающую среду мы можем.

Есть технологии чистого сжигания на ТЭЦ – на сверхкритических параметрах пара. Они повышают КПД теплоэлектростанций и снижают объем выбросов. И повсеместно применяются в Китае и в других странах, которые строят новые объекты генерации.

Огромное внимание уделяется улавливанию и утилизации вредных веществ. Мы в свою очередь переходим на разработку месторождений с низким содержанием серы – это основной показатель, воздействующий на атмосферу при сжигании.

Добывающие подразделения Эн+ УГОЛЬ в обязательном порядке проводят рекультивацию земель. В общей сложности, мы ежегодно возвращаем около 130 га земли, пригодной для дальнейшего использования. За последние 20 лет мы восстановили примерно 3,5 тыс. гектаров.

Ну и разумеется, Эн+ проводит регулярный мониторинг состояния воды, воздуха, почвы, восполняет биоразнообразие: за последние пять лет мы выпустили в водоемы Сибири более 82 тысяч мальков ценных видов рыб.

Также один из неочевидных методов – глубокая переработка угля. Перевозить производные с высокой добавочной стоимостью выгоднее, чем сырье – и с экономической, и с экологической точек зрения.

Кстати, о переработке. В Черемхово когда-то работал углехимический завод. Насколько углехимия перспективна сейчас?

– Методами углехимии можно получить примерно 130 видов продукции первого передела, которые используются для производства более чем 5 тыс. конечных продуктов. В том числе – углепластиков, углеродных волокон, графеновых нанотрубок, которые все шире применяются в космической, военной, медицинской отраслях, электронике...

Но при существующих технологиях углехимия может быть экономически эффективной только в условиях еще более высоких цен на нефть и газ – из-за высокой себестоимости продукции углехимии и необходимости значительных инвестиций.

Думаю, ситуация будет меняться по мере развития технологий. Ну, или по мере истощения запасов нефти и природного газа.



Фото из архива компании

А вы рассматриваете это направление для себя?

– Располагая запасами в 1,4 млрд тонн, мы не можем оставаться в стороне от мировых трендов. Наша стратегия предполагает погружение в тему переработки, получения высокомаржинальных продуктов на основе угля.

Для понимания: тонна нашего угля для ТЭЦ стоит в среднем в сто раз дешевле чем тонна сорбента на его основе.

Подчеркну, что углехимия успешно развивается там, где государство активно поддерживает процесс – за счет налоговых льгот, прямого финансирования. Это мы видим в Китае, в Индии, в ЮАР – они добились серьезных успехов в области получения жидкого топлива из угля. Серьезные научные исследования проводятся в США.

В России – на Кузбассе, в Иркутской области, в Москве – тоже есть научные институты, которые этим занимаются. Мы со своей стороны с оптимизмом смотрим в будущее и будем готовы их наработки применять у себя.

«У НАС ДВА ПУТИ – ВАХТА И РОБОТИЗАЦИЯ»

Кадровый голод все еще остается общей болью для бизнеса. Ощущаете ли вы нехватку рабочих рук? Как решаете вопрос?

– Дефицит кадров в отрасли сохраняется. Конечно, мы работаем с учебными заведениями, участвуем в программе «Профессионалитет», развиваем практику наставничества – рабочие со стажем помогают молодым адаптироваться и интегрироваться в профессиональную среду. Обучаем сотрудников сами, создаем возможности для их роста и развития внутри компании – через различные развивающие программы, школы специалистов, учебные центры на базе предприятий.

Недавно приобрели первый в России тренажёр-симулятор шагающего экскаватора ЭШ-20/90. Операторов для такой техники не готовят ни в одном вузе, ни в одном колледже, поэтому приходится решать проблему собственными силами. Пока такой тренажер один – на учебной базе «Черемховугля», в дальнейшем такие же появятся и в других предприятиях угольного дивизиона.

Однако никакие обучающие программы не могут закрыть дефицит населения в территориях, где работают наши предприятия. Чем дальше от Иркутска, тем острее проблема комплектации штата: жителей меньше, людей физически не хватает.

У нас, глобально, два пути: использовать вахтовый метод (в Забайкалье мы так и планируем: найти 1700 квалифицированных рабочих и инженеров там просто негде) и шире применять роботизацию, беспилотные технологии. К примеру, у наших китайских партнеров 30% объемов работ производится за счет беспилотников.

Расскажите о новых технологиях добычи угля. Как изменился процесс за последние 10-15 лет, в том числе в вашей компании?

– Цифровизация производственных процессов у нас ведется уже более 10 лет. Основные изменения произошли за счет развития технологий и оборудования для открытой добычи, автоматизации и цифровизации, а также в области безопасности. Сюда можно отнести автоматизированные системы контроля за расходом топлива, за перемещением техники, системы диспетчеризации горнотранспортного оборудования и многое другое.

На ближайшие годы мы наметили несколько стратегических направлений в «цифре». В их числе, например, создание 3D-моделей месторождений, которые позволяют определить, где находится лучший по тем или иным параметрам пласт угля, как его наиболее эффективно отработать с привязкой к внешней среде (скажем, если рядом находится река, скалы, болото). Внедрение систем точного позиционирования в буровзрывных работах, что позволяет установить буровой станок на местности с точностью до нескольких сантиметров.

Будем работать над развитием систем предиктивной аналитики: программный анализ данных с датчиков и мониторинг состояния оборудования помогают предугадывать возможные сбои и предотвращать аварии.

Продолжим развивать беспилотные технологии, например, для проведения маркшейдерского замера – определение объемов вскрыши, перемещения пустых пород, добычи угля и перемещения на склад.

И, конечно, в перечень стратегических задач входит создание «Цифрового разреза» за счет интеграции всех работающих в компании информационных систем и сквозной передачи данных в единый операционный центр. А также внедрение «Цифрового наряда», который станет частью общей системы безопасности. Программа отправляет на планшет или мобильник каждому сотруднику задание на день, участок работы, маршрут. При этом она контролирует, прошел ли работник инструктаж, предрейсовый осмотр, получил ли СИЗ, нет ли опасных факторов в зоне его ответственности – в ином случае наряд не выдает.

Существуют ли ограничения для работы данных технологий на всех предприятиях дивизиона?

– Главное условие для работы современных систем – это устойчивый Интернет и широкое покрытие связью. Покрытие участков пока еще неравномерное. Там, где его недостаточно, занимаемся созданием сетей. Там, где сеть развита, мы уже видим потенциал новых технологий.

На Касьяновской обогатительной фабрике, например, сейчас внедряем элементы машинного

зрения: если рабочий попадет в опасную зону, скажем, там, где работают механизмы, – электроника его «заметит» и заблокирует потенциально опасные агрегаты.

Мы планируем охватить системой «Цифровой разрез» все предприятия дивизиона, чтобы с помощью систем диспетчеризации не только видеть процессы в режиме реального времени, но и управлять ими.

В перспективе это должно стать сквозной системой планирования, которая позволит понимать, как сегодняшний результат производственно-хозяйственной деятельности повлияет, например, на достижение целей к концу месяца, и дальше – через год-два.

«ШАХТЕР XXI ВЕКА – НЕ ТОТ, ЧТО 80 ЛЕТ НАЗАД»

В этом году компании «Востсибуголь» исполняется 80 лет. С какими результатами угольный дивизион Эн+ подходит к этой дате?

– Я считаю одним из главных результатов является утверждение руководством компании Стратегии развития угольного дивизиона Эн+ до 2042 года.

Она состоит из пяти ключевых направлений. Первое – это промышленная безопасность, охрана труда и экология. Это наш ключевой принцип.

Второе направление касается развития людей. Шахтер XXI века – совсем не тот рабочий, что приходил на комбинат 80 лет назад. Сегодня другие требования к образованию, квалификации. Все больше сложной техники, цифровых процессов, ИИ – нужно в этом разбираться, сопровождать, управлять.

Третье направление – операционная стабильность. Мы, как бизнес, должны понимать: нельзя подвести нашего потребителя ни в объемах, ни в качестве, поэтому наше производство должно работать как часы – безаварийно, стабильно, в нужных параметрах.

Четвертое – максимизация EBITDA и обеспечение наших ключевых клиентов, в первую очередь БЭК, углем необходимого качества и в требуемых объемах.

Наконец, пятое стратегическое направление охватывает переход на новые месторождения с лучшими качественными характеристиками, развитие поставок на внутренний рынок и экспорт.

Подобного документа ранее в компании не существовало, и то, что он был разработан и принят, – большой шаг.

Сам юбилей мы отметили 24 мая. 80 лет – это большая история. Но я уверен, что компания продолжит и дальше писать свою прекрасную летопись.

Екатерина Дементьева

ЭН+ УГОЛЬ В ЦИФРАХ

24 мая 1945 года

подписан приказ Наркомата угольной промышленности СССР о создании **регионального угледобывающего предприятия союзного значения** – комбината «Востсибуголь»

6,5 млн тонн угля

предприятие выдавало на-гора на старте. Сегодня годовой объем добычи – более **17 млн тонн**. За последние 5 лет компания увеличила этот показатель **на 26%**

Около 2 млрд тонн

сырья было добыто за **80 лет**

В 1,4 млрд тонн

оценивается суммарный объем запасов на месторождениях ЭН+ УГОЛЬ

2-2,5 млрд рублей

ежегодно компания вкладывает в модернизацию мощностей (без учета инвестиций в российско-китайский проект в Забайкалье)

Более 5 тысяч

сотрудников объединяет ЭН+ УГОЛЬ

На 1700 человек

прирастёт штат после выхода на полную мощность Зашуланского проекта



Кармический менеджмент: как решения лидера формируют судьбу компании

Елена Борнер,
основатель Академии бизнеса

Когда-то я работала в банке и руководила ИТ-проектами. Внедряла сложные системы, выстраивала процессы. Но в какой-то момент поняла: система – это не только технологии это в первую очередь люди. И если человек выгорел, утратил смысл, живёт не в ладу с собой – никакая автоматизация не спасёт бизнес. Так начался мой путь к осмыслению закономерностей, которые легли в основу подхода, известного как кармический менеджмент – я активно применяю его принципы в своей работе.

Термин «кармический менеджмент» может показаться необычным, но по сути это – управление на основе причинно-следственных связей. То, что мы вкладываем в людей, в команду, в партнёров, в город, – возвращается. Иногда – умноженным. Иногда – в виде проблем. Каждый выбор, каждое слово, каждое обещание – запускает цепочку последствий.

Ответ на вопрос «Почему бизнес не двигается?» почти никогда не лежит на поверхности. Применяя принципы кармического менеджмента, я всё чаще вижу: проблемы начинаются не с цифр, а с искажений в действиях, отношениях, намерениях самого лидера. Есть типичные ошибки, которые разрушают даже самые перспективные проекты, если не заметить их вовремя. Иногда достаточно взгляда со стороны – даже одного разговора, – чтобы сдвинуться с места. Когда появляется ясность, меняется не только настроение – меняется результат.

Пять ошибок, которые подтачивают даже сильный бизнес:

1. Склонность искать виноватых – сигнал, что человек теряет контроль над собой и ситуацией. Пока руководитель ищет виноватых, он теряет контроль над результатом.
2. Нарушать обещания – разрушает доверие внутри и снаружи. Человек чувствует вину, команда – разочарование.
3. Игнорировать сотрудников – те, кто не чувствует своей ценности, не будут вкладываться в развитие проекта.
4. Гнаться за краткосрочной выгодой – особенно ценой принципов. Это быстро подрывает репутацию и внутреннюю целостность.
5. Отказываться от целей – признак утраты энергии. Люди чувствуют, что вы не верите в то, что делаете, и тоже теряют интерес.

Если вам важно лучше понять, что происходит с вами и вашей компанией, проведите диагностику. Начните с простого. Представьте: вы – центр круга, где на равных – сотрудники, клиенты, поставщики и весь внешний мир. Обратите внимание, как вы общаетесь с этими людьми – благодаря им ваша работа становится возможной. Проявляйте к ним личный интерес, позаботьтесь о том, чтобы ваш проект сделал успешными и их тоже. Компании, которые задумываются об этом и делают что-то хорошее и масштабное для мира, сами становятся успешными. Возникает эффект кармического эха.

Р.С. Программа «Возрождение потенциала лидера», основанная на этих принципах, в 2024 году получила международную премию GEMMA как лучший продукт в сфере повышения личной эффективности. Для меня это стало подтверждением: методика работает не только локально, но и на международном уровне.

1+1=11

Принципы новой предпринимательской этики

Современный предприниматель – не просто владелец бизнеса, а создатель ценностей. Он объединяет прибыльность с ответственностью, инновации с традициями, личный успех – с развитием региона и общества. Организаторы форума «Ключевой элемент» Елена Борнер и Натали Строненко уверены: именно такой подход делает компанию устойчивой. Как выбрать идею для бизнеса? Как создать бренд с опорой на культурный код региона? И как построить дорогу, по которой ездят деньги? Ключевые цитаты спикеров – в нашем материале.

«Сильный бизнес – сильный регион»

Открывая форум, Наталья Дикусарова, заместитель председателя Законодательного собрания Иркутской области, подчеркнула: сегодня особенно важно поддерживать тех, кто берёт на себя ответственность – предпринимателей, создающих рабочие места, налоговые поступления и устойчивость региона.

– Сильный бизнес – сильный регион. Это аксиома, в которой мы живём... Мы видим, как растёт вклад малого и среднего бизнеса: налоговые поступления идут на благоустройство, инициативы, ремонты. А за всем этим – живые люди, их смелость и труд.

Этот акцент на социальную значимость бизнеса стал отправной точкой обсуждений на форуме.

«Делайте то, что доставляет удовольствие»

Если Наталья Дикусарова говорила о значении бизнеса для общества, то Виктор Кондрашов, предприниматель, бывший мэр Иркутска – о том, как личная мотивация помогает создавать нужные проекты.

– Когда возникает бизнес-идея, сначала оцениваешь себя: кто ты, какие у тебя скиллы. Потом смотришь, в чём нуждается общество. Чаще всего идея – это отражение собственной потребности. Если что-то не устраивает лично меня – наверняка, и других тоже. Значит, это можно улучшить.

Так с подачи предпринимателя в Иркутске появились теннисный корт, каток Ice People, первый строительный супермаркет «Дока». Но главное правило, сформулированное Виктором Кондрашовым позже: «Делайте только то, что доставляет удовольствие».

«Думайте о масштабных проектах»

Иркутский предприниматель Анатолий Казакевич, создатель проекта «Байкал-Аляска», – убеждён: выбирая дело по душе, ориентироваться стоит не на «шаурмичные», а на проекты с горизонтами в 10+ лет. Сам он строит туристические парки и отели, опираясь на партнёрство, локальную идентичность и историческое наследие.

– Двести лет назад из Иркутска управляли Русской Америкой. 800 купцов объединились, не имея связи, карт, логистики – но имея общее дело. Совместные усилия создают экспоненциальный эффект: 1 + 1 = 11.

«Если бизнес буксует – посмотрите, чего ему не хватает»

Федеральный спикер Александр Бакеев, основатель университета Right Track, напомнил, что устойчивый бизнес строится на балансе пяти капиталов: финансового, интеллектуального, человеческого, социального и духовного, а также на системном воспитании преемников.

– Если ваша компания не растёт, задумайтесь, какого капитала ей не хватает. Бизнес не всегда буксует из-за денег. Иногда не хватает идей. Иногда – команды. А иногда – смысла.

Особое внимание Александр уделил Иркутску, напомнив: город носит звание Города трудовой доблести – и это ценность, с которой бизнесу стоит сверяться.

– Знаете ли вы, что означает этот статус? Трудовая доблесть – это когда ты делаешь что-то, что нужно обществу, даже ценой личных жертв. Иркутск получил это звание за подвиг своих жителей: за работу на заводах в три смены, за труд детей, которые с восьми лет вставали к станкам наравне со взрослыми, за изнуряющие условия, в которых многие не дожили до Победы. Современный бизнес должен помнить, на какой почве он растёт.

«Качество коммуникаций – ключ к успеху бизнеса»

Михаил Ковалёв, председатель совета директоров «БВК Новый», отметил важность внутренних коммуникаций, регулярных опросов



Организаторы и участники форума

Фото Е.Михайлова

сотрудников, открытости и искренности. Это – часть системы успешного бизнеса.

– Продажи без души не работают. Только довольный сотрудник способен объяснить клиенту, почему наш продукт – лучший. Если же сотрудник не верит в продукт – никакой скрипт не поможет. Клиент это чувствует.

«Мотивируйте совместными путешествиями»

В современном бизнес-ландшафте, где конкуренция за талантливых сотрудников и преданных партнёров становится все более острой, компании ищут инновационные способы мотивации и повышения лояльности.

Натали Строненко, директор по развитию франшизы Ladoga Wine & Монополь, основатель агентства ПРОВОИНция, одним из таких инструментов, набирающих популярность, назвала инвестиции в человеческий капитал через совместные путешествия в любой регион нашей страны или точку мира.

– Авторские туры представляют собой мощный инструмент мотивации персонала и бизнес-партнёров, способствующий развитию лояльности, укреплению командного духа и повышению эффективности бизнеса.

