

газета

дело

АПРЕЛЬ, 2018 | № 3(75)

бизнес |

«Тимбермаш
Байкал»:
правила успешного
дилерства

7



инвестиции |

Инвестиции в доллары:
эксперты
рекомендуют ETF

8

банки |

«Альфа-Банк».
Признание клиентов
– бесценно

9



Господдержка для бизнеса: ломаем стереотипы



Диляра Окладникова
Руководитель Иркутского областного
Гарантийного фонда

| 2

Господдержка для бизнеса: ломаем стереотипы

Деньги для поддержки бизнеса есть. Надо только знать, где и на каких условиях их можно получить. О том, как работают институты государственной поддержки малого и среднего бизнеса, как заручиться гарантией для получения кредита и как получить финансирование под 6,5 %, нам рассказала руководитель Иркутского областного Гарантийного фонда Диляра Окладникова.



Фото: Из личного архива

ПОДДЕРЖКА НУЖНЕЕ В КРИЗИС

Диляра, Гарантийный фонд работает с 2009 года. Как менялась за эти годы статистика предоставленных поручительств?

– Количество обращений имеет нестабильную динамику, и это объяснимо. Все зависит от того, какие требования выставляют банки клиентам при выдаче кредитных средств, а это, в первую очередь, связано с тем, какая ситуация складывается в экономике. И, как правило, именно в период нестабильности требования к заемщикам, особенно к малым предпринимателям и к имуществу, предоставляемому в качестве залога, ужесточаются. Поэтому все больше предпринимателей обращаются в Фонд за поддержкой.

Получается, что само создание фонда в Иркутской области было антикризисной мерой?

– Я бы сказала по-другому. Малый и средний бизнес – значимый сегмент экономики и очень перспективный с точки зрения источника бюджетных поступлений, в том числе и в Иркутской области. Именно поэтому (с учетом международного опыта) стали создаваться Фонды, целью которых было содействие в кредитовании малого предпринимательства.

Например, Фонд г. Москвы был создан еще в 2006 г. в период активного роста экономики. И главной причиной было отсутствие у предпринимателей имущества, которое можно было бы предоставить в залог, получая кредит на развитие своего дела.

В Иркутской области период создания Фонда совпал с периодом нестабильности, когда предприниматели не могли получить кредиты, и поручительство Гарантийного фонда стало необходимым

мостом между предпринимателем и банком в получении кредитных средств.

НЕ ТОЛЬКО МАЛЫЙ БИЗНЕС

Кто приходит к вам за помощью чаще остальных? Есть ли отрасли, которые вы можете назвать приоритетными, и «стоп-отрасли»?

– На территории Иркутской области восемь моногородов, в которых любой без исключений вид предпринимательства очень важен. Поэтому про «стоп-отрасли» мы вообще не говорим. У всех предпринимателей, соответствующих требованиям Фонда, шансы получить поручительство одинаковы. Больше всего среди наших заемщиков представителей торговли (50 %). Ещё 20 % – производители различной продукции, 20 % – строители, 10 % – сельское хозяйство. Фонд востребован компаниями, которым недостаточно собственного залогового обеспечения для покрытия суммы кредита, займа или банковской гарантии. Сейчас у нас в приоритете строители, производственники, сельское хозяйство. Есть ряд отраслей, которые банки относят к рискованным, поэтому здесь инструмент государственной поддержки в виде гарантии очень востребован.

Что изменилось за последние годы?

– Более активно пользоваться гарантийной поддержкой стали предприятия среднего бизнеса. Это очень радует, потому что это производственные предприятия с крупными проектами по модернизации производства или его расширению. Соответственно, конечный получатель государственной поддержки – наши региональные производственные предприятия. На-

пример, в декабре 2017 года мы совместно со Сбербанком поддержали проект предприятия из г. Усть-Кут по расширению производства. Банк предоставил порядка 500 млн рублей с поручительством Фонда в размере 25 млн рублей.

Как оценивается эффективность работы Фонда?

– Эффективность работы Гарантийных фондов, созданных в каждом регионе России, оценивается по 30 различным показателям. Для нас есть три важных показателя: сумма кредитных средств, которую реально получил бизнес при гарантийной поддержке, количество предпринимателей, получивших поддержку, и объем поручительства, с помощью которого эти кредитные средства привлекались.

Еще мы смотрим, сколько кредитных денег выдано на один рубль предоставленных субсидий. Сегодня данный показатель составляет 1:10, то есть, на каждый рубль полученной субсидии малый бизнес Иркутской области привлек 10 рублей кредитных средств.

Если смотреть в разрезе Сибирского федерального округа, то мы находимся на втором месте после Новосибирска, а по России – на 20-м (среди 83-х регионов).

На сегодняшний день действующий портфель кредитных договоров, по которым предоставлено поручительство Фонда – 2 млрд 800 млн рублей.

В ПЛЕНУ СТЕРЕОТИПОВ

Тем не менее, по данным Росстата, мерами господдержки пользуется чуть более 2 % предпринимателей. А как вы сами оцениваете их количество?

– Конечно, предпринимателей должно быть больше. Об институтах поддержки МСП знают не все предприниматели. Есть, к тому же, и недопонимание, и недоверие. Мы активно работаем над этой проблемой, в том числе со стереотипами, мешающими предпринимателям взаимодействовать с нами.

Стереотипы, что господдержка существует только на словах, и получить ее невозможно?

– И это тоже. Сегодня создано несколько фондов, и предприниматели зачастую не знают в чем их предназначение, какие цели они преследуют, и какие задачи ими решаются.

Не нужно забывать, что Гарантийный фонд работает за счет полученных субсидий, а это – государственный бюджет. Естественно, что, когда к нам обращаются, мы проверяем клиента на реальность ведения бизнеса, его финансовое положение, социальный эффект. Предоставляя господдержку, мы рассчитываем на то, что предприниматель не только получит прибыль для себя, но вместе с ним будут работать люди, у которых официально оформлены рабочие места и заработная плата, что предприниматель направляет налоговые выплаты в бюджет. Есть и такие важные моменты, как положительная деловая репутация предпринимателя, отсутствие задолженности перед бюджетом и негативной кредитной истории. Конечно, есть клиенты, которым Фонд по тем или иным причинам вынужден отказывать в предоставлении поручительства.

85 % обратившихся к нам получают поддержку. Не нужно верить стереотипам! Если хотите получить объективную информацию о возможности получить поддержку, просто приходите и проконсультируйтесь. Сами.

Как фонд борется с этими стереотипами?

– Делом! Фонд постоянно увеличивает количество предпринимателей, которым оказана под-

держка. Средства для этого у нас есть: 702 млн рублей. Это второй по величине гарантийный капитал в СФО после Новосибирска. Также мы существенно расширили географию предоставления поручительств и дотянулись до предпринимателей из самых отдаленных районов. Во многих районах выбор кредитных организаций невелик, и зачастую это Сбербанк или Россельхозбанк.

В настоящее время мы заключаем соглашения с муниципальными микрокредитными компаниями, которые предоставляют займы на льготных условиях. Это тоже один из институтов поддержки предпринимательства. Процентная ставка у многих не превышает 10 % годовых.

Мы надеемся заключить соглашение с 15 микрокредитными организациями нашего региона, что позволит нам увеличить число получателей господдержки. Сейчас такая работа проведена в городах Усть-Илимск, Усть-Кут, Саянск, Свирск, Зима, Байкальск и в Иркутском районе.

Кроме того, Фонд совместно с другими институтами поддержки предпринимательства проводит в муниципалитетах обучающие мероприятия, чтобы об инструментах поддержки узнали как можно больше предпринимателей. Помогаем и адресно, в реализации конкретных проектов.

ТРИ СТУПЕНИ

В России сегодня работают более 700 институтов поддержки предпринимательства и множество программ. Можете назвать наиболее востребованные?

