

газета

дело

ДЕКАБРЬ, 2016 | № 11(61)

стиль жизни |

Зачем популярному ведущему прыжки с парашютом и другой экстрим

6



бизнес |

Уроки выживания в кризис от опытных иркутских бизнесменов

8



недвижимость |

Как новый закон о дольщиках изменит рынок новостроек

13

«В кризис растут не только риски, но и возможности»

Эдуард Семёнов,

управляющий банком «БКС Премьер» в Иркутске

| 2

9

АВТОРЫНОК

топ-10 автомобильных брендов в регионе

11

ИНВЕСТИЦИИ

вклады месяца

15

ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ

жилою и коммерческую

«В кризис растут не только риски, но и возможности»

Профессионалы умеют использовать любую ситуацию, уверен управляющий банком «БКС Премьер»¹ в Иркутске Эдуард Семёнов. Его карьера финансиста началась накануне кризиса 1998 года. С тех пор в России сформировался полноценный фондовый рынок, которому сегодня по-прежнему есть куда развиваться. Эдуард Семёнов рассказал Газете Дело, чем чревата паника на фондовом рынке и почему инвестиции должны быть рациональными.



Фото С. Ларева

действовали из страха и в соответствии с постулатом, что доллар – это та денежная единица, с которой никогда ничего не случится.

Чем текущий кризис отличается от двух предыдущих – в 2008 и 1998 году?

– Это три разных кризиса. В 1998 году был кризис ликвидности. Фондовый рынок уже начал функционировать. Живых денег в стране не было, но при этом все готовы были их брать. Компании, даже крупные, использовали в расчетах друг с другом векселя, взаимозачеты. Это было интересное время.

В 2008 году случился кризис доверия. Это, наоборот, было время большого количества достаточно дешевых денег. Есть такой термин – бешабашность, когда банки, в основном американские, действовали по принципу: «А давай всем дадим». Хороший заёмщик или не очень. А без разницы! Закончилось все это крахом Lehman Brothers² (один из ведущих в мире инвестиционных банков, обанкротился в 2008 году – авт.), после которого банки просто закрыли друг на друга лимиты. Деньги по-прежнему были, но давать их было уже страшно.

А что происходит сейчас?

– Этот кризис сочетает в себе черты предыдущих, но в нем больше российской специфики.

Но я бы не стал называть этот кризис и полностью российским, якобы мы сами себе его устроили. Если посмотреть статистику по девальвации валют различных стран по отношению к доллару, то видно, что во всем мире сейчас есть недоверие к собственным валютам.

«НА ЗАПАДЕ ОТ ТАКОЙ ДОХОДНОСТИ ПРИШЛИ БЫ В ВОСТОРГ»

Если смотреть из Иркутска, как за 20 лет изменилась российская инвестиционная среда?

– Сейчас совсем другое время. Моя карьера финансиста началась в мае 1998-го. Я тогда работал в отделе ценных бумаг одного из иркутских банков. В какой-то из дней ставка рефинансирования ЦБ поднялась с 40% до 150%. Мы тогда занимались областными долговыми обязательствами, и продавать их по такой ставке было совершенно невозможно. Это то же самое, что вчера вам банк предлагал взять кредит под 40% годовых, а сегодня предлагает под 150%.

И в целом фондовый рынок тогда был неликвидным. Хотя уже работала Московская международная валютная биржа (ММВБ), была нормативная база. Но один банк в Иркутске, в маленьком по мировым меркам городе, делал 8% оборота на ММВБ по одной из бумаг. Вообще, конец 90-х был рынком одной бумаги. И эта бумага называлась акции РАО ЕЭС России. Куда шли акции РАО ЕЭС – туда шел и весь рынок. Какие-то акции чуть раньше, какие-то с небольшой задержкой, но направление – рост или снижение – выдерживали все.

Сейчас мы имеем уже зрелый рынок. Да, ему по-прежнему не хватает капитализации, но он стал гораздо более разнонаправленным. Например, если на фоне санкций падают акции банков, то вслед за ними уже не происходит обвал котировок металлургов или, например, акции компаний агропромышленного сектора.

Инвесторы за это время тоже изменились?

– Сейчас сформировалось уже третье поколение инвесторов. Первому – акции достались в эпоху приватизации. Второе поколение пришло в «тучные» годы – в 2004-2006 годах. Тогда можно было

вкладывать деньги буквально в любую бумагу, и она хорошо вырастала в цене, многие могли расти и на 30-50% в год. Главное ничего с ней не делать. Стратегия была такая – «купил и держи». А после 2009 года появилось новое поколение инвесторов, которые пришли на фондовый рынок зарабатывать с помощью всевозможных стратегий.

Какие инвестиционные стратегии чаще выбирают иркутяне? Они предпочитают защищать свои сбережения или все-таки получать с них доход?

– Большинство наших клиентов стараются выдерживать здоровый баланс между доходностью и рисками. Каждому мы подбираем индивидуальную стратегию инвестирования. Конечно, у нас есть клиенты, готовые рисковать. Но в основном, когда речь идет о больших суммах, они исповедуют нормальный консервативный портфельный подход. И это правильно. В этом случае выбор не идет между доходностью и надежностью, потому что присутствуют оба этих компонента.

Отличия между российским и западным подходом к инвестированию есть?

– Безусловно. Как правило, российские инвесторы приходят на фондовый рынок за большим процентом дохода. Если в западном банке ставка по вкладу 2%, а инвестор на фондовом рынке может заработать 4%, то для него это счастье. У нас же банки предлагают вклады в среднем под 8,74%³. На западе от такой доходности пришли бы в восторг.

Кроме того, наши люди не готовы инвестировать на долгий срок. Это глобальная проблема всего российского фондового рынка. Основной посыл БКС тут такой, что свое будущее надо программировать. Через планирование, портфельные инвестиции, долгосрочные вложения. Однако в 95% случаев люди готовы инвестировать максимум на 1-2 года. Это очень мало. По этой же причине в России не очень развит рынок облигаций. Хотя во всем мире это крупнейший и наиболее понятный рынок для частных инвесторов и для бизнеса.

Тогда можете объяснить, почему российские компании так неохотно пользуются облигационными займами?

– По нашим расчетам, выпуск облигаций меньше чем на 500 миллионов, как правило, нерентабелен для предприятия. Много ли таких предприятий – не закрепитываемых и готовых выпустить облигации на такую сумму – вопрос риторический.

В августе этого года БКС выступил соорганизатором выпуска пробной партии облигаций Хабаровского аэропорта на 200 млн рублей. Переподписка на них была 2-3 раза. То есть люди готовы были инвестировать в 2-3 раза больше средств, чем предлагало предприятие. Так что в принципе спрос на эти инструменты есть и он будет расти. Облигационный заём – более безопасный финансовый инструмент для предприятия, чем банковский кредит. Он более выгоден, а также снимает возможные риски, связанные с вмешательством кредитора в работу предприятия.

А если говорить о частных инвесторах, то кто ваш целевой клиент? И какие инвестиционные инструменты вы ему сегодня предлагаете?

– Наш целевой клиент – человек с начальными суммами инвестирования от 300 тысяч рублей. Потому что с такой минимальной суммой уже можно создавать портфель инвестиций. Есть такая технология – персональное финансовое планирование (ПФП). Мы его внедряем с 2011 года. К примеру, ПФП учит, что нельзя на все деньги покупать один инструмент. Это рискованно и не совсем оправданно. Мы идем от обратного и в первую очередь учитываем цели клиентов: вот у вас деньги, а что вы в итоге хотите получить? Какая у вас конечная

ТРИ КРИЗИСА И ОДНА ПСИХОЛОГИЯ

В Китае говорят, что кризис – время возможностей. Насколько сейчас интересное время для частных инвестиций?

– В кризис эту фразу так часто повторяют, что она стала банальностью. Но те, кто профессионально занимается инвестициями, понимают ее смысл. Кризис действительно может дать возможность заработать больше и быстрее, чем в обычное время.

Вообще, для инвесторов на фондовом рынке одно из самых сложных состояний – это стабильность, отсутствие какого-либо направленного движения. Причем большую часть времени рынок себя именно так и ведет. А сейчас мы видим резкие движения: темп оборота средств в кризис увеличивается, как и скорость получения прибыли. Риски, конечно, тоже растут.

Кто зарабатывает в этой ситуации?

– Инвестиции могут быть выгодными у тех, кто будет придерживаться рациональных принципов инвестирования. Профессионалы это умеют делать. Ведь что такое кризис? В первую очередь, это

– психология. Психология поведения инвестора, психология движения рынка. У обычного человека в ситуации, когда фондовый рынок начинает резко снижаться, начинается паника – и он в отчаянии все продает.

А что может делать профессионал в такой ситуации? Он выключает эмоции. Это первое и главное, что нужно сделать, а затем проанализировать ситуацию. Ведь если все упало, то еще не все пропало. Рынки всегда и везде двигают страх и жадность. Профессионалы умеют использовать возможности, которые дает та или иная ситуация в экономике, и использовать даже падение. Еще и масла в огонь подливают. Потому-то на рынке всегда кто-то теряет, а кто-то в это время получает прибыль.

То есть когда в декабре 2014 года люди покупали доллар на пике роста, это была паника?

– Именно. А инвесторы могли купить доллар в начале 2014 года, а не в декабре, потому что нестабильность на рынке началась задолго до того скачка. И дальнейший ход событий можно было прогнозировать.

Кстати, тех людей, которые просто покупали доллары в течение последних трех-пяти лет, тоже нельзя назвать осознанными инвесторами. Они

цель вложений? И хотя цели у всех разные, их можно классифицировать. Например, классика жанра – «хочу квартиру, шубу, новую машину, в отпуск съездить».

Хотя, если к нам придет человек и с меньшей суммой для инвестирования – мы тоже будем с ним работать. По моему



Мы предлагаем портфель из нескольких продуктов. Там есть часть, с которой можно почти регулярно получать деньги, есть часть с долгосрочными инвестициями и часть, которая защищает на случай непредвиденных ситуаций

мнению, очень хорошо, что такие люди есть. Ведь если они начинают задумываться об инвестициях с небольшими суммами, то в будущем они дорастут и до серьезных инвестиций.

Инструменты для вложений на рынке, конечно же, есть – это портфели инвестиций, акции, облигации, паевые фонды, структурные продукты, индивидуальные инвестиционные счета (ИИС). За счет ИИС государство сегодня пытается решить проблему отсутствия долгосрочных денег на фондовом рынке и для этого стимулирует частных инвесторов. Принцип простой: государство предлагает вам вложить деньги на фондовый рынок на срок не менее 3 лет, и если вы готовы инвестировать на такой срок, оно предоставляет своим долгосрочным инвесторам налоговые льготы. Это реальное взаимовыгодное сотрудничество. Вы можете оформить налоговый вычет НДФЛ от внесенной суммы

на ИИС⁴. Плюс БКС Премьер разработал несколько инвестиционных портфелей на основе⁵ ИИС⁶. ИИС – это просто шикарный продукт!

Сколько уже сегодня в Иркутске открыто индивидуальных инвестсчетов?

– Отдельной статистики по Иркутску нигде нет. А по России среди брокерских компаний мы входим в четверку лидеров по количеству таких счетов – ИИС в БКС на данный момент открыло более 22,2 тыс. человек, а всего по рынку – уже больше 160 тыс.⁷

Какие продукты доступны для инвестиций владельцу ИИС?

– Клиентам мы предлагаем портфель из нескольких продуктов. Там есть часть, с которой можно почти регулярно получать деньги, есть часть с долгосрочными инвестициями и часть,

которая нас защищает на случай непредвиденных ситуаций.

ХОРОШО ПРОДУМАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Какими финансовыми продуктами вы сами предпочитаете пользоваться?

– Недавно услышал фразу, что приключение – это плохо продуманное путешествие. В случае с инвестициями – то же самое. Я всегда стараюсь все продумать: что и зачем я делаю?

При этом в разные периоды времени я использовал различные инструменты. У меня были банковские вклады, вложения в ценные бумаги, акции, облигации. Сейчас я выбрал консервативный подход, который близок стратегии нашей компании.

Вообще у каждого человека должен быть портфель из трех долей. Инвестиционной, которая направлена на заработок, ликвидной – из нее можно брать деньги, и защитной – на случай возможных негативных ситуаций. Ликвидная доля у меня сформирована. Инвестиционная сформирована частично, я еще буду туда докладывать. Думаю, что любой человек должен вкладывать туда всю жизнь. И в ближайших планах стоит создание защитной доли. Тут в основном речь о страховании жизни и здоровья. Защитная часть, на мой взгляд, тоже должна быть у всех.

Помимо этого у меня были кредиты: в 2007 году брал ипотеку, потому что мне хотелось переехать в свой дом. Но в течение 5 лет я ее закрыл. Кредит – это нормально. Но постоянно находиться в кредитах – крайне неверное решение. А самая большая глупость – не гасить кредиты в срок. Психологи считают, что неоконченные дела вытягивают из человека жизненные силы. Просрочка – это неоконченное дело. Лучше, взяв кредит, платить столько, сколько полагается. А свободные деньги рационально инвестировать.

Как вы относитесь к идее, что лучшие инвестиции – это вложения в качество жизни своей семьи, образование, воспитание детей и путешествия?

– Я не рассматриваю их как лучшие или худшие инвестиции. Они просто должны быть – это факт. За мою жизнь у меня сложилось правило, что в детей надо вкладывать деньги. В их образование, развитие. И речь не только об учебе, это могут быть просто поездки.

Еще важнее научить детей самостоятельно принимать решения и нести за них ответственность. Эта способность не измеряется никакими деньга-

ми. Именно поэтому я стараюсь ничего им не навязывать: они сами выбирали институты, в которых хотели учиться, потом работу. Я могу тут только что-то подсказать, посоветовать.

Что для вас деньги?

– Для меня – это, прежде всего, инструмент, которым надо уметь пользоваться.

Деньги – не мой фетиш. Кто-то утверждает, что деньги делают человека свободным. Мы же считаем, что люди и так свободны, а деньги открывают более широкие возможности в образовании, в повышении качества жизни.

У вас есть личные финансовые правила? Чего никогда нельзя делать с деньгами?

– Деньги должны работать. Они не могут просто лежать. А инвестиции в первую очередь должны быть рациональными. То есть хорошо продуманными, не импульсивными. Я вообще люблю рациональность. Так получилось, что это слово красной нитью идет по моей жизни. Мне нравится рациональный тип инвесторов, люди, которые не надеются на государство и строят свое будущее сами, тем более, что сегодня для этого есть все возможности. Надеюсь, таких в нашей жизни будет всё больше.

Татьяна Постникова,
Газета Дело



г. Иркутск, ул. Свердлова, 43а
т.8-800-500-40-40
www.bcspremier.ru

Мобильная связь для своих

«Ростелеком» запустил услугу мобильной связи в Иркутской области

С 8 ноября клиентам «Ростелекома» в Приангарье доступна новая услуга оператора – мобильная связь. Теперь компания готова предложить абонентам комплексное решение абсолютно всех коммуникационных задач – как для дома, так и для бизнеса.



ЧЕТЫРЕ В ОДНОМ

«Ростелеком» продолжает завоевывать рынок телекоммуникаций. Наряду с фиксированной телефонной связью, интернетом и интерактивным телевидением, оператор готов предложить своим клиентам дополнительный сервис – мобильную связь.

Как рассказал на пресс-конференции Николай Зенин, директор макрорегионального филиала «Сибирь» ПАО «Ростелеком», запуск мобильной связи поможет компании выйти на абсолютно новый уровень, развивая полноценные пакетные предложения 4Play (четыре услуги от одного оператора).

«Теперь мы можем предложить клиенту комплексный продукт, который покрывает все его потребности в услугах связи, – отметил он. – Конвергентное предложение, включающее мобильную связь, – это общемировой тренд. Абонент получа-

ет скидку на услуги в пакете, а также единый счет и единый центр обслуживания».

Николай Зенин подчеркнул, что, запуская сервис мобильной связи, «Ростелеком» ни в коем случае не ставит задачей позиционировать себя как сотового оператора: «Наша мобильная связь – для своих. Чтобы ее подключить, нужно иметь договор с компанией, пользоваться одной или несколькими услугами «Ростелекома»».