«Сначала пули, потом ядра»

Сплоченные команды лучше справляются с неопределённостью. Следующий спикер – Александр Горин, основатель Иркутского завода гусеничной техники – поделился опытом стратегического планирования, выстраивания производственных процессов и развития лидерства. Ключ к успеху, по его словам – в фанатичной дисциплине, которая позволяет делать 20 миль в день, даже когда хочется бросить всё, в построении культуры и тестировании идей в формате MVP (версия продукта, которая содержит только самые базовые функции, – ред.).

– Предприниматель не идёт за советом – он пробует на зуб. Однажды мы потеряли 250 мил-

лионов, потому что не протестировали идею. После этого в нашей компании появился принцип – сначала пули, потом ядра. Прежде чем инвестировать серьёзную сумму, нужно получить реакцию рынка от продукта, сделанного «на коленке».

«Оцифруйте владельца бизнеса»

Копилку практических советов пополнил федеральный спикер Игорь Мальцев, автор программы «Система растущих продаж». Он рассказал про инструменты, которые позволяют масштабировать бизнес. Самым важным из них Игорь считает воронку продаж.

– Воронка соединяет продавца и покупателя как дорога, по которой ездят деньги, и эту дорогу нужно построить в первую очередь. Также вам понадобятся регламенты, стандарты, книга по продукту и книга по продажам, которые вы дадите своим сотрудникам.

Создание крепкого отдела продаж эксперт советует начать с «оцифровки» владельца бизнеса.

«Самый лучший продавец компаний в 99% случаев – ее владелец. Он знает каждый продукт компании, знает, как работать с возражениями, он может закрыть любую сделку за счёт насмотренности, опыта и знаний. Но знания владельца, как правило, не структурированы. Оцифруйте их и передайте сотрудникам!»

Наталия Понамарева

«Ключевой элемент» – федеральное деловое событие, выросшее из форума «Baikal Camp», который успешно проходил в Иркутске в 2023-2024 годах. В 2025 году мероприятие состоялось в Иркутске, в нем приняли участие более 300 представителей бизнеса.

Ключевые темы форума: устойчивый бизнес, смысл, технологии, команды, лидерство, вклад в общество. По ссылке – tg-канал бизнес-сообщества и форума «Ключевой элемент».



Будущее здесь

Более 800 посетителей приняли участие в Неделе предпринимательства в Приангарье

10 мероприятий посетили жители региона в рамках Недели предпринимательства в Иркутской области «Будущее здесь». Она проходила с 20 по 23 мая на площадке Центра «Мой Бизнес» при поддержке Правительства Приангарья в рамках национального проекта «Эффективная и конкурентная экономика».

Первый день четырехдневной насыщенной программы стартовал с ключевого события для предпринимательского сообщества – Открытого разговора с губернатором Иркутской области Игорем Кобзевым. В разговоре приняло участие более 190 предпринимателей, также к трансляции подключились представители бизнес-сообщества из разных муниципалитетов области.

– Только единение нас всех выведет на какой-то результат. Наша задача – создать такие условия, когда у малого и среднего бизнеса есть четкое понимание, где и какую поддержку он может получить: где получить льготный займ, как и куда реализовывать свою продукцию, причем не только на внутренних рынках. Для этого создан Центр «Мой бизнес», который является таким навигатором для начинающих предпринимателей. И для этого проводятся такие мероприятия как Неделя предпринимательства, которые позволяют задать беспокоящие вопросы органам власти, узнать о мерах поддержки, познакомиться с сообществом и возможными партнерами, – рассказал Игорь Кобзев.

В рамках сессии «История предпринимателей – история города» Марина Седых (АО «ИНК-Капитал») поделилась с участниками опытом, как региональная бизнес-структура меняет среду не только отдельных географических локаций, связанных с добычей, но и в целом региона.

На практическом семинаре «МЫ развиваем экспорт» эксперты поделились личным опытом ведения экспортной деятельности, преимуществами этой работы, рисками и возможные сложности. Участники рассмотрели применение методов повышения производительности труда для субъектов МСП.

В фестивале молодежного предпринимательства «Ангара.Фест» приняли участие успешные предприниматели региона: учредитель Иркут-

ского завода гусеничной техники Александр Горин, event-технолог, руководитель коммуникационного агентства Ponomareva Event Management Ксения Пономарева, предприниматель, основатель бренда Montenapoleone Елена Савенкова и другие. Они поделились с гостями личным опытом: каких ошибок можно избежать, где искать мотивацию и силы, как правильно выстраивать стратегию и преодолевать трудности. Фестиваль завершила питчинг-сессия проектов в рамках дофорумной подготовки к форуму «Байкал-2025» с представителями известных бизнес-сообществ Иркутской области, потенциальными инвесторами и экспертами грантовых конкурсов. Мероприятие организовано при содействии Росмолодежь.Гранты.

На ивент-нетворкинге эксперты по туризму, event-отрасли, гастрономии и индустрии гостеприимства рассказывали о креативном подходе в решении бизнес-задач, как наладить туристический поток в несезон с нуля. Говорили о трендах в дизайне гастрономических пространств, о digital* и пути клиента в сфере организаций событий и туризма, эффективном построении команды и раскрытии туристического потенциала региона на конкретных проектах. Многие спикеры отмечали важную роль проводников и наставников в начале предпринимательского пути и подчеркивали необходимость выхода на уровень взаимодействия, когда конкуренция уступает место сотрудничеству и взаимовыгодной кооперации малого и среднего бизнеса.

В мастер-классе для представителей администрации муниципальных образований по формированию туристического продукта и презентации туристических возможностей приняло участие 19 муниципалитетов. Наиболее яркими были презентации Свирска, Усть-Кута, Братска и Черемхова. Для участников был организован выезд в спорт-парк «Поляна», где директор пар-



Фото предоставлены компанией

ка Анатолий Казакевич совместно с резидентами рассказал об особенностях организации рекреационных площадок в малых городах. Участникам представлены инструменты и даны советы по привлечению инвесторов в данные рекреационные площадки.

– Важно, чтобы наши туроператоры знали возможности региона. Помимо озера Байкал, существует еще множество маршрутов, имеющих туристический потенциал, но надо помочь местным жителям посмотреть на проект глазами путешественника, чтобы увидеть туристическую ценность этого места, а главное – нужды гостей, – отметила Диляра Окладникова, директор Центра «Мой Бизнес».

В рамках Акселератора грантовых конкурсов социально ориентированные предприниматели, молодежь, представители туризма, инновационных проектов и креативных индустрий разбирались в механизмах работы таких конкурсов и учились оформлять свои проекты для участия.

В завершение Недели Центр «Мой Бизнес» организовал День открытых дверей.

Генеральный партнер мероприятия – Альфа-Банк – крупнейший универсальный частный банк в России. Партнер – премиум-квартал «ВЕКТОР» – жилой комплекс в центре Иркутска с собственной инфраструктурой и персональным сервисом.

* диджитал

16+

4-6 ИЮНЯ 2025

ИРКУТСК

Выездная стажировка Минпромторга России по программе «Федеральная практика» в Сибирском и Дальневосточном федеральных округах

ФЕДЕРАЛЬНАЯ ПРАКТИКА

Минпромторг России

Правительство Иркутской области

Фонд Развития Промышленности Иркутской области

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

ИЛИМ

ПАРТНЕРЫ МЕРОПРИЯТИЯ:

ВТБ

ИЗТМ

СБЕР

Деньги, склады, креатив

5 вопросов о том, что волнует малый бизнес в регионе

«Малый бизнес сегодня дает 17% валового регионального продукта Иркутской области. А задача органов власти – создавать условия для его роста», – подчеркнул на встрече с предпринимателями губернатор Иркутской области Игорь Кобзев. Диалог состоялся в Центре «Мой бизнес» в рамках Недели предпринимательства. Вопросов у малого и среднего бизнеса оказалось немало – как сугубо частных, так и общих, касающихся всего сегмента. Мы выбрали наиболее интересные.



Фото А. Федорова

О приоритетах: «Нам есть куда расти»

1. Какие направления малого бизнеса правительство Иркутской области рассматривает как приоритетные для региональной экономики на ближайшие 5-10 лет?

По словам Игоря Кобзева, прежде всего, это производство продукции с наибольшей добавленной стоимостью:

– Вспомните историю лесной отрасли Иркутской области. Мы ушли от экспорта сырья – и регион от этого выиграл. Поэтому переработка в малом бизнесе – это пункт №1.

Еще одно важное направление – развитие МСБ в международном формате. Возможности для этого есть – это и географическое положение области, и соседство со странами с большим населением и емкостью потребительского рынка. Задача правительства, по убеждению губернатора, – создать условия в том, что касается отчетности, расходов и оплаты.

– Я бы ещё посмотрел в сторону импортозамещения, потому что это технологический суверенитет страны, – добавил Игорь Кобзев.

А в целом, по его словам, области важно сохранить достигнутый потенциал. Доля малого бизнеса в ВРП региона по итогам прошлого года составила 17,5%, притом что в среднем по России этот показатель – 15%.

– Нужно мобилизоваться и двигаться дальше вперед. Нам есть куда расти: например, доля малого и среднего бизнеса в Китае – 85%. Я уверен,

что малый и средний бизнес – будущее Иркутской области. Именно он формирует условия экономической стабильности, – резюмировал Игорь Кобзев.

Об энергодефиците: «Решение – в законодательной плоскости»

2. Многие проекты, включая МСБ, не запускаются, некоторые ставят на паузу или откладываются, под вопросом расширение производства из-за нехватки энергомощностей. Как правительство видит решение проблемы?

Губернатор напомнил, что причиной энергодефицита стало бурное развитие майнинга, особенно после того, как в 2021 году в КНР ввели запрет на добычу криптовалют и оборудование «переехало» в Россию, в том числе – в Иркутскую область. И за несколько лет из региона с избыточной мощностью она превратилась в регион дефицитный.

Решение, по мнению Игоря Кобзева, лежит в законодательной плоскости: необходим закон, который пропишет механизмы перераспределения мощностей между пользователями.

– Мы добились, чтобы в тех районах Иркутской области, где энергодефицит был подтвержден системным оператором единой энергетической системы, ввели запрет на майнинг. Благодаря этому освободилось 320 МВт, но только собственник может определить, как этой мощностью

распорядиться. Мы готовы с энергетическими компаниями рассмотреть вопрос о возмездном приобретении неиспользуемых мощностей, чтобы затем распределить их по другим потребителям. У нас сегодня 18 инвесторов ждут своей очереди. Но порядок должен быть зафиксирован в законе, – пояснил Игорь Кобзев.

Сегодня, по словам губернатора, возможные поправки в законодательство прорабатываются депутатами Государственной Думы. Областное правительство намерено поддерживать эти изменения.

О логистике: «Все в проработке, но вопросы не быстрые»

3. С развитием электронной коммерции кратко выросли потребности селлеров и ПВЗ (а подавляющее их большинство – это малый бизнес) в складах и распределительных центрах. Планируется ли появление новых логистических мощностей в регионе? Как продвигаются переговоры области с крупнейшим маркетплейсом о строительстве распределительного центра под Иркутском?

Строительство крупных распределительных центров (РЦ) в Иркутской агломерации упирается в перевод земель в региональную собственность, сообщил губернатор. По его словам, площадка под Мегетом – около 400 га – находится в федеральном ведении. А вопрос с ней сейчас решается с ДОМ.РФ.

– Это довольно сложный процесс. И касается он не только логистики: для развития круглогодичного курорта на Байкале необходимо 320 га из федеральной собственности передать в региональную. Год бьёмся – но там, по крайней мере, есть поручение президента, – заметил Игорь Кобзев. – Всё в проработке, но вопросы не быстрые.

Тем временем Wildberries, как уточнил глава региона, самостоятельно договаривается с частным владельцем участка под Ангарском и рассматривает вариант строительства склада там.

Однако мегетскую площадку региональные власти тоже намерены разви-

вать – с учетом планов строительства нового авиаузла. Грузовые авиаперевозки потребуют сопутствующей логистической инфраструктуры.

Первый заместитель председателя правительства Иркутской области Руслан Ситников добавил, что у правительства есть планы на развитие площадки в Чистых ключах, где тоже имеются определенные барьеры: там находятся земли Минобороны и лесного фонда. Также рассматривается возможность создания в регионе бондовых зон (особая экономическая зона, где товары могут храниться на особых таможенных и налоговых условиях), ведутся переговоры с РЖД.

О деньгах: «Мы отрываем средства от многих вещей, доверяя вам»

4. Планирует ли область докапитализировать региональный фонд микрокредитования? Он входит в число наиболее эффективных ФМК страны, однако ожидать своей очереди предпринимателю, чтобы получить поддержку, приходится больше месяца.

Губернатор заверил, что в течение месяца этот вопрос будет решен, но призвал понять, что бюджет несет большие социальные обязательства: поддержку семей с детьми, участников СВО, повышение зарплат работников бюджетной сферы, социальную защиту населения. В 2025 году социальные расходы в бюджете региона составили 194 млрд рублей. При этом реалии экономики таковы, что доходы региона отстают от расходов.

– Мы всё равно будем рассматривать малый и средний бизнес как перспективное направление. Но и вы, предприниматели, должны тоже понимать зону своей ответственности, понимать, что мы отрываем средства от многих вещей, доверяя вам, – заметил Игорь Кобзев.

Губернатор также напомнил, что инвестировать в бизнес-проекты довольно крупные суммы может, например, Корпорация развития Иркутской области. Но, во-первых, проект должен быть проработан и просчитан, иметь четкий бизнес-план. А во-вторых, в рамках инвестирования КРИО обычно входит в состав учредителей проекта. Вопрос в том, готовы ли предприниматели пойти на такой формат.

О креативе: «Сделаем креативные индустрии заметнее для властей»

5. Агентство стратегических инициатив (АСИ) определило 16 направлений креативных индустрий. Есть ли такой перечень в Иркутской области? И планируется ли создание креативного кластера?

Обсуждение регионального перечня видов ремесленной деятельности и креативных индустрий намечено на июнь. Об этом на встрече рассказала Наталья Дикусарова, заместитель председателя Законодательного Собрания Иркутской области, председатель комитета по собственности и экономической политике.

По ее словам, этот перечень позволит таким бизнесам стать «заметнее» для властей. А регион в свою очередь получит правовую основу для того, чтоб разработать меры поддержки для этого направления.

– Так в свое время получилось с социальным бизнесом. Мы стали видеть такие предприятия, у нас появилась возможность их стимулировать. Пусть и небольшими мерами (хотя небольшие они для бюджета, а для самих предпринимателей – значимые). То же самое мы планируем с ремесленниками и креативными индустриями. Кажется, что доля таких предприятий очень маленькая, но в развитии туристической отрасли они играют значимую роль.

К обсуждению ведущих направлений планируется привлечь центр «Мой бизнес», аппарат уполномоченного по правам предпринимателей Иркутской области, региональное Министерство культуры. Губернатор пригласил к участию в обсуждении и самих предпринимателей – их мнение будет самым значимым.

Екатерина Дементьева



Чтобы решать проблему, нужно обращаться по адресу

– Алексей Егоров, председатель Иркутского регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ»

– Сегодня, как я услышал, половина вопросов была про дешёвые деньги. Но мне кажется, ключевая компетенция предпринимателя – уметь распоряжаться существующими ресурсами. Сегодня это твои возможности, твои умения и дорогие деньги. Да, было время, когда кредиты были дешёвые, мы к этому привыкли. Ситуация изменилась: ставка выросла и даже доступ к фондам поддержки ограничен, лимиты у них маленькие.

Не менее важно понимать контур решения проблемы. Какие вопросы лежат в компетенции региона, какие – муниципалитета, а какие решаются только на федеральном уровне. Чтобы решать проблему, нужно обращаться по адресу.

Мне кажется, предпринимательские компетенции растут от нашего взаимодействия друг с другом. И тут на помощь приходят такие сообщества, как «ОПОРА РОССИИ», «Деловая Россия», другие организации. Они дают дополнительные возможности – в обмене опытом, поиске решений, партнеров и клиентов. Предпринимателям нужно объединяться.

Стратегия, синергия, система и страсть

Как креативным проектам находить поддержку бизнеса

Что объединяет нефтяную компанию, девелопера, книготорговца и организатора чемпионатов бариста? Ответ – город, который они хотят сделать лучше. И ещё – желание действовать, а не ждать, когда кто-то другой всё устроит. Именно об этом шёл разговор на одном из ключевых мероприятий Недели предпринимательства: о сотрудничестве креативных инициатив и крупного бизнеса. Сцена, на которой по инициативе команды праздника чтения «День Ч» встретились меценаты и мечтатели, стала пространством для разговора о том, как вписать Иркутск в историю делами не только купцов XIX века, но и людей XXI.

СЕКРЕТ УСПЕХА – КОГДА ЛЮДИ ДЕЛАЮТ САМИ

Социальная ответственность и поддержка общественных и культурных инициатив сегодня – не дань моде или традициям, а во многом вопрос устойчивости компаний, уверены представители бизнес-сообщества. Они убеждены: важно стремиться к тому, чтобы людям не хотелось уезжать из региона, чтобы Иркутск и Иркутская область были привлекательны для специалистов из других территорий как комфортное место для жизни – с развитой культурой, возможностью получать качественное образование, проводить интересный и разнообразный досуг.