– Их много, но назову три наиболее популярные. Во-первых, мы особенно советуем обратить внимание на программу льготного финансирования, запущенную в этом году Минэкономразвития Российской Федерации – «Программа 1706». Она предполагает льготное финансирование предпринимателей под ставку 6,5 %. Программа ориентирована на проекты в приоритетных отраслях экономики: в сельском хозяйстве, в обрабатывающей промышленности, в строительстве, в транспорте и связи, в туризме, в здравоохранении, в утилизации отходов, в общепите, в бытовых услугах. Предприниматели, работающие в сфере розничной торговли на территории моногородов Иркутской области, также могут участвовать в программе. Средства ограничены, нужно успевать подать заявку и получить финансирование до 30 ноября 2018 года.

Вторая важная мера поддержки – микрокредитные компании, региональные и муниципальные. Они активно финансируют предприятия МСП, начиная от 7,75 %.

И третья мера – гарантийная поддержка. Фонд, как и все остальные институты поддержки, консультирует предпринимателей максимально подробно. Надо просто обращаться. Предпринимателю подскажут и окажут полное содействие – от составления бизнес-плана до получения финансирования.

Какие услуги оказывает Гарантийный фонд?

– Основная услуга Фонда – гарантийная поддержка предпринимателей, которым для получения кредита не хватает своего имущества в качестве залога.

Предприниматели привлекают поручительство в размере до 70 % от суммы кредита. Для торговли условия отличаются: Фонд предоставляет поручительство в размере 30 % от суммы кредита для пополнения оборотных средств, и 50 % от суммы кредита – на инвестирование. При этом максимальная сумма поручительств – 42 млн рублей.

В перспективе (а мы очень надеемся, что наш приказ МЭР РФ не претерпит изменений) мы рас-

ширим линейку продуктов и сможем предоставлять гарантии предпринимателям, работающим с государственными заказами.

С предпринимателями работают разные институты развития федерального уровня. Нет ли у них конфликта интересов?

– Совершенно нет. Национальная гарантийная система состоит из трех уровней. Самый верхний – АО «Корпорация МСП», это основной институт развития. Следом идет АО «МСП Банк», и на третьем уровне – региональные Гарантийные фонды, созданные в каждом субъекте Российской Федерации. Между нами есть четкое разделение по суммам предоставляемых гарантий.

Региональные Гарантийные фонды предоставляют свое поручительство предприятиям малого и среднего бизнеса до 42 млн рублей. Если же предпринимателю нужно больше средств, то 42 млн он получит в Фонде, а остальное, до 100 млн рублей, – в МСП Банке. Если нужно ещё больше (встречаются и такие проекты), то уже подключается Корпорация МСП. Таким образом, конфликта интересов не возникает: мы все работаем в одной структуре, в одном направлении, на одну общую задачу – поддержку и развитие предпринимательства.

МЯГКИЕ УСЛОВИЯ – ЖЕСТКИЙ ОТБОР

Так кто же может получить гарантии?

– Предприниматель с положительной деловой репутацией, у которого нет задолженности перед бюджетом, нет плохой кредитной истории, который не находится в процедуре банкротства. Мы оказываем помощь только в том случае, если деньги нужны именно для развития бизнеса, и неважно, пойдут средства на пополнение оборотных средств или на покупку оборудования. Кроме того, у предпринимателя должно быть собственное имущество на сумму не менее 30 % от суммы получаемого кредита, которое он предоставит в банк как залоговое обеспечение.

В культурах многие считают, что раньше условия Гарантийного фонда были более лояльными. А сейчас, говорят, получить ваше одобрение так же сложно, как банковский кредит. Это правда?

– Действительно, требования по оценке клиентов стали более жесткими после выхода приказа Минэкономразвития РФ №763 в 2016 году. Ранее ответственность за финансовый анализ клиентов лежала на банках, а сейчас реальную имуще-

ственную ответственность за предпринимателя в случае дефолтной ситуации несет Фонд. Именно поэтому сейчас Фонд полностью анализирует клиентов с трех позиций: правоспособность, деловая репутация и кредитные риски. У нас с февраля 2017 г. все сделки рассматривает независимый риск-аналитик, который всесторонне анализирует сделку на возможные дефолты.

Необходимо понимать, что за счет полученных бюджетных средств мы должны поддерживать и помочь в развитии и получении кредитных средств максимальное количество субъектов малого предпринимательства Иркутской области – а это 90 053 предпринимателя, из которых потенциальных получателей поддержки Фонда 8 104. Гарантийный капитал Фонда не пополнялся с 2014 г., соответственно, мы и относимся к капиталу очень разумно.

А как формируется гарантийный капитал?

– 80 % средств Гарантийного фонда – это средства федерального бюджета, 20 % – средства регионального бюджета, которые размещены в системообразующих банках. Полученные депозитные доходы направляются на пополнение капитала и выплаты по требованию Банков за субъекты МСП (заемщиков этих банков).

Много ли заемщиков уходит в дефолт, и как вы решаете эту проблему с банком?

– Такое случается, на дефолтные сделки приходится около 4 % от всех сделок Фонда. За привлеченные предпринимателями 7 млрд рублей кредитных средств Фонд выплатил 149 млн рублей банкам-партнерам.

Банк и Фонд совместно с предпринимателем, у которого возникли трудности, пытаются понять, где проблема. Если упала рентабельность – нужно снизить кредитную нагрузку. Поэтому многие Банки делают реструктуризацию или пролонгацию кредитного договора, снижают процентную ставку, и это позволяет бизнесу решить возникшие проблемы. Банку, как и Фонду, невыгодна просроченная задолженность клиента. Банку нужно, чтобы его средства приносили прибыль, а продажа заложенного имущества мало когда бывает прибыльной. Но если все-таки решение не найдено, то у банков возникает право предъявить требование Фонду, по которому мы должны исполнить свои обязательства.

Фонд берет комиссию за свои услуги. Зачем она нужна некоммерческой организации, у которой нет цели заработать как можно больше?

– Во-первых, это одно из требований действующего законодательства. Сейчас это При-

каз Минэкономразвития РФ №763.

Во-вторых, Фонд полностью находится на самокупаемости и не получает ежегодные субсидии на содержание персонала, на операционную деятельность и на аренду.

В общем порядке, для предпринимателей, привлекающих поручительство Фонда, комиссия составляет 0,5 % годовых от суммы поручительства, а для сферы «торговля» – 1 %. Если сравнить с другими региональными гарантийными организациями, это самый низкий из возможных показателей. Сумма комиссии Фонда в любом случае несопоставима со стоимостью залогового обеспечения, которое необходимо предоставить в банк.

Если низкая комиссия, нет ли планов по её повышению?

– Нет, хотя в нашем регионе она ниже, чем по стране. Это минимальная планка. Мы пришли к выводу, что средняя ставка по стране для предпринимателей нашего региона некомфортна.

АЛЬТЕРНАТИВА ЕСТЬ

Дилера, как бывший работник банка, вы можете сравнить работу «по разным сторонам баррикады». Объясните, почему в банках зачастую не сообщают о возможностях Гарантийного фонда?

– Да, такое бывает. Банки загружены работой и ежедневно проводят большое количество операций, а это требует времени. Поэтому в банке, к примеру, могут просто уменьшить сумму кредита под обеспечение, какое есть у заемщика, чтобы не делать дополнительной работы. Кроме того, если у предпринимателя устойчивое положение, гарантии Фонда могут быть не нужны, так как ему средства могут выдать и бланкчастью (то есть с частичным обеспечением кредита).

Однако все в руках самого предпринимателя. Всегда есть альтернативный путь – сразу обратиться в Фонд и уже по факту сообщить банку о его положительном решении. В банк много заявок поступает уже с помощью и посредством различных институтов поддержки. Фонд даже может порекомендовать клиенту банк, куда обратиться. Чтобы ускорить предоставление поручительства, Фонд переходит к работе на сайте с личным кабинетом и с электронным документооборотом.

