

газета

дело

ДЕКАБРЬ, 2023 | № 11(138)



авто |

Евгений Белый,
Jaguar и ЛЦ-Иркутск
«Премиум-класс
не теряет позиции»

6

Альфа Конфа |

Ты всё делаешь не так,
продолжай!

9-12

актуально |

Дмитрий Конопелько,
ИЭСК, – о проблемах
энергодефицита
в регионе

25



«Потенциал – огромный»

Наталья Баркова

директор Иркутского регионального
филиала АО «Россельхозбанк»

| 2

8

БИЗНЕС ПОД КОНТРОЛЕМ
Чего ждать от налоговой службы в 2024 году

19

МЕСТНОЕ ПРОИЗВОДСТВО
«Есть сбыт – есть рост»

36

ИТОГИ ГОДА

Каким запомнится 2023 год иркутским предпринимателям

«Потенциал – огромный»

Наталья Баркова – о перспективах сельского хозяйства в регионе

Санкции для сельского хозяйства – это не только вызов, но и стимул к развитию. Так было в 2014 году, так случилось и в 2022-м: отрасль показала рекордные темпы роста. Что помогло аграриям адаптироваться? Какие проблемы мешают иркутским фермерам? Как удержать молодые кадры на селе? И зачем региону инвесторы с запада России? О перспективах отрасли поговорили с директором Иркутского регионального филиала Россельхозбанка Натальей Барковой.



Наталья Баркова, директор Иркутского регионального филиала АО «Россельхозбанк»

Фото А. Федорова

ВРЕМЯ ВЫЗОВОВ И РЕКОРДОВ

Наталья, сельское хозяйство одним из первых столкнулось с санкциями – еще в 2014 году. Тогда это стало не только вызовом, но и стимулом для российских производителей: начали строиться новые птицефабрики, свиноплощадки. Как в 2022 году отрасль отреагировала на изменение внешних условий?

– 2014 год, действительно, был испытанием для сельского хозяйства. 2022-й стал еще большим вызовом. Но, несмотря на все трудности, мы видим рост сельского хозяйства. Прошлый год стал рекордным – по урожаю зерна, по темпам производства.

С какими сложностями столкнулись аграрии в 2022-м? Какие проблемы остаются актуальными?

– Первая проблема – нарушение логистических цепочек и зависимость от товаров, к которым привыкли. Наши аграрии все-таки зависели от поставки семян из-за рубежа, от кормовой базы. Эта зависимость сразу почувствовалась. Второй вызов – рост цен. Себестоимость начала расти с серьезной скоростью, и это случилось весной, когда все готовилось к посевной. Многим сельхозтоваропроизводителям пришлось резко перестраиваться.

С трудностями столкнулись и те, кто реализовывал инвестиционные проекты. Кто-то ждал поставки оборудования из-за границы, кто-то – приезда зарубежных специалистов. В итоге аграрии неожиданно оказались в ситуации, когда и то и другое стало невозможно, а инвестиционный проект при этом был уже в активной фазе.

Что помогло справиться?

– Надо сказать, что сельхозтоваропроизводители

достаточно быстро приспособились к новым условиям и вызовам. Кто-то перестроил или частично заморозил проекты, кто-то объединился со смежниками. Уже к осени 2022-го отрасль почувствовала себя неплохо.

Стимулировали сельское хозяйство и меры государственной поддержки. Не секрет, что для успешного аграрного бизнеса важны три фактора: климатические условия, ценообразование и финансовая поддержка государства.

Удалось ли в этих условиях реализовать крупные проекты, открыть новые производства в регионе?

– Конечно. Наши крупные агрохолдинги имеют финансовую прочность, подушку безопасности, поэтому они успешно завершили все задуманные проекты – связанные в большей степени с повышением эффективности производства. Когда растет себестоимость, этот вопрос становится наиболее актуальным. В 2023 году работа над крупными проектами продолжается. Например, один из наших клиентов открыл завод по переработке рапсового масла. Летом состоялся запуск производства.

ПОТЕНЦИАЛ ОГРОМНЫЙ, ЭКСПОРТ – В ФОКУСЕ

Всегда считала, что Сибирь – это зона рискованного земледелия. А тут – рапс. У региона – девятое место по стране в этом сегменте. Почему так? Что-то изменилось?

– Наша практика общения с сельхозтоваропроизводителями показывает: если относиться к бизнесу с научным подходом, если правильно применять технологии, то работать можно и в сложных климатических условиях, демонстрируя хороший результат. Все, кто занимается в регионе рапсом,

используют современные технологии, позволяющие получать высокий урожай.

Но что на самом деле спровоцировало увеличение площадей выращивания рапса – так это интерес со стороны Китая. У наших соседей большой спрос на эту продукцию. Сейчас у Министерства сельского хозяйства Иркутской области стоит задача увеличения ввода залежных земель. В области 300.000 гектаров, которые можно ввести, чтобы успешно развивать бизнес на этих территориях. И ввод залежных земель позволит развивать выращивание не только рапса, но и других сельскохозяйственных культур.

То есть у нас огромный потенциал для развития сельского хозяйства, несмотря на то, что мы Сибирь?

– Да, огромный. Иркутскому филиалу Россельхозбанка всегда было сложно конкурировать с филиалами аграрных субъектов: они демонстрируют большие темпы бизнеса, чем мы. Но мы решили подойти к этому вопросу системно: защитили стратегию развития бизнеса в Иркутской области перед руководством банка и теперь будем привлекать инвесторов на нашу территорию для развития крупных проектов в сфере АПК из других субъектов РФ.

Как вы будете это делать?

– Совместно с Министерством сельского хозяйства и Министерством экономического развития мы создали карту региона со всеми преимуществами. Учитывая, что Россельхозбанк общается с разными агрохолдингами России, с крупными инвесторами, мы максимально сейчас эту информацию стараемся распространить. Выступаем в роли коммуникатора, связующего звена между властью и бизнесом. Банк за более чем двадцатилетнюю историю накопил хорошую экспертизу во всех сферах сельского хозяйства. Мы можем проконсультировать клиентов, оказать им поддержку.

Думаю, наши усилия не пропадут даром: первые переговоры с потенциальными инвесторами уже состоялись.

Возможный приход западных игроков пугает местных производителей, но на самом деле такая дополнительная конкурентная среда – только в плюс. Тем более, что крупным инвесторам интересен в первую очередь экспорт. Логистически такие проекты проще реализовать на территории Иркутской области.

Экспортное направление сейчас в фокусе внимания. Многие говорят, что у нашего региона – учитывая близость Китая и Монголии, азиатских рынков – уникальный шанс.

– Так и есть. По данным регионального Минсельхоза, экспорт продукции за 9 месяцев этого года вырос, по сравнению с аналогичным периодом 2022-го, в четыре раза. Это первая цифра, которая доказывает: потенциал есть, несмотря на все ограничения.

Наши аграрии достаточно давно работают и с Китаем, и с Монголией. Причем как крупные холдинги, так и небольшие сельхозтоваропроизводители. Сейчас правительство Иркутской области очень много делает для того, чтобы организовывать различные бизнес-миссии в страны Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии. Зарегистрирован региональный товарный знак Иркутской области Baikal-Natural в трех странах – Россия, Монголия, Китайская Народная Республика, под которым наши производители могут выходить на зарубежные рынки. Производители разные, а бренд – единый.

Первые результаты бизнес-миссии в Монголию мы уже видим. У сельхозтоваропроизводителей появились потенциальные контакты, реальные договоренности, они разрабатывают контрактные условия.

Иностранцев не пугает, что мы из России?

– Китайских, монгольских партнеров, Ближний Восток – не пугает. Наоборот, наверное, привлекает. И мне очень импонирует позиция нашего регионального правительства: учитывая, что потенциал потребления в Иркутской области низкий, каждый новый инвестиционный проект, который рассматривается, должен быть рассчитан на экспорт – внутренний или внешний.

«ЦИФРА» ДЛЯ БИЗНЕСА

Еще один тренд последнего времени – цифровизация. Россельхозбанк уделяет инновациям, технологиям большое внимание. Насколько активно эти новые подходы применяются у нас в регионе? Ведь «цифра» дает немало преимуществ для бизнеса: можно опередить конкурентов, сделать что-то с меньшими затратами...

– Последние три года поддержка проектов по цифровизации – ключевая задача в Россельхозбанке. Большинство аграриев столкнулись с высокой себестоимостью продукции, с низкой эффективностью производства. Цифровизация помогает решать эти вопросы: она может касаться внутреннего учета, контрольных процедур. И, безусловно, все предприниматели – и крупные, и мелкие – это понимают и начинают активно оцифровывать свои бизнес-процессы, инвестировать в IT.

Я знаю, что ваш банк активно развивает платформу «Свое». Это продолжение темы цифровизации?

– Да, причем эта платформа постоянно меняется. В предыдущих интервью мы с вами активно обсуждали «Свое Фермерство», «Свое Родное», говорили о витрине продукции, о сервисах для аграриев. Сегодня появились и другие направления.

Расскажите о них подробнее.

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ,
РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 12+

газета **дело**

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

Главный редактор:
Герасимова Е.В.

Выпускающий редактор:
Понамарева Н.Ю.

Цена свободная.

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

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

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

E-mail: delo@sia.ru

WEB-сайт: www.sia.ru/delo

Набрано и сверстано
в компьютерном центре
ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС».
№11 (138)

Дата выхода в свет: 15.12.2023 г.
Отпечатано в «Облформпечать –
Международный департамент».
Адрес типографии:
664003, Иркутская область,
г. Иркутск, ул. Сухэ-Батора, д. 18.
Заказ №11. Тираж 4000 экз.

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

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

– Активно развивается платформа «Я в Агро», нацеленная на студентов и школьников. С этой платформой мы планируем работать в агроклассах Иркутской области, со студентами аграрных техникумов и университета. «Я в Агро» дает ребятам возможность обучения, общения с крупными аграриями, с успешными предпринимателями в сфере сельского хозяйства. А студенты могут найти на платформе различные вакансии.

Еще одна платформа – «РСХБ в цифре». Здесь все о технологиях и цифровизации. На платформу мы привлекаем тех, кто учится по IT-специальностям не только в аграрных, но и в профильных вузах. Ребята могут поучаствовать в стартапах, при этом не рискуя финансово: эти риски берет на себя банк, попробовать себя в качестве организаторов бизнеса, создать реальные программы для банка.

КАДРОВЫЙ ГОЛОД И БУДУЩЕЕ СЕЛА

Кадровый вопрос сегодня волнует всех. А сельское хозяйство, село в целом готово к конкуренции за специалистов? Что можно сделать, чтобы задержать кадры? Как решить этот вопрос, с чего начать?

– Кадры – проблема для всех отраслей. Сейчас рынок соискателя, который просто выбирает наиболее высокий доход. Конкуренция за специалистов усиливается. Все должно к этому адаптироваться, перестроить и оптимизировать бизнес-процессы так, чтобы требовалось меньше персонала.

Глобально, на мой взгляд, в ближайшие годы эту проблему не решить. Нужно, чтобы выросло новое поколение. И вот с ними как раз – со школьниками, со студентами – мы сейчас активно работаем. В регионе создано 66 агробизнесклассов, педагоги прививают школьникам желание работать на селе, вернуться туда после учебы. Старшеклассники участвуют в агростартапах, и я вижу подростков, которым всё это по-настоящему интересно.

То есть будущее у села есть?

– Однозначно. Что еще вселяет уверенность – в Иркутской области определено 35 опорных населенных пунктов, по каждому из которых на уровне правительства будет составлен мастер-план, и это подстегнет развитие сельских территорий.

Почему только 35?

– Развивать каждую деревушку с тремя дворами, строить там детский садик, школу – неэффективно. Поэтому после изучения потенциала каждой территории были определены 35 населенных пунктов. До каждого из этих поселений построят качественную дорогу, а в самом опорном пункте организуют всю

социальную инфраструктуру: школы, сады, медицинские, досуговые центры. Это даст местному населению дополнительную уверенность в завтрашнем дне, стимул для того, чтобы на этой территории жить и работать, развивать фермерские хозяйства.

ДОВЕРИЕ, МАРКЕТИНГ, БУХУЧЕТ

Работа с фермерами – отдельное направление, которое сильно отличается от работы с крупными сельхозпредприятиями. Здесь – свои нюансы. Какие проблемы есть сейчас у фермеров, на ваш взгляд?

– Основная, пожалуй, – это отсутствие доверия друг другу. Наверное, это обусловлено нашими климатическими особенностями: мы живем на расстоянии, существуем обособленно. Это сказывается и на ведении бизнеса: когда фермер работает далеко, ему непросто решать вопросы с логистикой, маркировкой.

Есть и другие проблемы – не новые, но в последнее время все более явные. Фермер прекрасно понимает, как сеять, как содержать животных. Но все, что касается бухгалтерии, взаимодействия с госструктурами по получению субсидий, грантовой поддержки, маркетинга, – западает. И сбывает хаотично: кто-то приехал в деревню, скупил продукцию по низкой цене – год пережили, и ладно.

Как это изменить?

– Проблема решается в кооперации. Как я уже сказала, уровень доверия пока низкий, хотя первые ростки уже есть – предприниматели начинают объединяться, чтобы, например, в складчину приобрести подорожавшую технику. А наш образовательный проект «Школа фермера» помогает устранять пробелы в знаниях. За 2,5 месяца обучения фермеры не только выжили в теории животноводства, растениеводства, но и получают основы по сбыту, маркетингу.

Мы рассказываем участникам «Школы» и про госпрограммы. Незнание мер поддержки очень ограничивает бизнес. Государство выделяет немалые средства, и когда какие-то субсидии оказываются невостребованными, хотя и были предусмотрены в бюджете, то этот факт всегда нацеливает на более активную позицию в доведении информации до конечных получателей. Особенно это касается федеральных средств. Ведь если субсидиями не воспользовались – значит, они не нужны, в следующем году объемы будут сокращены. Надо активнее пользоваться тем ресурсом, что есть.

Но ведь бытует мнение, что получение субсидий – дело непростое.

– Да, такие стереотипы есть. Но на самом деле, если все в порядке с документами, то сложностей не возникнет. В этом году Минсельхоз выделял субсидии только после документального подтверждения затратной и доходной части. Фермеры, которые не вели бухгалтерский учет надлежащим образом, немало возмущались. Но я считаю, что возмущение пройдет, все адаптируются, и это позволит фермерам выйти на новый уровень развития своего бизнеса.

ПОДСТАВЛЯТЬ ПЛЕЧО ВОВРЕМЯ

Как в переходных условиях Россельхозбанк поддерживает отрасль?

– Основная задача любого банка – помогать и подставлять плечо вовремя, а не тогда, когда клиент испытывает уже серьезные проблемы в бизнесе. Я всегда придерживаюсь такой позиции. Безусловно, в текущих условиях важно обеспечить аграриям своевременное финансирование, в том числе по льготным программам.

Были определенные сложности с бюджетом Российской Федерации: программы периодически приостанавливались, бюджет пересчитывал свои возможности на фоне роста ключевой ставки. Но, как только лимиты открывались, мы действовали очень оперативно. С начала года на территории Иркутской области мы выдали более 4,7 млрд рублей на поддержку наших аграриев.

Больше, чем в прошлом?

– Пока цифры сопоставимы – по объективным причинам. Объемы финансирования по льготным программам ограничиваются государством. В прошлом году лимит на одного заемщика был больше, в этом – меньше. Крупные холдинги мы уже обеспечили, теперь стараемся выдать больше кредитов малым формам хозяйствования. Для фермеров у банка появились экспресс-программы кредитования, когда оценка платежеспособности осуществляется быстро и клиент оперативно получает кредитные средства.

Как влияет на отрасль высокая ставка Центробанка?

– Ключевая ставка влияет на ставки по кредитованию. Реализовывать инвестиционные проекты со ставкой 15-20% годовых решится далеко не каждый, да и окупаемость таких проектов затянется на долгие годы. Но, к счастью, льготные госпрограммы продолжают работать, поэтому инвестиционная активность сохраняется. Господдержка позволяет клиентам планировать свою деятельность, быть уверенными в том, что проект будет реализо-

ван. Сейчас обсуждаются новые проекты, организация производств нашими крупными холдингами. Процесс идет.

Проект «Сельская ипотека» – еще одна льготная госпрограмма, по которой работает Россельхозбанк. Как она развивается в регионе? Насколько помогает строительству на селе?

– Ставка по «Сельской ипотеке» остается на уровне 3% годовых. Учитывая рыночную ставку по ипотечным кредитам, это большое преимущество программы. Второе – в этом году лимит на одного заемщика был увеличен в два раза, с 3 до 6 млн. При этом Россельхозбанк дает возможность выдачи кредита и супругу, и супруге. За 12 млн можно построить большой и уютный дом для семьи.

Темпы выдачи хорошие, как только появляются лимиты МСХ – мы отработываем заявки. Единственное, что массовой застройкой за городом мы не наблюдаем, это пока частное строительство. В планах у некоторых районов есть освоение больших территорий с привлечением населения посредством «Сельской ипотеки», но реализованных проектов еще нет.

Ключевая ставка отражается и на ставках по вкладам. Цель Центробанка – перевести потребителей на сберегательную модель. Есть ли результаты?

– С учетом того, что ключевая ставка так резко выросла, ориентиры по сбережениям у людей, конечно, изменились. Выбор идет в пользу депозитов и накопительных счетов в банке, тогда как при более низких ставках население вкладывается в недвижимость. Сегодня предпочтение отдается накопительным счетам: население настроено так, что нужно быть готовым на любые испытания и иметь возможность в любой момент воспользоваться денежными средствами. Поэтому накопительные счета в Россельхозбанке растут в геометрической прогрессии.

Строить планы – дело неблагодарное. И все-таки – каким будет 2024 год? Чего ждете от него?

– 2024 год – я всех так настраиваю – будет еще тяжелее. Но он будет переломным. Старые правила в бизнесе уже не действуют, а новые только формируются. И когда они станут понятными: и логистические цепочки выстроятся, и ценообразование наладится, и ключевая ставка Центробанка стабилизируется – станет проще. За спадом всегда следует новый подъем.

Елена Демидова



Натурпродукт в тренде

Россельхозбанк организовал фонд «Органика», который занимается проектами по производству органической продукции. Как говорит директор Иркутского регионального филиала АО «Россельхозбанк» Наталья Баркова, у этого направления – огромные перспективы. Иркутские аграрии уже включились в процесс.



– Что такое органика простыми словами? Это то, что выращено без вредных веществ, без пестицидов, без антибиотиков. Этот тренд – потребление натуральной продукции – и раньше был высок, но сейчас, когда иностранные поставщики ушли с рынка, нашим внутренним производителям нужно делать еще больший упор на это направление.

Государство утвердило стратегию развития органической продукции до 2030 года. На поддержку производства выделят средства – это возможность для бизнеса воспользоваться мерами поддержки для реализации инвестиционных проектов. За органикой – будущее.

Органическая продукция требует сертификации, и Иркутская область уже пополнила ряды тех, кто начал этот процесс. Причем первым клиентом стало предприятие из Киренского района. Сложные климатические условия, север – но они уже включились в процесс!

КСТАТИ

От ВГИКа – к сыроварне

Уже три года Иркутский филиал Россельхозбанка в партнерстве с Иркутским государственным аграрным университетом проводит «Школу фермера» для региональных предпринимателей. Десятки фермеров уже прошли обучение. В их числе – Никита Россов, который не первый год развивает семейную ферму-сыроварню «Милаша».



«Я работал видеооператором, учился в иркутском филиале ВГИКа на продюсера, защитил диплом. У меня был полнометражный киноспектакль в драмтеатре и все перспективы работать в Москве. На пике карьеры я резко повернул на 180 градусов и стал фермером», – говорит успешный сыровар.

Бренд «Милаша» появился в 2018 году. Сейчас сыроварня производит порядка 30 видов европейских сыров, а также конфеты и полуфабрикаты. Обучение в «Школе фермера» дало новый импульс бизнесу Никиты Россова. Сейчас он активно развивает агротуризм – проводит гастрономические туры с дегустацией продукции.

В ЦИФРАХ

- **103,5%** составил в 2022 году индекс производства продукции сельского хозяйства в регионе к 2021 году. Объемы производства мяса выросли на 5,9%, молока – на 1,1%, картофеля – на 36,8%, овощей – на 7,7%.
- **4 место в Сибири** занимает Иркутская область по молочной продуктивности и урожайности зерна, 9 место в России – по производству рапса, 18 – по производству яйца и 19 – по картофелю.
- **5,2 млрд рублей** кредитов выдал РСХБ на сезонно-полевые работы в Иркутской области в 2022 году. Доля средств, выданных по льготной ставке, составила 88%. С начала 2023 года на поддержку аграриев выдано более 4,7 млрд рублей.

Проминдекс – промышленный суверенитет России

Выпускник ИрГУПСа, а ныне москвич и онлайн-предприниматель Илья Хабадаев электронной коммерцией занимается уже давно. В 2016 году Илья с бизнес-партнером основали вебсайт «Проминдекс» – платформу продаж в сегменте B2B. Мы расспросили основателя площадки о мотивах такого выбора, о тонкостях работы с B2B-агрегаторами и о том, как проект вышел на федеральный уровень.



Илья Хабадаев

Фото из архива

ЗАПРОСИЛ, СРАВНИЛ, ЗАКАЗАЛ

Как вообще пришла в голову мысль заниматься таким непростым, прямо скажем, направлением?

– Идею подсказала практика – производителям всегда нужен рынок сбыта, нужен рост продаж. Можно добиваться этого «холодными» звонками и слушать бесконечные «нет, нам это неинтересно», можно рассылать миллионы писем, а можно автоматизировать процесс с помощью онлайн-инструментов, сделать его быстрее, проще, дешевле, удобнее. Я, как человек с большим опытом электронной коммерции, – за второй вариант.

Мой партнер и сооснователь «Проминдекса» как раз из производителей, поэтому представление о том, в чём нуждается бизнес, у нас было самое предметное. Существовавшие на тот момент платформы, на наш взгляд, не слишком хорошо закрывали потребности бизнеса, поэтому мы решили сделать свою, которая сейчас объединила все регионы России. К примеру, ежедневно у нас добавляется несколько десятков предприятий, которые работают в реальном секторе экономики. Металлопрокат, железобетон, строительные материалы, оборудование, станки, спецтехника и так далее – все к нам.

Что такое площадка «Проминдекс» – маркетплейс или, скорее, тематическая доска объявлений?

– Статус маркетплейса подразумевает ту или иную степень участия площадки в сделках пользователей. Мы в сделках не участвуем: не занимаемся доставкой, не держим товарные склады, не проводим платежи. Наша задача – предоставить удобный поиск, связать между собой продавца и покупателя, если нужно транспортную компанию, а общаются, договариваются они уже между собой.

Дело в том, что цикл сделки в сегменте B2B дольше и сложнее, чем в коньюмерских проектах, вроде Wildberries, Яндекс.Маркета или Ozon, где товар выбрали, купили в один клик. В нашем случае стороны сначала согласовывают договор, обговаривают условия, могут попросить предоплату или рассрочку платежа, разбивать партию на несколько частей, кому-то нужна доставка, а кто-то готов своими силами забрать товар. Далеко не каждая заявка сразу ориентирована на покупку – некоторые компании таким образом собирают предложения по рынку, чтобы позже выбрать самое выгодное. Тут нужно понимать, что покупаешь не зубную щетку, средняя сделка составляет не менее трехсот тысяч рублей.

Сейчас мы агрегатор заявок и предложений. «Проминдекс» – это возможность быстро сравнить условия нескольких производителей, купить товары или услуги в одном месте, а не искать их на разных площадках, на отдельных сайтах, не обзванивать каждого поставщика по отдельности, причем площадка

работает по всей России и в странах ближнего зарубежья. Мы быстро растем, и это главное.

ОТ ИП ДО КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Как устроена работа на вашей площадке? Как зайти на нее новому пользователю?

– Всё довольно просто. Первый шаг: вы регистрируетесь на площадке. Второй: подтверждаете свой номер телефона. Это необходимое условие, чтобы отсеять мошенников, схемы которых, как правило, рассчитаны на массовые регистрации. Третий: делаете подтверждающий платеж на символическую сумму, принцип, как, к примеру, в Яндекс.Такси – чтобы подтвердить свои реквизиты и существование компании. После этого у вашего аккаунта появится отметка о верификации, и вы сможете размещать свои объявления.

Вы следите за актуальностью данных, размещаемых пользователями? Например, за тем, чтобы реальные цены соответствовали заявленным – сейчас, в условиях нарастающей инфляции, это чувствительная информация...

– За обновление информации отвечают сами компании, которые дают объявления, но у нас много инструментов, чтобы отсекал тех, кто в этом вопросе забывчив. С крупными пользователями, конечно, проще: организации, у которых большой перечень товаров или услуг, как правило, настраивают автоматическую загрузку через интеграцию фида. В этом случае, если поставщик что-то меняет в условиях, – цену, описание, фотографию – наш движок автоматически обновляет данные.

Мы понимаем, что это влияет на репутацию агрегатора – если пользователь зайдет на площадку, найдет объявление, свяжется



Идею подсказала практика – производителям всегда нужен рынок сбыта и рост продаж. Можно добиваться этого «холодными» звонками и слушать бесконечные «нет, нам это неинтересно», а можно автоматизировать процесс с помощью онлайн-инструментов. Я, как человек с большим опытом электронной коммерции, – за второй вариант

с компанией, а ему скажут, что такого товара нет или он стоит в два раза дороже, он не будет разбираться, где чья зона ответственности, а просто не пойдет к нам снова. Поэтому движемся сейчас к тому, чтобы максимально упрощать автоматическое обновление за счет интеграции движка с ERP-системами, которые используют предприятия, с той же 1С, например.

Кто ваша ключевая аудитория – малый бизнес или крупные компании, производители или торговля?

– Малый, средний и крупный бизнес. У корпораций, как правило, свои процедуры закупок, но с каждым днем мы видим, что они прибывают в ряды клиентов «Проминдекса». Для малого бизнеса мы привлекательны не толь-

ко большой базой, но и тем, что большинство услуг бесплатны, мы реализуем большой проект, который связал все уголки страны.

К нам приходят крупные производители – те же металлургические компании, у которых ассортимент продукции измеряется десятками тысяч наименований, и небольшие торговые фирмы, которые выступают посредниками, и даже предприниматели, которые занимаются сдачей спецтехники в аренду строителям, например, или мелким субподрядом.

Если вам необходимо сравнить цены на те же стройматериалы или купить, скажем, пять тонн арматуры по сходной цене – это точно к нам. Также могу сказать про большие заказы, каждый находит свое. Можно, например, разместить заявку, получить в течение недели 20-30 предложений, сравнить условия и выбрать оптимальный вариант.

Если нужно увеличить продажи, расширить географию поставок, быстро ликвидировать складские остатки, найти новые рынки – это тоже к нам. Мы готовы показать статистику запросов по любой практически нише – такой-то трафик, столько-то заявок в среднем приходит. Эти покупатели могут стать вашими.

Если требуется быстро сменить исполнителя, снизить зависимость от дистрибьюторской сети, сократить количество посредников в цепочке поставок или расходы на торговых представителей – в этом тоже поможет B2B-агрегатор.

ТОЧКА РОСТА

Оцугили ли вы на себе последствия 2022 года? Возможно, разрыв привычных цепочек поставок заставил наших производителей и потребителей искать новых партнеров через электронные площадки?

– С одной стороны, одновременно ушли иностранные компании – их было немало. С другой, появились российские компании, которые выпускают те товары, что раньше покупались за рубежом. А раз люди начинают что-то выпускать, они ищут пути сбыта, ищут каналы, где можно заявить о себе. И наоборот – бизнес стал искать альтернативу, новых поставщиков.

В результате у «Проминдекса» трафик вырос с докризисных 8-10 тысяч уникальных посетителей в сутки до 30-32 тысяч сейчас. И мы считаем, что вполне реально в ближайший год преодолеть планку 100 тысяч визитов в сутки.

100 тысяч?! Вы готовы к такой активности?

– Готовы! Сейчас мы активно занимаемся созданием новой версии сайта: перерабатываем движок, меняем дизайн, вводим новые услуги – отзывы, листинги (для тех, кому нужно быстро, буквально одним взглядом окинуть рынок), проверку информации и многое другое. Но это новая история – о ней стоит поговорить позже, когда запустим обновление.



promindex.ru t.me/promindex vk.com/promindex

ФАКТЫ

- На площадке «Проминдекс» на сегодня зарегистрировано около 90 000 компаний.
- Ежедневно на сайт совершается более 30 000 визитов.
- Самая обширная категория объявлений – это металлопрокат, в ней представлено больше 2 миллионов товаров. На втором месте – строительство и ремонт: порядка 1,3 миллиона заявок и запросов. За ними идет оборудование – 700 тысяч и услуги аренды – 100 тысяч объявлений.
- Компаний из Иркутска зарегистрировано 1140. Они размещают 400 тысяч объявлений. Для сравнения – московских компаний на площадке «Проминдекс» зарегистрировано 14600, а количество объявлений примерно такое же, как и у иркутских пользователей – около 400 тысяч.



СОЗДАЕТ ВПЕЧАТЛЕНИЯ



ЛЦ-ИРКУТСК | ул. Ширямова, 32/5 | + 7 (3952) 78-94-78



Премиум-класс не теряет позиции

Евгений Белый, Jaguar и Land Rover Центр Иркутск, – о параллельном импорте премиальных брендов, стабильном спросе и растущем рынке

Так сложилось, что в Иркутске одним из любимых брендов премиальных автомобилей является Land Rover, и доля рынка у этой марки в нашем городе – одна из самых высоких в стране. Более того, если проводить параллели в мировом масштабе, то в Иркутске в этом плане показатели соизмеримы с родиной популярного внедорожника – Великобританией. Чем обусловлен такой высокий показатель? Почему иркутяне делают выбор в пользу этого автомобиля? Изменились ли их предпочтения за последние три года? Как сейчас автомобили премиум-класса попадают в наш регион и какие бренды пополнили список таких авто? Об этом в эксклюзивном интервью Газете Дело рассказал генеральный директор ООО ЛЦ-Иркутск Евгений Белый.

АВТОМОБИЛЬ КАК СТИЛЬ ЖИЗНИ

Евгений, с чего начиналась история Land Rover Центр Иркутск, какие важные моменты повлияли на его развитие?

– Land Rover Центр Иркутск (ЛЦ-Иркутск) является одним из подразделений группы компаний «Первая автоколонна», история которой началась в 2007 году с открытия дилерского центра Ford. Этот бренд был основным локомотивом, вокруг которого всё строилось. Второй маркой стал Land Rover, третьей – Volvo, выбор которых был обусловлен тем, что эти компании входили в корпорацию Ford. Потом открыли ДЦ Mazda, Kia, Mercedes-Benz, а также Chevrolet и Porsche. К 2012 году конфигурация холдинга была в основном сформирована. Она всегда была живой, подвижной, так как одни бренды уходили, на их место приходили другие.

А если говорить о важных моментах, то я бы отметил, что почти все дилерские центры, которые входят в холдинг, всегда занимали призовые места в различных внутренних конкурсах, определяющих качество нашей работы. В частности, ЛЦ-Иркутск в 2020 году был серебряным дилерским центром среди дилеров России, Белоруссии, Казахстана и Армении.

Вы сами как давно работаете в компании?

– С 2009 года – после института начинал здесь с должности мастера-приёмщика сервисного центра Jaguar Land Rover. Потом мне предложили возглавить сервис дилерского центра Porsche, позже – сервис ДЦ Mercedes. А в 2020 году – буквально перед началом ковида – пригласили на должность генерального директора ДЦ Jaguar-Land Rover. Крещение было боевым.

И, судя по всему, вы справились со всеми последовавшими трудностями.

– Я думаю, да: все сложности мы отработали хорошо. И сейчас, мне кажется, мы тоже всё делаем правильно – и по направлениям развития, и по его темпам.

То есть у премиального сегмента в целом и центра Land Rover Иркутск всё хорошо? Вообще есть ощущение, что в Иркутске автомобилей этой марки больше, чем во многих других городах страны (в пересчёте на 1000 человек). Так ли это?

– Да, в Иркутске так сложилось исторически, что Land Rover является любимой маркой наших клиентов, и доля рынка у этого бренда здесь – одна из самых высоких в стране. Более того, если проводить параллели по доле рынка среди автомобилей премиум-класса в мировом масштабе, то иркутские показатели соизмеримы с Англией. Это объясняется, в том числе, образом жизни наших земляков, которые любят ездить на Байкал, путешествовать по стране, заниматься активными видами спорта. Land Rover идеально подходит под такой образ жизни. Например, для многих владельцев других марок автомобилей съездить на выходные в Хакасию или в Шерегеш, чтобы покататься на лыжах, кажется чем-то нереальным, а для владельцев Land Rover – это обычная история.

«ПАРАЛЛЕЛЬНОЕ» РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ

Последние годы рынок в целом, и авторынок особенно, постоянно лихорадит: ковид, логистический кризис (кризис поставок), валютные скачки, санкции. Как справлялись со всеми вызовами?

– Конечно, все события не лучшим образом отразились на нашей работе. К примеру, в 2020 году приверженцы бренда Land Rover ждали выход новой модели Defender – спрос был колоссальным, мы заключили с нашими клиентами



Евгений Белый, генеральный директор ООО ЛЦ-Иркутск

Фото А.Федорова

большое количество предзаказов. Но, когда дело дошло до производства, начался ковид. И одним из его последствий стал мировой кризис полупроводников, который невероятно сильно ударил по автомобильной отрасли. В итоге, чтобы сохранить уже подписанные контракты, мы были вынуждены ску-



В Иркутске Land Rover является любимой маркой, доля рынка у этого бренда здесь – одна из самых высоких в стране. Более того, если проводить параллели в мировом масштабе, то иркутские показатели соизмеримы с Англией

пать квоты по всей стране – перед нами стояла принципиальная задача сохранить взаимоотношения с клиентами, потому что именно клиентская лояльность – основа всего нашего бизнеса.