– В приоритете у Иркутской нефтяной компании – территории присутствия: Усть-Кутский, Киренский, Катангский, Нижнеилимский районы. Сейчас мы запускаем в Усть-Куте завод полимеров, строим микрорайон для работников и стараемся сделать город привлекательным для жизни. Один из хорошо работающих инструментов – грантовые конкурсы. Их у нас два: «Энергия родной земли» и «Район моей мечты». Жители сами готовят проекты, защищают их, получают деньги на реализацию и сами осваивают средства. Конкурсы стали очень популярны. Секрет успеха, на мой взгляд, именно в том, что люди всё делают сами. Важно, чтобы жители территорий подхватывали инициативы, несли их дальше, придумывали различные проекты по благоустройству, проводили культурные события, экологические акции. Мне кажется, будущее именно за таким подходом, – отметила Марина Седых, АО «ИНК-Капитал».

Денис Скороходов, заместитель генерального директора АО «ИНК-Капитал», куратор бизнес-сообщества «Высшая лига», сформулировал свой «принцип трёх С»: стратегия, синергия, система. По его словам, всё начинается со стратегии – понимания вектора развития и готовности смотреть на сто лет вперёд. Затем возникает синергия – объединение усилий разных участников. А завершает формулу система – без неё, по мнению Дениса, невозможно масштабировать инициативы и обеспечить устойчивость. «Мы хотим сделать жизнь и мир лучше здесь, в нашем регионе. Но мы сами одни в поле не воины. Нам нужно объединяться», – подчеркнул он.

ЧУВСТВОВАТЬ ПЛЕЧО И НАХОДИТЬ СВОЮ СТАЮ

Объединение усилий бизнеса, власти и творческих людей – это не просто тренд, а реальный инструмент развития региона, отметила Ольга Юскова, директор по малому бизнесу Альфа-Банка в Иркутской области. Банк работает не только в областном центре, но и в 11 городах с населением от 20 тысяч человек. Он поддерживает городские события, развивая финансовую грамотность и предпринимательскую экосистему. Одно из самых крупных мероприятий – Альфа-Конфа – объединило на своей площадке четыре тысячи человек.



Фото А.Федорова

«Участники форума признают: в повседневной работе им не хватает неформального общения. Это побуждает нас развивать мероприятия с более тесной кооперацией. Нам важно, чтобы предприниматели чувствовали плечо коллег и могли находить свою стаю», – отметила Ольга Юскова.

Одним из инструментов такой поддержки стал фонд «Немалога бизнеса», который ежеквартально выделяет по миллиону рублей на рекламную кампанию одному из предпринимателей региона. «Заявка заполняется за 10 минут – и у каждого есть шанс», – добавила она.

ГОРОД НАЧИНАЕТСЯ С ДОВЕРИЯ

Формирование точек притяжения и взаимодействия важно не только для предпринимательской среды, но и для города в целом. Об этом говорили девелоперы. Визитной карточкой социальных проектов «Грандстрой» стали соседские центры – общественные пространства, где жители могут взаимодействовать, обучаться, проводить время вместе. В июне, например, для жителей микрорайона «Союз» откроется новое общественное пространство – центр, где будут проходить встречи, занятия и городские события.

«Главная цель – укреплять доверие между людьми и выстраивать горизонтальные связи в сообществе. Мы хотим строить столетнюю компанию – и это возможно только при активной коллаборации с жителями и предпринимателями», – отметила Екатерина Прядко, генеральный директор компании «Грандстрой».

Компания открыта к партнёрству с малым бизнесом, подчеркнула Екатерина. Детские клубы, образовательные проекты, предприниматели с яркими идеями могут предлагать форматы для взаимодействия – от мероприятий до постоянных точек присутствия в соседских центрах. «Если у вас есть идеи – приходите, мы готовы вас выслушать», – сказала она.

СТРАСТЬ КАК ОТПРАВНАЯ ТОЧКА

Свои истории на встрече рассказали и те, кто делает Иркутск ярче каждый день – представители креативного и социального предпринимательства. У каждого из них – миссия, живой проект и опыт коллаборации с бизнесом. Почти все признаются: в начале пути не было ни стратегии, ни системы. Была только страсть – и именно она запустила движение. Всё остальное приходило потом.

Продюсер Роман Буркало реализует масштабные культурные проекты – от



Боль многих организаторов городских инициатив: кооперация с бизнесом есть, но ей не хватает устойчивости. Чтобы не выгорать и не начинать с нуля каждый год, нужна стабильная системная поддержка

сериала «Тыловики» до новогодних фильмов, созданных при участии десятков местных партнёров. Формула успеха, по словам Романа: личная страсть + безупречная репутация + искренность. Он подчёркивает: «В Иркутске особенно сильна готовность бизнеса поддерживать идеи, если ты искренен и доказал свою надёжность».

Светлана Первенецкая, основатель проекта «Вторник», начала с гранта и маленького павильона. Сейчас у нее сеть секонд-хендов и инфраструктура для сбора одежды, включая контейнеры на площадках «Слаты» и Сбера. Цель проекта Светланы – не просто торговля, а продвижение культуры осознанного потребления. Она мечтает о городе, где такая практика станет нормой – и приглашает бизнес помочь установить контейнеры «в каждом подъезде».

Мария Бызова, основательница книжного магазина «Кукуля» и организатор культурных инициатив, строит экосистему вокруг книги: ежеднев-

ные события, книжные праздники, поддержка чтения с младенчества до взрослого возраста. Её опыт показывает: чтобы Иркутск стал книжной столицей, нужны долгосрочные коллаборации, ресурсы и партнёрство. «Мы растим читателя не за день, а за десятилетия. Это марафон – и без помощи большого бизнеса его не пробежать».

ПОДДЕРЖКА НУЖНА ВСЕМ

Поделится своей историей и Артём Протасов, основатель кофейной компании «Атлас». Вот уже 13 лет его команда проводит чемпионаты бариста, где учатся и соревнуются лучшие специалисты региона. По словам Артёма, эти соревнования дают рост и мотивацию – но нередко ведут к отъезду

участников: самые талантливые переезжают в Москву или Петербург. Тем не менее он уверен – чемпионаты нужно продолжать. Пока участники остаются в Иркутске, они работают с увлечением и поднимают планку качества. «Мы это чувствуем

– в чашке кофе, в сервисе, в атмосфере. И ради этого стоит стараться», – говорит предприниматель.

Артём также выразил боль многих организаторов городских инициатив: партнёрство с бизнесом есть, но ему не хватает устойчивости. Чтобы не выгорать и не начинать с нуля каждый год, нужна стабильная системная поддержка. «Каждый раз после мероприятия мы думаем: больше – никогда. Но продолжаем – потому что это про пользу, про вклад в качество городской жизни», – делится он.

Причём поддержка нужна не только креативным предпринимателям. Один из крупнейших культурных проектов региона – фестиваль «Звёзды на Байкале» – уже много лет проводится при титульном спонсорстве Иркутской нефтяной компании. «Это тяжёлая ноша, – призналась Марина Седых. – Мы бы очень хотели, чтобы бизнес активнее участвовал в мероприятиях, которые формируют культурный ландшафт региона».

А завершилась встреча фразой, которая вместила в себя главное: «Любовь – это глагол, – сказала модератор Анна Масленникова. – То, что мы делаем сегодня, – вклад в то, каким Иркутск увидит через сто лет. Город, который научился не только ждать помощи, но и предлагать её сам».

Наталья Понамарева

КСТАТИ

«Чтобы расти, нужна система»

Одним из барьеров, мешающих развитию устойчивых партнёрств, участники назвали нехватку управленческих знаний у предпринимателей. Вдохновлённые и инициативные, они часто сталкиваются с тем, что не могут масштабировать свои проекты – им не хватает системных навыков. Чтобы изменить ситуацию, при поддержке ИНК в Иркутске был проведён семинар по методологии Адизеса – одной из ведущих мировых школ по построению управленческих систем.

«Из 22 крупных компаний мы сформировали ядро нового бизнес-сообщества. Вместе мы осваиваем единый подход к управлению и закладываем основу для дальнейшего распространения этих практик. Уже осенью планируем провести онлайн-семинар для компаний малого и среднего бизнеса», – рассказал Денис Скороходов. Он подчеркнул, что развитие региона возможно только при объединении усилий бизнеса, общества и лидеров, готовых брать на себя ответственность.

Дробление бизнеса в вопросах и ответах

Как избежать претензий налоговой инспекции

Эксперты считают, что у 30% юрлиц на упрощённой системе налогообложения (УСН) есть риск попасть в поле зрения налоговых органов по подозрению в дроблении бизнеса. В случае, если главной целью этих действий ФНС признает уклонение от налогов, то предпринимателю может грозить не только их доначисление за три года и штрафы, но и уголовное дело. И оправдания «Все так делают» или «Если платить все налоги, то можно бизнес закрыть» не спасут от серьёзных последствий. Что такое дробление бизнеса, какие признаки могут вызывать вопросы у налоговиков и как правильно выстроить структуру юридических лиц предприятия? Разбираемся вместе с управляющим партнёром «ВС Консалт» Олегом Кривозубовым, который занимается этой темой уже более 10 лет.



Фото: Д. Дмитриев

«Льготное налогообложение – только для малого бизнеса»

1. Олег Борисович, давайте начнём с главного: что такое дробление бизнеса?

— До недавнего времени в законе не было такого определения, как «дробление бизнеса», хотя проблема является актуальной с момента введения УСН. Сейчас оно появилось и дроблением признаётся разделение единой предпринимательской деятельности между несколькими формально самостоятельными субъектами, которые

шают создать вторую структуру под «руководством» жены, родственника или бывшего сотрудника. Вторая ситуация — когда речь идёт о производстве, торговле, где есть головная организация на общей системе налогообложения и так называемый без-НДСный рукав: то есть при главной компании создаётся ИП или ООО на «упрощёнке», торгующие той же самой продукцией, но уже без НДС.

Государство зачастую рассматривает эти действия как недобросовестные. Его позиция: льготные режимы налогообложения предусмотрены только для малого бизнеса. Если предприятие перестаёт быть таковым, то должно платить налоги по ОСНО: льготы для него уже закрылись.

3. Чем предприниматели мотивируют дробление бизнеса?

— В первую очередь тем, что НДС, налог на прибыль и другие платежи погубят бизнес. Я часто слышу такую расхожую фразу: «Если платить все

налоги по общей системе налогообложения, то вообще можно бизнес закрыть».

4. То есть бизнес, рентабельный на УСН, перестаёт быть таковым на ОСНО, становится неконкурентоспособным?

— Да, такой аргумент — о необходимости в структуре компании юрлица на УСН, чтобы конкурировать в цене с другими аналогичными мелкими бизнесами, — звучит довольно часто. Но, на мой взгляд, если бизнес не может быть конкурентоспособным, то решать проблему надо не за счёт государства. Давайте вспомним, что предпринимательская деятельность — это деятельность, осуществляемая на свой страх и риск с целью получения прибыли. Государство никого не заставляет заниматься бизнесом, и если вы не можете соблюдать установленные им правила, то всегда можно найти другие варианты применения своим знаниям и компетенциям.

5. Но это распространённая практика, когда у предпринимателя есть и ООО, и ИП?

— Очень. И это ещё один аргумент, который я часто слышу от клиентов: «Так делают все.

Почему мне нельзя?» В этом случае я всегда привожу фразу из текста одного судебного решения: «Ссылка ответчика на аналогичное противоправное поведение третьих лиц не является основанием освобождения от ответственности». То есть то, что другие нарушают закон, вам лично никакой индульгенции не даёт.

«ДЕЛОВАЯ ЦЕЛЬ – ЭТО ДОКУМЕНТ, А НЕ ОБЩИЕ ФРАЗЫ»

6. Какие критерии нужно соблюдать, чтобы защититься от претензий в дроблении?

— Первое: при построении группы компаний всегда должна быть деловая цель, то есть оптимизация именно бизнес-процессов, а не налоговых выплат. И это чётко прописано в Налоговом кодексе. В наших профессиональных кругах хорошо известно дело KFC, в ходе которого руководитель и бухгалтер сети заявили, что дробление было сделано, чтобы платить меньше налогов. Такие действия, ещё и озвученные, — это 100-процентное нарушение.

Второе: если мы говорим о группе компаний, то всегда должна быть самостоятельность этих компаний. Они должны действовать абсолютно независимо друг от друга и работать без участия друг друга. Если это какие-то дружественные организации, то у бизнеса могут быть проблемы.

7. Что такое деловая цель? Какой она может быть?

— Деловая цель — это определённый мотив предпринимательского характера.

Например, предприниматель создал вторую организацию в другом субъекте РФ, потому что решил развивать бизнес там, и таким образом разделил риски. Также важно, чтобы вновь созданные организации не дублировали друг друга, а занимались разными видами деятельности.

Деловой целью также может быть, например, решение подготовить бизнес к продаже несколькими частями. В одном из наших кейсов мы успешно защитили такую цель в суде, потому что смогли её подтвердить. Хотя налоговая из-

начально считала, что это не соответствует действительности и налогоплательщик не планирует продавать бизнес, а дробление сделал для неуплаты налогов. Но суд поддержал нас.

Ещё один аргумент — действительно имеющиеся ограничения со стороны партнёров. Такая ситуация часто встречается в автомобильном бизнесе, когда производитель заявляет дилеру — ваша организация должна продавать и обслуживать только автомобили моей марки, иначе расторгнем договор. Чтобы обслуживать другие авто и предлагать другие услуги, дилер вынужден создавать отдельные организации под эти направления.

8. Нужно ли при этом составлять какие-то внутренние документы?

— Все деловые цели я в принципе советую подтверждать документально: перепиской, расчётами будущей нагрузки, договорами, соглашениями. Аргументировать общими фразами, что создание нового предприятия на УСН способствовало снижению издержек или выделению среди конкурентов, в спорах с налоговой инспекцией бесполезно.

«КИРПИЧИКИ» ДЛЯ БАЗЫ ПО ДРОБЛЕНИЮ»

9. А какие признаки позволяют налоговым органам квалифицировать сложившуюся структуру бизнеса как необоснованную налоговую оптимизацию?

— Основным признаком — это взаимозависимость: если в управлении нескольких организаций участвуют одни и те же люди, либо они связаны родственными отношениями, либо это вообще один человек, и у всех организаций один вид деятельности. Признаком взаимосвязи для налоговой может быть также участие в компании бывшего сотрудника и более того — одноклассника или даже друга детства руководителя.

Очень часто у разных ООО бывает один IP-адрес, один бухгалтер, один компьютер, с которого документы отправляется в налоговую, а также один юридический адрес и фактический адрес места нахождения. Проверяет налоговая и сведения об операциях по банковским счетам. На этой базе разворачивается остальная работа.

10. О чём может идти речь?

— Если компании находятся в одном городе, сотрудник налоговой может неформально прийти, посмотреть офис: один он или их несколько, есть ли вывески. Также обычно идут запросы к контрагентам по взаимодействию с каждой из компаний. Если в ответах о формально разных организациях будет фигурировать один и тот же менеджер, один телефон, сайт, адрес электронной почты, то у налоговой появляется дополнительный «кирпичик» в базу данных по компании.

И под самый занавес на допросы обычно вызываются бывшие сотрудники, чтобы выяснить подробности их перемещений из одной организации в другую, кому они в реальности подчинялись и чем занимались.

11. Что ещё рассматривается как признаки дробления?

— Признаков много. Закрытого перечня нет, но на практике мы насчитываем их более 30. Из последних новых признаков, которые выявляют налоговики, обращая внимание, например, на следующие. Часто предприниматели любят рассказывать в СМИ про свой «успешный успех», о том, какими они были «маленькими», как начинали с одного киоска, и какими «большими» стали. При этом речь может идти о крупной сети со множеством юридических лиц в группе. В последнее время используются и более «креативные» варианты. Например, фотографии корпоративов в соцсетях, на которых сотрудники якобы независимых компаний все вместе отмечают праздник, и поздравляет их один руководитель.

Когда собирается вся информационная база, руководителю или учредителю направляется уведомление, чтобы он явился для дачи пояснений. Следующим шагом могут стать официаль-

Чтобы защититься от претензий в дроблении, при построении группы компаний всегда должна быть деловая цель, то есть оптимизация именно бизнес-процессов, а не налоговых выплат

при этом ведут однотипную деятельность, подчиняются одному лицу, а главная цель такого разделения — экономия на налогах. То есть, по сути, работает одна крупная организация под видом нескольких малых.

2. Зачем это делается? И почему у государства возникла потребность заняться данной проблемой?

— Такое разделение создаётся преимущественно для того, чтобы получить налоговую выгоду за счёт специального налогового режима, налоговых льгот и так далее. Один из самых частых случаев — дробление бизнеса с целью применять упрощённую систему налогообложения (УСН). На ней — в отличие от общей системы налогообложения (ОСНО) — отсутствие НДС (или его пониженные ставки), нет налога на прибыль и льготы по налогу на имущество.

Вот две популярные ситуации. Первая, самая распространённая, — когда бизнес растёт и предприниматель, понимая, что по выручке он уже вот-вот выйдет за рамки критериев нахождения на УСН, ре-



Фото Е.Михайлова

ные претензии от ФНС, предложения о доначислении и выездные проверки.

«ТОЛЬКО 20% ДЕЛ ПО ДРОБЛЕНИЮ РЕШАЮТСЯ В ПОЛЬЗУ БИЗНЕСА»

12. Какой период обычно анализирует налоговая и каким может быть масштаб доначислений у бизнеса?