ЭКОНОМИЯ И УДОБСТВО

Сергей Заушицин, директор по работе с корпоративным и государственным сегментами Иркутского филиала компании, рассказал, что мобильная связь от «Ростелекома» будет доступна как физлицам, так и бизнесу. И для тех, и для других компания готовит индивидуальные предложения, учитывая пожелания и потребности.

«Ростелеком» предлагает удобную тарифную

линейку, поэтому каждый абонент сможет подобрать оптимальный тарифный план и дополнить его опциями под свой стиль общения. Тарифная линейка «Суперсимка» предлагает комплекты минут, SMS и мегабайтов мобильного интернета, а тарифный план «Простоинтернет» станет хорошим решением для любителей мобильного интернета.

«Ключевое преимущество – в объединении фиксированной и мобильной связи, – отметил Сергей Заушицин. – В ближайшем полугода для абонентов будет действовать акция: все звонки между стационарными и мобильными телефонами «Ростелекома» будут бесплатными».

Вторым важным преимуществом, по словам Сергея Заушицина, безусловно, является удобство для абонента: «Представьте, у вас есть телефон, интернет, ТВ и сотовый телефон. И четыре провайдера, каждому из которых нужно заплатить за услуги. В нашем случае оператор один и счет один – это значительно экономит ваше время».

ИРКУТЯНЕ ПОДКЛЮЧАЮТСЯ

Новый сервис будет доступен абонентам в 65 субъектах Российской Федерации, в том числе в Иркутской области.

В нашем регионе продажи сим-карт от «Ростелекома» стартовали 8 ноября. По словам Александра Теленкевича, заместителя директора Иркутского филиала ПАО «Ростелеком», абоненты уже проявляют интерес к новой услуге.

«Подключения идут по всем каналам: в офисах продаж, через заявки на сайте и по телефону», – рассказал он.

В «Ростелекоме» от запуска мобильной связи ждут только хороших результатов: роста выручки, повышения лояльности клиентов и снижения оттока пользователей фиксированной телефонной связи.

Анна Масленникова,
Газета Дело

Сбербанк поможет бизнесу со строительством коммерческой недвижимости

В рамках новой программы представители микро и малого бизнеса имеют возможность подать в Сбербанк заявку на получение кредитных средств для проведения капитального ремонта, реконструкции зданий и сооружений, а также под строительство коммерческой недвижимости. Сумма кредита может варьироваться от 30 млн до 200 млн рублей.

– Новый кредит для бизнеса Сбербанк предлагает в рамках специальной акции, – отмечает менеджер отдела организации продаж клиентам малого бизнеса Байкальского банка Сбербанка Ольга Донская. – Данный целевой кредит будет актуален для предпринимателей, которые нацелены провести какие-либо ремонтные работы или даже строительство каких-то коммерческих объектов для своего бизнеса.

Акция с предложением для малого и микро бизнеса по финансированию строительных проектов стартовала в Сбербанке 14 ноября и продлится по 30 декабря 2016 года. С подробной информацией по условиям можно ознакомиться в офисах банка.

ПАО Сбербанк – крупнейший банк в России и один из ведущих глобальных финансовых институ-

тов. На долю Сбербанка приходится около трети активов всего российского банковского сектора. Сбербанк является ключевым кредитором для национальной экономики и занимает крупнейшую долю на рынке вкладов.

Байкальский банк ПАО Сбербанк осуществляет деятельность на территории Иркутской области, Забайкальского края, Республики Бурятия, Республики Саха (Якутия). Байкальский банк – это 4 головных отделения, 642 офиса по обслуживанию клиентов.

Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481. Официальные сайты Банка – www.sberbank.com (сайт Группы Сбербанк), www.sberbank.ru



ИНК вошла в число лучших компаний региона

Церемония награждения победителей Рейтинга хозяйствующих субъектов по итогам 2015 года состоялась 10 ноября в правительстве Иркутской области. Иркутская нефтяная компания была отмечена экспертами, составляющими рейтинг, за активное развитие бизнеса.



Заявки на участие в рейтинге подали 38 предприятий. Были определены победители в трех номинациях: «Лидер стабильности, успешности и финансовой устойчивости», «Лидер динамичного развития», «Социально ответственное предприятие».

Экспертная комиссия, состоявшая из представителей профильных министерств Иркутской области и Иркутскстата, при определении победителей использовала комплексный подход – оценивались финансово-экономические показатели, инвестиционная активность, кадровая политика и социальная ответственность. Иркутскую нефтяную компанию признали победителем в номинации «Лидер динамичного развития».

Дипломы и награды победителям вручил губернатор региона Сергей Левченко. По его словам, многие организации являются постоянными

участниками рейтинга, что подтверждает их стабильность, открытость и надежность.

ООО «Иркутская нефтяная компания» (ИНК) образовано 27 ноября 2000 года. ИНК включает в себя группу компаний, занимающихся геологическим изучением, разведкой и добычей углеводородного сырья на 23 лицензионных участках в Восточной Сибири. Общий объем инвестиций в развитие производственной инфраструктуры региона с момента основания компании превышает 100 млрд рублей.

ИНК входит в число крупнейших налогоплательщиков Иркутской области. В 2015 году налоги и платежи в консолидированный бюджет Иркутской области составили 6,7 млрд руб., или 6,3% от общих доходов региональной казны. По прогнозам, в 2016 году доля налогов и платежей ИНК увеличится до 9%.

Всегда
нужный и
желанный
подарок!

Подарочный
сертификат!



Слата

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

Как исправить ошибку в больничном: пошаговая инструкция от КонсультантПлюс

Оформление листка нетрудоспособности требует большой аккуратности. Если ошибку допустил врач, вносить исправления в документ нельзя, придется оформлять дубликат. Если ошибку допустил работодатель, то исправить ее можно, но по определенным правилам. О том, как это сделать, рассказано в системе КонсультантПлюс в «Путеводителе по кадровым вопросам. Оформление больничного листа».

Как работодателю внести исправления в больничный лист:

- аккуратно зачеркнуть неверную запись черными чернилами гелевой, капиллярной или перьевой ручки;
- внести правильную запись на оборотную сторону бланка;
- заверить исправление записью «Исправленно-му верить», подписью и печатью работодателя.

Исправление ошибок при помощи корректора не допускается!

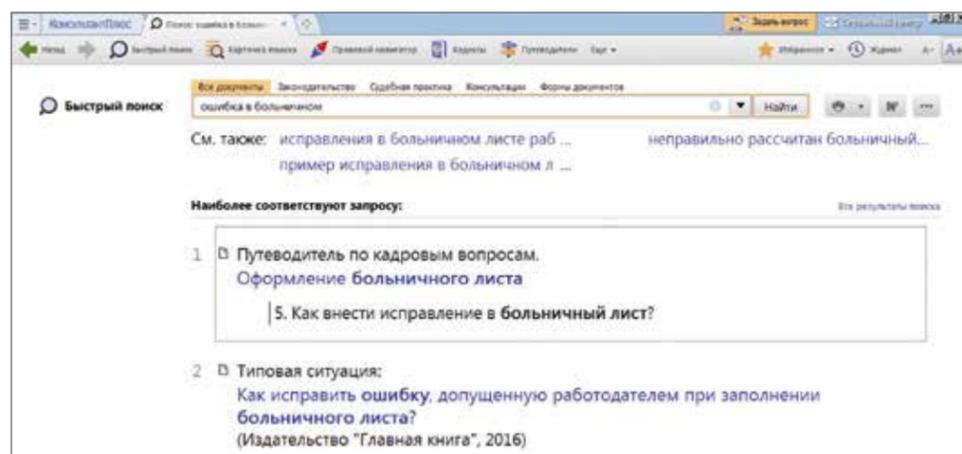
В Путеводителе есть образец исправленного больничного. Чтобы перейти в Путеводитель, выберите профиль «Бухгалтерия и кадры» (или «Бухгалтерия и кадры бюджетной организации») и наберите в поиске: ошибка в больничном.

Более подробную информацию можно узнать в Региональном Информационном Центре Сети КонсультантПлюс АО «КонсультантПлюс в Иркутске».

КонсультантПлюс в Иркутске
RUC 112 SINCE 1993

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

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



Более 100 тысяч абонентов «Ростелеком» в Иркутской области пользуются «Личным кабинетом»

Количество абонентов – физических лиц, зарегистрированных в Едином личном кабинете (ЕЛК) «Ростелекома» в Приангарье, превысило 100 000. Прирост пользователей с начала 2016 года составил 40%.

Единый личный кабинет от «Ростелекома» – это персональный виртуальный офис, в котором можно управлять подключенными услугами, просматривать информацию о балансе, платежах и начислениях, сменить тарифный план и подключить новые услуги, оплатить услуги связи, получить ответы на часто задаваемые вопросы. ЕЛК – мощный и современный инструмент абонента – позволяет присоединить лицевого абонента «Ростелекома», проживающего в любом регионе Российской Федерации.

Возможностями Единого личного кабинета могут воспользоваться и потенциальные абоненты «Ростелекома»: зарегистрироваться, подать заявку на подключение услуг компании: «Домашний телефон», «Домашний интернет», «Интерактивное телевидение», а в 2017 году – мобильную связь. Также абоненты могут оплачивать услуги

абонентов «Ростелекома», предварительно присоединив их лицевого счета к своей учетной записи. Зарегистрироваться в ЕЛК можно на корпоративном сайте www.rt.ru по ссылке «Личный кабинет», а также установив бесплатное приложение Мобильный Единый личный кабинет «RT kabinet» для мобильных устройств в AppStore и Google Play.

«Компания «Ростелеком» стремится к тому, чтобы «Личный кабинет» стал единой точкой входа для клиентов, где они дистанционно и в удобное для себя время смогут решить большинство задач. Наиболее востребованными сервисами у пользователей личным кабинетом стали: управление платежами, детализация личного трафика и подбор тарифных планов», – отметил директор Иркутского филиала ПАО «Ростелеком» Юрий Тиман.



Иркутский филиал ПАО «Ростелеком» – структурное подразделение компании «Ростелеком», которое действует на территории Иркутской области. Филиал находится в административном и функциональном подчинении Макрорегионального филиала «Сибирь» ПАО «Ростелеком» («Ростелеком – Сибирь»), созданного в апреле 2011 года на базе ОАО «Сибирьтелеком» после присоединения этой компании к ПАО «Ростелеком».

ВТБ расширяет сотрудничество с ГП «Янта»

ВТБ установил ООО «Иркутский масложиркомбинат», входящему в группу предприятий «Янта», кредитный лимит общим объемом 1 млрд рублей сроком на год. Средства предназначены на финансирование текущей деятельности.

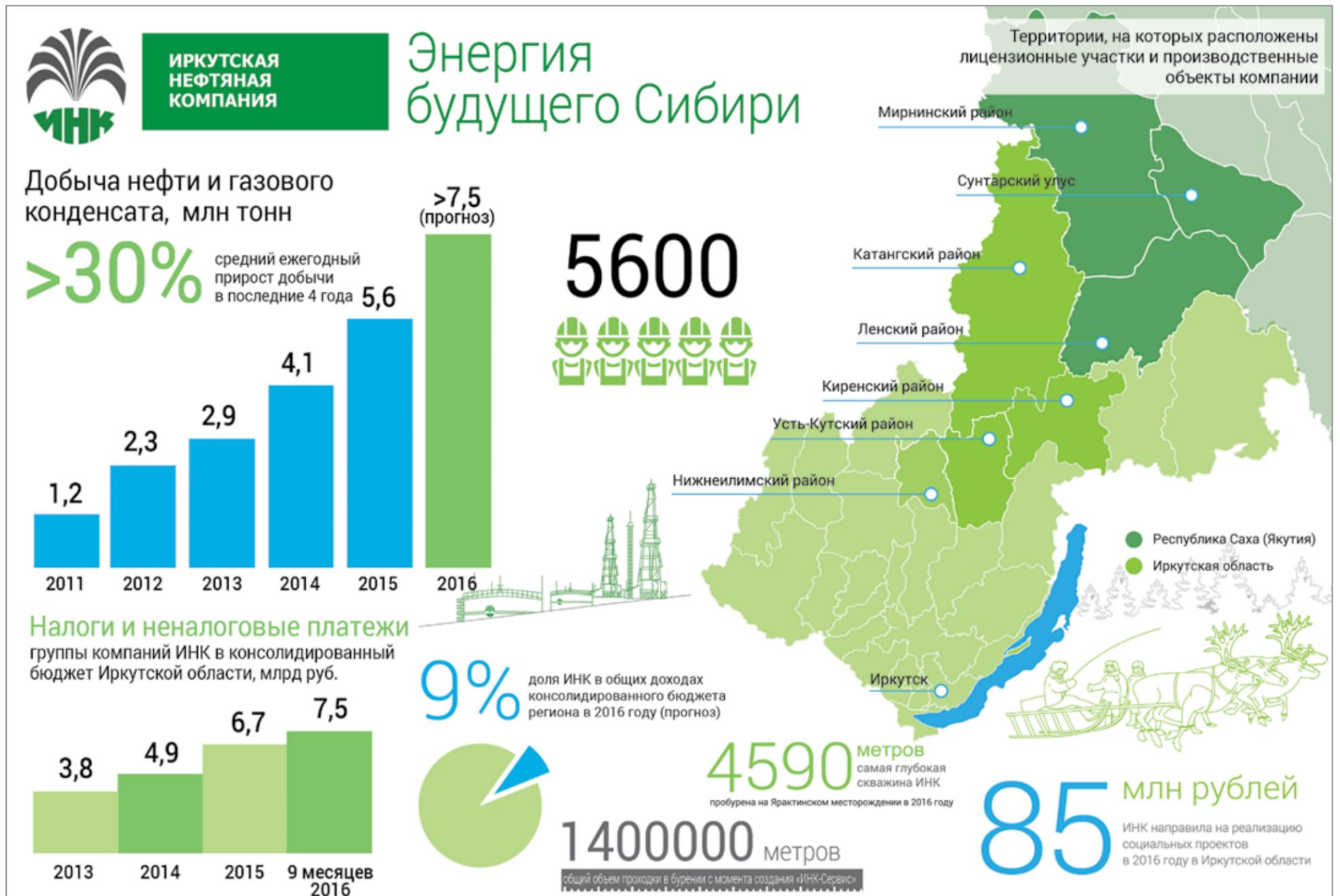


Руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области Александра Макарова отметила: «Группа многоотраслевых предприятий «Янта» формирует полный производственный цикл «от поля к прилавку». В рамках лимита заключено кредитное соглашение с «Иркутским масложиркомбинатом» на сумму 300 млн рублей. Заемные средства предназначены на сезонный закуп у сельхозпроизводителей семян масличных культур для их первичной и промышленной переработки. Подчеркну, что поддержка отечественной пищевой промышленности в условиях действующих международных санкций – стратегическое направление для ВТБ».

Группа предприятий «Янта» ведет историю с 1966 г., когда был основан «Иркутский масложиркомбинат». В холдинг «Янта» сегодня также входят «Иркутский молочный завод», «Ангарская птицефабрика», рыбное хозяйство по выращи-

ванию карпа и осетровых в г. Ангарске, тепличное хозяйство по выращиванию овощей и зелени в г. Ангарске, 14 сельскохозяйственных предприятий в Иркутской и Амурской областях, фирменная розничная торговая сеть «Янта» (около 600 магазинов и фирменных отделов в Иркутской и Амурской областях, республике Бурятия и Забайкальском крае, а также в Монголии).

Группу ВТБ в Иркутской области представляют 1 операционный офис ВТБ, 26 операционных офисов ВТБ 24, представительства «ВТБ Страхование», «ВТБ Медицинское страхование» и «ВТБ Регистратор». Среди корпоративных клиентов ВТБ в регионе предприятия всех отраслей экономики и бизнеса, а также муниципальные органы власти. С более подробной информацией можно ознакомиться на сайте: www.vtb.ru



Свободный полет Александра Манакова

Что дают популярному иркутскому ведущему роупджампинг, прыжки с парашютом и полеты на парапланах?