В формате сильнейшего дефицита мы подошли к следующей модели Range Rover, продажа которой должны были стартовать в марте 2022 года. У нас было порядка 100 предзаказов, но, к сожалению, после февраля 2022-го мы были вынуждены их расторгать и искать вариан-

ты, как в принципе сохранить дилерский центр на рынке, поскольку к этому времени – из-за работы в дефицитном складе – все автомобили у нас были проданы. В отличие от многих других иркутских дилеров, которые после приостановки поставок зарубежных автомобилей заходили в ситуацию с полными складами.

Кстати, производитель Land Rover из России не ушёл ни тогда, ни сейчас, он на нашем рынке существует, но продажи как машин, так и запчастей приостановил.

Как решили эту проблему?

– Мы сразу же начали искать варианты замещающих поставок автомобилей и запчастей. Собственно тогда и началась история с параллельным импортом. Мы были первыми на этом пути, в то время как большинство дилеров смотрели по сторонам и ждали, кто всё это опробует, набьёт дорожку и соберёт все шишки на себя.

И как изменилась логистика?

– Все новые варианты логистики мы проработали весной 2022 года, и к началу лета у нас уже

были готовые решения. Сейчас мы в основном приобретаем премиальные автомобили на конечном рынке в Корею, Монголию, США и ввозим их в Россию через Владивосток.

Насколько изменившаяся логистика отразилась на конечной цене?

– Цена, конечно, выросла. В автобизнесе обычно стоимость доставки каждого автомобиля разделена в среднем на все проданные автомобили производителя. То есть потребитель, который живёт в 500 м от завода Land Rover, заплатит за доставку машины ровно столько же, сколько клиент в Австралии. Такая политика исключает перекосы в цене на рынках разных стран. Мы же сейчас дополнительно оплачиваем логистику из тех стран, где покупаем автомобили, полностью платим таможенные пошлины и сборы государству, не уходя в серую зону, хотя они могут составлять в стоимости автомобиля до 50%. Поэтому у нас цена может быть выше, чем у некоторых конкурентов, которые оптимизируют эти расходы и ввозят автомобили через Киргизию или Казахстан.

Как покупатели на это реагируют?

– Поскольку большинство клиентов в премиум-сегменте – владельцы бизнеса и руководители, они понимают механизм ценообразования, потому что в своей внешнеэкономической деятельности сталкиваются ровно с теми же проблемами, что и мы.

Кроме того, принципиальное отличие нашей стоимости в том, что мы продаём автомобили с полным НДС. Это важно, поскольку большая доля наших покупателей приобретают машины на предприятия и в лизинг, и для них принципиально наличие НДС. По такой же схеме – с НДС – мы продаём премиальные бренды по всей России. Иногда заключаем сделки, даже не видя клиентов: оформляем документы с лизинговой компанией и отправляем автомобиль в любой город.

ВЫСШИЙ КЛАСС ИЗ АМЕРИКИ И КИТАЯ

Евгений, вы сказали, что покупаете автомобили для иркутских клиентов в США. Это американские марки?

– Когда мы отстроили параллельный импорт для своих профильных брендов, то поняли, что можем ввозить и другие марки. Кроме того, за последние два года с нашего рынка совсем ушёл спрос на Jaguar, который и так был не очень большим, и освободившуюся нишу мы заняли новым направлением – американскими автомобилями. Мы начали их ввозить по той же схеме, что и Land Rover – через таможенно во Владивостоке, с тем же НДС, и оказалось, что наши клиенты проявляют к ним очень большой интерес. При этом особенно популярны пикапы: например, Dodge RAM, Wrangler Gladiator, пользуется спросом и Jeep Cherokee. Обусловлено это всё тем же активным образом жизни наших клиентов, о котором я уже говорил: например, в кузов автомобиля марки RAM можно загрузить два снегохода и уехать на выходные дни покататься в горы.

Понятно, что, если есть спрос, мы продолжим развивать направление по продаже новых американских автомобилей, и в первую очередь пикапов. А следующая задача, которую мы перед собой ставим на перспективу – научиться эти пикапы дорабатывать до нужд конкретных владельцев.

Многие ваши коллеги перешли на продажу китайских брендов. Вы поддерживаете этот тренд?

– Да, и в шоу-руме нашего дилерского центра уже представлен китайский внедорожник бренда TANK. Это новая история, которую мы только начинаем развивать в премиальном

секторе. Подписан дилерский контракт и выкуплена первая партия в количестве 20 машин, которые уже поступили в Иркутск.

Производитель TANK – автоконцерн Great Wall, который заходил в Россию с таким известным брендом, как Haval. Из всех китайских марок с ДВС – TANK, пожалуй, самое премиальное предложение. Плюс – это самые большие внедорожники. У нас будет представлено четыре модели этого бренда.

Почему Land Rover центр обратился к этому бренду?

– Сугубо потому, что вся наша деятельность, все наши клиенты были собраны вокруг внедорожников. Их образ жизни, свобода перемещений – всё привязано именно к внедорожной тематике, и TANK, у которого в гамме нет ни одного седана, идеально ложится на эту тему. Поэтому нам как центру Land Rover Иркутск наиболее близок этот бренд.

Кстати, TANK до лета 2023 года вообще не был представлен на российском рынке, но мы видим достаточно высокий интерес к марке как среди B2B, так и розничных клиентов, которые привыкли ездить на автомобилях аналогичного класса. Думаю, как только мы получим «живые» машины TANK, спрос на них станет ещё выше. Я уверен в успехе продаж этого бренда. Свою нишу и на иркутском, и на российском рынке он займёт уверенно.

А как вы в целом оцениваете состояние авторынка Иркутска?

– 2022 год, безусловно, был шоковым для всей экономики, не только для авторынка. Но мы видим, что в 2023-м у людей вернулось желание покупать автомобили. И на появление новых марок – а мы в рамках холдинга открыли уже достаточно большое количество китайских брендов – потребители реагируют оптимистично и позитивно. Вообще, я уверен, что к 2025 году мы настолько привыкнем к китайским машинам, что перестанем вспоминать времена, когда их не было.

Но в плане насыщенности рынка продуктом, конечно, дефицит есть. Например, если посчитать количество автомобильных марок, которые продавались до 2022 года и продаются сейчас, то мы увидим, что

Мы стремимся к тому, чтобы полностью покрыть все потребности владельцев автомобилей любых марок, сделать так, чтобы все вопросы они могли решить в нашем центре на высоком качественном уровне

полного замещения не произошло. Несмотря на то, что нам кажется, будто китайских брендов уже очень много, ушедших европейских, корейских и японских было больше. То же самое касается и количества продаваемых автомобилей. Японские, корейские бренды продавали огромное количество машин, сейчас этого предложения на рынке нет, а спрос сохранился.

Ваш прогноз – восстановится рынок? И когда?

– Для российского рынка индикатором является миллион проданных автомобилей в год. И хотя аналитики дают разные прогнозы, я думаю, что уже в текущем году рынок восстановится. Во всяком случае, динамика достаточно высокая.

ДРУГОЙ ПОДХОД К РЕМОНТНОМУ ПРОИЗВОДСТВУ

Автодилеры сейчас делают упор на сервисное обслуживание и ремонт автомобилей. Как вы развиваете это направление? Или у вас оно всегда было на очень высоком уровне и всё идёт как прежде?

– Мы всегда этим занимались, и наше достижение, что за последние два года не прерывали и не сокращали производство. Сейчас работы у нас даже больше, чем до февраля прошлого года, так как мы по-другому сформулировали подход к своим задачам и клиентам. Раньше, например, в кузовном производстве основной фокус был на страховые случаи, а сейчас выросла доля нестраховых ремонтов, и мы стремимся к тому, чтобы она была больше половины от общего объёма. Мы делаем кузовной ремонт любого автомобиля, ограничений по маркам у нас нет, и людей, которые выбрали наш кузовной центр и осознанно приехали сюда со своими деньгами, должно быть как можно больше.

Вторая задача, которую мы ставили, – расширить ассортимент предлагаемых услуг. С этой целью, в частности, приобрели оборудование для порошковой окраски колёсных дисков и освоили технологию их полного восстановления до заводского состояния.

То же самое касается и услуг нашего цеха по восстановлению турбин. Если раньше турбины стоили гораздо дешевле и их ремонт сводился к замене старых на новые, то сейчас цена некоторых турбин – сотни тысяч рублей. Поэтому, запустив цех, специализирующийся на восстановительном ремонте любых турбокомпрессоров с любого двигателя, мы предоставили автовладельцам альтернативную возможность. При этом планируем расширять подобные услуги дальше и освоить восстановительный ремонт других агрегатов, в частности, рулевых реек. Сейчас люди стали более осознанно ухаживать за техникой, чтобы продлить срок её эксплуатации, и такие услуги начинают пользоваться большим спросом. И мы стремимся к тому, чтобы полностью покрыть все потребности владельцев автомобилей любых марок, сделать так, чтобы все свои вопросы они могли решить в нашем центре на высоком качественном уровне.

Сохраняется ли в вашем центре гарантийное обслуживание?

– Решая вопросы с логистикой автомобилей, мы оперативно решали и вопросы с логистикой запчастей, чтобы машины наших клиентов не стояли из-за отсутствия каких-то даже малозначительных деталей. Мы закрыли этот вопрос, организовав поставки запчастей через Монголию и Китай.

Если говорить про гарантию Land Rover, то производитель в формате приостановки продаж другие свои обязательства не приостанавливал. То есть все гарантийные ремонты оплачивал, хотя запчасти не поставлял. Но мы предоставляли все документы о происхожде-

нни запчастей, их стоимости, и в рамках обычной процедуры всё оплачивалось и оплачивалось до сих пор.



Фото А.Федорова

нии запчастей, их стоимости, и в рамках обычной процедуры всё оплачивалось и оплачивалось до сих пор.

А у автомобилей, которые вы продаёте сейчас, есть гарантия?

– К сожалению, все автомобили, ввезённые по параллельному импорту, заводской гарантии не имеют. Но сейчас получила развитие другая история: некоторые страховые компании начали продавать страховую продукт, который полностью замещает заводскую гарантию. То есть потребитель вместе с автомобилем покупает полис страховой компании, стоимость которого равна приблизительно 1% от стоимости автомобиля. Срок действия полиса рассчитан на два года.

Да, коммуникация со страховой компанией сложнее, чем с импортёром. Но это наши сложности, как дилера. Для покупателя автомобиля ничего не меняется. На мой взгляд, это очень хорошая альтернатива, отвечающая запросам людей, которые привыкли ездить на новых машинах и пользоваться гарантией. Нет проблем и с цифровым сопровождением наших автомобилей.

ОСНОВНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО – НАДЕЖНОСТЬ КОМПАНИИ

Какие ещё преимущества, кроме уже перечисленных, есть у ваших клиентов?

– Основное преимущество наших клиентов, по моему мнению, – это надёжность нашей компании, репутация, которую мы нарабатывали 15 лет, стабильность нашего коллектива. Когда клиент заказывает машину премиум-класса, которую сейчас надо ждать несколько месяцев, ему морально тяжело отдавать большую сумму денег незнакомым людям, которых он видит первый раз. А мы отвечаем за качество своей работы, нашу компанию знают, мы много лет на рынке и планируем работать ещё дольше.

Много лет в ЛЦ-Иркутск и в других центрах нашего холдинга мы выстраивали персонализированный сервис, когда с клиентом работает один продавец и один мастер-приёмщик в сервисе. И это очень дорогого стоит, потому что для каждого человека принципиально важно ходить к одним и тем же специалистам в банке, медучреждении, в парикмахерской. Индивидуальный подход в обслуживании автомобиля, к которому многие из нас относятся трепетно, тоже очень важен.

Высокое качество обслуживания обеспечивают люди, а дефицит кадров сейчас переживают практически все отрасли экономики. Как решаете эту проблему? Или у вас её нет?

– В текущей ситуации проблемы с кадрами есть у всех. С одной стороны – демографическая яма плюс геополитические события, с другой – у нынешней молодёжи в принципе меняется отношение к работе. Если раньше старались работать системно, стремились строить карьеру, то сейчас молодые люди спокойно увольняются просто потому, что хотят отдохнуть полгода. И относиться к этому нужно как к норме жизни. Но при этом мы понимаем, что для всех сотрудников важны три принципиаль-

ные позиции: уровень оплаты труда, условия работы, комфортность коллектива. Придерживаясь этих принципов, нам удаётся сохранять профессиональную команду – за последнее время у нас не было ни одной волны сокращений. Мы только растём.

Евгений, коротко вы уже говорили о направлениях деятельности ЛЦ-Иркутск, которые намерены развивать дальше. А если конкретизировать, какие проекты планируете реализовать в 2024 году?

– Наша основная задача как ЛЦ-Иркутск – это реконструкция здания и открытие полноформатного шоу-рума бренда TANK. Мы сейчас находимся в стадии его проектирования. Открытие центра TANK будет большим событием для автомобильного сообщества Иркутска и станет новой вехой в развитии нашей компании.

Мы сохраняем шоу-рум Land Rover и продолжим продавать этот бренд, так как наши клиенты любят и хотят ездить на этих автомобилях.

Если говорить в целом о всей группе компаний «Первая автоколонна», мы продолжим развивать историю с небрендовыми направлениями бизнеса. Это турбоцех, из которого мы хотим сделать полноценное предприятие по восстановлению агрегатов любых автомобилей, продолжим развивать кузовной цех, так как планируем занять большую долю рынка. У нас в работе несколько проектов по поставкам и дистрибуции запчастей и шин в Иркутске и, возможно, в целом в России. Кроме этого – реконструировать и запустить дилерские центры Haval, Omoda и дать возможность клиентам переходить из шоу-рума одного бренда в другой, так как это очень удобно.

Мы уверены, что компания будет расти и в ближайшее время сможет занять 50% рынка по продажам новых автомобилей в Иркутске, то есть каждый вторая машина будет продана ГК «Первая автоколонна».

Наталья Горбань



Иркутск, ул. Ширямова, 32/5
+7 (3952) 78-94-78

КСТАТИ

Как рассказал Евгений Белый, в холдинге хорошо развита система трейд-ина. Все покупаемые автомобили разделены на два дивизиона: премиальный и масс-маркет. Для масс-маркета создана компания «Yes Auto», а для сегмента премиальных автомобилей – «Легенда Моторс».

– Доля трейд-ина у нас высокая, кроме этого, большое количество автомобилей выкупается напрямую. Наша задача – сделать удобные условия для покупки всех автомобилей на территории нашего холдинга как новых, так и с пробегом, – пояснил Евгений. – Сейчас в продаже в «Легенде Моторс» и «Yes Auto» находится более трёхсот автомобилей с пробегом. Это одна из крупнейших площадок не только Иркутска, а, наверное, даже Сибири.



Фото А.Федорова

Бизнес под контролем

Чего ждать предпринимателям от налоговой службы в 2024 году

«Лучший способ взаимодействия с налоговой службой – вообще не попадать в ее поле зрения и не давать никаких поводов для подозрений», – считает Олег Кривоzubов, управляющий партнер ООО ВС Консалт. Чего ждать бизнесу от ФНС в 2024 году? Какие направления будут на особом контроле у налоговиков? И на что обратить внимание предпринимателям, чтобы избежать налоговых споров? Об этом эксперт рассказал Газете Дело.

Олег Борисович, ваша юридическая компания уже достаточно давно занимается налоговыми спорами бизнеса. Что предпринимателям ожидать в 2024 году?

– В сентябре заместитель министра финансов РФ Алексей Сазанов на расширенной коллегии Федеральной налоговой службы России сообщил, что повышение ставок основных налогов бюджетом на 2024-2026 гг. не предусмотрено. Это хорошая новость для бизнеса. При этом он также отметил, что план налоговых поступлений на 2024 г. увеличен на 14% по сравнению с текущим годом. А вот эта новость уже не такая приятная. На мой взгляд, такой план означает усиление налогового администрирования.

Налоговые органы будут тщательнее выявлять признаки налоговых нарушений в деятельности организаций и предпринимателей. Запросов и вызовов в инспекции для дачи пояснений по сделкам прошлых периодов будет больше. Соответственно, будут и настойчивые предложения добровольно доплатить налоги в бюджет по операциям, которые посчитают сомнительными – вплоть до 2021 г.

Иными словами, на послабление налогового контроля надеяться не стоит?

– В целом да. При этом руководитель Федеральной налоговой службы Даниил Егоров озвучил следующие данные: одновременно с ростом показателя сбора налогов количество выездных налоговых проверок сократилось за 6 месяцев 2023 г. почти в 2 раза, с 5500 до 2800, однако сумма доначисленных платежей на одну результативную выездную налоговую проверку существенно выросла – с 47 млн руб. в 2022 г. до 64 млн руб. в 2023 году. По словам главы налоговой службы, из классических налогоплательщиков, по сути, проверяется один из 1000, а если говорить о специальных налоговых режимах, которые используются малым и средним бизнесом, то по ним проверяется один из 10 000 налогоплательщиков.

Это говорит о том, что добросовестным налогоплательщикам в целом бояться особо нечего, вряд ли их затронет такая страшная процедура, как выездная налоговая проверка. Но те, кто используют незаконные методы налоговой оптимизации, заплатят по полной программе (налоги, пени, штрафы).

Как вы считаете, на что будут в основном обращать внимание на-



Олег Кривоzubов

Фото из личного архива

логовиков, будут ли какие-то новые направления контроля?

– Исходя из нашей практики, могу предположить следующие направления усиленного внимания налоговой службы.

1. Борьба с незаконным «дроблением бизнеса»

Так называется схема ухода от налогов, когда налогоплательщик, желая уплачивать налоги в минимальном размере, формально делит свой бизнес на несколько мелких субъектов, подпадающих под упрощенную систему налогообложения. Позиция налоговиков состоит в том, что специальные налоговые режимы были введены государством исключительно для малого бизнеса, в качестве определенных льгот. Если бизнес налого-

плательщика разросся настолько, что он больше не имеет права применять упрощенку, то ему нужно платить налоги по общей системе налогообложения (НДС, налог на прибыль), но это повышенная налоговая нагрузка. Если же вместо этого он «дробит» бизнес на несколько формальных субъектов, то ему грозят серьезные налоговые доначисления (а иногда и уголовная ответственность).

В этом направлении споры бизнеса с налоговой не утихают. Если предпринимателю удастся доказать, что он никогда не хотел уклоняться от уплаты налогов, а в его действиях всегда были деловые цели – претензии налоговой удастся снять. Если же все это деление на компании происходило исключительно с целью налоговой оптимизации – проблем не избежать и налоги доплачивать придется.

2. Претензии по работе бизнеса с самозанятыми

Как известно, с 2019 г. государством был начат налоговый эксперимент – введен специальный налоговый режим «налог на профессиональный доход». Сделано это было для того, чтобы люди, «неофициально», личным трудом занимающиеся мелкой предпринимательской деятельностью (дизайнеры, репетиторы, кондитеры и т.п.) вышли из «тени» и начали платить налоги. Эксперимент в целом получился удачным, и официальных самозанятых граждан в государстве стало много.

Бизнесу также удобно работать с самозанятыми – это позволяет существенно снизить налоговую нагрузку по сравнению с тем, если бы такого самозанятого взяли в штат компании и заключили с ним трудовой договор. В итоге для многих предпринимателей явилось большим соблазном не оформлять трудовые отношения со своими работниками, а зарегистрировать их в качестве самозанятых.

Естественно, такие действия стали интересовать налоговиков. В 2023 г. мы наблюдаем рост претензий налоговой службы к организациям, привлекающим самозанятых. Инспекция часто видит в таких сделках трудовые отношения и доначисляет налоги и страховые взносы. Здесь судебная практика только начинает формироваться: как я говорил, самозанятые – это довольно новое явление для нашего государства. Поэтому мы полагаем, что работа налоговой в выявлении скрытой рабочей силы, которая оформлена у работодателей как «самозанятые», будет только усиливаться. Бизнесу, который работает с такими гражданами, я бы советовал внимательно проверить свои договоры и условия работы с целью выявления и устранения возможных налоговых рисков.

3. Арест имущества налогоплательщика

Еще одна новость, неприятная для бизнеса: уже не за горами тот момент, когда арест на имущество налогоплательщика (запрет им распоряжаться) будет налагаться инспекторами сразу в момент начала налоговой проверки. Сейчас закон устанавливает, что такие обеспечительные меры на имущество

могут быть наложены инспекторами не ранее вынесения решения по итогам проверки. В итоге налоговики сталкиваются с тем, что с момента начала налоговой проверки до вынесения по ее итогам решения проходит достаточно долгий период времени, и недобросовестные плательщики успевают скрыть свое имущество (здания, сооружения, транспортные средства, оборудование), уклоняясь тем самым от уплаты доначисленных налогов. Такое положение дел государству, естественно, не нравится: решение о доначислении налогов должно исполняться.

Поэтому вопрос о наложении залога или подобных мер на имущество налогоплательщика, направленных на исключение возможности его последующего сокрытия от государства, Министерством финансов уже заложен для проработки в Основных направлениях бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2024-2026 годы. Предполагаю, что такая возможность для налоговиков уже в следующем году будет закреплена на законодательном уровне.

Что вы можете пожелать нашим предпринимателям? Что делать, чтобы не столкнуться с проблемами с государством в 2024 году?

– Пожелание из года в год остается прежним – внимательно относитесь к своей деятельности, анализируйте своих контрагентов, ответственно принимайте управленческие решения. Проверяйте советы, которые вам дают в области налоговой оптимизации. Не идите на поводу у людей, которые говорят: «Так все делают – и никаких проблем ни у кого не было». Тщательно взвешивайте и осознавайте все риски при принятии тех или иных решений (заключение сделок, изменение структуры компании, привлечение контрагентов и рабочей силы).

Помните, что лучший способ взаимодействия с налоговой службой – вообще не попадать в ее поле зрения и не давать никаких поводов для подозрений. Вот тогда ваш бизнес будет и дальше развиваться и процветать. С наступающим Новым годом!

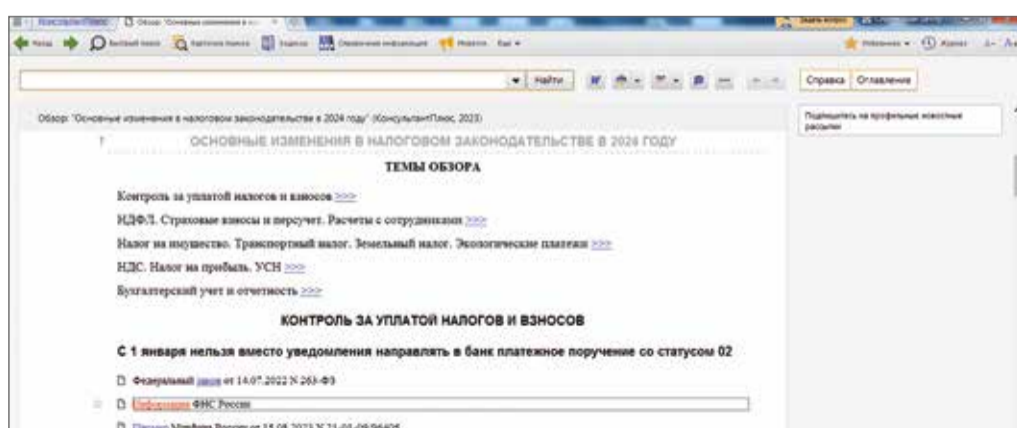


ВС КОНСАЛТ
группа компаний | 100000
(3952) 62-18-62



vs-consult.ru

Основные изменения в налоговом законодательстве в 2024 году



Не позднее **25 января** нужно сдать расчет по взносам за 2023 год по новой форме. Не позднее **25 января** нужно впервые подать ЕФС-1 со сведениями о периодах работы. С **1 января** нельзя вместо уведомления направлять в банк платежное поручение со статусом 02. С **1 января** пояснения к сообщению об исчис-

ленных налогах нужно подавать по новой форме. С **1 января** на 308 тыс. руб. увеличивается предельная база по взносам. С **1 января** компенсации удаленным и разъездным работникам нормируют в целях НДФЛ и взносов. С **1 января** с доходов зарубежных удаленных работников нужно удерживать 13% НДФЛ.

С **1 января** увеличивают размер соцвычетов и упрощают порядок их предоставления.

С **1 января** уточняют правила начисления транспортного налога при гибели, уничтожении или розыске ТС.

С **1 января** корректируют порядок уплаты налога при изменении места нахождения транспорта. С **1 января** при гибели объекта налог на имущество прекратят начислять без заявления.

С **1 января** действует форма уведомления для расчета земельного налога по некоторым видам участков.

С **1 января** могут оштрафовать за неподачу расчета о выплаченных иностранным организациям доходах.

С **1 января** проще подтвердить нулевую ставку НДС при экспорте.

С **1 января** освобождение от НДС услуг общепита зависит от среднемесячных выплат физлицам.

С **1 января** больше детских товаров попадают под ставку НДС 10%.

С **1 января** действуют новые перечни медтова-

ров для льгот по НДС.

С **1 января** организация на УСН при смене регистрации платит налог по новой ставке.

С **1 января** хранить документы бухучета можно только в России.

Эти и другие изменения читай в системе КонсультантПлюс.

Тел.: (3952) 22-33-33, 53-28-53.

E-mail: info@irkcons.ru. Сайт: www.irkcons.ru.

Присоединяйтесь! Новости, анонсы, обзоры от КонсультантПлюс. Сообщество в Viber.



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

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

Пять мотивирующих тезисов от Ильи Авербуха

10

«Счастье – это выбор» Евгений Гаврилин – о мышлении предпринимателя

11

Как кинетический интеллект влияет на успех бизнеса

11

Как найти общий язык с интровертами и построить бизнес на доверии

12

«Признание – самый большой дефицит»

12



▼ Илья Авербух



Не как у всех!

«Ты всё делаешь не так, продолжай!» – эта фраза стала лейтмотивом Альфа Конфы в Иркутске. Такой подход позволяет и предпринимателям, и банку находить свой особый путь к успеху и быть на шаг впереди. На конференцию зарегистрировались 3,5 тысячи предпринимателей. А участвовали около 1,5 тысяч.



▲ Татьяна Полевач



▲ Ольга Юскова



▲ Алла Михеева



▲ Евгений Гаврилин

▼ Михаил Деменьтьев



▲ Наталья Долина



▲ Евгений Щепин



Не как у всех

Альфа Конфа глазами организаторов и участников

«Ты всё делаешь не так, продолжай!» – эта фраза стала лейтмотивом Альфа Конфы в Иркутске. Такой подход позволяет и предпринимателям, и банку находить свой особый путь к успеху и быть на шаг впереди. По мнению участников, столь масштабное мероприятие стало настоящим подарком для иркутских бизнесменов.



Татьяна Полевач

Фото А. Федорова

«Банки уходят из регионов, а Альфа – наоборот»

Татьяна Полевач, региональный управляющий Альфа-Банком в Иркутской области:

– Альфа Конфа в Иркутске – это продолжение серии мероприятий нашего банка для бизнеса, которые с огромным успехом прошли уже в десяти российских городах. У нас в Иркутске на конференцию зарегистрировались 3,5 тысячи предпринимателей, непосредственно участвовали около полутора тысяч. Конференция была нацелена в первую очередь на малый бизнес, но мы не могли обойти стороной наших клиентов из крупного бизнеса, представителей органов власти, многие из них приехали издалека. Мы были готовы к такой активности нашего бизнес-сообщества, и всё прошло на высоком организационном уровне.

Главная тема Альфа Конфы – предпринимательское мышление как точка опоры и точка отсчёта, необходимые для развития любого биз-

неса. Ещё один лейтмотив конференции – «Ты всё делаешь не так, продолжай!». Наши спикеры, создатели разных успешных бизнесов, отличаются именно таким подходом. Думаю, их выступления и неформальное общение поможет иркутским предпринимателям в создании новых бизнес-идей.

Мы тоже придерживаемся этой позиции – все банки сейчас уходят из регионов, а Альфа-Банк, наоборот, очень активно идёт вглубь Иркутской области. С начала 2023 года мы открыли офисы в шести городах, и ещё два открытия у нас впереди. В итоге у нас будут офисы в 11 городах региона с населением 30000+. Мы идём ближе к людям, занимаем освобождающийся рынок, предлагаем новые креативные решения: в частности, открываем очень диджитализированные офисы нано- и микро-формата, расположенные в центре городов, на первой линии, с отдельным входом. И видим в этом своё огромное конкурентное преимущество.

«Альфа Конфа удивляет, поражает, драйвит»

Ольга Юскова, директор по малому бизнесу Альфа-Банка в Иркутской области:

– Для бизнеса Иркутской области Альфа-Банк, помимо стандартного спектра банковских услуг, – это интересные инвестиционные идеи, продукты электронной коммерции, интернет-эквайринга, это доступность, поскольку мы расширяем свои возможности в офлайн-пространстве и при этом открываем новые отделения банка в отдалённых городах региона. А ещё это очень яркие, совершенно нестандартные события, которые проходят в современных форматах. Альфа Конфа – одно из таких мероприятий: оно удивляет, поражает, драйвит, производит вау-эффект как за счёт самых топовых спикеров российского бизнеса, так и оформления локации: необычного освещения, чёрного фона, красной сцены в середине зала.

Все уже устали от однотипных бизнес-конференций, а мы всё сделали не так. Мы дали нашим клиентам прекрасную возможность послушать классных спикеров в очень необычной обстановке и насладиться общением друг с другом. Уверена, что все участники получили от мероприятия заряд энергии, массу новых идей, планов, креатива.

«Это грандиозный подарок для иркутян»

Екатерина Косенко, предприниматель, профессиональный нетворкер:

– Меня впечатлил грандиозный масштаб Альфа Конфы. Как организатор мероприятий, я прекрасно понимаю, сколько сил и труда в это вложено. Мероприятие гремит по всей России, и мне даже не важен был состав спикеров, я была уверена, что получу здесь новые знания и пользу для себя. Важно, что банк не тратит деньги на какую-то рекламу, а вкладывает их в развитие своих клиентов. И прошедшая конференция – грандиозный подарок для иркутских предпринимателей.

Из выступлений меня зацепил Михаил Дементьев, рассказавший про кинетический интеллект и язык тела, потому что на деловых мероприятиях чаще всего говорят про маркетинг, продвижение, продажи, а ведь это тоже важная тема, так как в

общении язык тела скажет о тебе гораздо больше, чем твои слова.

«Спикеры говорили нетипичные вещи»

Артём Шеленговский, IT-компания true.code:

– Альфа Конфа – очень нужное мероприятие для нашего города, которое собрало огромное количество людей. Спасибо Альфа-Банку за спикеров, ценность которых была в том, что они говорили не типичные вещи, которые обычно можно услышать на бизнес-конференциях. Они говорили, как владельцу бизнеса больше работать с собой, а потом уже с компанией, и подтвердили моё понимание, что когда у руководителя ясная голова, тогда и компания успешная.

В частности, отметил для себя, как много значит внешний вид, то, как человек держится, разговаривает. Кстати, распространённый стереотип, что айтишники не уделяют этому внимание, сейчас совершенно не соответствует рынку, потому что IT-компания – это всё-таки бизнес, и мы участвуем во многих мероприятиях, много выступаем, кроме этого, занимаемся общественной деятельностью.

«После Альфа Конфы испытала подъем»

Елена Печерская, руководитель отдела продаж клубного дома «Бабр», частный брокер:

– После Альфа Конфы я испытала какой-то даже подъем, меня приятно удивили спикеры мероприятия. Я не хожу сейчас на какие-то обучающие мероприятия, где выступают коучи с современной подачей материала в формате фаст-тренинга. Но здесь совсем другой формат, здесь выступают люди, у которых за плечами свой бизнес, которые многого в нём добились. И такие люди для меня ценны.

В частности, мне очень откликнулась мысль одного из спикеров, владельца digital-агентства Евгения Гаврилина, что не надо переживать о прошлом, а надо вынести оттуда опыт, и не нужно сильно надеяться на будущее, потому что всё может измениться за минуту. Нужно жить здесь и сейчас, заниматься любимым делом и создавать окружение, которое тебе что-то даёт, а не забирает.

Наталья Горбань

Пять мотивирующих тезисов от Ильи Авербуха

Илью Авербуха, одного из «звёздных» спикеров Альфа Конфы, большинство из нас знает в первую очередь как знаменитого фигуриста. Но в этот раз он выступал перед зрителями как предприниматель, который 20 лет назад начал в России свой бизнес, связанный с проектами крупных ледовых шоу. Его «программа» для многих участников мероприятия стала показательной, а Газета Дело записала основные тезисы спортсмена и бизнесмена.

1. Терпение и целеустремлённость обязательно приведут к победе

Как рассказал Илья, он не хотел быть фигуристом, но это было предопределено его мамой ещё до рождения сына.

– Меня выгоняли из всех групп фигурного катания, и тогда мама решила, что будет тренировать меня сама. Микробиолог по профессии, всё, что она знала об этом виде спорта, что надо держать спинку, тянуть ноги и сильнее толкаться. Я катался на дворовой «коробке», надо мной смеялись все пацаны, которые гоняли рядом в хоккей, но у меня не было выбора. В итоге, я всё-таки попал в фигуристы. И, конечно, сейчас я всегда говорю спасибо своей маме, потому что я бы не стоял перед вами на сцене Альфа Конфы, если бы не её упорство, настрой, вера в меня и в то, что всё правильно. Именно это плюс терпение и целеустремлённость помогли мне состояться как спортсмену и как предпринимателю.

