

газета

# дело

ДЕКАБРЬ, 2015 | № 11(50)

**свое дело |**

«Кастро» по-иркутски. Как создать успешную сеть кофеен?

6

**бизнес |**

Иркутские бизнесмены – о том, каким был для них 2015 год

11

**недвижимость |**

Доступное жилье в Иркутске – не миф, но трудная реальность

16

## «Региональный банк знает клиента в лицо»

**БАЙКАЛИНВЕСТБАНК**
**25 лет вместе!**

**В чем сегодня сила региональных банков?**

**Почему в декабре 2014-го в БайкалИнвестБанке не было паники?**

**Как в 2015-м удалось «не только выжить, но и вырасти»?**

| 2

# «Региональный банк знает клиента в лицо»



Сила регионального банка – в профессиональном коллективе, стабильной клиентской базе и оперативном принятии решений, убеждены в БайкалИнвестБанке. Начавший свою – уже 25-летнюю – историю с небольшого отделения в Ангарске, сегодня банк работает и за пределами области, а в этом году даже «покорил» столицу. Об итогах работы банка и планах на будущее Газете Дело рассказали руководитель ОАО «Байкал-ИнвестБанк» Надежда Бобылева, а также сотрудники, стоявшие у истоков банка: заместитель председателя Правления Олег Кондратович, советник председателя Правления Анатолий Марков и руководитель службы внутреннего аудита Николай Щипунов.

## «МОСКВА РАБОТАЕТ С ЦИФРАМИ, А МЫ – С ЛЮДЬМИ»

Банк начинал свою деятельность в начале девяностых, когда российская банковская система только начала формироваться. Трудно было?

**Н. Щипунов:** Было интересно, отстраивали всю систему, книжки разные западные читали: как продавать, кому продавать, целевые аудитории, предпочтения – все это было в новинку. Изобретали новые банковские продукты, продвигали их на рынке.

**О. Кондратович:** Именно тогда, кстати, при участии Юрия Гарника, был создан отдел драгметаллов – и время показало, что наша ставка «на золото» была верной. Многие годы БайкалИнвестБанк был в числе лидеров на этом рынке, а в 2014 году вошел в пятерку российских банков по объемам торговли золотом.

**Кризис 1998-го не помешал развитию?**

**А. Марков:** Наоборот, благодаря кризису мы сделали больший рывок в клиентской базе. Грамотная была политика менеджмента: вовремя сориентировались, вовремя предложили нужные услуги. Это была не какая-то заскорузлая система госбанка, а живой организм.

**Это, наверное, преимущество и регионального банка, в том числе – вот эта возможность экспериментировать, развивать новые продукты? В больших банках с разветвленной фи-**

**лиальной сетью чаще приходят «директивы» сверху...**

**Н. Бобылева:** Преимущество не только в этом. Плюс регионального банка – в оперативности и более внятном понимании бизнеса. Мы ближе к клиенту, принятие решений происходит здесь, на месте. Региональный банк «в лицо» знает и владельцев бизнеса, и менеджеров, и финансовую службу, их историю, имидж, деловую репутацию, все плюсы и минусы клиента, и, естественно, реально оценивает все возможные риски.

Москва (или любой другой центр принятия решения) работает не с людьми, а с цифрами. И часто «рубит» стоящие проекты. Поэтому многим компаниям, работающим на территории области, комфортнее сотрудничать именно с региональными банками, где их ценят, понимают. Пусть даже кредитные продукты или обслуживание будут стоить чуть дороже.

## «В МОСКВУ ПОШЛИ ВСЛЕД ЗА ДЕНЕЖНЫМ ПОТОКОМ»

**БайкалИнвестБанк сегодня представлен в четырех городах области – Иркутске, Ангарске, Шелехове, Бодайбо. Как планируете развивать региональную сеть дальше?**

**А. Марков:** Как у любой коммерческой структуры, наличие или отсутствие отделений объясняется только двумя

факторами – экономической целесообразностью и удобством для клиента.

Развитие банковских технологий позволяет банкам оптимизировать свои представительства, сокращать издержки, не принося неудобств клиентам. В Ангарске, исторической родине банка, мы, например, видим сегодня перспективы развития и необходимость присутствия в виде дополнительного офиса (который к 25-летию, кстати, переезжает в другое здание в новом микрорайоне, куда сместился центр деловой жизни города), а вот в Бодайбо решили офис закрыть. 15 лет назад присутствие филиала банка в городе было нужно старателям, сегодня эта необходимость отпала. Все текущие процессы идут дистанционно, кредиты мы выдаем из Иркутска. Расчеты с недропользователями также происходят дистанционно.

**То есть все клиенты остаются с вами, просто вопросы будут решаться онлайн?**

**О. Кондратович:** Совершенно верно. Кстати, дистанционные каналы сегодня позволяют нам сотрудничать с недропользователями не только из Иркутской области, но и из Магадана, Забайкальского края.

**В этом году БайкалИнвестБанк открыл филиал в Москве. Обычно развитие банков идет в обратном направлении, из центра – в регионы. Зачем вам филиал в столице?**

**А. Марков:** Прежде всего, для удобства клиентов. Не секрет, что основное количество финансовых потоков клиентов, даже находящихся в регионе, проходит через столицу. Собственники, акци-

онеры многих предприятий, в том числе и региональных, зачастую находятся в Москве. Именно желание получить возможность обслуживать все финансовые потоки клиентов, а не только их региональную часть, и быть этим клиенту максимально удобным, полезным и эффективным подтолкнуло нас к решению открыть филиал. Можно сказать, что в столицу мы пошли вслед за денежным потоком.

**Но существующими клиентами, я так понимаю, вы не планируете ограничиваться?**

**Н. Бобылева:** Конечно, мы не исключаем, что, начав с наших опорных клиентов, мы в будущем сможем открыть для себя и другие возможности. Москва – это огромное количество ниш, разнообразнейших рынков, и на новый филиал мы возлагаем большие надежды.

## «СМОТРИМ НЕ НА ОТРАСЛЬ, А НА ЗАЕМЩИКА»

**В середине 2000-х многие банки начали активно осваивать розничный бизнес, увидев в клиентах-физлицах точку роста. БайкалИнвестБанк также заходил в этот сегмент. Насколько «розыница» интересна для банка сегодня?**

**Н. Бобылева:** Нужно понимать, что БайкалИнвестБанк – это, прежде всего, корпоративный банк, и исторически мы именно на этом рынке присутствовали, кредитую самые разные секторы эконо-

мики и строителей, и ритейлеров, и недропользователей. Появление продуктов для физлиц – это, скорее, момент органического развития. Тот же зарплатный продукт, например, родился по просьбе наших клиентов, которые хотят получать комплексное банковское обслуживание, не ходить за разными услугами в разные банки. Конечно, мы очень дорожим нашими клиентами-физлицами, не оставляем их без внимания. Например, к 25-летию банка предлагаем новый вклад с интересными условиями.

**Вы, как региональный банк, очень завязаны на региональной экономике, не все секторы которой чувствуют себя хорошо сегодня. С вашей точки зрения, какие отрасли сегодня в большей степени находятся в зоне риска, а с кем вам спокойнее работать?**

**Н. Бобылева:** Тут снова стоит вспомнить об индивидуальном подходе. Я вам скажу – нет хороших и плохих отраслей. В каждой есть свои лидеры и свои аутсайдеры. Мы смотрим, прежде всего, на то, как кто ведет свой бизнес. Торговля, например, сейчас переживает очень сложные времена, но есть клиенты-ритейлеры, которые, благодаря грамотному ведению бизнеса, потеряли не более 10% объема выручки. А кто-то потерял 50% – потому что не успел сориентироваться, не поменял ассортимент и так далее. То же самое в любой другой отрасли – в строительстве, в производстве. Конечно, мы смотрим на отраслевую принадлежность заемщика, но она не является для нас определяющим фактором при принятии решения о кредитовании.

**Центробанк сегодня активно «чистит» рынок, и страдают от этого и большие федеральные банки, и региональные. В чем, на ваш взгляд, преимущества регионального банка перед федеральным? На примере того же кредитования юрлиц?**

**О. Кондратович:** В первую очередь – в скорости принятия решения по кредиту. Многие крупные банки могут рассматривать заявку на кредит по два-три месяца. Клиент не всегда готов ждать так долго. Ему важен срок и не менее важен прогноз принятия положительного решения, который большие банки тоже не всегда готовы дать. Да, мы не предоставим таких условий по продуктам, как крупные банки, наши кредиты будут стоить чуть дороже. Но прогнозные, понятные решения для юрлица зачастую важнее стоимости продукта.

**Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА») в июле 2015 года присвоило БайкалИнвестБанку рейтинг кредитоспособности на уровне В++ «Удовлетворительный уровень кредитоспособности» с прогнозом по рейтингу «развивающийся». 1 октября прогноз был изменен на «стабильный». В планах – уровень А?**

**Н. Бобылева:** Банк впервые получил этот рейтинг. И мы понимаем всю ответственность: если уж взял планку, то понижать ее нельзя, можно только улучшать показатели. Поэтому, конечно, будем стремиться к рейтингу А, это наша сверхзадача, заложенная, в том числе, в стратегию банка.

**«ЗАПАС ИЗБЫТОЧНОЙ ЛИКВИДНОСТИ НЕ ПРИГОДИЛСЯ»**

**Многие банкиры с ужасом вспоминают конец прошлого года, когда после резко обвала рубля люди в панике закрывали вклады, снимали деньги с карт... Как БайкалИнвестБанк пережил это время?**

**Н. Бобылева:** Вы знаете, за 25 лет жизни банк, по-видимому, создал себе настолько безупречную репутацию, ни разу не обманув, не подведя клиента, что в декабре прошлого года никакого оттока вкладчиков не случилось. Мы с удивлением читали сводки ЦБ, Минфина, где говорилось: «все, коллапс». В те дни я довольно часто заходила в операционный зал. Никогда так не радовалась отсутствию клиентов, как тогда (смеется).

**О. Кондратович:** Может, причина и в ментальности тоже. Все-таки в Сибири совсем другие люди, менее склонные к спекуляциям, более спокойные, разме-

ренные. В Москве, конечно, был ажиотаж, паника – там поднеси спичку, и начинается...

**Н. Бобылева:** БайкалИнвестБанк, разумеется, был готов к форс-мажорам, подстраховался, подготовил запас избыточной ликвидности в размере полной суммы вкладов в банке, чтобы в случае необходимости быстро отдать деньги клиентам. Но так с этим запасом и просидели – не понадобился. Спасибо клиентам за доверие.

**Каким был 2015 год для банка? Появились ли какие-то новые услуги, продукты?**

**Н. Бобылева:** В предоставлении новых продуктов и услуг банк исходит из двух факторов. Первый – это развитие технологий, второй – уровень собственной капитализации.

Если говорить о первом параметре, то мы, как и другие банки, стараемся сделать взаимодействие с банком максимально удобным для клиента. Это дистанционные каналы, возможность открыть счет онлайн, оформить заявку через сайт... Более того, мы приняли решение приобрести новейшее, современнейшее комплексное банковское программное обеспечение (разработка Центра финансовых технологий). Это одно из самых дорогих ПО на рынке, но мы пошли на этот шаг: если мы хотим конкурировать с точки зрения качества услуг, то здесь за цену стоять нельзя.

Что касается второго параметра – уровня капитализации, то банк в 2015 году поработал и над ним. Нам удалось перешагнуть знаковый рубеж в 1 миллиард рублей. Не многие региональные банки от Урала до Дальнего Востока могут похвастаться таким капиталом.

**Что это дает?**

**О. Кондратович:** Во-первых, возможность работать с клиентами по банковским гарантиям. Учитывая потребность в продукте и те условия, которые мы предложим, в том числе по скорости принятия решения, я уверен, гарантии будут востребованы. Сегодня первые заявки от клиентов уже поступили.

Во-вторых, возможность увеличить лимит кредитных средств, которые мы можем выдавать одному заемщику. Если раньше БайкалИнвестБанк мог выдать в одни руки не более 165 млн рублей, то сейчас – 250 млн рублей. У нас есть клиенты, которые могут брать и обслуживать такие суммы, и они, конечно, очень позитивно оценивают появление таких дополнительных возможностей.

**250 миллионов ведь – тоже не предел?**

**Н. Бобылева:** Конечно, эти цифры – не константа. В нашей стратегии мы планируем увеличить, в том числе, и этот показатель.

**«ПОЧИВАТЬ НА ЛАВРАХ НЕ СОБИРАЕМСЯ»**

**В декабре БайкалИнвестБанку исполняется 25 лет. Немалый срок для банка в России. За это время банк пережил не один финансовый кризис, каждый из которых чему-то научил. Что позволяет вам расти и развиваться, несмотря ни на какие трудности?**

**Н. Щипунов:** Грамотный менеджмент – это, наверное, самое главное. Конечно, всегда хочется показать хороший финансовый результат, заработать. Мудрость руководителя в том, чтобы отказываться от ошибочных решений, корректировать их. И делать это вовремя. Заглянуть подальше, предвидеть, что будет – это задача руководителей. БайкалИнвестБанк в разные времена возглавляли грамотные люди, профессионалы своего дела.

Но качественное управление – это не единственная составляющая успеха банка. Есть еще два кита – это стабильный профессиональный коллектив и стабильная клиентская база. 38 сотрудников работают в БайкалИнвестБанке более 10 лет, некоторые – с момента основания банка. То же касается и клиентов. Так, некоторые физлица являются вкладчиками БайкалИнвестБанка более 20 лет, многие компании сотрудничают с банком долгие годы: ФСК «Новый город», «Иргиредмет», «Восточно-Сибирская топливная компания», «БайкалГАЗсервис»...

**Какие планы вы строите на 2016 год?**

**Н. Бобылева:** Однозначно, развиваться. Ни для кого не секрет, что банковский сектор очень живо реагирует на количество денег в стране, на состоянии экономики. В начале 2015 года банк не ставил для себя задачи развития, была цель – остаться в живых. А получилось не только выжить, но и достичь таких хороших результатов, нарастить капитал, стать сильнее. Но почитать на лаврах мы не собираемся. Конечно, многое будет диктоваться внешними условиями, внешней средой, но я смотрю в 2016 год с надеждой, что экономика государства, как прогнозируется, в конце первого – начале второго квартала начнет выходить из стагнации, оживать. У нас достаточно амбициозные бизнес-планы. Думаю, вместе мы сможем их выполнить и перевыполнить.

*Анна Масленникова, Газета Дело*

На правах рекламы. Лицензия на осуществление банковских операций ЦБ РФ № 1067 от 07.08.2012. Участник системы обязательного страхования вкладов, зарегистрирован за №761

**С юбилеем, БайкалИнвестБанк!**



**Магомед Курбайлов,** генеральный директор ООО «ЗБСМ МК-162»:

– С БайкалИнвестБанком наше предприятие сотрудничает уже 10 лет. Пользуемся услугами расчетно-кассового обслуживания, обращаемся в банк, если есть необходимость пополнения оборотных средств или если нужна гарантия под договор подряда. Ни разу за все годы сотрудничества нам не было отказано в кредите.

В банке работают грамотные специалисты, профессионалы своего дела, прекрасные люди, которые с уважением, пониманием относятся к своим клиентам. Огромный плюс БайкалИнвестБанка – оперативность. Банк небольшой, региональный, все решения принимаются на месте, не нужно ждать согласования с Москвой или другим центром принятия решений. Можно обратиться за кредитом утром – и уже вечером решение о выдаче заемных средств будет принято. Пожалуй, ни в одном крупном федеральном банке такая оперативность не возможна.

От всей души поздравляю БайкалИнвестБанк с праздником и желаю дальнейших успехов!



**Алексей Немокаев,** заместитель генерального директора по экономике и развитию ОАО «Иргиредмет»:

– С БайкалИнвестБанком работаем давно, еще с тех пор, когда банк располагался в нашем здании. За это время банк менял местоположение, акционеров, название, но всегда оставался верным своим принципам и интересам своих клиентов. Вместе пережили несколько кризисов, помогли друг другу.

Конечно же, мы работали и работаем с тремя-четырьмя банками, но с БайкалИнвестБанком поддерживаем стабильные отношения. Всегда ценили скорость принятия решений и профессионализм команды, ведь, как и многие крупные компании, мы очень требовательны к качеству банковских услуг.

Юбилею хотим пожелать стабильности в экономике, увеличения числа клиентов и их лояльности!



**Александр Корытов,** генеральный директор ЗАО «БайкалГАЗсервис»:

– Компания ЗАО «БайкалГАЗсервис» поздравляет БайкалИнвестБанк с 25-летием работы на российском банковском рынке!

Нам приятно, что вот уже более 10 лет нас связывают прочные и надежные деловые отношения. ЗАО «БайкалГАЗсервис» ценит вас за надежность, оперативность, качество и индивидуальный подход!

За это время вы уже достигли больших успехов. Желаем банку реализации всех намеченных планов, а сотрудникам – здоровья, счастья и благополучия! Примите наши самые искренние поздравления!

**ТОП-50 вакансий с заработной платой от 35 тыс. руб. Иркутск**

Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
HTML-верстальщик	от 35 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет	Менеджер по работе с клиентами	от 40 000 руб	ООО Сумотори-Иркутск
Агент по недвижимости	от 70 000 руб	Century 21	Менеджер по развитию бизнеса	от 35 000 руб	Bigion
Бухгалтер по услугам и ОС	от 50 000 руб	ООО Велесстрой	Начальник лаборатории	от 50 000 руб	ООО Сибирский стандарт
Ведущий инженер-эколог	от 50 000 руб	Полидея	Начальник отдела по работе с клиентами	от 40 000 руб	Примсоцбанк
Геолог	от 50 000 руб	ООО Геоконтроль+	Региональный менеджер по продажам	от 50 000 руб	ОАО НАРЗАН
Геофизик ГТИ	от 60 000 руб	ООО Геоконтроль+	Региональный менеджер по продажам	от 60 000 руб	LR Health& Beauty
Главный инженер-эколог	от 70 000 руб	Полидея	Региональный представитель	от 40 000 руб	HR GYM
Директор завода железобетонных конструкций	от 86 000 руб	АО РЖДстрой	Руководитель кредитно-кассового офиса	от 70 000 руб	Альфа-Банк
Директор магазина	от 80 000 руб	ООО Ирбис Моторз	Руководитель лаборатории	от 50 000 руб	Полидея
Директор по маркетингу и рекламе	от 300 000 руб	РУБЛЬ БУМ, ГК	Руководитель по развитию агентской сети	от 100 000 руб	ООО Глобальное Отраслевое Содружество фондов
Директор региона	от 60 000 руб	ООО ФЦ-Мегapolis	Руководитель проекта	от 100 000 руб	ООО ВСЕ НАШЕ.РФ
Директор розничной сети музыкальных магазинов	от 50 000 руб	AsiaMusic	Руководитель филиала	от 45 000 руб	АО Открытие Финансовые решения
Директор учебного центра ГК	от 50 000 руб	Полидея	Руководитель филиала	от 75 000 руб	ООО Велесстрой
Заведующий аптекой	от 48 000 руб	Фармэконом	Старший бухгалтер	от 100 000 руб	РУБЛЬ БУМ, ГК
Зам. директора по производству	от 120 000 руб	Интегра, ГК	Старший консультант по внедрению ERP-систем	от 100 000 руб	Первый БИТ
Заместитель генерального директора	от 70 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет	Супервайзер отдела продаж	от 48 000 руб	Дом.ru
Заместитель генерального директора по строительству	от 60 000 руб	АО ПКРусь	Торговый представитель (электрика)	от 35 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет
Заместитель директора филиала	от 50 000 руб	Way-Group	Торговый представитель алкогольного направления	от 35 000 руб	СибАтом, ООО, ПКФ
Заместитель начальника ПТО	от 85 000 руб	ООО Велесстрой	Торговый представитель на алкогольное направление	от 40 000 руб	Слата, ГК
Коммерческий директор	от 500 000 руб	Байс, ГК	Трейдер по пиломатериалам	от 70 000 руб	Анонимный работодатель
Коммерческий директор (металлоконструкции)	от 100 000 руб	АНКОР, кадровый холдинг	Тренер по продажам	от 70 000 руб	Группа Гута
Медицинский представитель	до 55 000 руб	Лаборатория	Управляющий гипермаркет	от 60 000 руб	Modern Staff
Менеджер активных продаж	до 50 000 руб	ЗАО Градиент	Финансовый директор	от 100 000 руб	Специалист
Менеджер по продажам	от 35 000 руб	Экомак			
Менеджер по продажам	от 40 000 руб	РОССКО			
Менеджер по продажам	от 40 000 руб	Кентек			
Менеджер по продажам для малого бизнеса	от 40 000 руб	Альфа-Банк			
Менеджер по продажам электротехнической продукции	от 35 000 руб	Центр трудоустройства Приоритет			

\*Источник hh.ru Для поиска вакансии на сайте необходимо указать должность и название компании-рекрутера

## ИНК-Сервис пробурил первый миллион метров

Общая проходка в эксплуатационном и поисково-разведочном бурении за десятилетнюю историю ООО «ИНК-Сервис» (100% дочернее предприятие ООО «ИНК») в октябре 2015 года превысила показатель в 1 млн метров.

Как сообщает пресс-служба ИНК, компания шла к этому рекорду в течение десяти лет. В 2005 году была пробурена первая скважина на первом буровом станке компании, и проходка составила всего 3 тыс. метров. В 2006 году было пробурено еще две скважины, в 2007-м – три. Постепенно увеличивалось количество буровых установок и бригад, которые на них работали.