– ФНС смотрит всю деятельность за три года: доходы компаний, которые участвовали в схеме дробления, объединяют и пересчитывают налоги как единому бизнесу по общей системе налогообложения. И в этом случае суммы доначислений могут составлять десятки, даже сотни миллионов рублей. В практике нашей компании есть дела с суммами в размере 100, 200 миллионов рублей, а рекорд – около миллиарда рублей по группе компаний. Поэтому мы всегда говорим, что дробление бизнеса – очень опасный и дорогой путь, и прежде чем такую структуру задумывать, нужно 10 раз подумать либо иметь деньги, чтобы потом расплатиться с налоговой.

13. Что делать на этапе получении претензий от ФНС?

– К нам приходят с такими запросами, и если мы видим, что ситуация действительно безнадежная и в суде не устоять, то предлагаем налогоплательщику добровольно заплатить озвученную сумму или представить налоговикам свои расчеты. Потому что следующий этап – это выездная налоговая проверка, в ходе которой, возможно, выявятся какие-то другие эпизоды, и размер доначислений только увеличится, причём, скорее всего, значительно. Плюс на всю сумму пойдут штрафы и пени. Учитывая свой опыт работы по этой теме и статистику споров с налоговыми органами, я всегда предупреждаю клиентов, что если им кто-то уверенно скажет: «Пусть приходят с проверкой, всё потом отсудим, всё будет нормально», то это либо недоучившийся юрист, которому нужна работа, либо мошенник, который хочет на вас заработать.

Но в ситуациях, когда «не всё так однозначно», когда есть встречные аргументы и реальная деловая цель, конечно, имеет смысл доказывать свою правоту. И делать это надо ещё в досудебном порядке.

14. В чью пользу складывается судебная практика?

– Статистика из года в год одна и та же: примерно 20% дел по дроблению решаются в пользу налогоплательщика, а 80% – в пользу ФНС. Не все споры однозначно будут в пользу налоговой, всё зависит от конкретной ситуации. В разных ситуациях набор одних и тех же признаков может сработать совершенно по-разному. У одного предпринимателя может быть десять признаков дробления, но он доказывает деловую цель и выигрывает, а у кого-то может быть всего пять, но он проиграет.

15. Можете привести пример успешной защиты деловой цели?

– Про защиту цели в будущей продаже бизнеса я уже упоминал. Из недавних дел – мы защищали управляющую компанию в сфере ЖКХ. Суть касалась права УК применять льготу и не платить НДС, если она приобретает работы, товары и услуги у других подрядных организаций, чтобы оказывать услуги жильцам МКД. Налоговая сочла, что якобы подрядные организации на самом деле относятся к одной УК, не признала право на льготу, соответственно, инициировала проверку с существенными доначислениями.

В суде мы доказали наличие деловой цели, потому что эти компании-подрядчики возникли вследствие государственной реформы ЖКХ, которая проводилась по всей стране, причём за несколько лет до появления в законе спорной льготы по НДС. То есть налогоплательщик в принципе не мог преследовать цель уклонения от уплаты налогов.

Суд согласился с нашими доводами, что налогоплательщик действовал добросовестно, в рамках реформы, и, несмотря на то, что получил выгоду от налоговой льготы, у него не было никакой незаконной неуплаты налогов.

«НАДО ВНИКАТЬ ВО ВСЕ НОВОВВЕДЕНИЯ»

16. Работает ли широко объявленная налоговая амнистия?

– Да, работает. На мой взгляд, предоставленная возможность «обелиться», то есть начать платить налоги так, как требует законодатель, – это правильный подход государства к решению проблемы. Потому что огромные суммы доначислений реально могут привести к закрытию предприятия.

Кроме этого, может наступить и уголовная, и субсидиарная ответственность – когда предпринимателя привлекают к личной ответственности. И этот долг будет «висеть» на человеке до конца жизни, потому что для руководителя организации он не списывается даже в рамках банкротства физлица.

При этом для того, чтобы воспользоваться правом на амнистию, не нужно писать специальных заявлений. Достаточно начать подавать декларации по-новому, указав в них специальный код. При этом даже если назначена выездная налоговая проверка, то такой добровольный отказ от дробления бизнеса ещё возможен до вынесения решения по результатам такой проверки. Это позволит избежать существенных доначислений.

17. До какого времени действует амнистия?

– В 2025-2026 году ею можно воспользоваться, чтобы «обелиться» и избежать суммы возможных доначислений за 2022-2024 годы. Чем раньше это сделать, тем больше шансов, что у вас всё получится.

18. Есть ещё какие-то кардинальные изменения в практике, которые появились в 2025 году?

– С этого года государство ввело НДС для «упрощенцев» с выручкой свыше 60 миллионов

рублей. А ведь ещё в прошлом году НДС могли не платить организации с выручкой до 265 миллионов рублей. Это говорит о том, что для тех, кто дробится, всё стало ещё жёстче, и гораздо больше компаний сейчас попадают в группу риска. К сожалению, многие предприниматели оказались совершенно к этому не готовы, так как считали, что ещё долго будут в пределах лимитов на УСН.

19. Ваши рекомендации в этой связи?

– Искать другие способы легальной оптимизации налогового бремени. Следить за новостями в этой сфере. Подписаться на профильные каналы, можно даже на канал «ВС Консалт» в Telegram, где мы рассказываем обо всех нововведениях и спорных ситуациях в сфере налогов. Если самостоятельно не вникать в происходящие изменения, через некоторое время можно просто остаться на обочине.

К примеру, о законных льготах по НДС для предприятий общепита известно давно. Однако я с удивлением для себя увидел, что, оказывается, не все предприниматели об этом знают и в 2025 году. Просто если раньше льгота им была не нужна, то сейчас, когда ограничение по выручке для уплаты НДС составляет 60 миллионов рублей, вопрос по её применению вошёл в актуальную повестку дня, и мы помогли многим организациям эту льготу получить.

И ещё я никогда не устаю повторять – причём это касается не только дробления, но и любых операций, связанных с уплатой налогов, – всегда думайте о деловой цели. Если вы заплатили налогов меньше, у вас обязательно должна быть документально подтверждённая деловая цель. Если её нет, если вы не можете её объяснить, значит, налоговая и суды будут считать, что вы подарили бизнес исключительно с целью уклонения от уплаты налогов.

20. С какими вопросами можно обратиться в ВС Консалт?

– Мы работаем по всей России, в разных отраслях решаем проблемы, связанные с налоговыми спорами, вплоть до ситуаций с действительно надуманными претензиями со стороны госорганов – успешно их оспариваем и защищаем бизнес.

Мы также структурируем группы компаний, помогаем выстроить безопасную с точки зрения налоговых рисков систему, чтобы не было претензий ФНС. Собственно, с этого и нужно начинать любую реорганизацию. Латать «дыры» по факту, когда бизнесом уже заинтересовалась налоговая инспекция, зачастую уже не имеет смысла. В этой ситуации абсолютно не работает распространённая у наших предпринимателей поговорка: «Будем решать проблемы по мере их поступления».

Новый закон о местном самоуправлении: основные изменения

С 19 июня 2025 года вступят в силу большинство норм нового закона о местном самоуправлении. Расскажем об основных изменениях, которые затрагивают территориальную организацию муниципалитетов, их полномочия и статус муниципальных должностных лиц.

Одноуровневая система местного самоуправления

Субъекты РФ могут своим законом установить одноуровневую систему организации местного самоуправления во всем регионе или в отдельно взятых районах.

Одноуровневая система предполагает существование городских и муниципальных округов, а в Москве, Санкт-Петербурге и Севастополе – внутригородских муниципальных образований.

Если субъект РФ воспользуется новым правом, то со дня вступления в силу регионального закона:

- новые выборы глав и депутатов в поселениях и муниципальных районах не проводят (есть исключения);
- представительные органы поселений и районов работают до конца срока полномочий.

Допускается сохранение двухуровневой системы (район – поселение) в силу специфики региона. Установлены особенности организации такой системы, их можно дополнить региональными законами.

Территориальные органы местной администрации

Критерии формирования территориальных органов местной администрации устанавливаются региональным законом. Обязательный критерий – пешеходная доступность.

Если в рамках перехода к одноуровневой системе муниципальный или городской округ образован в границах нескольких поселений, в административных центрах таких поселений должны быть созданы территориальные органы местной администрации.

Должностные лица местного самоуправления

Закреплен единый срок полномочий для лиц, замещающих муниципальные должности, – 5 лет.

Кандидатов на должность главы муниципального образования представительному органу может предложить не только конкурсная комиссия, но и глава региона. Именно в таком порядке избирается глава городского округа – административного центра региона.

По старому ФЗ глава муниципального образования становился либо главой местной администрации, либо председателем представительного органа муниципалитета.

По новому ФЗ:

- глава не может одновременно быть председателем представительного органа;
- глава, выбранный депутатами из своего состава, перестает быть депутатом;
- глава может совмещать свою должность с должностью главы местной администрации, если это предусматривает региональный закон и устав муниципалитета.

Первые два ограничения не применяются до истечения срока полномочий представительных органов, избранных до 1 января 2025 года.

Полномочия органов местного самоуправления

До 1 января 2027 года решение вопросов местного значения продолжает регулироваться старым ФЗ.

С 1 января 2025 года вступят в силу нормы нового закона, которые предусматривают:

- исключительные полномочия муниципалитета, которые нельзя передать субъекту РФ. К ним относятся издание правовых актов, утверждение бюджета, установление налогов и т.д.;
- полномочия, которые регион может забрать себе. Они касаются, например, организации ЖКХ, образования, жилищного и земельного контроля;
- полномочия, которые регион может передать муниципалитету. В их число включили, в частности, дорожную деятельность и безопасность дорожного движения, организацию сбора отходов, гражданскую оборону. Перераспределение не является наделением муниципалитета отдельными госполномочиями (это отдельная процедура).

Закреплены детальные требования к региональным законам о перераспределении полномочий (эти требования также вступают в силу с 1 января 2027 года).

Участие граждан в местном самоуправлении

В новый закон не вошли некоторые формы участия, в частности голосование по отзыву депутата и протвороческая инициатива.

Есть ряд процедурных изменений: повышение возрастного ценза с 16 до 18 лет для членов инициативной группы, уточнение правовых актов, которыми должны регулироваться те или иные формы участия, и др.

Обновление региональных и муниципальных НПА

До 1 января 2027 года субъекты РФ и муниципалитеты должны обновить нормативную базу, чтобы она соответствовала новому закону. До этого времени она применяется в части, не противоречащей закону.

Документ: Федеральный закон от 20.03.2025 № 33-ФЗ



Новый стандарт жизни

Роман Мацинский – об уникальности проекта «ВЕКТОР премиум-квартал»

«Мы нетипичные девелоперы. Нам неинтересно работать в тренде – мы хотим создать нечто, уникальное по своему содержанию», – заявляет Роман Мацинский, руководитель проекта «ВЕКТОР премиум-квартал», который реализуется в Октябрьском районе Иркутска. О том, как фитнес-клуб стал отправной точкой для амбициозной идеи, что делает жилой комплекс по-настоящему премиальным и зачем инвесторам сохранять оперативное управление построенным объектом, он рассказал нашему изданию.

«МЫ ГОТОВИЛИСЬ К ЭТОМУ НЕ ОДИН ГОД»

Роман, прежде всего хотим спросить, как вы решились начать столь амбициозный проект в такое непростое время? Ключевая ставка огромная, санкционные ограничения сохраняются, бизнесу в целом и девелоперскому в том числе очень непросто. А вы вдруг объявляете о старте премиального квартала.

– В России редко бывают простые времена. И решение мы приняли не вдруг – готовились к этому проекту не один год. Наверное, с того момента, когда придумали Vector Premium Fitness *, фитнес-клуб с совершенно новым для Иркутска уровнем сервиса.

Земельный участок, на котором мы планировали строить клуб, был сформирован с большим запасом. Пришла идея: а почему бы не сделать целый квартал – и жилье, и административные здания, и инфраструктуру, – который бы полностью закрывал потребности нашей целевой аудитории в здоровом образе жизни, в особом отношении, в возможности общаться с людьми, близкими им по духу.

Существует концепция третьего места: у каждого человека должно быть место, где он живет, – дом; место, где он профессионально реализуется, – работа, офис, и третье место, связанное с увлечениями, отдыхом, коммуникациями с другими людьми. Мы же захотели сделать пространство три в одном: ты можешь и жить, и иметь свой офис, студию, бутик, и ходить в ресторан, в спа, в фитнес-центр – все в одной локации, в одном стиле, в едином контуре управления и сервиса. И при этом вы остаетесь в центре городской жизни – буквально в шаговой доступности находятся театры, парки, моллы, набережная Ангары, административные и деловые комплексы.

«ВНИМАНИЕ К ДЕТАЛЯМ – ЭТО И ЕСТЬ ПРЕМИАЛЬНЫЙ ПОДХОД»

Вы заявляете, что не стремитесь соответствовать трендам, а создаёте принципиально другой продукт. В чём его отличие?

– Сегодня никого не удивит подземными парковками, дизайнерскими



Роман Мацинский

Фото А. Федорова

парадными, консьержами, колясочными, «умными» лифтами и счетчиками. Это уже стандарт, даже для ЖК категории «комфорт+», тем более – «бизнес». Но большинство иркутских застройщиков на этом останавливаются. А мы идем дальше.

Мы тщательно продумываем каждый квадратный метр квартала: каждая деталь должна быть максимально функциональной. Например, отказались от централизованной климатической системы, потому что, по личному опыту, ее сложно настроить под себя, под отдельно взятую квартиру. Вместо этого предусмотрели на фасаде аккуратные встроенные ниши под кондиционеры – владелец уже сам решит, какую систему выбрать, какую разводку сделать. Часть окон в каждой квартире сделали в пол и, чтобы ничто не портило вид, выбрали внутрипольные радиаторы. В каждом подъезде оборудовали staff-помещения для сотрудников УК, чтобы хранить

инвентарь, набирать и сливать воду для уборки, – никто не постучится к вам с ведром: «Налейте водички!» Мы «заморожены» на деталях – это и есть премиальный подход.

Но самое главное – это уникальная сопутствующая инфраструктура и сервисное наполнение. Такого набора услуг нет даже у многих московских застройщиков – я сам живу в премиальном комплексе в Москве и могу сравнивать.

Например?

– В «ВЕКТОР премиум-квартале» будет двухэтажное гранд-лобби, где расположится круглосуточный сервис заботы о резидентах, своя служба доставки и сортировки (примем заказ и принесём его до двери), круглосуточная диспетчерская и собственная охрана. По вашему запросу мы заберем вещи в стирку или химчистку, уберем квартиру – достаточно оставить ключи. Словом, много-много услуг, какие не всегда встретишь даже в пятизвёз-

дочном отеле. И все это – силами наших подразделений, под собственным контролем.

Наш квадратный метр – другой. И по функциональности, и по инфраструктуре, и по уровню сервиса. Это действительно иной стиль жизни, такой в Иркутске еще никто не предлагал.

«СТРОИТЬ ДЛЯ СЕБЯ – СОВСЕМ ДРУГАЯ ФИЛОСОФИЯ»

Инфраструктуру вы планируете оставить в своей собственности и под своим управлением – значит ли это, что административные помещения в ЖК вообще не планируете продавать?

– Конечно, планируем. Но примерно 20% от общей площади комплекса мы оставляем себе. Например, на трех этажах будет Spa&Beauty комплекс

с переходом в фитнес-клуб. В самой высокой блок-секции четырнадцатый этаж займет ресторан, тринадцатый – лаундж-бар. Все в нашей собственности и под нашим управлением. На двенадцатом разместится наш офис. Кстати, мы сознательно заняли этажи под рестораном, чтобы исключить любые неудобства для наших резидентов. Если от него будет шум, запахи, мы примем «удар» на себя.

«ВЕКТОР премиум-квартал» – единственный, насколько нам известно, проект в Иркутской области, где административные помещения расположены не только внизу, но и наверху. Чтобы удобно было и гостям, и резидентам, мы предусмотрели два отдельных панорамных лифта – посетители смогут подниматься прямо на 12-й, 13-й и 14-й этажи, минуя жилую зону. Это, конечно, увеличило стоимость проекта. Но мы сознательно пошли на такие затраты, потому что это станет изюминкой ЖК.

Мы назвали эту часть «Иркутский маяк» – верхние этажи будут полностью остеклены и подсвечены, их будет видно издалека. Это действительно уникальное архитектурное решение. Сейчас как раз выбираем подрядчика, и это непросто, потому что реализация идеи требует сложных инженерных решений.

Зачем вам инфраструктура в собственности, собственные управляющие службы? Это сложно, дорого... В конце концов можно же просто выбрать арендаторов, пригласить управляющую компанию, имеющую опыт работы с премиальными жилыми комплексами?

– Мы нетипичные девелоперы. Просто работать в тренде, в потоке, просто строить квадратные метры нам неинтересно. Нам интересно создать проект, уникальный по своему содержанию. Поэтому мы сознательно взяли на себя обязательства не просто ввести квартал, а полностью контролировать его дальнейшую эксплуатацию.