Между кредитными организациями и Гарантийным фондом выстроены конструктивные отношения. У нас 24 банка-партнера в Иркутской области, и уже намечены планы по заключению

соглашений с банками из других регионов. Наиболее активно с нами работают Сбербанк и ВТБ.

5 ЛАЙФХАКОВ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ГОСПОДДЕРЖКИ

В заключение хотелось бы, чтобы вы рассказали предпринимателям, как стопроцентно получить господдержку.

– Быть предпринимателем непросто. Если он планирует дальнейшее развитие, рано или поздно ему понадобятся дополнительные ресурсы. Хорошо, если деятельность прибыльна и позволяет вкладываться в бизнес. А если нужно закупить дорогостоящее оборудование, то здесь уже сложнее; в таком случае необходимо обращаться за кредитными средствами. Чтобы максимально упростить получение дополнительного финансирования, стоит соблюдать 5 правил:

1. Изучайте информацию в СМИ и на сайтах. Поддержка МСБ на протяжении нескольких лет активно продвигается на государственном уровне. Созданы различные формы господдержки, в том числе консультационные, которые можно получить в фондах поддержки предпринимательства, многофункциональных центрах и на информационных порталах, в том числе Минэкономразвития Иркутской области и Гарантийного фонда.

2. Будьте честны и открыты. Для получения государственной поддержки бизнес должен быть прозрачным.

3. Обратитесь в Гарантийный фонд, Центр поддержки предпринимательства, в муниципальную администрацию или профильное министерство с целью получения подробной консультации.

4. Проявите инициативу и выдержку. Изучите существующие банковские предложения, обратитесь в несколько банков.

5. Будьте индивидуальны. Не полагайтесь на негативный опыт своих знакомых, ведь каждая ситуация уникальна.

Татьяна Микова,
Газета Дело



г. Иркутск, ул. Рабочая, 2А/4, оф. 501
тел.: 8 (3952) 25-85-20 www.fondirk.ru

Существует ли универсальная формула успеха для бизнеса?

Вопрос риторический. Но если вы спросите любого успешного предпринимателя, в чем его секрет, то, без сомнения, получите ряд компонентов, важных именно для него.



17-18 МАЯ

www.bbf2018.ru

горячая линия:
+7(3952) 43-64-54

Так как найти собственную формулу?

17-18 мая состоится уже третий по счету Байкал Бизнес Форум. С каждым годом его размах становится всё шире, а программа насыщеннее. Организаторы Форума – сотрудники Фонда Поддержки Предпринимательства Иркутской области – заявляют об обновленном формате проведения:

Только практика, только работающие методики, только успешные технологии.

Успех любого предпринимателя именно в том, что его бизнес не походит ни на какой другой. Мы видим свою задачу в предоставлении предпринимателям качественных инструментов развития: инновации, упрощенный выход на

новые рынки, экспорт, финансовые технологии, институты масштабирования, инвестиционные инструменты, государственные программы, сертификация, обучение, кадровые продукты. Планируя Байкал Бизнес Форум 2018, мы поставили в приоритет многообразие практических инструментов развития. Задача предпринимателя

– оценить их и собрать собственный набор инструментов, свою личную формулу успеха.

В этом году мы выделили несколько основных тем Форума: производство всех уровней, сельское хозяйство, туризм, комфортная городская среда, цифровая экономика, внешнеэкономическая деятельность. Уверены, предприниматели, посетившие форум, найдут много идей для совершения качественного рывка в развитии своего бизнеса. Традиционно на Форуме выступит Губернатор Иркутской области Сергей Левченко. В его ежегодном инвестиционном послании будет описание основных экономических трендов Иркутской области на ближайший период.

Настоящий предприниматель умеет использовать возможности, а Байкал Бизнес Форум 2018 – это собрание передовых технологий, ресурсов, контактов, методик и практик.

Подробная информация о Форуме на сайте: www.bbf2018.ru

Горячая линия: +7 (3952) 43-64-54

ИНК учредила «дочку» для строительства собственных объектов

ООО «Иркутская нефтяная компания» учредило дочернее строительное предприятие. 22 февраля 2018 года Межрайонной ИФНС №17 по Иркутской области осуществлена государственная регистрация ООО «ИНК-СтройНефтеГаз».



Новое предприятие займется строительством площадочных и линейных объектов, обустройством кустовых площадок и инженерным сопровождением работ.

В перечне проектов «ИНК-СтройНефтеГаз» завершение строительства установки подготовки нефти (УПН) и компрессорной станции на Ичединском нефтяном месторождении, прокладка около 500 км различных трубопроводов, строительство новой УПН на Большетирском месторождении, газофракционирующей установки в Усть-Куте и установки комплексной подготовки газа на Марковском нефтегазоконденсатном месторождении.

Руководителем компании назначен Сергей Сазанов, который работает в ИНК с ноября 2009 года. Штат «ИНК-СтройНефтеГаз» составит около 600 человек. В него будут переведены 350

действующих сотрудников строительно-монтажного управления (СМУ) ООО «ИНК». Кроме того, около двухсот сотрудников одной из подрядных компаний написали заявление о приеме на работу в строительную «дочку» ИНК.

В настоящее время параллельно с трудоустройством новых сотрудников продолжается комплектация основными средствами и оборудованием. В феврале начата эксплуатация автоматизированного комплекса для сварки толстостенных труб, используемых при прокладке линейных трубопроводов. Этот комплекс – единственный в своем роде, изготовлен по спецзаказу ИНК на российском предприятии. ООО «ИНК-СтройНефтеГаз» планирует использовать роботизированную сварку и современное оборудование для изготовления бетона.

ВТБ в 2017 году предоставил порядка 55 млрд рублей льготных кредитов малому и среднему бизнесу по всей России

За 2017 год в рамках реализации действующих программ государственной поддержки малого и среднего бизнеса банк ВТБ заключил кредитных соглашений на общую сумму более 75 млрд рублей, из них в отчетном году уже было выдано порядка 55 млрд рублей.

В прошедшем году банк участвовал в 5 программах господдержки предприятий малого и среднего бизнеса. Больше половины всех выданных средств за 2017 год пришлось на программу, реализуемую совместно с Министерством сельского хозяйства РФ. Предприятия агропромышленного комплекса получили в рамках данной программы льготное финансирование с предельной процентной ставкой 5 % годовых в размере более 32 млрд рублей, а общее количество кредитных соглашений составило 450.

Более 7 млрд рублей было направлено банком на поддержку предприятий по запущенной в середине 2017 года совместной с Минэкономразвития программе льготного финансирования – «Программе 674». С момента запуска ВТБ заключил по ней 94 кредитных соглашения на общую сумму более 10 млрд рублей. Программа является дополнительным механизмом к «Программе стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства» Корпорации МСП и ориентирована преимущественно на реализацию инвестиционных проектов. Льготная ставка была установлена не выше 9,6 % для субъектов среднего предпринимательства и 10,6 % для субъектов малого предпринимательства.

ВТБ видит большой потенциал экономического роста в сегментах малого и среднего бизнеса и активно работает со всеми программами государственной поддержки, понимая важность и необходимость предоставления предприятиям доступных ресурсов и упрощения механизмов получения субсидий. В начале этого года банк присоединился к еще одной программе льготно-



го финансирования, утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации №1706 от 30.12.2017 г., – «Программе 1706». Меньше, чем за два месяца банк заключил 32 кредитных соглашения на общую сумму 4,5 млрд рублей. Всего по льготной ставке 6,5 % годовых поддержку получили 25 клиентов банка из 19 регионов России. Они представляют 16 различных отраслей экономики. Более 80 % соглашений заключено на инвестиционные цели.

Руководитель корпоративного бизнеса ВТБ в Иркутской области Александра Макарова прокомментировала: «В рамках программы льготного кредитования аграриев Министерства сельского хозяйства РФ, ВТБ в Иркутске заключил соглашения на сумму 1,1 млрд рублей. Кроме этого, компании нашего региона лесоперерабатывающей отрасли, торговли и добывающей промышленности получили средства по «Программе 674».