В 2012 году ИНК-Сервис перешагнул рубеж в 100 тыс. метров годовой проходки. А спустя неполные три года за десять месяцев 2015 года

20 буровых бригад прошли в эксплуатационном бурении уже 330 тыс. метров. Годовой план по проходке на 2015 год составляет 359,7 тыс. метров, но в компании не исключают, что и он может быть перевыполнен. В настоящее время компания эксплуатирует 20 эшелонных и мобильных буровых установок.

**ООО «ИНК-Сервис» образовано в мае 2005 года. Предприятие занимает одну из лидирующих позиций на рынке сервисных услуг Восточной Сибири.**



## Банк «Югра» отмечает 25-летие работы на финансовом рынке

22 ноября 1990 года в городе Мегион Тюменской области был основан банк «Югра». За 25 лет деятельности банк значительно расширил бизнес и вошел в число крупнейших банков страны. На сегодняшний день Банк «Югра» занимает 20 место по размеру капитала и 32 место по сумме чистых активов. Филиальная сеть банка насчитывает 87 подразделений по всей России от Калининграда до Владивостока.



Банк планомерно развивается и активно работает над качеством сервиса и продуктов для физических лиц и бизнеса. Банк отдает предпочтение кредитованию средних и крупных корпоративных клиентов, обеспечивая высокодоходное размещение пассивов в ликвидные активы с приемлемым уровнем риска. Банк демонстрирует взвешенный подход в выборе клиентов, придерживаясь консервативной политики, благодаря чему стабильно растут ключевые показатели бизнеса.

Банк «Югра» продолжает активно работать на рынке банковских гарантий. Гарантии кредитной организации принимаются ведущими системообразующими предприятиями страны, в числе которых ГК «Росатом», ОАО «ФПК» РЖД, а также федеральные ведомства.

За последние полгода банк значительно расширил линейку розничных продуктов и услуг, в частности, банк запустил кредитные карты, карты с функцией cash back, предоплаченные карты. Обновил линейку вкладов и потребительских креди-

тов. Были разработаны две ипотечные программы, признанные на текущий момент одними из наиболее выгодных для клиентов. Месяц назад банк запустил новый интернет-банк с удобным интерфейсом и широкими возможностями для пользователя.

«25 лет мы стремимся быть лучшими для своих клиентов. Мы с уважением и благодарностью относимся к каждому, наши успехи – результат высокого доверия наших клиентов и партнеров. Сегодняшний юбилей – наш общий праздник, мы поздравляем вас и планируем дальше развивать бизнес», – рассказал президент банка «Югра» Алексей Нефёдов.

Банк «Югра» поздравили партнеры и клиенты. «Четверть века – тот возраст, когда опыт уже – главная составляющая успеха, когда на первом месте – надежность и стабильность, а впереди еще долгий и уверенный путь, полный побед и свершений. Мы уверены, что Федерация хоккея России и весь российский хоккей обрели в лице Банка «Югра» надежного друга и партнера на долгие годы», – заявил В. А. Третьяк, Президент Федерации хоккея России.

«25 лет – это не просто дата! Это 25 лет постоянного развития, за которые банк заслужил безупречную деловую репутацию, уважение коллег и доверие клиентов. Банк с честью выдержал испытание временем и стал для своих партнеров гарантом успешности, надежности и стабильности. Это не просто заслуга слаженно работающего коллектива, но и результат высокого доверия, проявленного со стороны ваших клиентов», – отметил А. Н. Губернский, Президент МФК «Динамо».

## Объемы расчетов в юанях по внешнеторговым контрактам клиентов ВТБ в Иркутске выросли почти в 2,5 раза

Объем расчетов в национальной китайской валюте по внешнеторговым контрактам клиентов ВТБ в Иркутске за 11 месяцев текущего года составил 4,18 млн юаней. Для сравнения, этот показатель за аналогичный период 2014 года равнялся 1,737 млн юаней. Соответственно, объемы платежей в юанях между предприятиями Приангарья и их китайскими контрагентами за год выросли в 2,4 раза.

«Развитие взаиморасчетов в национальных валютах – задача, поставленная перед ведущими российскими и китайскими банками на правительственном уровне. В этом направлении в ВТБ успешно работает не только филиал банка в Шанхае, но и региональные офисы в России, прежде всего, в тех краях и областях, экономика которых в силу географических и других факторов тесно связана с КНР. Приангарье как раз в числе таких регионов», – прокомментировала Александра Макарова, руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области.

Первый платеж в юанях офис ВТБ в Иркутске по поручению клиента осуществил в марте 2013 года. За 11 месяцев прошлого года было проведено 37 расчетных внешнеторговых операций в юанях, за этот же период 2015 года – 61.

«Соответственно, количество платежей в национальной китайской валюте выросло за последний год почти в 1,7 раза. Это очень хороший результат. Тенденция к росту, несмотря на снижение товарооборота между Россией и Китаем в последние месяцы, на мой взгляд, продолжится. Наши клиенты прекрасно понимают эффективность таких платежей по ряду причин, – подчеркнула Александра Макарова. – Стоимость товаров/услуг в юанях, за счет меньшей волатильности курса, для российских предприятий выгоднее, чем в долларах США или евро. Кроме того, корре-

спондентские счета ВТБ в ведущих банках КНР позволяют уменьшить количество банков, задействованных в проведении платежей до минимума. Это определяет высокую скорость поступления денежных средств, позволяет избежать комиссий банков-посредников, а также дополнительных запросов западных банков-корреспондентов в период действующих санкций».

**Группу ВТБ в Иркутской области представляют 1 операционный офис ВТБ, 26 операционных офисов ВТБ 24, представительство «ВТБ Страхования» и офисы Банка Москвы. Среди корпоративных клиентов ВТБ в регионе предприятия всех отраслей экономики и бизнеса, а также муниципальные органы власти. С более подробной информацией о Группе ВТБ можно ознакомиться на сайте: [www.vtb.ru](http://www.vtb.ru).**



## Победители новогодней акции программы «Спасибо от Сбербанка» отправятся в Доминикану

Стартовала новогодняя акция программы «Спасибо от Сбербанка» с главным призом – путевкой на двоих в Доминикану от туроператора TEZ TOUR.

Для участия необходимо с 20 ноября 2015 года по 20 января 2016 года включительно зарегистрироваться в акции и совершить покупки у партнеров новогоднего проекта на общую сумму от 3000 рублей. Кроме того, 25 участников акции получат подарочные сертификаты на 3000 рублей от ювелирного бренда «АДАМАС».

Благодаря специальным предложениям от партнеров Программы покупки с картой Сбербанка в период новогодней акции принесут повышенные бонусы СПАСИБО всем участникам «Спасибо от Сбербанка». В числе партнеров, начисляющих дополнительные бонусы, – TEZ TOUR (5%), «АДАМАС» (8%), Glam и LeCadeau (15%), «БУРГЕР КИНГ» (15%), «Евросеть» (5%), «Посуда Центр» (2,5%), Kari Kids (7%), Kari (до 7%) и «Санги Стиль» (5%).

В рамках новогодней акции участники смогут не только накопить бонусы, но и традиционно обменять их при последующих покупках у партнеров

программы на скидку до 99%, то есть потратить свой новогодний бюджет с реальной выгодой.

Как сообщает пресс-служба Байкальского банка, это не единственное новогоднее предложение от Сбербанка. Так, с середины ноября действует акция со сниженными процентными ставками по потребительским кредитам. В рамках акции минимальная ставка по «Потребительскому кредиту под поручительство физических лиц» составляет 14,5% годовых в рублях, по «Потребительскому кредиту без обеспечения» – 15,5% годовых в рублях, условия действуют для кредитов на сумму от 400 000 рублей.

Есть новогодняя акция и для клиентов малого бизнеса – «В новый год – бесплатный расчетный счет». В преддверии нового года Сбербанк предлагает юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям воспользоваться специальным предложением: бесплатно открыть расчетный счет и бесплатно подключить к «Сбербанк Бизнес Онлайн».

Подробная информация по акциям – на сайте Сбербанка.

Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481.

Официальные сайты Банка:

[www.sberbank.com](http://www.sberbank.com) (сайт Группы Сбербанка);

[www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru).



## Без проводов по квартире. «Ростелеком» предлагает новый способ подключения «Интерактивного ТВ»

В розничной сети «Ростелекома» начались продажи комплектов брендированных PLC-адаптеров, с помощью которых можно организовать подключение «Интерактивного ТВ» через электропроводку.



С адаптерами все просто – никаких новых проводов и монтажных работ: купил, включил в электрическую розетку и получил доступ ко всему контенту «Интерактивного ТВ» и различным дополнительным сервисам», – отметила Вице-президент по работе с массовым сегментом ПАО «Ростелеком» Диана Самошкина.

Преимущества подключения «Интерактивного ТВ» с помощью PLC-адаптеров:

- нет необходимости прокладывать дополнительные кабели – для подключения используется существующая электропроводка;
- простое и самостоятельное подключение – нет необходимости привлекать монтажников, настройка занимает всего несколько минут;
- мобильность решения – пользователь сам может организовать подключение в новом месте, переставив адаптер в другую розетку;
- более надежная и стабильная передача данных по сравнению с беспроводными технологиями – не оказывает влияния материал и толщина стен, выше степень защиты трафика и данных.

Комплект из двух PLC-адаптеров «Ростелекома» (передающего и принимающего) доступен по очень привлекательной цене – всего 1 999 рублей. Причем помимо единовременной оплаты клиенты могут выбрать рассрочку на 12 или на 24 месяца или воспользоваться арендой.

А с помощью дополнительного PLC-адаптера «Интерактивное ТВ» можно подключить не на один, а на два телевизора в разных комнатах. Его розничная стоимость составляет 999 рублей, также доступны программы рассрочки на 12 и на 24 месяца и аренда.

Много телевидения и кино – и никаких дополнительных проводов: «Интерактивное ТВ» начнет «вещание» из ближайшей к телевизору электрической розетки. Достаточно на входе в квартиру с помощью передающего адаптера включить в розетку роутер (модем), а в комнате с помощью принимающего адаптера включить в розетку ТВ-приставку.

Далее между двумя точками будет организована высокоскоростная передача данных по существующей электросети, включая передачу телеканалов и другого видеоконтента «Интерактивного ТВ».

«У нашей компании есть отличная инновационная и лидерская услуга – «Интерактивное ТВ»: не случайно более 60% российских пользователей IPTV обслуживает именно «Ростелеком». Мы видим свою задачу в том, чтобы у пользователей не было никаких технических и организационных преград для того, чтобы наслаждаться «Интерактивным ТВ». Именно поэтому мы наряду с другими способами подключения предлагаем PLC-адаптеры. Это всегда большая проблема – прокладка дополнительных проводов по квартире, особенно если она в хороших руках и в хорошем состоянии.

## Райффайзенбанк: 10 лет в Сибири

10 лет назад Райффайзенбанк открыл свой первый офис в Сибири. Тогда банк был мало кому известен в регионе. Сейчас бренд имеет отличную репутацию, а положение в десятке системно значимых банков говорит о том, что Райффайзенбанк играет заметную роль в финансовой системе. Директор регионального центра «Сибирский» Анна Тихонова рассказала, как складывается бизнес в Сибири и что изменилось за 10 лет.

### Какое значение для бизнеса филиала имеет Иркутская область?

– Иркутск является одним из приоритетных для нас направлений в Сибири. Это город с огромным потенциалом как для розничного, так и для корпоративного бизнеса Райффайзенбанка. Кроме того, здесь наш банк показывает достойные результаты, и мы понимаем, что наш сервис востребован в регионе. Среди наших клиентов в Иркутске много крупных компаний, которые нацелены на долгосрочное сотрудничество с банком, и мы это ценим.

### А как же малый и средний бизнес региона? Он вам не интересен?

– Райффайзенбанк очень заинтересован в работе с малым и средним бизнесом. Это видно по нашему подходу к формированию продуктовой линейки. В ней появился ряд специальных продуктов для предприятий. В частности, компаниям среднего бизнеса мы предлагаем особые условия обслуживания – пакеты для РКО, позволяющие оптимизировать свои затраты на банковское обслуживание на 20-40%, подбирая продукт под задачи бизнеса. В среднем пакет включает в себя открытие и обслуживание расчетных счетов, дистанционные каналы управления счетами (банк-клиент «ELBRUS Internet» и «Elbrus Mobile»), также Райффайзенбанк предлагает компаниям региона специальные тарифы по торговому эквайрингу, на валютный контроль и платежи в валюте, на валютно-обменные операции.

### Как изменился бизнес за эти 10 лет в Сибири?

– За эти годы региональный бизнес значительно вырос, изменился уровень сервиса и требования клиентов к банкам. Сейчас все большее значение для региональных компаний приобретают онлайн-



и мобильные сервисы для дистанционной работы с банком, так как для бизнеса важно оптимизировать свои процессы и расходы. Что касается Райффайзенбанка, то для нас наиболее значимым стало то, что за эти годы мы заработали репутацию одного из ведущих участников рынка и выстроили успешные партнерские отношения с крупными предприятиями региона.

Ксения Каминская



**ИРКУТСКАЯ НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ**

# 15

лет



## 17

**МЛН ТОНН**  
нефти и газового конденсата



## 160

**млрд рублей**  
перечислено в бюджеты  
всех уровней



## 22

**ЛИЦЕНЗИОННЫХ**  
**объекта** в активе



## 1

**млн метров**  
проходка в поисково-разведочном  
и эксплуатационном бурении



## 50

**ТЫС. КМ<sup>2</sup>**  
площадь месторождений  
и лицензионных участков



## 105

**МЕСТО**  
среди крупнейших  
российских компаний



**ИНК с момента основания**  
увеличила ежегодную добычу углеводородного сырья  
**более чем в 150 раз**



**7** месторождений  
открыто

# Энергия будущего Сибири

# «Кастро» по-иркутски

Говорят, нельзя делать бизнес с родственниками и друзьями. Братья Сергей и Артем Знаменские и их друг Тимур Даржаев с этим постулатом согласны, хоть и доказали своим примером, что из любого правила есть исключения. Как за несколько лет им удалось создать в Иркутске успешную сеть кофеен «Castro Safe», в которой трудятся более 40 человек? В чем плюсы и минусы работы в торговых центрах? Почему бизнес «не пошел» в Улан-Удэ? И имеет ли «Кастро» какое-либо отношение к знаменитому Фиделю?



Фото А. Федорова

## «ВАРИЛИ БОРЩ – ВАРИАНТОВ НЕ БЫЛО»

О собственном бизнесе друзья грезил давно, с восьмого класса школы: фантазировали, рисовали бизнес-планы... После окончания университета поняли – пришло время претворить мечту в жизнь. Какой бизнес открыть, ребятам было не так важно, главное – открыть.

«Авито» тогда не было, зато были газеты с объявлениями, – смеется Сергей Знаменский, – полистали и наткнулись на пару интересных вариантов». В первом случае продавался продуктовый магазин в Академгородке, с товаром – за 500 тысяч рублей, во втором – столовая при мостостроительном предприятии на Кае. «Остановились на столовой. Во-первых, бизнес стоил всего 100 тысяч, а во-вторых, столовая показалась более интересным и перспективным делом. Съездили, посмотрели – решили брать», – говорит Тимур Даржаев.

Сделку начинающие бизнесмены совершили быстро, не особенно вдаваясь в детали. И только за день до открытия столовой поняли: прежний владелец продал заведение и ушел... вместе со всем персоналом. «В понедельник мы должны работать и кормить огромное предприятие, а у нас даже поваров нет», – вспоминают ребята.

На вопрос: «что делали?» с улыбкой отвечают: «Борщ варили! А других вариантов и не было: рабочим предприятия не объяснишь же, что обеда не будет, потому что повар ушел. Так что утром стояли у плиты, а после обеда листали все те же «Объявления Иркутска» в поисках сотрудников».

Как говорят предприниматели, кроме 100 тысяч на покупку, бизнес потребовал и других вложений. «Около 100 тысяч рублей ушло на оборудование – холодильник, печки, ларь», – перечисляет Тимур. Вложиться пришлось и в автоматизацию продаж. «Первое время сотрудники все записывали в бухгалтерскую книгу. Но ведь человек мог записать, а мог и не записать, – говорит Артем Знаменский. – Автоматизированная система стоит немалых денег, но это значительно упрощает жизнь. К тому же, АСУ можно взять в рассрочку или в аренду. Работать, платить 3-5 тысяч в месяц, а затем выкупить».

По словам наших героев, первый бизнес многому их научил и помог снять «розовые очки». «Открывая бизнес, люди часто рисуют себе идеальную картинку, которая имеет мало отношения к реальности, – объясняет Артем. – Думают: вот откроем ресторанчик – и обеспечим себя до старости. Но рентабельность общепита – вещь непростая. Мож-

но получить как убыток, так и прибыль. В среднем, рентабельность в отрасли – 10-15%, бывает, что и 25%, но в любом случае без контроля и огромных усилий не обойтись. Мы вот как-то оставили столовую и на 10 дней уехали в Китай – продажи за это время упали вдвое».

Столовую ребята перепродали спустя год, получив бесценный опыт ведения бизнеса и работы в сфере общепита. «Месяц на второй-третий уже стало ясно, что больших перспектив развития у столовой нет. Она может немного раскрутиться, стать лучше – и все. Такова уж модель заведения, выше головы не прыгнешь», – поясняет Тимур.

## «ФИДЕЛЬ НЕ ПРИ ЧЕМ»

После продажи столовой в апреле бизнесмены несколько месяцев думали, какое заведение открыть. Идея, как это часто бывает, нашла их сама: ребятам сообщили, что в готовящемся к открытию ТРЦ «Джем Молл» состоится встреча управля-

ющей компании из Москвы с потенциальными арендаторами.

«Оказывается, практически весь пул арендаторов за время кризиса 2008 года был растерян: федеральные игроки заморозили развитие и решили не заходить в Иркутск. Освободилось огромное количество площадей для местных компаний», – вспоминает Сергей.

На фудкорте, как выяснилось, свободных мест уже не было, но москвичи согласились посмотреть презентацию ребят, договорились о встрече. Буквально за пару дней концепция будущего заведения была создана.

«Тогда формат кофейни был еще очень нов для Иркутска, но москвичи понимали, о чем мы говорим. Более того, после десятков отсмотренных заявок о пizzerиях и пиццериях наша идея показалась им свежей и интересной», – рассказывают предприниматели.

Управляющая компания «Джем Молл» дала им добро, выделив под первое в Иркутске «Castro Safe» не «остров», на который рассчитывали биз-

несмены, а просторное помещение, которое изначально предназначалось для торговли. Выплатив обеспечительный платеж, ребята приступили к отделке.

На открытие заведения потратили порядка 1,5-2 млн рублей. «Обошлись без кредитов. Были средства от продажи столовой, свои сбережения. Остальное собирали 'с миру по нитке'. В этом плюс ведения бизнеса втроем – родственников и друзей больше», – шутят наши собеседники.

Кофейню они назвали «Кастро»: «И Фидель здесь абсолютно не при чем. Кастро – это слово, образованное от 'кафе' (в переводе с франц. 'кофейня') и 'бистро'. Именно эти два формата мы изначально закладывали в функционал заведения – кофе и свежие, качественные и вкусные продукты, которые можно взять с собой: сэндвичи и салаты».

Хотя от «кубинской тематики», как признают ребята, избавиться удалось не сразу – даже на первом логотипе кофейни был Фидель. «Латинская Америка, кубинские флаги, борода периодически появлялись в графическом дизайне, что бы мы ни делали, – смеется Тимур, – слишком сильная ассоциация».

## «ПОЧЕМУ Я ДОЛЖЕН ПЛАТИТЬ ЗА ХОЛОДНЫЙ КОФЕ?»

Плюс работы заведения в торговом центре очевиден – проблем с трафиком, если ТРЦ раскручен и представляет интересные бренды, нет. Так что с посещаемостью заведения у владельцев «Castro» все было хорошо с первых дней работы.

А вот понимание аудиторией нового формата пришло не сразу. Кофейная культура в городе тогда уже начала развиваться, но некоторые позиции в меню долго приводили иркутян в замешательство: «Например, холодный кофе. Три года он просто 'значился' в меню. Гости не понимали – в чем смысл? Дома я не допиваю свой остывший 'Nescafe', почему же здесь я должен пить этот холодный кофе?», – говорит Сергей. – Признание к этому напитку пришло лишь летом 2013-го».

Были и обратные примеры. Запуская в продажу смузи, предприниматели не предполагали, что напиток так «выстрелит»: популярность пришла к нему с первых дней. «Это при том, что первые полгода ежедневной работой наших девчат на кассе было объяснять, что же такое смузи. Фразу о том, что это 'фруктово-ягодный напиток...' – и далее по тексту, они, наверное, будут помнить до конца своих дней», – рассказывает Тимур.

Так же неожиданно для бизнесменов в Castro отлично «пошли» десерты, хотя изначально ставку бизнесмены делали на более «серьезную» еду – сэндвичи, салаты.

## КСТАТИ

### Бизнесмены выбирают торговлю

Если бы действующим бизнесменам предложили открыть свое дело сегодня, в текущих экономических условиях, то почти каждый десятый отказался бы от этой затеи. 18% предпринимателей открыли бы компанию в сфере торговли, сообщает НАФИ.

Какую сферу бизнеса выбрали бы российские предприниматели, если бы открывали свою компанию сейчас



Наиболее популярные ответы, % от всех опрошенных. Источник: НАФИ

\* Инициативный репрезентативный всероссийский опрос НАФИ проведен в сентябре 2015 г. Опрошено 500 руководящих сотрудников предприятий микро, малого, среднего и крупного бизнеса в 8 федеральных округах России. Критерии разработки предприятий по размеру установлены согласно Федеральному закону от 24.07.2007 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Статистическая погрешность не превышает 4,4%.