Обычно застройщики после завершения работ передают ЖК управляющей компании, пять лет несут гарантийные обязательства – и уходят. И потом получается, что девушек на стойках ресепшн сменяют бабушки, те сидят сначала пять дней в неделю, потом три, потом вовсе исчезают. Вся инфраструктура – кафе, магазины, сервисы – зависит исключительно от арендаторов. Если их бизнес не пошел, вместо обещанных



ООО СЗ «Вектор Квартал». Проектные декларации на сайте наш.дом.рф

удобств остаются пустые витрины. Знаю в Иркутске пример, когда девелопер оборудовал ЖК «умными» системами – счетчиками, насосными, теплоподачей, а УК сменилась, новые сотрудники не знали, как с этим работать, и просто отключили всю «умность».

Мы же остаемся полноправными владельцами и операторами всего комплекса. Да, это сложнее, дороже, но только так можно гарантировать качество жизни на десятилетия вперед. Тем самым мы говорим нашим резидентам: мы вас не оставим, мы будем с вами много-много лет.

К тому же строительство для себя – это совсем другая философия. Когда строишь под продажу, можно взять стандартный проект, материалы попроще, к подрядчикам не сильно придираешься. Главное – сроки и себестоимость. А если строишь для себя – все меняется. Ты выбираешь архитекторов, прорабатываешь планировку. Каждый элемент – окна, двери, витражи – проходит жесткий отбор. Да, это дольше. Да, значительно дороже. Но и результат другой.

Этот комплекс мы строим прежде всего для себя и приглашаем резидентов разделить наше видение комфорта. Это не просто бизнес-проект для быстрой монетизации – это наша визитная карточка, наш вклад в развитие города.

«СПРОС НА БОЛЕЕ СОВРЕМЕННЫЕ РЕШЕНИЯ ЕСТЬ ВСЕГДА»

Вы вдохновлялись какими-то конкретными примерами – в Москве, Петербурге?

– Мы изучали мировые практики в Дубае, в Стамбуле, Анталье – с продуманной инфраструктурой, с безупречным сервисом, смотрели премиальные объекты в российских столицах. И каждый раз ловили себя на мысли: почему у нас так нельзя?

Немного обидно, что в регионе до сих пор не было проектов подобного уровня, хотя аудитория, готовая к ним, есть. Не так мало иркутян покупают жилье в Москве или за границей, но б о л ь ш у ю часть времени проводят

Мы приглашаем резидентов разделить наше видение комфорта. Это не просто бизнес-проект для быстрой монетизации – это наша визитная карточка, наш вклад в развитие города

в Иркутске – здесь работа, бизнес, родные. Парадокс: там у них отличные квартиры, которые пустуют, а тут – постоянные компромиссы насчет качества. Это все равно, что пять дней в году пользоваться Bentley в Москве, а в остальное время ездить здесь на Toyota Corolla, потому что другого не предлагают.

Мы меняем эту логику. Наш проект – это не просто жилье. Это принципиально иной стандарт жизни, где качество перестает быть компромиссом.

А кто целевая аудитория проекта? Как вы ее видите?

– Еще когда мы готовились к открытию Vector Premium Fitness, некоторые маркетингологи рисовали портрет аудитории в духе «олигархи и жены олигархов». Но на самом деле наш целевой сегмент гораздо шире. Это могут быть и высокопоставленные чиновники, и состоявшиеся предприниматели, и топ-менеджеры компаний. И жители соседних домов, готовые сделать «апгрейд». Условно говоря, человек 5-7 лет назад приобрел жилье уровня «iPhone 5» – хорошее жилье на тот момент, а мы выводим на рынок «iPhone 16».

Спрос на более современные решения есть всегда.

Да, ипотека сейчас дорогая, но это не значит, что нет людей, которые могут себе позволить дополнительную – «пиджачную» – квартиру. Я, например, живу за городом, но у меня есть недвижимость в Иркутске – жене так удобнее развозить детей на секции. С Байкальского тракта каждый раз не наездишься.

Да и наши цены не сильно отличаются от средних по рынку в Октябрьском районе. В сравнении с другими жилыми комплексами в этой локации, они будут немного выше, но в целом сопоставимыми. Если человек хочет качественно другой уровень жизни, он готов переплатить 10–20%, чтобы получить принципиально иной продукт.

Тем более мы предлагаем гибкие условия покупки – все инструменты, которые предлагает иркутский девелопмент (траншевые ипотеки, расщепленные платежи и т.п.) есть и у нас.

«НАША ЦЕЛЬ – ДОВЕСТИ СИСТЕМУ ДО ИДЕАЛА»

Вы постоянно ссылаетесь на опыт клуба Vector Premium Fitness. Получается, он стал своего рода «испытательной площадкой» для технологий и услуг, которые вы сейчас намерены применить уже в целом квартале?

– Да, на клубе мы отработали ряд гипотез, которые хотели проверить. Например: насколько востребованным окажется премиальный сегмент? Продукт, который мы запускали в 2023 году, был для Иркутска совершенно новым, и у многих были сомнения: есть ли в Иркутске достаточное количество целевой аудитории, готовой платить за более персонализированный фитнес и сервис. Оказалось, есть.

В клубе мы применили «умные» технологии для безопасности и приватности посетителей. Этот опыт будем переносить на жилой комплекс. Например, для доступа на подземный паркинг у нас будет реализована система распознавания номеров: камеры на шлагбауме «узнают» автомобиль и электроника откроет проезд, а на самой парковке «умная» подсветка приведет вас от въезда прямо к вашему месту. Если по какой-то причине распознавание не работает, можно будет воспользоваться меткой или мобильным приложением. Кстати, мы предусмотрим специальные места для зарядки электрокаров.

Аналогично с лифтами – сейчас выбираем производителя, но принцип уже продуман: никаких кнопок, житель ЖК подносит метку к дисплею, лифт автоматически определяет его этаж и везет туда. При этом никто посторонний не сможет ни войти в лифт, ни попасть на этажи. Если нужно пропустить гостя, это можно будет сделать через ресепшн по заявке.

У жилого квартала будет свое приложение. Через него жители смогут заказать доставку, записаться в спа, вызвать клининг, посмотреть камеры безопасности и многое другое.

Роман, провокационный вопрос: ваше желание оставаться собственником и оператором понятно, но, чтобы управлять успешно, нужен опыт. Он у вас есть? И кто все это будет делать? Кадров решают все, где вы планируете брать столько квалифицированных управляющих, инженеров, консьержей?

– Мы уже много лет занимаемся сервисом и понимаем, как его выстраивать. Начиная с 2017 года, мы



«ВЕКТОР премиум-квартал» в цифрах и фактах

- Жилой квартал – это 6 блок-секций от 9 до 14 этажей. В общей сложности – 244 квартиры открытой планировки. Все будет построено одной пусковой очередью, чтобы не создавать дискомфорт резидентам.
- Минимальная площадь лота – 39 м², максимальная – 145 м² с опцией объединения соседних квартир. За счет такой квартирографии и ценовой политики девелопер стремится избежать покупки жилья для сдачи в аренду.

- Теплый двухуровневый паркинг рассчитан на 251 автомобиль – в Иркутске, наверное, до сих пор никто не планировал машиномест больше, чем квартир в ЖК. По периметру квартала будут карманы для гостевой парковки.
- Парковочные места идут в комплекте с квартирами – концепция ЖК не предполагает продажу мест нерезидентам.
- Площадь территории квартала – 1,2 гектара. Двор без машин, полностью закрыт от посторонних.

управляли фитнес-клубами (сначала это был Vector Fitness Hall**, потом появился Vector Premium Fitness), а в 2023–2024 годах добавили кафе и доставку. Конечно, не бывает без ошибок, но мы работаем по принципу fast fail: быстро ошибаемся, быстро исправляем и постоянно стремимся к лучшему. Сейчас масштабируем этот опыт на наш жилой комплекс.

Мы зарегистрировали новый бренд – «INFREST Development»*** (от infinity – «бесконечность» и crest – «пик, вершина»). В рамках компании создано подразделение «INFREST Management»**** – это ядро команды, которая будет отвечать за управлением сервисами, цифровыми решениями и HR. Команда постоянно растет, обучается, продолжает наращивать компетенции.

Много времени уделяем HR-бренду компании – хотим, чтобы люди к нам стремились. Если нужно – пройдемся по рынку и соберем лучших. У нас впереди еще больше двух лет до ввода объекта в эксплуатацию, время на «прокачку» есть.

Сейчас мы активно разрабатываем механизмы администрирования огромного потока задач, которого требует эксплуатация всего квартала. Важно выстроить четкую схему контроля: от руководства к операционным сотрудникам. Регламентируем процессы, смотрим, где можно вне-

дрить автоматизацию и искусственный интеллект. Наша цель – довести систему до идеала.

«ПОВТОРИТЬ ПРОЕКТ В ТОМ ЖЕ ФОРМАТЕ БУДЕТ СЛОЖНО»

Возможно, мы забегаем слишком далеко вперед, но не можем не спросить: а дальше что? У компании есть планы по развитию квартала или, возможно, масштабированию проекта?

– Сейчас мы докупаем земельные участки, чтобы полностью сформировать квартал в периметре улиц Трилиссера, Лебедева-Кумача, Красных Мадьяр и Байкальской. На них совместно с соинвесторами планируем возвести два флагманских административных здания. Их проектирование уже ведется. Начало строительства намечено на следующий год.

Там разместятся бутики, торговые представительства и офисы. Административной зоне будем уделять столь же пристальное внимание, что и жилой очереди. Мы хотим сформировать среду, соответствующую статусу премиального ЖК.

У нас есть и другие площадки в Октябрьском районе, но именно этот комплекс станет уникальным. Повторить проект в том же формате будет

сложно: свободной земли остается мало, а емкость иркутского рынка ограничена. Так что вряд ли в ближайшее время появится еще один премиальный проект с аналогичным набором сервисов.

КСТАТИ

«INFREST Development» имеет собственное проектное бюро (более 15 специалистов) с членством в СРО. Подразделение дорабатывает строительную документацию, дизайн и технические решения. На этот шаг компания пошла, чтобы продукт был реализован в точности так, как и был задуман.

* Вектор Премиум Фитнес
 ** Вектор Фитнес Холл
 *** «Инфрест Девелопмент»
 **** «Инфрест Менеджмент»

ВЕКТОР
 премиум-квартал

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



Больше, чем ивент

Как «Аврора» объединяет людей, смыслы и бизнес

Организовать мероприятие сегодня можно разными способами – и на рынке немало достойных команд и специалистов. Но, когда задача выходит за рамки привычного и требует тонкой работы с идеей, смыслами, креативом, репутацией и вовлечением аудитории, особенно важен опыт и умение довести всё до безупречной реализации. Команде event-агентства «Аврора» удастся успешно справляться с этой задачей уже более 20 лет. Как сделать из события не просто «праздничный день в календаре», а сильный и эффективный инструмент для решения задач бизнеса? Зачем вкладываться в PR-сопровождение ивента? Почему личный бренд организатора – это хорошо, но корпоративный – сильнее? И как масштабные события «Авроры» – например, гастрофестиваль «Сытый Бабр» – становятся брендом федерального масштаба? Об этом Газете Дело рассказали руководитель и собственник event-агентства «Аврора» Антон Кельберг и PR-директор Елена Кухта.



Антон Кельберг

Фото: А. Колпашикова

Об истории компании: «Мы учились и развивали рынок»

Компания «Аврора» на иркутском рынке – уже 23 года. За это время компания прошла рост от частного оформления мероприятий до стратегически важных для Иркутска и Иркутской области проектов.

Первые годы работы агентства стали не просто этапом развития компании – они заложили фундамент для формирования событийного рынка Иркутска. Именно «Аврора» одной из первых начала организовывать в городе масштабные и статусные мероприятия. Среди реализованных проектов компании – события с участием президента РФ В.В. Путина, торжественные и деловые мероприятия для крупных компаний и федеральных брендов, городские и массовые события.

Команда не ограничивалась созданием собственных проектов – напротив, «Аврора» собирала на своих площадках других игроков рынка, запускала коллаборации, развивала партнерские форматы. В центре этой стратегии был не только рост агентства, но и задача – выстроить профессиональное событийное сообщество. Благодаря такому подходу вклад «Авроры» повлиял на развитие культуры и сервиса событий в регионе, сформировал новый стандарт ивент-организации, а рынок начал расти и развиваться системно. Сегодня в экосистему «Авроры» входят собственная площадка в Тальцах для корпоративных и летних мероприятий, атмосферный лофт «Тот самый Бокс» для камерных торжеств, гастрофестиваль федерального уровня «Сытый Бабр», а также сервис по арен-

де мебели, шатров и ивент-оборудования Events Park.

О росте возможностей: «Сложные времена учат быстро меняться»

Антон:

– Все точки роста, которые по-настоящему нас усилили, приходились на кризисы, изменения в отрасли и стране. Например, в ковид мы не свернулись, а, наоборот, трансформировались: искали новые форматы, создавали онлайн-проекты и гибридные мероприятия. Не боясь рисковать и быть первопроходцами, мы убеждали клиентов пробовать нестандартные решения, использовать новое оборудование, запускать идеи, которые раньше были в новинку для иркутского рынка.

Мы заряжали своей уверенностью подрядчиков и заказчиков – и они шли за нами. А потом масштабировали и применяли этот опыт в других проектах. Я считаю, именно в такие моменты агентство перестаёт быть просто подрядчиком – и становится точкой влияния на рынок.

Елена:

– Во время пандемии, когда действовали ограничения на массовые мероприятия, один наш давний корпоративный клиент поставил непростую задачу – провести событие для большого количества сотрудников, не собирая их при этом в одном месте. У нас возникла идея сделать радиостудию в здании компании-заказчика. В закрытом павильоне радиоведущие вели трансляцию в интернете, на определённой радиоволне. В студию приглашались руководители компании, известные люди, шоумены, а сотрудники из разных городов могли

туда позвонить или написать в чате. И у нас получился очень крутой эфир.

Также «Аврора» была первой, кто начал делать онлайн-трансляции в формате шоу для корпоративного сегмента. Мы очень тщательно продумывали механику трансляций, геймификацию, чтобы был эффект присутствия и людям было интересно полтора часа присутствовать на этом эфире.

Антон:

– В нашей отрасли надо всегда быть «на гребне». Твоя идея может быть трендом первые два-три года, потом её начинают использовать все, она становится обыденной – и надо делать что-то новое. Мы постоянно находимся в движении, в поиске интересных идей и креативных специалистов. Благодаря этому мы стали не только реализовывать мероприятия под цели и задачи заказчика, но и создавать свои мероприятия, объединяя бизнес для совместных проектов.

О конкуренции: «Наша сила – в умении вести за собой»

Как в любом бизнесе, в ивенте тоже существует конкуренция. Сейчас эта сфера становится более персонализированной, личностной: заказчики зачастую хотят работать с конкретным организатором. В этой тенденции, по мнению наших собеседников, есть как плюсы, так и минусы.

Антон:

– Один человек может сделать только ивент, а у компании всегда больше возможностей. Она подготовит комплексное мероприятие, связав его с корпоративной культурой, брендом, при необходимости – с пиаром, маркетингом, чтобы это был не просто однодневное событие, а качественный проект с эффективным решением бизнес-задач. Мы готовы предоставить полный комплекс услуг для организации любых масштабных мероприятий: как внутрикорпоративных, так

и внешнекорпоративных. У нас – постоянно действующая команда, причём это люди, проверенные годами. В этом наша сила.

Елена:

– В команде «Авроры» есть специализация. Например, есть организатор, который занимается только корпоративными мероприятиями – с пониманием бизнес-процессов, опытом работы в кейтеринге, управлении, сфере сервиса и гостеприимства. Есть организаторы, которые работают с городскими мероприятиями, фестивалями, есть технический директор, который отвечает за застройку и инфраструктуру площадки. Мы обеспечиваем юридическое и бухгалтерское сопровождение, у нас выстроен электронный документооборот, возможна гибкая система оплаты. Также, при запросе, сохраняется конфиденциальность и приватность мероприятий.

При этом работа команды под брендом «Аврора» не означает, что мы не продвигаем личность. Напротив, наша задача – рассказывать о компетенциях и экспертизе каждого. Многие – настоящие первопроходцы и первооткрыватели: кто-то в техническом оснащении, кто-то в режиссуре, кто-то в концептуальном подходе. Я считаю, наша сила не в конкуренции, а в умении вести за собой, быть лидерами и объединять.

О PR-сопровождении: «Однодневное мероприятие никогда не даст эффекта»

Важная составляющая развития ивент-индустрии, по убеждению Антона и Елены, – это PR-сопровождение события. Они уверены: только лишь проведение мероприятия не всегда даёт ожидаемый эффект: прошло – и забыли. Впрочем, всё ещё есть ситуация, когда проводятся огромные события за несколько миллионов, а бюджет на PR либо совсем не заложен, либо очень скромный.

Елена:

– Бывают случаи, когда к нам обращаются с просьбой что-то придумать, чтобы о мероприятии узнали после того, как событие состоялось, решают задачу, которую должны были решать до организации ивента.

Поэтому мы для себя поставили цель – показать другой формат организации мероприятий, когда о нём знают, о нём говорят как во время проведения, так и после. В частности, с этого года начали проводить стратегические сессии внутри компаний с сотрудниками, которые занимаются организацией мероприятий, чтобы совместно усиливать и развивать ивенты.