Первая сотня. «Слата» открыла юбилейную «ХлебСоль»

Торговая сеть «Слата» открыла сотый дискаунтер «ХлебСоль» по адресу ул. Гоголя, д. 104«В». Открытие юбилейного магазина прошло в лучших традициях: с праздничной программой, конкурсами и розыгрышем призов.

За три с половиной года сеть развилась с одного магазина до сотни. И это – далеко не предел.

Первый продуктовый дискаунтер «Слата» открыла в ноябре 2014 года в Иркутске, и с тех пор «ХлебСоль» успешно развивается во всей Иркутской области. В марте 2018 года сеть продуктовых дискаунтеров выросла до 102 магазинов. Всего в 2018 году планируется открыть 35 дискаунтеров.

В 2018 году «ХлебСоль» шагнет за пределы Иркутской области – в Забайкальский край.

Дискаунтеры «ХлебСоль» открыты в городах Иркутск, Ангарск, Братск, Шелехов, Усолье-Сибирское, Черемхово, Саянск, Вихоревка, Тулун, Байкальск, Слюдянка, поселках Усть-Ордынский, Бохан, Тельма, Урик, Залари, Оса, Новонкутский, Еланцы, Белореченский.

Покупатели любят «ХлебСоль» за низкие цены на оптимально подобранный ассортимент

товаров ежедневного спроса, за удобное расположение магазинов рядом с домом или работой.

В этом году торговая сеть «Слата» отмечает свое 15-летие. В чем же секрет успеха? На этот вопрос отвечает Вячеслав Заяц, основатель сети:

«Успешный бизнес – это результат верной стратегии и большого труда, а сам успех – это эффективность. Об эффективности компании нужно печется заранее и постоянно заботиться, и тогда, если приложить массу усилий, много работать и трезво думать – можно достичь успеха».

Но самое главное, по его мнению, – «хорошо знать своего покупателя. Два формата, которые мы развиваем, – супермаркеты «Слата» и дискаунтеры «ХлебСоль» – ориентированы на разных покупателей, на разные привычки, на разный карман. В дискаунтере важны, прежде всего, низкие цены. Должна быть сильная логистика, которая подкрепляет наши форматы».



РУСАЛ запускает акселератор «Школы городских изменений»

ОК РУСАЛ объявил о запуске акселерационной программы «Школа городских изменений», направленной на повышение устойчивости проектов в сферах социального предпринимательства, территориального развития и волонтерства.



Акселератор позволяет укрепить навыки управления социальными инициативами, помогает подготовить проект к тиражированию, а также дает возможность привлечь дополнительные ресурсы для реализации идеи. Программа предполагает индивидуальный подход в работе с каждым участником. План обучения проектных команд и стратегия деятельности в рамках проекта составляются персонально на основе аудита. Дополнительную консультационную поддержку в течение всего времени действия программы оказывают наставники и эксперты в области управления проектами, фандрайзинга, PR, финансов и др. Обучение проходит в очном и заочном форматах.

Первым действующим направлением в рамках акселерационной программы станет «Социальное предпринимательство», которое нацелено на ускоренное развитие проектов в сфере социально ориентированного бизнеса и, как результат, на кратное увеличение ключевых показателей их коммерческой деятельности.

Резиденты акселератора по направлению «Социальное предпринимательство» определяются по итогам экспертной оценки проек-

тов и интервью и станут известны не позднее 26 апреля 2018 года. Обучение в рамках программы продлится с 26 апреля по 30 июня 2018 года. Руководители проектов, успешно прошедшие акселерационную программу, могут претендовать на грантовую поддержку Компании в объеме до 300 тыс. рублей.

– Акселерационная программа является логичным продолжением образовательного компонента «Школы городских изменений». Теперь у участников наших конкурсов есть возможность не только научиться разрабатывать качественные социальные или социально-предпринимательские проекты, но и заниматься их развитием уже во время реализации, – отметила заместитель генерального директора РУСАЛа Вера Курочкина.

Акселерационная программа «Школа городских изменений» реализуется с использованием гранта Президента Российской Федерации на развитие гражданского общества, предоставленного Фондом президентских грантов.

Администрирование и организационное сопровождение программы осуществляет Центр социальных программ (ЦСП) РУСАЛа и АНО «Центр инноваций в социальной сфере».

Будущее – за «облаками». Что предлагает современный телеком иркутскому бизнесу

Сегодня, пожалуй, нет ни одной сферы, которой бы не коснулись цифровые технологии. Телеком стремительно меняется на наших глазах и помогает изменять другие отрасли бизнеса. Почему сегодня мобильный оператор стал первым помощником бизнесмена, и с помощью каких виртуальных инструментов можно оптимизировать бизнес-процессы крупного предприятия или, например, небольшой логистической компании? Есть ли будущее у системной интеграции в Иркутской области? На эти и другие вопросы Газеты Дело ответил директор филиала МТС в Иркутской области Андрей Березной.

Андрей Николаевич, долгое время телекоммуникационная отрасль находилась в кризисе. И вот, в 2017-м – рост. Участники рынка адаптировались к новым условиям?

– Кризис на телеком-рынке был вызван не только экономической ситуацией. Были и другие вполне объективные причины. Традиционные телеком-операторы на протяжении долгого времени развивались за счет выручки от голосовых услуг. Но есть предел – говорить больше 24 часов в сутки невозможно. Каждый из участников отрасли начал искать свои пути выхода из ситуации. Поэтому в последние несколько лет мы активно осваиваем новые и, в общем, не совсем привычные для российского телеком-рынка сферы деятельности. Цифры говорят о том, что мы выбрали верный путь. МТС уже правильнее назвать цифровой компанией, которая предоставляет весь спектр возможных приложений и сервисов.

Можно поподробнее, что изменилось с цифровизацией бизнеса?

– За последние несколько лет между традиционным телекомом и конечным пользователем встали те, кому люди начали доверять больше. Это компании формата Google, Facebook и прочие. Сегодня и мы готовы предоставлять те сервисы, которые раньше конечные пользователи получали на наших сетях не от нас. У МТС запущено около 25 приложений – «Музыка», «Пресса», «Книги», для бизнеса, для родителей и многие другие. Самое популярное сегодня приложение «Мой МТС» заменяет консультанта в салоне и позволяет без обращения в колл-центр решить практически любую проблему. Абонент экономит время – ведь идти или звонить куда не надо; он всегда в курсе остатков по пакетам минут или трафика; знает, когда и на сколько нужно пополнить баланс... Это очень удобно.

Также мы вышли на перспективный рынок финансовых услуг. У МТС есть собственная карта с одной из самых выгодных программ



ного мобильного доступа в интернет. В этом направлении мы усиленно работали в 2017-м и продолжаем работать сейчас.

И каковы результаты? Как сейчас обстоят дела с покрытием сетью в Иркутской области?

– Результаты, на наш взгляд, впечатляющие: за год потребление мобильного интернета в Иркутской области продемонстрировало активный рост – почти в два раза. Такие показатели превзошли даже наши самые оптимистичные прогнозы.

Число базовых станций увеличилось более чем в два раза. Причем появились они не только в Иркутске и городах районного значения, но и в малых населенных пунктах, где мобильный интернет нередко единственная возможность для жителей присоединиться ко всемирной паутине.

Мы продолжаем строиться: за три месяца 2018-го МТС установила но-

МТС глубже, чем остальных игроков рынка?