«Если бы вы сейчас открывали свою компанию, то какую именно сферу бизнеса вы бы выбрали?», – с таким вопросом Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ) обратилось к российским предпринимателям.

По итогам опроса выяснилось, что 9% бизнесменов вообще не рискнули бы сейчас открывать свое дело. Оптовая и розничная торговля оказалась самой привлекательной отраслью для предпринимателей – 18% опрошенных открыли бы компанию именно в этой сфере. 6% бизнесменов отдали предпочтение строительству, 5% – производству.

«Круг привлекательных для бизнеса отраслей оказался достаточно узок, – отметила Ольга Стасевич, руководитель направления корпоративных исследований НАФИ. – Многие предприниматели потеряли уверенность в завтрашнем дне, возросла доля бизнесменов, отметивших ухудшение финансовых показателей своего бизнеса, что, вероятно, повлияло на ответы опрошенных».

## «УСПЕШНЫЙ» 130-Й И «СТАБИЛЬНЫЙ» АЭРОПОРТ

Развитие сети, как говорят ребята, происходило стремительно: за точкой в «Джем Молле» последовала «Карамель». Причем «копить жирок» для открытия второй кофейни времени не было. «В «Джеме» мы открылись в июне, – вспоминает Сергей, – а осенью было намечено открытие «Карамели». У нас был выбор – или зайти тогда, или не зайти вообще: как правило, в таких ТРЦ места не освобождаются долго».

В итоге договорились с управляющей компанией об открытии маленького «острова» рядом с эскалатором. Как говорят предприниматели, «это было, пожалуй, самое дешевое открытие за всю историю кофейного бизнеса». К Новому году точка была готова к открытию. «Но тут выяснилось, что ТРЦ не подвел к нашему помещению электричество, поэтому следующие три месяца мы просто ждали. И это было даже к лучшему: торговый центр еще не был раскручен, трафик был маленький, арендаторы несли убытки. Мы же начали работать за месяц до открытия кинотеатра, в марте 2011-го».

Потом последовало открытие еще двух точек – в Иркутском аэропорту и в 130-м квартале. Причем во втором случае все снова решилось волею судьбы.

«В 2012-м Артем и Тимур уехали на «Евро», а я остался в Иркутске, – говорит Сергей. – Утром, проезжая мимо «Иркутской слободы», увидел растяжку на одном из домов «Сдаю в аренду». Сразу позвонил. Как оказалось, был уже не первым в очереди на просмотр. Одни ребята даже хотели уже заходить на объект – с заведением русской кухни, но отказались. Так у нас появилась точка в 130-м».

По словам бизнесменов, она практически не отличается от точек в торговых центрах: 130-й квартал генерит не меньший поток, чем ТРЦ. «Единовременное, так как в доме два этажа, нам пришлось ввести небольшой элемент обслуживания и часть

продукции самим выносить в зал, на второй этаж. Это было для нас новым», – поясняет Артем.

Сегодня точка в 130-м квартале – самая финансово успешная во всей сети. Самая стабильная же – в аэропорту: если точки в торговых центрах могут терять посетителей из-за растущей среди ТРЦ конкуренции, то там график продаж можно спрогнозировать на год вперед. Нужно лишь обладать данными о пассажиропотоке.

«Кофейня и аэропорт – что может быть лучше?!, – смеется Тимур. – Большинство рейсов у нас – с утра до обеда, формат кофейни подходит идеально». По словам ребят, работать в аэропорту не сложнее, чем в торговом центре. Ставка аренды, вопреки расхожему мнению, там не выше, чем в ТРЦ, и аэропорт находится в городе. «Соответственно, и цены на продукцию у нас там точно такие же», – говорит Артем.

## НЕПОКОРЕННАЯ БУРЯТИЯ

Не обошлось в истории развития сети и без отрицательных опытов. Так, ребятам не покорилась столица Бурятии.

«Может, с продукцией не угадали. Когда спрашивают позы, трудно убедить купить сэндвич или круассан с кофе», – шутит Артем.

На самом деле, причина, конечно, была не в гастрономических пристрастиях улан-удэнцев. Просто торговый центр, в котором предприниматели открыли точку, был совсем новым. Крупные «якоря» долго не заходили, открытие растянулось на месяцы, ТРЦ стоял полупустой.

«В феврале мы открылись, а в мае уже приняли решение выйти из проекта: ждать, пока он раскрутится, было бы слишком долго и дорого, – объясняет Сергей. – Это обратная сторона медали при работе в ТРЦ. Если у центра все в порядке – тебе хорошо. Но если трафика нет, то, что бы ты ни делал, в одиночку ничего не изменишь».

Ошибка в локации стоила немалых денег. «На аренде и отделке потеряли не меньше полумиллиона рублей, плюс, затраты на продукцию и зарплату сотрудников, – делится Артем, – но не так жаль денег, как потраченного времени и сил».

## «ДЕРЖАЛИ ЦЕНЫ ЗА СЧЕТ СВОЕЙ МАРЖИ»

Основными и практически равными расходными статьями бизнеса сегодня являются аренда, зарплата сотрудников и закуп продукции. Кризис, как говорят владельцы Castro Cafe, несколько нарушил этот баланс и сказался на себестоимости.

«После колебания курсов валют в конце прошлого года многие ингредиенты выросли в цене. Но мы полгода держали цены в меню – за счет собственной маржи, – рассказывает Тимур. – Настроение у гостей и без того было грустное. Мы решили не портить его еще больше».

Но основная проблема, по словам ребят, была даже не в росте курса валют, а в том, что после введения эмбарго многие продукты просто исчезли. «Так, например, было с 38%-ми импортными сливками, с которыми мы работали. Раз – и нет их в городе», – вспоминает Сергей.

Пока остатки продуктов еще были в стране, их можно было купить – в разы дороже (пармезан, например, стоил 330-360 рублей, а стал 600-700, лосось и вовсе вырос в цене в три раза). «И пока не было замены, мы, конечно, их брали, – говорит Тимур, – но потом нашли новых поставщиков, поменяли блюда в меню, от чего-то отказались».

## «КРИЗИС – ЛУЧШЕЕ ВРЕМЯ»

В планах у ребят – запуск нового кондитерско-кулинарного цеха, который сможет обеспе-

чить все кофейни необходимой продукцией и расширить ассортимент, и открытие новой точки в ТРЦ «Сильвер Молл». А в перспективе нескольких лет – и возможный запуск своей франшизы.

Кризис бизнесменов не пугает. Скорее – наоборот. «Он дает возможность сгруппироваться, собраться и снова посмотреть: а что мы вообще делаем, на что тратим деньги?, – поясняет Артем. – Может, стоит переработать технологические карты? Сократить лишние издержки?».

По его мнению, именно сейчас, в кризис, можно и нужно открывать свое дело: на иркутском рынке, в том числе в сфере общепита, огромное количество пустующих ниш.

Начать можно с франшизы – этот формат позволит наработать опыт при меньших рисках. Кроме того, зайти в ТРЦ под известным брендом намного проще. Правда, покупка франшизы сегодня – удовольствие не из дешевых, от 5 млн рублей.

Свое заведение потребует меньшего стартового капитала. ««Остров» в ТЦ можно умудриться открыть за 300 тысяч рублей – если купить б/ушное оборудование, взять кофе-машину в аренду. Заведение с хорошим оборудованием, качественной отделкой, дизайном обойдется в сумму не меньше 3 млн рублей», – делится Тимур.

Самое же главное, как говорят предприниматели, – четко представлять концепцию своего заведения и понимать, что бизнес займет очень много времени.

«Многие через месяц-два просто не выдерживают, говорят: «пойду-ка я лучше устроюсь на работу, зачем мне это все?». Вам придется работать со всеми государственными органами, биться с банками, постоянно решать текущие проблемы. Если вы этого не боитесь – пожалуйста, открывайтесь», – советуют Артем, Сергей и Тимур.

Анна Масленникова,  
Газета Дело

# Виртуальные документы для бизнеса

Электронный документооборот сегодня – уже не новость для российского бизнеса. Все чаще мы слышим от предпринимателей слова: «дистанционные сервисы», «удаленный доступ к услугам», «электронный обмен данными». Больше двух лет назад Сбербанк предоставил корпоративным клиентам и государственным учреждениям возможность перевести гигантский объем документации в виртуальное пространство, запустив услугу E-invoicing\*.

## ЭЛЕКТРОННАЯ СТЕПЕНЬ СВОБОДЫ

Предлагаемая Сбербанком услуга электронного документооборота предоставила клиентам возможность обмениваться с контрагентами юридически значимыми первичными документами, возникающими при осуществлении договорных отношений (счета, счета-фактуры, товарные накладные и т.д.), и направлять отчетность в государственные органы (ФНС, ФСС, ПФР, Росстат) в электронном виде без последующего оформления на бумажном носителе.

Кроме того, согласно п. 3 ст. 80 Налогового кодекса, для ряда компаний установлена обязанность представлять отчетность в налоговые органы в электронном виде.

Одним из самых больших достоинств электронного документооборота является высокая скорость получения документов, уменьшение затрат на их хранение и транспортировку, а также обеспечение сохранности всех договоров, отчетностей и прочей корреспонденции.

Тысячи клиентов ПАО Сбербанк проявили интерес к предлагаемой Банком услуге E-invoicing: в виртуальном пространстве для руководителей предприятий и главных бухгалтеров предоставлен весь спектр услуг по электронной подписи, при этом совершенно отпадает потребность посещения отделения Банка.

В рамках системы «Сбербанк Бизнес Онлайн» Сбербанк предоставляет доступ к услугам электронного документооборота E-invoicing как с использованием электронного ключа (токена), так и с «облачной» электронной подписью. В соответствии с Федеральным законом №63-ФЗ от 06.04.2011г.

«Об электронной цифровой подписи», электронная цифровая подпись в электронном документе равнозначна собственноручной подписи в документе на бумажном носителе. Для получения этого сервиса достаточно пройти регистрацию в Личном кабинете клиента в системе «Сбербанк Бизнес Онлайн».

В рамках услуги E-invoicing клиенты могут получать от Банка в электронном виде счета-фактуры, справки (в доработке Акты и Счета), направлять в Банк кредитную документацию, обмениваться с контрагентами электронными первичными документами, которые сохраняют при этом свою юридическую значимость. Благодаря использованию Электронной подписи, все передаваемые документы обретают юридическую силу и могут предъявляться в налоговую инспекцию или любое другое ведомство. Также, используя данную услугу, компания может оптимизировать бизнес-процессы внутри своего предприятия, оперативно взаимодействовать с фирмами-партнерами и налоговыми органами. При этом руководство компании в состоянии контролировать процесс работы компании, без задержек принимать рабочие решения, а клиенты и заказчики компании могут гораздо быстрее получать ответы на свои вопросы. В наши дни, когда время является самым большим капиталом в бизнесе, продуктивность всей компании при работе с услугой E-invoicing может возрасти на порядок.

## ВЫГОДЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Использование системы E-invoicing ускоряет и упрощает взаимодействие с налоговыми органами в отчетный период.



Немаловажным фактором для компаний малого бизнеса является цена услуги электронного документооборота. В целях электронного документооборота Клиента и Банка услуга оказывается бесплатно. При направлении отчетности в государственные органы или осуществление электронного документооборота со своими контрагентами без ограничения по количеству отправленных документов, Сбербанк предлагает привлекательные тарифы – 295 руб. в месяц.

Каждый месяц все больше и больше компаний делают выбор в пользу E-Invoicing. Это является лучшим подтверждением эффективности E-invoicing для оптимизации бизнеса и сокращения издержек на ведение документации, что в итоге может повысить конкурентоспособность малых предпринимателей на рынке.

На правах рекламы

\*E-invoicing (от англ. «invoicing» – выставление счет-фактуры) – универсальная система электронного документооборота Сбербанка, доступная юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, являющимся пользователями системы «Сбербанк Бизнес Онлайн». «Сбербанк Бизнес Онлайн» – система дистанционного банковского обслуживания для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, позволяющая клиентам Банка получать через интернет широкий спектр банковских услуг. Подробную информацию об условиях и перечне необходимых документов для подключения к услуге E-invoicing, а также к системе «Сбербанк Бизнес Онлайн» Вы можете получить в отделениях Банка, обслуживающих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, по телефону Контактного центра или на сайте Банка. ПАО Сбербанк. Генеральная лицензия на осуществление банковских операций №1481 от 11.08.2015г.

# Николай Эльгерт: «Иркутской области нужны новые Франтенко и Баймашевы»



В 2015 году проблемы обступили иркутских сельхозпроизводителей буквально со всех сторон: кредитные средства подорожали, себестоимость производства выросла вместе с курсом валют, а покупательская активность, напротив, снизилась – люди стали экономить на еде. Забот добавила и природа: засушливое лето сказалось на урожаях и принесло немалые убытки. Кто и что сегодня может помочь сельхозпроизводителям? Этот вопрос представители отрасли обсудили на круглом столе.

## КРИЗИС И ЗАСУХА – ДВОЙНОЙ УДАР

Сельхозпроизводством в Приангарье сегодня занимаются 190 организаций, 3311 крестьянских (фермерских) хозяйств, 176,4 тысячи личных подсобных хозяйств. Об этом сообщил первый заместитель министра сельского хозяйства региона Николай Эльгерт, выступая на круглом столе «Государственное и банковское кредитование как фактор развития малого предпринимательства в сельском хозяйстве Иркутской области».

«Сельское хозяйство является важнейшей частью экономики Приангарья, – заявил замминистра. – Доля валового сельскохозяйственного продукта в валовом региональном продукте составляет 6,8%».

2015 год принес немало трудностей сельхозпроизводителям. Сказались и засушливое лето, погубившее часть урожая, и общее кризисное состояние в экономике. Как сообщает Иркутскстат, за девять месяцев 2015 года снижение выпуска продукции в аграрном секторе Приангарья составило 9,3%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

«Кризис сказался, прежде всего, на покупательской способности населения, а это в первую очередь влияет на сбыт продукции сельхозпроизводителя», – отметил Дмитрий Баймашев, Председатель Агрпромышленного союза Иркутской области, председатель совета директоров ОАО «Иркутский масложиркомбинат».

По его словам, изменились не только доходы граждан, но и само поведение: люди стали экономить на еде, покупать больше производственных, нежели продовольственных товаров. И если потребление таких продуктов, как хлеб и молоко, осталось на том же уровне, что и прежде, то другие товары, например, колбасные изделия, здорово пострадали.

Себестоимость производства тем временем выросла. «Из-за роста курса валют подорожали импортные составляющие, которые необходимы производителям продовольствия. Конечную цену при этом существенно мы поднять не можем – потому что реальные доходы населения не выросли, – рассказал Дмитрий Баймашев. – Однако сдерживать цены, даже на социально значимые товары, за счет собственных возможностей становится все сложнее и сложнее».

## НАКОРМИТЬ СЕБЯ

Останавливаться в развитии сельскому хозяйству, однако, ни в коем случае нельзя. По словам замминистра Николая Эльгерта, проблема продовольственной безопасности в регионе стоит

по-прежнему остро. По некоторым видам продукции область не обеспечивает себя на 100%: так, до полной обеспеченности не хватает 40% мяса, 30% овощей, 14% молока.

Как показывает история, иркутским производителям вполне по силам прокормить регион. «В советские годы мы производили 1,7 млн тонн зерна в год – а в этом году произвели всего 500 тысяч. Молока производили 740 тысяч тонн, а сегодня не дотягиваем до 500. Мы даже мясом себя практически обеспечивали: 198 тысяч тонн производили, а надо было 200 тысяч», – рассказал проректор по научной работе Иркутского государственного аграрного университета имени А.А. Ежевского Александр Кириленко.

Сегодня, по его словам, еще можно исправить положение – просто отрасли нужна протекция государства: «По нашим расчетам, на поддержку сельского хозяйства надо было бы выделить 12 млрд рублей из областного бюджета».

## ГОСУДАРСТВО ПОМОЖЕТ?

Пока о 12 миллиардах, увы, приходится только мечтать. Хотя поддержка, по словам Николая Эльгерта, сельхозпроизводителям оказывается. И приносит свои результаты. Так, по информации пресс-службы областного правительства, доля убыточных сельскохозяйственных организаций в регионе сократилась: «Удельный вес прибыльных хозяйств по итогам первого полугодия 2015 года составляет 93%. Уровень рентабельности с учетом субсидий – 21,8%, без учета субсидий – 15,5%».

«Мы строим работу с сельхозпроизводителями на договорной основе, – рассказал на круглом столе Николай Эльгерт. – В текущем году было заключено 976 таких соглашений, 820 из них – с малыми и средними предприятиями, работающими на селе, в первую очередь, с крестьянскими (фермерскими) хозяйствами».

Всем им доступно участие в разнообразных формах государственной поддержки – как регионального, так и федерального уровня. «Ежегодно к 1,5 млрд рублей, которое выделяет на поддержку села областное правительство, мы привлекаем в регион не менее 1 млрд рублей из федерального бюджета», – отметил замминистра.

Форм господдержки сельхозпроизводителей на сегодняшний день немало. Так, можно получить грант на создание семейной животноводческой фермы, его размер составляет 10-11 млн рублей. А по программе поддержки начинающих фермеров выделяются гранты в размере 1,5 млн рублей. «На эти деньги можно купить трактор, пресс-подборщик, косилку. Фермеры, которые начинали свое

дело в девяностые, об этом могли только мечтать», – отметил Николай Эльгерт. По его словам, за три года действия программы гранты на создание фермерских хозяйств получили 239 предпринимателей.

Замминистра рассказал также о результатах инвестпроектов в сфере сельхозпроизводства, которые реализовывались в Иркутской области с 2011 года: «Результаты блестящие. Не такие большие деньги были инвестированы, но они позволили сдвинуть с места вопросы технического перевооружения села, племенную работу и прочее. В итоге производство молока участниками проекта было увеличено в 1,5 раза, производство мяса – на 30%».

Своим опытом участия в инвестпроекте поделился и генеральный директор ЗАО «Иркутские семена» Юрий Ширяев. «Когда была принята программа по инвестпроектам, мы буквально за несколько лет с 5-10 га картофеля довели посевные площади до 550 га, – рассказал он. – А самое главное – мы смогли инвестировать в оборудование. Сегодня 8 приобретенных комплексов выполняют все трудоемкие процессы, начиная с подготовки почвы, посадки, ухода за посевами и заканчивая самым сложным – копкой. В день убираем по 28-30 га картофеля».

## ОБРАТНАЯ СТОРОНА МЕДАЛИ

Не все, однако, так безоблачно, как может показаться на первый взгляд. Государство не только дает, но и забирает. Высокие налоги – одна из важнейших проблем отрасли. «Я считаю, что сельхозпредприятиям надо вообще отменить налоги, оставить НДС и налог на землю, – заявил Дмитрий Баймашев. – Потому что они не так много добавляют в общий бюджет, но для экономики сельхозпредприятий это практически неподъемная нагрузка. Например, наше хозяйство «Луговое» в Хомутово – получает 20 млн рублей господдержки и те же 20 млн налогов платит».

Еще одной большой трудностью для сельхозпроизводителей сегодня является политика банков. Как отмечают представители отрасли, ставки по кредитам «кусаются», да и получить заемные средства не так-то просто: кредитные организации не всегда готовы нести такие риски и финансировать предприятия сельского хозяйства.

«Основная проблема – доступность кредитных средств, – рассказал Валерий Мокрецов, генеральный директор ЗАО «Сибирская агропромышленная компания». – Стоимость кредитных ресурсов выросла, мы в этом году реально ощутили на себе последствия решений Центробанка. Если бы уровень процентной ставки составлял 6-9% годовых, тогда можно было бы какое-то развитие получить...».

Как рассказали представители Иркутского отделения Россельхозбанка, присутствовавшие на круглом столе, в банке кредитуются более 250 крестьянско-фермерских хозяйств, более 2000 личных подсобных хозяйств, работающих в Приангарье. С начала года на сезонно-полевые работы было профинансировано более 40 предприятий на сумму около 420 млн рублей.

Сумма, конечно, небольшая, но винить в этом Россельхозбанк нельзя, убежден иркутский фермер Сергей Перевозников: «Государство должно определиться: Россельхозбанк – это банк развития отрасли или коммерческий банк? Если второй вариант – вопросов нет: банк все делает правильно. Но если это все-таки банк развития отрасли, тогда нужны другие подходы и к ставкам, и к срокам рассмотрения документов».

## ЧТО ДАЛЬШЕ?

В 2016 году министерство сельского хозяйства готово увеличить объемы государственной поддержки на село. «Планируется ввести с десяток новых направлений господдержки, связанных, в том числе, с субсидированием части затрат на производство, на уплату процентных ставок по кредитам, строительству, реконструкцию, модернизацию животноводческих объектов, овощехранилищ и так далее», – рассказал Николай Эльгерт.

Приоритет, по его словам, будет отдан, прежде всего, малым формам хозяйствования. «Конечно, у нас есть крупнейшие агрохолдинги: «Белореченское», «Масложиркомбинат», «Усольский свиноплекс», их роль в обеспечении продовольственной безопасности региона бесценна. Но было бы глупо и безответственно строить всю свою жизнь только на их базе. Рядом с ними должны расти новые Франтенко, Сумароковы, Баймашевы...», – заявил Николай Эльгерт.

«Конечно, проблему продовольственной безопасности четыре-восемь крупных агрохолдингов решат легко, будут у нас и куры, и свиньи, и молоко, – согласен с замминистра иркутский фермер Сергей Перевозников. – Но тогда мы уйдем культуру страны. Потому что она рождается и хранится именно в селе».

По его мнению, проблему малых предприятий могла бы решить специализация и кооперация: «Один фермер должен заниматься только дойкой, другой – выращивать корма для него, и так далее. И у всех у них должен быть какой-то заводик – куда они сдают и продают. А если такая кооперация сможет привлечь какое-то количество денег у наших потребителей, то мы сможем продукцию продавать дешевле. И деньги эти останутся в области».