Антон:

– В этом случае мы становимся для наших заказчиков не просто исполнителями, а партнёрами, которые помогают достичь цели мероприятия за счёт предварительного и пост-пиара: прогрева интереса к событию за несколько месяцев до него и после. Мы ведь участвуем в различных конкурсах, региональных и федеральных премиях, в том числе Russian Event Awards, Событие года, где представляются самые выдающиеся и уникальные события и их участники. Соответственно, можем анонсировать мероприятие заказчика на всю Россию.

Бывают на рынке и противоположные примеры, когда очень много средств и сил вкладывается в пиар и анонсирование события, а само оно не соответствует созданным ожиданиям. Поэтому я уверен, что, как и в жизни, здесь важен баланс. Над чем наша команда усиленно работает.

EA АВРОРА
event-агентство

Тел. +7 902 513 63 13

avrorairkutsk.ru



Фото: А. Колпашикова

«Сытый Бабр» – бренд федерального масштаба

Как гастротестиваль, созданный «Авророй», привлекает туристов в регион и развивает локальную гастрономию



Больше участников, больше гостей

Организацией городских гастрономических мероприятий «Аврора» занималась ещё до 2020 года, и первым таким событием стал фестиваль «О, да! Еда!» на острове Конном, который компания делала по франшизе.

– На этом фестивале мы учились не только организации городских ивентов от разработки концепции до инфраструктуры, но и PR-сопровождению таких мероприятий. Это была очень хорошая школа для нашей компании, в том числе по выстраиванию коммуникаций с городской администрацией, – поделился собственник event-агентства «Аврора» Антон Кельберг.

Сейчас, в том числе благодаря полученному опыту, семи-миллионными шагами развивается собственный проект «Авроры» – «Сытый Бабр». В первый раз – в 2023 году – его посетили 35 тысяч человек, в 2024-м – уже более 40 тысяч. Из них – 5000 туристов. В этом году организаторы ожидают не менее 55 тысяч гостей. Растёт и количество участников фестиваля: в этом году будет более 100 представителей гастроиндустрии региона.

– У иркутского бизнеса растёт востребованность событийных мероприятий, – отметила PR-директор «Авроры» Елена Кухта. – В городе не так много проектов, на которых местный бизнес может показать свои возможности, напрямую взаимодействуя с огромной аудиторией. Причём речь идёт не только об общепите, но и о совершенно разных компаниях, которые вкладываются в мероприятие и при этом хорошо на нём зарабатывают. Мы знаем, что некоторые участники фестиваля за два дня делают выручку до 1 млн рублей.

Зонтичный бренд

«Сытый Бабр» становится своеобразным зонтичным брендом, под который заходят другие большие событийные проекты, усиливая таким образом не только свои позиции, но и позиции гастротестивала.

– В частности, с нами сейчас интегрируются Байкальский гастрофорум «Вкус путешествий», который будет делать областной чемпионат шефов, этно-фестиваль «Ёрдынские игры» и «Ангара-Джаз», чтобы прогреть интерес к своим мероприятиям, – поделился Антон.

Через фестиваль «Сытый Бабр» многие компании не только повышают узнаваемость, делают продажи, контактируют с аудиторией, но и ставят перед собой новые вызовы. Так, например, сеть кондитерских «Стефания» задала себе новую планку – установить рекорд России по приготoвлению 1,5 тонн торта. А Комбинат питания Иркутска планирует презентовать на фестивале свой новый бренд «Мамин Шеф».

– Таким образом, мы создаём площадку, где каждый бизнес может гармонично интегрироваться и решить свои задачи с помощью «Сытого Бабра», – пояснила Елена.

Важно объединяться

– Мы учимся строить коммуникацию между городом, областью, большим, средним и малым бизнесом. А теперь наша главная стратегическая цель – усилить имидж как города, так и региона в целом через событийные мероприятия, – поделился Антон. – Если мы выстроим качественную коммуникацию, получим синергию, мы сможем создавать больше масштабных региональных проектов, затрагивающих различные сферы экономики, но при этом с социальной значимостью. Не секрет, что событийный туризм – это тренд, на котором сегодня фокусируется правительство.

Команда «Авроры» убеждена, что сделать брендовое, качественное мероприятие всероссийского масштаба можно только с помощью создания партнёрств и коллабораций.

– Надо объединиться всем: и административному ресурсу, и большому бизнесу. Более того, бывая на федеральных премиях, мы видим, что самые крутые мероприятия, которые становятся лучшими в России, проходят при поддержке даже нескольких регионов. Развивая этот тренд, мы сможем создавать мероприятия не только федерального, но и международного уровня.

Индекс лояльности сотрудников сетей «Слата» и «ХлебСоль» вырос

За год индекс лояльности сотрудников сетей (eNPS) вырос до 56,4 пункта. Как изменился подход в работе, какие нововведения и предложения появились в компании «Слата», рассказала директор по персоналу и организационному развитию сетей «Слата» и «ХлебСоль» Ирина Патис.

Сколько сотрудников работает в компании, и все ли принимали участие в исследовании?

В торговых сетях «Слата» и «ХлебСоль» трудятся более 5 тыс. человек, где около 4,5 тыс. – это сотрудники магазинов, логистики и собственного производства. За последние годы ландшафт рынка труда серьезно изменился, и мы стараемся быстро реагировать, в этом помогают постоянные опросы сотрудников и исследования. Так, за год индекс лояльности сотрудников с 34 пунктов вырос по шкале до 56,4, что превышает средние показатели по отрасли (около 39 п. п.). Опрос проводила компания Narro Job, в нем приняли участие 95% сотрудников.

Какой показатель оценки в таком исследовании – ключевой? И что повлияло на такой рост?

В первую очередь это лояльность, чувственный компонент – любовь к работе и работодателю, комфорт сотрудника на рабочем месте, желание приходить на работу и рекомендовать компанию другим. Ключевым фактором для роста послужил прямой диалог с сотрудниками на каждом уровне. Мы стали спрашивать, что нравится, что нет, чего не хватает, что повысит комфорт, и стали чутко прислушиваться к предложениям и постепенно вводить изменения.

Для каждого сотрудника всегда важен уровень заработной платы. Какие изменения произошли здесь?

Безусловно, это первая строка в пожеланиях и ожиданиях. Ежегодно мы дважды – весной и осенью – проводим индексацию заработной платы. Компания устойчиво ведет свою деятельность, показывая высокие результаты, и, несомненно, уделяет большое внимание системному росту зарплат, как и в целом продвижению сотрудников по карьерной лестнице. Текучесть персонала относительно прошлого года снизилась на 34%. Мы усилили персональную работу с каждым сотрудником, кто написал заявление о желании уйти. Это позволило нам реагировать в моменте, выясняя причину, мы предлагаем возможные альтернативы.

В компании предлагают линейному персоналу и реферальные программы. Расскажите об этом.

Да, данная программа хорошо зарекомендовала себя. Программа «Приведи друга» позволяет любому из работающих у нас сотрудников привести друга, родственника, знакомого на работу в компанию и через один – три месяца работы, в зависимости от должности приведенного сотрудника, получить премию от 3 до 15 тыс. рублей. Компания ориентирована на карьерный рост работников и предлагает сотрудникам, не имеющим управленческого опыта, занять руководящую должность, пройдя соответствующее внутреннее обучение. Это возможность подать заявление, чтобы стать заместителем директора. При успешной работе на этой должности более 3 месяцев сотрудник получает премию 25 тыс. рублей. Существует также и доплата за стаж, которая появляется уже после 6 месяцев работы и растет в периоде. В конце календарного года мы проводим компенсацию родительской платы за муниципальные детские сады – до 50% от годовых трат.

В магазинах «Слата» и «ХлебСоль» растет процент работающей молодежи, в том числе студентов. Принимаете сотрудников с 14 лет?

Компания предоставляет большую возможность молодым ребятам начать карьеру в торговых сетях. Лето – прекрасная пора для подработки, мы трудоустроиваем и несовершеннолетних. Особенность лишь в том, что согласно законодательству они не могут работать на кассе, но прекрасно справляются в качестве работников торгового зала. Для них действует гибкий график работы, а расположение магазинов позволяет найти работу рядом с домом или образовательным учреждением. Также у студентов есть возможность проходить оплачиваемую практику по профилю.



Грани личности – грани образа



Лора Кузнецова о том, как проявить внутренний мир через цвета и фактуры в одежде

«Если у вас есть свой индивидуальный стиль, то абсолютно не важно, какими будут модные тренды, – убеждена имиджмейкер-психолог Лора Кузнецова. – Ваш образ будет интересен, аутентичен и актуален, ведь он отражает ваш внутренний мир». Сегодня в рубрике «ДНК стиля» эксперт на конкретных примерах рассказывает о том, как с помощью выбора одежды можно подчеркнуть разные грани своей личности.

Идея 1. Обозначить границы

Если вы человек категоричный, четко структурированный, если вам важны границы: вы хорошо их ощущаете, соблюдаете и ждете того же от окружающих, то лучше всего это будет считываться в образе через контрасты.

Во-первых, контрасты в цвете. И это совсем не обязательно должна быть черно-белая история. Конечно, она прекрасна сама по себе: что, как не сочетание черного и белого, может показать границы?! Тем не менее очевидная глазу контрастная линия есть между любым светлым и любым насыщенным цветом, а также между комплементарными цветами. Так что смело экспериментируйте!

Во-вторых, можно использовать контраст фактур: рыхлой и плотной, мягкой и твердой, шероховатой и гладкой. Сочетание разных фактур тоже даст окружающим ясное понимание того, что вы – человек грани, а еще и многогранная личность.

В-третьих, категоричность и структурность можно транслировать через принты, определенные паттерны. Можно, например, использовать близкие вам по духу четкие геометричные формы – особенно, если они присутствуют в вашей внешности: линиях лица, фигуры.

Идея 2. Показать доброжелательность

Если вы работаете в помогающих профессиях и / или вам важно быстро устанавливать контакт с окружающими, вызывать доверие, чувство безопасности, вам, напротив, стоит избегать любых контрастов в образе.

Визуально мы с первых секунд считываем человека как некое цветовое и фактурное пятно. Наше подсознание сразу подает сигналы: «свой» / «чужой», «безопасно» / «небезопасно». Если мы встречаем человека контрастного, с жесткими формами кроя в одежде, мы вряд ли подойдем к нему, чтобы даже просто спросить, который час. Если же мы видим человека, в образе которого минимум контрастов, присутствуют природные оттенки, мягкие фактуры, то нас сразу к нему потянет. Он будет выглядеть естественно, вписываться в «ландшафт» нашей жизни. К такому человеку захочется подойти, чтобы не только спросить время, но и просто побыть с ним рядом.

Именно поэтому тем, кому важно подчеркнуть свою доброжелательность, эмпатичность, стоит выбирать одежду приглушенных, сглаженных оттенков, отдавать предпочтение комфортным, «мягким» фактурам и тканям: шерсти, мохеру, льну, неглянцевому шелку, – создающим ощущение заботы и теплых маминых объятий.

Идея 3. Бросить вызов

Если вы человек-вызов, человек вне системы, смело применяйте самые разные авангардные решения. Транслируйте свою нестандартность во всем: в цветовых сочетаниях, необычном крое, оригинальных фактурах, украшениях, обуви. От минимализма – до избыточности цвета и декорирования. Стилистические правила нужно знать для того, чтобы уметь их смело и стильно нарушать.

Главный вопрос, на который должен отвечать ваш гардероб, – как конкретная вещь / аксессуар отражает вас? И, если внутри вас есть эти ответы и ваш гардероб дает вам энергию и доставляет удовольствие, – вы счастливчик, который может привнести в свою жизнь творчество через самовыражение в образе.

Перечисленные идеи – самые очевидные и показательные. Безусловно, граней личности гораздо больше, и создание уникального «ДНК стиля» для каждого человека будет зависеть от множества факторов: как от мировоззрения и внутреннего мира, так и от внешней фактуры.

lorakuznetz.ru



Инвестиционный хит – авторский дом на Донской «Аквамарин»

Авторский дом «Аквамарин» на Донской перешагнул нулевую отметку строительства. Совсем скоро иркутяне смогут наблюдать, как быстро растут этажи. А тем, кто хочет стать резидентом этого жилого комплекса бизнес-класса, пора поторопиться с решением, полагает Евгений Савченко, генеральный директор АО СЗ «Донстрой».



Евгений Савченко Фото представлено компанией

Евгений, на какой стадии находится строительство ЖК «Аквамарин»?

– Работы идут по графику. Много времени потребовало строительство двухуровневого подземного паркинга – это сложное сооружение с инженерной точки зрения. А сейчас мы вышли на следующий этап, и в разгар строительного сезона планируем заливать по 3-4 этажа в месяц.

Следует ли поторопиться желающим купить квартиру в ЖК? Как будет меняться цена с ростом этажей?

– «Аквамарин» сейчас – инвестиционный хит. Большинство новостроек в Октябрьском районе Иркутска продается уже по итоговой цене, а мы находимся только на начальном этапе и предлагаем лоты с хорошим инвестиционным потенциалом. Наша стратегия построена на постепенном росте стоимости – такой объект более привлекателен как для вложения средств, так и для покупки квартиры для семьи.

Мы против того, чтобы выводить жилье на рынок по финальной цене, стремясь увеличить прибыль. Это наша ответственность по отношению к покупателям и будущим резидентам. Мы хотим, чтобы их недвижимость со временем дорожала, как и весь наш проект.

Самые интересные лоты – видовые квартиры, квартиры с террасами, с патио – еще на «стопе», или их можно приобрести сейчас?

– Часть таких лотов уже продана. Конечно, мы стараемся поддерживать ассортимент предложения, поэтому придерживаем какое-то количество квартир с особыми характеристиками в резерве. Но, если в разговоре с

приходят с инвестиционным интересом. Много семей, выбирающих квартиру для жизни.

Кто-то готов заплатить всю сумму сразу – и получить самые привлекательные условия. Кто-то пользуется нашим предложением беспроцентной рассрочки – есть варианты с платежами раз в 9 месяцев. Это удобно тем, кто продолжает держать средства на депозите или ожидает поступления средств, например, от продажи вторичного жилья.

Есть и покупатели с ипотекой. Предполагаем, что их станет еще больше, потому что мы приняли решение субсидировать банковскую ставку по семейной ипотеке. Так что сегодня наши будущие резиденты могут приобрести квартиру под льготный процент на весь срок кредитования.

В недавнем интервью нашему изданию вы были настроены весьма оптимистично относительно перспектив проекта на рынке. Сохранился ли этот настрой?

– Настрой только укрепился. В этом году «Аквамарин» – один из лидеров по продажам в Октябрьском районе среди жилых комплексов бизнес-класса. Люди верят в нас. И мы это ценим, потому что «Аквамарин» – флагманский проект нашей компании. Мы убеждены, что он станет яркой архитектурной доминантой Иркутска.



АКВАМАРИН

АВТОРСКИЙ ДОМ НА ДОНСКОЙ

Отдел продаж:

Иркутск, ул. Карла Либкнехта, 201
8(3952)23-09-09

7 причин выбрать «Аквамарин»

- Надежность инвестиций – в этой части Октябрьского округа новостроек мало, а такого класса – больше нет. И вряд ли появится в обозримом будущем в связи с отсутствием свободных земельных участков.
- Видовые квартиры на город, Ангара и плотину ГЭС – дом возводится в архитектурно сформированном квартале, нет риска, что перед окнами возведут новую высотку, которая перекроет резидентам красивые виды.
- Развитая социальная инфраструктура – вокруг большой выбор магазинов, медицинских учреждений, хороших школ, садилов в пешей доступности.
- Кулуарность локации – дом расположен на второй линии, в стороне от общественных потоков, шума и суеты. Кроме того, «Аквамарин» один из немногих проектов бизнес-класса, который строится не на

- берегу и находится на безопасном расстоянии от реки.
- Движение без пробок в любом направлении – соседство улицы Байкальской и разветвленная дорожная сеть района предлагают множество альтернативных маршрутов для поездок в центр города, на Байкал, в аэропорт.
- Внутренняя инфраструктура только для резидентов дома – приватная территория, двор для прогулок и место для спокойного отдыха, двухуровневый подземный паркинг, дизайнерские парадные, ресепшн-служба и комьюнити-кафе.
- Высокое качество исполнения – в «Аквамарине» используются только проверенные материалы и бренды, одни из лучших на рынке. А сам дом возводится одновременно, двумя этапами – резиденты не будут страдать от шума строительства соседних домов.



Клиенты Почта Банка открыли вклады ВТБ на сумму более 7 млрд рублей

В ходе интеграции ВТБ и Почта Банка клиенты активно открывают сберегательные продукты ВТБ в отделениях Почта Банка. По итогам апреля они оформили 12,9 тыс. вкладов на общую сумму 7,2 млрд рублей, что на 60% больше аналогичных показателей марта. Средняя сумма вклада составила 575 тыс. рублей. Больше всего депозитов открыли жители Московской области, Краснодарского края, Санкт-Петербурга, Архангельска и Москвы.

«Интеграция с ВТБ открывает для клиентов Почта Банка новые возможности. Мы видим, что они ценят не только ставки, но и удобство сервиса: возможность открыть вклад онлайн или в ближайшем отделении, даже в самых отдаленных уголках страны. Уверен, что дальнейшие шаги по интеграции двух банков делают обслуживание доступнее для клиентов Почта Банка», – отметил Дмитрий Володин, руководитель департамента сбережений и зачислений ВТБ.