– Так и есть. Экосистема из разных направлений и продуктов работает более эффективно, именно ее мы и создаем. Системная интеграция – это новый уровень работы с клиентами. Если раньше, скажем, при организации видеонаблюдения или видеоконференций мы фактически могли предоставить клиенту только каналы передачи данных, то теперь – полный спектр услуг. Покупка «Энвижн групп» – крупного системного интегратора – позволяет нам оказывать услуги по установке лицензированного программного обеспечения, антивирусов. Мы можем сделать для любого предприятия IT-аудит, предоставить оборудование, провести необходимые коммуникации, установить программное обеспечение, обслуживать эти системы. Любой IT-продукт «под ключ» – системы безопасности, пропускные системы для отелей, домов, системы для хранения информации, автоматизации производств.

В подобных проектах масштаб бизнеса или отрасль имеют значение?

– На самом деле, наши технологии применимы к любому виду и масштабу бизнеса. Малый, средний, крупный – не так важно. Среди наших корпоративных клиентов – компании и предприятия, работающие в абсолютно разных сферах. Транспорт, ЖКХ, добыча полезных ископаемых, торговля, медицина...

Все большее практическое применение как в России, так и в Иркутской области сейчас получает телематика. «Общаясь» между собой SIM-карты популярны в различных счётчиках – воды, электричества и прочих ресурсов, системах мониторинга автотранспорта, объектах транспортной инфраструктуры, банковских терминалах и других «умных» устройствах. Рынок с каждым годом увеличивается, предлагая всё новые и новые такие гаджеты.

В прошлом году наш сервис начали использовать в общественном транспорте Ангарска. Теперь предприятие оперативно получает данные о пассажиропотоке, исправности автобуса или трамвая, соблюдении графика движения. А пассажиры могут узнать о местонахождении нужного маршрута с помощью смартфона.

По вашим оценкам, какие услуги МТС наиболее востребованы иркутскими бизнесменами?

– Если еще несколько лет назад к нам приходили, в основном,

Спрос на облачные решения с каждым годом растет. «Облака» позволяют не только сэкономить на обслуживании серверного оборудования. Продукты #CloudMTC обрабатывают и анализируют массивы данных для бизнес- и финансовой аналитики, целевого маркетинга, персонализации контента

за сим-картами или фиксированной связью, то сегодня главный запрос от корпоративных клиентов – уже не выгодный тариф на голосовую связь или интернет, а оптимизация расходов на логистику, службы доставки или корпоративный транспорт, автоматизация работы предприятия или организация удаленного офиса.

Все чаще предприниматели интересуются информационным SMS-рассылками – это многофункциональный инструмент, с помощью которого можно и координировать работу удаленных сотрудников и, например, рассказывать клиентам о новых поступлениях в магазинах. По запросу клиента мы делаем выборку по своей базе с помощью технологий BigData и направляем информацию людям, потенциально заинтересованным в предложении компании. Недавно, например,

иркутский спортивный клуб обратился за помощью в формировании потенциальной клиентской базы. «Точечная» реклама, безусловно, имеет больший эффект, чем веерная рассылка. Клиент получает оптимальный результат в оптимальные сроки, а информация доходит именно до того, до кого нужно.

Если говорить о недавних новинках, то это «МТС-касса». Продукт только появился, но мы видим интерес к нему со стороны иркутских предпринимателей. Вообще онлайн-кассы – это не только требование законодательства, но и отличная возможность для компаний оптимизировать процессы и сократить издержки.

Какие IT-решения, на ваш взгляд, станут популярными и востребованными в ближайшем будущем?

– Я думаю, что будущее – за «облаками». Предприниматели понимают, что хранить огромные массивы данных у себя, содержать серверное оборудование – недешево и не всегда безопасно. Поэтому спрос на облачные решения с каждым годом растет.

«Облака» позволяют не только сэкономить. Продукты #CloudMTC обрабатывают и анализируют массивы данных для бизнес- и финансовой аналитики, целевого маркетинга, персонализации контента. А в случае переезда офиса не нужно будет создавать всё с нуля.

Кроме того, «облака» позволяют оперативно подстраивать бизнес, например, к сезонности. Пользователь получает необходимый пакет услуг только в тот момент, когда он ему нужен, и платит, собственно, только за количество приобретенных функций.

Можете привести пример?

– Скажем, если Вы владеете фирмой, продающей путевки на Ольхон, то, скорее всего, летом Ваш бизнес намного активнее, чем зимой. Байкал во льду, конечно, красив, но вряд ли я ошибусь, что желающих попасть туда летом все же больше. Мощности виртуального сервера можно

снизить в «несезон» и, соответственно, платить за услуги меньше. И увеличить мощность, когда в этом будет необходимость.

И, напоследок – о планах. Что в приоритете у Иркутского филиала МТС в этом году?

– В первую очередь, развитие инфраструктуры, увеличение скоростей. Мы будем строить новые базовые станции 4G по всему региону, включая как крупные города, так и совсем маленькие поселки, а также автотрассы и популярные места отдыха – Ольхон, Малое море, Листвянку, Байкальск. Нам важно, чтобы сигнал был устойчивым повсюду. Там, где есть хорошая связь и быстрый доступ в интернет, решаемая практически любая задача.

Елена Демидова,
Газета Дело

Если раньше мы могли предоставить клиенту только каналы передачи данных, то теперь – полный спектр услуг. Покупка «Энвижн групп» – крупного системного интегратора – позволяет нам оказывать услуги по установке лицензированного программного обеспечения, антивирусов. Мы можем сделать для любого предприятия IT-продукт «под ключ» – системы безопасности, пропускные системы для отелей, домов, системы для хранения информации, автоматизации производств

кэшбэка и электронный кошелек, средства в котором мы, кстати, теперь страхуем от похищения хакерами.

Онлайн-обучение, проекты на основе big data, телемедицина, развитие искусственного интеллекта – с нашими возможностями все это более чем реально.

Конечно же, всё строится с помощью базисной технологии – скорост-

вые базовые станции 4G в нескольких крупных городах региона. Помимо Иркутска это Ангарск, Братск, Усолье-Сибирское, Усть-Илимск, Железногорск-Илимский, Байкальск. Улучшили качество связи на Голоустненском тракте.

Вернемся к инновациям. Можно утверждать, что диджитализация и системная интеграция затронула

Сбербанк снизил ставки по кредитованию для малого бизнеса

Сбербанк снизил ставки на 1-1,5 процентных пункта для представителей малого бизнеса с годовой выручкой до 60 млн руб. по заявкам, поданным после 3 апреля.

Оформить беззалоговое финансирование для развития бизнеса можно под 17 % годовых (снижение ставки на 1,5 п.п.). Ставки по овердрафтному кредитованию снижены на 1 п.п. Получить финансирование для покрытия кассовых разрывов можно по ставке 14,5 % годовых.

Также клиентам малого бизнеса доступно финансирование на приобретение недвижимости в коммерческих целях. При этом приобретать можно и жилую недвижимость, с последующим переводом ее в нежилой фонд. Такое кредитование теперь доступно под 13,9 % годовых (ставка снижена на 1,6 п.п. годовых).

Кредитование под залог недвижимого имущества или транспорта осуществляется по ставке 16,5 % вместо 17-18 %.

Производители сельскохозяйственных това-

ров теперь могут предоставить упрощенный пакет документов в рамках беззалогового кредитования с возможностью выбора индивидуального графика погашения. Ранее эта опция была недоступна данной категории заемщиков.

Для клиентов Сбербанка с годовой выручкой до 60 млн руб., имеющих расчетный счет и ряд других продуктов, при подаче заявки после 3 апреля возможна дополнительная скидка по ставкам на кредиты для развития бизнеса и кредиты с оформлением в залог недвижимости, оборудования или транспорта.

