

Сезон подарков

До окончания туристического сезона на Байкале остались считанные недели. Туристические компании, структуры общественного питания и магазины подсчитывают прибыль от лета, которое было жарким как в плане погоды, так и в плане высокой посещаемости нашего региона.

Считают доходы и продавцы сувениров. Кстати, в основном памятные вещи об Иркутске и Байкале произведены в Китае и Индии. А купить сувенир, сделанный руками местных мастеров, не так уж и просто. Что предпочитают увозить на память гости нашего региона, какие причины мешают наладить в Иркутске массовое производство сувениров и почему авторское блюдо из кедра стоит 18000 рублей, выясняли наши корреспонденты Елена Давыдова и Альбина Боровикова.

Опрошенные «Конкурентом» эксперты затруднились указать точное число магазинчиков, где приезжие могут купить вещь, которая будет напоминать им о посещении нашего региона. Однако перечислить самые популярные места, где туристы любят приобретать сувениры, можно. Генеральный директор туристической компании «Зелёный экспресс» Вадим Копылов отмечает, что массовые туристы предпочитают покупать сувениры по ходу экскурсий. В Иркутске это Торговый комплекс, областной краеведческий музей. Некоторые эксперты упоминают и ЧП «Буркот», расположенное в одном здании с магазином «Антей». Мелочи на память можно купить практически в каждой иркутской гостинице, впрочем, гости областного центра не особо активно пользуются их услугами — считается, что цены здесь завышены, а выбор не так велик.

«Туристы, которые уже ориентируются в посёлке Листвянка, покупают сувениры в магазине на смотровой площадке «Шаман-камень», — рассказала и.о. начальника отдела въездного-выездного туризма компании «Гранд Байкал» Наталья Кузьминич. Ещё одно популярное место — на территории музея архитектурного зодчества «Тальцы». По наблюдению нашего корреспондента, столов, пестрящих вещами с надписью «Байкал», с каждым годом становится всё больше. На развалах — береста, керамика, нерпы с ярлыком «Made in China», бусы и браслеты из природных камней. «Всё наше, иркутское, мастера наши сделали», — тараторят торговцы, хотя на самом деле их слова не соответствуют действительности.

Штучный товар

По оценкам наших экспертов, на долю изделий, сделанных руками местных мастеров, приходится десятая доля рынка. Большая часть сувениров — китайские и индийские, которые централизованно поставляются в Иркутск из Москвы. На такой товар наценка может составлять до 200-300%. К местным сувенирам относят в основном авторские работы. Они отличаются качеством, оригинальностью и ценой.

Региональных производителей сувениров буквально можно пересчитать по пальцам. При музее «Тальцы» есть берестяной промысел и керамическая артель. В Иркутском областном центре народного творчества и досуга вспомнили об усольском умельце Бернарде Фридмане, который на пару с супругой Евгенией делает глиняные игрушки, и об иркутской творческой мастерской «Берестень», где вышивкой украшают национальные костюмы и полотенца. Впрочем, умельцы не ставят своей целью коммерческий сбыт продукции.

В минимальных количествах продаёт свои изделия и Иркутская ассоциация мастеров народного творчества и художественных промыслов «Оникс». Эта общественная организация объединяет мастеров со всей Иркутской области, работающих по 20 направлениям: создание фигур из солёного теста, панно, кукол, изделий из бересты и так далее. По словам председателя «Оникса» Галины Березиной, организация не ставит перед собой цели продать, им важно научить ремеслу. Мастера дают уроки детям и взрослым, нередко иностранцы просят показать, как своими руками можно сделать туес. «А что мы им можем показать? Мастерских у нас нет, а нужно хотя бы две — мужскую и женскую, вот и показываем им практически готовую продукцию, а они и тому рады», — рассказали в общественной организации.

«Если бы у нас был налажен промысел, как, к примеру, берестяной в Томске, то, несомненно, мы могли бы выйти на промышленный уровень производства сувениров, и продукции было бы больше, и она была бы

дешевле», — замечает мастер по бересте Александр Иванов. С ним согласен Валерий Мильтов, который со своей семьёй уже несколько лет занимается этим промыслом: «В Томске организовано промышленное производство шкатулок и туесов. Возможно, что и томской бересты на рынке будет меньше: Китай начинает осваивать берестяной промысел».

Сувенирный эксклюзив

По словам Натальи Кузьминич, туристы предпочитают увозить на родину в память о посещении Байкала изделия из чароита, ведь месторождения этого камня находятся только в нашем регионе. Второе место по популярности занимают CD и DVD-диски с песнями и фильмами о Байкале. В одном из иркутских книжных магазинов появились сувениры в виде заключённого в консервную банку воздуха Байкала. Купить себе немного воздуха Санкт-Петербурга гости Северной столицы могли ещё несколько лет назад. Впрочем, сувенир с байкальских берегов гораздо демократичнее санкт-петербургского — пока он стоит всего 45 рублей, а не 300.