Интеграция Почта Банка с ВТБ началась в середине февраля 2025 года. Уже сегодня клиенты Почта Банка могут воспользоваться преимуществами, которые предлагает ВТБ, включая кешбэк рублями по программе лояльности, подключение семейного банка, автокредитование и ипотека, перевод пенсии или зарплаты в ВТБ.

В Иркутской области продукты ВТБ уже доступны в семи клиентских центрах Почта Банка и в 17 почтовых отделениях. Процесс интеграции завершится к середине следующего года и затронет 52 точки банка в отделениях Почты России. В конце года продукты банка можно будет оформить у сотрудников 350 отделений в Иркутской области.



банки

Новый терминал внутренних линий открывается в аэропорту Иркутска

Модульный павильон площадью 2,6 тыс. кв. метров оснащен зоной прилета, багажной лентой и залами ожидания. Об этом в своем Telegram-канале рассказал губернатор Иркутской области Игорь Кобзев.

«Аэропорту Иркутска разрешено ввести в эксплуатацию здание временного терминала внутренних линий. Такое решение принял Арбитражный суд Восточно-Сибирского округа. Оно уже вступило в силу», – говорится в сообщении.

Решение своевременно – в разгар летнего сезона пассажиропоток достигает 5 тыс. человек в сутки только по внутренним направлениям.

«Новый терминал позволит обслуживать пассажиров гораздо быстрее, чем раньше», подчеркнул глава региона.

В 2024 году иркутский аэропорт обслужил рекордные 3,95 млн пассажиров. В 2023 году он был в лидерах по приросту числа пассажиров среди российских аэропортов, увеличив объем перевозок на 44% до 3,787 млн человек. Рост пассажиропотока и внутреннего туризма потребовал расширения инфраструктуры. В 2023 году началось строительство модульного пассажирского павильона для обслуживания внутренних рейсов, которое завершилось осенью 2024 года. Однако открытие было отложено.



аэропорт

Центр искусственного интеллекта открылся в Иркутске

В Иркутском национальном техническом университете открылся Байкальский центр искусственного интеллекта. Новая площадка появилась в рамках трехстороннего меморандума о сотрудничестве Сбербанка, правительства региона и ИРНИТУ.



технологии

В торжественной церемонии участвовали председатель Байкальского банка Сбербанка Рушан Сахбиев, заместитель председателя правительства Иркутской области Руслан Ситников и ректор Иркутского национального исследовательского технического университета (ИРНИТУ) Михаил Корняков.

Байкальский центр ИИ сосредоточится на цифровом решении экологических, социальных и других задач региона. Запланировано тесное взаимодействие с научными институтами, по-

пуляризация искусственного интеллекта (AI) и цифровых технологий.

На площадке планируют проводить исследования в областях защиты окружающей среды и гуманитарных технологий, особое внимание уделяя проекту очистки озера Байкал от пластиковых отходов.

«Открытие Байкальского центра искусственного интеллекта позволит значительно расширить применение инновационных технологий на территории Иркутской области. Сбер актив-

но помогает AI-трансформации региона, способствует экономическому росту Приангарья, делится с экспертизой с местными органами власти. Мы совершенствуем наши AI-сервисы, такие как GigaChat и Kandinsky, которые сегодня помогают как людям, так и бизнесу решать большинство задач, освобождая от рутины и повышая уровень качества жизни и услуг», – подчеркнул Рушан Сахбиев.

«Центр призван стать точкой притяжения научных талантов, местом формирования прорывных идей и инноваций, ориентированных на развитие информационных технологий и формирование новой технологической реальности. Уверен, что он сыграет важную роль в развитии региона и будет способствовать достижению стратегических целей Российской Федерации в области науки и высоких технологий», – добавил Руслан Ситников.

Михаил Корняков выразил уверенность, что этот масштабный проект позволит изменить экосистему университета и поднять на новый уровень отраслевые проекты региона, повысить производительность процессов и вывести на их качественно высокий результат.

«Команда Центра сможет решать не только образовательные задачи, но и повышать научно-исследовательский потенциал. Наш центр ИИ станет местом подготовки специалистов по искусственному интеллекту для региона, дефицит которых сегодня особенно высок», – пообещал ректор ИРНИТУ.

На ИркАЗе состоялось торжественное награждение победителей олимпиады «13-й элемент. Алхимия будущего»

РУСАЛ подвел итоги 14-го сезона Всероссийской олимпиады, собравшей рекордные 5000 участников из 65 регионов страны.

Среди 210 победителей – 5 школьников из Шелеховского района.

- В число самых талантливых вошли:
- Широкова Ксения, ученица 2 школы;
 - Юшина Бажена, ученица 5 школы;
 - Кораблина Анастасия, ученица 4 школы;
 - Попова Дарья, ученица Шелеховского лицея;
 - Пшеничникова Софья, ученица 6 школы.

Награды талантливым школьницам вручил директор Иркутского алюминиевого завода компании РУСАЛ Артем Фоминых.

«Когда увидела свое имя среди призеров – не поверила. А сегодня, получая награду из рук генерального директора, ощутила невероятную гордость. Эта победа показала: если верить в себя и стараться, возможно все. Спасибо учителям, родителям и организаторам за эту возможность – теперь хочу достигать еще большего», – поделилась радостью Софья Пшеничникова, призер олимпиады «13-й элемент. Алхимия будущего».



образование

Эн+ и РУСАЛ напомнили о старте стипендиальной программы – молодым талантам +25 тысяч для развития

Новый сезон Стипендиальной программы Эн+ и РУСАЛ на 2025-2026 учебный год стартует в начале июня.

Получить стипендию, максимальный размер которой 25 тыс. рублей, могут студенты вузов и колледжей Иркутской области. К участию приглашаются студенты-энергетики, металлурги, горняки, врачи и педагоги.

В проекте в этом году участвуют 58 учебных заведений в городах ответственности компаний по всей России. Среди них такие города Приангарья, как Иркутск, Братск, Тайшет, Шелехов. Особой востребованностью Стипендиальная программа Эн+ и РУСАЛ пользуется в ИРНИТУ, ИГУ, Иркутском колледже энергетики.

Подать заявку на конкурс могут студенты с оценками «хорошо» и «отлично», которые принимали участие в олимпиадах, конференциях и общественных проектах. Победителей выбирает конкурсная комиссия, в которую входят профильные специалисты и представители энергохолдинга.

Размер стипендии составляет до 15 000 рублей в месяц для колледжей и училищ и до 25 000 для вузов. Это зависит в том числе и от курса, где учится студент. Победители могут участвовать в профессиональных конференциях и мероприятиях группы, проходить стажировки на предпри-



образование

ятиях Эн+ и РУСАЛа, пользоваться подпиской на профильную электронную библиотеку. Направленные на молодых специалистов образовательные программы были начаты по инициативе Олега Дерипаски более 15 лет назад. Благодаря этому, сегодня энергопредприятия Иркутской области укомплектованы профессионалами, а выпускники профориентированных проектов уже работают на объектах по всему региону.

– В этом году стипендиальная программа отмечает пятилетие, и за эти годы нашу поддержку получили больше 400 самых талантливых студентов не только наших «профильных» специальностей, но и тех, без которых невозможно представить жизнь – будущие медики и педагоги. Наши стипендиаты становятся востребованными профессионалами: больше половины из них приходят на работу на наши предприятия и производства. А опытные эксперты и наставники помогают им адаптироваться и поддерживают их развитие, – рассказала Наталья Альбрехт, заместитель генерального директора по управлению персоналом Эн+ и РУСАЛа.

– Эта стипендиальная программа позволяет выявить таланты, а дальше мы делаем все, чтобы эти ребята готовились, повышали свои компетенции и становились более профессиональными. Эн+ – социально ответственная компания, и мы, и ребята, видим, что холдинг уделяет особое внимание социальному развитию и развитию образования, – подчеркнул ректор ИРНИТУ Михаил Корняков.

Прием заявок от претендентов будет проходить со 2 июня по 16 июля 2025 года на корпоративном портале Стипендиальная программа для студентов | Эн+ и РУСАЛ. Там же можно подробно ознакомиться с программой и условиями участия. С 17 июля по 23 августа конкурсные комиссии проведут экспертизу полученных заявок и собеседования с кандидатами на получение стипендии. Имена победителей назовут не позднее 15 сентября 2025 года.

ИНК объявляет набор студентов в Иркутский колледж автомобильного транспорта и строительства в Усть-Куте и Иркутске

Иркутская нефтяная компания (ИНК) объявляет набор студентов в Иркутский колледж автомобильного транспорта и дорожного строительства (ИКАТиДС) в Усть-Куте и Иркутске.

В Усть-Куте приёмная комиссия начнет работу с 1 июня, в Иркутске – с 16 июня. Приём документов в учебных заведениях будет продолжаться до 15 августа. Подробнее можно ознакомиться по ссылке Приёмная комиссия 2025.

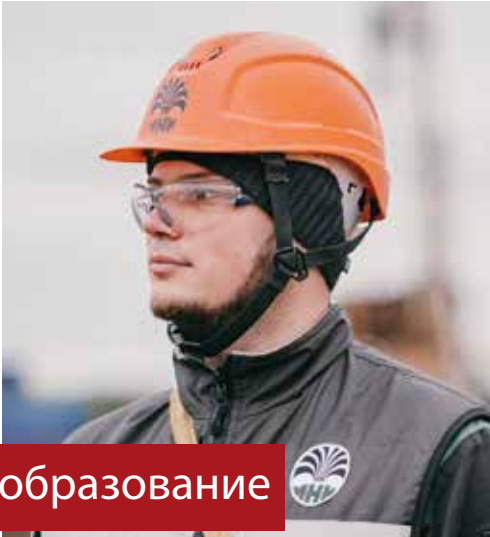
Набор осуществляется по нескольким направлениям подготовки «Теплоснабжение и теплотехническое оборудование», «Эксплуатация и обслуживание электрического и электромеханического оборудования (по отраслям)», в рамках которого возможно получение рабочих профессий «Электромонтер по РиОЭ», «Слесарь по КИПиА», «Оператор котельной» и других смежных профессий, востребованных в ИНК.

Поступить в колледжи могут выпускники 9-х классов. Заявление на обучение можно подать через портал «Госуслуги» или отправить на электронную почту учебного заведения. Также документы принимаются в приемной комиссии колледжей очно. Для поступления нужны паспорт, аттестат, 4 фотографии.

Благодаря сотрудничеству с ИНК учащиеся смогут получать корпоративную стипендию, оплачиваемую практику на промышленных объектах, гарантированное трудоустройство и дополнительное обучение новым рабочим профессиям. Для иногородних студентов колледж предоставляет общежитие.

Набор студентов осуществляется с 2023 г. Для ИНК уже сформирован внешний кадровый резерв из числа корпоративных групп «Слесарей по КИПиА» на базе ИКАТиДС г. Усть-Кут (бывший Усть-Кутский промышленный техникум) и «Электромонтеров по ремонту и обслуживанию ЭО» на базе ИКАТиДС г. Иркутск. Около 100 студентов прошли корпоративное обучение от сотрудников ИНК основам профессии и получили опыт на производственных площадках ИНК.

Напомним, в мае этого года колледж вошел в число победителей по итогам конкурсного отбо-



образование

ра федерального проекта «Профессионалитет» в Минпросвещения России. Программы обучения будут разработаны совместно с ИНК и с упором на практику, что позволит получить востребованную профессию.

По вопросам обучения в колледже также можно обращаться в ИНК:

- Ермакова Ирина Сергеевна, +7 914 000-24-35, Ermakova_IS@irkutskoil.ru
- Баженова Оксана Михайловна, +7 914 900-63-93, Bazhenova_OM@irkutskoil.ru



18 СЕНТЯБРЯ 2025 | ИРКУТСК

Флагманский тренинг
ЕВГЕНИЯ ЖИГИЛИЙ

**КАК ПРОДАВАТЬ
ПО ТЕЛЕФОНУ:
ЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНИКИ**

Сделайте исходящие звонки
источником новых клиентов и прибыли!

Тренинг для всех, кто занимается продажами товаров, услуг, идей,
и для этого делает исходящие теплые и холодные звонки,
в любом направлении бизнеса - B2B или B2C.

02 ОКТЯБРЯ 2025 | ИРКУТСК

Единственный мастер-класс
МАКСИМА БАТЫРЕВА
в 2025 году в Иркутске

**ИСТИННОЕ
ЛИДЕРСТВО**

Это Авторский мастер-класс, не имеющий аналогов,
от одного из самых востребованных бизнес-спикеров страны
по управлению персоналом и продажам.

Мастер-класс о том, как мыслит настоящий лидер,
чем он отличается от просто руководителя,
и как стать вдохновителем для своей команды.



РАБОТАЕМ ДЛЯ ВАС С 2007 ГОДА
БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИИ
ОБУЧЕНИЕ И КОНСАЛТИНГ



УЧИТЕСЬ У ЛУЧШИХ!
Организатор - Компания «Бизнес-Технологии»
bt-seminar.ru +7 (902) 5 151 961

Ситуация сдвинулась с мёртвой точки

Конституционный суд поручил разработать режим использования сельхозземель в Прибайкальском нацпарке



Фото А. Федорова

Конституционный суд РФ (КС РФ) поручил Минприроды России разработать режим использования сельхозземель, 40 лет назад включенных в состав Прибайкальского национального парка без их изъятия из хозяйственной эксплуатации. Речь идет о 112 тысяч гектар. Об этом написала газета «Ведомости» со ссылкой на решение КС РФ. Решение затронет интересы местных жителей, предпринимателей и туристическую отрасль, уверены эксперты. Однако они обращают внимание, что, хотя ситуация сдвинулась с мертвой точки, многие вопросы остаются открытыми. Окончательные изменения зависят от действий Минприроды и дальнейшего законодательного регулирования.

«Решение Конституционного суда РФ затронет и туристическую отрасль»



Марина Григорьева, председатель комитета ТПП ВС по предпринимательству в сфере туризма, курортно-рекреационной и гостиничной деятельности, отметила, что решение важно не только для сельхозпроизводителей, но и для сельского туризма.

– Это решение в первую очередь важно для сельхозтоваропроизводителей. Но сейчас активно

развивается и сельский туризм. Кроме того, в законе о гостевых домах сказано, что они могут располагаться не только в границах населенных пунктов, но и на землях сельскохозяйственного назначения, если есть такой разрешенный вид использования. Так что решение Конституционного суда РФ так или иначе затронет и туристическую отрасль. Однако пока не выйдут нормативно-правовые акты, о которых сказано в резолютивной части решения Конституционного суда, сложно говорить о том, что изменится, кто будет вправе распоряжаться этими сельхозземлями и как именно, какие там сохранятся ограничения. Пока можно считать, что ситуация сдвинулась с места. Но раз суд постановил подготовить такие поправки, то теперь надзорные органы будут контролировать, чтобы это было исполнено», – подчеркнула Марина Григорьева.

«Ответа на главный вопрос – чья земля – нет»



Юлия Саенко, судебный юрист, доцент кафедры юриспруденции Сибирского государственного университета геосистем и технологий, обратила внимание на отсутствие прямого ответа Конституционного суда о праве собственности на землю.

– Постановление Конституционного суда о землях Прибайкальского нацпарка не дает однозначного ответа на главный вопрос – чья земля? – говорит Юлия

Саенко. Она отмечает, что сегодня прокуратура массово оспаривает права частных собственников в Ольхонском, Иркутском и Слюдянском районах Иркутской области. Это уже привело к изъятию без компенсации, по ее данным, около 3,78 млн кв. м земель, в том числе пастбищ, сенокосов и участков под личное подсобное хозяйство.

– Такое же дело, но по Тункинскому нацпарку (Бурятия), КС уже рассматривал в 2015 году и определил, что «оспариваемыми нормами не затрагивается право частных собственников земельных участков по их отчуждению» (иными словами, включение земель в нацпарк не означает, что собственники теряют на них право собственности, право распоряжаться ими и вести на них хозяйственную деятельность, – ред.). Этого оказалось достаточно, чтобы оставить в покое частные землевладения Тункинского района. Однако, несмотря на такое четкое разъяснение в отношении разграничения режимов земель «включенных в состав» и «предоставленных в пользование» нацпаркам, в Иркутской области органы прокуратуры придерживались политики, что выводы суда по Тункинскому нацпарку неприменимы к Прибайкальскому. Собственно, это и вынудило правительство Иркутской области выйти с отдельным запросом в КС.

«Прорыв, но далеко не панацея»



Сергей Тен, первый заместитель председателя комитета Государственной Думы РФ по вопросам собственности, земельным и имущественным отношениям, руководитель МРГ «Байкал», назвал решение Конституционного суда прорывом, но подчеркнул, что оно лишь часть решения проблемы. Он указал на необходимость баланса между

правами граждан и охраной природы.

– Решение Конституционного Суда – хоть и прорыв, но далеко не панацея, а лишь малая часть в деле правового регулирования на Байкальской природной территории. Для нас данное постановление – еще одно доказательство выверенной позиции по поправкам в закон «Об охране озера Байкал», которые мы с группой депутатов и сенаторов готовимся принимать во втором и третьем чтениях в ближайшее время. Законопроект решает широкий круг проблем по строительству селезащитных и очистных сооружений, защите лесов и населенных пунктов от пожаров, установление границ населенных пунктов и восстановления конституционных прав граждан», – отметил Сергей Тен.