2. Не надо бояться конкуренции, по факту – это просто рост рынка

По словам Ильи, через 12 лет после старта его проекта ледовых шоу из него стали уходить люди и создавать похожие программы. У него были опасения, что это подорвёт его бизнес, но он устоял, удержал свои позиции, а рынок при этом вырос, потому что если есть качественная конкуренция, то зрители хотят и пытаются увидеть разные проекты.

– Не надо бояться конкуренции. Особенно, если вы можете сохранить своё лицо, если у вас есть история и вы работаете с чётким пониманием ниши, в которой вы – лучшие. Не бойтесь того, что вы что-то придумали, создали, раскрутили, а 15



Илья Авербух

Фото А. Федорова

компаний быстро подхватили вашу идею и начали снимать сливки. Вы всё равно впереди, потому что вы были первым.

3. В любом деле нужна эксклюзивность, «фишка»

В своём выступлении Илья отметил, что сейчас на ледовом рынке – «полная каша»: все спортсмены танцуют у всех, причём с теми же самыми движениями и эмоциями, только костюмы меняются.

– Отчасти именно поэтому я и пошёл в режиссуру, и появилась история создания ледовых спектак-

лей – даже если фигуристы уходят в другие шоу, у меня есть то, что отличает нас от всех остальных. Один из таких спектаклей – это «Ромео и Джульетта», премьеру которого мне очень хотелось показать в Вероне. Причём это были не просто амбиции, а большая мотивация для коллектива – все загорелись, поверили в эту идею и сплотились в её достижении. Я два года шёл к реализации этой мечты, несмотря на многочисленные трудности, мы откатали этот спектакль в Вероне, правда, работать на этом не получилось, хотя, конечно, я очень хотел. Но эта история навсегда осталась в

нас и является своеобразным очень важным якорем для команды.

4. Бизнес – это не только про деньги

Лейтмотивом всей Альфа Конфы был месседж, что бизнес – это не только про деньги. Илья также сделал акцент на этой мысли.

– У меня ни разу не было идеального совпадения, чтобы то, что мне нравится, приносило хорошие деньги. У меня есть спектакль «Анна Каренина» – он вообще коммерчески не успешный. Никто не хочет смотреть трагедию в ледовом спектакле. А я люблю его, и везде вожу и показываю за счёт того, что 10 тысяч раз показал «Щелкунчик», который хорошо продаётся. Вообще я считаю, что в бизнесе должен быть какой-то проект-мечта, но рядом – то, что его «кормит».

5. Не бойтесь поражений, это возможности для роста

Илья напомнил, что в спортивной карьере выиграл все существующие турниры в танцах на льду, кроме Олимпийских игр, где стал только вторым. Но для спортсменов второе место на Олимпиаде – это всё равно, что двадцать второе, здесь есть только первое место.

– При этом я продолжаю жить, ничего ужасного со мной не случилось. Я не просыпаюсь каждое утро с ощущением, что я лузер и всё было зря. Это всего лишь этап жизни. Он прошёл, в нём есть свои плюсы, мне есть что рассказать и что преодолеть. Поэтому не бойтесь проигрывать. Нужно идти дальше и искать новую мотивацию для развития. Поражения – это возможности для роста.

Наталья Горбань

«Счастье – это выбор»

Зачем вы занимаетесь бизнесом? Зачем работаете 24/7? Чтобы заработать много денег? А зачем вам деньги? Вопрос «зачем?» – ключевой, по мнению Евгения Гаврилина, владельца digital-агентства Nectarin и платформы для привлечения инвестиций в бизнес Boomstarter. Спикер Альфа Конфы рассказал иркутским предпринимателям свою историю. Почему миллионы не приносят счастья и как коллективные эгрегоры порой заставляют нас бежать за чужими целями?

Состояние определяет результат

– Это работает и в бизнесе, и в жизни. Из какого состояния вы принимаете решение – такой результат вы и получаете. Любая компания – это сумма невзоров ее руководителя. Если бизнес рассматривать, как большую систему или как человека, то всё начинается с головы, и работать нужно именно со своим мышлением, мышлением предпринимателя.

Зачем нам это?

– Я занимаюсь бизнесом 24/7 последние 17 лет. Несмотря на то, что я стартапер, я прекрасно знаю, что такое операционка, какой предпринимательский климат у нас в стране, какие проблемы проживают предприниматели, в каком состоянии они сейчас находятся. Отсутствие инвестиций, клиентов, токсичная конкуренция, невозможность найти сотрудников, нехватка оборотных средств...

Вопрос – зачем мы занимаемся бизнесом? Ведь гораздо проще прийти на работу в десять утра, уйти в семь вечера и не нести никакой ответственности. Я знаю огромное количество топ-менеджеров, которые получают зарплату намного больше, чем ежегодный доход предпринимателей. Почему же мы рискуем? Что нас мотивирует?

У меня не было денег, и я был счастлив

– Несколько лет назад у меня были непростые времена в бизнесе. Когда теряешь компанию стоимостью 180 млн долларов, руки опускаются. Депрессия, паника, мир рушится. Напряги с налоговой, непонятно, что происходит с инвестициями, твои стартапы ссылются. И ты думаешь: «Я парень из Са-



Евгений Гаврилин

Фото А.Федорова

ранска. Когда-то мне было 17 лет, и я праздновал с девушкой в подъезде 8 марта. У нас была бутылка водки, бутылка «Буратино», батон и майонез. У меня не было богатства, но я был счастлив. А теперь мне 35, у меня такое количество денег – и такое количество проблем». Возникает вопрос: зачем этот бизнес, эти деньги, если то, к чему ты пришел, ты не выводишь? Лишний вес, болезни, из-под одеяла высываться не хочется. Зачем всё это? Как я оказался в этой точке?

Ошибок нет, есть опыт

– «Ты все делаешь не так. Продолжай!» – со сцены звучит красиво. Но ведь можно так «допродолжаться», что лишишься денег, свободы, репутации. В 35 лет я совершил самую большую финансовую ошибку в своей жизни. Но я это понимаю в 41, когда у меня всё в порядке с финансовой

грамотностью. Вопрос – тот Женя, в 35, мог поступить по-другому? Не думаю. Я искренне хотел лучше для себя и, исходя из своего уровня осознанности, знаний и понимания, что такое бизнес, я принял такое решение.

А что если заменить слово «ошибка»? Поменять интерпретацию? Сапиенсы способны придумать то, чего не существует, и поверить в это. С обезьяной нельзя договориться: «Дай мне банан, а в следующей жизни у тебя будет десять бананов». С человеком можно. Мы способны придумывать будущее, ровно так же, как помнить прошлое. На самом деле, прошлого уже нет. Ошибок не существует, всё есть опыт.

Но если это правило игры примет общество, тогда понятие «репутация» не будет существовать, люди начнут поступать более развзято, начнется хаос. Потому есть закон. Нарушаешь – сядешь в тюрьму. И тебе приходится

маневрировать между тем, что эффективно в социуме, что принял социум как интерпретацию, и тем, что ты осознаешь сам. Почему я так глубоко копаю все эти интерпретации? Потому что мы, предприниматели, много чего себе придумали – и сами из-за этого страдаем.

Главное – счастье и любовь

– Самый счастливый момент лично в моей жизни – он здесь и сейчас. Будущее еще не наступило, прошлого уже нет. Почему же здесь и сейчас я страдаю от того, чего нет, исходя из страхов, раздумий? Почему придаю важность тому, что не является важным для меня, но в социуме так принято? Так работают коллективные эгрегоры. Много денег – это круто? Я считаю, что много денег – это плохо. Денег должно быть достаточно. У меня было очень много денег. Я не вывез.

Отвечая на вопрос «Зачем?», я обнаружил свою интерпретацию: всё, что я делаю, всё, ради чего я это делаю, – это счастье и любовь. Это всё, что имеет смысл. Зачем любовь? Чтобы быть счастливым. А зачем быть счастливым? Чтобы любить. Круг замкнулся. Когда я перекладываю это на бизнес, то думаю: чем я занимаюсь? С какими людьми я работаю? Если я не испытываю чувства любви, счастья, радости, если у меня нет мурашек от партнёров, сотрудников, я больше не вхожу в эту историю. Я каждый вечер вычеркиваю прожитый день в календаре и оцениваю, как я его провёл. Не в погоне ли за тем, что мне, возможно, навязали?

Сходить с ума нужно. В сторону сердца

– Когда мне говорят: «Ты сошёл с ума», я не спорю. Сходить с ума нуж-

но – только в сторону сердца. Только интуиция, только сердце. Вот эта синхронизация должна произойти. Когда ты строишь бизнес из состояния любви, служения, радости отдавания, как ты сможешь создавать кальяны или очередной фастфуд, который приведет людей к ожирению?

Это ведь вопрос выбора – ты на чьей стороне? Я за то, чтобы определиться – на шпагате долго не просидишь – и на сто процентов проживать это. Когда ты в состоянии любви, радости что-то создаешь, за будущее планеты можно спать спокойно: в этом нет обмана, зависти, токсичности, недобросовестной конкуренции, обиды.

Счастье – это выбор

– Выбирайте то, чего по-настоящему хотите, то, в чём заключается ваше предназначение. Практика показывает: если вы отклоняетесь от своего пути, Вселенная сгенерирует события, которые вас будут не устраивать, еще и еще – а потом будет точка бифуркации, точка невозврата. И хорошо, если возьмут деньгами.

Вы всё равно вернетесь к тому, что любите. Вы для этого созданы. И это самое крутое топливо, на котором вдолгую можно проехать, потому что в бизнесе, предпринимательстве ты ежедневно принимаешь какие-то решения, берешь на себя ответственность, делаешь выбор. Занимаясь нелюбимым делом, можно продержаться какое-то время ради денег. Но – недолго.

Счастье – это выбор. Если мы будем зависеть от того, что есть вовне, у нас просто не будет счастливой жизни. Во что мы верим – то и работаем. Верить в предпринимательстве можно только в себя.

Иван Рудых

«Тело – не транспорт, а мощный ресурс»

Как кинетический интеллект влияет на успех бизнеса

«Язык тела может вас подвести, а может – стать вашим другом, союзником и помогать в деловой коммуникации и личной жизни», – убежден эксперт по невербальной коммуникации, автор концепции «Кинетический интеллект» Михаил Дементьев. На Альфа Конфе в Иркутске он рассказал предпринимателям, как язык тела помогает добиваться успеха.

Главное – опора

По словам Михаила Дементьева, лишь 7% в потоке информации, в коммуникативном акте между людьми приходится на слова. 93% информационного потока составляет то, что мы считываем с тела: силуэта, позы, мимики, жестикуляции. Именно поэтому так важен кинетический интеллект: он позволяет не только понимать, кто перед вами, чего он хочет, но и регулировать свое собственное поведение и состояние, свое телесное проявление.

«Самый главный элемент – опора. Чем меньше опоры у человека, чем он менее стабилен, тем меньше он транслирует ощущения уверенности, устойчивости. Если я шатаюсь, меня легко столкнуть, прожарь в переговорах: «А дайте нам ещё скидочку», «А привезите груз пораньше», «А дайте нам ещё каких-нибудь подарочков»... Как только я позволяю себе занять достаточно пространства, что-то меняется. Главное – не заиграться. Если я начну доминировать над вами, вам это вряд ли понравится».

Интуиция живет в теле

Тело очень связано с психикой и наоборот, убежден Михаил. Мозг влияет на то, как мы проявляемся через тело, как перемещаемся, с какой скоростью, сколько пространства занимаем, есть ли у нас зажимы. «Чего я достоин,

кого я боюсь, чего я хочу – всё это – и особенно интуиция – живет в теле. Самое главное – понять, где именно, и услышать, как в определенный момент она начнет буквально нашептывать вам: «Не ходи туда, не делай так, не начинай это партнёрство».

Можно строить схемы и графики, создавать сравнительные таблицы, оценивать критерии и приходиться к логически обоснованным решениям – но почему-то не принимать их. «Это и есть чуйка, интуиция. Когда я работал в крупной компании электронной и бытовой техники, говорили, что корейцы принимают решение животом. В русском языке есть выражение «Попой чувствую». Научиться слушать свою попу – бесценно, потому что она как никто заинтересована в вашем успехе».

А как мне вообще?

Kinesio (лат.) – «движение», intellectus – «понимание». Кинетический интеллект – это умение понимать движения, позы, силуэты, мимику других людей, а самое важное – управлять своими телесными проявлениями, формировать те впечатления, которые вам нужны в моменте: располагать к себе, создавать атмосферу доверия и уважения, быть авторитетным и уважаемым экспертом.

«Кто вы, как вы проявляетесь через тело – это и есть основа любых



Михаил Дементьев

Фото А.Федорова

взаимоотношений: и личных, и деловых. Раз вы предприниматели, вы должны понимать: чем качественнее вы коммуницируете, чем качественнее сонастраиваетесь со своим собеседником, тем в итоге больше зарабатываете, тем более эффективное партнёрство выстраиваете. Слушайте своё тело и понимайте, что оно вам советует».

Чтобы быть на связи со своим телом, Михаил рекомендовал завести

10 рандомных будильников в течение дня и задавать себе простой вопрос: «А как мне вообще? Можно ли что-то сделать, чтобы стало более комфортно?» Сидишь в неудобной позе – смени ее. Недостаточно воздуха, душно – открой форточку, включи кондиционер, затеки ноги – пройди. «Когда я лично работаю с людьми, я часто вижу, что они воспринимают свое тело просто как транспорт. А это – эффективнейший инструмент».

Ресурс – в теле

Михаил провел пару экспериментов прямо в зале. Например, попросил всех участников принять максимально неудобную позу, скрючиться, вспомнить неприятные эпизоды из жизни – связанные со страхом, стыдом, позором. «Я хотел, чтобы вы ощутили дефицитность: дефицитность кровотока, дефицитность дыхания, невозможность сдвинуться с места. Но предприниматели – люди, которые видят возможность и идут вперед. Для этого нужен ресурс. И ресурс огромный – в вашем теле».

Михаил предложил занять позу победителей – открытую, уверенную – и снова вспомнить о плохом. Ничего не вышло: «Невозможно психике думать о чем-то негативном, когда наше тело открыто. Поэтому важно наладить соединённость со своим телом, почувствовать его, сделать своим другом, советником, усилителем смыслов в коммуникации».

Эксперт посоветовал снимать себя на видео и анализировать поведение: с какой скоростью вы двигаетесь, куда направлен вектор вашего внимания, какие адаптеры вам свойственны: прижатые к ногам руки, почесывания, поправление волос и так далее. «Начните эти проявления у себя отслеживать и корректируйте их. Они реально мешают. Важно, чтобы вам в коммуникации было легко. Потому что если легко вам – то легко и с вами».

Иван Рудых

«Сделайте оплату лицом»

Как найти общий язык с интровертами и построить бизнес на доверии

«В бизнесе никто не знает, как правильно. Поэтому очень советую: внедряя что-либо в своей компании, сначала примеряйте это на свою корпоративную культуру. Все бизнесы разные, и что одному хорошо, то другому – реально смерть». С такого напутствия-дисплейера начал свое выступление на Альфа Конфе в Иркутске Евгений Щепин, основатель и руководитель проекта «ВкусВилл. Практика», спикер в школе управления «Сколково». Свои тезисы Евгений называет озарениями – это выводы, которые руководители «ВкусВилл» сделали в процессе развития компании. Мы записали самые яркие из них.

Клиенту безразличны бизнес-процессы

– Мы когда-то привязали зарплату продавцов-консультантов к выручке: чем выше товарооборот конкретной торговой точки, тем больше зарплата. С позиции бизнес-процессов все логично: мы мотивировали сотрудников больше продавать.

Через год мы впервые померили отток и увидели, что 30% клиентов приходят в магазин один раз и больше не возвращаются. Оказалось, покупателям в магазине самообслуживания хотелось просто самообслужиться и совсем не хотелось разговаривать с нашими продавцами, которые предлагали морковь, сыр и так далее. С позиции покупателя логичное бизнес-решение обернулось адом. Систему оплаты труда мы поменяли. И потом, принимая любое решение, всегда задавали вопрос: «А что это даст покупателю?»

Покупатель не хочет выбирать

– Принято считать, что чем больше ты предоставишь клиенту выбор, тем для него лучше. Это не так... Доказано, что от избытка выбора возникает реальное чувство тревоги. То чувство, с которым мы идем к психотерапевту, потому что оно не дает нам полноценно жить. Сваливая на клиента огромный ассортимент, мы вынуждаем его это переживать. Я недавно на одном маркетплейсе набрал в поиске «туалетная бумага» – 6500 позиций! Зачем?!

Современный клиент стал интровертом

– Совсем недавно мы были уверены, что касса самообслуживания в магазине «ВкусВилл» не появится никогда. Потому что воспринимали ее как двойную пощечину клиенту:



Евгений Щепин, Наталья Долина

Фото А. Федорова

теперь ты не только сам продукты в пакет складываешь, но еще и сам пробиваешь. Когда, в порядке эксперимента, все же поставили несколько, клиенты в отзывах стали нас благодарить: «Можно прийти в магазин, купить продукты и НИ С КЕМ НЕ ОБЩАТЬСЯ!»

Но появилась новая деталь, которая стала раздражать людей: необходимость достать телефон, чтобы расплатиться. То, что еще пять лет назад было очень прогрессивным, сегодня воспринимается как лишнее движение. Один клиент попросил: «Введите возможность оплаты лицом. Чтобы я зыркнул – и деньги списались».

Доверие в бизнесе снижает затраты

– Россия – это страна с колоссально низким уровнем доверия. Лишь 25% населения у нас готовы доверять другим. Строя бизнес в такой среде, мы на всякий случай создаем очень сложные процессы, потому что на старте готовимся к тому, что нас будут обманывать. Такие процессы тяжело масштабировать, это не дает расти.

Представьте, что вы стоите на кассе и решили отказаться от уже пробитого в чеке товара. Что последует? Правильно: кассир начинает звать волшебную Галю, потому что

«у нас отмена». Как-то в Германии мы наблюдали аналогичную ситуацию: кассир никого не звал, сам нажал кнопку – все удалось. Потрясенные, мы дошли до управляющего. Тот рассказал: «Если взять всех кассиров, которые работают в смену, и посмотреть количество их отмен в течение дня, у всех оно будет плюс-минус одинаковое. А если у кого-то будет заметное отклонение от среднего, то вот с ним мы и начинаем работать». После этого мы перестроили работу касс в сети: мы доверяем, но изначально предупреждаем – все действия легко проследить в цифровом формате.

Косячат – все. Ошиблись – признайте

– У нас есть горячая линия «ВкусВилл». Когда клиент звонит, он слышит автоответчик и приятную мелодию. Линию обслуживает сторонняя компания. И как-то так получилось, что у ее сотрудника к автоответчику подключился личный музыкальный плейлист. И вот, клиент звонит на горячую линию «ВкусВилл», а ему вместо приятной мелодии играет песня со словами «Легкой смерти тебе, мой друг». И это случилось в разгар ковида, когда жить было в принципе страшно. Сбой продолжался минут 20, его заметили, все исправили. Но этого времени хватило, чтобы люди попали на ту песню. На следующий день все СМИ вышли с заголовками о том, что на нашей горячей линии желают клиентам легкой смерти.

Сначала ты просто в это не веришь, потому что это сочетание несочетаемых факторов. Потом ты в ужасе. А потом начинаешь дико хохотать, поскольку это, на самом деле, смешная история. И вот это, кстати, тоже, на мой взгляд, очень важный показатель корпоративной культуры – насколько вы умеете смеяться над собственными ошибками.

Нельзя все охватить скриптами

– Меня часто спрашивают: «Как заставить сотрудника улыбаться?» В этом вопросе вся боль наших руководителей, которые уверены, что улыбаться люди в России могут только по принуждению или со справкой. Во «ВкусВилл» огромное количество процессов автоматизировано, а что нет – компания отдает решение на уровень магазина. Как следует общаться с покупателями – один из них. У нас есть своего рода кодекс, но нет скриптов. Это несет свои риски, но и придает душевность общению.

Елена Демидова

«Признание – самый большой дефицит»

Наталья Долина – о созидательном мышлении и щедрости лидера

Психолог, педагог, бизнес-коуч международного класса и эксперт в области развития человеческого капитала Наталья Долина считает, что один из главных навыков современного лидера – созидательное мышление, способность делиться внутренним ресурсом с другими через признание, уважение, внимание, через умение слушать иное мнение без споров и критики.

«Я работаю более 15 лет на стыке менеджмента, психологии и философии. У меня более 5000 часов реальной практики работы с лидерами и командами крупных российских компаний. И знаете, какие самые частые запросы? Эмоциональное выгорание. Мотивация. Делегирование», – рассказала Наталья Долина на Альфа Конфе, прошедшей в Иркутске.

На самом деле, эти три запроса взаимосвязаны. Эмоциональное выгорание – бич нашего времени и одна из самых частых причин неэффективности сотрудников компаний. Есть осознание необходимости, цели и задачи – а батарейка села, нет искры, пропал интерес. Одна из причин такого состояния, по мнению бизнес-коуча, лежит

в неправильной мотивации. Сегодня практики мотивации серьезно отстают от потребностей. Привычные способы в лучшем случае лежат исключительно в плоскости материального – зарплата, кресло, машина, отдельный кабинет. А в худшем строятся по принципу «Пряник – это нерасчеление кнута» – сотрудников мотивируют принуждением и обесцениванием, чтобы, желая получить признание, те больше старались.

Сейчас наступает момент, когда материальное уже не работает, считает Долина. Качество нашей жизни во многом определяется сегодня тем, что мы чувствуем. Нам важно чувствовать себя ценным, а достичь этого ощущения мы можем, когда сами признаем свою ценность, признаем

ценность окружающих и можем получать это признание от других. Тогда через чувство самоценности, через понимание, что наши способности могут приносить пользу, начинает появляться желание, энергия, вовлеченность в работу.

«Поэтому сегодня мы не забираем энергию, мы ее даем. Это навык созидательного мышления, основанный на том, чтобы самому быть наполненным ресурсом и раздавать его щедро другим через признание, уважение, внимание к способностям и умениям. Признание сегодня – главный дефицит», – отмечает Наталья Долина.

Но чтобы иметь ресурс, творить, вдохновлять, иметь визионерское начало, руководителю нужно освободиться от бесконечного микроменеджмен-

та: необходимости подпирать, контролировать, нести ответственность за то, что, казалось бы, уже отдал. Это – про делегирование. А в широком смысле – про навык доверия, про фокус на целях, а не на это. Из такого состояния можно видеть потенциал для кооперации, а не конкуренции, находить нетривиальные решения.

«Щедрость лидера заключается в том, чтобы взять ответственность за качество своего мышления, сделать его по настоящему созидательным и уверенно идти в будущее. А главное, научиться это транслировать людям вокруг, стать носителем этого позитивного заряда», – подчеркивает Наталья Долина.

Елена Демидова

Альфа Конфа

Альфа-Банк запустил серию мероприятий для бизнеса в совершенно новом формате – Альфа Конфа. Банк не просто позвал топовых спикеров, но дал возможность предпринимателям быть полноценными участниками, организовав креативный нетворкинг и пространство для создания интересных бизнес-идей. На мероприятии в Иркутске выступили звездные предприниматели: гендиректор продюсерского агентства и олимпийский призер по фигурному катанию Илья Авербух, владелец digital-агентства Nectarin и платформы для привлечения инвестиций Евгений Гаврилин, основатель проекта «ВкусВилл.Практика» Евгений Щепин, психолог, ментор и бизнес-коуч высшей категории МСС Наталья Долина и эксперт по невербальной коммуникации Михаил Дементьев. В своих выступлениях спикеры фокусировались на актуальных проблемах предпринимателей: как выстроить стратегию в новых реалиях, где найти точки опоры в условиях неопределенности, что такое правильное решение в бизнесе и как его найти, как работать без выгорания и достигать большего, несмотря на ошибки.

В ПРОЕКТЕ НОВОЙ КЛИНИКИ DR. WHITE СОБРАНЫ:

- Передовые мировые практики управления здоровьем и антивозрастной медицины.
- Сильная команда медицинских специалистов, работающих в сфере омоложения и инновационных методик.
- Парк аппаратов, действительно повышающих выносливость и улучшающих эстетику тела.

Мы работаем не со следствием заболеваний, а с их причинами. Предупреждаем проблемы со здоровьем, комплексно и индивидуально подходим к каждому пациенту.

Одно из наших важнейших преимуществ — аппараты, которые сложно найти даже в Москве. Все это в совокупности помогает достичь впечатляющих и устойчивых результатов в оздоровлении организма и эстетического эффекта.

НАША ЦЕЛЬ — ПОВЫСИТЬ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ

ПРОЦЕДУРА EMSCULPT NEO®

Аппарат, который неинвазивно В ОДНОЙ ПРОЦЕДУРЕ одновременно разрушает жировые отложения и наращивает мышцы.

- Минус 2 размера за курс из 4 процедур*
- Две процедуры за один сеанс
- Уменьшение жировых отложений*
- Идеальный пресс без тренировок
- Неинвазивное укрепление ягодиц

+25%

Увеличение мышечной массы*

-30%

Уменьшение жировых отложений*

-19%

Уменьшение диастаза*

- 6 см

Уменьшение обхвата талии*

Телефон: 8 (800) 302-20-25



8 (991) 543-20-25

Адрес: г. Иркутск, ул. Свердлова, 3

Процедура EMSCULPT NEO®
ВАШ ВКЛАД В КРАСИВОЕ ТЕЛО

MAD FOX architects: от благоустройства – к мастер-планам

Дмитрий Фальковский – о новых проектах городских пространств и планах компании

В этом году архитектурная мастерская MAD FOX architects* вновь победила во Всероссийском конкурсе лучших проектов городской среды в малых городах и исторических поселениях – с двумя проектами в Иркутской области и пятью в Забайкальском крае. Мастерская с 2019 года занимается развитием городских общественных пространств, и, как признается руководитель Дмитрий Фальковский, эта работа стала образовательным полигоном для компании, подготовкой к выходу на новый уровень – мастер-планирование развития территорий.

Дмитрий, поздравляю вас с новостью: компания переехала в новый просторный офис в центре города. Старый стал тесноват или это вопрос статуса?

– Команда растет, потому что проектов становится больше, уровень ответственности выше.

Этот год для нас стал весьма продуктивным: семь наших работ получили федеральное финансирование основного и дополнительного этапов Всероссийского конкурса лучших проектов создания комфортной городской среды, который проводит Минстрой РФ. Пять из них для Забайкальского края: поселков Горный, Приаргунск, Чернышевск и Оловянная и села Красный Чикой. Два – в Иркутской области: проекты для Усолья-Сибирского и Алзаяма. В общей сложности, с 2019 года на этот конкурс мы разработали заявки для 24 городов и поселков.

Еще мы занялись в этом году проектами благоустройства общественных городских пространств по программе «Формирование комфортной городской среды» (ФКГС) в Иркутске на 2024 год. Одной из территорий, которую мы будем благоустраивать, станет набережная Ушаковки по улице Храмцовская.

Так что нам действительно понадобилось новое, более просторное помещение. А вид на Ангару вдохновляет нас.

В прошлом году несколько ваших проектов также стали победителями Всероссийского конкурса. Вы принципиально предпочитаете работать с малыми городами?

– Политика Минстроя РФ – развивать потенциал малых и исторических городов. Она понятна: таких ресурсов, как у крупного административного центра, например, Ир-



Дмитрий Фальковский

Фото из личного архива

отбывал каторгу 71 декабрист. Мы занимались реновацией променада, восстановили фрагмент каземата, где содержались декабристы в ссылке – точнее построили копию взамен утраченного. Нюанс был в том, что никто

не знал, как он на самом деле выглядел, предполагали, что это нечто вроде острога из грубо отесанных бревен. Мы привлекли к исследованию наших иркутских коллег, специалистов по историческому наследию. Они пора-

ботали в архивах и выяснили, что декабристы вовсе не прозябали в ветхих лачугах – все-таки дворянская элита. Каземат был построен как добротный сибирский дом.

Но мы работаем и с большими городами – в Иркутске, например, мы ведем проект реновации Комсомольского парка и, как я уже сказал, разрабатываем проекты благоустройства по программе ФКГС. Работаем с частными инвесторами.

Какие проекты вы бы отметили особо?

– Каждый проект благоустройства для нас индивидуален, и затрагивает разные области жизни города, просто укладкой плитки и расстановкой лавок наши проекты не заканчиваются. Мы считаем, что в городской среде проекты благоустройства могут принести много пользы не только жителям, но и самому городу – обновляя и фасады

лестницы в Железногорске-Илимском на севере Иркутской области. Ее длина 220 метров, перепад высот – 30 метров и 10 метров – ширина. По проекту благоустройства лестницу сносили и отливали заново в бетоне (его понадобилось 650 кубометров), а затем облицовывали гранитом. Вокруг – лес, с тяжелой техникой особо не развешиваясь, поэтому много ручного труда. И надо помнить, что это север области с его удаленностью от коммуникаций. Проект казался дерзким. Но подрядчик сумел выполнить все очень точно. Представьте, что вы часы собираете – ювелирно, деталька к детальке, а теперь масштабируйте это на несколько порядков. Вот такой, ювелирный, работой стал для нас этот объект.

Показательным, реализованным в точности, как задумано, с высокой эффективностью вложений стал проект реновации улицы Ленина в Тулуне. Сейчас в этом городе завершается следующий победный конкурсный проект – линейный парк Тулунчик. Последовательное благоустройство городской среды превращает отдельные объекты в единую систему общественных пространств, благодаря которой мы улучшаем центр города, делая его современным, комфортным и безопасным.

Когда можно сказать, что объект уже заработал как задумывалось, вышел на проектные параметры?

– Если говорить о капитальном строительстве, то такие объекты имеют довольно длительный цикл запуска: предпроектные исследования, проектирование, стройка, ввод в эксплуатацию, потом выход на окупаемость. Это четырех-пятилетний цикл. Только потом можно говорить, насколько проект оказался удачным.

Мы этим направлением занимаемся совсем недавно, но у нас уже есть положительные кейсы: например, реновация ТРЦ ЦУМ площадью 7 000 квадратных метров в Усолье-Сибирском.

Эффект был достигнут уже через 20 месяцев, и это несмотря на ковидные ограничения. Объект сегодня отлично работает и занимает ключевое место на местном рынке ТРЦ. И благодаря этому успеху инвесторы начали еще один проект, тоже в Усолье-Сибирском, – группу коммерческих зданий общей площадью 12 000 квадратов, которые образуют пешеходную торговую улицу. Инвестиции привлекаются медленно, но мы надеемся, что этот проект после выхода на проектную мощность покажет себя с лучшей стороны.

В городском благоустройстве коммерческие инвестиции в основном идут в небольшие НТО, объекты малого бизнеса, которые заходят в новые пространства или становятся бенефициарами изменений вокруг территории. И здесь по наиболее резонансным проектам мы видим, что благоустройство вызывает интерес, видим, как предпринимательские точки развиваются и закрепляются на территории.

Мы сейчас задумываемся над возможностью провести постпроектное исследование – именно с точки зрения финансового результата проектов благоустройства. Прийти на территорию спустя год-два и посмотреть, как там работает бизнес, сколько предпринимателей осталось, если кто-то ушел – почему.

Каков следующий шаг? К чему стремитесь?

– Благоустройство территорий подразумевает достаточно глубокое изучение города – пусть локально, в рамках сквера, парка, но тем не менее. Сколько людей проживает вокруг, как они пользуются этим пространством, что хотят, какие людские и транспортные связи эта локация формирует. В требованиях к заявке на конкурс Минстроя РФ вообще прямо прописано проведение комплексного анализа городских территорий. Занимаясь изучением городов, мы поняли, что это направление нам интересно, мы хотим глубже

Благоустройство территорий подразумевает достаточно глубокое изучение города – пусть локально, в рамках сквера, парка, но тем не менее. Сколько людей проживает вокруг, как они пользуются этим пространством, что хотят, какие людские и транспортные связи эта локация формирует

кутска, небольшие населенные пункты не имеют. Между тем в них проживает почти 15% жителей России. Всероссийский конкурс проводится с 2018 года – тогда для нас это было новое направление работы, а проекты городской среды стали настоящим образовательным полигоном.

Каждый раз, когда мы выходим на объект, наша цель – не только сделать комфортную среду, но и изучить город со всех сторон: инженерные сети, транспортные связи, городскую застройку, модели поведения людей, их предпочтения, пожелания. Важна и айдентика: чем этот город запоминается, каковы его особенности, как работать с его историей, наследием.

Например, в Забайкальском крае в этом году мы завершили строительство четырех проектов. Самый яркий – это историческая Дамская улица в городе Петровске-Забайкальском, где



Комсомольский Парк, вид сверху

погрузиться в процесс: не только с точки зрения архитектуры, но и финансов. Какие объекты, сколько и где можно построить, как построить, что им нужно дополнительно, чтобы увеличить капитализацию локации, и одновременно, что и как сделать, чтобы пространство получилось максимально современным и комфортным для людей, лучше отвечало их потребностям. Посмотреть, какие взаимосвязи вокруг объекта возникают, как они работают на привлекательность территории.

Соответственно, следующий шаг – перейти от проектирования отдельных объектов к стратегическому градостроительному планированию, к мастер-планам. Конечно, не сразу целого города вроде Иркутска: это

работа на несколько лет для целого проектного института. Но можно начать с развития городских элементов – микрорайонов или кварталов. Такое планирование будет интересно, например, девелоперам. Особенно ярко это заметно в Москве: застройщики приходят на некогда промышленную территорию и переосмысливают ее, наполняют новыми функциями.

У вас уже есть примеры разработанных мастер-планов?