Александр Кириленко, проректор по науке ИГАУ, считает, что власть должна поддерживать «точечными ударами» тех, кто хочет и умеет хорошо работать. «Отличный пример – Калужская область. Они выделили 3 млрд рублей на поддержку конкретного проекта и построили 100 роботизированных ферм. Проблему с молоком за один год решили! Почему такой проект не сделать в Иркутской области по говядине, например?».

Особое внимание стоит, по его словам, уделить и проблеме сбыта. «Производители зачастую не могут продать свою продукцию – у них нет рынков сбыта, – пояснил он. – Почему не перевести государственных потребителей: школы, больницы, армию под наших местных товаропроизводителей? Люди будут знать, куда и кому продавать, и цены там будут выше, чем на базаре».

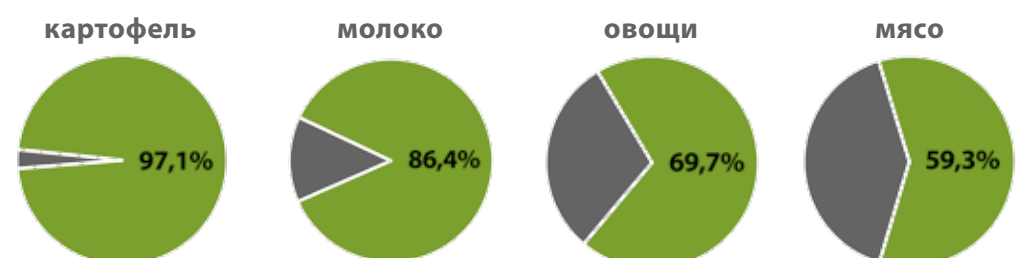
По мнению Дмитрия Баймашева, необходимо также наращивать и поддержку экспорта сельхозпродукции – в Китай, Корею. «Там курс другой, можно будет продавать нашу продукцию по реальным, хорошим ценам, – пояснил он. – Конечно, здесь очень важна роль государства: самостоятельно на эти рынки выйти достаточно сложно».

Сергей Перевозников убежден, что проблемы сельского хозяйства нужно решать комплексно. «Мы осваиваем АПК частями – тут у нас ставки, тут субсидии, тут программы. Нет у нас единой агропромышленной политики. Была бы – все бы проблемы решились: и налоги, и ставки по кредитам... Тогда не 7% ВВП будем давать, а 34%, – заявил он».

Анна Масленникова,  
Газета Дело

## НАГЛЯДНО

Какими продуктами Иркутская область не обеспечивает себя на 100%?

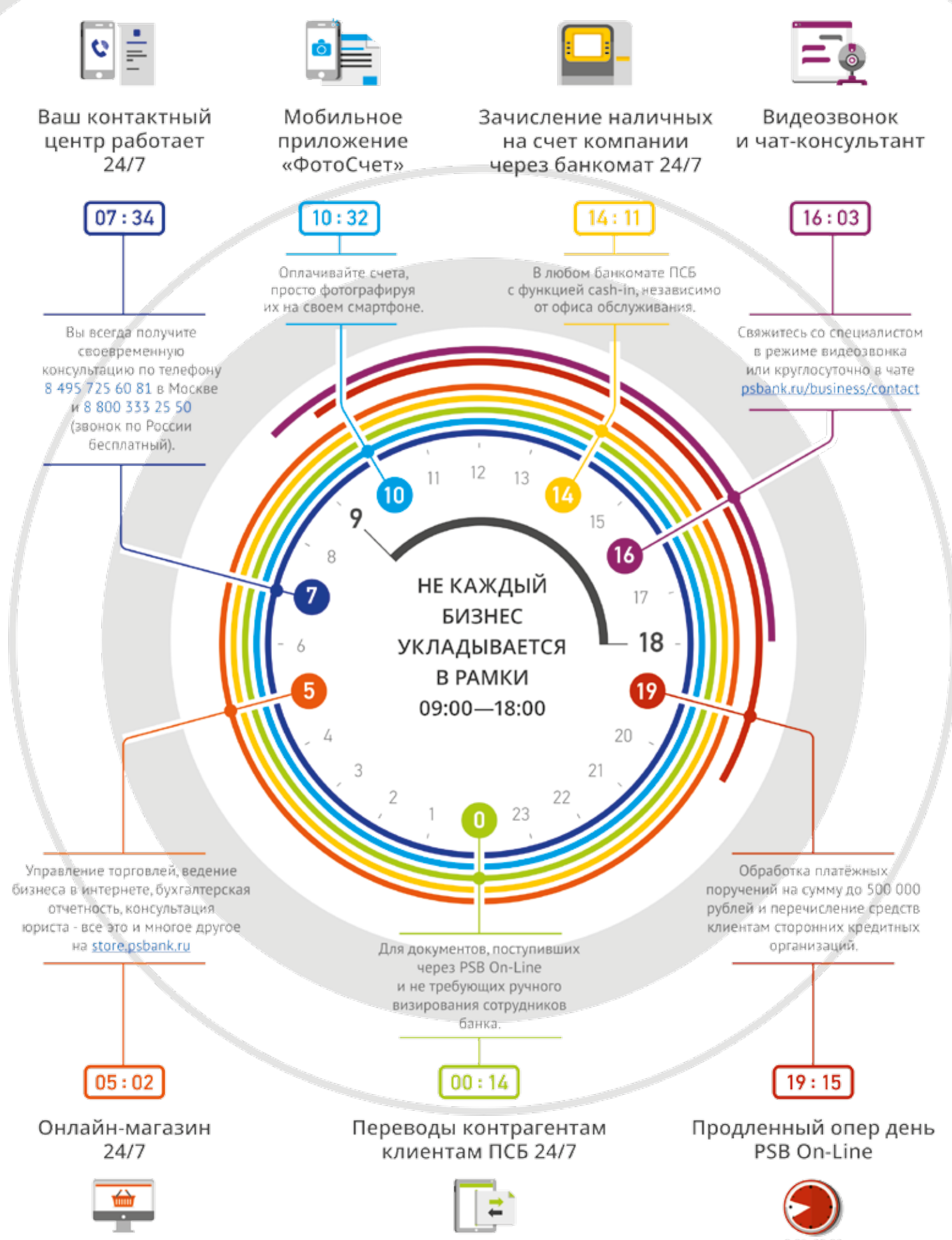


Уровень самообеспеченности населения региона продукцией собственного производства. Источник: Иркутскстат





Повышайте обороты вашего бизнеса,  
открыв расчетный счет в Промсвязьбанке!



# КРУГЛЫЕ СУТКИ

с Промсвязьбанком

Откройте счет онлайн на сайте [www.psbank.ru](http://www.psbank.ru)  
или в офисе банка в Иркутске: ул. Халтурина, д.7  
(3952) 200 400

## Куда инвестировать и что покупать в 2016 году?

Близится Рождество, и уже сейчас многие начинают искать инвестиционные идеи на 2016 год. В наступающем году у инвесторов есть реальные шансы заработать, считает директор аналитического департамента Альпари Александр Разуваев. Своими рекомендациями он поделился с Газетой Дело.



Может ли крах сланцевых компаний вызвать новый кризис, сопоставимый с ипотечным, – вопрос открытый. Но мы считаем, что до нового экономического кризиса в США дело не дойдет.

Рост цен на нефть сыграет в пользу рубля. Однако слишком сильное укрепление национальной валюты Центробанк РФ не допустит. Регулятор начнет пополнять международные резервы, таргет в \$500 млрд уже объявлен. Соответственно, мы ждем в следующем году курс 50-55 рублей за доллар США. И, соответственно, у нас две основные инвестиционные идеи:

- Российский рынок акций в целом или долларový индекс RTS. Хорошо известно, что сначала дорожают ликвидные фишки. И лишь затем – бумаги второго и третьего эшелона. Наша цель по RTSI

предполагает примерно 100% потенциал роста от текущих уровней, до 1650-1700 пунктов.

- Акции Сбербанка. Не секрет, что в России, из-за особенностей налогового режима, от роста цен на нефть, прежде всего, выигрывает бюджет, а не акционеры нефтяных компаний. Фаворитом роста цен на сырье и укрепления рубля должен стать финансовый сектор и его лидер – акции Сбербанка, которые должны обогнать по своей динамике RTSI. Наш таргет: \$3,7-4.

– Seriously поднять капитализацию российских компаний может не отмена санкций, а масштабный рост цен на нефть. Несмотря на вероятный рост ставки Федерального резерва США и прочие «медвежьи» факторы, именно данный сценарий наиболее вероятен в следующем году. Мы полагаем, что Brent вплотную подойдет к \$100 за баррель. Причина проста – банкротство сланцевого сектора США. ОПЕК должен выиграть ценовую войну и затем сократить квоты, а главное – начать их исполнять.

## Топ-5 инвестиционных инструментов для 2016 года

Еще недавно российский рынок находился под сильным давлением: рубль стремительно терял позиции, нефть обновляла все новые минимумы. В середине ноября, после встречи G20, ситуация изменилась – появилась надежда на смягчение режима санкций и повышение кредитного рейтинга России. Однако расслабляться не следует. По мнению директора Иркутского филиала банка «БКС Премьер» Эдуарда Семёнова, 2016 год вряд ли будет спокойнее, чем 2015-й. На какие инвестиционные инструменты стоит сделать ставку?

2015 год выдался беспокойным для инвесторов. Ожидание замедления темпов роста экономики Китая сильно ударило по товарным рынкам, прежде всего, по нефтяному. Стоимость Brent и Urals балансирует на минимальных отметках с начала 2009 года, что не добавляет твердости валютам сырьевых стран, в том числе, и российскому рублю. Кроме того, игре против развивающихся рынков способствуют и ожидания подъема ставки Федеральной резервной системы США в ближайшие месяцы.

В ноябре ситуация начала меняться. Росту фондового рынка РФ способствуют признаки выхода российской экономики из кризиса и ожидание улучшения отношений страны с Западом. Экономические и политические риски, которые были заложены в цену российских акций, снижаются.

Однако турбулентные времена продолжают и, вероятнее всего, продолжатся и в 2016 году. Инвестору в этих условиях важно иметь портфель инструментов, «не складывать яйца в одну корзину». Эдуард Семёнов назвал топ-5 инвестиционных инструментов, которые, с его точки зрения, будут актуальны в наступающем году:

- 1. Индивидуальный инвестиционный счет.** Этот инструмент позволяет зарабатывать на удачных инвестициях еще больше, а при неудачных – сокращает потери. К тому же государство верит в ИИС и развивает его.

- 2. Банковские вклады.** Понятно, надежно и предсказуемо – в непростые времена эти факторы тоже в

цене. В качестве инструмента для сохранения денег (не приумножения) – подходят оптимально.

- 3. Структурные продукты.** Данная линейка позволяет зафиксировать свои доходы на довольно длительный срок или просто четко спрогнозировать их. Это намного лучше, нежели непредсказуемые доходы на прямом рынке. Стоит, однако, понимать, что это «коробочное решение», и если будет меняться ситуация в экономике, то сам продукт изменится, отреагировать на рынок не сможет.

- 4. Продукты управления активами (ДУ, ПИФы).** Управляются профессиональными управляющими – у инвестора нет необходимости постоянно следить за сильно меняющимся рынком. К тому же управляющие всегда могут поменять портфель, который «защит» внутри продукта, если изменится ситуация на рынке.

- 5. Bundle-продукты.** Иными словами – «двоенные» продукты, например, депозит+ПИФ, или ПИФ+НСЖ,



или ДУ+НСЖ и т.д. Такие продукты позволяют не только сохранить свои деньги, но и копить их, опережая темпы инфляции. Также с помощью «двоенных» продуктов можно сохранять свои деньги, формируя себе при этом страховку или пенсию (самостоятельно, без государства). Данный инструмент пока слабо развит в России, однако за ним – будущее финансового сектора, который входит в новые времена.

### 2015 ГОД В ЦИФРАХ

#### Нефть: сколько будет стоить баррель?



Источник: Яндекс.котировки

Перенасыщение нефтяного рынка достигло рекордной отметки за последние десять лет. Об этом свидетельствуют данные доклада Организации стран – экспортеров нефти (ОПЕК). Согласно документу, мировой спрос на нефть за первые девять месяцев 2015 года вырос на 1,6 млн баррелей в день, в то время как уровень добычи за этот период достиг отметки 2,5 млн баррелей. Потребление нефти в мире будет расти медленно, ежегодно примерно на 0,9 млн баррелей в сутки и достигнет пика около 2020 года.

По прогнозу Международного Энергетического Агентства (МЭА), к 2020 году цены на нефть вырастут до \$80 за баррель (в долларах 2014 года), а к 2040-му – до \$128. Есть у агентства, впрочем, и негативный сценарий, при котором цены могут сохраняться в ближайшие пять лет на уровне \$50 за баррель. Он реализуется, если страны ОПЕК будут и дальше придерживаться стратегии удержания доли рынка любой ценой.

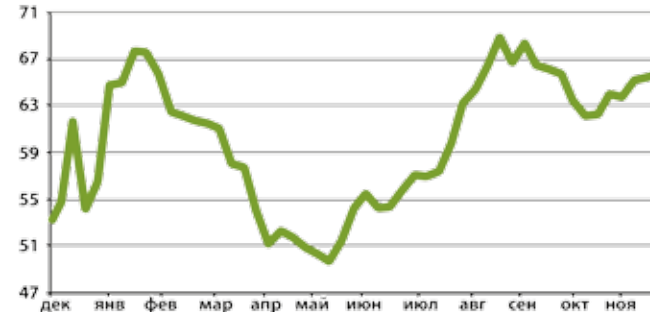
#### ММВБ вернулся к мартовским значениям



Источник: Яндекс.котировки

Ралли на российском рынке акций вывело индекс ММВБ выше уровня 1800 пунктов, где он не был с марта текущего года. При этом в моменте рынок рос, несмотря на падение цен на нефть. Инвесторов воодушевляет возможное потепление отношений с Западом после саммита G20, а в связи с этим и вероятная отмена санкций. Международное рейтинговое агентство Standard&Poor's уже заявило о том, что сотрудничество России с Западом в борьбе против международного терроризма может положительно повлиять на кредитный рейтинг РФ.

#### Рубль и доллар: адаптация к новым условиям



Источник: Яндекс.котировки

На протяжении всего 2015 года российская валюта, отпущенная в свободное плавание, находилась в состоянии высокой волатильности, адаптируясь к новым условиям существования. Фактически стопроцентная корреляция курса рубля и цен на нефть привела к девальвации российской валюты вслед за снижением нефтяных котировок.

Российские власти, в том числе глава ЦБ Эльвира Набиуллина, глава МЭР Алексей Улюкаев, не раз говорили, что рубль достиг равновесия, и что российская экономика адаптировалась к новым условиям функционирования. Аналитики Goldman Sachs считают, что экономика развивающихся рынков нащупает «дно» в 2016 году (экономика России перестанет сжиматься, замедление экономики Китая компенсируется ростом экономики Индии). В числе шести основных торговых идей аналитики рекомендуют покупать российский рубль.

# «Мы идем к клиенту сами»

Любой кризис – это не только время испытаний на прочность, но и время возможностей. Один из лидеров банковской отрасли – Альфа-Банк – находит новые подходы к клиентам, внедряет инновационные продукты и строит планы на будущее. Об этом и предварительных итогах 2015 года мы поговорили с директорами двух основных направлений Альфа-Банка в Иркутске.

## ПРАВИЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ

Еще 5 лет назад клиентами Альфа-Банка в сегменте малого бизнеса в Иркутске были 350 представителей бизнеса. По итогам девяти месяцев деятельности в 2015 году в Альфе обслуживаются свыше 3 тысяч предпринимателей. Только за последний год доля банка в сегменте массового бизнеса (в Альфа-Банке это компания с годовой выручкой менее 350 млн рублей) выросла с 5,4% до 7,1% в Иркутске.

Один из девизов Альфа-Банка – «Бизнес малым не бывает». Ведь начать свое дело – большой шаг. А сила малого бизнеса – в гибкости, ведь при любой ситуации на рынке предприниматели находят новые пути для развития: оптимизируют расходы, внедряют новые форматы работы с клиентами, осваивают новые ниши рынка и т.д. И Альфа-Банк помогает им в этом.

Показывать рост в эпоху общей стагнации экономики в целом и банковского бизнеса в частности позволяют несколько факторов, говорит руководитель по массовому бизнесу Альфа-Банка в Иркутске Виталий Моторин. «Первое – это все то, что банк дает клиенту, наши продукты и сервисы. Второе – работа команды. Мы не ждем, пока клиент придет в банк, мы идем к нему сами».

Играет свою роль и продолжающаяся «чистка» банковского сектора. После отзыва лицензий у других банков клиенты-юрлица часто переходят на обслуживание в Альфу: банк вошел в топ-10 системно значимых банков страны, утвержденный Банком России 20 октября 2015 года, и имеет надежную репутацию.

## СТАВКА НА РАСЧЕТНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

В работе с бизнесом Альфа-Банк делает акцент в первую очередь на транзакционные операции. «Малый бизнес в меньшей степени интересуется кредитами, нежели необходимость в расчетном счете и комфортном обслуживании текущих операций», – считает Виталий Моторин.

Под потребности разных клиентов в банке сегодня действуют различные тарифные планы. Наиболее востребованный – «Электронный», нацеленный на работу в дистанционных каналах. «Разумная стоимость ежемесячного обслуживания, невысокая сто-

имость платежей (а между клиентами Альфы – бесплатно)», – перечисляет преимущества спикер.

Каналами дистанционного банковского обслуживания, по словам Виталия, пользуются сегодня 99% клиентов банка. Приложение «Альфа-Бизнес Мобайл» позволяет владельцу бизнеса дистанционно управлять состоянием счетов, транзакциями, поступлениями и подписывать платежи. К слову, эксперты не раз подтверждали высокий уровень электронных сервисов Альфа-Банка. Так, рейтинговые агентства не раз признавали интернет-банк «Альфа-Бизнес Онлайн» одним из лучших российских онлайн-сервисов.

В целом, по словам Виталия Моторина, экономическая ситуация, конечно, отражается на клиентах банка. Бизнесу сегодня непросто, и задача банка в этом случае – помочь. «Бизнесу нужен не просто расчетный счет, бизнесу нужно развитие, – убежден руководитель блока «Массовый бизнес». – В Альфа-Банке немало различных нефинансовых сервисов (персональный менеджер, Клуб Клиентов, семинары, консультации), которые помогают развивать бизнес. Сегодня на наших мероприятиях мы рассказываем клиентам, как в текущих экономических условиях сделать бизнес эффективней, на чем можно сэкономить, а на чем – заработать».

## УДЕРЖАТЬ ЛИДЕРСТВО

Клиенты-физлица в текущем году стали больше сберегать. На 31 октября 2015 года объем привлеченных средств Альфа-Банка в Иркутске составил 3,2 млрд рублей. Это на 17% больше, чем на аналогичную дату прошлого года. По счетам до востребования банк сегодня занимает третье место в области, после крупнейших госбанков. Сохраняется интерес и к депозитным продуктам банка. На 31 октября 2015 года объем срочных вкладов в банке составил более 1,8 млрд рублей (на 15% больше, чем годом ранее).

Значимый прирост, более чем на 18%, в текущем году показало и направление зарплатных карт. «Наша команда активно занималась зарплатными проектами, нам удалось прирасти на 2 400 «зарплатников», Сейчас количество клиентов, обслуживающихся в рамках зарплатного обслуживания, – около 16 тыс. человек. 2015 год планируем завершить с базой в 17 тысяч», – делится Ольга Беспечная. Всего, по ее словам, абсолютно новыми клиентами банка в 2015 году стали более 25 тысяч человек.



**Виталий Моторин,**  
руководитель по массовому бизнесу  
Альфа-Банка в Иркутске

«Чтобы построить долгосрочные отношения, мы обращаем внимание на качество предоставляемых услуг. За 9 месяцев этого года мы совершили 35 перестановок банкоматов, чтобы сделать доступ к ним еще более удобным. Значительно увеличилось число банкоматов банков-партнеров, где наши клиенты могут снимать наличные без комиссии и запрашивать баланс (теперь их 282), – отмечает Ольга Беспечная. – Мы стремимся стать банком на каждый день и оправдать ожидания клиентов».

## РАСПЛАТИТЬСЯ ЧАСАМИ

Огромные средства и усилия Альфа-Банк вкладывает в сервисы и технологии. Например, для зарплатных клиентов банк выпускает карту «Близнецы». Одна сторона этой карты – кредитная, другая – дебетовая. Эта карта уникальна на рынке банковских услуг. На карте две магнитных полосы, два чипа, два номера и два cvv-кода. По сути, это две полноценные карты, привязанные к разным счетам, но выпущенные на одном носителе.



**Ольга Беспечная,**  
директор по розничному бизнесу  
Альфа-Банка в Иркутске

Напечатать и получить любую другую карту банка – дебетовую или кредитную – теперь можно всего за 10 минут. В отделении Альфа-Банка на ул. Ленина, 25 установлен эмбоссер – принтер, позволяющий моментально напечатать нужную клиенту карту. «Представьте, у вас неожиданно закончился срок действия карты – а так часто бывает, – улыбается Беспечная, – а вам завтра в путешествие, командировку. Теперь наши клиенты могут не беспокоиться: через 10 минут у них в руках будет полноценная карта любой категории – от классики до black. Такая услуга сейчас доступна только в нашем банке».