В нынешнем году расширен ассортимент магнитов с символикой Байкала и Иркутска, даже несмотря на то, что цены на эту продукцию по сравнению с прошлым годом увеличились, отмечает менеджер ЧП «Буркот» Марина Серёдкина. «Магазин ориентируется на российского производителя (хохлома, гжель, береста из Томска) и практически исключил из своего ассортимента товары из Китая, — рассказала она. — Раньше планировалось продавать и товары местных мастеров, но потом от этой идеи отказались из-за высокой стоимости такой продукции».

В среднем турист тратит на сувениры порядка 650 рублей, считает Наталья Кузьминич.

По оценкам исполнительного директора Сибирской Байкальской ассоциации туризма Сергея Перевозникова, туристы готовы потратить на сувениры до 5% от общей стоимости отдыха. По данным департамента по туризму Иркутской области, в 2006 году россияне тратили в регионе в среднем 2700 рублей в сутки при продолжительности отдыха три дня, иностранцы — 3500 рублей при двухдневном визите.

В основном гости региона приобретают недорогие вещи, которые легко можно вывезти из региона, а потом раздарить друзьям и знакомым. Дорогие, эксклюзивные работы предпочитают корпоративные туристы и гости нашего региона, прибывшие по приглашению местных властей.

Впрочем, в ходе беседы с мастерами выяснилось, что купить авторский сувенир непросто. Приобрести его в большинстве случаев можно, предварительно заказав. На изготовление может уйти от недели до месяца. И стоить это будет на порядок дороже, чем товар, который мы привыкли видеть на прилавках. К примеру, сделанная вручную берестяная закладка с клеймом автора стоит 800 рублей, в то время как рядом лежит рассчитанная на массового потребителя — за 100. Сделанное из кедра блюдо стоит 18000 рублей.

Авторская работа вряд ли подешевеет, даже если предмет не нашёл своего покупателя. «Если за предложенную цену товар никто не покупает, мы просто оставляем его себе или дарим», — говорит Валерий Мильтов. В то же время он признаёт, что в Иркутске практически отсутствует спрос на авторские работы даже в сегменте сувенирной продукции. Покупают в большей степени продукцию недорогую и распространённую. «Расчёсок мне 200 штук и зеркал по максимуму!» — кричит в трубку продавщица с рынка в посёлке Листвянка. «Рынок у нас обезьяний, — считает продавец сувениров Никита Дворянkin. — Один придумал, все повторили. Ведь сувениром можно назвать всё, что угодно, главное — «Байкал» или «Иркутск» прилепить».

Байкальский лубок

«Я раньше терялся, когда к нам в магазин приходили люди и просили подобрать им традиционный сибирский сувенир. Но мы вышли из положения — предлагаем приобрести старинную сибирскую монету», — рассказал «Конкуренту» Александр Снарский, который вместе с отцом, Сергеем Афанасьевичем, открыл в Иркутске магазин «Антиквар». В 1992 году, когда иностранцы массово потянулись на Байкал, они начали заниматься сувенирами, но потом от этого бизнеса было решено отказаться — он шёл вразрез с тем, чем хотели заниматься Снарские: «Сувениры, которые продаются на Байкале, — лубок, ориентированный на людей со скромными культурными запросами». Наш собеседник рассказал, что недавно прошёлся по сувенирным рядам в посёлке Листвянка, единственным предметом, заинтересовавшим его, была небольшая икона.

В странах, куда часто приезжают туристы, активно раскручивается какой-то образ, отмечает Снарский. «Золотая хохлома» принесла известность Нижегородской области, палеховская лаковая миниатюра — Ивановской области. В Германии продаются пивные кружки и головные уборы, которые обычно носят во время фестиваля Октоберфест, Сан-Франциско продаёт вещи с символикой тюрьмы Алькатрас. Место заключения,

которое за-крыли из-за высоких затрат на содержание узников, получило дополнительную известность благодаря фильму «Скала» с голливудскими «звёздами» Шоном Коннери и Николасом Кейджем.

Что именно должно стать образом байкальского сувенира, никто точно сказать не может. По мнению Александра Снарского, именно это и является определённой проблемой. В Иркутской области не было исторической основы для производства сувениров — город изначально был транзитным, здесь продавали пушнину, говорит он. И добавляет, что проблема бренда Байкала должна решаться не на уровне торговцев сувенирами, а как минимум на уровне региональных властей.

Автор: Елена Давыдова, Альбина Боровикова © "Конкурент" приложение к ВСП ЭКОНОМИКА, БАЙКАЛ 👁 2816
10.09.2007, 13:33

URL: <https://babr24.com/?ADE=39732> Bytes: 9267 / 9246 [Версия для печати](#) [Скачать PDF](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](#)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)