– Сегодня мы ведем работу над мастер-планом развития небольшого поселка в Дальневосточном федеральном округе – рассматриваем, как он может развиваться с градостроительной точки зрения, бизнеса, транспорта, инженерии, учитывая социальные

процессы, происходящие в самом поселке и вокруг него. Надеемся, что наши решения покажутся привлекательными тем, кто в будущем решит туда переехать, а переезжать есть ради чего.

Недавно завершили аналогичную работу в сфере туризма на площадке 32 гектара в Бурятии прямо на берегу Байкала. Это был очень интересный опыт, но подробности мы раскроем чуть позже.

Означает ли это, что MAD FOX architects будет уходить от работы с благоустройством городских пространств?

– Наш основной профиль сохраняется – это предпроектные социальные и градостроительные исследования,

создание объектов благоустройства, архитектурное проектирование и финансовое моделирование окупаемости инвестируемых средств в коммерческую недвижимость, интерьерное проектирование.

К мастер-планированию мы относимся как к научно-исследователь-

ской практической деятельности. Это совсем молодая тема, она только-только начинает развиваться в стране. Мы скорее видим себя в комплексном развитии города в части инвестиций в недвижимость (жилая, промышленная, коммерческая, общественная).



www.mad-fox.ru

M|A|D
ARCHITECTS

* - MAD ФОКС архитекторы

Кадры решают все

Мастерская растет, задач встает все больше, проекты становятся все более масштабными. Возникает потребность в новых квалифицированных специалистах. Как MAD FOX architects решает кадровый вопрос?

Архитектура и городское планирование – это высококонкурентный рынок, и мастерская работает как со сложившимися профессионалами, так и с молодыми кадрами. Специалистов с опытом приходится искать по самым разным каналам: объявления, знакомства, рекомендации. Студенты приходят на стажировку и нередко остаются. Но в любом случае подбор кадров – процесс длительный.

«За годы работы мы пришли к выводу, что человека можно проверить только «в бою». Были случаи, когда нам приносили красивые портфолио, но в реальной ситуации, когда надо делать не просто

красиво, но и в соответствии с ТЗ, в условиях ограниченного времени, проявить стрессоустойчивость, обязательность, человек не справлялся. И хорошо, если это не стоило нам больших убытков. Поэтому со сложившимися специалистами мы сначала заключаем соглашение на конкретный проект – это позволяет понять, что знает специалист, какие задачи способен решать и сможем ли мы с ним сработаться. С другой стороны, и кандидат имеет время, чтобы присмотреться к нам, и, если ему что-то не понравится, не продлевать с нами сотрудничество, а просто по-доброму расстать-

ся. Если же все хорошо, мы готовы пригласить специалиста в штат», – поясняет Дмитрий Фальковский.

Что взамен получает сотрудник? По словам Дмитрия Фальковского, условия в MAD FOX architects – на уровне рынка: с интересными мотивационными программами оплат и системой бонусов. Молодые кадры получают практический опыт реальных проектов, могут попробовать себя в разных областях и направлениях, выбрать для себя наиболее интересное и наращивать компетенции уже в нем.

«У нас есть сотрудники, которые к нам пришли студентами 3-4 года

назад, а сегодня руководят проектами», – подчеркивает руководитель мастерской.

При этом надо понимать, что работа с мастер-планированием, с анализом городских процессов требует глубокого погружения в предмет. Поэтому мастерская привлекает нестандартных экспертов в нужных областях.

«Например, город испытывает сложности с водоснабжением. Нам нужно понять, где взять воду, как ее очистить до нормативного состояния, как построить очистные, какие мощности необходимо заложить, что с экологией и грунтами.

Значит, ищем гидрогеологов, инженеров, экологов. Все, что связано с дорогами, со схемами движения, выполняют специалисты в области транспорта – и мы приглашаем в проект таких. Дендрология, инженерия, история – каждый проект требует решения узких вопросов, которыми должны заниматься профессионалы в этих вопросах. И, если вы обладаете компетенциями в потенциально интересной нам сфере, – позвоните, напишите (все контактные данные на сайте), и мы обязательно поговорим и найдем точки выгодного взаимодействия», – отмечает Дмитрий Фальковский.

Теперь и в Москве

MAD FOX architects открыл обособленное подразделение в столице

Новый офис компании открылся в Деловом арт-квартале «Красный Октябрь» весной 2022-го. В нем работает 12 человек (а вместе с Иркутском в компании уже почти 30 сотрудников). По словам Дмитрия Фальковского, столичное представительство позволяет архитектурной мастерской решать более интересные задачи, становится источником новых компетенций и идей для рынка Сибирского федерального округа. Мы попросили назвать основные причины, подтолкнувшие MAD FOX к расширению.

1. Кадры и экспертиза

Московский рынок позволяет привлечь кадры высокой квалификации, имеющие опыт, релевантный целям компании. «Мы хотим сконцентрировать этот интеллектуальный ресурс у себя, – говорит Дмитрий Фальковский. – Ведем поиск архитекторов разноплановой квалификации (объектная и ландшафтная архитектура, стадийность – концепция, проектная и рабочая), специалистов с опытом работы в зарубежных

компаниях. Московский рынок емкий – можно привлечь профессионалов для реализации новых, амбициозных задач».

2. Широкий охват

Два офиса – в Москве и Иркутске – позволяют комфортно работать практически во всех часовых поясах страны. «Дальний Восток активно развивается, а из Иркутска мы оперативно можем достичь практически любой точки ДФО. В

то же время с центральной частью страны удобнее коммуницировать из столицы. К тому же нам очень интересен московский рынок, московские заказчики – это другой объем и уровень работ.

3. Новые горизонты

Открытие московского офиса позволило выделить городской консалтинг в отдельное направление работы. «Мы укомплектовали штат специалистами, которые работают с мастер-планами, с

развитием территорий. Создали отдельный сайт fox-masterplan.ru, где рассказываем о новом векторе, о направлениях, которые мы хотели бы активно развивать». Дочернее консалтинговое бюро FOX Мастер-план занимается анализом и проектированием городских территорий: новые высококвалифицированные кадры, активное привлечение экспертов в области транспорта, городского планирования, дендрологии и инженерии позволяют оказывать такую услугу муниципалитетам, крупным корпорациям.



Тулу. Арт-объект Пшеничные колосья



Комсомольский Парк, Арт-объект Сцена

«Мы стали не просто точкой притяжения, а стартовой площадкой для нового бизнеса»

Какой поддержки ждут иркутские предприниматели

Малый бизнес сегодня – это не только про желаемый уровень дохода, налоги в местные бюджеты и занятость. Это еще и про комфортную среду и привлекательность региона. Про синергию с большим бизнесом не только за счет участия в цепочке поставок, но и за счет сопутствующих услуг. Как в этой ситуации меняется характер помощи предпринимателям и сама роль институтов поддержки МСП, рассказала директор Центра «Мой бизнес» Диляра Окладникова.

«УПАКОВАТЬ» ПРОДУКТ, ЗАЯВИТЬ О СЕБЕ

Диляра, почему вообще возникла потребность в такой структуре, как Центр «Мой бизнес»? Ведь инфраструктура поддержки малого бизнеса к тому времени уже существовала и была неплохо развита.

– Стоит вспомнить, как формировалась инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства в России. В начале двухтысячных главное, чего не хватало бизнесу, особенно малому – это финансовое обеспечение. Банки кредитовали малый бизнес крайне неохотно: частный бизнес только зарождался, имущества, которое можно было рассматривать в качестве залога, у него практически не было, поэтому и ставки по кредиту были очень высокие.

Бизнесу не хватало финансовой поддержки от государства. Износ основных фондов предприятий приближался к 100%, это были старые здания и еще советское оборудование. Первой мерой поддержки, которая была запущена, стала гарантийная система предпринимателей – через создание гарантийных фондов. Фонды заключают с банками договоры поручительства в качестве обеспечения по возвратности средств. В 2006 году заработал первый гарантийный фонд в городе Москве, а уже в 2009 году был открыт Иркутский областной гарантийный фонд.

Чуть позже появились фонды микрокредитования, предоставляющие льготное финансирование, а в 2014 году сформировано консультационное направление поддержки – обучение основам финансовой грамотности, составление бизнес-планов, кон-



Диляра Окладникова

Фото А. Федорова

могло быть пять разных структур, в другой – только одна.

В целях стратегического развития страны 7 мая 2018 года нашим президентом В.В. Путиным был подписан указ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», утверждавший и устанавливающий национальные проекты России для развития разных сфер жизни человека. В том числе разработано направление «Экономический рост», которое развивает важные для экономики сферы, такие как: МСП, наука, туризм, цифровая экономика, поддержка труда и занятости, экспорт и международная

кооперация.

В рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» введены единые стандарты поддержки и развития предпринимательства, а также объединены 8 направлений

поддержки по всей стране в Центрах «Мой бизнес», закрывающие большую часть потребностей предпринимателей.

За четыре года спектр услуг центра значительно вырос. Какие из них пользуются наибольшим спросом?

– К нам приходят очень разные люди, на разной стадии развития бизнеса. Кто-то только планирует открыть свое дело, кто-то успешно работает и хочет расширяться, выйти на новые рынки или провести модернизацию производства. У всех свои потребности, но большинство запросов – «Как начать свое дело?». Это люди разного возраста. Кому-то интересно превратить хобби в бизнес, кто-то хочет иметь альтернативу основному месту работы, попробовать себя в предпринимательстве.

Важное место в развитии своего дела занимают обучение и консультации – это отраслевые форумы и конференции, мастер-классы, вебинары и специализированные курсы. Только в этом году мы приняли участие в 140 мероприятиях, в том числе выступили организатором 15 форумов на различные тематики: самозанятость, молодежное предпринимательство, частная медицина, социальное и женское

предпринимательство. Один из значимых форумов был посвящен развитию креативных индустрий в Иркутской области – «Creative Community 2023». На него зарегистрировалось больше 1000 человек. 20 и 21 декабря для производителей предприятий региона запланирован «Саммит производителей Иркутской области». Главные его цели – продвижение инновационных методов решений текущих проблем в области сбыта и маркетинга, HR, привлечении инвестиций и автоматизации, повышение уровня доверия и узнаваемости бренда через добровольную сертификацию. Особое внимание мы уделили направлению использования в бизнесе инструментов искусственного интеллекта и развитию интернет-торговли.

Наша задача – не просто откликаться на запросы тех, кто приходит, но и самим вовлекать людей, определять незанятые ниши и стимулировать предпринимателей их занимать и развивать. Для тех, кто уже запустил свое дело, в Центре организованы консультации специалистов по таким вопросам, как: «кадровое производство», «маркетинг», «создание или модернизация сайтов, чат-ботов».

По поручению Губернатора Иркутской области И.И. Кобзева мы делаем ставку на развитие экспортно-ориентированных предпринимателей, которые выпускают продукцию, потенциально востребованную за рубежом, чтобы помочь правильно упаковать продукцию и вывести ее на международные рынки. Предпринимателям всегда интересно расширение рынков сбыта, актуален вопрос, как стать экспортером.

ДОСТУЧАТЬСЯ ДО КАЖДОГО

Меняется ли «портрет» предпринимателя, обращающегося за поддержкой – какие направления, формы занятости выбирают сегодня те, кто решил начать свое дело?

– В России количество самозанятых достигло 9 млн человек. По сравнению с прошлым годом рост составил 37%. Число самозанятых растет во всех без исключения регионах.

В Иркутской области рост самозанятых по сравнению с прошлым годом составил +45%. Популярность режима объясняется доступностью регистрации и простотой ведения дела. Это один из самых удобных способов стартовать в бизнесе.

Важно отметить, что самозанятые могут воспользоваться самыми разными мерами поддержки – льготное кредитование, имущественная поддержка, бесплатные обучающие программы, помощь в выходе на маркетплейсы,

продвижение в социальных сетях, участие во всероссийских выставках. Самозанятые развивают свое дело и переходят в полноценное предпринимательство – оформляют ИП или юридическую организацию, масштабируются и создают рабочие места.

Основную часть из всех сфер деятельности занимают услуги, остальное – производство продукции. Самые распространенные услуги связаны с недвижимостью и транспортом, услуги с сфере красоты, консалтинг и образовательные услуги, цифровые услуги. Набирает обороты и сфера социальных услуг, а также самозанятые в сфере креативных индустрий (фотографы, модельеры, художники).

Насколько острой, на ваш взгляд, остается проблема неинформированности предпринимателей о имеющихся возможностях? И как ее можно решить, если, как показала практика, даже тотальная доступность интернет-ресурсов этот вопрос не снимает?

– Мы сталкиваемся с мнением, что не знают, не читают, не слышали. Зачастую предприниматели, даже если знают, относятся скептически к государственной поддержке. Поэтому по поручению Р.Л. Ситникова, первого заместителя председателя правительства Иркутской области, мы в 2023 году сделали особый акцент на информационное развитие мер государственной поддержки малого бизнеса и развитие удаленных территорий региона. Для информационного освещения используем различные каналы: участвуем в эфирах телеканалов и радио, организуем онлайн-трансляции на канале Центра «Мой бизнес», организовываем отраслевые форумы, работаем с предпринимателями и студентами. Особое внимание в развитии предпринимательства уделяем активному предпринимательскому сообществу и лидерам общественного мнения и, конечно, развитию молодежи. Нам активно в этом помогает Министерство по молодежной политике Иркутской области.

А со школьниками работаете? Или это студенты и выпускники вузов?

– На наш взгляд, один из важных трендов – выявление и развитие предпринимательских компетенций у школьников. Например, сейчас, в десяти школах проходит чемпионат «Твой бизнес – твоё будущее» на базе деловой игры, созданной на основе реальных бизнес-кейсов. Старшеклассники выбирают разные проекты – от беспилотников и создания IT-школы до открытия крематория. Игра даёт возможность попробовать свои силы в предпринимательстве. Кстати, есть школьники, которые уже выбрали этот путь и оформили самозанятость. Оформить этот статус мож-



**ЦЕНТР
«МОЙ БИЗНЕС»**
КОМПЛЕКСНАЯ ПОДДЕРЖКА
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Центр «Мой бизнес» Иркутской области работает в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»

г. Иркутск, ул. Рабочая, 2А/4, 1 этаж
+7 (3952) 202-102
info@mb38.ru
mb38.ru

но с 14 лет, получив нотариальное согласие родителя.

Развитие «молодежного предпринимательства» – это развитие на потенциал, именно это подрастающее поколение будет через 10-15 лет участвовать и развивать экономику региона. Знания и опыт предпринимательской деятельности, возвращенные на их текущем этапе развития, позволят привить базовую культуру налогоплательщика, что, в свою очередь, является основой для трансформации их первого дела в качественный «белый» бизнес.

БОЛЬШЕ, ЧЕМ «ЕДИНОЕ ОКНО»

Изначально центры «Мой бизнес» задумывались как «одно окно» для получения всех государственных услуг для предпринимателей, но позже, они стали чем-то большим...

– Центр стал не просто точкой притяжения всех форм бизнеса, а стартовой площадкой, «катализатором» развития предпринимательства. Если с 2020 по 2022 год включительно мы

зафиксировали примерно 39 тысяч обращений, из которых 16 тысяч обращений было за 2022 год, то за 11 месяцев 2023 года к нам уже обратились больше 30 тысяч, что больше вдвое результата прошлого года.

Сегодня Центр «Мой бизнес» стал

не только местом, где предприниматели могут получить все необходимые государственные услуги, но и центром поддержки и развития предпринимательства. Наша задача – стать центром развития компетенций начинающих предпринимателей и самозанятых лиц.

Для предприятий малого и среднего бизнеса – проводником по поиску инновационных решений и эффективного использования ресурсов.

Елена Демидова

Создание и развитие информационной системы в цифрах

• 86 тыс. предпринимателей зарегистрировано в Иркутской области, 116 тыс. – самозанятых, более 2,3 млн человек составляет население региона.

• Более 30 тыс. обращений предпринимателей зафиксировано в Центре «Мой бизнес» в 2023 году.
• Более 170 услуг можно получить в Центре «Мой бизнес».

«У предпринимателей много классных идей – «Мой бизнес» помогает вывести их на новый уровень»

Виталий Федоров, ООО «Тридевятнадцать земель»:



– Мы занимаемся переработкой дикоросов – ягод, лекарственных трав, – делаем из них целебный чай. Но не обычный, купажированный, а растворимый. Это высокотехнологичный продукт – в одном стик-пакете вытяжка из 15 трав!

Я всегда думал: как было бы здорово открыть чайную фабрику, делать свой чай. Я заядлый турист, много хожу по горам, тайге, хорошо знаю, какое богатство подарила нам природа. И когда появилась возможность купить компанию с подходящим ОКВЭД – тут же ей воспользовался.

Компанию мы поставили на ноги, стали продвигать продукцию. Сотрудники Центра «Мой бизнес» подсказали, что есть программы поддержки для переработки дикоросов. Мы полу-

чили субсидию на полиграфию. А потом нас пригласили участвовать в международной выставке в Турции. И там наш продукт восприняли на «ура». Мы получили несколько предложений от турецких контрагентов и сейчас работаем над заключением контракта.

Но «Мой бизнес» нас на этом не оставил – и 12 декабря мы с его поддержкой едем в Дубай, на другую выставку.

Планов у нас много: хотим покупать свое оборудование и переводить производство в Иркутскую область – сейчас заказы размещаем в Томске. Подали заявку на международную сертификацию в центр «Мой бизнес» – ее одобрили, и в следующем году мы пройдем эту процедуру, причем львиную долю расходов возьмет на себя государство.

Будем расти – благодаря международным выставкам мы поняли, что наш продукт востребован, надо лишь грамотно его упаковать, правильно подать зарубежному потребителю, получить нужные международные документы.

И в этом огромная важность поддержки центра «Мой бизнес». Таких малых предприятий, как мое, в стране много: у нас классные идеи, много сырья, но не хватает денег, знаний, а где-то и широты взгляда. Поэтому мы сидим по своим регионам, в лучшем случае, заходим на рынок соседних краев и областей. Выйти на экспорт для нас в одиночку непосильно. Поддержка центра «Мой бизнес» – финансовая, организационная и, конечно, образовательная – позволяет нам раздвинуть горизонты, достичь принципиально иного уровня.

«Будем поставлять воду в Китай»

Ксения Филатова, коммерческий директор ООО «Байкальские росы»:

– Наше предприятие выпускает питьевую артезианскую воду. В июне мы перешли на новый дизайн бутылки: захотелось выделиться из стандартного ряда, создать что-то эстетичное. А кроме того, мы планировали выходить на экспорт, а для этого нужна была привлекательная упаковка. Но упаковка появилась, а с экспортом как-то не ладилось. Обещающих поставлять нашу воду в Китай было немало, но дальше обещаний дело не шло. И тогда мы обратились в центр «Мой бизнес» – выяснили, какие возможны меры поддержки: участие в международных миссиях, оплата выставочных площадей, помощь с сертификацией, поиск потенциальных покупателей в разных странах.

И дело пошло: с центром «Мой бизнес» мы съездили в Турцию – правда, эта поездка стала, скорее, «разведкой боем», потому что вернулись

мы без контракта. А вот вторая выставка – в Китае – оказалась результативной. Мы заключили договор с местными дистрибьюторами. Сейчас готовим пакет документов, в том числе международный сертификат. Время еще есть, ведь вода – продукт сезонный, в Китае сезон начнется примерно в марте.

Международную сертификацию мы проходим тоже с поддержкой центра «Мой бизнес». Он оказывает не только консультационные услуги, не только помогает найти аккредитованные лаборатории, подсказывает, какие нужно пройти экспертизы, но и берет на себя большую часть расходов. А они немалые. Чтобы было понятно: когда мы проходили сертификацию для российского рынка (занимались этим самостоятельно), то заплатили примерно 150 тысяч рублей. Международная сер-

тификация обошлась нам на сегодняшний день в 4 тысячи рублей. Официально считается, что бизнес участвует в процессе на условиях софинансирования, но в реальности доля предпринимателя в расходах составляет от 5 до 15%. Это действительно серьезная помощь.

К тому же начинающий экспортер может работать не только с региональным экспортным центром, входящим в центр «Мой бизнес», но и с российским (РЭЦ) – на его сайте подробно расписаны меры поддержки, в том числе компенсация логистических расходов, страхования грузов.

Конечно, чтобы получить результат, и сам предприниматель должен не сидеть сложа руки. Но если ты сам достаточно активен, правильно выбрал набор услуг от центра «Мой бизнес», то поддержка очень помогает в развитии бизнеса.



«Мы сотрудничаем с Центром год – и это уже приносит плоды»

Алексей Джангоян, генеральный директор ООО «Стратегический Торговый Альянс»:



– Мое сотрудничество с Центром «Мой бизнес» началось с образовательных программ. Я обучался в «Школе экспорта», участвовал и в бесплатных вебинарах, в «живых» встречах с экспертами, что дало базовые знания – без них выстроить внешнеторговые связи невозможно, это как азбуку выучить.

А в конце лета зарегистрировал компанию и стал официальным дилером жидких минеральных удобрений «Надежда», которые производятся в Иркутске. Производитель дал мне эксклюзивное право представлять его продукцию в ряде стран. И уже осенью я участвовал в международной торговой миссии в Иран, которую организовал Центр «Мой бизнес» совместно с ТПП Восточной Сибири. Поездка оказалась успешной: сейчас мы готовимся к отпуске первой партии иранским покупателям.

Центр взял на себя помощь в оформлении документов, начиная с виз и заканчивая документами на продукцию, предоставил стенд, обеспечил профессиональных переводчиков со знанием не только языка, но и технической стороны вопроса, помогал поддерживать контакт между иранскими контрагентами и нашей компанией. От меня же требовалось оплатить только дорогу и проживание.

Отдельно стоит упомянуть получение международного сертификата на продукцию. Это довольно сложная процедура: помимо прохождения разного рода экспертиз, важно правильно определить ОКВЭД продукции в международной системе и уже в соответствии с ним подготовить необходимую документацию. Сотрудники экспортного центра при «Моем бизнесе» обладают большим опытом в таких вопросах.

Такая поддержка очень облегчает выход на внешние рынки для начинающих экспортеров, которые не знают, с чего начинать. Не будь ее, предпринимателю пришлось бы самому собирать и изучать огромный пласт информации – это колоссальные временные затраты. А время – это главный ресурс предпринимателя. Аналогичные консалтинговые услуги от коммерческих структур стоят немалых денег. Комплексная поддержка от центра – это настоящая палочка-выручалочка для малого и среднего бизнеса.

Кстати, недавно в Иркутск приезжала реверсная бизнес-миссия из Китая. Наша фирма заключила два экспортных контракта. Я считаю, это прекрасный показатель – мы сотрудничаем с центром «Мой бизнес» с начала года, и это уже приносит плоды.

Центр «Мой бизнес» – единое окно поддержки предпринимательства

1

«БИЗНЕС СТАРТ»

обучение, составление бизнес-планов, регистрация бизнеса, сертификация и поиск первичного финансирования

2

«РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА»

маркетинг и продвижение продукции (товаров, услуг), скоринг

3

«ФИНАНСИРОВАНИЕ»

проекты с использованием инструментов государственной поддержки, гарантийная поддержка

4

«МАСШТАБИРОВАНИЕ»

вывод товаров и услуг на экспорт



mb38.ru

Твой бизнес – твое будущее

Как иркутские школьники пробуют себя в роли предпринимателей

В Иркутской области Центр «Мой бизнес» организовал региональный чемпионат «Твой бизнес – твое будущее». Более 1500 подростков от 15 до 17 лет окунулись в настоящий мир бизнеса, где реальные управленческие навыки становятся ключом к успеху. Участие принимали школы и гимназии Иркутска, Свирска, Белореченска, Шелехова. Финальная игра между сборными командами состоится 15 декабря.

В основе чемпионата – деловая игра, созданная на реальных бизнес-кейсах и рассчитанная как на действующих, так и на будущих предпринимателей. Школьники делятся на команды, выполняют специальные задания, развивая предпринимательские навыки, придумывая идеи для развития бизнесов, делают презентации и даже зарабатывают игровые монеты. Для оценки победителей нет какого-то внешнего жюри, все максимально приближено к жизни – выигрывает самая предприимчивая команда.

«Подростки стали предпринимателями: выбрали бизнес-идеи и прини-

мали решения по их развитию. Они научились взаимодействовать и договариваться о сотрудничестве внутри команды и с внешними партнерами-предпринимателями, – говорит директор Центра «Мой бизнес» Диляра Окладникова. – Ребятам интересно быть предпринимателями и работать по-взрослому. Такой формат действительно развивает предпринимательское мышление. Они учатся выстраивать взаимоотношения, учатся объединяться и создавать совместные проекты. Ценность занятий со школьниками в том, что сегодня они школьники, а уже завтра они станут предпринимателями, ко-

торые будут развивать себя и свой бизнес на благо региона, в котором живут».

Инициатива по обучению школьников предпринимательству возникла после встречи Центра «Мой бизнес» с директорами школ Иркутской области, которые отметили, что дети нуждаются в развитии компетенций, креативного мышления и предпринимательских способностей.

По словам модератора проводимых в рамках чемпионата игр, бизнес-тренера Екатерины Косенко, в ходе игры нередко выявляется, что кто-то из подростков считает: бизнес – это всегда жестокая конкуренция, а обман и конфликты – единственные инструменты для достижения успеха. Однако после игр участники признаются, что по-новому начинают смотреть на предпринимательство. Школьники спрашивают, куда лучше пойти учиться, чтобы получить знания по открытию своего дела, и вообще впервые задумываются о том, чтобы в будущем стать бизнесменами.

Финальная игра между сборными командами школ станет замечательной возможностью для самых активных и амбициозных учеников 9-11 классов проявить свои предпринимательские способности и бороться за титул победителя.

Чемпионат организован центром поддержки и развития предпринимательства «Мой бизнес» Иркутской области в рамках Национального проекта «Малое и среднее предпринимательство». Такие мероприятия планируется проводить ежегодно для стимулирования интереса к предпринимательству у подростков и молодежи, а также развития необходимых компетенций будущих предпринимателей.



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



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

Во время игр школьникам предлагают самим придумать, какую бизнес-идею они хотят развивать в Иркутской области. Есть ограничения: нельзя брать продажу алкоголя, табака и запрещенных веществ. За время чемпионата проведено порядка 20 игр, проработано около 100 разных бизнес-идей. Чаще всего дети выбирали для разработки такие бизнесы:

Какой бизнес хотят развивать дети

- Отели на Байкале и в городе;
- Производство и продажа беспилотников;
- Авторские бренды одежды;
- Туристические компании по миру или по Байкалу;
- Концептуальные рестораны;
- Развлекательные парки;
- Салоны красоты;
- Автосалоны;
- Стоматологические клиники;
- Клининговые услуги;
- Школа космонавтики;
- Ритуальные услуги;
- Производство мебели;
- Комфортные дома для престарелых.

Названа стоимость новогоднего стола в «Слате»

Торговая сеть «Слата» посчитала, как изменились цены на традиционные новогодние блюда и продукты

Символом наступающего 2024 года станет Зеленый Деревянный Дракон. Этот год лучше встречать за красиво украшенным новогодним столом. Обязательные атрибуты – свечи или гирлянды, скатерть и декор с красными или золотыми элементами. В качестве декора используйте мандарины – положите ровно восемь штук как символ 2024 года, означающий бесконечность.

– Мандарины могут быть любимы тем более, что в новогодние праздники в магазинах «Слата» огромный ассортимент этих фруктов. В течение прошлого года жители Иркутской области съели почти 700 тонн мандаринов, 200 тонн приходится только на декабрь. Спрос повышается с каждым годом, поэтому в 2024-м в «Слату» завезут на 50 тонн этих фруктов больше, – поделилась руководителем отдела по связям с общественностью ТС «Слата» Яна Абалымова.

Традиционно сладости пользуются спросом среди жителей Иркутской области. Шоколадные батончики, драже, жевательные конфеты

актуальны в любое время года, а зимой растет спрос на шоколад, конфеты, леденцы с символикой нового года.

Классические детские подарки в виде наборов конфет в этом году продаются лучше брендовых предложений. Цены радуют – можно купить наборы в сегменте до 100, 200, 300 рублей и выше. По итогам ноября лидером продаж стал новогодний подарок «Кубик с символикой года» (250 граммов сладостей за 149,99 рублей). Кстати, «Слата» часто выручает сладкими подарками иркутян, которые не успевают купить небольшие презенты для коллег, друзей или их детей – здесь можно выбрать на любой вкус.

В этом году в супермаркетах «Слата» расширился ассортимент гастрономов. Мясные и рыбные деликатесы, колбасы, красная и вяленая рыба, натуральная икра, большой выбор сыров – все это можно купить с приятными скидками по акции. Анализ, проведенный отделом ценообразования сети «Слата», показал, что цены

на натуральную икру, сыры и мясные деликатесы остались на уровне прошлого года.

Новогодний стол не обходится без традиционных оливье и селедки под шубой. Каждый год «Слата» подсчитывает так называемый «Индекс оливье». В этом году стоимость классического салата немного выше – на 6%, чем в прошлом году. Привычный набор продуктов для оливье обойдется в 905 рублей.

Рост стоимости произошел из-за удорожания в этом году картофеля, моркови и яйца.

Сельдь под шубой – аналогично: ценовое повышение овощей и сельди способствовало росту цены в среднем на 10%. Набор продуктов для этого салата обойдется в среднем в 670 рублей.

Если же покупатели хотят задобрить Дракона азиатскими и китайскими блюдами на столе, то в магазинах отдельно представлены товары на полке под названием «Вкусы Азии» с широким выбором таких продуктов.



От конкуренции к кооперации

20

Торговые сети ищут производителей СТМ среди локальных компаний

21

Готовая еда в тренде

21

Юлия Климова: «Будем расти вместе»

21

Как местные производители развивают родное дело благодаря «Слате»

22



От конкуренции к кооперации

В 2020 году торговая сеть «Слата» инициировала проект «Местные производители», цель которого – помочь малому бизнесу попасть со своей продукцией на полки супермаркетов торговой сети. Год назад «Слата» вошла в стратегическое партнерство с X5 Group. Партнеры оценили стремление «Слаты» работать с местными производителями – и продолжили развивать начинание вместе. В этом году ежегодная конференция «Развиваем родное дело» в рамках проекта прошла в четвертый раз – уже под эгидой альянса.



СТМ идут на восток

Как торговые сети ищут производителей собственных торговых марок среди локальных компаний

Доля собственных торговых марок – брендов, которые принадлежат розничной сети, по данным аналитиков, растет последние семь лет. По итогам 2023 года больше половины ритейлеров назвали СТМ приоритетной стратегией, а всего за неполные 12 месяцев года в рознице появилось 7300 новых брендов СТМ. Такие данные привел Иван Елизарьев, директор департамента коммерции территории «Восток» торговой сети «Пятерочка», на IV ежегодной конференции «Развиваем родное дело» в Иркутске.

Развитию СТМ способствует несколько факторов. Во-первых, в условиях выросшей конкуренции торговые сети в основу своих коммерческих стратегий закладывают задачу дифференцироваться. СТМ помогают отличиться от конкурентов и повышать лояльность клиентов (82% покупателей выбирают собственные торговые марки).

Во-вторых, ряд глобальных производителей ушли из России либо переименовали свои товарные позиции, и на рынке появились ассортиментные ниши, которые необходимо заполнить, что дает место для развития других брендов.

Наконец, для 89% потребителей цена –

по-прежнему главный критерий покупки, а собственные торговые марки, как правило, продаются по более низкой цене при сохранении качества. По данным торговой сети «Пятерочка», 48% потребителей, выбирающих СТМ, привлекает именно экономия. При этом 40% отмечают большой выбор марок, а 37% – качество товара.

Однако особенность федеральных сетей в том, что производство их СТМ находится в основном в центральных районах страны.

«При развитии компании на восток это оборачивается высокой стоимостью доставки товара в новые регионы присутствия и, как следствие, более высокой ценой на полке. А также увеличе-

нием сроков транспортировки – товар приезжает не такой свежий, что может быть критично для определенных категорий», – указал Иван Елизарьев.

Поэтому основная задача для сетей на сегодня – наладить производство собственных торговых марок в регионах Сибири и Дальнего Востока, в том числе за счет коллаборации с местными производителями или прямого размещения заказа у локальных компаний.

Вадим Журов, коммерческий директор торговой сети «Красный Яр» (сеть входит в стратегический альянс с X5 Group и сетью «Слата»), подтвердил, что региональные сети движутся в

том же направлении и в не меньшей степени заинтересованы в новых локальных партнерах для выпуска товаров под собственными брендами.

«Сейчас мы ищем новых производителей бытовой химии в Иркутской области, поскольку ближайшее на данный момент предприятие находится в Барнауле. У нас есть запрос на производство под СТМ древесного угля и других товаров для пикников, пакетов, «незамерзайки» в дой-паках, которую мы сегодня возим из Санкт-Петербурга с сумасшедшей логистикой. Нам нужен пищевой лед – представляете, мы даже его возим. Рынок открыт, мы готовы к сотрудничеству», – подчеркнул Иван Елизарьев.

Готовая еда в тренде

Почему кулинария и полуфабрикаты интересны и потребителям, и ритейлерам

Готовая еда – это тренд на много лет вперед, – заявили представители торговых сетей «Слата», «Пятерочка» и «Красный Яр» на IV ежегодной конференции местных производителей в Иркутске. Рост продаж кулинарии, горячего хлеба и выпечки в среднем по стране в 2023 году достиг 20-30%. В то время как розничная торговля в целом прибавила только 5-7%.

Высокая маржа и отстройка от конкурентов

Восходящая динамика продолжится, считает Вадим Журов, коммерческий директор торговой сети «Красный Яр», поскольку подкрепляется как спросом со стороны покупателей, так и интересом ритейлеров.