Если же не хочется расплачиваться за покупки картами, можно сделать это... с помощью часов. Это еще одна высокотехнологичная новинка 2015 года. «Новинка главным образом отличается встроенной дебетовой банковской картой с поддержкой инновационной технологии бесконтактной оплаты MasterCard PayPass. Гаджет позволяет в одно касание оплачивать покупки: в корпус часов встроен специальный чип с платежным приложением». Стильные часы AlfaPay с возможностью бесконтактной оплаты покупок можно заказать в любом отделении банка.

# Итоги и надежды

Иркутские бизнесмены – о том, каким был для них 2015 год, и чего они ждут от 2016-го

«Умри или выживи» – с такими мыслями начинали 2015 год многие иркутские предприниматели. Но вот он практически позади – непростой, богатый на события, многому научивший. Газета Дело попросила представителей иркутского бизнеса подвести итоги уходящего года и поделиться прогнозами на наступающий, 2016-й.



**Михаил Григорьев,**  
совладелец салона M-Studio и Design Bar:

– Год был непростой, но не такой страшный. Уже не боялись – привыкли. Снижение покупательской активности, падение продаж в среднем ценовом сегменте, резкое поднятие существующих ставок по кредиту Банком Москвы стали основными проблемами для бизнеса. К счастью, долговая нагрузка у нас была минимальная, и мы продолжали работать без оглядки на трудности.

Наш бизнес пережил все кризисы с 1998 года, поэтому выводы сделаны давно: быть аккуратнее с займами, сохранять всеми силами команду, работать и ничего не бояться.

От 2016 года жду выравнивания рынка и небольшого, но устойчивого роста. Опасаюсь только международных конфликтов, больше ничего не боюсь. Ставку буду делать на сервис и профессионализм команды.



**Илья Филиппенко,**  
директор «Желтое такси 500-700»:

– 2015-й был годом хаоса, годом экономии и школой сокращения издержек. Главным риском было закрыться, как сделали многие наши конкуренты. Мы смогли сделать нашу компанию эффективной, умудрились начать обновление автопарка, подтянули сервис и продолжили развитие.

Текущий кризис научил, что в любой ситуации нужно быть гибким, не бояться отказывать людям и уметь увольнять. К сожалению, у эффективности – не человеческое лицо.

Чего жду от 2016 года? На этот вопрос у меня ответ, как в песне Семена Слепакова: «Я очень рад, что скоро подорожает нефть, а что, если нет?» (смеется).



**Арсений Митин,**  
владелец сети ресторанов Mavr-group  
(«Камчатка», «Кинза», «TeRRumoria coffee»):

– 2015 год, в целом, был лучше, чем 2014-й. Основные риски и опасения были из-за высокого курса иностранной валюты. Но мы смогли совместно с поставщиками преодолеть эту проблему. Оттока гостей по ресторанам не было.

Текущий год научил нас преодолевать неожиданные повороты судьбы, приспосабливаться к тяжелым реалиям, не унывать и двигаться дальше.

От 2016 года жду стабилизации ситуации. Главное – чтобы курс не пошел вверх стремительно! Ставку будем делать на недорогие и понятные проекты, оптимизацию внутреннего процесса работы.

продолжение на стр. 12

# Итоги и надежды

Иркутские бизнесмены – о том, каким был для них 2015 год, и чего они ждут от 2016-го

Окончание. Начало на стр. 11



**Антон Раменский,**  
генеральный директор «Heydaytour»  
– Молодежные туры:

– Год, конечно, был тяжелым, в особенности, я считаю, для туристического бизнеса. В прошлом году против отрасли сработали вирус Эбола и скачок доллара и евро, в этом году – авиакатастрофа над Синаем и закрытие полетных программ в Египет и Тунис. Многие туристические агентства не выдержали и закрылись, но не мы.

Преодолеть все трудности 2015 года нам удалось во многом благодаря нашим постоянным клиентам, которым хочется сказать большое спасибо за их лояльность, и партнерам, которые помогали и верили в нас. Ну и, конечно же, мы бы не справились, если бы постоянно не развивались: мы добавляли новые направления, услуги, искали новые возможности для развития и роста. Кризис научил не сдаваться, не опускать руки. Смотреть только вперед и идти, идти, если надо – напролом. Безвыходных ситуаций не бывает.

От 2016 года ждем новых вызовов, уверен, год будет интересным. У нас – грандиозные планы, задачи на рост и увеличение оборотов. Опасаемся только нашего государства, а точнее законов, которые оно может придумать, чтобы усложнить нам жизнь. Ставку будем делать на внутренний туризм – Крым, Калининград, Сочи. Отдельный блок, который тоже будем активно развивать, – это образование за рубежом, есть и тут определенные перспективы роста. Все в наших руках, мы сами творим свое будущее. Все, что не убивает, делает нас сильнее – это мое кредо в жизни и в бизнесе.



**Сергей Перевозников,**  
владелец фермерского хозяйства,  
магазина «Эко-базар.рф»:

– Год, как и для многих, был ожидаемым. Понимали, что кризис надолго, но не сильно верилось. Кроме того, я сознательно шел на «разгребание» старых завалов и реструктуризацию бизнесов: что-то получилось, что-то нет, что-то еще в работе. То есть была выбрана стратегия не сохранения и переживания, а перемен. Исходя из этого, общая для всех финансовая напряженность и падение платежеспособности покупателя у меня усугублялась отсутствием «жировых отложений» и работой «с колес», а значит – усилением рисков. Поэтому была продана сыроварня «Байкальские фермы» и недоинвестирован «Эко-базар.рф».

Спасибо поставщикам и партнерам, которые понимали, что мы в одной лодке, и работали не в парадигме «кто кого», а «win-win». Итогом стал рост оборотов и доходности, начиная с июля, при окружающем снижении выручки в торговле и, на мой взгляд, понимании коллективом, что все в наших руках.

От 2016 года жду роста «Эко-базар.рф» и в качественном, и в количественном смысле, надеюсь, что сможем провести хороший ледяной «Табун ветров: Один Байкал – одна Россия», но делать я его буду только при наличии не менее чем 85% бюджета, намерен довести до конца четырехлетнюю эпопею тяжбы РСХБ и моего фермерского хозяйства. Буду делать ставку на профессиональный и личный рост свой и команды, искать возможности экспансии «в глубину» в рамках своих долгосрочных целей, которые связаны с Байкалом, с Иркутской областью и, надеюсь, с пониманием своих слабых и сильных сторон. И всем желаю быть собой, тогда и кризис будет всего лишь фоном!



**Дмитрий Щербаков,**  
директор агентства недвижимости  
«Слобода»:

– 2015 год был достаточно трудным: резкие перепады спроса, сложная работа над пользующимся спросом предложением, постоянная работа над поиском того, что наиболее востребовано у стремительно падающего количества платежеспособных покупателей, трудное ожидание оживления спроса летом 2015-го...

Трудности преодолевали постоянным обучением, опытом прошлых лет и поиском чего-то нового. Нам ничего не оставалось – только идти вперед. Кризис сделал наш бизнес еще более клиентоориентированным. Постоянное общение, человеческая помощь, отзывы на любые вопросы, претензии, недовольства, взгляд на свою работу со стороны нашего требовательного заказчика – только благодаря этому сегодня можно остаться в рынке.

В 2016 году ожидаем падения спроса, жесткой конкуренции за реальных клиентов, порядочности и понимания наших коллег. Будем продолжать улучшать и совершенствовать качество услуг, искать больше объектов в секторе жилья эконом-класса, увеличивать число и качество наших партнеров, находить новые ниши и постоянно изучать спрос: за что реально готовы платить наши клиенты?



**Юлия Долгополова,**  
директор ЗАО «СибирьЭнергоТрейд»:

– 2015 год был и сложным, и радостным. Из-за кризиса мы вынуждены были временно приостановить строительство первой очереди в Микрорайоне «Ушаковский», чтобы закончить две другие стройки, и такая стратегия себя оправдала. В этом году мы получаем готовый результат по проекту в ЖК «Парковый» в Новолисихе, со сдачей первой очереди строительства, которая включает 8 блок-секций многоквартирных домов, 26 индивидуальных домов, внутрисельские сети водопровода и канализации, станцию водоочистки и водоподготовки, наружные сети электропитания, дороги, наружное освещение и благоустройство. Это сложный, разноплановый объект, требующий разносторонних компетенций, и для нашей команды он стал проверкой мотивации и наших возможностей. Помимо этого, мы готовимся к сдаче первой очереди ЖК «Байкальский Форт» в микрорайоне Солнечный, который из-за удачного места и планировок продвигался достаточно легко.

Кризис – хорошее время для того, чтобы критически взглянуть на себя, на конкурентов, на рынок, на способы работы на этом рынке. Чем острее кризис, тем ярче проявляются сложности, которые недооценивались, и это хорошо – значит, нужно будет быстрее их решить. С учетом наших значительных и дорогих земельных активов (305 Га), а также сочетания наших возможностей и ограничений, мы планируем существенно изменить свою стратегию работы, возможно, стать принципиально другой компанией, чтобы сложилась правильная комбинация для успеха в новых условиях.

В 2015 году мы продали больше жилья, чем в прошлом, но в целом, ситуация сложная. Мы не ожидаем прироста рынка в 2016 году, поскольку реальные доходы населения упали, сокращается экономика, почти отсутствуют продажи вторичного жилья, предложение первичного жилья превышает спрос, но по нашим готовым объектам мы остаемся конкурентоспособными из-за комфортных планировок, отделки, доступного бюджета покупки и удачного местоположения.

## Иркутяне не спешат покупать подержанные автомобили, несмотря на кризис

Как сообщает аналитическое агентство «АВТОСТАТ», в июне этого года произошла переломная ситуация на рынке подержанных автомобилей в России: часть покупателей переориентировалась на приобретение машин с пробегом, а спрос на новые авто снизился. SIA.RU выяснил, существует ли такая тенденция в Иркутске.



В отделе продаж автосалона U-CarTerra, специализирующегося на подержанных автомобилях, сообщили, что спрос на машины с пробегом увеличился на 15%. Но большинство покупателей не спешат покупать подержанные авто: «Они готовы подождать снижения цен или улучшения собственного благосостояния, но приобрести новый автомобиль, средняя цена которого составляет 1,8 млн рублей (подержанного – 800 тыс. рублей)».

Автосалон в основном занимается продажей моделей Honda CR-V. Поскольку новые автомобили поступают из Великобритании и США, цена на них зависит от курса доллара, поэтому с начала этого года она выросла на 20%. Что касается цен на автомобили с пробегом, то «весной их стоимость сильно поднялась, а сейчас, наоборот, упала, так как нет большого спроса».

Как сообщил официальный дилер Mercedes-Benz, иркутяне предпочитают покупать новые автомобили, несмотря на то, что с прошлого декабря цены на них существенно выросли из-за курса доллара. На

автомобили с пробегом спрос не менялся, начиная с конца прошлого года. Средний чек на подержанный автомобиль в этом автосалоне составляет около 2 млн рублей.

Самый значительный прирост покупателей на подержанные автомобили был замечен зимой прошлого года, когда произошел обвал рубля, – рассказали в AUDI Центр Иркутск. «Сейчас можно видеть стабильно хороший спрос на автомобили с пробегом, цена на которые менялась в течение всего года на отдельные марки автомобилей, что также связано с курсом доллара. Новые автомобили иркутяне покупают по-прежнему хорошо, хотя цена их не падает с прошлого года», – прокомментировали в отделе продаж AUDI Центр Иркутск.

Таким образом, общероссийская тенденция резкого повышения спроса на подержанные автомобили в Иркутске не наблюдается. Иркутяне чаще отдают предпочтение новым авто – невзирая на кризис и выросшие цены.

# Александра Макарова, ВТБ: «От среднего бизнеса никто не отказывается»

«Кредитные каникулы», взятые корпоративными клиентами в начале года, закончились. В третьем квартале предприятия вновь проявили интерес к банковским ресурсам, рассказала руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александра Макарова. Почему вернулся спрос? Будет ли банк кредитовать средний бизнес? Чем текущий кризис сложнее предыдущего? И чего ждать от 2016 года? Ответы на эти и другие вопросы – в нашем интервью.



Фото А. Федорова

## «АПШЕТИТ» К КРЕДИТАМ ВЕРНУЛСЯ

**Александра Анатольевна, в первом полугодии 2015 года кредитование бизнеса замерло. Компании предпочитали гасить старые кредиты, а новые оформляли крайне редко: экономическая ситуация была нестабильной, а ставки по кредитам – высокими. Как ситуация изменилась во втором полугодии?**

– Действительно, в I и II кварталах мы наблюдали снижение спроса на заемные ресурсы. Пока в начале года правительство корректировало бюджет, принимая решения о том, какие отрасли будут в приоритете, а какие направления будут «урезаны», многие компании замерли в ожидании. Да и ставки по кредитам, после повышения ключевой ставки ЦБ, как вы верно отметили, были настолько высоки, что компаниям не по силам было брать даже «короткие» кредиты, я уже не говорю об инвестиционных.

Во втором полугодии ситуация изменилась. Так, в III квартале портфель кредитов клиентов ВТБ в Иркутске вырос более чем на 2,5 млрд рублей и достиг на 1 октября отметки в 13,5 млрд рублей. Это на 12% больше по сравнению с показателями на аналогичную дату прошлого года и на 9% больше показателей начала года.

Кредиты, в том числе инвестиционные, стали доступнее, и предприятия региона снова начали проявлять к ним интерес. Причем кредитуются не только существующие клиенты, но и новые. С начала года в числе наших заемщиков появилось девять новых компаний.

**Кто сегодня активнее берет кредиты – крупные предприятия или средний бизнес? За счет кого, в первую очередь, вырос кредитный портфель?**

– Прирост идет, прежде всего, по крупному бизнесу. В этом году мы выдали несколько крупных кредитов недропользователям. Что касается среднего бизнеса, то в этом сегменте происходит, скорее, замещение: мы приросли новыми клиентами, но часть старых клиентов, качественное состояние которых перестало удовлетворять банк, вышли из кредитного портфеля.

**РБК, цитируя ваше президентом Андреем Костина, писал, что ВТБ вообще не будет кредитовать средний бизнес...**

– Эту цитату вырвали из контекста. Конечно, имелось в виду совсем другое, и от кредитования среднего бизнеса никто не собирается отказываться – более половины кредитного портфеля ВТБ в Иркутске (7,1 млрд рублей) сегодня приходится именно на этот, стратегически важный для нас, сегмент. Другое дело, что сами представители среднего бизнеса не нуждаются сейчас в заемных средствах так, как прежде. Данный сегмент работает, прежде всего, в сфере торговли. Сегодня, когда потребление серьезно упало, ритейл сам не готов брать дополнительные оборотные средства и увеличивать кредитную нагрузку.

**Многие банки сегодня отмечают рост просроченной задолженности. Как обстоят дела с «просрочкой» у клиентов ВТБ в Иркутске?**

– Банк ВТБ всегда предъявлял серьезные требования к заемщикам, и сегодняшняя ситуация доказывает, что наша политика – верная. Не стану скрывать, есть предприятия, которые сегодня находятся в зоне риска, испытывают определенные трудности в обслуживании кредитов. Причем некоторые из них еще в прошлом году были вполне благополучными заемщиками, но ситуация в экономике изменилась...

**Кто, например?**

– Как я уже отметила, есть трудности у торговых ритейлеров. Непросто автодилерам – в первую очередь, продающим автомобили среднего и премиум-класса. Феерические результаты, которые автодилеры показали в конце прошлого года, исчерпали весь отложенный спрос. Люди, которые планировали приобрести новые автомобили в 2015 или 2016 году, наблюдая за ростом курса валют, тогда решили не затягивать с покупкой. Первые пять месяцев текущего года были для автодилеров, конечно, очень трудными. Сейчас спрос начал понемногу восстанавливаться.

**Насколько сегодня для банка важна отраслевая принадлежность клиента? Есть, например, стереотип, что строителей сейчас вообще не кредитуют...**

– Это неправда. Строителей кредитуют, но только тех, кто имеет стабильное финансовое состояние, и в тех объемах, которые они могут подтвердить. Мы, например, в текущем году выдали кредит ГК «Восток-Центр» на строительство детского сада в Пивоварихе. При нашем финансовом участии компания «Сибавиастрой» завершает строительство «Театрального квартала» и микрорайона «Союз». Есть еще клиенты, строящие жилье и объекты соцкультбыта в муниципалитетах.

Конечно, есть отрасли, которые сегодня в большем приоритете. В первую очередь, это экспортеры. Курсы валют выросли, и компании, занимающиеся экспортом, чувствуют себя значительно лучше. Те же предприятия лесной отрасли, например, сегодня «на коне». Но говорить, что все абсолютно импортеры «просели», тоже нельзя. У нас есть клиент, занимающийся импортом химического сырья для самых разных отраслей промышленности. Несмотря на кризис, у этой группы компаний значительно выросли объемы ввозимой продукции.

Так что дело не только и не столько в отрасли, сколько в умении грамотно и качественно вести свой бизнес.

## ГАРАНТИИ И КУРС «НА ВОСТОК»

**Гарантийный портфель банка тоже продолжает расти?**

– Да, портфель документарных сделок – гарантий и аккредитивов – на 1 октября составил 2,4 млрд рублей, увеличившись на 45% по сравнению с результатом на аналогичную дату прошлого года. С начала года мы выдали более ста гарантий. Причем львиная доля – 95 гарантий – пришлась на II и III кварталы.

В начале года была естественная пауза: из-за кризиса правительство определялось с приоритетами, решало, какие национальные программы и проекты будет поддерживать, тендеры и конкурсы практически не проводились. Так что вся активность сместилась на второе полугодие, когда приоритеты были расставлены, и, собственно, начался строительный сезон. Кстати, самые объемные гарантийные сделки приходятся на строительные и дорожно-строительные организации, гарантом которых по контрактам ВТБ выступает перед бенефициарами разных уровней.

**Как чувствует себя направление внешнеэкономической деятельности? Санкции повлияли на взаимоотношения иркутских предприятий с зарубежными партнерами?**

– Удивительно, но, невзирая на кризис и санкции, мы в этом году наблюдаем большой прирост по внешнеэкономической деятельности. За истекший период банком ВТБ в Иркутске зарегистрировано рекордное число внешнеэкономических операций

– более 5 тысяч. Оборот, который мы обслужили, – 5,2 млрд в рублевом эквиваленте. Конечно, стало меньше внешнеэкономических операций с Европой и США, однако и с партнерами в странах, поддержавших или инициировавших санкции, наши клиенты продолжают работать.

**Курс «на Восток» продолжается?**

– Да, Китай остается лидером. Только с января по сентябрь мы открыли предприятиям Приангарья 95 паспортов сделок с партнерами в КНР (включая нематериальный Китай – Тайвань и Гонконг). Количество крупных внешнеэкономических сделок с Китаем выросло на 65% в сравнении с аналогичным периодом 2014 года.

Интересно и то, что количество безналичных конверсионных операций в долларах США сокращается, а в юанях – растет. И количество, и объемы операций валютной пары рубль-юань за год выросли в три раза. Одним словом, иркутские предприятия реагируют на события на международных рынках, адаптируются к меняющимся экономическим условиям. И это правильно: сегодня, как никогда, важно быть гибким и мобильным.

## ОСТАНУТСЯ СИЛЬНЕЙШИЕ

**Герман Греф не так давно заявил, что текущий кризис – самый сложный за последние 20 лет для банковской сферы. У главы ВТБ Андрея Костина другая точка зрения. Да и представители регулятора никаких признаков кризиса не видят. А вы как оцениваете текущую ситуацию?**

– Я думаю, что государственным банкам сегодня проще: работать, когда у тебя за спиной есть

господдержка, легче. Мелким коммерческим банкам, конечно, труднее.

Но я бы обратила внимание на клиентов: им сейчас реально тяжело. Если в предыдущий кризис банкротство многих предприятий было искусственным – многие просто воспользовались ситуацией и объявили дефолт, то сейчас бизнесу действительно трудно. Особенно среднему, который занимался перепродажей, торговлей: люди стали в принципе меньше покупать.

**Как долго продлятся эти непростые времена?**

– Думаю, что до марта ситуация принципиально не изменится. Будет тяжело. Потом, надеюсь, ситуация в экономике начнет стабилизироваться. Но конец этого года и начало следующего будут непростыми – как для предприятий, так и для банков. В экономике все взаимосвязано: не бывает отдельно трудностей у клиента и отдельно – у банка. Мы со своей стороны сегодня делаем все возможное, чтобы не допустить возможных дефолтов компаний.

Что касается кредитной активности, то предполагаю, что в первом квартале 2016 года будет некая пауза. Как и в текущем году, компании, работающие с госзаказами, будут ждать решений правительства.

**С каким настроением вы смотрите в 2016 год?**

– Мы работаем только с крупным и средним бизнесом. Несмотря ни на какие трудности, было бы утопией считать, что крупный и средний бизнес умрет. Как и в любой кризис, на рынке останутся финансово стабильные компании. С ними и будет работать банк ВТБ в 2016 году.

# Как провести новогодний корпоратив в Иркутске в условиях кризиса?

Приближается самый любимый праздник россиян – Новый год! Многие иркутские компании, в связи с экономическими трудностями, возможно, сократят расходы на новогодние корпоративы, однако, как говорят представители event-индустрии, вечеринку вполне можно провести недорого и со вкусом. Как устроить идеальный новогодний праздник и чем удивить сотрудников, Газета Дело узнала у участников иркутского рынка.



Фото из архива Anetti

ставляет 3700 рублей на человека, и в программу входят акробатические номера, светопредставление, факиры и... много диких обезьян!», – рассказывает управляющий рестораном Николай Копытов.

## ЭКОНОМНО, НО СО ВКУСОМ

Если отпраздновать корпоратив в ресторане вашей компании не по карману, то у event-агентств есть альтернативы проведения Нового года. Инга Мунина, как эксперт в своей области, советует сэкономить на аренде помещения.