Фото из личного архива

Александр Манаков уже более десяти лет занимается организацией и проведением всевозможных мероприятий в Иркутске. Сам себя он называет «вечным двигателем» любого праздника, однако активная работа для него – не повод в свободное время расслабляться на диване. Если есть возможность, он с удовольствием идет... летать. Причем летает всегда по-разному: вниз с башни на веревке, из самолета на парашюте или же плавно лавирует на параплане.

ТРИ ПУТИ В НЕБО

Хотя Александр Манаков вовсе не производит впечатления человека, чья жизнь сера и уныла, он говорит, что давно начал заниматься роупджампингом – и как раз для того, чтобы привести новых красок в жизнь.

«Это началось в 2010 году. Тогда я совершил свой первый прыжок с крыши. Если честно, даже не понял толком, что произошло. Вкус пришел только после четвертого прыжка. В роупджампинге каждый новый объект по-своему интересен, даже если ты уже сотню раз прыгал».

Спустя год, вдоволь напрыгавшись с крыш и объектов, Александр осознал, что хочет чего-то большего. И решил осуществить свою давнюю мечту – прыгнуть с парашютом.

«К сожалению, первый прыжок с парашютом не оправдал ожиданий: мне показалось это немного скучным занятием. Но я не стал сдаваться и попробовал прыгнуть 'с задержкой'. Тут-то – в секунды между отделением от самолета до раскрытия парашюта – я и ощутил весь набор эмоций».

Со временем пришло ощущение размеренного наслаждения полетом. В этом Александру помогли парапланы.

«Парапланы сложно назвать экстримом. Это – наслаждение полетом. Там ты сам полностью за себя отвечаешь».

Первый полет на параплане Александр называет самым запоминающимся: «Летели тандемом с инструктором. Высота была намного выше, чем я сам мог бы подняться. Это было захватывающее». Полеты совершались в районе

75 километра Качугского тракта, где имеется несколько склонов и разные направления ветра.

На самом деле все эти виды экстремального спорта – абсолютно разные. Роупджампинг дает огромный всплеск адреналина. Парашют – меньший. Там нет такой стремительности, как в свободном падении: это экстрим и в то же время удовольствием от полета. Когда прыгаешь – испытываешь потрясение, приближаешься к земле – наслаждаешься. А параплан – это спокойное удовольствие от полета,

Александр, как правило, за один день прыгает минимум два раза: обязательно один раз спиной, а второй – лицом вперед.

Прыжки с парашютом проходят на базе ДОСААФ (Добровольное общество содействия армии, авиации и флоту) и стоят дорожке – три тысячи рублей. В стоимость входит обязательное обучение технике прыжка и правильному приземлению.

Полеты на парапланах обычно организуют по Качугскому тракту или на Малом море, их стоимость составляет 2500 рублей.

«Первый прыжок с парашютом не оправдал ожиданий: мне показалось это немного скучным занятием. Но я не стал сдаваться и попробовал прыгнуть 'с задержкой'. Тут-то – в секунды между отделением от самолета до раскрытия парашюта – я и ощутил весь набор эмоций»

наслаждение панорамными видами и ветром в лицо. Отдать предпочтение чему-либо одному сложно, признается Александр – все происходит по настроению.

ДЕЛАТЬ ВСЕ ПРАВИЛЬНО

Роупджампинг всегда проходит на разных объектах. Самый излюбленный у Александра – это водонапорная башня в Ангарске высотой 55 метров. Один прыжок обходится в тысячу рублей.

тес, хотя, если все-таки умудритесь попасть в такую ситуацию, то будете знать, как себя вести – вас проинструктируют заранее».

С УТРА – ПРЫЖОК, ВЕЧЕРОМ – СВАДЬБА

В своей семье Александр сейчас единственный любитель-экстремал: «Жена относится к моим увлечениям спокойно, но со мной прыгать не хочет, а сын пока еще слишком мал. Думаю, что возьму его однажды в свободный полет, когда подрастет».

Оказывается, с парашютом или с объектов можно прыгать круглый год – когда нет сильных морозов. «При минус тридцати особо не летаешь, не попрыгаешь. Но в теплые зимние дни удается. Мне интереснее приземляться в снег, чем на голое поле. Так мягче (смеется), но в то же время есть большой минус – нужно парашют обратно по сугробам тащить. Это тяжелее».

В феврале 2014 года в Санкт-Петербурге Александр Манаков поставил личный рекорд по высоте – прыгнул с градирни высотой 82 метра. «Я находился тогда в Северной столице и, конечно же, не мог такое пропустить: с утра пораньше уже спешил туда на электричке».

Что же заставляет того человека вновь и вновь подниматься в небо? Ответ прост.

«Для меня это отличная перезагрузка. На работе я получаю много отдачи от людей. И много им отдаю сам. Происходит активный обмен энергией – они мне, я – им. Бывают люди – энергетические вампиры, после общения с ними приходишь домой без сил. Бывают люди, которые окрыляют. В любом случае, за месяц я абсолютно перегружен чужими эмоциями – и хорошими, и не очень. Тогда на помощь мне приходят полеты. Они заставляют меня 'встряхнуться' и со свежей головой вновь окунуться в работу».

Помимо упомянутой «перезарядки», плюсом экстремальных прыжков Александр называет объединение единомышленников, новые знакомства. Группы людей по интересам собираются не только на объектах и во время прыжков, но и просто так встречаются в свободное время.

Со временем желание прыгать и летать не угасло, хотя, признается Александр, на это остается все меньше времени. Что работа, что хобби – все приходится на выходные, поэтому Александру часто приходится расставлять приоритеты. «Бывало и такое – с утра прыгнул, а вечером уже вел свадьбу», – вспоминает он.

ПЕРВЫЙ ШАГ – САМЫЙ ВАЖНЫЙ

Тем, кто хочет прыгнуть, но никак не может на это решиться, Александр предлагает обратиться к друзьям за «толчком помощи». Объясняя, что самое важное – сделать первый шаг, он вспоминает случай:

«Не так давно 'сбрасывали' девушку, она проспорила прыжок с водонапорной башни. Но сама прыгнуть так и не смогла. В итоге мы сбросили ее сами, держа за руки и за ноги. Ей не пришлось делать самый трудный первый шаг, мы все за нее сделали. В любом случае с первым прыжком всегда психологически помогают инструкторы. Случаи, когда люди вообще не могут прыгнуть и отказываются, крайне редки. Самое интересное, очень много девчонок прыгает, – едва ли не больше, чем парней».

С возрастом бросать увлечение Александр не намерен – наоборот, хочет найти для себя еще много интересных увлечений. «И в 50 буду прыгать, если смогу. всю жизнь хочу провести в свободном полете», – резюмирует герой.

«Малому бизнесу нужна одна кнопка: нажал и полетел»

Девяностые были временем корпоративного банковского бизнеса, двухтысячные – розничного, текущее же десятилетие – эра малых предприятий. Так считает Роман Зильбер, начальник управления по работе с малым бизнесом Райффайзенбанка. Мы встретились с Романом в Москве и поговорили о том, почему к малому бизнесу нужен «розничный» подход, зачем банку огромные инвестиции в IT и чем новый интернет-банк Райффайзена для предпринимателей похож на «самолет с одной кнопкой».



Фото из архива банка

ЭРА МАЛОГО БИЗНЕСА

Роман, в одном из интервью вы сказали, что если девяностые были временем крупного бизнеса, двухтысячные – эпохой «физиков», то сейчас настала эра малого бизнеса. Почему так?

– Система коммерческих банков в России относительно молодая – она, собственно, в девяностые и возникла. То, чем занимается эта структура, определяется рыночными законами спроса и предложения. В начале девяностых малых предприятий в стране было немного, соответственно, и спрос на банковские услуги для малого бизнеса был невелик. Банкам гораздо проще и правильнее было взаимодействовать тогда с крупными предприятиями.

Потом возник очень высокий спрос на банковские продукты у населения. Двухтысячные действительно стали эрой «физиков». Кредитование, первые карты, в том числе кредитные, дистанционные каналы... Банки за это время выстроили огромную розничную инфраструктуру – с отделениями, с системами, которые могут массово обслуживать клиентов без сбоев, с колл-центрами.

К 2010 году розничный рынок был, в основном, консолидирован. С другой стороны, в это же время возникло большое количество предприятий малого бизнеса. Именно в них банки нашли нового перспективного клиента. А у малого бизнеса, в свою очередь, появился интерес к банковским продуктам и услугам.

Спрос и предложение совпали?

– Именно. В 2010-х на этом рынке случился в какой-то степени бум. Все большие и успешные банки стали работать с малым бизнесом, и Райффайзенбанк не стал исключением.

Работа с малым бизнесом сильно отличается от работы с крупными предприятиями?

– Очень. А банки, кстати, это не сразу поняли. Малый бизнес долго был частью корпоративного блока, и работа с малыми предприятиями была, по

сути, такой же, как с большими. Но потом банкиры осознали, что к малому бизнесу нужен другой подход – розничный. Предприниматель, взаимодействуя с банком как юрлицо, очень похож на самого себя, действующего как частный клиент. Следовательно, он ожидает такого же качества услуг – с точки зрения скорости, доступности, цены.

Бизнесмену непонятно было: приходишь в отделение открыть счет как физлицо – уходишь с открытым счетом, приходишь с той же целью как юрлицо – тебе говорят: «Откроем, но позвоните через неделю». Сейчас, внедрив розничный подход, мы открываем счет малому предприятию за один-два дня.

Малый бизнес – это большой рынок сегодня?

– Огромный. Больше пяти миллионов компаний в России, 20% экономики. Конечно, этот сегмент интересен – нашему банку в том числе. Мы в этом году открыли уже больше 50 тысяч новых счетов. За последние четыре года наша клиентская база в сегменте малого бизнеса выросла в четыре раза.

КРЕДИТЫ НА МАКСИМУМЕ

Вы говорите, что малый бизнес – это интересно и перспективно сегодня. А как же кризис? Ведь именно на малых предприятиях он отразился в первую очередь.

– Конечно, когда случается кризис, то это сразу ощущают – и по-человечески, и экономически – малые бизнесы в особенности. В кризис меняется спрос, меняется модель поведения. Вчера люди были готовы тратить деньги на какие-то вещи, сегодня не готовы. Это стресс для предпринимателя. Он хватается за голову: надо все менять, продавать что-то другое! Естественно, это сильно влияет на экономическое состояние предприятия. С другой стороны, каждый кризис дает новые возможности именно в этом сегменте. Поэтому малый бизнес первым чувствует кризисные явления, но и восстанавливается первым.

Сейчас уже восстанавливается?

– Мы видим, что количество новых зарегистрированных предприятий, которые открывают у нас счета, сейчас не меньше, чем было до кризиса. Это первое. Второе – мы наблюдаем, что восстанавливаются обороты у предприятий. Третье – отмечаем, что резко упала просрочка в кредитовании. Это означает, что компании нашли свою нишу, нашли возможность работать, развиваться.

А заявок на новые кредиты много?

– Спрос на кредиты на хорошем уровне. Можно сказать, что в этом году наше кредитование находится на максимуме за всю историю работы с малым бизнесом. Чего, кстати, не наблюдается в кредитовании физлиц или кредитовании крупных компаний.

Вы как банк на что делаете ставку в работе с малым бизнесом – на кредитование, расчетно-кассовое обслуживание, интернет-банкинг?

– Это, скорее, вопрос спроса. По нашему исследованию, только для 20% клиентов в сегменте малого бизнеса кредитование является основной по важности услугой. Если для больших компаний это естественная часть бизнес-процесса, то многие малые предприятия не стремятся кредитоваться, предпочитают развиваться своими силами, постепенно. Владелец малого бизнеса – это человек, который несет все риски сам. Причем в гораздо более сложной, нестабильной, волатильной среде.

Это в последние годы так или в принципе?

– В принципе. Хорошо это или плохо? Не знаю. Понятно или непонятно? Понятно.

СТРЕМИТЬСЯ К «НУЛЮ»

Деньги – это ведь не единственный ресурс, который нужен для развития бизнеса?

– Конечно. Второй важный ресурс – время. Если ты предприниматель, то у тебя существует деятельность, связанная непосредственно с бизнесом – с общением с клиентами, с их обслуживанием, инновациями, а есть деятельность, связанная с налогами, лицензиями, изменениями в законодательстве. Банки – тоже часть этого мира, непроизводительной части жизни предпринимателей. Количество времени, которое тратится бизнесом на эту часть, огромное. И это мешает – и им, и экономике, и нам с вами как их клиентам, потому что делает стоимость услуг и товаров дороже.

Здесь можно вернуться к вашему вопросу о том, на что мы делаем ставку в работе с бизнесом. Предприниматель ждет от нас, что работа с банком будет занимать у него минимум времени. Чем меньше – тем лучше. В идеале – нуль. Мы к этому «нулю» и стремимся.

Чтобы банк все делал сам, а клиент получал SMS-оповещение о том, что все готово?

– Например. Или мобильный банк – та услуга, которую мы ввели одними из первых на российском рынке и активно продвигаем среди наших клиентов. Благодаря мобильному приложению, предприниматель может мгновенно и из любой точки земного шара посмотреть состояние своего счета, совершить платеж.

Да, а раньше для каждой операции нужно было идти в отделение.

– Сравнительно недавно это было абсолютно нормальной ситуацией – несколько раз в неделю ездить в банк. А это десятки часов в месяц! Теперь это экономленное время можно потратить на себя или свой бизнес.

ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Онлайн-банкинг – это, с одной стороны, очень здорово для банка: не нужно такое количество отделений и сотрудников, как прежде, можно сократить издержки. С другой стороны, это ведь очень недешевое удовольствие. Насколько оправданы инвестиции в IT, с вашей точки зрения? Как вы эту эффективность считаете?

– Увеличение производительности всегда выгодно

– и банку, и клиенту, потому что оно влечет за собой снижение стоимости обслуживания.

Давайте на конкретном примере посмотрим. Сегодня 95% платежей, которые осуществляют предприятия малого бизнеса, проходят у нас через интернет-банк или мобильный банк. Но представьте на секунду, что интернет-банка нет, и все эти платежи нужно осуществлять в отделении. Нам бы потребовалось в 20 раз больше отделений и сотрудников! И вся эта инфраструктура так или иначе в итоге оплачивалась бы клиентами. Или другой вариант – при текущей инфраструктуре предприятия не смогли бы осуществлять столько сделок. Это было бы хуже для экономики, мы все стали бы немного беднее.

Подумаем теперь чуть дальше. Предположим, что через несколько лет 99% платежей будут проводиться через интернет-банк. При неизменном объеме операций нам надо будет в несколько раз меньше инфраструктуры на земле. Либо мы сможем при той же инфраструктуре сделать в несколько раз больше операций. Мы, скорее, рассчитываем на второе: не собираемся уменьшать количество отделений, сотрудников.

Так что ответ на ваш вопрос прост: да, эти инвестиции оправданы. И они, без сомнения, окупаются для всех участников – и для банка, и для клиента.

С декабря запускается обновленный интернет-банк Райффайзенбанка для предпринимателей. Расскажите, чем он лучше предыдущего.

– Мы – банк, который очень давно и успешно работает с крупным бизнесом. В частности, у нас один из лучших на рынке, один из самых полнофункциональных интернет-банков. Это продвинутая и мощная система. Но она всегда была предназначена для юрлиц вообще. Ей пользуются и большие компании, и малые.

И парикмахерская, и условный «Газпром»?

– Совершенно верно. Но ведь банковские услуги им нужны очень разные. Что интересно малому и микробизнесу? Посмотреть состояние счета, отследить движение средств, совершить рублевый платеж. Более 70% клиентов пользуются только этими тремя операциями.

Да, они совершают их на очень технически продвинутой системе, которая способна делать очень многое. И это хорошо. Но, с другой стороны, – сложно.

Потому что эти «три кнопки» еще нужно найти?

– Да, нужно разобраться в интернет-банке. А это снова вопрос времени.

И что вы сделали?

– Мы создали версию интернет-банка «Райффайзен Бизнес Онлайн», которая направлена именно на работу с маленькими предприятиями, которым нужна самая базовая функциональность.

Система та же, а интерфейс адаптирован?