«Для ритейлера плюс готовой еды заключается в высокой маржинальности (в этой категории очень низкая доля промо, потребителю достаточно адекватной цены), в высокой оборачиваемости на один вложенный рубль за

счет ежедневной потребности. Если, например, для тапочек из Китая цикл продажи – заказать, привезти и продать на месте – занимает, условно, 250 дней, то кулинария и выпечка выкупаются в день производства», – поясняет он.

Готовая еда дает широкие возможности для отстройки от конкурентов – крайне сложно повторять, даже один и тот же салат в разных сетях будет отличаться на вкус.

«Можно привлекать покупателя, фокусируясь на определенных продуктах, качественно закрывая потребности именно в них: у одного самая вкусная

шаурма, у другого – пирожки, у третьего – булочки. А заодно развивать розницу, растить доходность», – добавляет Журов.

Покупатели выбирают «фреш»

Ирина Береснёва, коммерческий директор ТС «Слата», также отмечает рост интереса покупателей к категории «фреш». Поэтому сети намерены сфокусироваться на увеличении ее доли, в том числе горячего хлеба, выпечки и готовой еды, в 2024 году. В целом компания X5 к 2026 году намерена стать

№1 в категории готовой еды и занять примерно 9% рынка.

«Мы планируем получать полуфабрикаты высокой степени готовности и допекать их прямо в магазине. Возможен и другой вариант сотрудничества с местными производителями, при котором мы получаем уже готовый горячий хлеб с подвозом ко времени пиковых продаж. Также мы ждем предложений от локальных поставщиков по кулинарии», – говорит Ирина Береснёва.

По мнению Ивана Елизарьева, директора департамента коммерции территории «Восток» ТС «Пятерочка»,

производство готовой еды в Иркутской области – интересное направление для инвестиций, поскольку здесь максимальный отклик потребителей на категорию готовой еды, особенно на хлеб: «Чек на свежую хлебную продукцию при сопоставимых ценах здесь в полтора раза выше, чем в остальных регионах. Мы сейчас совместно с ООО «Каравай» закупаем линию для производства замороженных полуфабрикатов для выпечки, чтобы не везти аналогичную продукцию из центральной части России. Будем производить ее в Иркутске и отсюда развозить по всей Сибири».

Юлия Климова: «Будем расти вместе»

Сети «Слата», «Пятерочка» и «Красный Яр» планируют увеличивать присутствие местных производителей на полках за счет малого бизнеса

Среди поставщиков торговых сетей «Слата» и «ХлебСоль» местные производители составляют 43%, на них приходится треть товарооборота сетей, сообщили на IV конференции местных производителей в Иркутске. «Мы хотим и дальше увеличивать представленность местных брендов на наших полках. И понимаем, что сейчас это возможно только за счет малого бизнеса. Мы меняем свои подходы, но и предпринимателям нужно быть готовым к новой, высококонкурентной, реальности», – обозначила стратегию ритейлера Юлия Климова, директор по развитию продаж торговых сетей «Слата» и «ХлебСоль».



Юлия Климова

Фото А. Федорова

Покупатели любят местное

И статистика, и практика показывают: лояльность покупателей к местному продукту очень высокая. В 2022 году «Слата» проводила опрос 800 респондентов в Иркутске, Ангарске, Шелехове. На вопрос: «Как повлияет на вашу готовность посещать магазин наличие товаров местных производителей?» только 19% ответили, что никак не повлияет. Все остальные покупатели

так или иначе отвечали, что свой маршрут по магазинам они строят, исходя из наличия в них товаров местных производителей.

«Это значит, что нам нужно выстраивать сотрудничество, расти и развиваться вместе. И у сетей, и у производителей сегодня нет других вариантов. Но это также означает и то, что нам вместе надо фокусироваться на победе в соревновании за внимание покупателя», – подчеркнула Юлия Климова.

К конкуренции готовы

Среди малого бизнеса все еще распространено мнение, что зайти в торговую сеть невероятно сложно. На самом деле, сети сегодня доступны: та же «Слата» не против начинать сотрудничество с одного-двух магазинов и готова к типичным сложностям малого бизнеса вроде работы без НДС. Но это не отменяет того, что и местный производитель должен быть готов к работе в очень конкурентной среде, четко понимать свое УТП (уникальное торговое предложение) и доходчиво доносить до потребителей, почему из всего выбора на полке стоит предпочесть именно его продукцию.

«Пока же наши предприниматели на вопрос о том, чем уникален их продукт, как один отвечают: «Он качественный и натуральный!», – заметила Юлия Климова.

По словам Юлии, тот факт, что через торговую точку проходит за день 2000 покупателей, еще не гарантирует успех конкретной позиции. Заходя в сеть, предпринимателю надо помнить, что предстоит бороться за потребителя со своими аналогами в товарной категории. И конкуренты не дремлют, стараются отвечать запросам покупателей. Поэтому нужно быть готовым регулярно обновлять товарные линейки, работать со своей себестоимостью, а значит, понимать как, за счет чего строить производство и выдерживать норму прибыли, поддерживать качество, отвечать ожиданиям покупателей, обеспечивать доставку.

«Это действительно непростой труд. Мы это понимаем, и готовы подсказывать. Да, примерно 23% производителей, зайдя в сети, не могут закрепиться. Чаще всего мы отправляем их на «доращивание» к нашим партнерам: в Сбер, в центр «Мой бизнес». И некоторые поставщики к нам потом возвращаются уже зрелыми предпринимателями», – резюмирует Юлия Климова.

Елена Демидова

КСТАТИ

Как расти вместе со «Слатой»

8 советов Юлии Климовой

1. Убедиться, что продукт пользуется спросом у покупателей.
2. Быть готовым к развитию (обновлять товарные линейки, оперативно реагировать на обратную связь покупателей).
3. Уметь работать с себестоимостью.
4. Пройти аудит качества производства.
5. Не забывать о маркетинге: работать над упаковкой, брендом, постоянно заниматься продвижением.
6. Сформулировать уникальное торговое предложение для продукции.
7. Проработать логистику от производства до прилавка.
8. Внедрить электронный документооборот и электронный обмен данными (EDI).

«Есть сбыт – есть рост»

Как местные производители развивают родное дело благодаря «Слате»

«Торговые сети хотят иметь дело только с крупным бизнесом, не хотят с нами, с небольшими производителями, связываться», – убеждены многие фермеры. Однако «Слата» не первый год помогает местным производителям попадать на полки своих супермаркетов. Как это сказывается на бизнесе партнеров? Производители из Иркутской области, Бурятии и Алтайского края рассказали свои истории на IV ежегодной региональной конференции местных производителей «Развиваем родное дело!».



Фото А.Федорова

История 1. «В планах – федеральный рынок»



Иркутянин Дмитрий Захаров занимается производством крафтовых мясных чипсов премиум-класса «Сушим & Вялим» с 2021 года. Предприниматель увлекается туризмом и спор-

том и не понаслышке знает о том, как важно правильное питание. «Свой продукт я позиционирую прежде всего как здоровый перекус. Мясные чипсы можно взять с собой куда угодно – на любую встречу, мероприятие, будь то домашняя вечеринка или дальний поход».

Стартап, который начался на кухне у мамы, сегодня развился в стабильный бизнес. Ежемесячный выпуск продукции на сегодняшний день – 3000 пачек, хотя мощность

предприятия – втрое больше, 10000. «Пришло время развивать оптовые продажи. Свой взор мы прежде всего направили на «Слату» – и получили положительный контакт. За первые месяцы сотрудничества удалось увеличить объём выпускаемой продукции и продажи на 30%, – поделился предприниматель.

Сегодня мясные чипсы «Сушим & Вялим» представлены в 40 торговых точках «Слаты», к концу года Дмитрий Захаров намерен охватить продукцией всю торговую сеть, а это 80 магазинов в целом. Уже в первом квартале 2024 года предприниматель намерен достичь максимальных производственных мощностей. В дальнейших планах – выйти на федеральный рынок и открыть второй филиал «Сушим & Вялим» в Челябинской области.

История 2. «Найдите это масло!»



Директор ООО «Степное» из Алтайского края Отто Гросс занимается сельским хозяйством не один десяток лет. Созданное им в 1991 году предприятие производит зерновые и масличные культуры. С 2016 года компания выпускает продукцию под брендами «Алтайский Эталон» и «Люблю и готовлю». Объём производства – 300 тонн в месяц, или 3000 тонн в год.

«Качественных параметров мы смогли достичь. Объехали все международные выставки, которые только можно, и везде получали только золотые медали. Но, если говорить открытым текстом, завод 2 дня работает, 28 дней стоит. Качественный продукт оказался никому не нужен – или мы не умеем его продавать». Впрочем, насчет «никому не нужен» Отто Гросс все-таки лукавит: так, в разгар курортного сезона в городе Яровое в одном только киоске продается три тонны масла ежедневно: туристы закупаются

любимым продуктом на год вперед.

Высокое качество продукции оценил и управляющий директор торговой сети «Слата» Дмитрий Ишевский. Он купил и попробовал продукцию ООО «Степное» в магазине «Добржанка» в Новосибирске и остался в полном восторге. «Найдите это масло!» – сказал он коллегам. Ритейлер вышел на производителя и предложил сотрудничество. Так масло из Алтайского края оказалось на полках иркутской торговой сети.

«Честно говоря, я был поражен тому, что делает компания «Слата», – поделился Отто Гросс. – Мы с торговыми сетями ведем переговоры давно и знаем: все хотят иметь дело только с крупным бизнесом, не хотят с нами, с «мелкотой», связываться. И вдруг я вижу: «Слата» идёт в противоположном направлении. Это не просто бизнес, это социально ориентированный бизнес. Скажу больше: в основе деятельности «Слаты» лежит не только материальная, но и духовная миссия».

История 3. «Цифры – это не жизнь»



Геннадий Лютаев из Республики Бурятия в прошлом – успешный программист. Со временем, однако, молодой человек понял: цифры – это не жизнь. «Ты общаешься с монитором, обратной связи нет. Захотелось создавать натуральный продукт, который дарит людям здоровье. Видеть благодарность, улыбки, чувствовать себя полезным».

В 2011 начал Геннадий круто изменить жизнь и занялся пчеловодством. Позднее открыл вместе с супругой семейную ферму «Мать Земля», где производит мясо птицы и перепелиное яйцо. «Куриное яйцо в промышленных масштабах обычному фермеру производить невозможно, поэтому выбрали перепелку. Она более маржинальная, в отличие от курицы, но и рисков несет немало: птица может перестать нести от обычного сквозняка или умереть – от простого стресса.хлопот немало. Зато продукт – идеальный. По некоторым микрорезультатам перепелиное яйцо превосходит куриное в 3-5 раз».

С 2015 года продукция фермерского хозяйства представлена на полках одной торговой сети в республике Бурятия. С 2019-го «Мать Земля» производит мясо выгулянного фермерского бройлера. Компания успешно сотрудничает с комбинатом школьного питания – теперь каждый ученик в Улан-Удэ получает перепелиные яйца в рационе.

«С самого начала для нас было заветной целью выйти на рынок Иркутской области – более емкий, чем наш. Узнали, что есть торговая сеть «Слата», которая поддерживает местных производителей, и начали переговоры. Проработали логистику, дистрибуцию. Мы понимаем ответственность: когда начинаем работать с сетью, полка магазина не должна пустовать. Мы должны регулярно поставлять продукцию, и качество его должно быть наилучшим».

С июля, когда «Мать Земля» начала сотрудничать со «Слатой», выручка выросла на 126%, производство яйца увеличилось на 129%. «Мы растём за счёт того, что у нас появился полноценный постоянный сбыт в сети».

История 4. «Поставки срывать нельзя»



Александр Виноградов, директор по развитию ООО «ОВФ», не первый год занимается мясными деликатесами. Грудинка, карбонад, ребра, рулеты горячего копчения с первых дней производства покорили покупателей вкусом и качеством.

«Наша история началась в 2018 году. Сидели на даче, коптили мясо и сало в обычной кастрюле, с температурным датчиком. Попробовали – вкусно. А что, если продать? На тот момент у меня было два отдела на рынках в Ангарске, торговали колбасой, сыром, полуфабрикатами. Привезли, поставили на витрину – на запах сбегался народ».

Интерес к продукции возник и у владельцев других магазинов. Начались первые заказы, первые отгрузки. «Я привозил грудинку, ребра, карбонад на точки сам, ещё горячее – разбирали моментально. Добавили рулет, соленую грудинку. Получили сертификаты на продукцию – процесс пошел».

Со временем число контрагентов «ОВФ» достигло тридцати. Бизнес продолжил развиваться: построили новую коптильню, которая может производить гораздо больше продукции в сутки, и задумались о выходе в сетевые магазины. «Связались с менеджером «Слаты», обсудили условия и, хотя на стадии заключения договора было немало вопросов, довели дело до логического завершения – отгрузили продукцию сначала в два магазина «Слата» в Ангарске».

Успешно «обкатав» взаимодействие, добавили еще три магазина. «Договорились, что зайдём еще в 18 точек по Иркутску. Всю серьёзность отношения понимаем: поставки срывать нельзя. По плану – к июлю 2024 года выйти на всю сеть и увеличить свои продажи на 100-115%».

По словам Александра, задача любого бизнеса – зарабатывать деньги. «А все наши деньги находятся у покупателей. Когда будут довольны они, счастливая улыбка появится и на наших лицах. Давайте вместе заботиться о счастье наших покупателей».

Иван Рудых

Квартира – легко

Как «Синергия» помогает иркутским девелоперам строить и продавать эффективнее

Каждый должен профессионально заниматься своим делом – в этом убеждены создатели компании «Синергия Девелопмент Групп». Еще в 2019 году Александр Халтурин («ВостСибСтрой») и Роман Семёнов («Century 21») сформировали партнерство, объединив усилия и компетенции, и предложили застройщикам комплексное решение – от формирования продукта до продажи квартир в новостройках. О результатах, перспективах и новых предложениях «Синергии» – в нашем материале.

СТАВКА НА ПРОФЕССИОНАЛИЗМ

Компания «Синергия Девелопмент Групп» возникла еще в 2019 году. Тогда аутсорсинг продаж был явлением достаточно новым для иркутского рынка недвижимости. Многие девелоперы, однако, доверились профессионализму и опыту команды Александра Халтурина и Романа Семёнова – и не пожалели. Только за 2022 год «Синергия» реализовала для своих партнеров квартир на общую сумму более 3,5 млрд рублей.

Александр: «Рынок меняется. Партнеры становятся «взрослее», понимают, что каждый должен заниматься своим делом. Раз есть специалисты, которые успешно делают продукт, успешно его продвигают, продают, то лучше обратиться к ним и достичь того результата, которого самостоятельно застройщики, может, не достигли бы».

ДЕНЬГИ НА ЭСКРОУ

Ценность услуг «Синергии» – не только в экономии времени и сил на зачастую непрофильные для застройщика направления. Главное – деньги, эффективность. Любой современный девелоперский проект зависит от поступлений на эскроу-счета, их своевременности и достаточности.

Александр: «Здесь и возникает вопрос: владею ли я, как девелопер, застройщик, необходимыми компетенциями, которые позволят мне вовремя делать переоценку квартир, смотреть, какие продаются, а какие простаивают, работать с доупаковкой неликвидов, доносить до клиента ценность того или иного лота? У нас эти компетенции и инструментарий есть. Заходя в проект, мы берем на себя обязательства по обеспечению определённой нормы выручки. При этом мы можем работать за проценты, а можем разделить риски с заказчиком, войдя в долю прибыли. Зачастую запланированную выручку мы превышаем – и порой это превышение полностью перекрывает расходы, которые застройщик платит за наши услуги».

ПРИНИМАТЬ ВЕРНЫЕ РЕШЕНИЯ

Сегодня «Синергия» работает не только с иркутскими проектами, но и за пределами региона: технологии, которыми владеет команда, стерла географические границы, а проблемы с формированием и продвижением продукта на рынке недвижимости есть везде. Предложение компании представляет собой продуманную экосистему – от CRM, телефонии, статистики, аналитики до маркетинга и продаж. По словам Александра, сейчас «Синергия» активно развивает направление IT.

Александр: «Наш IT-продукт объединяет статистику, аналитику, телефонию, дашборды – тот инструментарий, который позволяет управленцам получать необходимую информацию в режиме онлайн и принимать правильные решения. Мы успешно развиваем этот продукт у себя в компании и теперь готовы выходить с ним на рынок. Система позволяет проконтролировать дебиторскую задолженность в рамках ДДУ или договоров купли-продажи, решить на основе цифр, куда направить маркетинговый бюджет, отследить качество работы и эффективность менеджеров».

ЦИФРЫ НЕ ВРУТ

Как показывает практика, еще не все застройщики осознают важность маркетинга и продаж, по привычке уделяя большее внимание строительству, благоустройству, инженерии. Однако в условиях работы с эскроу это становится критически важным. Если отдел продаж и отдел



Александр Халтурин, Роман Семёнов

Фото А.Федорова

маркетинга бесконечно обвиняют друг друга в низкой эффективности, а результат от этого не меняется, – это повод задуматься.

Роман: «В качестве эксперимента прямо сейчас напишите руководителю отдела продаж и попросите предоставить отчет за последний квартал. Если на это уйдет больше 10 минут, если услышите: «Надо собрать, надо поискать, надо позвонить...» – значит, системы нет. А цифры, аналитика – это база, которая позволяет более-менее уверенно смотреть вперед. Цифры не врут, они показывают нам эффективность бизнеса».

ОТ ПРОДУКТА ДО ПРОДАЖ

Клиент может обратиться в «Синергию» на любом этапе строительного процесса. Инвестору с земельным участком помогут разработать концепцию и продукт, девелоперу с проектом в стадии реализации – организуют маркетинг и продажи так, чтобы денежные средства регулярно поступали на счета эскроу. Причем могут как взять на себя эти функции целиком, так и усилить существующие отделы продаж и маркетинга.

Александр: «У нас есть несколько сфер, сборка которых позволяет реализовывать девелоперские продукты. Это земля, инвестиции, девелопер/строитель и продукт плюс продажи и маркетинг. Приходит владелец земли – мы помогаем ему найти инвестиции. Привлекаем партнеров-девелоперов, которые заинтересованы в том, чтобы были земля и финансы. Далее происходит рождение продукта – процесс не быстрый, полтора-два года, – и продажи и маркетинг».

В КОНТАКТЕ С РИЕЛТОРАМИ

Компетенций в продажах и маркетинге у «Синергии» предостаточно: команда отлично знает и вторичный рынок Иркутска, и рынок новостроек. А эффективное взаимодействие с риелторским сообществом города позволяет

постоянно быть на связи с потенциальными покупателями. Среди проектов «Синергии» есть такие, где партнерская сеть обеспечила не менее четверти продаж. И это вполне объяснимо: по словам Романа, покупатели недвижимости скорее доверяют мнению своего, проверенного агента недвижимости, нежели кричащей рекламе от застройщика.

Роман: «В Иркутске у многих застройщиков взаимодействие с риелторским сообществом находится на околонулевом, если не минусовом уровне. «Синергии» удалось переломить этот тренд. За эти годы мы выстроили коммуникацию с сотнями контрагентов, которые активно ведут клиентов на объекты, получают от нас оперативную информацию и своевременную оплату своих услуг. Риелторы, кроме того, – это хорошая фокус-группа, которая может рассказать, на что есть спрос, какие планировки эффективны. Эта информация идет в усиление маркетинга».

ДОЙТИ ДО СДЕЛКИ

Отделы продаж строительных компаний нередко работают только на входящий поток. Но ответить на звонок и хорошо рассказать о проекте – совсем не значит продать. Красивая презентация не равна сделке.

Александр: «Нередко человек понимает, что он хочет купить, или менеджер помогает ему определиться с выбором, но где найти деньги на покупку? Каким финансовым инструментом воспользоваться? Компетенции, которые есть у наших продавцов, позволяют решать такие кейсы: подобрать ипотечный продукт, выкупить предыдущее жилье по системе трейд-ин... Или предложить альтернативу на загородном рынке. У нас есть несколько таких проектов, в том числе и авторский, «Сибиряк» – индивидуальные дома в Пивоварихе, на Байкальском тракте, в Марковском районе».

Роман: «Люди увеличивают расстояние от места проживания до работы, покупая дополнительно автомобиль в семью. Но при этом бе-

рут дома с участками стоимостью 60-70 тысяч рублей за квадратный метр. В городе сейчас трехкомнатную квартиру на первичном рынке дешевле 120-130 тысяч за «квадрат» не найдешь. Плюс 20 тысяч сверху на ремонтные работы. Получается, что покупка в 10-15 км от города свежего, нового, хорошего объекта – это очень хорошая альтернатива и выход для многих семей».

НОВОСТРОЙКА ЛЕГКО

Не так давно «Синергия» анонсировала новый продукт – адресованный покупателям недвижимости – «Легко». Это агрегатор, единая «полка», куда выставляются все проекты партнеров-застройщиков, с которыми работает компания. Здесь клиент может подобрать недвижимость, получить экспертную оценку и дополнительные услуги.

Александр: «Для человека это абсолютно бесплатно. Мы собрали в одном месте все, что связано с выбором квартиры, с одобрением по ипотеке, со страхованием. Дальнейшая задача – добавить ремонт, меблировку, то есть те блоки вопросов, которые человеку необходимо решать в ситуации «Я решил купить дом», «Я решил купить квартиру». С нами он это может сделать максимально «Легко».

ЛЮБОВЬ И СМЕРТЬ НЕ ОСТАНОВИТЬ

В будущее команда «Синергии» смотрит с оптимизмом. Неопределенность давно уже стала привычным фоном для рынка недвижимости: застройщики продолжают строить дома, а люди – решать квартирный вопрос. У команды десятки проектов в работе, переговоры с девелоперами в других регионах и амбициозные планы.

Роман: «Есть вещи, которые мы не можем остановить, – это любовь и смерть. Два основных фактора, которые влияют на покупку-продажу недвижимости, независимо от ставок. Да, ставки имеют значение, но для «Синергии» это не является критическим. Потому что есть опыт, есть понимание, на какие резервные «кнопочки» нужно нажимать, какие ресурсы мобилизовать, чтобы сохранять ту норму продаж, норму прибыли, которую нам заказчик декларирует, ставит как цель. Мы чувствуем себя уверенно на любом рынке».



sdgcom.ru



квартиралегко.рф

В ЦИФРАХ И ФАКТАХ

- **Результаты.** 780 объектов недвижимости реализовала «Синергия» для своих партнеров в 2022 году; компании удалось привлечь более 3,5 млрд рублей.
- **Проекты.** В портфолио «Синергии» – ЖК «Скандинавия», «Новый рекорд», «Затон», «Соседи», «Восход», «Хрустальный Парк», «Терраса», «Журавли», «Источник», «Весна», проект загородного домостроения «Сибиряк».
- **География.** Компания помогла партнерам сформировать более 15 новых девелоперских проектов – причем не только в Иркутске, но и в Ялте, Хабаровске. Рассматриваются возможности выхода в Благовещенск, Читу, Улан-Удэ, Владивосток.

Энергия в цене

Дмитрий Конопелько – о проблемах энергодефицита в регионе

Вопрос строительства новых объектов генерации в Иркутской области пока не решен. В ближайшие годы региону придется очень тщательно все считать и рационально подходить к использованию энергоресурсов. Есть ли резервы? Чем опасна стихийная застройка? И не грозит ли энергодефицит важным инфраструктурным проектам в регионе? На эти и другие вопросы Газете Дело ответил генеральный директор АО «ИЭСК» Дмитрий Конопелько.

Нужна новая генерация

В последние годы в Иркутской области раз за разом обновляются рекорды энергопотребления. Отраслевые эксперты считают, что уже в 2024 году регион столкнется с энергодефицитом. Так и есть?

– Мы исчерпали резервы собственной генерации в Иркутской области. Уже сейчас потребляем часть электроэнергии из Красноярского края – с Богучанской гидроэлектростанции. Ничего страшного в этом нет. Хотя нам электроэнергия обходится дороже, потому что мы платим за этот переток. И он не дешевый для области. К сожалению, другой возможности компенсировать дефицит пока нет.

В начале этого года Минэнерго поднимало вопрос строительства дополнительных генерирующих мощностей на юго-востоке Сибири, чтобы покрыть энергодефицит не только для нашего региона, но и для Бурятии, Забайкалья.

– Да, сейчас рассматривается вопрос о размещении дополнительных генерирующих мощностей, в том числе на территории Иркутской области. Но это прерогатива федерального уровня. Министерство энергетики планирует проводить конкурс. Надеемся, что эти мощности будут размещаться в нашем регионе, что позволит снять дефицит по югу и обеспечить устойчивое и надежное электроснабжение потребителей. Это решение будет иметь долгосрочные положительные перспективы.

Строительство генерации, если будет принято такое решение, имеет долгий цикл. Откуда будете черпать энергию все эти годы? Как планируете выходить из проблемной ситуации?

– Первое, что мы делаем, – тщательно следим, как и где растет электропотребление. Основной прирост сегодня дает частный сектор – это электроотопление. Говорят, что главная беда в области – это майнинг. Я долго разбирался в этом вопросе и могу точно сказать, что это не совсем так. Майнинг-оборудование работает круглосуточно и круглогодично. То есть одинаково потребляет энергию и зимой, и летом. А цифры показывают, что в зимних условиях энергопотребление в регионе прирастает на 3,6 ГВт, с 5,8 ГВт до 9,4 ГВт, т.е. без малого



Дмитрий Конопелько

Фото А.Федорова

Наша компания, наши специалисты подготовлены к морозам. Есть планы и графики, которые согласованы с органами власти, и мы понимаем, что будем делать в первую очередь в случае острой нехватки энергии. В частности, для обеспечения электричеством социальной сферы и населения, скорее всего, будем отключать потребителей, которые могут потерпеть. Тот же промышленный майнинг. Есть уже определенные договоренности с такими потребителями о взаимодействии, при котором мы в аварийной ситуации за счет ограничений подачи электроэнергии майнерам обеспечиваем устойчивость энергосистемы области.

Люди топят улицу

Вы сказали, что проблема не только в майнерах. В чем видите другие источники риска?

– Сегодня мы наблюдаем очень высокий рост темпов электропотребления в Иркутском и Шелеховском районах, частично в районе реки Китой, в Ангарском и Усольском районах. Эти территории интенсивно застраиваются, по большей части стихийно. Вызывает беспокойство то, что у людей в домах нет альтернативных источников, только электроотопление.

Возникает угроза уже непосредственно жизнеобеспечению населения.

Отмечу, что мы не теплоснабжающая, а электроснабжающая организация. В силу технологических причин у нас достаточно длительный период восстановления в случае нештатных ситуаций. Отключения от электричества могут длиться несколько часов, по нормам допустимый период отключения – до 24 часов. Поэтому для отопления так важно иметь альтернативный источник. Хотя бы обычную печь на дровах, чтобы дом не промерз. Мы сегодня говорим об этой проблеме и главам муниципальных образований, и губернатору, и населению на встречах.

На одном круглом столе по малоэтажному строительству при обсуждении бурного строительства в Иркутском районе пришли к выводу,

что одна из причин высоких темпов освоения территории – это низкий тариф на электроэнергию.

– Могу точно сказать, что из-за низкого тарифа население сегодня нерационально расходует электрическую энергию. И это одна из главных причин энергодефицита. То есть там, где можно обойтись пятью киловаттами, тратится 10. Используется в разы больше ресурсов, чем требуется. В других регионах, допустим, выдаются технические условия на 15 кВт, обратно же возвращается 1 кВт, то есть это фактическое потребление населения. У нас же уникальная ситуация – техусловия выдали на 15 кВт, а получили нагрузку на 30.

Мы проводили исследования домов в Иркутском районе, снимали так называемые термограммы. Жилые постройки буквально светятся, потери тепла огромные. Мы фактически топим улицу. По расчетам наших специалистов, при экстремально низких температурах на улице в таких домах без альтернативного отопления уже через четыре часа будет отрицательная температура. А это значит, что нам нужно за столь короткое время найти причину аварии и устранить ее. Не всегда физически это возможно сделать.

Мы постоянно обращаем внимание властей на эту проблему, но у них тоже связаны руки, поскольку нормы индивидуального жилищного строительства носят рекомендательный характер. Человек, приобретая дом, должен сам думать о качестве жилья, о том, как обезопасить себя и свою семью в различных ситуациях.

Новые мощности и недофинансирование

Как реализуется инвестиционная программа ИЭСК? Что удалось сделать в этом году?

– Мы испытываем хроническое недофинансирование инвестпрограммы. Наш главный источник финансирования – тариф, который устанавливается на региональном уровне, других «карманов» нет. Однако у нас реализован достаточно крупный проект, связанный с улучшением качества электроснабжения в проблемных территориях. В конце ноября мы ввели в эксплуатацию подстанцию «Геологи-

ческая» в районе деревни Усть-Куда. Это позволит снять напряженность в нескольких населенных пунктах, разгрузит подстанцию «Урик». Улучшатся показатели как по качеству электроснабжения, так и по надежности. Напряжение в розетках будет доведено до 220 вольт, электроснабжение будет стабильным и в сильные морозы.

Также работаем еще по двум объектам в Иркутском районе. Это «Пирс» – недалеко от деревни Карлук, и «Надежда» – в Грановщине. В общем, жители нескольких тысяч домов почувствуют большую разницу.

Строительство этих подстанций закрывает текущие потребности? Или вы работаете на опережение?

– Скорее, догоняем. Энергетическая инфраструктура строится активно, но темпы строительства индивидуального жилья – еще выше.

Самое печальное, что дома строятся из материалов с очень низкой энергоэффективностью. Я ездил и смотрел сам: в лучшем случае используется брус 120 на 120 мм. Но люди покупают, не понимая, что тепло в строениях с такой энергоэффективностью не удержишь. Значит – нагрузка на сети будет расти и дальше в геометрической прогрессии.

Я убежден: региону нужен комплексный и плановый подход к застройке. Эту тему мы обсуждали с губернатором области. В настоящее время ИЭСК прорабатывает вопрос трехсторонних соглашений между нами, правительством области и муниципальными образованияами. Будет определена территория комплексной застройки, которую ИЭСК обязуется обеспечить необходимой электросетевой инфраструктурой. Далее мы начинаем смотреть, за счет чего это реализовывать. С помощью тарифных источников или же инфраструктурных займов.

Механизм инфраструктурных займов уже внедряется в нашей области?

– Этими программами занимаются специализированные финансовые организации, в частности Дом.РФ. На нашей территории только планируется запустить такой механизм. Он комплексный, емкий по своему содержанию, требует больших усилий и координации органов власти, муниципалитетов. А пока мы с каждым муниципалитетом определяем перечень наших обязательств, что мы должны сделать. Потом уже совместно с властью будем определять этапность и порядок финансирования строительства инфраструктурных объектов. На мой взгляд, это самый правильный путь. Планирование необходимо. Пока же мы постоянно догоняем и догнать не можем, потому что не хватает ресурсов.

Людей, безусловно, волнует и будущее тарифа на электроэнергию.

Энергодефицит не приведет к его росту?

– Тема тарифа очень чувствительная, не мы решаем, каким будет его размер. Понятно, что, во-первых, тариф должен быть подъемный, а во-вторых, должен стимулировать потребителя рационально расходовать ресурсы.

Иркутская область – уникальная территория, на которой находится озеро Байкал. Это мировое наследие, которое нужно всеми силами сохранять. Естественно, негативное воздействие на окружающую среду должно быть минимизировано. Мы сейчас, к примеру, активно занимаемся переводом города Байкальска на электроотопление по поручению Правительства РФ, но с использованием нового подхода, предусматривающего рациональное использование как сетевых, так и генерирующих мощностей. Уже разрабатывается проект, и в скором времени приступим к его реализации.

ИЭСК активно участвует в еще одном масштабном инфраструктурном проекте, который должен увеличить пропускную способность железной дороги, увеличить транзит на восток, – Восточный полигон. Все идет по плану?

– Этот проект, безусловно, важен для всей страны. Он очень энергоемкий: электротяга поезда – это в первую очередь электроэнергия. Здесь важна надежность. Электросетевая компания работает по 33 объектам на общую сумму порядка 7,5 млрд рублей. Часть будет сдана в эксплуатацию до конца этого года. У нас все программы синхронизированы с РЖД. В целом всё идет по плану. Страну не подведем.

Какие еще задачи ставите на 2024 год?

– В приоритете на следующий год – снять напряженность по технологическим присоединениям в Иркутском и Шелеховском районах. Если раньше в год к нам поступало 5-7 тыс. заявок на подключение, то в последние три года стабильно получаем не меньше 20 тыс. обращений. Это связано с активной застройкой, с ИЖС. Так что мы ставим на 2024 год амбициозную задачу подключить всех. И речь здесь идет не только о присоединении проводов к домам. Чем больше потребителей, тем мощнее должны быть подстанции. Это все требует больших капиталовложений, трудовых ресурсов и времени.

В преддверии профессионального праздника – Дня энергетика – что пожелаете своим коллегам и жителям региона?

– Хотелось бы пожелать, чтобы потребители о нас знали, как о надежном партнере, а мои коллеги – энергетики гордились выбором своей профессии. Это золотая формула, к которой нужно стремиться.

КСТАТИ

Релокация майнеров: что ждет «мобильных потребителей»

ИЭСК намерена найти методы стимулирования для перемещения промышленного майнинга с юга на север и северо-запад Иркутской области. Это позволит высвободить до 400 МВт. По словам Дмитрия Конопелько, этот бизнес без корней – ему не нужны сотрудники, проживающие рядом, не важна логистика, поскольку товары не производятся, не важна сырьевая база.

– Мы называем майнеров «мобильными потребителями», – отметил гендиректор ИЭСК. – Если крупные про-

изводства привязаны к ресурсной базе, к логистической и социальной инфраструктуре, то майнингу нужен только мощный источник энергии и интернет. Министерство энергетики РФ со своей стороны тоже занимается созданием механизма по перемещению майнинга в другие территории. В Иркутской области, возможно, это будут Усть-Илимск, Братск, Тайшет. Мы находимся с потребителями в постоянном диалоге. А вот с нелегалами, с теми, кто ворует электроэнергию, мы будем бороться всеми доступными способами.