«Ведь мы можем сами приехать на территорию компании и провести корпоратив там – так выходит гораздо дешевле, нежели чем в банкет-холле», – говорит она.

Обратившись в event-агентства, можно будет заказать фуршет, ланч или банкет. Например, ресторан «Рассольник» готов предоставить напитки и выездной фуршет с обслуживанием для компании от 10 тыс. рублей.

Помимо закусок и напитков, ваш корпоратив может скрасить выездная шоу-программа со всеми ее составляющими. Также есть возможность пригласить звукооператора, артистов и ведущего. Такой формат проведения новогодней вечеринки выйдет дешевле для сотрудников, но и не потеряет статус.

## КРЕАТИВНОСТЬ ПРИВЕТСТВУЕТСЯ

Большинство руководителей компаний не избрегают велосипед, а готовятся к Новому году по шаблону – выбирают обычные посиделки в ресторане или в офисе. Но если вы решили удивить своих сотрудников необычным праздником, оригинальным местом проведения и формой, то за этим дело не станет: у event-агентств немало оригинальных идей для новогоднего праздника.

Например, «Новогодний заплыв» – звучит странно, но что вам пришло на ум? Нет, купания в Ангаре мы оставим до Крещения, а в Новый год коллег можно пригласить на соревнования по плаванию или водному поло. Потратиться нужно будет на тренеров по плаванию, которые будут следить за вашей безопасностью. После определения победителей можно выпить и расслабиться во время легкого фуршета. Если вас терзают сомнения, то зря, ведь такое празднование Нового года ваши сотрудники не забудут никогда.

«Не петляла бы лыжня, кабы, кабы, кабы...». Если б не было зимы, когда бы мы еще почувствовали себя озорными детьми? Подарите своим сотрудникам на Новый год билет в детство. Каким образом? А вы вспомните, за что вас ругала мама, когда вы приходили домой с мокрыми коленками и озябшими пальцами? Конечно, за то, что вы слишком много провели времени в снегу!

Вывезите всех на турбазу, где вы сможете провести веселые деньки. Слепите снежную бабу или снеговика, сами разыграйте сцены из новогодних фильмов или мультфильмов, возьмите лыжи и сноуборды и извдайте все ближайшие тропы, сыграйте в снежки с захватом снежной крепости! И вы все почувствуете вкус детства, который с годами мы начинаем забывать.

К слову, цены в иркутских турбазах не «кусаются». Так, парк-отель «Звездный» предлагает отдохнуть у них за 1500-3000 рублей (на человека). В стоимость входит проживание и трехразовое питание. Дополнительные услуги, такие как баня, конференц-зал или спорт-зал нужно будет оплатить отдельно. Турбаза «Галактика» приглашает к себе гостей за меньшую цену: стоимость на человека (проживание и питание) составляет 1000 рублей.

Хотите провести праздник в тепле и уютно? Нет проблем. Создайте теплую и уютную кухню прямо в офисе. Устройте мастер-класс от ведущего шеф-повара ресторана, который покажет, как готовится самая настоящая пицца или паста.

«На таком корпоративе скучать никто не будет, – гарантирует администратор кулинарной студии «Anetti». – Стоимость составит 3500 рублей за человека, и в программу войдет не только приготовление блюд различных стран мира, но и увлекательная программа от Деда Мороза и Снегурочки, полезные рецепты и, конечно, какой Новый год без сюрпризов и подарков от студии?!». Все вместе приготовят вкусную выпечку, самые лучшие закуски, а после дружно, как в кругу семьи, поздравят друг друга с праздником.

Для вас представлено много возможностей, как удивить коллег, где отдохнуть и каким образом сэкономить, отмечая главный праздник страны. Остается пожелать, чтобы наступающий год был лучше, чем предыдущий. «Новый год к нам мчится», а значит... мы должны быть готовы, чтобы встретить его превосходно, ведь как его встретишь, так и проведешь.

Евгения Карпович,  
Газета Дело

## НОВЫЙ ГОД В СИЛЕ?

Напряженная экономическая ситуация не позволяет многим компаниям тратить большие суммы на новогодние корпоративы. Но не отметить Новый год нельзя: для россиян этот праздник – самый яркий, любимый и запоминающийся.

«Если у вашей компании все-таки найдется бюджет, и празднование состоится, то предлагаю обратиться в большие банкетные залы или рестораны, у которых уже есть и готовые программы на вечер, и отличное обслуживание, и разнообразное меню», – советует Инга Мунина, директора event-агентства «Аврора».

По ее словам, стоимость на человека в этом году будет варьироваться от 3000 до 5000 тыс. рублей, «так как многие рестораны тоже вынуждены выживать в эти сложные времена».

Гостиничный комплекс «ZVEZDA», например, готов провести уникальный корпоратив под названием «ЗА ПОЙ В ЗВЕЗДЕ». Вечеринка пройдет под слоганом: «В эти дни нашим гостям можно все!». Стоимость составит 4800 рублей на одну персону. «В эту цену входят новогодние конкурсы, розыгрыш призов, выступление группы '38' и, конечно же, ваше пение», – рассказали в «Звезде».

У ресторана «Охотников» запланирована программа, в которой гостям предлагается почувство-

вать в яркой музыкально-театральной постановке в стиле «Мулен Руж», стоимость которой составит 4800 рублей на человека: «В стоимость входят завораживающие фокусы, озорные танцы, профессиональная фото- и видеосъемка, напитки и меню».

«Нежный бульдог» проводит вечер в стиле эпохи Российской империи начала XX века. «В программе – песни Вертинского в исполнении 'самого маэстро', кабаре мадам Зизи, музыкальные виртуозы и многое другое. Гости также смогут побороться за копию короны Российской империи, – приоткрыли завесу тайны организаторы. – Цены колеблются от 2000 рублей и выше. Стоимость зависит от того, в каком из залов будет проходить вечер, какое меню будет выбрано, а также от количества человек».

Ведущий праздников Роман Белый предлагает провести корпоратив по мотивам восточных сказок, который запланирован в ресторане «Кристина». В программу вечера «1000 и 1 сказка Белого шейха» входят: танец суфи, восточные танцы от дуэта Push Up, песочное шоу. «Гости окупятся в атмосферу притч и необычно сказочных игр. Билет будет стоить 3000 рублей, в стоимость войдет программа, а также напитки и меню», – рассказал Роман Белый.

Банкетный зал «DELTA» готов провести корпоративы в любом формате и стиле. Но на данный момент своим гостям они приготовили новогоднюю феерию «Але-оп! И все-все-все!». «Стоимость со-

# Иркутяне отправятся на Новый год в Таиланд, невзирая на кризис

Нестабильная экономическая ситуация подкосила многих россиян. Жители страны стали все чаще отдыхать там, где дешево, а не там, где хочется. Изменили ли свои предпочтения в новогоднем отдыхе иркутяне? Готовы ли они заплатить больше, но отдыхать там, где привыкли, или нет? Эти вопросы SIA.RU адресовало представителям туристического рынка.

Газета «Ведомости» сообщила, что 85% россиян уже определились с новогодним отдыхом, и выбирают безвизовые направления и туры по России, хитами среди которых являются горнолыжные курорты и Великий Устюг. Однако иркутяне не торопятся кататься на лыжах, ведь «нам и здесь снега хватает», и к Деду Морозу тоже не спешат. «Цены на отдых сейчас, несомненно, растут, но те, кто привык отдыхать на море, согласны платить за него, – рассказывает Ирина Яковлева, менеджер по работе с клиентами турагентства «HOLIDAY TOUR». – Вопрос стоит не в том, что нужно больше платить за путевку, а скорее в том, что брать с собой на личные расходы в путешествие нужно гораздо больше, чем в прошлом году».

Ирина Яковлева поделилась, что, несмотря на сложную экономическую си-

туацию, жители Иркутска предпочитают отдыхать в Таиланде, во Вьетнаме и в Индии, и готовы потратить от 60 до 100 тыс. рублей за двоих на путевку. «Российские туры у нас тоже есть, но они не настолько популярны, как зарубежные. В основном такие туры считаются экскурсионными или горнолыжными, и их покупают семейные люди с детьми. Это направления Великий Устюг, Санкт-Петербург и Москва, там есть на что посмотреть», – считает специалист.

«Зимой иркутяне всегда предпочитают тепло холоду и в большинстве случаев планируют отдых за границей», – проинформировал специалист отдела продаж турагентства «Пегас Туристик».

По его мнению, иркутяне не смущает цена на отдых, ведь она не сильно отличается по сравнению с прошлым годом: «Курс доллара поднялся, но отели,

авиакомпании, чтобы не потерять своих клиентов, готовы снижать цены». Туры на европейские горнолыжные курорты или экскурсионные туры, по его словам, иркутяне бронируют менее охотно. Если сравнивать с прошлым годом, то продажи туров по Европе снизились в два раза. Среди них есть такие страны, как Австрия, Андорра, Италия, Германия. «Европу не выбирают, потому что осложняется ситуация с шенгенскими визами. Поскольку сейчас необходимо сдавать отпечатки пальцев, а на это не все согласны», – рассказали в «Пегас Туристик».

Россияне хотят отдыхать, а не тратить дополнительно время и деньги на оформление виз – так считают и в агентстве «Синдбад». «Конечно, лидирует отдых в Таиланде и Вьетнаме, но если брать отечественные туры, то есть желающие посетить и Калининград, и Алтай,

и даже прокатиться по Золотому кольцу России», – рассказали менеджеры продаж компании.

«Пассажиropоток за границу снизился, особенно ввиду последних событий, но направления Таиланд и Вьетнам по-прежнему пользуются популярностью, даже дорогие путевки на новогодние праздники практически распроданы», – рассказывает Антон Раменский, директор туристического агентства «НеуDayTour». По его словам, стоимость туров увеличилась по сравнению с прошлым годом, и хотя большая часть пытается поймать «горящие» туры по цене в пределах 40-60 тыс. рублей на двоих, но большая часть отдает за отдых в этом году не менее 80-100 тыс. рублей.

«Поскольку направление Египет закрыли, то те, кто планировал поехать туда, скорее всего, будут отдыхать на Мальте, Кипре, – считает Антон Рамен-

ский. – Безвизовые страны своих клиентов не потеряют, а вот в Европу поток уменьшился». Как отметил Раменский, глобальных изменений в выборе направлений на зимние отпуска не будет. В число популярных туров вошли: Таиланд, Вьетнам, Европа, Санкт-Петербург. «У нас мало тех, кто хочет отдохнуть на горнолыжном курорте России. Иркуттянам хватает отдыха на Байкале в остальное время».

Представители турагентств отметили также тенденцию снижения раннего бронирования туров. Они объясняют это нестабильной экономической ситуацией в стране. Турагентства считают, что на новогодние туры броней примерно на 30% меньше, чем на эти же даты в докризисном 2013 году.

# Кредитование: что есть и что будет?

Люди и компании снова пошли за банковскими кредитами. И если темпы кредитования физлиц пока отрицательные (минус 0,5% в октябре), то кредитование корпораций, без учета валютной переоценки, показало рост в 0,7%. Какие кредитные продукты сегодня пользуются спросом у корпоративных и частных клиентов? Что происходит с просрочкой? Каковы перспективы кредитования физлиц и бизнеса в 2016 году?

Кредитование в 2015 году «просело» во всех банках – где-то больше, где-то меньше. Так, по информации пресс-службы Байкальского банка Сбербанка, в Иркутской области кредитный портфель юрлиц на 01.10.2015, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, снизился на 0,4% и составляет 97,9 млрд рублей. Кредитный портфель физлиц на 01.10.2015 снизился на 0,8% и составляет 105,6 млрд рублей. «Количество выданных по юрлицам и по физлицам несколько снизилось в связи с общеэкономическими тенденциями», – отмечают в банке.

Кредитный портфель Райффайзенбанка в регионе по итогам трех кварталов 2015 года также сократился, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. «В большей степени изменения коснулись корпоративного бизнеса, так как крупные компании сейчас предпочитают краткосрочные кредитные линии со сроком в пределах года, поэтому внутри отчетного периода мы наблюдали как рост портфеля, так и его сокращение (в период гашений)», – говорит Анна Тихонова, директор регионального центра «Сибирский», АО «Райффайзенбанк».

В розничном кредитовании, по ее словам, ситуация более стабильная. «Так, например, ипотечный портфель Райффайзенбанка в Сибири по итогам трех кварталов 2015 года сохранил свой объем. Портфель кредитных карт также практически не изменился. Сокращение коснулось потребительского кредитования, но это было ожидаемым. Для банка, ориентированного на сохранение каче-

ства портфеля, в текущих экономических условиях снижение темпов роста необеспеченного кредитования является оптимальным решением», – считает Анна.

«У бизнеса спросом пользуются такие программы кредитования, как 'Доверие' в рамках кредитной фабрики, Бизнес-оборот, Бизнес-овердрафт, то есть продукты, которые позволяют клиенту развивать свое дело и финансировать текущую деятельность», – сообщает пресс-служба Байкальского банка Сбербанка. – В части кредитования физлиц в банке действуют два основных направления кредитования: потребительское (кредит на любые цели) и жилищное. Выдачи по потребительским кредитам традиционно, по понятным причинам, выше выданы жилищных кредитов».

По мнению Станислава Дужинского, аналитика Банка Хоум Кредит, кредитование физлиц сегодня находится в большей зоне риска. «Официальная статистика отмечает, что реальные зарплаты населения упали примерно на 10% относительно июля прошлого года. Одновременно упал розничный товарооборот. В этих условиях, спрос на кредитные продукты находится под существенным давлением. Кроме того, сами банки лимитируют выдачу новых кредитов, опасаясь ухудшения качества своих активов. С учетом этих факторов, темпы роста портфелей необеспеченного кредитования в 2015 году ожидаются отрицательными. В целом по банковской системе они могут колебаться в пределах от минус 10% до минус 15%».

Качество кредитных портфелей бан-

ков при этом продолжает ухудшаться, просрочка – расти. Так, за 9 месяцев 2015 года в Байкальском банке Сбербанка доля просроченной задолженности в кредитном портфеле юрлиц увеличилась на 1,8 п.п. до 4,2%, по физическим лицам – на 2,2 п.п. до 4,1%. «Темп роста просроченной задолженности по физическим лицам превышает рост по корпоративным клиентам, это, с одной стороны, связано с ухудшением экономических условий в целом, с другой – со снижением объемов кредитования», – поясняют в пресс-службе.

В целом по стране, по данным Объединенного кредитного бюро, объем просроченной задолженности на конец III кв. составил 1,07 трлн рублей – примерно 11,8% от общего объема ссудной задолженности граждан. «Скорее всего, рост просроченной задолженности по системе будет продолжаться до 1-2 квартала будущего года, а затем, по мере вымывания старых кредитов из портфелей и при отсутствии новых экономических шоков, начнется ее снижение», – считает Станислав Дужинский.

Перспективы кредитования – как в розничном, так и в корпоративном сегменте, в следующем году будут в большей степени зависеть от геополитических факторов и общей экономической ситуации, а также от политики Центробанка, говорят участники рынка. Делать уверенные прогнозы сложно.

«Мы для себя, однако, определили приоритеты 2016 года в Иркутске, – говорит Анна Тихонова, Райффайзенбанк. – Развитие ипотечного кредитования,

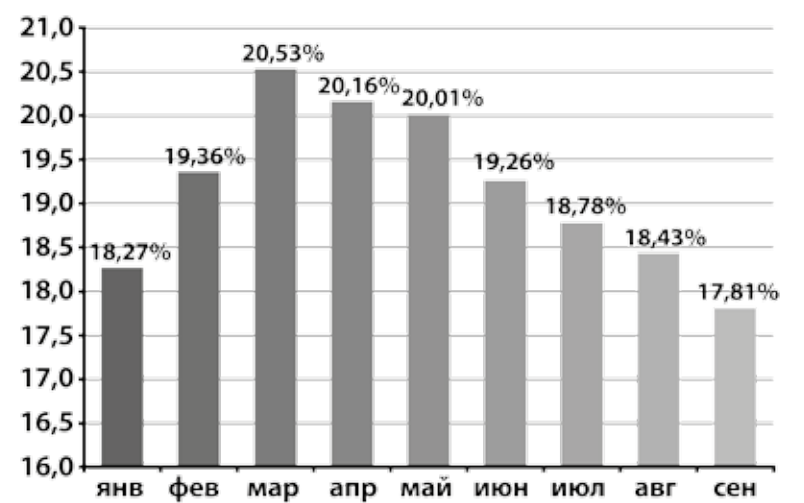
продвижение индивидуального зарплатного обслуживания, в рамках которого мы можем предлагать льготные условия по кредитам клиентам, даже если их работодатель не сотрудничает с нами по зарплатному проекту. В корпоративном сегменте мы продолжаем развитие транзакционного бизнеса и продвижение пакетных предложений по РКО, позволяющих компаниям экономить до 40% на обслуживании, а также развивать

сервисы дистанционного обслуживания. В части кредитования в корпоративном сегменте мы традиционно не делаем акцентов на определенные продукты, так как предпочитаем индивидуальный подход к потребностям каждого клиента и формируем предложение исключительно для каждой компании».

Иван Рудых,  
Газета Дело

## В ЦИФРАХ

### Как менялись ставки по кредитам для физлиц



Средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным кредитными организациями физическим лицам в рублях (по 30 крупнейшим банкам), свыше 1 года

## Экономьте на расчетном обслуживании бизнеса с ВТБ24!



ВТБ24<sup>1</sup> предлагает широкую линейку продуктов расчетно-кассового обслуживания (РКО) для бизнеса. При этом в наличии у системообразующего банка есть инструменты, позволяющие клиентам существенно сократить расходы на обслуживание. Как надежно и с выгодой обслуживаться в одном из крупнейших российских банков, рассказывает начальник управления расчетных продуктов департамента обслуживания клиентов малого бизнеса ВТБ24 Светлана Сырцова.

### Что предлагает ВТБ24 своим клиентам в сфере расчетно-кассового обслуживания?

Мы сделали РКО не только удобным и качественным, но и экономически выгодным для предпринимателей. На основе многочисленных исследований мы сформировали наиболее востребованные по набору услуг пакетные предложения, которые позволяют клиентам значительно сокращать расходы на проведение часто используемых банковских операций. В ВТБ24 каждые 1,5 минуты открывается расчетный счет – более 80% из них в составе пакетных предложений<sup>2</sup>.

### Расскажите про основные пакеты расчетно-кассового обслуживания для бизнеса.

Самые популярные пакеты – «Бизнес» и «Торговый». Они сбалансированы по составу услуг, содержат максимальное количество дистанционных услуг для проведения операций по счетам с использованием системы «Банк – клиент онлайн».

Если бизнес клиента связан с расчетами с иностранными контрагентами, банк предлагает пакет, который называется «ВЭД». Он включает расширенный набор услуг по сопровождению внешнеэкономической деятельности, скидки на открытие счета в иностранной валюте. Недавно мы запустили новый пакет для бизнеса «Персональный», включающий расширенный перечень услуг, консультации бизнеса по юридическим и бухгалтерским вопросам, консультации персонального менеджера, скидки и бонусы от партнеров банка. Кроме того, в текущем году мы начали сотрудничество с компанией Google. С 01 апреля при подключении к счету любого Пакета услуг, клиенту вручается сертификат номиналом 2 000 руб. на услуги контекстной рекламы в системе Google AdWords<sup>3</sup>.

### Как можно приобрести пакеты услуг?

Клиент может выбрать и подключить пакет услуг в офисе банка или направить электронную оферту дистанционно через систему «Банк – клиент онлайн».

### Планирует ли ВТБ24 проводить повышение тарифов?

Мы на регулярной основе проводим анализ рынка конкурентов. В настоящее время ситуация на рынке нестабильная, и, если конъюнктура начнет меняться, мы, безусловно, будем на нее

оперативно реагировать. При этом всегда готовы предложить возможность получения ценовых преференций, индивидуальный подход и снижение тарифов конкретным клиентам, несмотря на рост рынка.

### Вы упомянули о дистанционном обслуживании бизнеса – системе «Банк – клиент онлайн».

Сколько клиентов сейчас ей пользуются? В ВТБ24 открыты счета более 300 тыс. юридических лиц и предпринимателей, из них 97% активных клиентов пользуются возможностью вести расчеты дистанционно. Стоимость обслуживания для них значительно ниже, чем в офисе банка, это экономит время и деньги.

### Какие операции чаще всего проводят ваши клиенты дистанционно?

Это все виды платежей, конверсионные операции, покупка пакетов расчетно-кассового обслуживания. Через «Банк – клиент онлайн» клиенты могут не только проводить платежи, но и приобретать продукты и услуги для юридических лиц.

### Банк контролирует безопасность операций клиентов?

Безусловно, мы уделяем безопасности особое внимание, используем только сертифицированные ФСБ России аппаратные и программные

средства, внедряем дополнительные средства защиты. В частности, в 2015 году банк запускает технологию подтверждения легитимности операций в системе (от входа в систему до проведения операций) с использованием EMV-токенов. Стоит отметить, что ВТБ24 – один из первых банков в России, предложивших своим клиентам защиту такого уровня. До конца этого года сервис будет доступен по всей сети банка.

### Какие новые услуги для клиентов внедряются в «Банк – клиент онлайн» в этом году?

В конце марта вход в «Банк – клиент онлайн» стал доступным со всех основных популярных браузеров. В ближайшее время появится мобильная версия системы, позволяющая получать информационные сервисы на экране мобильного устройства. В этом году мы планируем расширить функциональные возможности системы и упростить пользовательский интерфейс.