– Да, это такой «легкий» банк. Мы даже инструкцию к нему не делали: в нем и без нее все понятно. Там, где раньше надо было делать три клика, теперь нужно сделать один. При этом если предпринимателю нужны и другие функции, он может нажать на кнопку и перейти в полнофункциональный банк.

Мой коллега сравнил наш интернет-банк с самолетом – отличным, мощным, функциональным. Но когда ты садишься в кресло пилота, ты сталкиваешься с огромным количеством кнопочек. А мы сделали так, что клиент «садится» – а там только одна кнопка. Нажал и полетел.

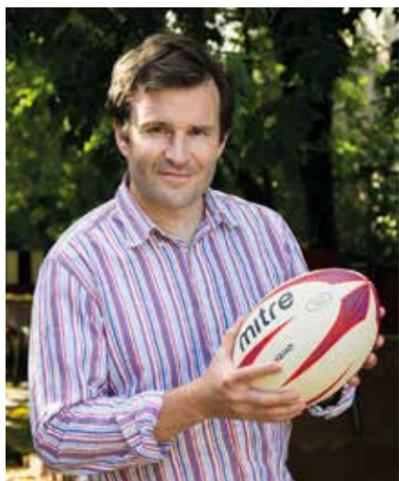
Как клиенту подключиться к новому интернет-банку?

– Новым клиентам сегмента микробизнеса мы уже предлагаем «Райффайзен Бизнес Онлайн». Наши действующие клиенты, которые используют SMS в качестве средства подписи платежа, также могут воспользоваться новым интернет-банком, просто перейдя по новой ссылке в интернете. Пароль и логин остаются прежними. В то же время мы понимаем, что для многих клиентов, которые уже научились работать в предыдущей версии, старый интерфейс более привычен, поэтому переход на новую систему действующих клиентов не форсируем. Это дело добровольное.

Сложное время возможностей

Чем запомнился 2016 год иркутским предпринимателям

Поставить на Байкале скульптуру Даши Намдакова, открыть пекарню-кондитерскую или сформировать команду профессионалов – над этими и другими проектами сейчас продолжают работать известные иркутские предприниматели. Накануне Нового года они рассказали Газете Дело о важных итогах, источниках вдохновения и планах на будущее.



Бенуа де Витте,
владелец ресторана «BBV»



Виктор Бронштейн,
генеральный директор компании
«СибАтом»



Гульнара Шорина,
владелица кадрового агентства «HR&HR»



Евгений Богатырев,
директор инвестиционной компании,
официальный представитель
АО «Открытие брокер» в Иркутске

Бенуа де Витте:

Самым запоминающимся событием уходящего года стал приезд моих родителей в Иркутск. Мы с ними замечательно отметили Национальный день Бельгии на летней террасе ресторана. А еще у нас наконец-то открывается своя пекарня-кондитерская.

До сих пор одна из самых сложных задач в Иркутске – найти профессиональных работников в сфере общепита. Несмотря на это, мы смогли привлечь сотрудников, которые позволили нам развиваться.

Меня очень вдохновляет сам факт, что есть ещё так много возможностей в Иркутской области, которые можно реализовать. Каждый день – это повод для новых побед.

В 2017 году я направлю силы на существенное развитие бизнеса. В планах – реализация двух новых проектов. Кроме того, очень хочется увидеть общее развитие России.

Виктор Бронштейн:

В этом году мы отметили 25-летие фирмы в Иркутской филармонии: вместе с симфоническим оркестром, играющим отрывки из любимых популярных произведений, а также с чтением стихов и гранд-фуршетом.

В плане бизнеса нам удалось остановить кризисный спад.

В области культуры начата с нашим участием работа по сооружению первой скульптуры Даши Намдакова в Прибайкалье. Примечательно, что

водружена она будет на острове Ольхон и привлечёт внимание мировой общественности к проблемам «священного озера». На открытие скульптуры пообещали приехать первые лица нашего государства. С моим участием снимается и документальный фильм, посвященный Даши Намдакову. Он будет посвящен его 50-летию (Даши Намдаков отметит юбилей в 2017 году – авт.) и всем этапам создания скульптуры «Хозяин Байкала».

Из нерешенных проблем – невозврат огромного финансового долга одной из иркутских мегасетей. Это обстоятельство существенно осложняет финансирование целого ряда самых значимых культурных проектов. Думаю, что вместе с правоохранительными органами удастся решить эту проблему.

На достижение новых целей меня вдохновляет коллектив, семья, а главное – любовь к родным, друзьям и сослуживцам.

От 2017 года ожидаю успехов в бизнесе и в культурных начинаниях. А также пробуждения совести у жуликов и должников, которых в кризисные годы, увы, стало больше обычного.

Главное, чтобы всегда была мечта. А если у кого-то она погасла, то путь обязательно зажжется вместе с новогодней ёлкой.

Гульнара Шорина:

2016 год был непростым для меня и моей компании. Первая половина года была сложной в финансовом плане, к тому же я находилась в декретном отпуске. Но уже с середины лета пошли положи-

тельные изменения. У нас произошла полная смена коллектива – это очень значимо для компании. Мы рады, что наши бывшие сотрудники нашли себя в других компаниях, а новые – быстро прошли адаптацию и отлично справляются с поставленными задачами.

Амбициозной задачей в этом году было проведение I региональной конференции «HR-Идея». Вместе с инициативной группой от иркутского HR-клуба мы организовали масштабное мероприятие для всего рынка HR менеджеров в Иркутске. Также мы активно начали развивать услугу «карьерное консультирование» и запустили ряд проектов для женщин по построению карьеры – это курсы «Карьера после декрета» и «Женщина и карьера». Лично для меня это сейчас самые амбициозные и ответственные проекты.

Одним из самых больших вдохновителей является моя семья. С появлением на свет дочки жизнь круто изменилась – и в профессиональной деятельности в том числе. И, конечно, очень ценно видеть результат своей работы, а также благодарных клиентов и коллег.

2017 год станет годом формирования новой стратегии компании на 5 лет. Нам важно подвести итоги 5-летней работы, собрать лучшие решения, проработать все ошибки и выйти на новый качественный уровень. Мы продолжим работу по развитию профессионального сообщества и будем стараться помогать развиваться профессионалам в HR-сфере. Большой акцент будет сделан на укрепление команды и ее развитие.

Евгений Богатырев:

Несмотря на сложную экономическую ситуацию в России и постепенное падение оборотов на Московской бирже, мы смогли не только удержать объемы бизнеса на том же уровне, но и существенно нарастили свою клиентскую базу. Для меня и для нашей компании это явилось наиболее значимым событием в уходящем 2016 году.

Еще одной амбициозной задачей для нас было войти в ТОП-5 партнеров федеральной компании АО «Открытие Брокер» среди всей сети продаж. И с этим мы тоже справились.

На достижение целей и успехов меня вдохновляет моя семья (любимая супруга и два маленьких сына), а также успешный опыт наших коллег по бизнесу из других регионов. В последнее время в России появляется все больше новых финансовых инструментов, а существующие инвестиционные продукты усложняются. Поэтому мы находимся в постоянном развитии и поиске новых инвестиционных идей для наших любимых клиентов.

От 2017 года мы ждем улучшения экономической ситуации. Здесь всё как на бирже: за периодом спада и стагнации в экономике обязательно последует постепенный рост. Главное – не останавливаться на достигнутом уровне и искать новые направления и пути развития.

Екатерина Бутина,
Газета Дело

Дмитрий Щербаков: «Рынок изменился, и надо ориентироваться в новых условиях»

Эксперты подводят первые итоги года на рынке коммерческой и жилой недвижимости Иркутска. Если до сих пор условия диктовали девелоперы и застройщики, то теперь пришло время арендаторов и покупателей. О плюсах и минусах нового положения дел, наиболее подходящих объектах для вложения средств, а также растущей роли качества рассказал директор агентства недвижимости «Слобода» Дмитрий Щербаков.

Что стало главным итогом года для рынка недвижимости?

– Полностью поменялась структура рынка, ушла ярко выраженная сезонность продаж. Небольшие спады, конечно, случаются летом и после Нового года. Но таких скачков, как раньше, уже не наблюдается. В плане коммерческой недвижимости рост продаж происходит, когда закрываются банковские депозиты. В начале новых реалий банки предлагали хорошие проценты. Сейчас доходность по депозитам снизилась. Поэтому теперь все пытаются найти более доходные активы – в том числе и в сегменте коммерческой недвижимости. Рынок изменился, и надо ориентироваться в новых условиях.

Насколько сильно изменилось количество инвестиционных сделок?

– Они по-прежнему совершаются. Но если до 2014 года инвестиционные сделки на рынке преобладали, то теперь их количество сократилось. Если

говорить о коммерческой недвижимости, то сейчас примерно половина объектов приобретается с инвестиционными целями. При этом процент тех, кто покупает объекты для своего бизнеса, не изменился. А вот процент инвестиционных сделок действительно снизился. Отсюда и общий спад на рынке.

Что выходит на первое место при выборе объекта для инвестирования?

– Качество. Конечно, выбирать ответственно и тщательно надо в любой ситуации, потому что всегда есть некачественное предложение. Но сейчас особенно важно найти такой объект, который не только со временем не потеряет в цене, но и поможет его владельцу капитализировать доход. При грамотном подходе доходность вложений в коммерческую недвижимость может быть выше банковских процентов. Но тут надо учитывать множество факторов – состояние объекта, расположение, пул арендаторов и другие. А вот с некачественным объ-

ектом можно остаться на долгий срок, продав его только с большим дисконтом.

Жилая недвижимость потеряла свою инвестиционную привлекательность?

– Раньше люди приобретали и продавали квартиры и дома гораздо дороже. Сейчас же цена на квартиру в новостройке без ремонта не многим меньше, чем цена на вторичное жилье в новом доме, но уже с ремонтом. Поэтому сейчас хорошее время для того, чтобы покупать готовое жилье. Новые проекты новостроек уже не так интересны, как раньше, в том числе и в плане инвестиций. Хотя квартиры маленьких площадей по-прежнему приобретают с инвестиционными целями на ранних этапах строительства. Цена таких объектов даже без ремонта будет расти по мере готовности объекта.

А вот квартиры площадью 70–80 кв. метров и выше сегодня люди в основном покупают для себя. Причем покупатель теперь может выбирать,

сравнивая характеристики объектов. Тут качество застройки тоже выходит на первый план. Это те условия на рынке, с которыми нам придется жить, потому что в ближайшие пять лет вряд ли что-то кардинально поменяется.

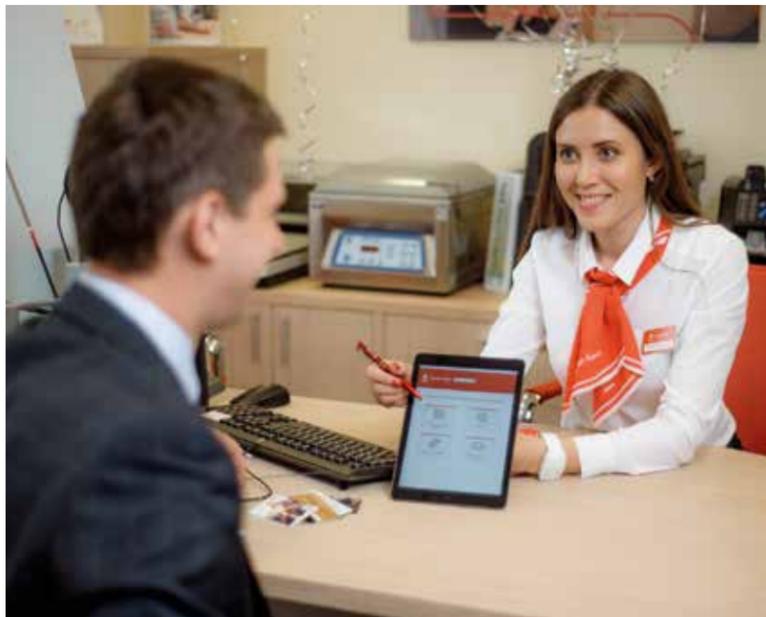


ул. Байкальская, 105А (БЦ «Зеон»), оф. 201,
тел. 230-300; ул. Свердлова, 25, тел. 333-926.
www.sloboda38.ru

Кредиты – импульс к процветанию бизнеса

Альфа-Банк предлагает низкие процентные ставки по беззалоговым кредитам для малого бизнеса – от 12,5%

Бизнес – и большой, и средний, и малый – не может развиваться без вложения денег. Увеличение оборота, аренда офисов, складов и оборудования, закупка сырья – все это требует средств, причем по большей части – кредитных. Но заем не должен быть обременительным для бизнеса, иначе предприниматель вместо помощи получает только увеличение финансовой нагрузки.



Забывая о развитии бизнеса своих клиентов, Альфа-Банк стремится предложить выгодные и комфортные условия кредитования. Теперь минимальная ставка по кредитам для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц с учетом всех понижающих факторов и скидок составляет всего 12,5%. **Сегодня это одна из**

самых низких ставок на рынке на беззалоговые кредиты.

«Ситуация в экономике меняется, и бизнес сегодня уже готов развиваться, открывать новые направления, наращивать обороты, – отметил Виталий Моторин, директор по массовому бизнесу Альфа-Банка в регионе. – Конечно, доступные кредитные средства являются

хорошим подспорьем в работе компаний. Спрос на дешевые кредиты со стороны малого бизнеса в Иркутске растет. Мы идем навстречу предпринимателям Иркутска и Ангарска и уверены, что новые условия кредита без каких-либо залогов окажутся привлекательными для них».

Индивидуальные предприниматели и юридические лица могут оформить кредит от 500 тысяч до 6 млн рублей на любые цели. В зависимости от цели кредита и потребностей бизнеса заем можно взять на 13, 24 или 36 месяцев. Неоспоримым преимуществом является и то, что предпринимателю для получения кредита в Альфа-Банке не нужно предоставлять залог и гарантии в качестве обеспечения кредита. Не требует банк и подтверждения целевого расходования кредитных средств. А размер процентной ставки зависит от срока кредита и пакета услуг.

Очень важно, что в Альфа-Банке предприниматель может самостоятельно влиять на понижение ставки, подключив ряд услуг, которые направлены на повышение эффективности ведения бизнеса и обеспечение наиболее комфортного взаимодействия с банком. К примеру, выбрав тарифный план «Все

включено. Ультра», предприниматель получает процентную ставку по кредиту 12,5%. Но и это еще не все. В дополнение: открытие до трех счетов в рублях и иностранной валюте, выпуск первой карты «Альфа-Cash Ультра»

“**Неоспоримым преимуществом является и то, что предпринимателю для получения кредита в Альфа-Банке не нужно предоставлять залог и гарантии в качестве обеспечения кредита**

для внесения и снятия наличных через банкомат и оплаты товаров и услуг в

торговых точках и сети интернет прямо с расчетного счета, любые платежи в рублях, внесение наличных, мобильный банк «Альфа-Бизнес Мобайл», уведомление о движениях по счету, выпуск и 1 год бесплатного обслуживания до трех международных корпоративных карт класса Gold.

Срок рассмотрения заявки на выдачу кредита составляет от 3 до 5 дней. Комиссия за предоставления кредита не взимается, так же как и комиссия за досрочное погашение.

Многие иркутские предприниматели уже воспользовались кредитом Альфа-Банка для развития своего бизнеса. Теперь он стал еще выгоднее и доступнее. А значит бизнес получит новый импульс для развития и процветания.

МНЕНИЕ

Сергей Мозговой,
генеральный директор ООО «Интэкс»:

– Я бы рассматривал кредитование не как инструмент в бизнесе, а как составляющую (причем неотъемлемую) его часть. Надо лишь правильно определиться с продуктом, в зависимости от специфики бизнеса (строительство, производство, торговля и т.д.) и не ошибиться в выборе банка-партнера!

В спектре сегодняшних банковских предложений мне показался интересным подход к вопросу кредитования в Альфа-Банке. Чувствуется нацеленность на стратегические результаты. Мне такая политика близка! Думаю, более чем 15-летний опыт кредитования позволяет мне быть объективным.