Могу точно сказать, что из-за низкого тарифа население сегодня нерационально расходует электрическую энергию. И это одна из главных причин энергодефицита

в два раза, а в Иркутском районе мы фиксируем рост почти в 4 раза. Эта разница ярко показывает, что колоссальный объем электроэнергии уходит на обогрев домов.

Если возвращаться к теме «серого» майнинга, то проблема, конечно, существует. Она касается как излишней нагрузки на бытовые сети, так и высоких рисков по пожарной безопасности, плюс ко всему нелегалы оплачивают электроэнергию по льготному тарифу для населения, хотя должны как коммерческие структуры.

Но повторюсь – это не главная причина безудержного роста энергопотребления, по которому в этом году регион опять установит новый рекорд, поскольку уже в ноябре мы приблизились к прошлогоднему многолетнему максимуму. А ведь сильных морозов еще и не было.

Эволюция и тренды кибермошенничества

Представители Сбера и правоохранители Иркутска обсудили вопросы безопасности в цифровой среде

Более 8,5 тысячи преступлений с применением IT-технологий зарегистрировано в Иркутской области за 10 месяцев 2023 года. В основном это кибермошенничество и кражи денежных средств. Киберпреступления составляют четверть от всех противоправных действий, совершённых за этот период в регионе. Эти данные были озвучены в ходе круглого стола «Технологии искусственного интеллекта и цифровая грамотность для устойчивого развития региона», который традиционно прошёл в центральном офисе Байкальского банка в Иркутске. Представители региональных силовых структур, крупнейших банков и органов государственной власти поделились опытом противодействия и мерами защиты от киберпреступников, а также дали советы, как не стать жертвой мошенников. Подробности – в нашем материале.



Фото А.Федорова

ЦИФРОВИЗАЦИЯ СО ЗНАКОМ «МИНУС»



Как отметил председатель Байкальского банка Александр Абрамкин, развитие

цифровизации, кроме положительного эффекта, принесло в нашу жизнь и такое негативное явление, как IT-преступность. И если сейчас противозаконные действия – это в основном дело рук человека, то в ближайшем будущем в этой плоскости будут активно применяться возможности искусственного интеллекта. Тем более модели, которые могут очень быстро генерировать то, что нужно именно преступникам, уже существуют: например, сейчас активно применяются такие технологии ИИ, как создание дипфейков (видео, созданное с помощью нейросетей), и определить, насколько представленная информация соответствует действительности, иногда практически невозможно. Поэтому очень важно выстраивать работу в сфере кибербезопасности в сотрудничестве всех участников этого рынка, в том числе силовых структур. Чем больше об этом говорить, выработать совместные решения по формированию и корректировке законодательной базы, тем успешнее будут результаты, уверен Александр Абрамкин.

– Сейчас весь мир штормит с точки зрения информационных и кибервойн. Каждый день многим ведущим компаниям приходится отражать мно-

гочисленные атаки на разных уровнях защиты. С февраля 2022 года в стране было только официально зафиксировано более 19 тысяч DDos-атак, которые имели различные последствия для компаний. На самом же деле их было гораздо больше, просто бизнес не делится открыто такими историями. А это очень плохо, потому что чем больше такой информации, тем больше возможностей выработать успешные инструменты защиты.

Если говорить про кражу данных, то, по данным Сбера, в России около полутора миллиардов строк скомпрометированных персональных данных. На разных стадиях эти кражи тоже становятся всё более изощрёнными: если раньше торговали просто номерами телефонов, то сейчас преступники «дотягиваются» до документов с грифом государственной тайны, коммерческих секретов разного уровня. К сожалению, как отметил Александр Абрамкин, здесь тоже есть проблема: многие компании боятся раскрывать и делиться информацией об утечках. А если бы таких данных было больше, можно было бы быстрее реагировать и выстраивать очередную линию защиты.

– Мы в Сбере считаем, что совершенствование кибербезопасности должно состоять из четырёх основных составляющих. Это национальная платформа фрод-мониторинга, национальный аналитический центр киберугроз, координационный СОС и система профессионального обучения и сертификации, то есть подготовка кадров. Соответственно, именно на этих направлениях всему профессиональному сообществу, компаниям и государству необходимо фокусироваться в ближайшее время.

Это нужно делать как можно быстрее и всем вместе, – подытожил Александр Абрамкин.

СПАСАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОТ СБЕРА



О том, как киберпреступникам противостоит Сбер, рассказал Дмитрий Жоров – заместитель

председателя Байкальского банка Сбербанка, курирующий, в том числе, вопросы кибербезопасности. По его информации, несмотря на то, что динамика общего количества кибермошенничества продолжает расти, общее количество пострадавших при этом снижается.

Так, в 2023 году за 10 месяцев в целом по России на клиентов банка было совершено 851 489 кибератак (в 2022-м – 845 720), а количество пострадавших от них снизилось на 32%. Кроме того, в этом году выросла общая сумма предотвращённых мошенничеств – 235,2 млрд руб. против 173,1 млрд руб. в прошлом.

– Есть основание полагать, что в отдельно взятом банке мы с этой ситуацией начинаем постепенно справляться, – прокомментировал Дмитрий Жоров. – В том числе, за счёт таких технологических разработок Сбера, как система «Антидроп», на которой базируется основной сервис Сбера по

блокировке и предотвращению мошеннических схем. Система работает уже несколько лет и продолжает совершенствоваться, защищая счета 150 миллионов клиентов банка. Так, с её помощью был предотвращён вывод 2 млрд рублей на карты дропов, то есть клиентов, принимающих на свои счета украденные средства. Кроме этого, в 2023 году в Сбере была запущена собственная технология на основе искусственного интеллекта, позволяющая определить подлинность видео и выявлять дипфейки. А интеграция с ведущими операторами сотовой связи и торговыми онлайн-площадками в системе «Антифрод» позволяет предупреждать клиентов о том, что им звонят мошенники, даже если звонок поступает в мессенджерах.

Обезопасить себя от мошеннических действий клиент Сбера может и с помощью других доступных сервисов, к примеру, «Защита близких от мошенничества». Он позволяет назначить другого человека – близкого или родственника – своим «помощником» в совершении финансовых операций. Особенно это актуально для людей старшего возраста – официально зарегистрированный помощник будет осуществлять дополнительный контроль онлайн переводов клиента, при этом у него не будет возможности самостоятельно проводить какие-то действия по счетам.

Также в приложении СберБанк Онлайн и на сайте банка есть канал, на который можно подписаться и узнавать о новых способах мошенничества и борьбы с ними. Плюс повысить свою киберграмотность можно за счёт открытой библиотеки «Киберарий» – sber.ru/kibrary, где собрано более 200

полезных материалов, есть различные рекомендации и обучающие курсы.

В ХОД ИДЁТ СОЦИАЛЬНАЯ ИНЖЕНЕРИЯ

По информации представителей правоохранительных органов, основным трендом киберпреступности по-прежнему остаётся телефонное мошенничество. Схемы обмана также в основном остаются традиционными – звонки от якобы сотрудников службы безопасности банка или правоохранительных органов.

– После этого граждане снимают наличные деньги и через банкомат переводят деньги на какие-то «безопасные» счета или берут кредиты, причём в нескольких банках. Ещё один ставший популярным в последнее время вид мошенничества – инвестиции в якобы государственные, частные инвестиционные или паевые фонды, криптобиржи. Люди переводят туда деньги, часто заёмные, в надежде на большой процент и хорошую прибыль, которую они получают за короткий промежуток времени, – рассказал заместитель начальника Управления уголовного розыска МВД России по Иркутской области Иван Кузьмин.

Кроме того, мошенники всё время совершенствуют технологии социаль-



ной инженерии, и в их арсенале регулярно появляются новые схемы. В частности, если раньше нужно было просто перевести деньги, то сейчас под психологическим воздействием преступников люди продают жильё и совершают противоправные действия. При этом выяснить, находится ли пришедший в банк клиент под чьим-то воздействием, довольно сложно, отмечает, начальник отдела экономической безопасности Байкальского банка Сбербанка Артём Воробьёв, поскольку



но и от своих родственников и близких. Выявить нестандартное поведение помогают специалисты отдела безопасности и искусственный интел-

ку люди скрывают эту ситуацию не только от сотрудников финансового учреждения,



по словам начальника управления по надзору за уголовно-процессуальной и оперативно-розыскной деятельностью прокуратуры Иркутской области

Владимира Бабикова, наш регион занимает пятое место из десяти в Сибирском федеральном округе по росту мошенничества, а жертвами преступников становятся все категории населения, вне зависимости от возраста и образования.

Наибольшее количество пострадавших – около 33% – люди в возрасте от 40 до 60 лет. Следующая категория – лица старше 60 (25%), за ней идёт категория до двадцати девяти лет, а затем – от 30 до 39 лет. При этом са-

мой уязвимой категорией считаются люди в возрасте 35 лет, поскольку они являются наиболее активными пользователями банковских услуг и наиболее платёжеспособны. Кроме этого, по наблюдениям правоохранителей, больше всего верят мошенникам сотрудники бюджетной сферы, а также люди с низкой финансовой грамотностью, например, молодые люди, воспитывавшиеся в соучреждениях.

Наталья Горбань

10 правил кибербезопасности

1. Самое первое и главное правило – прекратить разговор если незнакомец, представившись сотрудником ФСБ, Центробанка, полиции, следственного комитета прокуратуры, требует от вас каких-то действий с вашими денежными средствами и счетами для предотвращения списания денег.

2. Более того, эксперты настоятельно рекомендуют прекратить разговор в течение первых 30 секунд – этого времени недостаточно для того, чтобы возник эмоциональный контакт и зависимость от звонящего. Если не сделать этого, то есть очень большой риск, что вас «зацепят» и попытаются использовать в преступных целях.

3. Никогда не доверять звонкам в мессенджерах, за исключением тех случаев, когда у вас устоялся такой способ общения со своими родственниками или близкими знакомыми, и вы знаете, что этот человек не попросит вас продать свою квартиру и отправить ему деньги на какой-то счёт. Если беседа связана с деньгами – наличными, кредитными, заёмными – с огромной долей вероятности это – мошенники, разговор надо немедленно прекращать и не предпринимать никаких действий.

4. Никому и никогда не сообщать коды подтверждения в sms-сообщениях. Эта рекомендация уже «набила оскомину», но тем не менее, граждане по-прежнему продолжают это делать, поддаваясь на уговоры мошенников.

5. Не переходить по ссылкам на различных сайтах по продажам вещей, тем более, если эти ссылки вам отправляют предполагаемые покупатели вашего товара в личных сообщениях.

6. Не устанавливать на телефон вообще никаких приложений по указанию третьих лиц, так как часто это просят сделать жулики. Кроме этого, не переходить по ссылкам на какие-то сайты, если эти ссылки вам отправили неизвестные люди.

7. Нельзя переходить по ссылкам в мессенджерах, например, когда вас просят проголосовать за кого-то из знакомых или даже родственников, участвующих в каких-то конкурсах, кроме тех случаев, когда вы достоверно знаете о таком мероприятии. Но в любом случае, лучше предварительно удостовериться в реальности просьбы.

8. Не откликаться автоматически на просьбы занять денег. Если просьба пришла от вашего знакомого – позвоните по телефону и уточните, нужны ему деньги или нет.

9. Не использовать одни и те же пароли, например, для электронного ящика, соцсетей, портала Госуслуги и т.д. Преступнику достаточно взломать только пароль для соцсетей, чтобы получить доступ к личному кабинету на Госуслугах и оформить кредит на ваше имя, а затем вывести деньги на карты дропов.

10. Никогда не переводить свои деньги на какие-то специальные или резервные счета, потому что их не существует вообще.

11. Необходимо обращать внимание на префикс – то есть первую цифру в номере телефона, с которого поступил звонок. Код России +7, но есть случаи, когда совершается звонок с префиксом +8, а дальше, к примеру, идёт код Иркутска 3952. Такая подмена в телефонном номере говорит о том, что звонят мошенники.

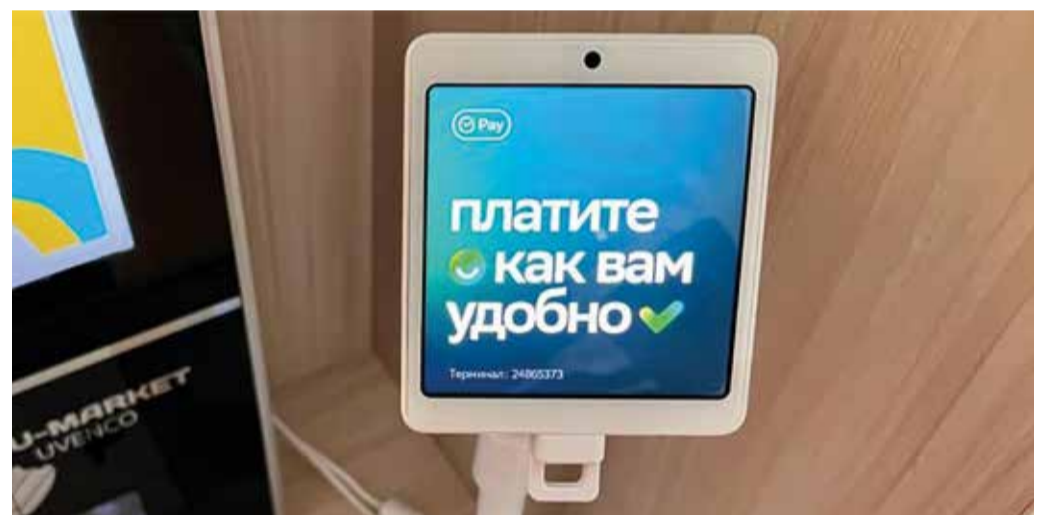
Сбер в Иркутской области увеличивает число терминалов с биометрией

Сбер приступил к замене обычных терминалов на новые устройства, которые принимают оплату по картам, QR и биометрии.

В четвертом квартале 2023 года Сбер начал замену обычных терминалов, работающих через кассу, на новую модель, позволяющую осуществлять оплату без карты и даже телефона – по биометрическим данным. Торговой точкой это абсолютно бесплатно и не требуется каких-либо усилий и интеграции, все работы производит ИТ-компания «АСФ». На текущий момент в Иркутской области установ-

лено более 4,5 тыс. устройств, а в планах Сбера обновить весь парк электронных терминалов для возможности оплаты по биометрии до конца 2026 года.

«Сейчас наша платформа биоэквайринга – готовое, универсальное решение для клиентов Сбера, и мы планируем создать кросс-банковскую платформу на базе своего биоэквайринга, чтобы другие банки тоже могли использовать наше решение, и оплата биометрией была доступна клиентам других банков», – прокомментировал Александр Абрамкин, председатель Байкальского банка Сбербанка.



В Иркутске проведено 3D сканирование горельефа здания Востсибугля

Компания Эн+ организовала 3D сканирование горельефа находящегося на реконструкции здания Востсибугля.



Российский энергохолдинг намерен максимально сохранить его архитектурный облик, привести в соответствие нормам пожарной и сейсмической безопасности, сделать более удобным и функциональным.

Поскольку проект предусматривает органичную надстройку четвертого этажа, вместо горельефа должен появиться шпиль. Он создаст градостроительную доминанту и необходимый для пространственного построения акцент.

Учитывая расположение строения в историческом центре города, а также мнение горожан, застройщик принял решение сформировать 3D модель горельефа. Для этого привлечена специализированная организация, эксперты которой обеспечили фиксацию всех элементов центральной части фасада путем фотограмметрии и лазерного сканирования.

Александр Клепиков, руководитель компании Промальптехнологии:

– Чтобы собрать необходимый материал, использовался дрон и специальное оборудование. В процессе исследования сделано свыше тысячи снимков. На их основе будет создан макет объекта, максимально точно передающий его детали с правильными размерами и пропорциями.

Полученные данные позволят воссоздать реконструируемую часть фасада, изготовив в под-

линном размере, либо создать уменьшенную копию. В настоящее время рассматривается вопрос о размещении горельефа в качестве отдельной достопримечательности на территории Тихвинского сквера после завершения благоустройства данного участка.

Здание Востсибугля не является памятником архитектуры. Оно построено в послевоенные годы иркутским архитектором Иваном Ефимовым. Автором горельефа выступил художник Степан Развозжаев.

После реконструкции здесь появится пятизвездочный отель с соответствующей инфраструктурой, доступной для всех горожан. Изменение функционального предназначения здания станет импульсом к предпринимательской активности, создаст новые рабочие места, повысит туристическую привлекательность города.

Это далеко не первый амбициозный проект, направленный на развитие Иркутска от компании Эн+. В настоящее время в городе завершается возведение ранее утраченного памятника архитектуры – бань Курбатова и Русанова. Помимо парных там появится комфортабельный гостиничный комплекс. На Цесовской набережной запущены в эксплуатацию важные инфраструктурные объекты, ведется строительство делового центра.

Технология РУСАЛа для безопасного производства получила национальную премию в области ИИ

Цифровое решение РУСАЛа стало лауреатом первой Национальной премии «Лидеры ИИ» в категории «Промышленность».

Проект компании РУСАЛ «Системы видеоконтроля герметизации Emission Detection: детектирование неконтролируемых выбросов загрязняющих веществ» стал лучшим по версии экспертов Национальной премии в области искусственного интеллекта, прошедшей в рамках ежегодной международной конференции Сбера «Путешествие в мир искусственного интеллекта» (AI Journey).

Цифровой экологический проект РУСАЛа направлен на снижение воздействия алюминиевого производства на окружающую среду. По сути, это система, которая круглосуточно следит за герметизацией оборудования и в случае отклонений от заданных параметров мгновенно уведомляет оператора – задолго до того, как инцидент может заметить человек.

Видеопоток с камер обрабатывается с помощью машинного зрения, результаты мониторинга анализируются на основе технологий анализа больших данных и в online-режиме выводятся на монитор специалиста, который принимает

решение о необходимых мерах. Кроме того, она даёт возможность строить аналитические модели обнаруженных инцидентов по длительности и количеству, передавать информацию в учётные информационные системы завода. Система видеоконтроля интегрируется с программно-аналитическим модулем «Ecology» и заводскими информационными системами оперативного управления производством.

Технология позволяет выявлять более 95% нарушений в процессе электролиза, преодолевая при этом различные помехи, включая движущуюся технику, изменение освещённости и влажности, а также перепады температуры от -40°C до +60°C. За период реализации проекта на Красноярском алюминиевом заводе (КрАЗ) удалось двукратно снизить время разгерметизации корпусов и, как результат, сократить выбросы фтора и углекислого газа. ИТ-решение готовится к масштабированию на другие производственные площадки компании в 2024 году.



Мир — не прямоугольный

Концепция дома рождалась не один месяц: архитекторы, дизайнеры искали интересные решения. Во многом вдохновлялись словами Захи Хадид: «Люди привыкли считать, что лучшая форма здания — прямоугольная, потому что это типичный способ использования пространства. Что же, получается, в природе неправильно используется пространство? Мир — не прямоугольный». Так родилась идея «черного» дома со стеной-волной площадью 264 кв. м с участком 16,3 сотки.

ИДИЛЛИЯ
ЭСТЕЙТ



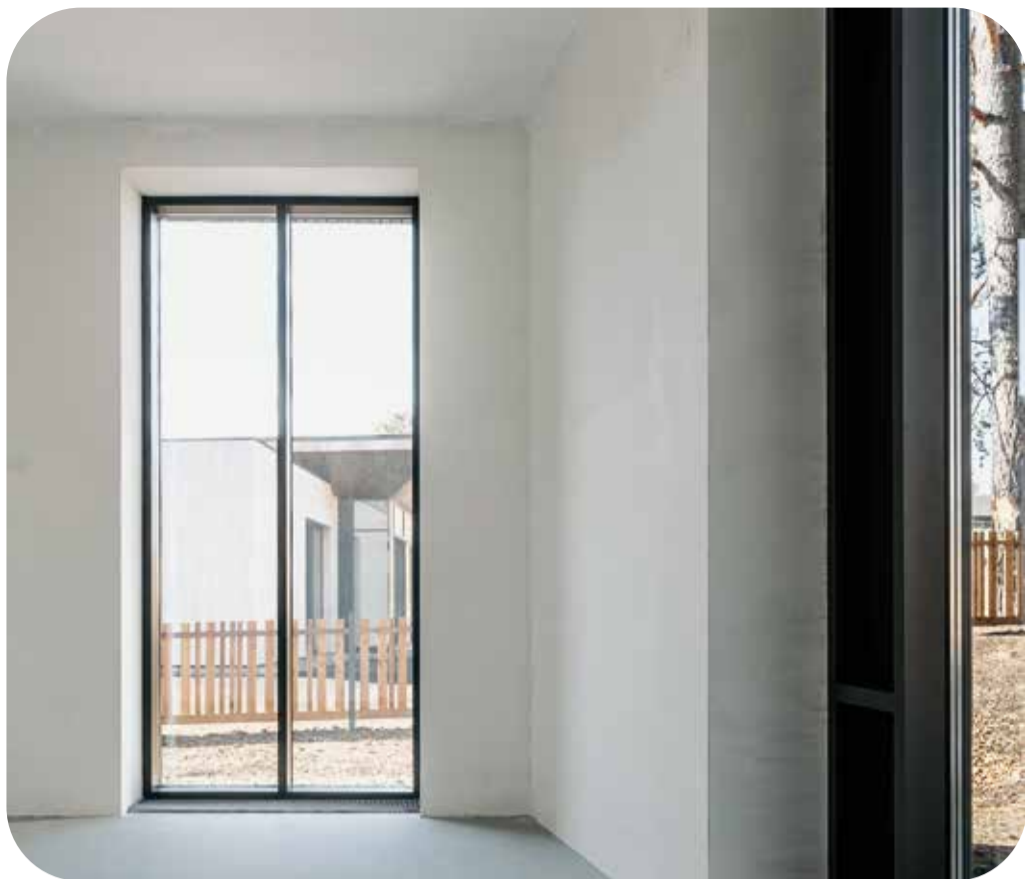
ИДИЛЛИЯ-ЭСТЕЙТ.РФ



ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

Коттеджный поселок «Идиллия Эстейт» — один из самых частных на Байкальском тракте. Он находится в окружении леса и заливов Иркутского водохранилища, на 19-м километре этого популярного среди иркутян направления. Всего двадцать минут от центра города по современной трассе — и вы дома!





ИДЛИВЯ-ЭСТЕЙТ.РФ



АССОЦИАЦИЯ
ПРОМЫШЛЕННЫХ
И ПРЕДМЕТНЫХ
ДИЗАЙНЕРОВ

На стыке дизайна и искусства

Первая выставка предметного арт-дизайна ART-LINE в Иркутске стала знаковым событием

«Концептуально, колоритно, неожиданно, уникально, на европейском уровне...» – так отзывались о первой выставке предметного арт-дизайна ART-LINE её посетители. Событие, организованное Ассоциацией промышленных и предметных дизайнеров (Иркутск), прошло в ноябре. За пять дней выставку увидели более полутора тысяч человек. Желание посетить интерьерный вернисаж «подогревала» и сама локация, где проходило мероприятие, – новый клубный дом «Бабр» в самом центре города. Организаторы ART-LINE, её партнёры и участники поделились с Газетой Дело своими мыслями о развитии и трендах предметного арт-дизайна в Иркутске, а также впечатлениями о креативном событии.

«В ИСКУССТВЕ ГЛАВНОЕ – ЭМОЦИЯ»

На выставке ART-LINE 28 иркутских дизайнеров, 55 производителей и ремесленных мастерских Приангарья представили более 130 уникальных предметов интерьера. В каждый из дней выставку посетили сотни человек, многие экспонаты были куплены уже в день открытия.

По словам *председателя Ассоциации промышленных и предметных дизайнеров Зульфий Давоной*, экспонаты выставки не могли не зацепить: они находятся на стыке дизайна, искусства и художественного эксперимента, несут в себе смысл, идею, способны вызывать эмоции.

– В современном искусстве важно понять эмоцию, которую пытается передать автор посредством художественных образов, – считает Зульфий. – Все наши дизайнеры и производители дали волю фантазии, придумали новые формы, интерпретации, концепции арт-предметов, которые все же имеют утилитарную функцию. Вдохновением для авторов стали самые разные, порой неожиданные вещи: любовь, сибирская природа, конечно же, Байкал, в частности, байкальский лёд, спорт, история культуры и даже геополитика. Все 130 предметов выполнены по эскизам иркутских дизайнеров на иркутских производствах иркутскими мастерами – многих из них мы пригласили к участию в выставке не как авторов концептуальных предметов, а как профессионалов, владеющих определенной тех-

никой и способных воплотить на высоком уровне задумки дизайнеров.

В организации выставки участвовали девять членов Ассоциации предметных дизайнеров, и благодаря каждому она получилась очень достойной и яркой. Среди наших экспонентов были как те, кто работает с нами уже не первый раз – а это признак крепкой дружбы и сотрудничества, так и новички, что не может не радовать. Следующую выставку планируем в 2024 году. Останавливаться нельзя: как говорится, механизм запущен.

«ВЫСТАВКОЙ ART-LINE МЫ ЗАДАЛИ ВЫСОКУЮ ПЛАНКУ»

Соорганизаторы события Ксения Буянова и Светлана Рожкова (дизайн-студия «Розмарин») поделились, что их впечатлил сам выставочный процесс, интенсивно набирающий обороты в Иркутске. По мнению творческого дуэта, желающих участвовать в будущей выставке предметного арт-дизайна будет в разы больше, чем сейчас.

– Мы видим у наших коллег живой интерес к подобным событиям и получаем активную обратную связь, – рассказала Ксения Буянова. – Радует, что в наше время у людей не пропал дух авантюризма, все готовы включиться в интересные, увлекательные, причём не только

творческие процессы. Например, мы с нашими партнёрами, чтобы сделать подиумы для экспонатов в выставочном пространстве, подняли на четвёртый этаж газобетонные блоки в объёме, достаточном для строительства гаража на две машины.

Сейчас и дизайнеры, и производители находятся в процессе наработки опыта и отработки взаимодействий: за пределами России такой опыт уже есть, возможно, он есть и в Москве, но на местном уровне мы только-только начинаем разговаривать о предметном дизайне на каком-то общем языке.

– Если говорить об уровне представленных экспонатов, то он соответствует понятию «арт», то есть речь идёт не о функционале или удобстве, – подчеркнула Светлана Рожкова. – Эти предметы – на грани дизайна и искусства, и они должны вызывать у человека эмоции. Если это случилось, он купит себе стильный стул – тот при этом может быть даже не таким удобным, но классно впишется в концепт помещения и будет радовать глаз. Таких предметов на выставке ART-LINE было достаточно много, и это только начало.

В Иркутске много талантливых дизайнеров, нам всё интересно, мы идём вперёд, и к нам подтягиваются производители, которым нужны необычные проекты. Выставкой ART-LINE мы задали высокую планку и очень рады, что на мероприятие пришли не только профессионалы, но и люди, которым нравится арт-дизайн, они хотят это покупать. Так что мы не зря работаем.

«РУССКИЙ ДИЗАЙН – ПОТЯСАЮЩИЙ, ЕГО ХОЧЕТСЯ ПОКУПАТЬ»

Предметный арт-дизайн является частью креативной экономики, и в России на него наблюдается активный спрос, рассказала *продюсер, эксперт в области событийного маркетинга Ксения Пономарёва*. Больше всего, по её словам, сегодня ценится российская аутентика.

– Русский дизайн – потрясающий, на него хочется смотреть, его хочется покупать. Ассоциация промышленных и предметных дизайнеров Иркутска эту трендовую волну поймала – и движется с ней в одном направлении. Растёт уровень дизайнеров, производителей, появляются более аутентичные и дорогие предметы, ручная работа, уникальные материалы. Ассоциация работает чуть больше года, а мы уже вышли за пределы региона. Поэтому можно смело заявить, что в Иркутске промышленный и предметный дизайн развивается хорошими темпами.

Основная концепция выставки ART-LINE – представить локальных производителей и дизайнеров. Они, естественно, вдохновляются местной аутентикой, стилем. Поэтому у многих предметов отличительная черта – тема Байкала. Мы активно развиваем байкальский дизайн с момента создания Ассоциации. Нам очень хочется, чтобы отели и гостевые дома наполнялись нашими предметами дизайна, чтобы в них чувствовался местный колорит. Нам не нужно это привозить из Китая или ещё откуда-то, мы можем сами делать прекрасный дизайн и наполнять им коммерческие пространства. Такие, где хочется находиться.

Кстати, в планах Ассоциации не только проведение выставок, но и образовательное направление. Мы движемся к тому, чтобы создать здесь частный университет, который будет обучать профессиям промышленного и предметного дизайна, чтобы мы могли выйти на другой качественный уровень. Надеемся, что в следующем году в этом направлении мы сделаем большой рывок.

«У ПРОЕКТА – БОЛЬШОЕ БУДУЩЕЕ»

Дизайнеру и члену Ассоциации промышленных и предметных дизайнеров *Евгению Череповой-Юшковой*, выставка ART-LINE запомнилась уникальным подходом авторов к предметам, которые они создали.

– Было интересно видеть, как обычные вещи могут стать чем-то удивительным и неповторимым благодаря творческим идеям дизайнеров и мастерской реализации производителя.

Я считаю, что у этого проекта большое будущее, так как люди всегда будут интересоваться красивым и функциональным дизайном вещей, которые используют в повседневной жизни. Такие выставки могут вдохновлять новых дизайнеров и производителей, а также стимулировать развитие индустрии предметного дизайна.

«В ЭСТЕТИКЕ ФОРМИРУЕТСЯ АУТЕНТИЧНЫЙ ЛОКАЛЬНЫЙ ОБРАЗ»

Архитектора, дизайнера и публициста *Алексея Долина* проект, с одной стороны, впечатлил своей масштабностью, а с другой – локальной эстетикой.

– Выставка запомнилась и впечатлила количеством участников и широкой разноплановостью предметов. Было представлено много работ с глубокой философией и подтекстом, кроме того, мы наглядно увидели, как формируется аутентичный локальный образ в эстетике.

Верю как в большое будущее как проектов Ассоциации, так и в формирование полноценной индустрии предметного дизайна в нашем регионе.



«Ассоциация предметных дизайнеров положила начало потрясающему делу»

Современный интерьер должен наполняться авторскими предметами – в этом его ценность, индивидуальность, характер тех людей, которые живут в этом интерьере: их пристрастия, увлечения, убеждена **Елена Березина, основатель и арт-директор интерьерного бренда S-Classic.**

– Первая выставка предметного арт-дизайна ART-LINE – концептуальное событие, которое состоялось благодаря команде креативных людей, объединившихся в Ассоциацию промышленных и предметных дизайнеров. Они положили начало потрясающему делу, привлекающему внимание к стильному российскому дизайну.

Мы много говорим о том, что современный интерьер должен наполняться авторскими предметами, при этом в Иркутске ничего подобного практически не было – приходилось куда-то ехать, хотя у нас очень много талантливых дизайнеров и достойных производств, которые могут реализовывать крутые идеи.

У каждого интерьера должна быть своя душа, своя изюминка, и только за счёт авторских предметов искусства мы можем этого добиться. Авторские предметы – то, что реально нужно архитекторам и дизайнерам, которые делают полные интерьеры. В Москве за последние три года открылось много галерей, где представлены московские авторы, у которых я сейчас нахожу уникальные предметы для нашего центра интерьерного дизайна S-Classic, но очень хочется, чтобы такие вещи появлялись и в Иркутске. Тем более, что наши дизайнеры могут использовать ни с чем не сравнимые местные материалы и колорит.

Мне многое понравилось на выставке. За время её работы мы отобрали достойные экземпляры и представим их уже на своей площадке, продолжив таким образом выставку и направив внимание своих клиентов на локальный дизайнерский арт-продукт.

«Ресайклинг – это будущее дизайна»

Современный арт-дизайн становится всё ближе к устойчивому развитию и правильно воспринято окружающего мира, считает **преподаватель БФУ им. Канта (Калининград) Николай Душутин**, в прошлом иркутянин.

– Выставка ART-LINE – фантастическая, место, где она была организована, – уникальное, потенциал у арт-дизайна в Иркутске – огромный. Я представил здесь своё зеркало «Космос», посвящённое космонавту Леонову, а также работу своих студентов – «Бабри-дом» – модель павильона и пять элементов мебели в масштабе 1 к 10, как некое промо, в котором ребята презентуют себя и свои возможности в будущем. И то, что они участвовали в выставке вместе с профессионалами, показывает, насколько сегодня актуальна история обучения и экспонирования для начинающих предметных дизайнеров наря-



ду с теми, кто уже состоялся в своём творчестве.

Если говорить о будущем арт-дизайна, то отмечу такой тренд как ресайклинг. Это направление, наверное, всегда было будущим дизайна: вспомните, как когда-то наши бабушки из порванных бус и тесьмы пытались создать себе какой-то новый образ. А сегодня ресайклинг как часть дизайна – это ещё и создание эстетически приятных и правильных материалов, а не просто переработка и утилизация мусора. Например, можно создавать авторские предметы из пластиковых крышек, или дать вторую жизнь стеклянным бутылкам, сделав из них уникальные изделия, вызывающие эмоции. Это дорогого стоит, и потенциал у этого направления, особенно в России, огромный.



«Мастера – отличные, вещи – качественные и красивые»

Олег Мичкаев, представитель компании «Центрсвет», рассказал, что решение стать партнёром выставки было принято быстро. По его словам, компания видит в таких мероприятиях перспективу развития для Иркутска, отрасли, экономики в целом.