Узнайте больше:

8 800 707-24-24  
(звонок по России бесплатный)  
www.vtb24.ru

<sup>1</sup> Банк ВТБ 24 (публичное акционерное общество), генеральная лицензия Банка России № 1623, предоставляет финансовые услуги.  
<sup>2</sup> Данные действительны на 01.04.2015 г.  
<sup>3</sup> Рекламные услуги предоставляются компанией Google. РЕКЛАМА.

# Доступное жилье в Иркутске – не миф, но трудная реальность

«Доступное жилье» перестало быть мифом: иркутские застройщики сегодня предлагают проекты со стоимостью квадратного метра 35 тысяч рублей и ниже. Большая часть из них, правда, расположена за пределами Иркутска, ведь уложиться в такую стоимость «квадрата», строя в городе, практически невозможно, говорят участники рынка. Тренды недвижимости и векторы движения они обсудили на панельной дискуссии, организатором которой выступило Байкальское представительство РГУД при поддержке Министерства строительства, дорожного хозяйства региона.



Фото А. Федорова

## 35 ТЫСЯЧ ЗА «КВАДРАТ» – НЕ МИФ

Жилье в России становится доступнее – об этом свидетельствуют данные АИЖК: индекс доступности жилья растет в целом по стране с 2006 года. «Наши расчеты по Иркутску, показывающие, сколько квадратных метров жилья может приобрести среднестатистический иркутянин на свою среднестатистическую зарплату, также говорят о том, что жилье становится доступнее», – рассказала Татьяна Галущенко, директор по маркетингу ГК «Актив».

Что такое «доступное жилье», о котором так много говорят и спорят, доподлинно никому не известно: единой трактовки у данного термина нет. Одну из версий озвучила на панельной дискуссии и.о. министра строительства, дорожного хозяйства Иркутской области Светлана Свиркина: «Это когда семья из трех человек (двое работающих и ребенок) может приобрести себе квартиру площадью 54 кв.м с помощью ипотечного кредита и тратить на его обслуживание не более 30% от своего дохода ежемесячно».

Государство, по словам Светланы Свиркиной, всячески пытается помочь гражданам в решении квартирного вопроса, запуская различные программы по увеличению доступности жилья. Одна из последних – «Жилье для российской семьи». По ней граждане смогут приобрести квартиры в чистовой отделке по цене 35 тысяч рублей за квадратный метр.

Минстроем уже отобрано несколько проектов в Иркутском районе, Ангарске, Саянске, Братске по данной программе. Застройщикам, возводящим «Жилье для российской семьи», будут компенсироваться затраты на инженерную ин-

фраструктуру (4 тысячи рублей за квадратный метр). Механизм этот, правда, до конца не определен: поэтому, быть может, не все застройщики охотно включаются в программу.

Настораживает и проблема сбыта: до 1 июля 2017 года по программе «Жилье для российской семьи» в Иркутской области должно быть построено 700 тысяч кв.м жилья. Немало. А если учесть общее снижение потребительского спроса – то, пожалуй, и много. «Минстрой сейчас активно занимается формированием списков граждан. Принять участие в программе могут практически все категории граждан», – сообщила и.о. министра.

## «КРИЗИС НЕ УХОДИТ, А ИПОТЕКА ЗАКАНЧИВАЕТСЯ»

В целом тренд на строительство более дешевого жилья в Иркутске и пригороде очевиден. И дело не только и не столько в федеральных программах: в условиях снижения покупательской способности граждан и снижения реальных доходов эконом-класс страдает меньше остальных.

«Экономика на спаде. Многие застройщики вынуждены снижать цены – лишь бы продать квартиры, чтобы закрыть свои текущие долги и потребности», – рассказал Дмитрий Ружников, руководитель департамента по работе с недвижимостью ОАО ФСК «Новый город».

Пока у строительных компаний есть отличное подспорье в виде «Ипотеки с господдержкой», позволяющей гражданам взять кредит на приобретение строящегося жилья по сниженной ставке. Как сообщили в пресс-службе Байкальского банка Сбербанка, в рамках

реализации программы населению было выдано более 2700 кредитов на общую сумму 4,7 млрд. рублей. Еще 900 заявок по льготной ипотеке сегодня находится на рассмотрении.

Спрос на ипотеку пока не падает, рассказала начальник отдела ипотечного кредитования ВТБ24 в Иркутске Анна Малеева: «Если в августе в Иркутске и Ангарске было выдано 107 ипотечных кредитов, то в сентябре – 150, а в октябре – 155. Почти половина (47%) выдаваемых РОО «Иркутский» банка ВТБ24 ипотечных кредитов приходится на «Ипотеку с господдержкой».

«Кризис, однако, никуда не уходит, а ипотека с господдержкой заканчивается в марте 2016-го», – отметил Дмитрий Ружников. В этой ситуации застройщикам, как они сами признаются, остается «уповать на скорейшее восстановление экономики» и, конечно, искать решения, позволяющие снижать себестоимость строительства.

## В ГОРОДЕ СТРОИТЬ ДОРОГО, А ЗА ГОРОДОМ – ТРУДНО

Строить дешевое жилье в городе невозможно, убежден Дмитрий Ружников. Практика рынка показывает: мало кто из застройщиков может себе позволить продавать квартиры даже по цене 45 тысяч рублей за квадратный метр. И на то есть объективные причины. Земля стоит дорого, освоение застроенных территорий – тоже удовольствие не из дешевых. Так, на расселение жильцов из ветхого и аварийного жилья в районе ул. Депутатской, где ведет строительство ЗАО «АЗГИ», уйдет порядка 1,2 млрд рублей.

«Кроме того, те технологии строительства, которые сегодня используются (а это, прежде всего, монолит), не позволяют выходить на пресловутые 35 тысяч

за кв.м с чистовой отделкой», – поделился руководитель департамента по работе с недвижимостью ОАО ФСК «Новый город».

По его словам, снизить себестоимость строительства в ближайшем будущем поможет новая технология каркасного домостроения. «Новый город» готовит к запуску домостроительный комбинат. Технология позволит возводить новое жилье (а также социальные объекты) быстрее, дешевле и при этом без снижения качества. Выходная мощность, на которую завод планирует выйти в 2018 году, – 150 тысяч кв.м в год.

Компания «Гранд-Строй» пошла по другому пути – сокращения площадей квартир. По словам Ирины Бортник, заместителя генерального директора ООО «Гранд-Строй», для покупателей сегодня важна не столько стоимость квадратного метра, сколько бюджет покупки.

«При этом важно, чтобы от низкой цены не страдали ни уровень технического и инженерного обеспечения здания, ни качество самого жилья. Поэтому мы сегодня предлагаем покупателям недорогие и небольшие по площади, но хорошо спроектированные однокомнатные и двухкомнатные квартиры», – рассказала Ирина Бортник.

Не экономить на качестве решили и в ЗАО «Восток Центр Иркутск»: «У нас было два варианта – строить недорогое жилье с умеренными качественными характеристиками либо насыщать инфраструктуру за счет корректировки собственной маржинальности. Мы выбрали второе», – рассказал генеральный директор компании Михаил Сигал. – Строим жилье достаточно высокого уровня в плане технического оснащения, работаем с инфраструктурой».

Многие участники рынка сосредоточили свое внимание на строительстве за пределами города: земля там стоит на порядок дешевле. Наряду с традиционными форматами загородного жилья – коттеджами, дуплексами – застройщики в больших объемах возводят и малоэтажные многоквартирные дома.

Загородные квартиры сегодня пользуются не меньшим спросом, чем городские, отметила директор ЗАО «Сибирь-ЭнергоТрейд» Юлия Долгополова. Компания сегодня ведет строительство ЖК «Байкальский Форт» в микрорайоне Солнечный и мультиформатного поселка «Парковый» на землях фонда РЖС на Байкальском тракте.

«За городом темпы продаж квартир такие же, как и в городе», – рассказала Юлия. – А вот индивидуальные дома в этом году продаются сложнее – из-за более высокого бюджета покупки (от 4,5 млн рублей)».

В компании «ВостСибСтрой» убеждены, что и коттеджи, и таунхаусы могут быть доступными по цене. «Мы выводим на рынок новый продукт – индивидуальные дома по новой технологии. Это будут деревянные конструкции, потоковое строительство. На возведение одного такого дома будет уходить 3 месяца. Новая технология снизит себестоимость строительства, что позволит нам снизить цену», – рассказал исполнительный директор компании Иван Ильичев.

По его словам, жилье за городом пользуется у иркутян высоким спросом: «Мы провели опрос и выяснили, что порядка 57-60% людей хотели бы приобрести загородное жилье – коттедж, таунхаус».

Загородное строительство, однако, не так просто, как может показаться на первый взгляд. «Пригородная застройка – это освоение территории практически с нуля», – пояснила Юлия Долгополова. – С одной стороны, это трудность, с другой – вызов, а с третьей – интерес. Строительство в городе напоминает конвейер. И если ты своевременно взял участок в подходящем месте, то проблемы со сбытом не будет, ведь рядом есть вся необходимая инфраструктура. В загородном поселке водопровод, канализацию, дороги, социальную инфраструктуру нужно создавать самим». Все это отражается на себестоимости строительства, а в конечном счете – и на итоговой цене квадратного метра для покупателя.

По мнению Олега Барышникова, генерального директора ООО «Хрустальный», создание инфраструктуры в загородном поселке должно идти параллельно с возведением жилья. «Опыт коттеджного поселка «Хрустальный» говорит о том, что сразу надо делать дороги, тротуары, газоны – и одновременно с этим дома. Когда клиент видит коттеджи посреди картофельных полей, процесс реализации усложняется. Покупатель не верит, ему важно видеть не только красивую картинку, но и процесс исполнения».

Олег Барышников убежден, что строить за городом можно дешево – если делать это технологично и грамотно. «В «Хрустальном» средняя цена реализации была порядка 30 тысяч рублей за кв.м. Но даже строя по таким ценам, можно получать прибыль – до 119 млн рублей с гектара пригородной земли».

## НЕ ПОТЕРЯТЬ ГЛАВНОЕ

Как отметили представители «Союза архитекторов» Игорь Козак и Владимир Стегайло, участвовавшие в панельной дискуссии, главное сегодня – в погоне за доступностью жилья не потерять главное – удобства, комфорта и качества.

«Есть такое понятие, как удовлетворенность выбором. 80% людей, купивших доступное жилье, в разговоре тет-а-тет говорят о том, что не удовлетворены своей покупкой и хотели бы получить что-то другое», – рассказал Владимир Стегайло.

И если доступное жилье сегодня взяло вектор «на загород», то, в первую очередь о качестве возводимого там жилья и среды стоит озаботиться девелоперам, работающим за чертой Иркутска.

«Без достойного благоустройства загородных поселков привлекательности не будет. Комфорт экологический и комфорт среды должны быть приоритетными», – подчеркнул Игорь Козак. – В городе эта инфраструктура априори есть, потому что, даже если территория дома не благоустроена, то рядом есть дворы, детские площадки и так далее. За городом этого нет».

«Понятно, что все упирается в экономику, но если на это не обращать внимание сейчас, то через ближайшие 5-7 лет это жилье окажется невостребованным на вторичном рынке. Об этом тоже нельзя забывать: жизнь продолжается», – отметил Владимир Стегайло.

Анна Масленникова,  
Газета Дело



# «Кризис – не повод ‘замораживать’ стройку»

ЗАО «СибирьЭнергоТрейд» – сравнительно молодой участник строительного рынка Иркутска. Становление и развитие пришлось на непростое время, но это и к лучшему, говорят в компании: кризис помог сделать бизнес эффективнее и стал определенной проверкой на прочность. Уже сейчас можно сказать, что эта проверка прошла успешно: преодолев все трудности, «СибирьЭнергоТрейд» готовит к сдаче первой очереди сразу два объекта – жилой район «Парковый» в Новолисихе и ЖК «Байкальский Форт» в микрорайоне Солнечный.



## ЧЕРЕЗ ТЕРНИИ – К ПЕРВОЙ ОЧЕРЕДИ

Проект «ЭкоЭнергоГрад», реализуемый ЗАО «СибирьЭнергоТрейд» в партнерстве с ПАО «Иркутскэнерго», предусматривает строительство четырех загородных поселков на землях фонда РЖС (общей площадью свыше 300 га). В 2015 году застройщик сконцентрировался на жилом районе «Парковый». В поселке, возводимом на 15-м километре популярного у иркутян Байкальского тракта, предусмотрено загородное жилье разного формата: квартиры в трехэтажных домах, коттеджи, дуплексы.

Но построить одно жилье – мало. Загородное строительство предполагает комплексное освоение территории, создание всей необходимой инфраструктуры «с нуля».

«Инженерные сети – самая тяжелая работа, от которой зависит успех проек-

та, – поделился Илья Тейге, начальник отдела маркетинга и продаж компании. – Застройщики часто экономят на коммуникациях, бурят скважину и подают воду в сети без какой-либо очистки и подготовки, а вопрос канализации решают с помощью локального септика. Мы пошли по более сложному, но, на наш взгляд, единственно верному при комплексном загородном строительстве пути – в «Парковом» строятся внутрипоселковые сети водопровода с системой водоподготовки и сети централизованной канализации. Все стоки направляются через центральный коллектор в городские очистные сооружения».

Чтобы осуществить задуманное, компании пришлось пройти не одну инстанцию: зарегистрировать скважины, получить лицензию на право использования подземных вод, утвердить санитарные зоны водозаборов, получить технические условия на сброс в городской коллектор... Все эти трудности, одна-

ко, были успешно преодолены. Первая очередь строительства, включающая 8 блок-секций многоквартирных домов, 31 индивидуальный дом и все инженерные коммуникации и благоустройство, готовится к сдаче.

Первым жильцам «Паркового» будут доступны и самые необходимые объекты социальной инфраструктуры – магазин, частный детский сад. Кроме того, будет запущено маршрутное такси до центра города.

## ОПЫТ ЕСТЬ, ЗЕМЛИ – ТОЖЕ

Параллельно с загородным строительством, компания в 2015 году вела стройку и в черте города. Жилой комплекс «Байкальский Форт», возводимый в микрорайоне Солнечный, пользуется спросом у дольщиков: удачное месторасположение, хорошие планировки

делают объект привлекательным для иркутян.

Сейчас «СибирьЭнергоТрейд» готовит к сдаче первую очередь объекта. Это две блок-секции – 126 квартир и помещения свободного назначения. Проектирование и строительство еще трех блок-секций второй очереди «Байкальского Форта» запланировано на 2016 год.

«Этим проектом строительство жилья в городе не ограничивается, – рассказал Илья Тейге. – Есть планы освоения нескольких свободных земельных участков».

## ДОСТУПНЫЕ ЦЕНЫ И ПОЛНАЯ ОТДЕЛКА

В 2016 году компания продолжит и загородное строительство. На конец следующего года, например, запланирована сдача первой очереди во втором загородном поселке – микрорайоне «Ушаков-

ский» (в районе поселка Пивовариха), где можно будет приобрести недорогую загородную квартиру с отделкой или таунхаус. Сейчас проект уже находится в высокой стадии готовности.

«Кризисное время – не повод ‘замораживать’ стройку, – убежден Илья Тейге. – Наша задача сегодня – пойти навстречу платежеспособному спросу и сделать бюджет покупки доступным». Это, по его словам, потребует внесения некоторых корректировок в проект: «Квартира в таунхаусе за 4 млн рублей сегодня многим не по карману. Сейчас мы работаем над планировочным решением, которое, при сохранении формата, позволило бы сократить площадь жилья и бюджет покупки».

Елена Демидова,  
Газета Дело

Проектные декларации на сайтах [eooenergograd.ru](http://eooenergograd.ru), [baikalfort.ru](http://baikalfort.ru). Фото из архива ЗАО «СибирьЭнергоТрейд»

ПАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.09.2015 г.

реклама

# РАСЧЕТЫ 24/7

ЧАСА ДНЕЙ В НЕДЕЛЮ



С Банком Авангард вы в любой день, включая выходные и праздники, можете:

- **получить наличные и сдать выручку**  
в любом офисе или банкомате/cash-in Банка в любом регионе
- **выплатить зарплату**  
в установленное руководством время
- **отправить переводы**  
деньги будут мгновенно зачислены на счет партнера в Банке и пройдут по выписке

## ИНТЕРНЕТ-БАНК

Подключение и обслуживание – **бесплатно**



зарплатный проект

эмиссия карт, зачисление зарплат – **бесплатно**  
кредит на зарплату – **11%** годовых



овердрафт

до 50 млн руб.  
на срок до 65 дней  
ставка от 11% годовых\*



интрадей

платежи за счет средств, поступающих из других банков текущим днем  
комиссия – **от 0,05%**



cash-card\*\*

внесение и получение наличных в любом офисе или банкомате/cash-in Банка

Банк Авангард осуществляет круглосуточные взаиморасчеты между предприятиями на всей территории России.

\* В зависимости от срока кредитования: за 7 дней – 11% годовых, с 8 по 14 день – 14% годовых, после 14 дней – 17% годовых. Размер и сроки предоставления кредитов на зарплату и овердрафтов – индивидуально.

\*\* Cash-Card – карта для проведения наличных операций для юридических лиц/индивидуальных предпринимателей.

[www.avangard.ru](http://www.avangard.ru)  
8 (800) 555 99 93

# БАНК АВАНГАРД

# Как чувствует себя рынок коммерческой недвижимости Иркутска?

Падение на иркутском рынке коммерческой недвижимости продолжается: арендные ставки снижаются, объекты месяцами стоят в экспозиции, доходность от инвестиций не превышает ставок по банковским вкладам. Новые вызовы времени участники рынка обсудили на традиционном «Круглом столе по коммерческой недвижимости», организатором которого выступает АН «Новация».

## СТРИТ-РИТЕЙЛ «ПРОСЕЛ» НА 20%, ОФИСЫ – НА 4,5%

Кризис ударил по всем сегментам коммерческой недвижимости, однако больше всего пострадала торговая. И тому есть вполне объективные причины: реальные заработные платы иркутян сокращаются, покупательская способность падает, обороты розничной торговли снижаются.

По словам Юрия Винникова, сертифицированного аналитика рынка недвижимости, управляющего объектами коммерческой недвижимости, средняя ставка аренды в сегменте стрит-ритейла сегодня составляет 870 рублей за квадратный метр. Это на 20% меньше, чем год назад.

«Рынок торговой недвижимости Иркутска в последние годы был перегрет, переоценен: наблюдался дефицит торговых площадей, – пояснил он. – Кризис изменил ситуацию: многие ритейлеры отказались от планов по развитию сетей, закрыли магазины – образовался избыток площадей. В этой ситуации существующие арендаторы стали давить на собственников, просить о снижении стоимости аренды: «иначе просто перейду через дорогу, в соседнее помещение, и сниму дешевле». Арендодателям приходится идти навстречу, искать некий баланс».

Сегодня на рынке торговой недвижимости – огромное количество предложений, многие объекты стоят в экспозиции по 4, 6, 8 месяцев, что, конечно, не дает поводов для оптимизма. «С другой стороны, в этом есть и плюсы, – отметил Юрий Винников. – У предпринимателей, которые сейчас задумываются об открытии или расширении своего бизнеса в Иркутске, есть возможность выбрать хорошее место и получить выгодные условия аренды, зафиксировав это долгосрочным договором».

Наш город сегодня интересен не только местным игрокам, но и ритейлерам федерального масштаба. Так, по словам Андрея Суркова, заместителя начальника департамента – начальника отдела экономической политики департамента стратегического развития администрации города, в Иркутск планируют заходить такие торговые сети, как «Лента», «Леруа Мерлен», причем рассматривают они не только площади в ТРЦ, но и отдельные участки на «первой линии».

Что касается сегмента офисной недвижимости, то он чувствует себя значительно лучше, чем сегмент торговой. По словам Юрия Винникова, средняя ставка аренды офиса в Иркутске на сегодняшний день составляет 555 рублей за «квадрат», что на 4,5% меньше, чем в октябре 2014 года.

Как рассказала Татьяна Галущенко, директор по маркетингу ГК «Актив», в 2015 году в Иркутске

будет введено 19 тысяч кв.м новых офисных площадей: «Это тот объем, который наш город всегда поглощал без каких-либо проблем, не вызывая длительной экспозиции площадей».

## «ДНА» НЕ ВИДНО, ДОХОДНОСТИ – ТОЖЕ

В текущей ситуации коммерческая недвижимость перестает быть привлекательным объектом для инвестиций: падают не только ставки аренды, но и цены продажи. «Стоимость торговой недвижимости снижается: существенное влияние оказывает и объем вышедших на рынок торговых площадей, и снижение покупательской способности, зарплат иркутян, – рассказала Татьяна Галущенко. – Что касается офисной недвижимости, то пока она держится на плаву, однако по своему опыту могу сказать: если арендные ставки на офисы начали падать, то и стоимость предложения офисной недвижимости обязательно начнет снижаться».

По словам Юрия Винникова, коммерческая недвижимость становится все менее привлекательной для инвестирования. «Многие вклады дают больший доход, чем вложения в недвижимость, – подчеркнул он. – Это, конечно, накладывает отпечаток на развитие рынка. Многие проекты, которые планировали реализовывать, сейчас заморожены. Инвесторы не видят смысла вкладываться в недвижимость в условиях снижения доходности и в отсутствии потенциальных арендаторов».

По мнению аналитика, «дна» рынок еще не достиг: «Я являюсь приверженцем теории Геннадия Стерника и считаю, что рынок недвижимости очень зависит от стоимости нефти: растет нефть – растет, с опозданием в несколько месяцев, и ставка

аренды. Если сейчас мы закрепились на уровне в 50 долларов за баррель, то это не дает предпосылки для какого-то дальнейшего роста».