Автобизнес: что помогает иркутским дилерам держаться на плаву

Автобизнес продолжает принимать на себя удар кризиса. По данным аналитического агентства «АВТОСТАТ», с начала года в стране стало на 260 дилеров меньше. Бизнесмены ищут способы снижения издержек и новые варианты заработка на автомобильном рынке, проявляя интерес в том числе и к онлайн-торговле.

ДОЛГАЯ ДОРОГА В ОНЛАЙН

Первый крупный дилер «Авилон» начал продажи автомобилей онлайн, сообщили «Ведомости». Однако говорить о том, что все остальные участники рынка в ближайшее время последуют его примеру, рано.

«Онлайн-торговля, конечно, развивается семимильными шагами, но все-таки автомобиль – это особенный товар. Людям очень часто нужно ознакомиться с ним вживую, а не посредством сайтов.

Но прогресс все равно не остановить, поэтому в более отдаленной перспективе это станет обычным явлением», – считает Азат Тимерханов, руководитель пресс-службы аналитического агентства «АВТОСТАТ».

Павел Сыров, директор дилерского центра «Лексус – Иркутск», также считает, что онлайн-торговля – вполне реальная перспектива. «Но вряд ли это станет массовым явлением, так как покупателю обязательно нужно иметь физический контакт с машиной перед ее покупкой, – убежден он. – Опыт «Авилона» далеко не первый в мировом автобизнесе. И, как показывает практика, пока онлайн-автомобильные магазины можно лишь совмещать с традиционными продажами в просторных автосалонах».

По мнению Эдуарда Борисова, эксперта по авто- и мотортейлу, в той или иной степени онлайн-торговля уже идет. «Если дилер имеет возможность предложить рынку товары на своем сайте либо на специализированных площадках (Drom.ru, auto.ru,

Avito и пр.), постоянно обновлять информацию, переписка идет через e-mail, то сделка также может происходить онлайн, при высокой степени доверия к продавцу, в нашем случае так и происходит, если клиенту удобно оплатить по счету», – поясняет он.

Для торговли онлайн дилеру необходимо подготовить свою интернет-площадку и подключить платежные сервисы. «Но на сегодняшний день не все дилеры готовы инвестировать в это, так как таких любителей онлайн-покупок немного, да и переводы или оплата по карте стоят от 0,5% до 2%, что также тормозит развитие интернет-продаж дорогих товаров», – говорит Эдуард Борисов.

По его прогнозам, до Иркутской области процесс развития онлайн-торговли дойдет не раньше, чем через 5-7 лет.

СТАВКА НА ПРОБЕГ

Сегодня автодилеры ищут другие способы борьбы с кризисом. Падение продаж новых автомобилей не прекратилось, хоть и замедлилось – нужны другие способы заработка на рынке. Дилеры делают ставку на сервисные услуги и продажу автомобилей с пробегом.

«Для крупных дилеров продажа машин с пробегом – это очень актуальная тема, она помогает загрузить сервис, сохранить обороты (что важно для кредитующих банков), стимулирует продажи новых автомобилей, сохраняет коллектив и т.д., – делится своим мнением Эдуард Борисов. – Во-

обще, это будущее автодилеров: чтобы разогнанный рынок автомобилей с пробегом перевести в цивилизованное русло и продавать 25-35% от рынка. Сейчас через автодилеров продается не более 7-8%».

Азат Тимерханов, «АВТОСТАТ», говорит, что продажа автомобилей с пробегом сегодня является трендом для дилеров по всей стране.

«Именно в нем дилеры видят резервы, чтобы пережить трудные времена, – поясняет он. – Объем продаж автомобилей с пробегом через дилеров растет, что возможность увеличить количество покупателей и клиентов сервиса. Уже у 16 брендов, представленных на российском автомобильном рынке, есть специальные программы по автомобилям с пробегом. При этом покупка автомобиля через дилерский центр имеет ряд преимуществ. Это и юридическая чистота, и техническая исправность, и предпродажная подготовка машины».

По словам Павла Сырова, Lexus в этом году показывает рост продаж. Но это не повод расслабляться. «Особое внимание уделяется улучшению процессов трейд-ин, финансового сервиса и послепродажного направления, – говорит он. – Кроме того, для повышения лояльности наших клиентов, мы предлагаем дополнительные программы и услуги, таких как «Помощь на дороге для владельцев Lexus», «Программа привилегий Лексус – Иркутск», постгарантийное соглашение «Lexus Комплимент»».

В ЦИФРАХ

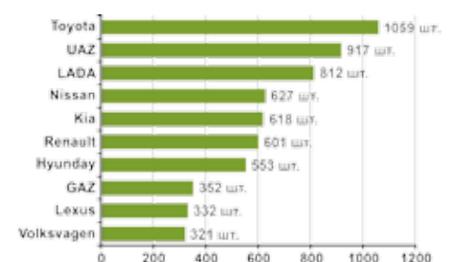
Самые популярные автобренды в регионе

Продажи новых легковых автомобилей продолжают снижаться. Так, в сентябре текущего года в Иркутской области было продано 877 новых автомобилей – на 179 меньше, чем в сентябре 2015-го.

Всего, по данным Ассоциации Европейского Бизнеса, с января по сентябрь в регионе было реализовано 8142 новые машины. Это на 9,7% меньше, чем за первые девять месяцев прошлого года (9013 машин).

Стоит отметить, что иркутский рынок чувствует себя лучше общероссийского. В стране за первые три квартала продажи новых автомобилей сократились на 14,4%.

Топ-10 самых продаваемых автомобильных брендов в Иркутской области, янв-сент. 2016 г.



SIA.RU

Источник: Ассоциация Европейского Бизнеса

Павел Римлянд и его «шоколадная» фабрика

Что компании противопоставляют кризису и росту конкуренции

Павел Римлянд и его жена Марина знают толк в хороших продуктах питания. С 1994 года они смогли превратить небольшой бизнес по продаже кондитерских изделий в крупную дистрибьюторскую компанию, которая первой начала поставлять в регион товары многих известных брендов. О том, как меняется бизнес-среда в условиях кризиса, преимуществах кредитов и пользе «умных» финансовых продуктов, Павел Римлянд рассказал Газете Дело.



Фото Екатерины Бутиной

«ЗОЛОТОЕ ВРЕМЯ» И 240% ГОДОВЫХ

Каждый бизнес возникает по-разному. История иркутской дистрибьюторской компании «Прок-Сервис» началась с партии финского шоколада Hellas. «В стране тогда был дефицит, все использовали бартерные схемы, – вспоминает генеральный директор компании Павел Римлянд. – Как-то мне случайно досталась партия шоколада, которую надо было продать. А меня всегда привлекала коммерция – так все и началось».

Их первая с женой Мариной точка продаж располагалась в небольшом кабинете в Доме офицеров, там же, в подвале здания на Карла Маркса, был склад. Сейчас Павел Римлянд с улыбкой вспоминает то время: «Ры-

“Ставки тогда доходили до 240% годовых, но даже при таких условиях можно было получать прибыль. Это было «золотое время»: оборачиваемость средств высокая, конкуренции почти нет

нок был пустой: спрос есть, а товаров нет». Шоколад разлетался моментально: 18-тонный контейнер сладостей раскупали за три дня. К офису компании выстраивалась очередь оптовиков, которые сами забирали товар. После этого молодые иркутские бизнесмены отправляли деньги в Москву, откуда сразу заказывали еще один контейнер товара.

Организовать непрерывные продажи возможности не было: бизнесу еще не хватало денег, поэтому Павел и Марина начали использовать кредиты. «Ставки тогда доходили до 240% годовых, но даже при таких условиях можно было получать прибыль, – рассказывают предприниматели. – Это было ‘золотое

время’: оборачиваемость средств высокая, конкуренции почти нет. Мы были одними из первых на рынке. За месяц деньги могли оборачиваться до трех раз, что и давало возможность получать прибыль».

ТРИ «К»: КОММЕРЦИЯ, КОНКУРЕНЦИЯ, КАЧЕСТВО

Накануне кризиса 1998 года семейный бизнес Павла и Марины уже имел внушительные объемы и серьезный пул поставщиков и покупателей. К тому времени ассортимент компании расширился – она стала поставлять в регион не только кондитерские изделия, но и консервированные овощи и фрукты. Почти

все товары были иностранного производства. Месячный оборот компании к этому времени был довольно внушительным, но все взаиморасчеты с поставщиками велись в тесной привязке к валюте.

Накануне дефолта предприниматели рассчитались по текущему курсу с поставщиками, однако от своих розничных партнеров денег не дождалась. «К тому времени мы уже использовали отсрочки платежа, банковских гарантий тогда еще не было, а отдавать деньги в новой экономической ситуации никто не спешил. В итоге, конечно, почти все с нами рассчитались, но по ценам соответствующим курсу валют до дефолта. Так что почти все оборотные средства сгорели под ноль».

Конкуренция на рынке к тому времени уже была высокая. В регионе стали

появляться крупные оптовые компании, которые имели особый подход к торговле. Именно в это время игроки стали широко использовать доставку товара по рознице, дистрибуцию и отсрочки платежей. Но главным преимуществом этих компаний были более выгодные цены контрактов от поставщиков, а благодаря большому денежному потоку – и более лояльные кредитные программы от банков.

«В результате нам тоже пришлось меняться», – говорит Павел Римлянд. Компания сделала ставку на высокое качество поставляемой продукции и системный подход к работе. К середине «нулевых» они получили контракты нескольких транснациональных компаний, а также первыми смогли завести в регион многие популярные бренды.

Именно в этот период в регион начались поставки продукции Purina компании Nestle, марок шоколада Ritter Sport, Fazer, печенья Bisco, продукцию под брендами Ferrero и российской фабрики «Коркунов». Позже к ним добавился эксклюзивный контракт на поставку в регион шоколада Lindt и ряд других. Сегодня «Прок-Сервис» поставляет в регион продукцию многих известных брендов – от сладостей и консервации до специй, снеков и мясных, рыбных и молочных продуктов.

Большинством из этих брендов в компании по праву гордятся. «Мы всегда стараемся брать самый лучший товар, – объясняет основной принцип работы компании Павел Римлянд. – Я сам люблю вкусности и сразу определяю уровень качества продукта. Наше основное правило – пробовать то, что продаешь другим. Продукт обязательно должен быть качественным, потому что у хорошего продукта есть такое свойство как ‘поедаемость’. Вторую упаковку плохого продукта вы не купите, а за качественным – 100% придете снова. Продавать такие бренды – удовольствие».

ВРЕМЯ «УМНЫХ» ДЕНЕГ

Новый рубеж компании снова пришлось брать в кризис. Конец 2014 – начало 2015 года для всего бизнеса оказался крайне непростым периодом. Ситуация на внешнем и внутреннем рынке резко изменилась: пришлось частично переориентироваться с товаров иностранного производства на отечественную продукцию, кредиты стали дороже, а в регион зашло сразу несколько крупных федеральных сетей.

«Рынок поменялся на глазах. Уровень конкуренции резко вырос, и пришлось усилить работу над сокращением издержек. Сделать это можно за счет многих вещей, но в первую очередь с помощью автоматизации процессов улучшения сервиса и сокращения цепочки посредников». На вопрос о том, что входит в понятие «сервис», Павел Римлянд отвечает, что мало кто понимает, что представляет собой торговля. «Все считают, что это ‘купи-продай’, на самом деле это очень непростая и ответственная сфера деятельности, больше похожая на производство. Потому что важно доставить клиенту свежие и качественные продукты – причем точно в срок и по адекватной цене», – объясняет он.

Сейчас у «Прок-Сервис» около 5 тысяч клиентов в Иркутской области и Республике Бурятия. Самые отдаленные точки доставки расположены на севере Иркутской области – в Усть-Куте, а также в Бурятии – на 400 километров дальше Улан-Удэ. 40 автомобилей регулярно развозят товары по всей территории, на которой работают партнеры компании. Для оптимизации производственных процессов около года назад «Прок-Сервис» подключила пакет услуг Сбербанка для бизнеса – инкассацию, самоинкассацию и зарплатный проект. Пользу от использования «умных» финансовых продуктов Сбербанка почувствовали сразу: удалось достичь автоматизации многих процессов, ускорить движение средств компании, что особенно важно в кризис. Не менее значимо и то, что люди вовремя получают зарплату, находясь в любой точке региона.

Важную роль в деятельности компании в условиях кризиса стали играть и банковские гарантии, под которые удобно заключать контракты с поставщиками, а также кредиты на пополнение оборотных средств на выгодных условиях от Сбербанка. «По сути таким образом мы кредитовали наших контрагентов, – объясняет Павел Римлянд. – За счет средств банка рассчитываемся с поставщиками, передаем товар в розницу с отсрочкой

платежа, а уже после взаиморасчетов с партнерами, закрываем обязательства перед банком». Причем лояльные банковские ставки в конечном счете отражаются на итоговой цене продукции, что сегодня является важнейшим конкурентным преимуществом на рынке.

«Все это позволяет минимизировать издержки и при этом сохранить качество работы, которое измеряется уровнем сервиса, удовлетворяющего наших контрагентов, – говорят в «Прок-Сервис». – А это самое главное. Потому что успех сегодня – это способность выжить в новых реалиях. Если твои партнеры довольны уровнем сервиса – значит, ты успешен. И тут не обойтись без надежных партнеров, в том числе в лице банка».

ЛОГИСТИКА БУДУЩЕГО

О будущем дистрибьюторских компаний Павел Римлянд рассуждает прагматично. По его словам, основная тенденция последнего времени – это консолидация игроков рынка. «Противостоять этим процессам глобализации невозможно, таких компаний, как наша, со временем будет все меньше», – считает он.

Вариант один – следовать тенденциям и выходить на новые рынки. Сейчас в «Прок-Сервис» думают о том, чтобы перестроиться в логистическую компанию. Потенциал для этого есть: два года назад они построили новый склад площадью 6 тыс. кв метров, есть планы и по развитию прилегающей к складу территории.

«Все это позволит работать напрямую с производителями. Не торговать самим, а поставлять, складировать и доставлять товар до розницы. Однако к такой глобальной перестройке надо начинать готовиться уже сейчас, потому что за день изменить принципы работы невозможно. А для этого нужны ‘длинные’ деньги», – говорит Павел Римлянд. И в качестве примера приводит принцип работы многих иностранных компаний, у которых горизонт бизнес-планирования составляет десятки лет. «И пусть первые пять лет они несут издержки, но зато следующие 45 лет получают прибыль. Это правильная не однодневная философия. Ведь если у компании есть планы на 50 лет вперед, значит, она готова нести ответственность за качество своей продукции, в нашем случае – качество услуг».

Татьяна Постникова,
Газета Дело



Фото Екатерины Бутиной

Фантастические итоги года

Что преподнес уходящий год российскому фондовому рынку? Чего ждать инвесторам от наступающего 2017-го? «Итоги года» подводит Исполнительный директор представительства АО «ФИНАМ» в городе Иркутске Константин Тютрин.



Фото А. Федорова

Константин, заканчивается 2016 год, время подвести итоги. В конце 2013 года мы также беседовали об уходящем годе, об экономике, тогда вы были удивительно оптимистичны, дословно вы сказали: «На планете сейчас нет более привлекательного рынка, чем Россия». Что произошло с тех пор?

— С тех пор российский фондовый рынок только рос. Как мы и предполагали, 2014 год оказался лучшим моментом для «входа в рынок». В 2016 году индекс ММВБ обновил свой исторический максимум, это было триумфально. Главное, что российская экономика только выходит на траекторию роста, значит — новые рекорды еще впереди.

Предполагаю, 2016 год был удачным для компании «ФИНАМ»?

— Да, это так, нам есть чем похвастаться. Специалисты нашей компании в Иркутске провели действительно качественную работу.

Что я имею в виду? К примеру, взять вас. Если бы вы начали сотрудничать с нами в начале года, скажем, с 1 миллиона рублей и работали с нами в течение года, совершая операции с ценными бумагами, оценка вашего счета на конец года могла бы составить уже не 1 млн рублей, а более 2 млн рублей. Вам бы понравился такой результат? Я думаю, вы ответите: «Конечно, да».