– Мы не первый раз являемся партнёрами подобной выставки и хотим отметить её достойный уровень, хотя изначально у нас было опасение, продиктованное, наверное, какими-то стереотипами, что предметы на выставке будут «местечковые». Но результат показывает: у нас в регионе много отличных специалистов, мастеров, дизайнеров, которые делают действи-

тельно качественные и красивые вещи.

Все предметы, представленные на выставке ART-LINE, – разноплановые по стилистике, исполнению, используемым материалам. Практически любой посетитель мог подобрать здесь что-то по своему вкусу. Лично мне понравились предметы из стекла, потому что этот материал очень отзывчив к различным световым решениям, создаёт уют и всегда неповторим в любом интерьере.



«Коллаборация иркутских дизайнеров и Клубного дома «Бабр» получилась успешной»

Своими впечатлениями поделилась и **Елена Печерская, руководитель отдела продаж Клубного дома «Бабр»**, на площадке которого прошла выставка. По её мнению, коллаборация с иркутскими дизайнерами получилась успешной, а цели – во многом совпали.

– Ассоциация промышленных и предметных дизайнеров объединила людей, которые продвигают идеи, направленные на обновление Иркутска, на то, чтобы сделать город современным и красивым. У нас та же задача: мы сделали интересный и качественный проект Клубного дома «Бабр», чтобы люди увидели: можно строить не просто кирпичные коробки, а дома с совершенно другой архитектурой.

Конечно, в Иркутске много знаковых мест, но новых, современных, особенно в центре города – единицы. При этом, пока шло строительство,

многие иркутяне почему-то считали, что «Бабр» – это административное здание, школа или больница, не ожидали, что это – жилой дом, оснащенный по последнему слову техники во всех деталях. Нам хотелось этот барьер переломить, показав горожанам, что здесь есть комфортные квартиры, уютный закрытый двор, красивые лобби. А кроме этого – оригинальные пространства для коммерческих площадей, которые можно использовать для офисов, презентаций, ресторанов и кафе, а также различных выставок.

Так мы объединили продвинутые идеи иркутских дизайнеров и наши возможности, представив для выставки почти 700 квадратных метров коммерческой части жилого комплекса. И эта коллаборация, я считаю, получилась очень успешной.



С новым «Горизонтом»

Что изменилось в поселке в 2023 году

Дед Мороз готовит подарки для жителей поселка «Горизонт»: в новом сквере на берегу залива волшебника встретят 23 декабря. Праздника загородной жизни – именно так в «Горизонте» называют Новый год – ждут и взрослые, и дети. Лыжи, коньки, искрящиеся сугробы, чистейший воздух и горячий чай у камина... Зима за городом – это настоящая сказка. О том, чем живет «Горизонт», как изменился поселок в уходящем году и что нового появится в нем в 2024-м, мы поговорили с руководителем проекта Антоном Кондратьевым.

ЧЕСТНО И БЕЗОПАСНО

Строительство пригородного микрорайона «Горизонт» на Байкальском тракте вышло на финишную прямую. Девелопер завершил строительство основного объема: таунхаусы, квадрохаусы, многоквартирные дома первой и второй очереди построены, введены и переданы жителям.

Антон: Еще в 2020 году, во время пандемии, мы приняли решение продавать только готовый продукт и продолжаем следовать этому принципу. Покупателям такой подход тоже нравится: это безопасно и честно. Когда покупаешь готовое жилье, видишь, за что отдаешь деньги. Это не картинка, не рендер, а реальность: вот дом, вот локация, контекст, вот вид из окна. Я считаю, что это логичный этап развития рынка – более цивилизованный и правильный.

С ВИДОМ НА ЗАЛИВ

Сейчас в продаже, по словам Антона, осталось лишь несколько квадрохаусов, расположенных ближе к береговой линии. Это дома премиум-класса площадью 200-300 кв. м со встроенным гаражом. Внешне напоминающие отдельно стоящие особняки, квадрохаусы состоят из четырех секций, в каждую из которых ведет отдельный вход. За счет этого обеспечивается максимальная приватность.

Антон: На первом этаже может быть размещена просторная кухня-гостиная и каминная зона. Есть выход на участок, где мы сохраняем деревья. Окна в квадрохаусах – большие, панорамные. Из них открывается прекрасный вид на водохранилище, на берег. Дома просторные – хватит места, чтобы воплотить любую задумку. Жители делают и сауны, и хаммамы, и кинотеатры, и спортзалы. Полный простор для творчества.

ЖИТЬ НА БЕРЕГУ

В скором будущем мультимедийный поселок «Горизонт» пополнится новыми предложениями. Девелопер уже приступил к строительству заключительной очереди на берегу – клубного дома «Горизонт» и комплекса «Вилла», состоящего из двух просторных домов. Один рассчитан на пять семей, второй – на три. На первом этаже дома располагается гараж на две машины, зона гостиной с выходом на участок. На втором этаже – большая вариация планировок: можно разместить кабинет, две детские, мастер-спальню с ванной и гардеробной.

Антон: У каждого жителя «Виллы» будет возможность подняться на собственную часть



Антон Кондратьев

Фото А. Федорова

кровли, откуда открывается потрясающий вид на залив, – отдыхать, загорать, провожать закаты. Также на третьем этаже, в отдельном помещении 30-50 кв. м, можно будет разместить хаммам, сауну, кабинет или еще одну спальню. В «Виллах» большая площадь остекления, отличные видовые характеристики и высокий уровень приватности.

КВАРТИРЫ ПРЕМИУМ-КЛАССА

Недалеко от «Вилл» расположится и клубный дом «Горизонт» – двухэтажный, на восемь семей. По словам Антона, это будут квартиры премиум-класса площадью 100-120 кв. м, с высотой потолков 3,3 метра. Холлы, выполненные в стиле бутик-отеля, – с премиальной отделкой, удобной мебелью – создадут ощущение дорогой гостиницы. Жителям квартир на первом этаже будут доступны земельные участки с выходом на набережную. Для покупателей квартир на втором этаже предусмотрены большие лоджии.

Антон: Во всех квартирах – максимальная площадь остекления. Но главная фишка клубного дома – выход на эксплуатируемую кровлю с панорамным видом на залив и помещение, где расположатся спортивный зал и спа-зона. Жители дома смогут заниматься спортом, отдыхать, любоваться прекрасными видами. Идея подобного клубного дома – загородного жилья премиум-класса – витала у нас давно. Есть немало людей, которые хотят жить в пригороде, с хорошим видом и чистым воздухом, но – комфортно, минимизировав все заботы по обслуживанию дома. Ритм жизни вырос. У человека остается мало свободного времени. Хочется провести его, не работая лопатой, не разбираясь с септиком, а общаясь с семьей, с детьми.

ДЛЯ СВОИХ

«Горизонт» рассчитан на 144 семьи. Половина уже заселилась в свои квартиры, многие делают ремонт и готовятся переехать в квадрохаусы, таунхаусы и квартиры до конца года.

По словам Антона Кондратьева, в поселке уже сформировалось сплоченное сообщество: люди общаются, проводят время вместе. Многие жители рекомендуют «Горизонт» друзьям и родственникам, собирают вокруг себя своих людей.

Антон: Часто говорят: «Выбирай не дом, выбирай соседа». Мы разделяем это мнение и помогаем жителям окружить себя проверенными людьми. Программа «Свои» – это особые условия, специальное предложение по цене для друзей и родственников наших жителей. В совокупности с действующими льготными ипотечными программами покупка получается выгодной. В «Горизонте» действуют все программы с господдержкой, в том числе семейная ипотека и ипотека для IT-специалистов. Подать заявку на кредит можно у нас в офисе. Специалист поможет выбрать оптимальный вариант и грамотно подать все документы.

ОТ ДОРОГИ ДО СКВЕРА

«Горизонт», по словам Антона, идеально подходит для людей мобильных, желающих уехать из города, но сохранить при этом привычный комфорт. В пригородном микрорайоне для этого созданы все условия: центральные сети, управляющая компания, общественный транспорт. Много внимания девелопер уделяет и благоустройству: в 2023 году, например, совместно с руководством Молодежного МО завершил ремонт дороги от Байкальского тракта до поселка. Дорогу расширили, уложили асфальт, оборудовали тротуарную дорожку, где можно гулять и кататься на велосипедах, а также карман для остановочного пункта. Теперь и общественный транспорт, и школьный автобус будут довозить жителей прямо до дома.

Антон: Летом мы провели озеленение первой очереди: высадили 1600 деревьев и кустарников. Жители подхватили нашу инициативу: многие занялись озеленением своих участков и прилегающих территорий. Благоустройство набережной в «Горизонте» также идет полным ходом: мы уже сделали первую часть – сквер площадью около 50 соток. В нем – прогулочные дорожки, лавочки для отдыха, детские площадки. В следующем году продолжим: оборудуем спортивную площадку, зону прогулки, расширим зону для детей. Набережная станет настоящим центром притяжения для жителей и гостей поселка.

ПРАЗДНИК ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

Именно на набережной, в новом сквере, 23 декабря маленьких жителей «Горизонта» ждет встреча с Дедом Морозом и Снегурочкой. Празднование Нового года – с волшебством, играми, песнями, подарками – стало доброй традицией в поселке. Управляющая компания уже оформляет «Горизонт» к празднику, подключаются и жители: украшают деревья, дома, включают гирлянды.

Антон: Новый год в России – праздник семейный, душевный, теплый. Когда все собираются вместе: родственники, друзья. Если ты живешь в «Горизонте», будь уверен: собираться все будут у тебя, у твоего камина. Новый год – это праздник загородной жизни. Можно начать встречать его в полночь у себя дома, а закончить – у пятого соседа под утро. Зимние каникулы в «Горизонте» – это всегда череда походов в гости, общения, различных зимних увлечений...

От лица всей команды поселка «Горизонт» я хочу поздравить наших жителей – и тех, кто уже с нами, и тех, кто присоединится в 2024-м, с Новым годом и пожелать всем нам удачи в наступающем году!



GORIZONT
поселок-парк

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

Досуг и общение – рядом

У многих жителей с переездом в «Горизонт» появились новые привычки, хобби и увлечения: лыжи, рыбалка, велопогулки. Летом на заливе можно встретить любителей водных видов спорта: кто-то катается на сапе, кто-то – на сёрфе. «Здесь все рядом, не нужно никуда ехать, собираться, грузить в машину инвентарь, – говорит Антон Кондратьев. – Достаточно выйти из дома».

Важно, по словам девелопера, и то, что в поселке развивается сплоченное комьюнити. У ребятшек здесь – настоящее детство, с играми, прогулками, приключениями, у взрослых – много качественного общения. В «Горизонте» живут очень разные люди: театралы, бизнесмены, риелторы, дизайнеры, строители, рестораторы...

«Лично я, когда удается пообщаться с кем-нибудь из них, получаю огромное удовольствие, – говорит Антон. – Жизнь в таком сообществе – позитивная, наполненная».

В течение года Газета Дело беседовала с жителями «Горизонта» о том, что и как изменилось после их переезда в пригород. Мы выбрали несколько интересных цитат.



Владимир Лопов: «Мы с соседями дружно живем. Если возникают какие-то вопросы – обсуждаем. У нас на берегу есть костровое, где можно собраться и решить какие-то бытовые проблемы. Очень ценю прозрачность. Думаю, утраченная с советских времен сплоченность соседей здесь может возродиться опять. Для людей нашего поколения это большая ценность».



Ольга Игнатьева: «Я всегда была активной. Когда училась в университете, параллельно работала в Coca Cola и успевала при этом бегать на шейпинг, бодибилдинг. Переезд в поселок у залива открыл новые спортивные горизонты и возможности: парусный спорт, виндсерфинг... Новое увлечение появилось и у мужа: он исполнил детскую мечту и купил себе эндуро. Ты можешь тут жить и заниматься чем угодно: вот тебе трасса, вот парусная школа, вот залив, где можно порыбачить или зимой на лыжах походить. И все буквально за забором».

Снежана Суворова: «У детей здесь своя «банда». Очень крепкие добрососедские связи. Гоняют на великах и самокатах, ходят друг к другу в гости. Ваня – средний сын – увлекается механикой, катается на багги: ездит в поле, закаты фотографирует. В общем, тут так весело, что даже куда-то на каникулы отправлять детей не надо: дома хорошо».



Город контрастов

Архитекторы, строители и другие эксперты – о будущем Иркутска

«Город контрастов» – так часто отзываются об Иркутске. Его архитектура пестрит стилями разных эпох – и в этом его привлекательность, его изюминка. Как изменился город за последние годы? Что нужно сделать, чтобы подчеркнуть уникальность Иркутска? Зачем ему мастер-план и что значит «развернуть город к реке»? Известные архитекторы ответили на эти вопросы на программе «Энергия преобразований». Видеопроект создан компанией Эн+ в 2021 году для обсуждения актуальных вопросов развития Иркутска и среды вокруг него. Газета Дело обсудила перспективы города и с другими экспертами.



Фото А.Федорова

«Нужно развернуть город к реке»

Будущее города – за симбиозом истории и современности. Деревянное зодчество – одна из визитных карточек Иркутска. Его нужно не только сохранить и восстановить, но и вдохнуть в него новую жизнь, считает Алиса Козак, генеральный директор проадек-бюро «Дасреда», эксперт по развитию общественных пространств, автор проекта комплексного благоустройства набережной Ангары.

– Мы очень быстро привыкаем к тому, что меняется, забываем, что и как было раньше. Если вспомнить Иркутск 20 лет назад, то это был совершенно другой город. На тот момент мне, студентке, казалось, что я живу провинции, в которой нет ничего интересного. Сегодня же Иркутск – это динамичный, развивающийся город. А масштаб провинции для меня – только плюс, поскольку это самый оптимальный масштаб для человеческого, дружелюбного проживания.

В последнее время все чаще стала звучать тема мастер-планирования. На мой взгляд, мастер-план для Иркутской агломерации тоже необходим. К тому же это не просто документ «для галочки». Он утверждается Правительством РФ, по нему готовится перечень поручений, согласно которому у города появляются экономические возможности для развития.

Нужно, чтобы в эту работу включались все – в равной степени. Невозможно привести в порядок весь город только за бюджетные средства или только за средства инвесторов. Важно участие всех сторон. Хороший пример такого симбиоза – сквер гидростроителей на улице Безбокова, который благоустроила компания Эн+. Администрация города пошла навстречу бизнесу, обеспечила все согласовательные моменты, дала участок в аренду. Кроме того, была разработана грамотная дорожная карта. И сегодня мы все имеем очень красивое городское пространство.

Хотелось бы, чтобы таким же удачным проектом стала реконструкция Цесовской набережной. Это более емкий проект по деньгам, по наполнению. С его помощью удастся «развернуть город к реке». Сегодня это мировой тренд. Мы уже не раз обсуждали проект архитектурным сообществом, «пропустили» его. Ждем, когда начнутся реальные изменения.

«Если жилье – то качественное, если пространство – удобное»

Город должен быть для жизни людей, убежден главный архитектор бюро «СТБ проект» Василий Андреев. По его словам, в современном Иркутске стала появляться комфортная среда для горожан и туристов.

– Понятно, что существуют спальные районы, куда люди фактически приезжают переночевать. В основном же жители находятся в активной части города, где они работают, развлекаются, гуляют, отдыхают. И здесь важно, чтобы одна функция не перевесила другую, не стала монофункцией. Если это жилье, то оно должно быть качественным, если городское пространство – удобным и красивым.

Жилые проекты в центре города – рабочая идея. Но в этом случае они должны быть обязательно интегрированы в городскую среду, все должно быть продумано до мелочей. К примеру, проблему паркинга в центре города можно решить через освоение подземного пространства. На мой взгляд, достаточно перспективный проект жилого квартала на Цесовской набережной. Когда он будет воплощен в жизнь, мы получим пример удачно вплетенного объекта в городское полотно.

Что касается самой Цесовской набережной, то такие масштабные задачи требуют консолидации бизнеса и власти, частно-государственного партнерства. Проект набережной разрабатывало наше бюро при тесном сотрудничестве с другими архитекторами. Мы попытались сделать ее осязаемой, визуальнее более цельной. Это будет двухуровневое пространство с системой террас, амфитеатром и так далее. Сегодня проект находится на стадии экспертизы.

«Иркутск на пороге больших изменений»

Визуальное преображение Иркутска, по мнению экспертов, началось с появления в нем 130 квартала. Проект, прогремевший на всю страну, стал магнитом для горожан и туристов. Это яркий пример, когда локальное решение, в котором заинтересованы и бизнес, и власть, меняет город в целом, говорит Александр Янов, руководитель архитектурного бюро «Мегаполис».

– Иркутск сегодня находится на пороге больших изменений. Все чаще говорят о том, что город «разворачивается к реке». Это одно из главных изменений, которое в будущем преобразит областную столицу.

Отмечу качество жилой среды, которое улучшается с каждым годом. Архитекторы и застройщики начинают думать не о том, сколько запроектировать квадратных метров, а о том, как создать среду обитания, сделать ее привлекательной. Но есть опасность того, что жилые комплексы бизнес-класса, которые строятся в центре города, будут мертвыми. То есть жилье в них предельно дорогое, и в итоге квартиры пустуют. Возьмем дом на улице Гагарина. Вечером свет горит в двух-трех квартирах. Дом неживой.

«Набережная – дорогое удовольствие»

Малый и средний бизнес – главный инициатор изменений городского пространства, убежден Юрий Перельгин, генеральный директор ООО «ЛенГипрогор», один из авторов 130-го квартала.

– Иркутск является эталонным примером преобразования исторической среды старого города для всех субъектов Российской Федерации. В свое время мы приступили к разработке уникального проекта 130-й квартал. Тогда никто не верил в проект, но с помощью губернатора, местного бизнеса, большого количества чиновников и общественных деятелей мы смогли получить результат. Проект, по сути, изменил мировоззрение предпринимателей – они перестали бояться старых деревянных домов. Раньше ведь эти дома сжигали, чтобы потом построить на их месте нечто большее, многоквартирное. После 130-го квартала все поняли, что и деревянное зодчество при грамотном подходе приносит деньги.

Что касается набережной, то Иркутск, конечно, заслуживает своего речного фасада. Но набережная – это очень дорогое удовольствие. Помню, как к 350-летию Иркутска мы делали наброски набережной. Стоимость одного километра тогда составила практически 1 млрд рублей. Чтобы сделать единую набережную, никакого бюджета Иркутской области и тем более города просто не хватит. Поэтому развивать речной фасад можно только при федеральном финансировании.

«Иркутск – город настоящий, “выросший”»

«Настоящий город, не построенный с нуля, а “выросший”» – так отзывается об Иркутске главный архитектор Градостроительной мастерской «Линия», руководитель региональной организации Союза архитекторов России Руслан Хотулев. В 2018 году под его авторством был утвержден генеральный план областного центра.

– Прекрасно, что Иркутск сохраняет архитектурное разнообразие. Радует, что бизнес начинает понимать, что реставрация и приспособление под современные нужды исторической застройки может быть коммерчески успешным проектом. Реконструируются кварталы, например, в Глазково низкоплотная неблагоустроенная усадебная застройка заменяется многоквартирными жилыми комплексами, наполненными городскими сервисами. Как альтернатива элитному жилью на Байкальском тракте строятся клубные жилые дома в историческом центре города.

Иркутск немалым количеством объектов культурного наследия, которые нужно восстанавливать. На мой взгляд, они все по итогам историко-культурной экспертизы должны быть включены в реестр, отреставрированы и приспособлены под современные нужды. При этом для застройки центра важно сохранить масштаб и пропорции, можно сказать, характер исторического города. Кстати, для этого не обязательно строить деревянные дома или, например, ограничивать максимальную этажность.

Важно сохранить жилую функцию в историческом центре – поддерживать строительство нового жилья, популяризировать реставрацию и приспособление исторической застройки с сохранением функции. Безусловно, нужна городу и благоустроенная набережная. Главный признак хорошей и полезной набережной – ее пешеходная непрерывность. И не на каждом погонном метре она обязана быть широкой и богато благоустроенной.

Недавно была утверждена стратегия социально-экономического развития города, в которой есть пространственный раздел. Мне кажется, таким и должен быть мастер-план Иркутска. Тем не менее, всеми понимаемый и воспринимаемый документ, который именуется «мастер-план», городу не помешает. Но полезен он будет только «в комплекте» с проектным офисом, который возглавит разработку и поможет довести начатое до конца.

«Иркутск нужно развивать полицентрично»

Исторический центр Иркутска – без сомнения, его богатство. Но городу нужны новые точки притяжения, считает Екатерина Прядко, генеральный директор ООО «Грандстрой».

– Иркутск сегодня – это город с глубокой идентичностью, во многом благодаря своей истории. Деревянное зодчество рождает уникальность территории: низкоэтажный, самобытный и приватный центр, окруженный урбанистическими пейзажами окраин – это одна из ключевых особенностей нашего города. И ее важно учитывать при мастер-планировании и застройке.

Хорошо, что появилось осознание важности развивать город полицентрично. То есть сохранить исторический центр и то же время развивать новые центры. И, конечно, важно восстанавливать деревянное наследие Иркутска. История города – ценность, которая не может выглядеть ветхой. Архитектурные памятники должны быть ухоженными. Достичь этого можно с помощью локализации и создания музейных комплексов. При таком подходе получится не просто сохранить, а еще и подчеркнуть значимость объектов наследия.

На мой взгляд, для развития красивого, самодостаточного и комфортного города необходима синергия власти, бизнеса и общественности. При движении в одном направлении границы ответственности будут самоопределяться в каждом проекте. Баланс ответственности не менее важен. Кроме того, важно помнить о многогранности процессов. Возьмем, к примеру, плотность застройки. С одной стороны есть регулирующие нормы, с другой – общественность, выступающая за удобство жизни. Но, помимо прочего, важно помнить, что городские пространства с низкой плотностью застройки обслуживать дороже и сложнее. Высотная застройка, в свою очередь, делает целесообразным обеспечение территорий объемными рекреациями.

Мы поддерживаем проект единой набережной и считаем его шагом к определению правил игры, в том числе и для девелоперов. Вообще река – одно из ярких преимуществ нашего города. Однако стоит также обратить внимание на развитие природных набережных. Они по-новому откроют горожанам выход к воде и покажут Ангару совершенно под другим углом.

Я считаю, что Иркутск – город удобный и комфортный для жизни. Радостно видеть, что наши коллеги девелоперы, как и мы, сегодня уже не просто строят квадратные метры, а работают над созданием продукта. У Иркутска большой потенциал для развития и роста. Впереди большой путь и яркое будущее.

Иван Рудых

Фондовый рынок: скучно не будет

5 вопросов региональному директору «Финам»

«На спокойном море хорошим моряком не станешь», – говорит Надежда Астраханцева, исполнительный директор Представительства АО «ФИНАМ» в г. Иркутске. По ее словам, в 2022 году инвестиционный рынок пережил настоящий шторм, что стало сигналом всему рынку для трансформации в 2023 году: меняются приоритеты, подходы, команды. Многие инвестдома сейчас в процессе кардинальной перестройки своей работы. «Финам» – не исключение: в иркутском представительстве обновили и команду, и офис. Подробнее – в нашем материале.



Фото А. Федорова

1. О ситуации: «Рынок пережил настоящий шторм»

Надежда, в 2022 году фондовый рынок пережил значительную волатильность. Каким образом клиенты и сам брокер справились со штормом 2022 и последствиями 2023 года? Какие проблемы оказались наиболее критичными и как «Финам» помогал их решать?

– Действительно, фондовый рынок пережил настоящий шторм. В этот период системы, сотрудники и инвесторы подверглись колоссальному стрессу, и не все смогли с ним справиться. Но нет худа без добра, недаром есть поговорка: «На спокойном море хорошим моряком не станешь». Поэтому тот, кто смог совладать с эмоциями и собрать волю в кулак, вскоре получил награду в виде ослабления кон-

с большими всплесками клиентской активности. Сегодня уроки 2022 года помогают нам справиться с очередным повышенным интересом. После санкций на СПБ Биржу прямой доступ к иностранным рынкам квалифицированные инвесторы с российского счета могут получить только через «Финам».

2. О переменах: «Нельзя идти вперед без трансформации»

Большие изменения произошли и в самой отрасли: многие брокеры обновили команды. С чем это связано? Какие изменения произошли в команде и руководстве иркутского представительства «Финам»? Изменился ли в связи с этим подход компании к работе с клиентами?

– Мне кажется, изменения произошли в обществе в целом, и каждому бизнесу пришлось прилагать усилия, чтобы адаптироваться в новых реалиях. Брокерский и инвестиционный сегмент – не исключение. Действительно, в Представительстве «Финам» в Иркутске произошли значительные изменения. Мы решили преобразить со всех сторон. В начале года сменился руководящий состав, с января я приняла управление бизнесом в регионе. Мне представлялось невозможным двигаться вперед без трансформации команды и введения новых стандартов работы с клиентами. На протяжении всего 2023 года мы занимались обновлением команды и ремонтом нового рабочего пространства. Решили не менять удачное и привычное расположение офиса, но логику обслуживания кардинально изменили под новый стандарт рынка

курентов, восстановления рынка и укрепления инфраструктуры в целом. Основным неприятным событием для инвесторов в 2022 году стал шквал санкций со стороны недружественных стран, что привело к блокировке множества иностранных активов. Для клиентов «Финам» эта ситуация прошла почти незамеченной: у нас изначально была сформирована инфраструктура прямого доступа на американский рынок. Она успешно работает и по сей день, несмотря на продолжающееся санкционное давление, жертвой которого недавно стала Санкт-Петербургская Биржа.

В 2022 году «Финам» столкнулся с большим наплывом новых клиентов, которые перевели свои активы из подсанкционных банков. Для нас был непривычен такой ажиотаж, но мы справились с нагрузкой и научились работать с начинающими и продвинутыми иркутскими инвесторами

инвестиционный портфель. Это позволяет значительно сократить рыночные риски и зачастую сохранить высокую доходность. Наш консервативный подход в выборе инвестиционных продуктов и акцент на широкую диверсификацию – это ответ на высокую рыночную волатильность, которая, с одной стороны, дает много возможностей, а с другой, сопровождается неожиданными событиями, которые нужно контролировать.

3. О ремонте офиса: «Деньги любят тишину»

Расскажите, какие нововведения вы внедрили для улучшения комфорта и эффективности работы команды?

– Мы провели глобальное обновление нашего офисного пространства, придав особое значение комфорту и конфиденциальности обслуживания. Так как деньги любят тишину, мы воспроизвели две комфортные переговорные комнаты и один большой конференц-зал.

Клиентская зона и рабочая теперь разделены. Клиенты спокойно могут обсуждать инвестиционные планы с персональным менеджером, а коллеги – проводить совещания или общаться с клиентами по телефону, не боясь кого-то отвлекать.

На наш взгляд, такой концепт значительно увеличит эффективность рабочего процесса и создаст приятные условия для клиентов.

4. Об инвесторах: «В топе инструменты, близкие к реальным деньгам»

Как себя чувствуют инвесторы, насколько высока их активность?

– Клиенты достаточно активны. Предпочтения инвесторов смещаются в пользу инструментов с рентной доходностью или в совсем спекулятивные истории. Когда ключевая ставка двузначная, особую ценность приобретают инструменты, близкие к реальным деньгам. Это дивидендные истории с высоким процентом на капитал, замещающие облигации.

Также в «Финаме» появилась возможность совершать арбитражные сделки с инструментами срочного рынка на Московской и Чикагской биржах. Возможность такого доступа получают квалифицированные инвесторы с услугой Персонального брокера. Отличительная особенность арбитражных сделок – это относительная консервативность, в данный момент – высокая потенциальная доходность и короткий горизонт инвестирования, до месяца.

5. О перспективах: «Скучно не будет точно»

В отсутствие иностранных инвесторов на российском рынке индекс российского рынка акций хорошо вырос. Однако появился новый фактор – рост ключевой ставки. За океаном неспокойно, и, несмотря на нашу нынешнюю изолированность, если там случится глобальный кризис, нас, наверняка, это тоже коснется? Какие у вас ожидания относительно перспектив на 2024 год?

– Есть мнение, что иностранные инвесторы дружественных стран наш рынок не игнорируют, особенно для них интересен сейчас рынок капиталов. Наши ставки и уровень госдолга открывает возможность керри-трейд, когда привлекательным становится занять под низкий процент за рубежом и инвестировать под высокий процент у нас. На рынке акций по-прежнему более 70% в дневном обороте – это частные инвесторы. Думаю, такая ситуация будет сохраняться, пока рынок не увидит перспективы завершения СВО.

Полагаю, что изоляция России – это лучшее из того, что ждет мир в целом. Мировую финансовую систему ожидает если не революция, то существенная трансформация. Следующий год будет очень интересным и богатым на события, которые, несомненно, откроют новые возможности. Скучно не будет точно, вопрос – как найти эти возможности и не упустить.

Пользуясь случаем, приглашаю на нашу встречу «Итоги года», где инвесторы смогут пообщаться с экспертами фондового рынка. В Иркутск приедут аналитик и квалифицированный инвестиционный консультант Тимур Нигматуллин из центрального офиса «Финам» и директор представительства «Финам» в Красноярске и член экспертного совета Банка России по Сибирскому региону Олег Наумович. Они и расскажут подробнее, что нас ждет в 2024 году.

*Прайм и Премиум

В Представительстве «Финам» в Иркутске произошли знаковые изменения. В начале года сменился руководящий состав, на протяжении всего 2023 года мы занимались обновлением команды и ремонтом нового рабочего пространства. Решили не менять удачное и привычное расположение офиса, но логику обслуживания кардинально изменили под новый стандарт рынка

Финансовые итоги года подведет «Финам» в Иркутске

Обсудить итоги 2023 года и перспективы инвестиционного рынка в 2024-м иркутян приглашают 19 декабря. Мероприятие пройдет в конференц-зале отеля BaikalForest*.

С начинающими и продвинутыми иркутскими инвесторами встретятся аналитик и квалифицированный инвестиционный консультант Тимур Нигматуллин из центрального офиса «Финам» и директор представительства «Финам» в Красноярске, член экспертного совета Банка России по Сибирскому региону Олег Наумович.

• Регистрация обязательна, более подробно уточняйте у менеджеров компании по телефону +7(3952) 28-08-58.



*БайкалФорест

2023-й: нелёгкий, но позитивный

Картина года от друзей и партнёров Газеты Дело

Каким был для вас 2023 год? Чем он особенно запомнился? Какие надежды связываете с 2024 годом и что загадаете под бой курантов? На эти вопросы Газета Дело попросила ответить друзей и партнёров нашего издания, чтобы подвести некий итог событиям уходящего года. Каким он получился, читайте в нашем блиц-опросе.

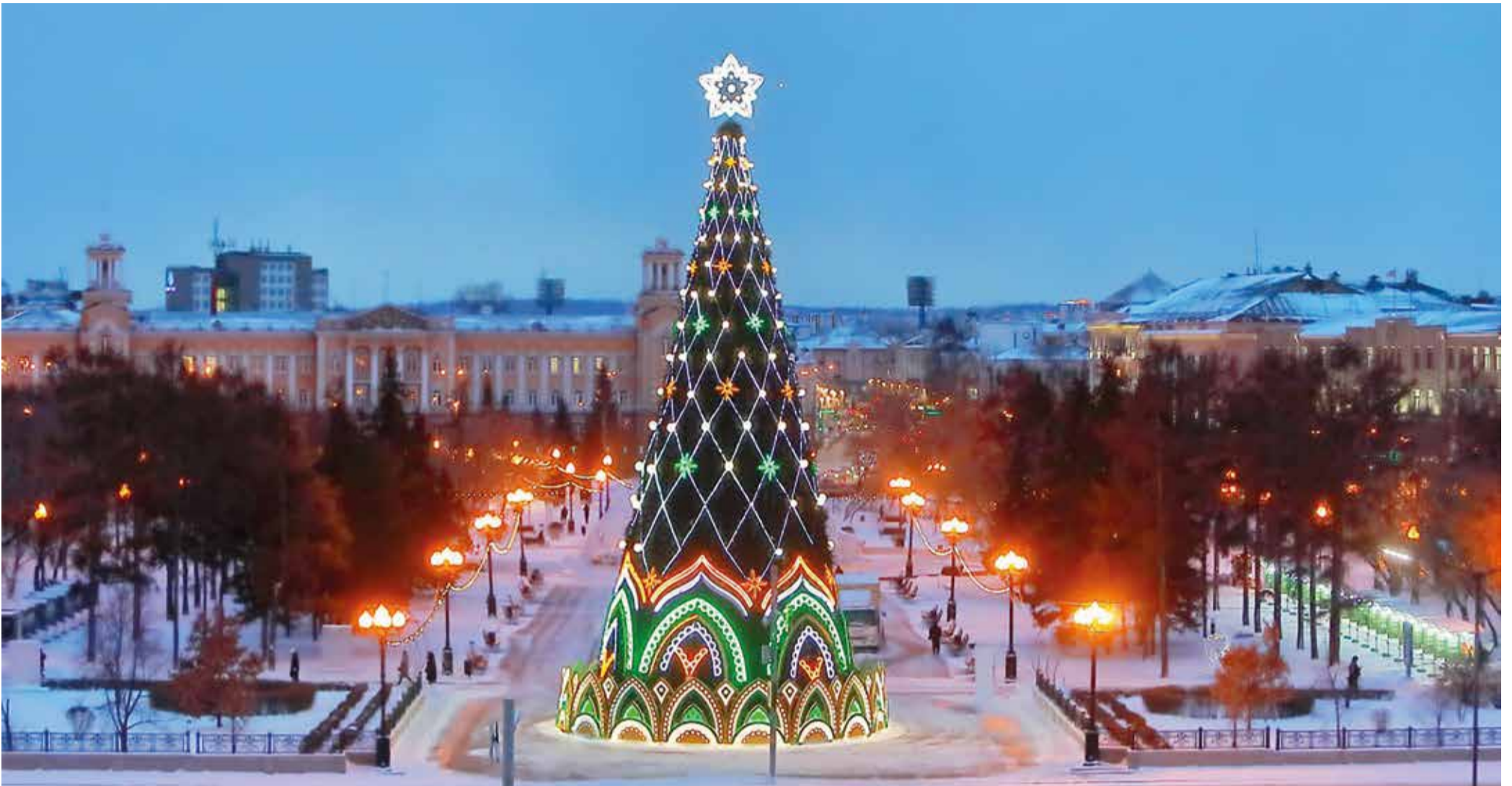


Фото А.Шудыкина

«Компания отметила 30-летие, а это – значимая веха в истории»



Виктор Захаров,
основатель холдинга
«Сервико»

– В целом, 2023-й не из лёгких годов, но и не сказать, чтобы очень сложный. Не такой, как 2020-й, когда случился ковид. Для нашего бизнеса этот год был достаточно успешным: мы развивались, не стояли на месте, хотя глобального шага вперёд не было. Компания отметила 30-летие, а это значимая веха в истории. К этой дате успешно реализовали несколько проектов: построили спортивный городок в микрорайоне Солнечном, подарили оборудование для областной детской больницы – и привлекли к этой благотворительной акции своих партнёров. Начали финансировать и стали генеральными спонсорами футбольного клуба «Иркутск», который впервые за многие годы выступил в профессиональной лиге и занял третье место во второй лиге Чемпионата России.