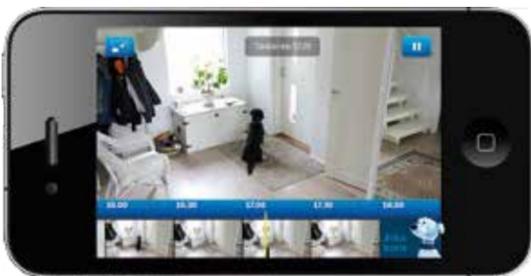
«Мы снизили ставки, так как считаем важным поддерживать бизнес, у которого выручка составляет менее 60 млн руб., потому что это наиболее чувствительный к ценам на финансирование сегмент, – отметил старший вице-президент, руководитель блока «Корпоративный бизнес» Анатолий Попов. – К тому же для этой категории клиентов мы расширили границы возраста заемщиков. Теперь кредит могут оформить предприниматели и физические лица в возрасте от 21 года до 70 лет, являющиеся собственниками бизнеса».

Представители малого бизнеса – клиенты Сбербанка могут подать заявку и пакет документов на кредит в интернет-банке «Сбербанк Бизнес Онлайн».



Умное видеонаблюдение предлагает установить «Ростелеком»

«Ростелеком» запустил в коммерческую эксплуатацию интеллектуальный продукт «Умный дом» для физических лиц. Сейчас в рамках этого продукта для всех абонентов Сибири уже доступна услуга «Видеонаблюдение».



С помощью новой услуги любая семья может организовать умное видеонаблюдение в квартире, загородном доме, любом другом помещении и быть в курсе всех происходящих событий в режиме онлайн. Особенно полезен данный сервис для любителей путешествий, владельцев домашних питомцев, семей с маленькими детьми или престарелыми родителями, а также для тех, кто делает ремонт в квартире.

Новая услуга «Ростелекома» – это уже готовое ОТТ-решение (видеотрансляция осуществляется по сети передачи данных любого провайдера), которое включает цифровую HD-видеокамеру с инфракрасной подсветкой в ночное время и широким углом обзора, встроенными микрофоном и датчиком движения. Установить и настроить камеру абонент может самостоятельно в своем Личном кабинете с помощью набора виджетов – инструментов для управления, контроля и настройки поведения установленных камер.

Пользователю услуги «Умный дом. Видеонаблюдение» доступно бесплатное мобильное приложение, с помощью которого за квартирой или другим объектом можно наблюдать в онлайн-режиме из любой точки мира, где есть интернет.

Облачная платформа позволяет хранить в архиве видеозаписи от 7 до 30 дней. При срабатывании датчика движения или перекрытия обзора камеры запись производится автоматически. При этом абоненту на мобильный телефон сразу же поступит уведомление. В любое время по команде из мобильного приложения или web-интерфейса можно включить принудительную запись с камеры.

Еще одно преимущество интеллектуального сервиса «Ростелекома» – возможность добавлять неограниченное количество камер, установленных в разных помещениях и даже в разных городах.

«Умный дом. Видеонаблюдение» – это перспективный проект, который мы будем развивать, у него большое будущее, – рассказывает заместитель директора макрорегионального филиала «Сибирь» ПАО «Ростелеком» – директор по работе с массовым сегментом Александр Бойкина. – Трансформируясь в провайдера цифровых услуг для государства, компания не забывает об обычных людях, которые хотят жить с комфортом, пользоваться в своем доме умными технологиями, помогающими сэкономить время, деньги, энергоресурсы или обезопасить жилище».

В ближайшее время у абонентов «Ростелекома» появится возможность подключать внешние камеры для видеонаблюдения, например, за территорией дачного участка. Затем продукт «Умный дом» постепенно будет дополняться новыми digital-решениями, чтобы управлять домофоном, бытовой техникой, следить за приборами учета и др.

В Иркутске открылся новый дилерский центр «Байкалит-СКЦ»

В конце марта состоялось официальное открытие дилерского центра «Байкалит-СКЦ». Это единственный центр в Восточной Сибири, который будет продавать и малотоннажную, и грузовую технику Mercedes-Benz. Также центр будет осуществлять сервисное обслуживание легковых, малотоннажных и грузовых автомобилей этой марки.



«К этому дню мы шли пять долгих лет, – отметил генеральный директор ЗАО «Байкалит-СКЦ» Аркадий Персов. – Проект тормозили сначала кризис, потом бюрократия. Когда мы зашли на этот участок земли, здесь ничего не было. Ни электросетей, ни отопления, ни систем водоснабжения, ни дороги... Поэтому для нас это действительно большое событие».

Площадь центра составила 3000 кв. м, а общий объем инвестиций – 200 млн рублей.

За годы кризиса рынок коммерческих автомобилей сократился почти вдвое. В 2017 г. российская экономика понемногу начала восстанавливаться, и сейчас рынок вступил в активную фазу: со стороны клиентов наблюдается устойчивый спрос на коммерческую технику. Отличный спрос еще не подошел к точке насыщения, и в целом рыночная конъюнктура выглядит в краткосрочной перспективе относительно

благополучной. По данным аналитического агентства «Автостат», объем продаж новых грузовых машин в России в 2017 году увеличился на 50,4 % по сравнению с предыдущим годом. В течение года «Байкалит-СКЦ» планирует продать как минимум 60 грузовиков.

Дилерский центр «Байкалит-СКЦ» рассчитывает на широкий географический охват. «Бригады нашего дилерского центра обслуживают коммерческие машины не только Иркутска или Ангарска. Наши специалисты летают в Якутию, Бурятию, на север области, в Забайкалье. Спецтехнику, работающую на стройках и в тайге, должен обслуживать квалифицированный персонал. Никто не будет гнать технику сюда. Поэтому часть машин мы обслуживаем даже не на выезде, а на вылете. Так что работы действительно очень много!» – подчеркнул Аркадий Персов.

Гарантийный фонд расширяет перечень партнеров

Предприятия малого и среднего бизнеса могут получить кредит даже при нехватке залогового обеспечения. Поручителем по таким сделкам выступит Иркутский областной гарантийный фонд.

Число предпринимателей региона, привлекающих Фонд в качестве поручителя, ежемесячно растет. На 1 апреля 2018 года 660 предпринимателей из 32-х МО воспользовались поручительством и привлекли в свой бизнес порядка 7 376 млн рублей. 70 % из них – представители микро и малого бизнеса из г. Иркутска, как правило, из сферы торговли, с суммой кредита от 1 до 3 млн рублей, сроком от 1 до 2 лет.

Учитывая, что предприниматели не в полной мере пользуются господдержкой, Фонд начал активно работать с администрациями региона. Уже в первом квартале 2018 года партнерами Фонда стали муниципальные Микрокредитные компании, предоставляющие займы на льготных условиях в городах Усть-Кут и Саянск, в Иркутском районе.

Микрокредитная компания Иркутского района выдает займы под 9 % годовых для КФХ и предпринимателей, занятых в сфере сельского хозяйства. Для торговли ставка 15 %, для остальных отраслей – 10 %. С помощью Микрокредитной компании Иркутского района активно развивается система потребительских обществ в Горохово, Оеке, Пивоварихе, Максимовщине. Около 30 % от всех микрозаймов в районе направлены на развитие производства.

Срок оформления документов и предоставления займа в Микрокредитных компаниях составляет один день.

При оформлении кредита предприниматель может воспользоваться поручительством Фонда, предоставив собственного залога на 30 % от суммы долга. По сумме кредита ограничений нет. Для оформления поручительства

предпринимателю не обязательно ходить в Фонд; теперь можно подать заявку на сайте www.fondirk.ru. У Фонда нет филиалов, но поручительство может получить предприниматель даже из самой отдаленной территории области. Предприниматели из 32 МО уже получили гарантийную поддержку.

Справочно:

Фонд поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства «Иркутский областной гарантийный фонд» – некоммерческая организация, созданная в соответствии с распоряжением Правительства Иркутской области, был зарегистрирован и начал свою работу 9 декабря 2009 года.

Учредителем Фонда является Министерство экономического развития Иркутской области.

Фонд в соответствии с целями и задачами, поставленными Правительством региона, заинтересован в поддержке и развитии малого предпринимательства, создании и сохранении рабочих мест на территории области.