Он подчеркнул, что необходимо прийти к балансу между комфортной жизнью человека и сохранением экосистемы Байкала: «В решении Конституционного суда РФ четко сказано: «Незавершенность законодательного регулирования правового режима хозяйственной эксплуатации сельскохозяйственных земель в Прибайкальском национальном парке имеет характер конституционно значимого пробела...».

Кейтеринг создаёт атмосферу праздника



3 вопроса о том, как сделать летний корпоратив на природе незабываемым

Наталья Борисенко, руководитель направления кейтеринга компании «Аврора кейтеринг»

Лето на календаре, и многие иркутские компании традиционно проводят корпоративы на природе, будь то спартакиады, масштабные городские и межрегиональные соревнования или командные тимбилдинги. Какие нюансы следует учесть при организации мероприятий на свежем воздухе и в чем преимущества профессионального кейтеринга? Об этом рассказывает руководитель направления кейтеринга компании «Аврора кейтеринг» Наталья Борисенко.

1. Почему кейтеринг делает мероприятие особенным?

Даже на спортивных и других массовых событиях, где часто ограничиваются водой и напитками, профессиональный кейтеринг может добавить изюминку, уверена Наталья Борисенко.

– Во-первых, он повышает вовлеченность и комфорт: участники и гости тратят много энергии, и сбалансированное питание помогает восстановить силы. Легкие закуски, свежие фрукты и блюда, богатые белком, поддерживают активность без ощущения тяжести. Во-вторых, кейтеринг создаёт атмосферу праздника, превращая стандартный перекус в часть общего впечатления от мероприятия. Интерактивные станции, такие как гриль с ассорти мяса, станция пазлы со свежими морепродуктами, лимонадный бар или мобильная пицца-печь – всё это может стать центром притяжения гостей. В-третьих, кейтеринг – это брендинг и персонализация. Блюда можно оформить в корпоративных цветах или с логотипами компании. Это усиливает командный дух и запоминается гостям.

2. Как удивить гостей?

В «Аврора кейтеринг» рекомендуют несколько простых, но запоминающихся решений при организации масштабных мероприятий на природе.

• **Анимационные станции.** Можно организовать шоу-кухню, где шеф-повара будут готовить блюда прямо перед гостями. Это привлечёт внимание и создаст уникальный гастрономический опыт под открытым небом.

• **Акцент на местные продукты.** Используйте сибирские деликатесы: рыбу, дичь, папоротник, лесные ягоды и грибы. Подавайте блюда в современном стиле, с элементами эко-дизайна.

• **Пикник-боксы.** Если планируется крупное корпоративное мероприятие на несколько тысяч человек, подготовьте пикник-боксы. Они обеспечат оперативность раздачи пищи и комфортное индивидуальное питание каждого гостя.

3. Какие нюансы важно учесть?

При организации выездных мероприятий на открытом воздухе на удаленных локациях необходимо учесть несколько ключевых моментов.

• **Опыт и организация.** Выбирайте команду с опытом подготовки подобных мероприятий, способную оперативно развернуть кухню и обеспечивать бесперебойную работу оборудования.


• **Выбор продуктов.** Отдавайте предпочтение ингредиентам с долгим сроком хранения, исключив скоропортящиеся продукты.

• **Учет предпочтений.** Учитывайте предпочтения и ограничения гостей: вегетарианство, религиозные ограничения, аллергии, сезонность.


• **Простота меню.** Выбирайте блюда, не требующие долгого приготовления на месте, минимизируйте алкоголь.

• **Санитария.** Обеспечьте персонал и гостей достаточным количеством дезинфицирующих средств, используйте одноразовую эко-посуду.

«Кейтеринг на открытом воздухе – это не просто еда, а инструмент для усиления корпоративного духа и впечатлений, – уверена Наталья Борисенко. – Ключевые факторы успеха – это адаптация к формату мероприятия, безопасность и креативность. Важно сочетать удобство, качество и элемент неожиданности. Для Иркутска и Байкала особенно актуальны решения с местным колоритом – например, кейтеринг в стиле «сибирского пикника». Наша команда всегда готова предложить индивидуальную концепцию под ваше событие».

АВРОРА
 
 КЕЙТЕРИНГ

+7 914 899-45-59

avroracatering.ru
 

Пять новых отелей построят в Иркутской области благодаря льготным кредитам

Пять проектов из Иркутской области по строительству и реновации туристической инфраструктуры получают льготное финансирование. Эти проекты стали победителями конкурсного отбора Минпромторга России по программе льготного кредитования. Средства будут направлены на развитие крупных гостиниц, горнолыжных курортов, парков развлечений и аквапарков в рамках национального проекта «Туризм и гостеприимство».



Проект реконструкции здания Востсибугля

Среди победителей из 51 региона России, Иркутская область заняла 11-е место по количеству одобренных заявок. Общий объем инвестиций в проекты составил 856 млрд рублей, из которых субсидируемый кредитный портфель — 526,8 млрд рублей. Два из пяти проектов будут реализованы на территории бывшего Байкальского целлюлозно-бумажного комбината в

Байкальске и завершатся к 2030 году. Пять проектов Иркутской области, которые получают финансирование:

- Реновация многофункционального комплекса «Сибэкспоцентр» с отелем категории 4* (г. Иркутск)
- Строительство гостиничного комплекса «Иркутск-Сити ОТЕЛЬ» категории 4* (г. Иркутск)
- Реконструкция административного

здания под гостиничный комплекс Rodina Collection Hotel & SPA Irkutsk 5* (бывшее здание «Востсибугля», г. Иркутск)

- Строительство гостиничного комплекса 4* (г. Байкальск)
- Строительство гостиничного комплекса 5* (г. Байкальск)
- Получение нашими организациями финансирования на строительство,

расширение и реновацию гостиниц свидетельствует об актуальности развития туристической инфраструктуры в регионе. Не стоит забывать, что увеличение номерного фонда в регионе влечет за собой создание новых рабочих мест. Это отражает необходимость подготовки квалифицированных отраслевых специалистов. Будем проводить комплексную работу, что-

бы сочетание сервиса, инфраструктуры и квалификации сотрудников соответствовали стандартам гостеприимства», — отметила руководитель агентства по туризму Иркутской области Евгения Найденова.

По итогам отбора по России запланировано строительство 106 отелей категории 3–4 и 64 отелей категории 5, что в общей сложности добавит 31,6 тысячи номеров. Всего на конкурс было подано более 200 заявок.

Напомним, Иркутская область вошла в нацпроект «Пять морей и озеро Байкал». Через десять лет регион совместно с Республикой Бурятия должен принимать 5 млн туристов ежегодно. По мнению губернатора Игоря Кобзева, достичь такой амбициозной цели нельзя без современного аэропорта, строительство которого необходимо Приангарью. Действующий авиаузел в Иркутске не способен справиться с таким турпоток, существующая взлетно-посадочная полоса не может выдержать большого количества самолетов. Сейчас в год через аэропорт Иркутска перевозят порядка 2 млн человек (ред. — туристов, общий пассажиропоток аэропорта Иркутск составляет 4 млн человек). С учетом целевых показателей федерального проекта это значение вырастет до примерно 7–8 млн человек, потому в настоящее время идет активная работа над созданием новой воздушной гавани.

В 2024 году турпоток в Иркутской области составил 2 млн человек, в Бурятии — 600 тысяч. Таким образом, речь идет о двукратном увеличении текущего турпотока к 2036 году.

«Виноделие — процесс эмпирический»

Такой экспериментальный подход к созданию вина особо выделяет на российском рынке достаточно молодой крымский бренд «Бельбек», за которым прочно закрепилась характеристика новаторского производства.



Фото: Мария Пацюк

Винодельня «Бельбек», основанная в 2014 году, расположена в долине одноименной реки в окрестностях Балаклавы. Площадь её виноградников составляет 36 га и включает посадки международных и автохтонных сортов: пино нуар, мерло, каберне фран, рислинг, мускат белый, ркацители, шардоне и др. Особенностью является то, что, в сравнении с другими отечественными винными проектами, у бренда очень много необычных для нашей страны сортов винограда. Редко кто из российских производителей выращивает, к примеру, испанский автохтон Темпранильо или итальянский Санджовезе. Компания покупает лозу в питомниках этих стран и высаживает в Крыму: пробует и экспериментирует, чтобы найти такие сорта, которые будут хорошо расти, показывать себя и раскрываться именно на российских землях.

Ещё одна особенность бренда — широкая линейка вин. Если в целом в виноделии экономически выгодно делать на высококачественном уровне, к примеру, шесть видов вин, то этот производитель не останавливается на таком «скромном» разнообразии, а придерживается идеи постоянного поиска чего-то нового и интересного. Например, тот же Рислинг производится не в одной интерпретации, а в нескольких: есть сухой, полусухой, откровенно сладкий, выдержанный в бочках.

Объём производства винодельни «Бельбек» — всего 100 тысяч бутылок в год. При этом количество видов — каждый год разное. Например, в винотеке Монополь сейчас представлена линейка, включающая 16 видов вина.

Коллекция может угодить абсолютно любому вкусу. В ней есть сухие минеральные, как глоток океана, рислинги. Есть ароматные мускаты, с ярко выраженным цветочным ароматом. Есть сухие и сладкие вина. Есть апельси, и такие необычные вина, как, например, Шардоне поздний сбор, когда виноград завяливается на кусту и вино делается практически из изюма — экспериментальный подход в данном случае обусловлен тем, что обычно поздний сбор относится к Рислингу.

При этом, несмотря на сложный технологический процесс производства большого сортового разнообразия — под каждое вино необходимы свой резервуар, свои бочки, и несколько лет ожидания, пока виноград начнёт плодоносить для вина — цена продукта под маркой «Бельбек» достаточно приемлемая, чтобы попробовать его и поверить в российское виноделие.

А ещё вина бренда «Бельбек» выделяются на полках винотеки «Монополь» очень ярким оформлением бутылок. Уникальные этикетки — это

картинная галерея в миниатюре, в которой представлены репродукции настоящих художественных произведений, написанных в стиле крымского импрессионизма. Оригинальные работы украшают интерьер самой винодельни «Бельбек».

Винодельня участвует в различных конкурсах и всегда заслуживает высокие оценки. Ежегодно вина «Бельбек» входят в рейтинг Top100Wines.

КСТАТИ

Винотека «Монополь» собрала настоящую коллекцию российского вина — более 260 позиций (SKU) практически из 30 виноделен. Каждая бутылка, привезенная в Иркутск — результат тщательнейшего отбора, чтобы представить в нашем регионе лучшие образцы российского виноделия. Причём это всегда не только уникальный вкус и предмет гордости за возрождающуюся отрасль, но и своя интереснейшая история, которая заслуживает отдельного рассказа. Российские вина «новой волны» и обязательные истории о том, как они создавались — в винотеке «Монополь».

t.me/monopolirk



ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

«Мы где-то рядом, где-то около...»

История и современность в одном бистро

Красивый комплекс деревянных зданий на улице Горького притягивает взгляды и вызывает интерес и у туристов, и у иркутян. Уникальный памятник иркутского зодчества Харлампиевский двор уже несколько лет на свои средства реставрирует частный инвестор, который стремится изменить облик города и вернуть ему историческое наследие. Архитектурный ансамбль состоит из четырёх домов: двухэтажный особняк ждёт своих арендаторов, в одном из домов уже работают пекарня, магазин иркутских сувениров, в другом буквально недавно открылось бистро «Около». О необычном названии заведения, его концепции и уникальной локации Газете Дело рассказали участники проекта.



Шеф-кондитер Евгения Шефер

Фото: Д. Дмитриев

«ПРИМЕР, ДОСТОЙНЫЙ ТИРАЖИРОВАНИЯ»



Продюсер креативных индустрий Ксения Пономарёва, которая уже три года сопровождает проект развития Харлампиевского двора, отметила, что этот объект

можно считать примером, достойным тиражирования в сфере охраны наследия. Он показывает, как при грамотной архитектурной адаптации и устойчивой частной инициативе исторические здания перестают быть обузой и становятся работающей частью городской экономики.

— Развитие территории архитектурного ансамбля наглядно демонстрирует: историческое наследие может органично сосуществовать с актуальными современными форматами, включая объекты общественного питания — кафе, бистро, рестораны.

Несмотря на внешние вызовы последних лет, рынок общественного питания в Иркутске сохраняет устойчивую положительную динамику. Однако многие предприниматели, инвесторы и арендаторы по-прежнему с осторожностью относятся к объектам с историческим статусом. Причина — опасения, связанные с особенностями реставрации, ограничениями и сложностями работы с наследием.

Поэтому, создавая концепцию бистро, мы ставили перед собой задачу переосмыслить восприятие таких пространств. Нам хотелось удивить: показать, что в ажурном деревянном доме с вековой историей может появиться современное, стильное и открытое место, органично вписанное в визуальный и эмоциональный контекст Байкала. Это не компромисс между старым и новым — это доказательство того, что одно может усиливать другое.

Ксения уверена, что такое место — с внеш-

ним обликом архитектурного памятника и актуальным для настоящего времени внутренним дизайном — будет привлекать своей необычностью и горожан, и туристов. При этом интерьер бистро, который разрабатывала дизайн-студия Дарьи Назаренко, отличает спокойная цветовая гамма, отражающая характер Иркутска: он тёплый, приятный, в нём нет ничего лишнего.

«ЗДЕСЬ ВСЁ ОЧЕНЬ БЛИЗКО, В ПАРЕ МИНУТ»

Несомненное достоинство бистро на территории Харлампиевского двора — его удачное расположение. Здесь всё очень близко, буквально в паре минут ходьбы: набережная Ангары, сквер Кирова, исторические памятники, театры. Поэтому, по словам одного из собственников бистро Никиты Афанасьева, и название для нового заведения выбрали соответствующее — «Около».

— Наша концепция нейминга обусловлена тем, что мы находимся около чего-то, где-то рядом, совсем близко, по соседству с чем-то. Наш уютный дворик с красивыми отреставрированными деревянными домами создаёт ощущение, как будто ты зашёл в гости к родственникам или хорошим знакомым, которые живут в частном доме. Этот формат воплощается и в нашем взаимодействии с гостями: мы всех встречаем, как хороших друзей и знакомых.

Бистро работает с 8 часов утра и до 11 часов вечера. Сюда можно зайти утром и вкусно позавтракать — в Иркутске пока мало заведений, которые открываются в такое время. В течение дня — прийти пообедать, а вечером расслабиться за приятным ужином. Причём, как отметил Никита, в бистро нет какого-то определённого периода времени для завтрака, бранча или ланча: все позиции меню действуют в течение дня и если человек захочет съесть завтрак в пять вечера, ему без проблем приготовят завтрак.

Кроме этого, в «Около» планируют проводить разные форматы тематических вечеров, например, дегустации с гастрономическим сопровождением.

«НА КАЖДОЕ КАФЕ ВСЕГДА НАЙДЁТСЯ СВОЙ ГОСТЬ»

Основная концепция бистро «Около» — это понятная для любого человека кухня на каждый день. Но это не фастфуд, а достойная гастрономия и интересные напитки, отметила ещё один учредитель бистро Оксана Афанасьева, которая занимается общепитом почти 25 лет. Тем не менее бистро —



новый формат бизнеса для его учредителей.

— Для нас это пока эксперимент, и мы хотим, чтобы он получился удачным для участников проекта и для наших гостей. При этом мы не стремимся конкурировать с другими заведениями, соревноваться с рынком абсолютно по всем параметрам, потому что на каждое кафе всегда найдётся свой гость. Мы стремимся создать свой новый продукт, чтобы у людей была возможность выбора.

Таким «ноу-хау» в заведении будет десертное меню, которое для «Около» разработала Евгения Шефер из Петербурга. Она окончила легендарную школу Ле Кордон Блю в Париже, после чего стала востребованным шеф-кондитером и консультантом по десертным меню. Среди питерских ресторанов, с которыми сотрудничает Евгения — «Здесь и Сейчас», «Завтра будет кофе», «Квартира Кости Кройца» и другие.

— Я с большим удовольствием согласилась приехать в Иркутск. Мы очень быстро нашли общий язык с Оксаной и Ксенией, я посмотрела меню, поняла, что мне всё нравится, и поняла, какие можно придумать десерты, чтобы они были сбалансированы с концепцией бистро. Кроме этого, я побывала в других заведениях Иркутска, попробовала то, что готовят там, и решила сделать свой, эксклюзивный продукт: под меню, под атмосферу места, под конкретного человека — в данном случае, под Оксану. Именно так у меня работает голова и рождается что-то своё, уникальное.

Десерты от Евгении Шефер рассчитаны на самые разные вкусы: и для любителей шоколада, и для тех, кто предпочитает покуснее, и для поклонников фруктовых миксов. А гастрономическое удовольствие усилят тёплая, без нарочитого глянца, эстетика бистро «Около». Новое место на карте Иркутска уже открыто и ждёт гостей.

Иркутск ул. Горького, 12-6
Телефон для бронирования:
+7(952)625-72-75



Окна и двери премиального качества
из алюминиевого профиля для дома и бизнеса

СМОТРИТЕ ШИРЕ С

PROSTOR
GROUP®

Мы предлагаем видеть шире,
видеть больше остальных,
выходить за рамки привычного

г. Иркутск
ул. Ф. Энгельса 8 офис 302
+7 (3952) 484-777
PROSTORGROUP.RU