Год потребовал больше личного участия в управлении компанией, особенно в решении кадровых вопросов, потому что сейчас буквально каждое предприятие испытывает голод именно не на головы, а на руки. Рабочие кадры – это грандиозная проблема, плюс рост зарплат, который нужно каким-то образом обеспечить экономически и чтобы при этом предприятие не ушло в убыток. Приходилось отвечать на эти вызовы времени, не останавливаясь в развитии бизнеса. А сейчас наша главная задача – даже не как найти людей, а как их удержать, чтобы компания росла дальше. Но я уверен, что мы справимся: у нас всегда всё получалось, и в этот раз получится.

Поэтому в 2024 году хочу пожелать всем россиянам, сотрудникам моей компании и себе только положительных эмоций, чтобы тяжёлые события, которые сейчас происходят, остановились. И тогда уже можно будет говорить и о бизнесе, и о его динамичном, позитивном развитии.

«Наша команда стала только сильнее»



Татьяна Красноштанова,
генеральный директор
ГК Домстрой

– Как мы и ожидали, 2023 год оказался для нашей компании сложным, но интересным. Это был год, когда мы действительно проверяли, насколько наша компания устойчива, насколько сложен и профессионален наш коллектив, насколько мы можем сгруппироваться в сложных ситуациях. И могу с уверенностью сказать, что, несмотря на все сложности, год прошёл успешно, а наша команда стала только сильнее.

Конечно, для любого строителя знаковое событие – это ввод объекта в эксплуатацию. Для компании Домстрой это жилые комплексы «Мега», «Лето», Первый Ленинский квартал. Также мы на год раньше ввели в эксплуатацию такой долгожданный объект, как школа в микрорайоне «Современник». Сейчас заканчиваем строительство пристроя к 53 школе в Иркутске и школу в селе Тихоновка. Это станет отличным завершением года.

Как и многие, мы надеемся, что 2024-й будет стабильным. Последние три года для строительной отрасли выдалась довольно турбулентными: скачки в продажах, рост себестоимости. Но мы будем завершать строительство новых очередей ЖК «Мега» и Первого Ленинского квартала. В планах два новых проекта – в микрорайоне Юбилейный и в Октябрьском районе Иркутска.

А в завершение этого года хочу пожелать всем здоровья, стабильности, финансового благополучия и свершения всего задуманного!

«Знаковое событие для всей страны – выставка «Россия» на ВДНХ»



Юлия Кальвина,
управляющий Иркутским
отделением Сбербанка

– Сложно давать определение всему году, поскольку он был очень изменчивым как в экономическом и политическом плане, так и в работе всего нашего банка. А в целом 2023-й был достаточно позитивным, потому что все многочисленные проекты, которые мы реализовывали в этом году, были успешными для Иркутского отделения Байкальского банка Сбербанка. Я бы назвала его годом цифровых изменений, связанных с улучшением качества нашей работы как для клиентов, так и для партнёров.

Если говорить о знаковых событиях, то для всей страны, я думаю, таким стала выставка «Россия» на ВДНХ, которая даёт много поводов для гордости за нашу страну. Из других событий мне, как экономисту, запомнились резкие колебания курсов валюты, серьёзные изменения ключевой ставки, которые значительно влияли на бизнес. В Иркутской области отмечу активное участие региона в инвестпроектах, таких как завод полимеров в Усть-Куте, открытие Суворовского училища, старт многочисленных туристических проектов. Кроме этого, год запомнился подписанием соглашения с правительством Иркутской области в сфере развития технологий искусственного интеллекта и победой нашего банка во всероссийском конкурсе социальных проектов.

Под бой курантов загадаю стабильность, особенно в экономическом плане, чтобы мы все могли выстраивать свои стратегии не только на несколько месяцев или на год, но и видели долгосрочную перспективу. Чтобы было больше позитивных новостей, внутреннего драйва, желания развиваться и двигаться вперёд. И я очень хочу, чтобы в следующем году мы сделали в Иркутской области крутой проект, связанный с развитием искусственного интеллекта, и показали его всей России.

«Судя по нашим действиям, мы всё же оптимисты»



Дмитрий Кузнецов,
руководитель девелоперской
компании MetaEstate

– 2023 год был для нас многозадачным, очень динамичным, я бы сказал напряжённым. Строительство нового загородного посёлка: в «Кандинском» построена целая улица, допродажи домов и участков в «Патроны Парк». Там же благоустройство, ремонт дорог, запуск работы сервисной компании. Подготовка к новому проекту. Рынок недвижимости стагнировал, при этом мы почти не сбавляем обороты. Приходится принимать много антикризисных решений.

Запомнился год сложной экономической ситуацией, при этом интересом к нашим посёлкам клиентов из других регионов России. В моей личной жизни – путешествием по Карелии и Байкалу и тем, что мы достроили свой дом в «Патроны Парк». Надеюсь, что в 2024 году смогу в него въехать.

Предпочитаю смотреть в будущее без иллюзий. Понимаю, что будет сложно ещё несколько лет. При этом мы планируем запуск нового проекта, нового посёлка. Начали подготовку к выставке «Свой Дом Экспо», которая состоится в посёлке «Кандинский» в сентябре 2024 года. Запроектировали магазин, кафе и спа-центр в «Патроны Парк». Судя по нашим действиям, мы всё же оптимисты. Потому будем загадывать исполнение задуманного. И пусть наши клиенты будут здоровы и живут в довольстве в своем доме в одном из наших посёлков.

«Надежды на 2024 год связываю со снижением санкционного давления»



Виктор Ильичев,
основатель группы компаний «ВостСибСтрой»

– 2023 год для компании был удачным. Все тендеры, которые планировали, мы выиграли на 100% и оборот компании по сравнению с 2022-м увеличился примерно на 20%.

Удивительно, что, несмотря на все санкции, Россия осталась на плаву, и стойкость нашей экономики лично у меня вызывает положительные эмоции. Но есть и отрицательные – и в первую очередь их вызывают инфляция, которая, по моему субъективному мнению, в полтора раза превышает официальные показатели, рост ставки Центробанка, что сказалось на доступности кредитных ресурсов и рентабельности проектов, которые мы сегодня строим.

На региональном уровне я бы отметил стабильный бюджет Иркутской области, что гарантирует дальнейшее развитие социальной политики. В регионе будут продолжать активно возводить соцобъекты, и три из них строит наша компания – это две большие школы и детсад. Кроме этого, по программе развития судебной системы РФ мы возводим шесть зданий судов в разных регионах страны. Таких объектов – по количеству и по объёмам денежных средств – нет ни у одного генподрядчика в России, и то, что в нас видят надёжных партнёров, внушает оптимизм.

Свои надежды на 2024-й связываю со снижением санкционного давления ряда стран на российский бизнес, в связи с чем одна из компаний, которая входит в ГК «ВостСибСтрой» и занимается производством пиломатериалов и погонажных изделий, сможет поставлять их в Европу и на другие закрытые сегодня рынки. Кроме этого, мы будем расширять наши девелоперские и партнёрские проекты.

А под бой курантов пожелаю себе лично, своей любимой семье и не менее любимой группе компаний «ВостСибСтрой» счастья, удачи и благополучия. Всем коллегам и партнерам – здоровья и новых возможностей в грядущем году!

«Год трансформации и активного развития»



Константин Зимин,
директор МТС
в Иркутской области

– Для меня лично и всей команды МТС этот год, в первую очередь, стал годом трансформации. Мы скорректировали наши подходы в работе и ведении бизнеса с учётом изменения потребностей абонентов. Стали более активно развивать наши экосистемные цифровые продукты – онлайн кинотеатр и библиотеку, игровые и музыкальные сервисы и другие услуги.

В Иркутской области для комфорта наших абонентов мы провели работы на мобильной и фиксированной сетях. Перенастроили уже имеющееся оборудование для увеличения скорости интернета, а также построили новую сеть в небольших населённых пунктах, чтобы ещё больше жителей региона имели доступ к современным технологиям.

Я благодарен этому году за то, что с возвращением в Иркутск у меня появилось больше возможностей общаться с близкими и родными людьми, и я стал заново открывать для себя красоты и достопримечательности Иркутской области.

Из знаковых событий, произошедших в 2023, хочу отметить два. Во-первых, громкий ребрендинг МТС: сменился наш известный логотип, обновилось позиционирование – мы цифровая экосистема, в которой объединяются все наши направления деятельности: телеком, финтех, медиа-бизнес, индустрия развлечений и множество других. Во-вторых, это 30-летие компании, которое мы разделяем вместе со всеми клиентами. А уже в феврале 2024-го будет ещё одна круглая дата – Иркутскому филиалу исполнится 20 лет.

В преддверии Нового года я желаю жителям Иркутской области добра, впечатлений, новых открытий и возможностей, а мы со своей стороны постараемся сделать вашу жизнь ещё комфортнее и насыщеннее.

«Для проекта «Горизонт» год прошёл удачно»



Антон Кондратьев,
руководитель проекта
посёлка «Горизонт»

– 2023-й – непростой год для всех строителей: сначала валютное ралли, потом – рост ключевой ставки. Несмотря на это, для проекта «Горизонт» год прошёл удачно.

Важными событиями считаю ремонт дороги до посёлка «Горизонт», который мы сделали совместно с администрацией Молодёжного муниципального образования, озеленение посёлка и благоустройство сквера на набережной. Кроме этого, мы досрочно ввели в эксплуатацию и передали жителям строящиеся дома, а также приступили к завершающему этапу строительства посёлка «Горизонт» – береговым домам. Это комплекс «Вилла» и клубный дом «Горизонт».

В 2024 году есть надежда на стабилизацию ситуации и снижение ставки ЦБ.

Новый год – это традиционно семейный праздник, и я хочу пожелать всем проводить больше времени со своей семьей. И пусть Дед Мороз принесёт всем нам по кусочку удачи. Думаю, удача никому не помешает.

«В 2024 прогнозируем уверенный рост»



Ксения Пономарёва,
продюсер, эксперт
в области событийного
маркетинга

– 2023 год был очень активным с точки зрения мероприятий, бизнес-событий. После 2022 года мы чувствуем подъём в нашей сфере и это, конечно, радует. У предпринимателей появился запрос на качественное маркетинговое сопровождение. Думаю, это связано с тем, что нужно очень оперативно отстраиваться от конкурентов и вовремя предлагать лучшее решение на рынке. Времени на раскачку практически нет, так как горизонт планирования сократился и стратегии у бизнеса поменялись. Всё стало очень стремительным, быстрым.

Для меня знаковым событием в этом году стало проектирование современного детского госпиталя в Иркутске. Мы гуляли по виртуальному зданию, палатам, операционным и видели, какой продвинутой будет детская медицина. Это огромный вклад в будущее не одного поколения наших детей. И быть причастной к такому проекту – большая честь и ответственность.

Для нашего агентства значимым стал выход на новый рынок – это развитие территорий и проектирование общественных объектов. Мы почти 15 лет работаем в секторе событийного маркетинга и уже досконально изучили психологию потребителя, чтобы уметь качественно применять эти знания в работе с заказчиками. Создавать объекты для людей, наполненные смыслами, и главное – не терять при этом характер местности – это сложно, но и очень заряжает.

В 2024-м хочется, чтобы наступила хоть какая-то стабильность, а мы сможем обустроиться вокруг этих обстоятельств и найти возможности для жизни, роста, планирования. Слишком много переменных в последние годы, поэтому хочется немного расслабиться и спланировать своё время так, чтобы иметь хоть какую-то гарантию того, что сможешь реализовать эти планы.

«Впереди нас ждут новые проекты»



Кристина Яковенко,
директор по развитию
девелоперской группы
«Хрустальный», создатель
онлайн-школы загородного
строительства

– 2023-й стал для нас, как и для всех застройщиков, сложным годом. Рост цен на стройматериалы продолжался, спрос на недвижимость падал. Нужно было компенсировать издержки и оставаться в прибыли. В условиях переменчивых обстоятельств и необходимости на них реагировать выдерживают лишь те, кто способен быстро принимать решения, сохранять взаимосвязь в команде. В течение всего года мы перестраивали множество процессов, меняли логистику, много работали и ни на секунду не поддавались панике.

Для девелоперской группы «Хрустальный» самым знаковым событием стало начало строительства долгожданного Датского квартала, девятого по счёту в ЖК «Хрустальный парк». В Датский мы, как и всегда, вложили всю душу и 14-летний опыт, сохранили стилистику современной европейской архитектуры, наполнили сибирским теплом и качеством на долгие годы.

В 2024-м мы будем готовиться к круглой дате – 15-летию компании как девелоперской группы полного цикла, в структуре которой работает множество людей и подразделений. За эти годы наша команда создала прекрасные объекты в пригороде родного Иркутска: коттеджные посёлки Хрустальный, EcoVille, Villet, AURA, Резиденция XV и ЖК «Хрустальный парк». И даже начала делиться своим опытом с коллегами и начинающими девелоперами в новом подразделении – онлайн-школе загородного девелопмента. Впереди нас ждут новые проекты и ещё больше учеников, союзников, единомышленников. В 2024 году мы хотим стать амбассадорами качественного загородного образа жизни, давать инструменты для воплощения этих замыслов, чтобы стало больше комплексных загородных застройщиков, с которыми мы будем делиться опытом.

«Уходящий год запомнился профессиональными победами»



Екатерина Прядко,
генеральный директор
СЗ «Грандстрой»

– 2023 год сложился очень ярко и нетипично, высокий интерес к покупке недвижимости летом и ажиотажный всплеск осенью были вызваны изменениями условий льготного ипотечного кредитования. Мы очень рады, что благодаря государственной поддержке большое количество наших клиентов смогли позволить себе более просторные квартиры, ведь мы строим не просто квадратные метры, а создаем новые сценарии для современной и комфортной жизни в наших жилых комплексах. Например, в СОЮЗ ПРИОРИТИ мы построим для резидентов соседский центр, в котором будут расположены коворкинг, детская игровая и фитнесрум, что позволит резидентам, не покидая своего дома, жить полной жизнью, легко и комфортно решать разнообразные задачи.

Уходящий год запомнился профессиональными победами. В 2023-м проекты компании ГРАНДСТРОЙ заняли первые места в рейтинге ЕРЗ, СОЮЗ ПРИОРИТИ стал лучшим комплексом-новостройкой в Иркутске, а компания стала первой в Иркутской области по потребительским предпочтениям и заняла пятое место среди всех застройщиков Российской Федерации.

В следующем году мы готовим для Иркутска новый прогрессивный проект, который задаст очередную высокую планку на рынке недвижимости, подтвердит наш профессионализм, станет подарком для города и его украшением.



ВТБ начинает продажи своих розничных продуктов в офисах банка «Открытие»

С января 2024 года ВТБ начнет предлагать в офисах «Открытия» свои розничные финансовые продукты. Первыми из продуктовой линейки клиентов банка станут доступны вклады, накопительные счета, а также ипотечные кредиты.



С января 2024 года ВТБ начнет предлагать в офисах «Открытия» свои розничные финансовые продукты. Первыми из продуктовой линейки клиентам банка станут доступны вклады, накопительные счета, а также ипотечные кредиты. Интеграцию «Открытия» ВТБ намерен завершить к концу 2024 года. Об этом в рамках 14-го Инвестиционного Форума ВТБ «РОССИЯ ЗО-ВЕТ!» рассказал заместитель президента-председателя правления банка Георгий Горшков.

ВТБ и «Открытие» продолжают синхронизацию своих предложений для розничных клиентов. В октябре банки начали миграцию с цессии кредитов наличными. Ожидается, что до конца этого года уже более половины кредитов наличными перейдет на обслуживание в ВТБ в удобном для заемщиков формате.

«Главная задача в ходе интеграции – гармонизировать наши предложения. Сегодня наши услуги выбирают почти 19 млн россиян, ВТБ готов поделиться лучшими практиками бан-

ковского обслуживания и с клиентами «Открытия», – подчеркнул Георгий Горшков.

Во втором полугодии 2023 года топ-менеджмент ВТБ и «Открытия» сформировал единую команду руководителей в регионах. В 63 субъектах присутствия банков ВТБ и «Открытия» были выбраны наиболее компетентные и опытные бизнес-лидеры, которые с 2024 года будут отвечать за работу обоих банков и курировать их объединение.

С начала 2024 года клиентам «Открытия» станут доступны предложения ВТБ в части дебетовых, кредитных карт, ипотечных кредитов и ряда сберегательных продуктов. Начиная со второго квартала 2024 года миграция перейдет в максимально активную фазу и будет продолжаться до финального объединения бизнеса. В декабре текущего года начнется постепенный перевод сети отделений «Открытия» под бренд ВТБ. Полностью этот процесс завершится к концу 2024 года.

Как бизнесу работать в соцсетях?

7 вопросов Александру Откидачу

Работа с социальными медиа в последние полтора года серьезно изменилась, и рынок болезненно реагирует на перемены. В России запретили соцсети Facebook и Instagram (принадлежат Meta* – признана экстремистской организацией и запрещена в России), и если в первой преобладала деловая и политическая тусовка Иркутска, то вторая была одним из главных источников трафика для бизнеса сегмента B2C. Как быть предпринимателям? С какими сетями работать, а с какими нет? На эти и другие вопросы отвечает известный в Иркутске медиаэксперт Александр Откидач**.

1. Блогеры. Где их искать и как выбирать?

Блогеры, безусловно, – двигатель торговли, считает Александр Откидач. По его словам, показывать уникальные преимущества своего товара через человека – это правильное решение: обзоры, тесты, личное мнение – это всегда интересно.

Почти все блогеры остались в Instagram – на свой страх и риск. Есть судебное решение, которое запрещает финансировать Meta*, заводить деньги в рекламные кабинеты Facebook* и Instagram*, поэтому любая реклама в этих соцсетях – это серьезные риски и для блогера, и для заказчика рекламы. Пока мы видим, что судебное решение есть, а дел нет. Но, сами понимаете, это до поры до времени.

В социальной сети «Одноклассники» блогеры как таковые на региональном уровне отсутствуют. Социальная сеть вводит меры поддержки, но в основном они касаются федеральных специалистов.

В сети «ВКонтакте» ситуация немного лучше, однако и здесь случился конфуз. Оказалось, что десятки тысяч подписчиков у блогеров в Instagram* не захотели переходить в сеть «ВКонтакте», а у многих и вовсе оказались просто накручены. Блогеры-трудяги уже почти два года стараются и используют многие инструменты в «ВКонтакте». Результаты есть, но они пока несравнимы с результатами в Instagram*. Те, у кого получается работать с сетью «ВКонтакте», имеют небольшие охваты, зато могут легально заключать договоры и пользоваться всеми инструментами.

А еще появились блогеры в мессенджере Telegram. Туда тоже ринулись большинство блогеров из Instagram*, но – так же, как в случае с «ВКонтакте», – столкнулись с тем, что пользователи недостаточно охотно подписываются на каналы.

2. Telegram. Какова механика работы? Есть ли кейсы в Иркутске по работе с Telegram?

Telegram – это не классическая соцсеть, подчеркивает Александр Откидач. До запрета Meta ей пользовались в основном для личных переписок и создания чатов под конкретные нужды: чат дома, чат друзей, чат обучающихся. Из информационных каналов преобладали политические, так как они могли быть анонимными.

– Сегодня я наблюдаю бурный рост сети, новый функционал добавляется постоянно. Из последнего – появление полноценных сторис с удобной статистикой. В Иркутской области сегодня около 30 популярных сообществ, однако авторских каналов не так много. В нашем регионе в Telegram с количеством подписчиков более 3 000 – 5 000 человек всего 10 каналов, однако



их охваты, качество того стоят. К примеру, мои личные аккаунты достаточно раскручены во всех соцсетях, но 10 из 10 заказчиков сегодня хотят именно Telegram. Поэтому Telegram сегодня является очень перспективной площадкой для блогеров.

Чтобы разобраться с Telegram, нужно потратить несколько часов на обучение и подбор аналитики для работы с площадками. Моя команда пользуется платформой TG-Stat, где можно посмотреть подборку каналов в Иркутской области по количеству подписчиков и по качеству канала.

За сутки информацию о вас и ваших услугах может прочитать до 50 000 человек, что является отличным результатом. И если акция интересная, то эффект вы увидите мгновенно. Кроме того, на платформе TG-Stat вы сможете создать UTM-метки и отслеживать, откуда и сколько человек пришли в ваш канал.

3. Подписчики. Как понять, накручены они у блогеров и в популярных сообществах в социальных сетях или нет?

В Instagram*, реальны ли подписчики, понять можно по нескольким косвенным признакам, говорит Александр Откидач. Во-первых, должно насторожить, если количество подписчиков несоразмерно количеству просмотров. Во-вторых, – большое количество однообразных комментариев по типу «О, как здорово, мне так этого не хватало». Кроме того, можно посмотреть профили: если многие из них закрыты или называются «наростим волосы Таганрог», можно сделать соответствующие выводы.

– В сетях «ВКонтакте» и «Одноклассники» практика накруток сегодня бывает крайне редко: есть риск потерять аккаунт. В Telegram, к сожалению, это не редкость. По моей оценке, из топ-20 каналов в Иркутской области по количеству подписчиков частично накрутили

себе 8 каналов, полностью накрутили еще 6. Как это проверить? Да очень легко – через тот же сервис TG-Stat, где в разделе «Статистика канала» и «Привлечение подписчиков» мы можем увидеть резкий скачок числа подписчиков.

4. «Одноклассники». Какие инструменты там работают?

Скептическое отношение к «Одноклассникам» неоправданно, считает Александр Откидач. Рекламный кабинет соцсети показывает возможность взаимодействия более чем с полумиллионом жителей Иркутской области и не менее 300 000 жителей Иркутска. По словам эксперта, в сегодняшней ситуации там находится наибольшее количество человек, которые больше не сидят нигде.

– Это социальная сеть с четким позиционированием, стабильной аудиторией, с самым дешевым таргетингом, чуткая к социальной тематике. При этом площадка не избалована количеством рекламы, блогерства, поэтому интересна для взаимодействия.

Одно из уникальных преимуществ – инструмент «Класс» (то же самое, что лайк). Дело в том, что пользователь, нажимая на «Класс», делает видимым это действие в своей ленте, за счет чего наблюдается прирост охватов.

У нас был кейс, когда при помощи таргетинга мы показали пост 15 000 аудитории, из которой 120 человек поставили «классы», и охваты за неделю увеличились до 45 000 уникальных просмотров. Такого вы не найдете ни в одной другой социальной сети.

Да, у «Одноклассников» сложный интерфейс, «там все по-другому», однако люди там есть, а значит, и взаимодействовать с ними тоже нужно. Главное – не лениться.

5. Маркировка рекламы. Как это делать и нужно ли?

Государство запустило механизмы по маркировке рекламы еще год назад. Александр напоминает: в сентябре приняли закон о штрафах за отсутствие маркировки, и суммы там – невероятные. Однако примерно 90% рынка не до конца понимает, как пользоваться маркировкой.

– Процесс маркировки описан в интернете подробно, есть и масса видео, где пошагово все объяснено. Основная проблема с ОРД том, что не ясно, что нужно маркировать, а что – нет. По факту маркируют пока единицы, не все блогеры зарегистрированы как самозанятые или ИП, не все владельцы крупных сообществ хотели бы выйти из тени, многие анонимны и просто принимают деньги на карту. По большому счету все ждут, когда кого-нибудь серьезно накажут, чтобы определиться, что делать дальше.

Всем заказчикам рекламы я настоятельно советую маркировать свою рекламу, а также переделывать договоры с подрядчиками. Еще раз

подчеркну, что это ваши риски, а сумма штрафа за каждый непромаркированный пост может равняться всем вашим расходам на SMM за полгода-год. От себя замечу, что стоимость маркированной рекламы у блогеров и крупных сообществ выросла, и это печально. Хотя и объяснимо.

6. Эффективность. Как измерять эффективность работы в социальных сетях?

В первую очередь Александр рекомендует смотреть на охваты: чем больше человек ты охватил, тем больше возможных попаданий в ЦА и в тех, кто может ею стать. Не все товары, которые сегодня идут в рекламу, находятся в сегменте FMCG (товары повседневного спроса), то есть нужны здесь и сейчас. Задача охвата – информирование и создание отложенного спроса, подчеркивает эксперт.

– Следующим KPI должна быть качественная обратная связь – трафик на сайт или ваши сообщества, звонки, использование уникальных промокодов, подписки, сообщения в личку, комментарии, лайки, конкретные продажи. В общем, все, что можно анализировать, чтобы понять, «заходит» или «не заходит». Социальные сети так устроены, что есть возможность сохранить себе в избранное. Поэтому есть понятие краткосрочности аналитики, а есть понимание, что клиент может прийти потом.

Мы должны формировать картину мира человека: если ему нужна будет квартира, то сначала у этих нужно посмотреть, если нужен диван, то здесь, если стоматология, то вот этих хвалили и т.д.

7. Образование. Где и как сегодня научиться SMM или подучить своего специалиста?

Региональные школы обучения практически отсутствуют, хотя не так давно их было очень много. Причин, по словам Александра, несколько. Во-первых, нет практической базы: где взять тех, кто уже имеет много кейсов в новой реальности? В «ОК» и Telegram ведь все только начинается...

– Во-вторых, у специалистов в сильных компаниях столько работы, что некогда заниматься обучением еще кого-либо. Обучений на федеральном уровне тьма, но ценность и качество их сомнительны. Я планирую создать собственный проект – кадровый голод безумный не только у заказчиков, но и у нас.

Иван Рудых

*Meta, владеющая Facebook и Instagram, признана экстремистской и запрещена в России.

**Александр Откидач – эксперт в области продвижения в социальных медиа, управляющий партнер компании «Media Lab», блогер. С 2009 года решает коммерческие, политические и имиджевые задачи для региональных и федеральных клиентов в Сибири.

ИНК и авиакомпания «ЮТэйр» заключили договор об авиаперевозках в Усть-Кут

Иркутская нефтяная компания (ИНК) и авиакомпания «ЮТэйр» заключили договор о чартерных и регулярных перевозках по маршруту Иркутск-Усть-Кут-Иркутск. Подписание состоялось 6 декабря в рамках выставки-форума «Россия» на ВДНХ.



В рамках сотрудничества «ЮТэйр» будет перевозить сотрудников Иркутской нефтяной компании и жителей региона в Усть-Кут, где находится первый в Восточной Сибири завод по выпуску полимеров из этана. Завод является частью крупномасштабного газохимического кластера ИНК, в который входят предприятия по добыче, подготовке, транспортировке и переработке сырья в продукт с высокой добавленной стоимостью.

Для выполнения программы полетов «ЮТэйр» с апреля 2024 г. задействует самолеты ATR 72-500. Ежедневные перелеты будут осуществляться на комфортабельных турбовинтовых ATR-72 вместимостью 70 человек — одни из самых экологичных самолетов с уменьшенным расходом топлива и сниженным выбросом CO2. Это единственный самолет такого размера, который позволяет получить расход топлива в пределах 3 кг на 100 пассажирских километров. Кроме того, планируются вертолетные перевозки сотрудников и грузов на производственные объекты.

Также в рамках соглашения с правительством Иркутской области «Авиакомпания «ЮТэйр» в течение трех лет готова инвестировать в развитие аэропорта Усть-Кута 100 млн рублей.

Реконструкция аэропорта Усть-Кута имеет очень важное значение. Это один из крупнейших местных аэропортов Иркутской области. Через него в северные поселки и на месторождения добываются тысячи людей, осуществляется доставка грузов. Терминал находится в собственности авиакомпании «ЮТэйр», а аэродромная инфраструктура: взлетно-посадочная полоса, рулежные дорожки, перрон, места стоянки воздушных судов — в федеральной. Правительство Иркутской области максимально заинтересовано в их реконструкции и приложит усилия по содействию организации работ. Также налажено взаимодействие Иркутской нефтяной компании и «ЮТэйр». Это тоже делается в интересах жителей Усть-Кута, где находится завод, который является частью крупномасштабного газохимического кластера, — сказал Игорь Кобзев.

— Мы являемся отраслевыми лидерами на рынке перевозок для компаний нефтегазового комплекса и гордимся стать важной частью логистического обеспечения грандиозного проекта Иркутской нефтяной компании. Уверен, что заключенные контракты — это начало длительного сотрудничества. Впереди у нашего нового Клиента множество масштабных бизнес-задач, и авиатранспортная поддержка Группы «ЮТэйр» — мы в этом уверены — поможет в их успешном решении, — рассказал генеральный директор авиакомпании Андрей Мартиросов.

— На протяжении нескольких лет Иркутская нефтяная компания совместно с региональными властями пытается решить вопрос реконструкции аэропорта Усть-Кута. Надеюсь, что соглашение о сотрудничестве с авиакомпанией «ЮТэйр» — это не только новая возможность для жителей региона совершать безопасные и комфортные авиаперелеты, но и отправная точка для развития инфраструктуры аэродрома и аэровокзального комплекса, а в будущем и развития межрегиональных рейсов, — поделился генеральный директор, председатель Правления ИНК Яков Гинзбург.

— На протяжении нескольких лет Иркутская нефтяная компания совместно с региональными властями пытается решить вопрос реконструкции аэропорта Усть-Кута. Надеюсь, что соглашение о сотрудничестве с авиакомпанией «ЮТэйр» — это не только новая возможность для жителей региона совершать безопасные и комфортные авиаперелеты, но и отправная точка для развития инфраструктуры аэродрома и аэровокзального комплекса, а в будущем и развития межрегиональных рейсов, — поделился генеральный директор, председатель Правления ИНК Яков Гинзбург.

У НАС ЕСТЬ
Арендатор/Покупатель на вашу коммерческую недвижимость!

РБН
Регион Бизнес Недвижимость

Продадим/Сдадим ваш объект по максимальной рыночной цене

☎ 688-174
www.rbnpro.ru

АВРОРА
кейтеринг

Новогодние фуршеты и банкеты у вас в офисе

Гастрономические корпоративные подарки

+7 (3952) 994-559
кейтеринг-иркутск.рф

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 08.12.2023 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	148,15	139,89	113,73	113,68	89,75
1 комн. панель	-	135,56	112,51	122,38	102,47
2 комн. кирпич	149,21	121,59	108,26	105,31	96,07
2 комн. панель	135,74	121,00	104,33	116,59	92,75
3 комн. кирпич	105,52	115,05	106,20	99,42	84,14
3 комн. панель	-	118,13	98,93	89,67	88,08
Средняя стоимость	136,80	135,09	112,36	113,21	94,13

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 08.12.2023 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	-	-	48,00	15,00
склад (аренда)	-	0,46	0,33	-	0,29
магазин (продажа)	89,52	67,36	53,87	-	62,83
магазин (аренда)	0,74	0,87	0,66	0,82	-
офис (продажа)	77,18	60,47	56,93	43,44	62,47
офис (аренда)	0,76	0,86	0,66	0,71	-

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 08.12.2023 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	115,24	170,39	141,89	-	116,40
Срок сдачи - 2 полугодие 2023 года	-	-	140,13	154,83	102,04
Срок сдачи - 1 полугодие 2024 года	-	152,37	102,61	-	94,50
Срок сдачи - 2 полугодие 2024 года и позже	-	150,54	135,76	114,19	100,78
Средняя стоимость	205,39	156,08	134,86	131,61	106,80

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

РОСТЕЛЕКОМ
РЕАЛИЗУЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

г. Иркутск

ул. Терешковой, 37

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

п. Михайловка

3 квартал, 1

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

г. Бирюсинск

1 квартал, д. За

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Кирпичное здание общей площадью 171 кв. м с земельным участком 560 кв. м.
4 363 900 руб.

п. Жилгородок, 24

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
1-этажное кирпичное здание площадью 255 кв. м с земельным участком 1068 кв. м.
4 000 000 руб.

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

Продаем помещение в центре г. Усолье-Сибирское

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

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

пр-т Комсомольский, 128

С НОВЫМ ГОДОМ!

С НОВЫМ ДОМОМ!



Уникальный архитектурный стиль каждого поселка
Индивидуальное проектирование вашего дома



Kandinsky
КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

Поселок на заливе



ПАТРОНЫ ПАРК

Поселок в сосновом лесу



Коперник

Поселок по фэн-шуй

MetaEstate

72-01-01

www.metaestate.ru

Объектом рекламы являются подрядные работы на строительство домов. * Кандинский * скоро