Объективно, даже несмотря на сверхэффективные и 2014, и 2015 годы, на постоянной основе превосходить столь высокую планку очень трудно. Это как Олимпийская победа — действительно выдающийся результат. Однако то, что мы заработали более 100% в 2014-м,

далее максимально приблизились к этому результату в 2015-м и снова его превзошли в 2016 году — это факт, и мы очень горды этим. Результаты нашей деятельности открыты и публикуются на ресурсе comon.ru.

Что если я начну инвестировать сейчас? Какие ожидания у вас относительно 2017 года?

— Думаю, все обратили внимание, как падают ставки по вкладам в банках. Если говорить о крупных банках, то высоких ставок там уже не найти. Если о мелких, то еженедельные сводки ЦБ об отзывах лицензий пугают: стоят ли лишние 3% доходности этих рисков? Но речь не об этом, главное, что в следующем году ставки упадут еще, и с высокой долей вероятности это продолжится и в 2018 году. Люди уже сейчас ищут альтернативные инструменты, что же будет, когда у госбанков вклады будут приносить всего 4% в год?

Основная идея 2017-го и, возможно, даже 2018-года довольно проста — это резкий приток ликвидности на рынок. Посудите сами: ставки в банках падают и будут падать, а объем депозитов только физических лиц вырос с 2008 года в несколько раз, с 5 трлн рублей до 23 трлн рублей. Это колоссальные суммы. Еще раз — 23 трлн рублей! Снижение ставок по депозитам будет выталкивать эти суммы в иные инструменты.

В какие, например?

— Знаете ли вы такой инструмент, как Облигации Федерального Займа? Что это такое, у нас в стране знает, наверное, лишь 1% населения. Я недавно открывал расчетный счет в одном банке и с удивлением узнал, что даже люди, работаю-

щие в банке, не знают, что существуют такой инструмент, как облигации. Между тем, доходность ОФЗ часто выше, чем по вкладу. Вы спросите про гарантии? Они, может, выше, чем в любом банке нашей страны, ведь эмитент — государство. Облигации сейчас используют только профессионалы, или пенсионные фонды, или банки, а они доступны каждому.

Это простой пример, который показывает уровень проникновения фондового рынка в массы. Я говорил, что в депозитах сейчас граждане хранят 23 трлн рублей. Так вот, переток даже 10% от этой суммы на фондовый рынок, я считаю, вызовет резкий рост как акций, так и облигаций. Мы этого ждем в 2017 году.

Это основной посыл, также есть ряд корпоративных историй в отдельных компаниях, на акциях которых можно будет хорошо заработать в 2017 году, но это, наверно, уже тема отдельного разговора.

А сейчас я приглашаю всех заинтересованных в инвестировании в акции и валюты людей на Бесплатный семинар «Итоги года», который пройдет в гостинице «Иркутск» 14 декабря 2016 года. Повтор этого семинара состоится 17 декабря 2016 в офисе Представителя АО «ФИНАМ», по адресу: г. Иркутск ул. Ленина д.6. Запись и все вопросы по телефону: 28-08-58.



Услуги предоставляет АО «Инвестиционная компания «ФИНАМ». Лицензия на осуществление брокерской деятельности №177-02739-100000 от 09.11.2000 выдана ФКЦБ России без ограничения срока действия. Не является предложением или советом по покупке либо продаже ценных бумаг. Стоимость ценных бумаг может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в ценные бумаги.

\$100 за баррель?

Сколько будет стоить нефть к 2020 году

Мы уже отвыкли от цены на нефть, превышающей \$100 за баррель, в эпоху, когда нефть торгуется немного ниже \$50 за баррель. Сейчас трудно предположить, что котировки нефти в обозримом будущем вернутся на этот уровень. Более того, согласно прогнозам некоторых российских экономистов, нефть вновь достигнет уровня в \$75 за баррель не ранее 2035 года, а о возвращении котировок на \$100 речи не идет, даже если под-разумевать долгосрочный период времени. Однако, по мнению Натальи Мильчаковой, замдиректора аналитического департамента Альпари, это возвращение может стать реальностью гораздо раньше, чем мы сегодня предполагаем. Своими прогнозами аналитик поделилась с Газетой Дело.

— На днях был опубликован ежегодный доклад Международного энергетического агентства (МЭА), в котором отмечалась тревожная тенденция сокращения нефтяными корпорациями инвестиций в сектор E&P (геологоразведки и добычи нефти). Эта тенденция началась в 2015 году и продолжается в текущем. Сокращение инвестиций в нефтедобычу и геологоразведку в текущем году, по прогнозу МЭА, может составить примерно 8%. Это небольшое сокращение, но проблема в том, что со снижением инвестиций мир столкнулся впервые с 80-х годов прошлого века. Тогда, в начале 80-х годов, мировая экономика пережила нефтяной шок, когда нефть подорожала до уровня в \$45-46 за баррель. То есть до уровня сегодняшних цен.

Но если сегодня мы такую цену считаем низкой, и она ведет к экономическому кризису во многих нефтедобывающих странах, это значит, что, начиная с 80-х годов, запасов нефти все меньше и меньше. В «нулевые» годы имел место период растущих инвестиций в геологоразведку и добычу нефти, что не препятствовало повышению нефтяных котировок, благодаря различным факторам, в том числе и военной премии в связи с войной в Ираке, а позже в связи

с так называемой «арабской весной» в Египте и Ливии. И даже тогда растущие инвестиции так и не воспрепятствовали росту цены нефти. Правда, они способствовали сланцевому буму в США в конце «нулевых» годов, однако у сланцевой нефти есть определенный недостаток в виде быстрого истощения месторождения.

К 2020 году многие месторождения сланцевой нефти в США начнут исчерпываться, при этом и в России будут исчерпываться месторождения традиционной «легкой» нефти. Эти факторы будут объективно способствовать росту цены на нефть к 2020 году

рождений и более высокой себестоимости добычи по сравнению с добычей традиционной нефти.

Но сейчас инвестиции падают. И в этом виноват не только кризис, но и некоторые другие факторы, например, экономические санкции против России, включающие запреты на поставку крупнейшим российским компаниям — «Роснефти» и «Газпром нефти»

технологий и оборудования добычи нефти на арктическом шельфе и в иных сложных геологических условиях. При низких ценах на нефть (ниже \$40 за баррель) в этих технологиях большого смысла не было. Однако при восстановлении цены на нефть эти санкции приводят к сокращению инвестиций в геологоразведку и добычу. Президент России Владимир Путин в одном из выступлений отметил, что такие санкции наносят вред не только России, но и всей мировой экономике.

При том, что спрос на нефть будет расти со следующего года, и основными его локомотивами станут Индия и Китай, предложение сильно расти не будет. К 2020 году многие месторождения сланцевой нефти в США начнут исчерпываться, при этом и в России будут исчерпываться месторождения традиционной «легкой» нефти. Все эти факторы будут объективно способствовать росту цены на нефть к 2020 году. Мы ожидаем, что в 2020 году нефть снова вернется на уровень в \$100 за баррель.

ВКЛАД МЕСЯЦА

Классический-ИСЖ

Сумма вклада / Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)				Процентная ставка (% годовых)			
	93 дня	183 дня	273 дня	367 дней	93 дня	183 дня	273 дня	367 дней
от 10 000 до 1 400 000 RUB	7,75%	8,25%	8,50%	8,75%	8,00%	8,50%	9,00%	9,25%
от 1 400 000 RUB	8,00%	8,50%	8,75%	9,00%	8,25%	8,75%	9,25%	9,50%

1. Начисление процентов: проценты начисляются со дня, следующего за днем внесения денежных средств во вклад, по день окончания срока действия вклада включительно. 2. Максимальная сумма вклада не более 100% суммы страховой премии, уплаченной ООО «СК «Ингосстрах-Жизнь» в качестве платы за страхование в рамках продукта «Инвестиционное страхование жизни». 3. Дополнительные взносы не предусмотрены. 4. Расходные операции не предусмотрены. 5. Периодичность выплаты процентов — по выбору клиента (ежемесячно или в конце года). 6. Пролонгация не предусмотрена. 7. При досрочном расторжении договора вклада проценты уплачиваются по ставке вклада «До востребования» действующей в банке на дату расторжения договора вклада. 8. Особые условия: Для заключения договора вклада «Классический-ИСЖ» клиент должен предоставить действующий договор страхования с ООО «СК «Ингосстрах-Жизнь» в рамках продукта «Инвестиционное страхование жизни», заключенный при посредничестве Банка СОЮЗ (АО), как агента ООО «СК «Ингосстрах-Жизнь». Классический сберегательный вклад рассчитан на получение максимального дохода! Лицензия ЦБ РФ № 2307. Данные на 25.11.2016 г. с сайта <http://sia.ru/>

БАНК СОЮЗ Иркутский региональный центр — филиал Акционерного коммерческого банка «СОЮЗ» (3952) 794-151

Золотая монета

Сумма вклада / Срок вклада	Процентная ставка (% годовых)	
	с 1-го по 365-ый день (I период вклада на 730 дн)	с 366-го по 730-ый день (II период вклада на 730 дн)
от 10 000 RUB	9,70%	8,25%

1. Выплата процентов: ежемесячно (ежемесячно, в последний рабочий день месяца, а также в день окончания срока вклада. Выплата процентов производится на счет по выбору вкладчика, открытый в АО «Солид Банк», счет «До востребования» / счет банковской карты / текущий счет). 2. Пополнение вклада допускается в течение первых 181 календарного дня (включительно), исчисленных с даты открытия вклада. Минимальная сумма дополнительного взноса и периодичность дополнительных взносов не ограничена. 3. Частичное снятие не предусмотрено. 4. Досрочное расторжение. Если фактический срок нахождения денежных средств во вкладе составляет от 181 дня (включительно) — «До востребования» — действующей в банке на дату расторжения договора вклада. Если фактический срок нахождения денежных средств во вкладе составляет от 182 до 365 дней (включительно) — 4,00% годовых за весь фактический период действия договора. Если фактический срок нахождения денежных средств во вкладе равен 365 дням — 9,70% годовых за период с 1 по 365 день. Или 4,00% годовых за период с 366 по дату досрочного расторжения. 5. Предусмотрена пролонгация на первоначальный срок на условиях действующих в банке по данному вкладу на день пролонгации. Если на дату истечения срока договора прием вкладов данного вида прекращен, договор не пролонгируется. Сумма вклада и начисленные проценты перечисляются на счет, открытый в АО «Солид Банк». 7. Вклад не может быть открыт в пользу третьего лица. Лицензия ЦБ РФ № 1329 от 18.11.2015. Данные на 25.11.2016 г. с сайта <http://sia.ru/>

СОЛИД БАНК (3952) 48-89-51, 48-89-52
Кредитно-кассовый офис: Владивостокского филиала АО «Солид Банк» в г. Иркутск

«Кто не меняется – тот проигрывает»

2016 год прошел в Промсвязьбанке под знаком перемен. А как иначе? Новая экономическая реальность и меняющиеся потребности клиентов не дают стоять на месте. «Сегодня выигрывает тот, кто сумел быстрее конкурентов адаптироваться к новым условиям и предложить лучшие решения», – убежден Александр Логунов, региональный директор ОО «Иркутский» Сибирского филиала ПАО «Промсвязьбанк». О результатах работы банка и планах на будущее он и его команда рассказали Газете Дело.



Александр Валерьевич, дискуссии по поводу «дна» в экономике продолжаются. Как по-вашему: пройдено оно ли нет?

– Давать оценки и прогнозы – дело неблагодарное (смеется). Не знаю на счет «дна», но некая «оттепель» точно наметилась. Восстанавливается – хоть и медленно – рынок кредитования. Пока, правда, спрос больше на пополнение оборотных средств. Инвестиционное направление «оживает» медленнее.

Но в целом настроения у бизнеса лучше, чем в 2015-м?

– Трудно сказать однозначно. Каким-то компаниям уже трудно, а до кого-то последствия кризиса только-только дотягиваются. Но у этих предприятий хотя бы было время адаптироваться, сгруппироваться. Они встретили кризис более подготовленными. Поэтому и не жалуются, что все плохо. Говорят, что это новая реальность, в которой нужно работать.

Приспосабливались к «новой реальности» не только компании, но и сами банки. В Промсвязьбанке тоже произошли какие-то трансформации?

– Конечно, мы менялись, искали новые векторы развития. Сегодня нужно быть очень гибким. Если ты подстраиваешься медленно – ты проигрываешь.

Какие направления бизнеса оказались в приоритете в 2016 году?

– Работая с бизнесом, в первую очередь мы стали уделять внимание

транзакционному направлению, предоставлению расчетно-кассовых услуг. Уже есть положительные результаты. К нам на обслуживание пришли новые компании, в том числе с потребностью разместить свои средства на депозитах. На сегодняшний момент количество клиентов, по сравнению с началом года, увеличилось на 40%.

Клиенты стали лучше анализировать свои

место выходит сервис и технологичность. Клиент больше не хочет обращаться по каждому вопросу в банк, ему удобно совершать операции удаленно. Наша задача – ответить на этот запрос, сделать банк максимально удобным, технологичным и безопасным, а обслуживание комфортным, быстрым и грамотным.

Какие планы у банка на 2017 год?

– Планируем наращивать кредитный портфель, вернуться к докризисным показателям. Это касается и бизнеса, и физических лиц. Для частных клиентов, например, собираемся запустить программу рефинансирования.

Что бы вы хотели пожелать своим клиентам и нашим читателям в наступающем году?

– Простого человеческого счастья. Хочется, чтобы каждый понял, чего хочет в жизни – для себя, для своей семьи, для близких. Мы все куда-то бежим, спешим, торопимся. Но ведь главное – это внутренняя гармония. Только если ты счастлив сам, ты сможешь сделать счастливыми и других.

Поэтому – будьте счастливы, живите здесь и сейчас! И помните: под лежащий камень вода не течет. Каждый сам кузнец своего счастья.

«Банки адаптировались к ситуации»

Алексей Суздальницкий,

заместитель регионального директора ОО «Иркутский» Сибирского филиала ПАО «Промсвязьбанк»:



Про кредиты. Кредитование юрлиц, конечно, не остановилось, но тоже претерпело определенную трансформацию. Бизнесу сегодня нужны более дешевые, более подвижные инструменты. Классическая схема: получил кредит, за три года погасил, заплатил проценты – уходит в прошлое. Сейчас предприниматели начали понимать все возможности и прелести факторинга, аккредитивов, программ с господдержкой.

У нас есть хороший партнер – корпорация развития МСП. По совместной программе мы предоставляем кредиты среднему бизнесу от 8,3% годовых, малому – от 9,4%. Спрос на льготные кредиты высокий. Промсвязьбанку выделен лимит на 18 млрд рублей под эту программу, и мы его активно осваиваем.

Про РКО. У банка амбициозные планы по расчетно-кассовому обслуживанию: мы хотим стать банком первого выбора для юрлиц. Над достижением этой цели мы активно работали в 2016 году. Порядка 9-10% предпринимателей Иркутской области сегодня обслуживаются в Промсвязьбанке. Мы открываем больше

ста новых счетов в месяц.

Почему нас выбирают? Потому что, во-первых, у нас конкурентные тарифы, а также это доходно (проценты на остатки часто покрывают расходы на РКО). Во-вторых, удобно (платежка, например, уходит за две минуты). В-третьих, безопасно: все процессы, связанные с автоматизациями, идут параллельно с процессами обеспечения безопасности. Мошенники не дремлют, но мы делаем все, чтобы ни один наш клиент не потерял ни копейки.

Про 2017-й. Мы смотрим в будущее с оптимизмом. Жизнь не стоит на месте. Мы видим трансформацию рынка, видим, что ему необходимо, приспособливаем свои продукты, сервис. Продолжаем работать над эффективностью собственного бизнеса: сокращаем издержки, оптимизируем внутренние процессы.

«ВИП-клиенты заинтересовались инвестпродуктами»

Анна Лапенко,

руководитель группы частного капитала ОО «Иркутский» Сибирского филиала ПАО Промсвязьбанк:



Среди клиентов нашего офиса наиболее востребованы премиальные вклады с приходно-расходными операциями, а также мультивалютные. Также в этом году запросы ВИП-клиентов несколько изменились. Они стали больше интересоваться альтернативными способами получения доходов, инвестиционными продуктами. Так как ПСБ постоянно анализирует рынок, мы заметили растущий интерес клиентов к нестандартным продуктам накопления средств и предложили решения от наших партнеров: управляющей компании УК «Промсвязь» и блока «Финансовые рынки». Наша «изюминка» в направлении private banking: разработка индивидуальной инвестиционной стратегии, поиск надежных и доходных инструментов.