г. Иркутск, ул. Рабочая, 2А/4, оф. 501
телефон 8 (3952) 25-85-20
www.fondirk.ru

«Тимбермаш Байкал»: правила успешного дилерства

Специалисты знают: там, где для решения серьезных задач нужна серьезная спецтехника, не обойтись без дилерской поддержки. История одного такого дилера, работающего в Сибири, продолжается уже 15 лет. А начиналось всё с небольшого представительства и штата в семь человек. Как дилеру в условиях постоянной нестабильности и турбулентной экономики добиться устойчивого роста? Как стать лидером и сохранить позиции? Представляем вашему вниманию правила, позволившие Виктору Болдакову и его компании «Тимбермаш Байкал» добиться прочного успеха.

1. БЫТЬ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫМ

Виктор, как всё начиналось?

— Предприятие «Тимберджек Байкал» было создано в 2003 году, но история его началась раньше. Я работаю в лесной промышленности без малого 25 лет. Приехал в Москву в 1995 году, как многие тогда, за лучшей долей, и стал региональным менеджером в компании Timberjack, занимавшейся продажей и обслуживанием лесозаготовительной техники. Курировал Сибирь и Дальний Восток. До 1998 года – в московском офисе, потом перебрался поближе к местам дислокации рабочей техники. Но случился кризис. 1998 год обозначил приоритеты – нужно было выбрать области с самым высоким потенциалом. Это лесные регионы, близкие к экспортным рынкам – Дальний Восток и Карелия. Так я и оказался в Хабаровске. С 2000 года Timberjack стал частью международного концерна John Deere. С 2006 года я стал основным собственником компании «Тимберджек Байкал», которая к тому времени уже была переименована в «Тимбермаш Байкал», и мы открыли представительство в Иркутске.

2. ДОБИВАТЬСЯ ПОСТОЯННОГО РОСТА

В 2013-м году выручка «Тимбермаш Байкал» составила 1,5 млрд, в 2017-м – более пяти. И это в условиях кризиса и санкций. Как вам это удалось?

— Отчасти помогло то, что многие наши клиенты работают на экспорт. Для них рост курса доллара был, скорее, благоприятным явлением. Чтобы увеличить продажи, мы провели большую внутреннюю работу: изменили процессы, переставили топ-менеджеров. В итоге продажа запчастей с 2013 года увеличилась на 50-60%, а оборудования – в два-три раза. Отдельные слова благодарности заслуживают наши партнеры из банковского сектора. Стабильный, надежный и клиентоориентированный банк – это неотъемлемая составляющая формулы успеха.

А как удалось вырасти географически?

— Сначала мы курировали Восточную Сибирь, но некоторое время назад к нашим регионам добавилась и Западная. Кроме того, недавно я закрыл сделку по покупке дилера на востоке страны. Теперь мы работаем от Тюмени до Тихого океана в разных отраслях: в строительстве, в добывающей промышленности, в сельском хозяйстве, в лесозаготовке.

Огромная территория! Такая география, наоборот, создает трудности?

— Наоборот! Она создает возможности. Чем ближе мы к местам эксплуатации техники, тем легче её профессионально обслуживать и создавать полноценные склады, а чем богаче склады у дилера, тем выше продажи. 15 лет назад в нашей компании работало 7 человек, а сейчас только в Сибирском Федеральном округе – 250.

3. СОТРУДНИЧАТЬ С БРЕНДОМ

John Deere – единственный бренд, с которым вы работаете?

— Нет. Мы продаем еще французскую технику Manitou, это телескопические погрузчики для различных отраслей. На их базе производятся шиноманипуляторы для машин с огромными колесами, которые невозможно снять вручную. Но основной наш бренд – John Deere.

А что будет с компанией, если из-за санкций John Deere уйдет из России?

— Это маловероятно. У них нет таких намерений. John Deere работает во многих странах, где санкции, политическая и экономическая нестабильность имеют место быть. Их этим не удивишь! В Аргентине, к примеру, за 70 лет было 35 кризисов, но John Deere не ушел оттуда. Это всё прогнозируемые риски, и их просто нужно учитывать.

Вас не пугает зависимость от одного бренда? Это ведь дополнительные риски?

— Только не в нашем случае. У нас с John Deere стратегические отношения, основанные на прозрачности и доверии. Им нужен дилер, который четко ориентируется на месте, вкладывается в развитие. Если что-то не так, мы доводим до сведения John Deere что нужно улучшить, причем языком фактов, а не эмоций. Мы неплохо сработались. Другого дилера по восточной России они не ищут. John Deere контролирует наши экономические показатели, мы устраиваем их и, в свою очередь, полностью доверяем им как поставщикам.

4. СЧИТАТЬ ДЕНЬГИ И СЛЕДИТЬ ЗА БАЛАНСОМ

Валютные кризисы в стране происходят регулярно. Это является фактором риска для ваших клиентов?

— Нельзя сказать, что кризис – однозначно хорошее или плохое явление. Тут есть определенная политическая составляющая, а от политики мы стараемся держаться на дистанции. 60% нашей клиентской базы – экспортно-ориентированные компании. Для них усиление рубля, когда доллар стоит ниже 57 рублей, – плохая новость. У таких компаний рублевые затраты за последние 2-3 года ощутили выросли. Для них лучше, чтобы курс доллара был 59-60 рублей за доллар, это более-менее константная величина. У нас структура доходной части хорошо сбалансирована, диверсифицированы риски по собственно клиентским базам.

Но есть клиенты, работающие на внутренний рынок, и для них крепнущий рубль – это хорошо. Если рубль крепнет – цены на запчасти в рублевом выражении снижаются. Раз в месяц John Deere пересматривает цены на запчасти, и это не всегда значит, что они повышаются: всё зависит от поведения рубля по отношению к 16-ти валютам, наиболее распространенным в мире. Если рубль укрепляется, то цены, соответственно, снижаются.

Кризис конца 2014 года наверняка не прошел мимо вас?

— Конечно. Когда в конце 2014 – начале 2015 года резко вырос доллар, у нас были валютные обязательства. Сотрудник банка-кредитора, я его не называю, советовал мне взять большой кредит под 25%, купить на него валюту по завышенному курсу (тогда доллар стоит 70-80 рублей) и закрыть обязательства. Это означало бы усугубить ситуацию. Мы не поддались панике, продолжали работать и постепенно погасили все обязательства в валюте. А если бы последовали тому совету?

5. ВЫБРАТЬ ПРАВИЛЬНЫЙ БАНК

А как вообще строятся ваши отношения с банками?

— По-разному. Некоторые банки не могут понять разницу между нами и автодилерами, между ремонтной базой и шоу-румом. Но наш бизнес сильно отличается от автодилеров. У нас высокая инерционная составляющая бизнеса. Требуется много времени для исправления ошибок, но и правильные решения долго работают на твой успех. Это можно сравнить с локомотивом под парами. Автодилеры зависят от потребительского спроса, и если «схлопнется» потребительское кредитование – у них сразу все плохо. Нашими партнерами могут быть только банки, которые понимают суть и динамику бизнеса по тяжелому самоходному промышленному оборудованию.

Какой банк вы можете назвать сейчас своим стратегическим партнером?

— Сбербанк. Я это говорю не потому, что он наш основной кредитор – у нас есть еще два других банка. Но у Германа Грефа интересные подходы, и практика показала, что они работают. Несмотря на кризисы, Сбербанк уверенно идет своим курсом и сохраняет клиентоориентированность. Это его качество я привожу в пример другим банкам. Ключевая ставка понизилась – Сбербанк оперативно



снижает ставку по кредитам. В этом его отличие от многих других банков. В Сбербанке у нас и зарплатный проект, и это не мое решение – за него сами сотрудники проголосовали. Много банкоматов, удобные переводы, качественный онлайн-сервис.

Какие банковские продукты востребованы вами сегодня?