Арендаторы к повышению ставок аренды тоже пока не готовы, особенно те, кто в своей работе зависит от курса валют. «Мы покупаем продукцию в долларах. Естественно, резко поднимать цены для конечного потребителя вслед за ростом курса мы не можем. Наша прибыльность сокращается, рентабельность магазинов снижается, в некоторых случаях – до минусовых значений, – поделился Иван Распутин, окружной директор ООО «ДНС». – Конечно, нам хочется, чтобы арендодатели шли нам навстречу. Мы прекрасно понимаем, что они хотят зарабатывать, но и мы – тоже».

REALTY.IRK.RU

## В ЦИФРАХ

### Динамика арендных ставок, руб./кв.м/год



Источник: доклад Т.Галущенко «Тренды иркутской недвижимости. Векторы движения»

## «С открытием новых ТЦ баланс на иркутском рынке будет нарушен»

Любую ситуацию, как известно, всегда помогает лучше понять взгляд со стороны. Особенно если это – взгляд профессионала. Состояние рынка коммерческой недвижимости Иркутска мы обсудили с федеральным экспертом – генеральным директором «IDEM – консультанты по торговой недвижимости» Екатериной Гресс.



**Екатерина, как бы вы оценили состояние рынка коммерческой недвижимости в Иркутске? По каким сегментам сильнее всего ударил кризис? Кто пострадал меньше всего?**

– Менее всех пострадал рынок гостиничной недвижимости. В связи с падением курса рубля, все больше туристов стало прибывать в Иркутск из Китая, это поддержало средний коэффициент загрузки гостиниц на прежнем уровне, а также повысило средний уровень загрузки у некоторых отдельных гостиниц.

А наиболее сильно от кризиса в Иркутске пострадал рынок торговой недвижимости. Федеральные и международные сети только-только начинали активно осваивать города Сибирского и Дальне-

восточного федеральных округов, но их планы скорректировал кризис. Многие были вынуждены заморозить свое развитие, многие сконцентрировали свое внимание на развитии в Москве и Московской области, некоторые ритейлеры ушли с иркутского рынка. Доля вакантных площадей увеличилась на 15-35%, в зависимости от торгового центра, ставки аренды снизились до 12-15%, а в отдельных случаях – до 20%.

**Ставки уже достигли дна? Или это еще не предел?**

– Дальнейшего падения ставок мы на данном этапе не прогнозируем, так как пока ситуация в торговом секторе города сбалансировалась. Но с открытием новых крупных объектов, вбросом большого количества торговых площадей баланс вновь будет нарушен, возможен демпинг рынка с дальнейшим общим снижением арендных ставок.

**Некоторые участники рынка говорят, что с вводом «Сильвер Молла» эпоха крупных ТРЦ в Иркутске закончится. Вы согласны с этим утверждением?**

– С появлением «Сильвер Молла», общая площадь которого составляет 100,7 тыс. кв.м, эпоха крупных ТЦ в Иркутске не закончится, а, можно сказать, только начнется. Например, в 2016 г. планируется открытие ТРЦ «Фортуна Сити Молл» общей площадью 220 тыс. кв.м, ТРЦ «Престиж», общей площадью 63,4 тыс. кв.м. Конечно, сроки открытия заявленных проектов могут сдвинуться в сложившихся условиях дефицита спроса со стороны ритейлеров, но, вероятно, в будущем проекты будут открыты.

**Каких форматов не хватает сегодня Иркутску, на ваш взгляд?**

– В настоящий момент в Иркутске мало крупных, а главное – концептуальных объектов. На данный момент самым популярным торговым центром является ТРЦ «Модный квартал», а также ТРЦ «Карамель», также мы прогнозируем, что ТРЦ «КомсоМолл» постепенно будет набирать популярность. Открытие новых крупных, концептуальных

объектов может кардинально изменить ситуацию на рынке. Изменится потребительское поведение, покупательские потоки, что, в свою очередь, может вызвать ротацию арендаторов и «передел» торгового рынка Иркутска.

**У нашего рынка есть какие-то региональные особенности? Или наблюдаются те же тенденции, что и на западе страны?**

– В Иркутске активно развиваются региональные торговые сети, кризис, который негативно повлиял на развитие федеральных сетей в Иркутске, дал возможность для развития местных и региональных сетей, которые ею воспользовались и заняли некоторые появившиеся на рынке ниши.

Следует отметить и активное развитие сегмента мебели в Иркутске. Если в европейской части России игроки мебельного рынка одни из первых и в значительной степени ощутили влияния кризиса,

то мебельный рынок Иркутска продолжил свое активное развитие.

**По мнению многих экспертов, коммерческая недвижимость сегодня не является привлекательной с точки зрения инвестиций. Куда все-таки можно вкладывать деньги, в какие форматы?**

– В сложившейся ситуации существуют перспективы развития рынка гостиничной недвижимости, а также проектов небольших, но концептуальных районных торговых центров. Крупные проекты также могут быть перспективными, но их успех будет напрямую зависеть от эффективности концепции, которая будет учитывать как текущее состояние рынка, так и перспективное.

Елена Демидова, Газета Дело

## НАГЛЯДНО

### Качественные торговые центры Иркутска\*

№	Наименование торгового центра	тип	общая площадь, кв.м	полезная площадь, кв.м	развлекательная зона	зона общепита
1	ТРК «КомсоМолл»	Региональный	75 000	45 000	в проекте	+
2	ТРЦ «Модный квартал»	Окружной	38 700	21 600	+	+
3	ТРЦ «Лам Молл»	Окружной	30 000	21 000	+	+
4	ТРЦ «Карамель»	Окружной	26 000	18 000	+	+
5	ТРЦ «Юбилейный»	Окружной	23 300	18 000	+	+
6	ТЦ «Сезон»	Окружной	21 500	15 000	+	+
7	ТЦ «Торговый комплекс»	Центральный	20 750	15 600	+	+
8	ТЦ «Версаль»	Окружной, Специализированный	16 884	12 048	-	-
9	ТЦ «Фортуна Гранд»	Окружной	15 000	12 000	+	+
10	ТЦ «Оранжевый»	Окружной	12 000	9 000	+	+
11	ТЦ «Европарк»	Районный	10 125	8 500	+	+
12	ТВЦ «Галерея Революция»	Специализированный	7 000	5 000	-	+

Источник: «IDEM – консультанты по торговой недвижимости»

\*По данным аналитиков «IDEM – консультанты по торговой недвижимости», в Иркутске в настоящее время функционирует 12 объектов качественной торговой недвижимости, общей площадью 296 259 кв.м., арендопригодной – 202 748 кв.м. Исходя из международной классификации, под качественным/профессиональным торговым центром понимается торговый центр арендопригодной площадью от 5 000 кв.м с единой концепцией, имеющий в своем составе один или несколько крупных якорных арендаторов и торговую галерею, представленную международными, федеральными и/или региональными ритейлерами.

# «Владельцам стрит-ритейла в Иркутске нужно умерить аппетиты»

Антон Кондратьев – о перспективах рынка коммерческой недвижимости

2015 год стал большим испытанием для рынка коммерческой недвижимости Иркутска. «Эра арендатора» продолжается, ставки торговой и офисной недвижимости сократились, в среднем, на 20%. 2016-й может оказаться еще более сложным, считает Антон Кондратьев, руководитель проекта Управление Недвижимостью УК «Система АМТ». Своим видением ситуации на рынке он поделился с Газетой Дело.



Антон, 2015 год оказался крайне непросто для рынка коммерческой недвижимости. Можно ли оценить уровень вакантности торговых и офисных площадей в Иркутске? Как она изменилась за год?

– По торговле уровень вакантных площадей я оцениваю в 20-30%. Основные проблемы испыты-

вает стрит-ритейл, новые торговые центры и ТЦ, открытые более 5-7 лет назад, с устаревшей концепцией.

Профессиональные торговые центры, открытые ранее, успели сформировать пул арендаторов и завоевать лояльность покупателей, что позволяет пережить кризисные времена без снижения уровня доходности, а новые ТЦ вынуждены предлагать арендаторам различные скидки, проводить акции, делать ремонт и т.д. Это дает свои результаты: на примере ТРК «КомсоМолл» мы видим, что уровень заполняемости значительно вырос, сейчас готовится к открытию кинотеатр, что положительно скажется на трафике. Старые ТЦ ждут ребрендинг и поиск своей ниши, надеяться на то, что можно пересидеть кризис, и все будет как раньше, я бы не стал, здесь особой динамики я не наблюдаю.

Владельцам стрит-ритейла я бы посоветовал умерить свои аппетиты, особенно это касается центральной части города, где ставки были перегреты, и также подумать над сменой назначения помещения. Здесь за 2015 год наметилась положительная динамика заполняемости – сказывается то, что ко многим собственникам пришло понимание, что новых арендаторов найти непросто.

По офисным помещениям средний уровень вакантных площадей я оцениваю в 15%, хотя есть объекты с 100% заполняемостью и листом ожидания, а есть объекты, заполненные на 50%. Здесь многое зависит от уровня бизнес-центра, локации, пула существующих арендаторов и работы Управляющей Компании.

**Арендодателям сегодня приходится серьезно вникать в бизнес арендаторов, чтобы понимать его реальное состояние, принимать верные решения по ставкам аренды...**

– Профессиональные УК всегда занимались анализом бизнеса арендаторов, причем этот процесс начинается на уровне начальных переговоров по аренде. Не секрет, что разные бизнесы имеют разную доходность и, соответственно, разный уровень арендных платежей – для супермаркета это 5% от оборота, для ресторана и аптеки – 15%.

Думаю, 2016 год будет сложным, может, даже сложнее 2015-го. На носу введение налога на недвижимость в Иркутской области, экономическая обстановка тревожная

В условиях кризиса понимание состояния экономики арендаторов выходит на первый план. Профессиональные ТРЦ давно внедрили отчетность арендаторов по объему выручки ежемесячно, что позволяет анализировать ситуацию и оперативно реагировать.

**Как ведут себя сегодня арендаторы? Просят ли новых скидок? И какие компромиссы здесь возможны, ведь снизить ставку бесконечно нельзя?**

– «Эра арендаторов» продолжается, арендаторы обращаются за скидками, но нужно сказать, что в

устоявшихся и успешных проектах собственники не идут на снижение арендных ставок, так как имеют лист ожидания и лояльность клиентов в кармане, а если и идут – то на короткий срок, не более 6 месяцев.

**По вашему мнению, какой ежегодный прирост новых торговых и офисных площадей для Иркутска – норма? И какой объем «поглотит» рынок в ближайшее, кризисное время?**

– Ежегодный прирост по офисным площадям, который рынок сможет поглотить, я оцениваю в 20 000 кв.м. Что касается торговых площадей, то тяжело ответить однозначно.

Для меня налицо тот факт, что нас ждет конкуренция больших форматов: «КомсоМолл», «Сильвер Молл», «Модный Квартал», «Карамель» и строящийся ТРК на перекрестке ул. Советской и Байкальской. Здесь многое будет зависеть от уровня и качества арендаторов и работы УК этих ТРЦ. Также ждем развития малых форматов – ТЦ районного масштаба.

**Каким будет 2016 год для рынка коммерческой недвижимости?**

– Думаю, 2016 год будет сложным, может, даже сложнее 2015-го. На носу введение налога на недвижимость в Иркутской области, экономическая обстановка тревожная, выровнять ситуацию, я считаю, сможет стабилизация курса национальной валюты и снижение ставок по кредитованию.

## МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

### «Вызов времени»

Как «новая реальность» изменила спектр компетенций агентов по работе с коммерческой недвижимостью

Текущий кризис «пересидеть» не получится: рынок изменился все-рез и надолго, убеждена генеральный директор АН «Новация» Илона Толстоухова. «Новая реальность», по ее словам, требует от специалистов рынка коммерческой недвижимости новых знаний и компетенций.

– Осень 2015-го развеяла надежды на восстановление рынка коммерческой недвижимости Иркутска. Начавшийся деловой сезон не подтвердил ожидания роста спроса. Отсутствие доступа к дешевым кредитам – удорожание кредитования (банки не могут продавать деньги дороже, чем их покупают) – сокращение инвестиций – падение объема продаж – увеличение объема предложений – увеличение срока экспозиции – снижение актуальности объекта.

Уже очевидно, что это не классический кризис с восстановлением (как это было в 2008-2009 годах, когда после резкого обвала рынок довольно быстро снова пошел вверх). «Пересидеть» текущий кризис, как предыдущие, нам никак не удастся. Рынок изменился всерьез и надолго. Это – новая реальность, возникшая в результате самого серьезного конфликта внешних интересов, кардинального изменения баланса спроса и предложения, реальность, которая заставила операторов рынка коммерческой недвижимости осознать, что пришло время диверсификации.

Еще 10 лет назад рынок коммерческой недвижимости удовлетворял классические услуги: покупка/продажа, поиск арендаторов, перевод в нежилой фонд, покупка/продажа бизнеса. На сегодняшний день специалист по работе с коммерческой недвижимостью выстраивает профессиональные коммуникации с клиентами, инвесторами, администрацией, девелоперскими компаниями, сегодня это специалист, обладающий новыми компетенциями.

Обращаясь в агентство недвижимости, инвестор ждет, что мы поможем ему выбрать участок под застройку, разработать концепцию, рассчитать и спрогнозировать доход, осуществить брокеридж, провести экспертизу или редевелопмент проекта, или осуществить комплексное управление объектом. В практике АН «Новация» уже немало подобных примеров и проектов.

Реальность меняется, и мы не можем оставаться в стороне. Агенты должны отвечать на вызов времени и соответствовать всем современным требованиям. Если вчера мы имели дело с «обществом потребления», где функция агента сводилась к «купить – продать», то сегодня мы должны гармонично войти в ту социально-экономическую концепцию, которую диктует нам «общество создателей».

В преддверии профессионального праздника хотелось бы поздравить своих коллег и искренне поблагодарить за профессионализм, ответственность, за созидательную работу!

**НОВАЦИЯ**  
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

Агентство недвижимости «Новация»  
Адрес: г. Иркутск, ул. Партизанская, 112/4  
Тел.: 622-905, 622-908. E-mail: 622-905@mail.ru

## ВКЛАД МЕСЯЦА

**Медовый**

Процентная ставка (% годовых)	
Сумма вклада /	92 дня
от 20 000 RUB	10,90%

1. Процентная ставка – фиксированная. 2. Выплата процентов – ежемесячно. По выбору вкладчика проценты перечисляются на вклад «Кошелек»/счет пластиковой карты. 3. Дополнительные взносы предусмотрены в размере не менее 10 000 (Десяти тысяч) рублей. Не допускается внесение дополнительных взносов менее чем за 30 календарных дней до окончания срока действия договора вклада. 4. Расходные операции: предусмотрена возможность ежемесячного снятия части вклада в размере не более 20% от суммы остатка по вкладу на 1-е число месяца, в котором производится частичное снятие средств, при условии сохранения остатка средств на вкладе в сумме не менее 20 000 рублей. 5. Условия досрочного расторжения: при досрочном расторжении договора производится перерасчет начисленных процентов по ставке 0,01% годовых. 6. Пролонгация: автоматическая пролонгация предусмотрена однократно, с соблюдением условий, действующих в банке на момент пролонгации вклада.  
Данные на 27.11.2015г.  
Лицензия ЦБ РФ № 3006. Банк включен в систему страхования вкладов.

**Актив Капитал** Иркутский филиал  
БАНК ПАО «АктивКапитал Банк» (3952) 48-52-50

## КРЕДИТ МЕСЯЦА

**«Кредит под залог»**

Вид кредита	Сумма кредита	Процентная ставка (% годовых)
Потребительские кредиты	от 250 000 до 5 000 000 RUB Определяется стоимостью закладываемого объекта от рыночной: недвижимость – до 60%, ТС – до 50%	Срок: от 6 мес. до 5 лет от 23,00%

1. Кредит на потребительские цели. 2. Обеспечение: залог жилой недвижимости (квартиры / жилого дома, в т. ч. с земельным участком) на вторичном рынке недвижимости и/или залог транспортных средств. 3. Страхование: страхование передаваемого в залог предмета ипотеки (Имущественное страхование) (за исключением земельного участка) производится по полному пакету рисков – обязательно. 4. Погашение кредита: аннуитетный платеж. 5. Возраст заемщика: от 21 до 65 лет. 6. Документы, подтверждающие доходы: справка по форме 2-НДФЛ или справка по форме Банка. 7. Документы: Паспорт гражданина РФ, Второй документ на выбор (Заграничный паспорт гражданина РФ, Военный билет, Водительское удостоверение, Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе, Страховое свидетельство государственного пенсионного страхования); Документ воинского учета в возрасте младше 27 лет обязательно. 8. Доп. условия: наличие постоянного места работы продолжительностью не менее 3-х месяцев; общий трудовой стаж не менее 12 мес; наличие не менее двух номеров телефонов, один из которых стационарный.  
Данные на 27.11.2015г.  
Иркутский филиал ЗАО «Солид Банк» (лицензия ЦБ РФ N 1329 от 12.10.2012).

**СОЛИД БАНК** (3952) 48-89-51

**Актуальные предложения  
по продаже и аренде  
недвижимости  
всегда на сайте  
REALTY.IRK.RU**

**НЕДВИЖИМОСТЬ**

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

**REALTY.IRK.RU**

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:  
– Новостройки Иркутска и области  
– Вторичное жильё  
– Коттеджи  
– Коммерческая недвижимость  
– Земельные участки

classified |

**Продаем участки**  
Байкальский тракт



Продаем участки под административно-деловое назначение, строительство гостиничного комплекса, СТО, автомойку и т.д. Площадь от 15 соток до 1,7 га. [www.millennium.irkutsk.ru](http://www.millennium.irkutsk.ru)

**503-560**

**Продам участок**  
26 км Байкальского тракта



Правая сторона, рядом с турбазой «Голубой залив». 20 соток, асфальт до поселка, круглосуточная охрана, электроэнергия. [www.millennium.irkutsk.ru](http://www.millennium.irkutsk.ru)

**5500 тыс. руб.**

**503-560**

**Продаем коттедж**  
26 км Байкальского тракта, Голубой залив



Участок 20 соток, дом 200 кв.м, благоустроенный, гараж на 2 а/м, дом сторожа, благ., фундамент под баню (заведены все коммуникации). [www.millennium.irkutsk.ru](http://www.millennium.irkutsk.ru)

**20 млн руб.**

**503-560**

**Производственная база**  
ул. Ремесленная, ст. Динамо



Действующая база. Участок 9,32 сот., 3 здания общей площадью 385,3 кв.м: гаражный бокс под автосервис на 4 а/м, столярный цех с оборуд., адм. здание 69,5 кв.м., склад 51 кв.м. Автоном. отопление.

**12 млн руб.**

**89025-167-983**

**АНДРЕЙ ЛЕОНИДОВИЧ  
ГАРКУШОВ**  
РИЕЛТОР

- ВСЯ ЛИНЕЙКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
- ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
- ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА
- РАБОТА С ИПОТЕКОЙ

**+7 (3952) 95-18-75**  
**an-retra@yandex.ru**  
**WWW.AN-RETRA.RU**

**Коттедж с видом на залив!**  
ТСЖ Молодежное



Роскошный коттедж! 386 кв.м, кирпич, участок 15 сот., баня. В доме сауна, зимний сад, кинозал. Мебель, встроенная техника. Ландшафтный дизайн. Торг!

**35 млн руб.**

**962-862**

**Офисы в аренду. Сквер Кирова**  
ул. Ленина, 6



Собственник сдает в аренду офисы на Ленина, 6, от 12 до 150 кв.м.

**34-22-39**

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 27.11.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	64,00	66,34	55,74	52,12	48,67
1 комн. панель	67,77	67,88	60,40	51,50	52,42
2 комн. кирпич	67,02	63,29	55,28	50,09	48,29
2 комн. панель	70,24	62,40	57,17	52,02	49,24
3 комн. кирпич	63,99	61,09	56,48	44,86	46,64
3 комн. панель	62,66	58,18	53,79	51,53	47,47
Средняя стоимость	62,93	62,28	54,23	48,86	47,60

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 27.11.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	87,76	52,60	47,56	48,00	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2015 года	92,20	57,04	52,29	45,67	40,00
Срок сдачи - 1 полугодие 2016 года	-	62,08	48,47	-	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2016 года и позже	-	56,99	49,59	41,00	39,00
Средняя стоимость	89,24	57,65	49,73	44,00	40,57

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 27.11.2015г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	23,62	45,91	27,00	40,03	27,27
склад (аренда)	0,56	0,39	0,25	0,27	0,28
магазин (продажа)	102,14	59,03	55,49	48,76	48,6
магазин (аренда)	0,92	0,86	0,60	0,53	0,44
офис (продажа)	88,39	59,99	53,67	43,91	49,10
офис (аренда)	0,78	0,65	0,52	0,53	0,34

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

**Всегда  
нужный и  
желанный  
подарок!**

**Подарочный  
сертификат!**

**Слата**  
СУПЕРМАРКЕТ

*Подарка со вкусом!*  
**ПОДАРОЧНЫЙ СЕРТИФИКАТ**

**500 рублей**

**Слата**  
СУПЕРМАРКЕТ

*Подарка со вкусом!*  
**ПОДАРОЧНЫЙ СЕРТИФИКАТ**

**1000 рублей**

**Слата**  
СУПЕРМАРКЕТ

Спрашивайте на кассах супермаркета  
Телефон для корпоративных клиентов  
8 (3952) 280-640

**Газету Дело доставят вам  
прямо в офис!**

газета **дело**

Подпишитесь  
на курьерскую доставку  
по телефону **701-305**

**Реклама Вашей недвижимости в Газете Дело и на сайте REALTY.IRK.RU – тел. (3952) 701-303**