«Хитом» этого года стал один из структурных продуктов с условной защитой капитала – вложение в нефтяные индексы. Клиенты могли получить неплохой купонный доход: порядка 12% в валюте, 20% – в рублях.

В следующем году мы будем продолжать улучшать свой сервис – нет предела совершенству. Готовим новогодние акции для наших клиентов, запустим новый карточный продукт. Также мы развиваем новые направления: для клиентов private banking очень хорошие условия по обмену валют. Мы работаем напрямую с биржей, и можем предложить для клиентов индивидуальные курсы.

Мы выделяем, прежде всего, private banking в отдельный сегмент бизнеса, и предлагаем не отдельные продукты, а комплексные финансовые решения – это не может не быть востребованным.

В текущих экономических условиях лидерами в сегменте private-банкинга остаются игроки, которые предлагают наиболее гибкие условия, могут индивидуально подойти к клиенту, подсказать решение, исходя из потребности, обеспечив при этом безупречный сервис. Как правило, кризис означает новые возможности. Опыт показывает, что именно в период кризиса люди становятся более внимательными к вопросу сохранения и приумножения денежных средств, начинают задумываться о будущем своей семьи, планировать инвестиции, которые помогут сохранить накопления и принести доход.

«Потребительское кредитование 'оттаяло'»

Ольга Мансурова,

заместитель регионального директора по развитию розничного бизнеса ООО «Иркутский» Сибирского филиала ПАО «Промсвязьбанк»:



Фото А. Федорова

товую линейку, «разморозили» некоторые программы, которые были «заморожены» в 2015 году. В частности, снова доступны кредиты для госслужащих по минимальной ставке 13,9%. Сегодня этот продукт – один из самых востребованных. В целом, по выдаче кредитов мы видим хорошую динамику – порядка 40%.

В-третьих, кредитование стало удобнее. У клиентов Промсвязьбанка появилась возможность получения кредита в интернет-банке. Клиенту это дает не только экономию времени, но и экономию ресурсов: кредит, оформленный в интернет-банке, дешевле на один процентный пункт.

Про Orange. Продолжаем премиальное обслуживание клиентов Промсвязьбанка по программе Orange Premium Club. В этом году мы разнообразили пакет услуг, доступных клиенту по программе: привлекли новые финансовые инструменты, которые позволяют клиентам лучше управлять своими средствами, расширили перечень услуг, связанных с путешествиями. Открыли в отделении банка специальную зону, где клиенты в комфортной и спокойной обстановке, с соблюдением конфиденциальности, имеют возможность пооб-

щаться с персональным менеджером, решить все вопросы.

Программа Orange Premium Club бесплатна для клиентов, которые хранят более двух миллионов рублей в Промсвязьбанке. Однако и все остальные клиенты тоже могут приобрести этот продукт. Стоимость обслуживания составит 2800 рублей в месяц.

Про карты. В этом году мы существенно улучшили условия по линейке карт – как кредитных, так и дебетовых. Мы пошли по пути направления карт для клиентов-путешественников. Большой популярностью пользуется карта «ПСБ Планета», которая дает возможность накапливать мили и пользоваться ими на свое усмотрение. Запущенная с сентября карта «Промсвязьбанк-S7 Priority» (кобренд авиакомпанией S7) пользуется высоким спросом у наших клиентов.

Про точки роста. Одна из глобальных точек роста для Промсвязьбанка – зарплатные проекты. Сегодня это одно из лучших предложений на рынке, обладающее такими характеристиками, которых нет у многих банков-конкурентов.

Например, клиенты могут воспользоваться услугой начисления процентов на остатки по зарплатной карте.

Еще одно преимущество – возможность индивидуального дизайна карт. По желанию компании, мы выпустили зарплатные карты с любыми изображениями: логотип фирмы или картинку, характеризующую сферу деятельности клиента. Услуга предоставляется абсолютно бесплатно и пользуется большой популярностью. Индивидуальный дизайн повышает лояльность сотрудников компании, укрепляет корпоративный дух.

«Страх брать новые кредиты проходит»

Алексей Путилов,

начальник управления малого и среднего бизнеса ООО «Иркутский» Сибирского филиала ПАО «Промсвязьбанк»:



Фото А. Федорова

гнозируемой ситуацией в экономике, реальный бизнес боялся инвестировать, расширяться. В этом году мы начали активнее вкладываться в бизнес предпринимателей. Страх брать новые кредиты прошел, количество выданных кредитов выросло на 30% по сравнению с прошлым годом.

Мы со своей стороны смягчили требования к заемщикам. Практически все ограничения, действовавшие в 2015 году, сегодня сняты. Определяющим фактором для нас является не состояние отрасли в целом, а платежеспособность конкретного клиента. Если бизнес живет лучше своих конкурентов, развивается, идет вверх – это «классный» клиент, которого мы бы хотели «взять на борт» и профинансировать.

Про 2017-й. Мы надеемся, что намеченный в этом году тренд роста продолжится. Много, конечно, как и прежде, зависит от внешних факторов, от состояния экономики в России и в мире в целом. Но, тем не менее, мы видим, что наши ключевые клиенты растут, показывают стабильную динамику. Это вселяет надежду.

Анна Масленникова,
Газета Дело

Реклама. Генеральная лицензия Банка России №3251

Про 2016-й. Год был сложным, как и предыдущий, но мы уже видим определенные позитивные тренды. Подтверждают это и наши клиенты: есть рост в экономике, есть рост в бизнесе. И это не может не радовать: когда у клиента все хорошо, значит, все хорошо и у банка.

Клиентская база Промсвязьбанка в Иркутске растет. Причем к нам переходят клиенты как из небольших региональных банков (для юристов важен фактор надежности, а Промсвязьбанк входит в топ-10 системно значимых банков страны), так и из госбанков. Про инвестиции. В 2015 году была определенная инвестиционная пауза, связанная с труднопро-

Трудная доля

Как новый закон о дольщиках изменит рынок новостроек

Работать по новым правилам начнут застройщики в 2017 году. Меньше чем через месяц вступят в силу изменения к 214 ФЗ «Об участии в долевом строительстве», которые призваны сделать рынок жилищного строительства более прозрачным и безопасным. Эксперты впрочем считают, что одновременно с этим обновленный закон приведет к росту цены квадратного метра и сокращению числа игроков на рынке.

ВОЛНЫ ПЕРЕМЕН

Полтора десятка поправок к одному из главных законов рынка жилищного строительства начнут действовать в следующем году. Вступать в силу изменения к 214 ФЗ «Об участии в долевом строительстве» будут поэтапно: первая волна поправок начнет действовать с 1 января 2017 года, вторая – с 1 июля.

Основная часть изменений направлена на то, чтобы сделать процесс стройки более прозрачным, а заодно защитить права дольщиков и застройщиков. Например, меньше чем через месяц каждая компания обязана завести официальный сайт и публиковать на нем исчерпывающую информацию о себе и возводимых объектах. Помимо привычных разрешения на строительство, проектной декларации и документов на земельный участок, компании должны выкладывать во всеобщий доступ сведения о своем финансовом состоянии. Так, теперь на сайте строительной организации можно будет найти аудиторское заключение. Обязаны застройщики будут с нового года ежемесячно публиковать там и фотографии возводимых объектов. С началом действия поправок не смогут привлекать средства дольщиков те строительные компании, у которых есть существенная задолженность по налогам или сотрудники, совершавшие экономические преступления. Совсем нечего будет делать на рынке тем строителям, которые находятся в процессе бан-

кротства или числятся в списке недобросовестных застройщиков.

Пополнится с 1 января и перечень сведений, которые застройщик обязан раскрывать в проектной декларации. К примеру, теперь в обязательном порядке должны быть прописаны элементы благоустройства, а также размер платы за подключение к инженерным сетям. Будет фигурировать в декларации и название объекта строительства, которое используется в рекламе.

В середине лета 2017 года вступят три самых дискуссионных нормы 214 ФЗ. Первая из них – это работа по эскроу-счетам. Вторая – появление единого реестра застройщиков. Третья – требования к размеру уставного капитала (УК) компаний. Если раньше небольшому застройщику для работы на рынке было достаточно минимальных 10 тыс. рублей уставного капитала, то теперь размер этой суммы напрямую зависит от объемов возводимого жилья. Если компания строит не более 1,5 тыс. кв. метров, а это одна небольшая блок-секция, то размер уставного капитала должен быть 2,5 млн рублей, что примерно равно стоимости двухкомнатной квартиры в Иркутске.

В случае если речь идет о строительстве 100 тыс. кв. метров (сопоставимо с площадью микрорайонов «Союз» или «Новый»), то уставный капитал застройщика должен быть намного больше – 150 млн рублей.

Продолжение на стр. 14



Фото Екатерины Бутинной

Трудная доля

Продолжение. Начало на стр. 13



Фото Екатерины Бутиной

К слову, сегодня в городе застройщики с таким размером капитала есть. Но это, скорее, исключение, чаще встречаются ситуации, когда компания возводит под сотню тысяч квадратных метров жилья, имея при этом 5 млн рублей в уставном капитале.

УЖЕСТОЧИТЬ И ЗАЩИТИТЬ

По мнению заместителя руководителя Службы государственного строительного надзора (Стройнадзор) Иркутской области Анастасии Парфеновой, «эти нововведения ужесточают требования к застройщикам и усложняют их и без того нелегкую жизнь». Сегодня в регионе 135 застройщиков используют средства дольщиков для возведения домов. После вступления обновленного закона в силу их количество, по мнению Парфеновой, скорее всего, сократится. Часть застройщиков либо уйдет с рынка совсем, либо начнутся процессы слияния и укрупнения компаний.

Впрочем, особого хаоса в строительной сфере города и области в Службе сразу после нового года не прогнозируют. «Сегодня у большинства застройщиков есть определенный задел по стройкам, — пояснила Анастасия Парфенова. — А меры закона будут распространяться лишь на те компании, которые регистрируют первый договор долевого участия по объекту после 1 января 2017 года».

Сами строители тоже считают, что следующий год для рынка произойдет «достаточно ровно». По словам заместителя генерального директора финансово-строительной компании «Новый город» Дмитрия Ружникова, для дольщиков процедура покупки жилья практически не изменится. «А вот процесс получения разрешения на строительство будет теперь гораздо тяжелее с учетом поправок к закону. Только

размер проектной декларации увеличится почти в два раза», — объясняет он.

Сегодня у большинства застройщиков есть определенный задел по стройкам. Меры закона будут распространяться лишь на те компании, которые регистрируют первый договор долевого участия по объекту после 1 января 2017 года

При этом строители говорят, что далеко не весь закон негативен. Из плюсов Дмитрий Ружников перечисляет возможность для дольщиков получить исчерпывающую информацию о компании и возводимом объекте. «В проектной декларации теперь должны быть приписаны общие характеристики квартиры, а также всего дома. Это гарантирует, что в процессе строительства не появится дополнительный этаж или изменится число и площадь квартир в доме. Еще один объективный плюс — появление инструкции по эксплуатации объекта. В строительстве сегодня постоянно появляются новые технологии, а люди покупают квартиры все-таки реже, чем у застройщиков меняются поставщики окон и дверей», — говорит Ружников.

Юристы тоже считают, что новый закон с одной стороны защищает права дольщиков, с другой — противодействует «потребительскому терроризму». До сих пор 214 ФЗ стоял на стороне потребителя. «Теперь же в нем появился запрет на расторжение ДДУ в одностороннем порядке. Конечно, при условии, что застройщик соблюдает все условия договора», — пояснила юрист адвокатского бюро «Владимир Рябенко и партнеры» Алина Берест. По ее мнению, эта норма избавит строителей от проблем с недобросовестными дольщиками, которые по формальным причинам затягивают подписание акта приема-передачи объекта, тем самым увеличивая размер неустойки, которую им обязан выплатить застройщик.

Впрочем, каким будет итоговый вариант закона, всем участникам рынка еще предстоит узнать. По словам Алины Берест, практически ко всем нововведениям 213 ФЗ еще будут приняты подзаконные акты, детально регламентирующие правила их исполнения. Однако в какие сроки они появятся и что в них будет написано — не известно.

ТАЙНЫ ЭСКРОУ

Но больше всего вопросов у строителей вызывает появление новых условий привлечения средств дольщиков в проекты. Теперь законодатели предлагают аккумулировать все средства дольщиков на время строительства на эскроу-счетах в банках. Помимо таких счетов гарантом завершения стройки может стать банк — по договору поручительства, а также страховая компания (этот механизм сегодня использует большинство строителей — авт.). При этом у застройщиков остается право выбирать по какой схеме работать.

Что касается эскроу-счетов, то этот механизм ранее уже использовали в США и Европе. «Владелец счета — дольщик, — объясняет его детали начальник отдела правового сопровождения корпоративного бизнеса Байкальского банка ПАО Сбербанк Елена Аполинская. — Банк передает деньги застройщику через полгода после ввода объекта в эксплуатацию. Дольщик все это время получает доход со счета. А застройщик получает лишь ту сумму, которая обозначена в ДДУ». Но как конкретно будет строиться работа по эскроу-счетам, пока до конца не известно. «Для банка это тоже новая тема — условий открытия и распоряжения этими счетами нет», — подчеркнула Аполинская.

При этом механизм с использованием эскроу-счетов подразумевает, что банк кредитует застройщика. «Если строительная компания и банк заключают договор с использованием эскроу-счетов, застройщик обязан открыть в банке счет для совершения всех операций, связанных со строительством, — говорит Елена Аполинская, — а также предоставлять банку информацию обо всех контрагентах». По словам Дмитрия Ружникова, это означает, что банк получает полный контроль над стройкой. При этом главной интригой является то, какой будет ставка проектного финансирования по проектам, реализуемым через эскроу-счета. Так как всеми средствами дольщиков в этом случае распоряжается банк.

ЦЕНА СТРОЙКИ

Предметом отдельной дискуссии достойно стать и положение 214 ФЗ о создании компенсационного фонда, который должен заработать уже с 1 января 2017 года. Предполагается, что компании обяжут отчислять туда 1% от сметной стоимости строительства. В противном случае они просто не получат разрешение на строительство. По замыслу законодателей, это еще одна мера защиты дольщиков от риска получить недостроенный объект. Застройщики же считают, что это, скорее, дополнительная статья рас-

ходов для них, которая в итоге переложит на плечи потребителей.

Любопытно, что несколько лет назад для строительных организаций уже было введено схожее требование — страхования ответственности. В результате компании начали отчислять на эти цели в страховую компанию процент от стоимости каждого ДДУ.

С появлением компенсационного фонда строители задают резонный вопрос: зачем они будут отчислять еще 1% в компенсационный фонд, если они уже и так оплачивают стоимость страховки. Пока понятно только, что если застройщик выбирает, например, схему с эскроу-счетами, то он не обязан дополнительно страховать ответственность по ДДУ, как это делается сейчас. А вот что будет, если компании решат использовать прежний отработанный механизм страхования ответственности, не известно.

«Цели страхования и компенсационного фонда одни и те же, — объясняет Дмитрий Ружников. — Обрато эти деньги не возвращаются. При этом совершенно непонятно, как будет работать схема в случае, если застройщика действительно признают банкротом. Дольщик будет подавать на возмещение в страховую и в компенсационный фонд? Кто и как будет распоряжаться этими средствами? Ответов на все эти вопросы нет».

Одним из наиболее серьезных последствий обновленного 214 ФЗ, как считают участники рынка, станет рост цены квадратного метра. Компании тем временем все чаще рассматривают в качестве альтернативы «долевке» жилищно-строительные кооперативы (ЖСК). Вот только главный минус схемы ЖСК в том, что она никак не защищает права членов кооператива. «ЖСК подразумевает коллективную ответственность, — говорят строители. — Никаких гарантий тут нет. И если дом не будет сдан в срок, каждый станет тратить деньги из своего кармана на его достройку».

Татьяна Постникова,
Газета Дело

Продажа объектов недвижимости



Офисное здание

ул. Сергеева, 3

3-эт. офисное здание 852 кв.м с участком 646 кв.м. Первая линия ул. Сергеева, кабинетная планировка, система вентиляции и кондиционирования, внешнее и внутреннее видеонаблюдение.

Цена: 31 млн руб.



Складское здание

ул. Сергеева, 3

Производственно-складское 2-эт. здание площадью 3673,3 кв.м с земельным участком 4560 кв.м. Высота потолков складской части 6 метров.

Цена: 50 млн руб.



Склад

пр. Селитбренный, 6

Металлический склад 662 кв.м, отопление электрическое, высокие потолки, огороженная территория, сигнализация. Земельный участок 796 кв.м в собственности.

Цена: 11 100 тыс. руб.



Складской комплекс

ул. Баррикад, 60-д

Складской комплекс, состоящий из 4-х складов общей площадью 2238 кв.м и офисного здания площадью 208,1 кв.м. 2 склада теплые. Земельный участок 2800 кв.м.

Цена: 46 264 тыс. руб.

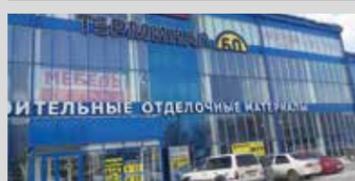


Автоматизированный склад. комплекс

ул. Сурнова, 50

Теплый склад (кирпич) площадью 1779 кв.м, офисное 3-эт. здание (кирпич) 430 кв.м, бытовое помещение 36 кв.м, проходная 12 кв.м, территория 27 соток.

Цена: 36 550 тыс. руб.



Торгово-офисный центр

ул. Баррикад, 60-д

Торгово-офисный комплекс из 2-х зданий. Торговая часть: 3-эт. здание 5219,6 кв.м с участком 1945 кв.м. Офисная часть: 3-эт. здание 839,1 кв.м с участком 442 кв.м.

Цена: 211 млн руб.

8983-246-9780

«Новая реальность» требует новых решений

Участники рынка коммерческой недвижимости Иркутска обсудили тренды, перспективы и «больные» вопросы

Круглый стол по коммерческой недвижимости «Рынок коммерческой недвижимости сегодня и завтра: сценарии и прогнозы» состоялся 2 ноября в рамках Деловой программы «Новые решения в сфере недвижимости» XV Ярмарки недвижимости.



По словам автора проекта, генерального директора ООО «Новация» Илоны Толстоуховой, «Круглый стол по коммерческой недвижимости» стал уже традиционной коммуникационно-аналитической площадкой для взаимодействия профессионалов рынка, способствующей организации условий развития инвестиционного потенциала рынка коммерческой недвижимости города Иркутска. На ней в формате живого диалога все участники рынка коммерческой недвижимости могут обсудить тенденции и проблемы, прийти к практическим решениям. «Сегодня был исторический день – мы впервые все вместе работали в рамках Делового дня под эгидой организации, которая объединяет лидеров рынка недвижимости, – Российской Гильдии Управляющих и Девелоперов», – поделилась Илона Толстоухова.

Генеральным партнером «Круглого стола по коммерческой недвижимости» выступил ПАО РОСБАНК. Как отме-

тил в приветственном слове Сергей Антоненко, директор Территориального офиса «Иркутский» (на фото), в текущей экономической реальности ПАО РОСБАНК уделяет большое внимание кредитованию коммерческой недвижимости и поддерживает инициативу сотрудничества и объединения усилий для развития рынка.

«Мы понимаем, что бизнесу сегодня необходимо работать с банком, искать совместные финансовые решения, – сказал он. – Мы открыты к диалогу и готовы обсуждать варианты сотрудничества, у нас сегодня есть очень интересные предложения в рамках кредитования и комплексного обслуживания как для бизнеса, так и для населения».

По словам Сергея Антоненко, бизнесменам сегодня также очень важно получать актуальную информацию о состоянии экономики, иметь доступ к качественной аналитике. РОСБАНК предоставил такую возможность участникам «Круглого стола».

Впервые в истории «Ярмарки недвижимости» состоялся телемост с Москвой. На связь с иркутскими участниками рынка коммерческой недвижимости вышел глава управления аналитики ПАО РОСБАНК, один из ведущих экспертов страны в области макроэкономики и рынка капитала Юрий Тулинов.

«Мы преодолели фазу наиболее острого падения, – рассказал Юрий Тулинов. – По сути, сейчас находимся в переходном периоде. Вопрос – как долго он продлится. Радует, что динамика многих макроэкономических показателей демонстрирует улучшение. В положительной зоне находится динамика промпроизводства. Замедляется инфляция. Рублю удается продемонстрировать стабильность. Центробанк дважды в этом году снизил ставку – до более комфортного уровня 10%. Однако есть и негативные тенденции. Так, потребление и инвестиции продолжают демонстрировать отрицательную динамику».

Доклад московского эксперта продолжили иркутские аналитики. Татьяна Галущенко, директор по маркетингу ГК «Актив», рассказала о состоянии торговой и офисной недвижимости в Иркутске. По ее словам, рынок отреагировал на кризис: цены продажи и аренды в обоих сегментах «просели», и новая реальность требует новых подходов. В частности, чтобы спрос на коммерческую недвижимость не падал, собственникам стоит работать над мультиформатностью объектов, их нестандартным наполнением и человекоориентированностью.

В рамках актуального блока тем «Городская среда, как объект коммерческой недвижимости» о сложившейся практике муниципально-частного партнерства на примере проекта «Солнечная дорога» и благоустройства Верхней Набережной Иркутска рассказали Булат Дугаров, заместитель гендиректора ЗАО УК «ВостСибСтрой», и Денис Денисен-

ко, директор инжиниринговой компании «ВостСибСтрой». Сергей Маяренко выступил как эксперт и руководитель АНО «Иркутские кварталы».

Сергей Астафьев, заведующий кафедрой Экономики и управления инвестициями и недвижимостью БГУЭП, дал оценку существующим проектам в Иркутске и других городах и подчеркнул, что организация городской среды должна быть не «добровольно-принудительной», а «инвестиционно привлекательной» для всех участников.

Юрий Винников, управляющий объектами коммерческой недвижимостью, и Сергей Баранов, генеральный директор УК «АктивУправление», рассказали о практиках успешных решений в управлении коммерческой недвижимостью.

Завершил «Круглый стол» доклад Антона Кондратьева, руководителя проекта «Управление недвижимостью» УК «Система АМТ», по довольно болезненному для рынка вопросу: «Последствия введения налога на коммерческую недвижимость от кадастровой стоимости».

Доклад поддержал Алексей Москаленко – Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Иркутской области, рассказав о том, какие действия предпринимателями в решении данного вопроса.

«Мы выражаем огромную благодарность за работу в подготовке и проведении генеральному партнеру ПАО РОСБАНК, нашим спикерам, экспертам и всем участникам «Круглого стола по коммерческой недвижимости». Сегодня можно с уверенностью сказать, что наша площадка для общения профессионалов рынка коммерческой недвижимости состоялась и стала отличной платформой для взаимодействия и объединения всех участников», – завершил Александр Курепов, генеральный директор ГК «Актив», официальный представитель РГУД в Байкальском регионе.

Елена Демидова, Газета Дело



classified |

Продам здание
ул. Сергеева, 3

3-эт. здание 853 кв.м, 1 линия, центр, водоснабж., эл-во 400 кВт., потолки 2,8 м, видеонаблюдение, связь. С арендаторами. Выгодное вложение, оправдает себя за 7 лет.

43,4 тыс. руб./кв. м **503-560**

Предложение для инвесторов!
ул. 30-й Дивизии

ДК «Октябрьский»
Участок с разрешением на строительство адм. здания
ост. Лисица

Участок 1661 кв.м с готовым проектом и разреш. на стр-во (адм. здание, 14 эт., 11479,3 кв.м). Отличное расположение, транспорт. доступность, рядом остановки (ул. Байкальская и Депутатская). Торг.

22 млн руб **911-157**

Продам торговое помещение
ул. Советская, д.25, ТЦ «Невский»

84,8 кв.м, 2 этаж, 1 линия, окна на центр. улицу (удобно для рекламы). Современная отделка помещения, эскалатор. Очень большой пешеходный и автомобильный трафик!

9 000 тыс. руб. **503-560**

Офисы в аренду. Сквер Кирова
ул. Ленина, 6

Собственник сдает в аренду офисы на Ленина, 6, от 17 до 150 кв.м.

34-22-39

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 25.11.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	73,29	62,66	54,77	51,34	49,80
1 комн. панель	69,21	62,03	54,90	56,95	51,15
2 комн. кирпич	72,39	60,39	53,79	51,93	47,03
2 комн. панель	67,27	59,68	52,04	51,39	47,53
3 комн. кирпич	70,38	59,79	53,02	52,31	46,84
3 комн. панель	60,35	56,23	49,91	47,8	45,68
Средняя стоимость	68,90	60,36	51,66	50,25	46,77

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 25.11.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	76,32	53,4	57,17	46,00	40,42
Срок сдачи - 2 полугодие 2016 года	97,24	52,9	51,00	45,67	43,50
Срок сдачи - 1 полугодие 2017 года	-	61,95	-	42,50	44,50
Срок сдачи - 2 полугодие 2017 года и позже	-	56,35	52,12	43,60	40,00
Средняя стоимость	86,78	56,29	52,51	44,35	41,27

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 25.11.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	42,15	29,13	17,04	13,89
склад (аренда)	0,57	0,56	0,23	0,29	0,24
магазин (продажа)	103,76	58,98	48,01	41,35	46,00
магазин (аренда)	0,96	0,73	0,51	0,42	0,36
офис (продажа)	87,39	62,01	54,4	44,90	45,53
офис (аренда)	0,68	0,70	0,50	0,46	0,35

**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 жилье
- Коттеджи
- Коммерческая недвижимость
- Земельные участки

classified |



ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

Ростелеком

реализует недвижимость в Иркутской области



Производственная база:

г. Иркутск, ул. 2-ая Карьерная, 27

• Производственная база с земельным участком (склады 275,8 кв.м и 534,6 кв.м, гараж 220,4 кв.м, мастерская 453,9 кв.м, вахта 105,9 кв.м, боксы 533,8 кв.м земельный участок 8520 кв.м) **Цена:** договорная.



Производственная база:

г. Шелехов, Култукский тракт, 20

• Производственная база (гараж площадью 168,6 кв.м, гараж площадью 601,9 кв.м, гараж площадью 213,4 кв.м, навес площадью 195,2 кв.м; проходная площадью 15,8 кв.м). **Цена:** 3 700 000 руб. Торг.



Производственная база:

Ангарский р-н, р.п. Мегет, ул. Садовая, 27а

• Производственная база (2-этажное кирпичное нежилое здание площадью 678,7 кв.м, гараж площадью 886,9 кв.м, гараж площадью 56,7 кв.м, здание проходной площадью 55,4 кв.м). **Цена:** договорная.



Нежилое здание:

г. Усть-Илимск, пр-к Дружбы Народов, 82

• Нежилое здание площадью 1122,3 кв.м с земельным участком 2186 кв.м. **Цена:** 9 964 000 руб.



Производственная база:

Черемховский р-н, п. Михайловка, кв-л 3, 1

• Производственная база с земельным участком (3-этажное кирпичное здание 1319,9 кв.м, гараж 305,9 кв.м, земельный участок 2913,14 кв.м) **Цена:** договорная.



Производственная база:

г. Усолье-Сибирское, ул. Менделеева, 69

• Нежилое помещение общей площадью 319,5 кв.м на 1 этаже. **Цена:** 2 000 000 руб.



Производственная база:

г. Усолье-Сибирское, ул. Октябрьская, 3

• Производственная база (здание гаража 193,05 кв.м, 2-этажное здание АТС 1138,75 кв.м, здание склада 196,3 кв.м, дизельная 42,92 кв.м, земельный участок 3126 кв.м – аренда). **Цена:** договорная.



Производственная база:

г. Тулун, пер. Школьный, 21

• Производственная база общей площадью 1670,3 кв.м с земельным участком (гараж 473,9 кв.м, проходная 19,7 кв.м, котельная, 93,1 кв.м, здание конторы 531,6 кв.м, столярный цех 31,4 кв.м, здание красного уголка под склад 161,1 кв.м, склад 48,5 кв.м, склад 311 кв.м, котел отопительный, земельный участок 9 464 кв.м). **Цена:** 2 000 000 руб.



Нежилое здание:

г. Братск, ж.р. Гидростроитель, ул. Енисейская, 50

• 4-этажное кирпичное нежилое здание площадью 4175,5 кв.м с земельным участком площадью 5085 кв.м. **Цена:** договорная.



Производственная база:

Куйтунский р-н, п. Харик, ул. Горького, 1

• Производственная база (1-этажное здание мастерская/гараж 373,85 кв.м, здание дизельной 130,2 кв.м, гараж 837,1 кв.м, аппаратная 49,1 кв.м, земельный участок 8925 кв.м – аренда). **Цена:** договорная.



Гараж:

п. Усть-Ордынский, ул. Горького, 50

• Гараж площадью 487,9 кв.м с земельным участком площадью 3500 кв.м. **Цена:** договорная.

e-mail: anna.v.parilova@sibir.rt.ru
или по адресу: 664011, г.Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав

Справки по тел.:
8(3952) 200-355
8(3952) 203-501

Продаю помещение

ул. Дзержинского, 20/2



137,5 кв.м., цоколь, 1-я линия, отд. вход. Рядом ТЦ Аврора, ТЦ Альянс, рынок 4 сезона, остановки. С арендатором (60 т.р./мес.).

7 200 тыс. руб.

8-983-412-4003

Продажа здания, г. Ангарск

85 кв-л, д. 43, рядом с магазином «Олимпиада»



Действующий магазин (1 арендатор, аренда 350 тыс. руб/мес.). Здание 495,3 кв.м (ввод в эксп. - апр. 2015г.), участок 673 кв.м, всё в собственности.

30 млн. руб.

8-983-412-4003

Продам или сдам помещение

ул. Байкальская, 188/2 (цоколь)



500 кв.м, с готовым проектом, под оздоровит. центр, сауну (готовы места под бассейны). Возможно и под др. виды деятельности: квест-комнату, услуги, офисы. Цена ниже рыночной! Торг!

7 300 тыс. руб

8964-651-11-57

**КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ
ОТ ЗАСТРОЙЩИКА НА СИНЮШИНОЙ ГОРЕ**

ИРКУТСКИЙ ДВОРИК 2



- перспективный район с населением 8-9 тыс. человек!
- площади: 103 кв.м., 132 кв.м., 164 кв.м.
- высота потолков от 2,8 до 3,5 м.
- в каждом помещении 2 отдельных входа, окна
- возможно разделить на помещения меньшей площади

19 тыс. руб. за кв.м.

Инвестируйте в развитие
Вашего дела!
Звоните сейчас!

(3952) 92-60-50

Проектная декларация на сайте www.38stk.ru

Продаю здание!

ул. Александра Невского, 38



Нежилое здание, 2 этажа, и подвальное помещение. Общая площадь здания 930 кв.м. Здание расположено на земельном участке из земель населенных пунктов площадью 4 156 кв.м.

29 млн руб.

96-80-66

Продажа торговых площадей в центре Иркутска!

Исторический центр города, высокая проходимость, первая линия, 1-й этаж, отдельный вход в магазин, выход во двор, свой санузел, высокие потолки. Магазин после капитального ремонта (пол керамогранит, стены ГКЛ окрашены, подвесной алюминиевый потолок, новая сантехника, электрика, отопление, сигнализация).



Стоимость:

магазин 48,6 кв.м – 11,9 млн руб.
магазин 101,5 кв.м – 22,9 млн руб.

96-40-55

Торговые помещения в центре города!



- магазин 262,7 кв.м. Два этажа: 1-й этаж – 212,6 кв.м, антресоль – 50,1 кв.м. **Стоимость – 54,9 млн руб.**
- магазин 361,7 кв.м. Два этажа: 1-й этаж – 202,5 кв.м, 2-й этаж – 159,2 кв.м. **Стоимость – 53,9 млн руб.**

96-40-55

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