— Основной продукт, в котором мы заинтересованы – возобновляемые кредитные линии. Есть необходимость в деньгах – мы берем их и платим процент. Нет необходимости – не берем. Наш бизнес хорошо сбалансирован, и увлекаться кредитами нельзя. Но совсем отказываться от кредитов тоже недальновидно: на разнице курсов по валютному кредиту, например, можно выиграть.

6. ПОМОГАТЬ КЛИЕНТАМ

Что нового вы предлагаете своим клиентам?

— Мы предлагаем клиентам сервисные контракты – полное сопровождение машины во время ее эксплуатации. Значимый элемент контракта – программа телематики. Это система удаленного контроля качества эксплуатации техники. Мы дистанционно видим, как эксплуатируется машина и помогаем избежать ее поломок. К примеру, если поступило несколько сообщений о высоком уровне воды в топливе, мы предупреждаем клиента, что его топливный насос может сломаться, и надо или топливо нормальное завезти, или потом приобретать запчасть. Также мы предлагаем продленную гарантию, это сродни страховке – многие вопросы решаются быстрее и легче. Но и без этой услуги гарантирован качественный сервис. Действует и система трейд-ин. Все вместе это дает другой уровень и сервиса и эксплуатации техники.

У нас работает отдел обучения. В штате для этого четыре инструктора, специализирующихся по разным машинам. По грейдерам – в Новокузнецке, по валочно-пакетирующим машинам, по хлыстовой технологии лесозаготовки – в Братске, по сортиментной технологии лесозаготовки – в Красноярске и Усть-Илимске. Руководитель отдела – в Иркутске. Клиентам важно знать о тех аспектах машины, которые могут создавать дополнительную стоимость, и использовать возможности машины по максимуму. Наши специалисты тоже постоянно обучаются и готовы делиться своими навыками и опытом с клиентами, которые оказали нам доверие, купив машину John Deere.

7. РАСТИТЬ КАДРЫ

Специалистов с необходимой квалификацией хватает?

— К сожалению, нет. Мы планируем сотрудничество с ВУЗами и средними учебными заведениями; чем можем, будем помогать им в обучении кадров, чтобы готовили реально нужных нам специалистов. Знания многих молодых людей со свежими дипломами технических вузов не выносят никакой критики и не выдерживают никаких тестов! Пользуясь случаем, я хочу обратиться к студентам техникумов, колледжей и ВУЗов: парни и девушки, не обманывайте себя: ваши дипломы без знаний никому не нужны. Не забывайте: обучение – это в большой степени самообучение. Учитесь, без знаний вы никому не интересны! Помните высказывание одного умного японца по имени Соичиро Хонда: «...Диплом стоит меньше, чем билет в кино, поскольку билет в кино вам гарантирует, что вы попадете в кино; а только диплом вам равным счетом ничего не гарантирует!» Однако, в целом, отрадно, что все больше молодых людей обращают внимание на технические специальности, и таким ребятам я искренне желаю успехов в учебе и далее – роста в выбранной профессии.

8. ПЛАНИРОВАТЬ БУДУЩЕЕ

Что у «Тимбермаш Байкал» в ближайшем будущем?

— В июле мы открываем в Иркутске по ул. Олега Кошевого новый сервисный центр. Мы вложили в него 250 млн рублей и уверены, что он позволит нам поднять сервис на новый уровень. Это долгожданное и важное событие для нас. Планируем праздник для сотрудников, гостей, клиентов.

Новые сервисные центры появятся в Новокузнецке, в Улан-Удэ. Недавно мы решили вопрос с приобретением земли в Чите, будем туда инвестировать. Предсказывать будущее – дело неблагодарное, однако мы строим определенные планы. По моему опыту, оптимальный горизонт планирования – три года. Скажу честно: даже на эту перспективу в российской действительности планы лучше писать карандашом. При составлении трехлетнего плана мы пользовались старым, проверенным рецептом успешного бизнеса, который базируется на трех главных принципах:

Первое – заботьтесь о своих клиентах и заказчиках! Искренне стремитесь решать их технологические задачи и вопросы, как свои собственные.

Второе – заботьтесь о своих коллегах, развивайте вверенный вам трудовой коллектив.

И третье – ваш успех в бизнесе и доля рынка, в итоге, будут индикатором того, насколько вы преуспели в двух первых вышеуказанных пунктах.

Будем работать! Через три года – посмотрим!

Татьяна Микова,
Газета Дело

Инвестиции в доллары: эксперты рекомендуют ETF

Курс доллара снижается, но инвесторы по-прежнему хранят свои сбережения в американской валюте. Светлана Даценко – кандидат медицинских наук, главный врач медицинского центра «Beauty Line» (г. Иркутск) рассказала Газете Дело о том, какие инструменты, позволили ей не только компенсировать снижение курса, но и заработать. И не 1 %, как по стандартному валютному вкладу, а 24 % годовых – в долларах США.

Я ВЫБРАЛА ДОЛЛАРЫ НЕ СЛУЧАЙНО

Доллары были выбраны не случайно: я анализировала информацию по рынкам, изучала советы экспертов, в том числе и Евгения Богатырёва. Учитывала волатильность рынков, динамику роста, налоговые режимы и т.д. Рублёвый сектор был для меня, как для инвестора, неинтересным, а долларовой, напротив, я сочла очень перспективным.

Так как я сама врач, то понимаю важность своевременного обращения за консультациями к профессионалам. Для меня таким профессионалом – личным инвестиционным консультантом – стал Евгений Богатырёв.

Я обратилась к нему в начале 2017 года. Мы встречались несколько раз, обсудили мои финансовые принципы, задачи, степень риска, к которому я готова. Я не любитель рисковать, при этом мне хотелось заработать 10-15 % годовых в долларах США на горизонте одного года. Оказалось, что на рынке есть продукты, которые мне подходят.

СТАВКА НА ETF И ДИВИДЕНДНЫХ АРИСТОКРАТОВ

Евгений говорил, что, по мнению аналитиков, наилучшими перспективами в 2017 году будут обладать мировые акции, и для получения нужной мне доходности имеет смысл обратить на них внимание. В итоге мы сделали стратегическую ставку на высокотехнологичный сектор США, а также на развивающиеся рынки (акции и фонды Китая и Бразилии), включили в портфель перспективные фонды на металлы, а также фонды со встроенным «плечом» (т.н. «левериджем»).

Помимо этого, я по совету Евгения покупала акции крупных компаний с устойчивым бизне-



Светлана Даценко,
к.м.н., главный врач медицинского центра «Beauty Line»

сом. Многие из них – «дивидендные аристократы», то есть на протяжении последних 10-20 лет ежегодно увеличивают дивидендные выплаты (напр., Abbvie Inc., The Coca Cola Company).

Для диверсификации рисков у меня есть активы в ПИФе. Имею вклады в разных банках.

ДОВОЛЬНА РЕЗУЛЬТАТОМ, РЕКОМЕНДУЮ

Очень довольна результатами 2017 года. Мой портфель вырос почти на 24 % годовых в долларах США.

Для меня как для инвестора очень важно не только доброжелательное отношение, но и результат. Я вижу разный подход к клиенту, от некоторых банков просто отказалась из-за равнодушного отношения. Не к клиенту – к его результату... Чай и кофе везде предложат, а вот результат за ваши деньги – далеко не всегда... Ра-



Евгений Богатырёв,
директор «Инвестиционного Бутика»

ботая с Евгением Богатырёвым, нахожусь в зоне комфорта. Он исключительно деликатен и держит договоренности. Уверена в компетенции его команды, которая всегда на связи и готова работать, подстраиваясь под твой график. Работают ребята и в очень позднее время, и даже если ты за границей.

Я пришла в «Инвестиционный Бутик» по рекомендации и готова рекомендовать его тем, кто задумывается над инвестиционным рынком или ищет более качественный подход к управлению своими финансами.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Евгений Богатырёв: Доллар США по отношению к рублю по итогам 2017 года подешевел более чем на 5 %, и сейчас продолжает торговаться ниже 60 рублей. Ставки по валютным депозитам находятся на крайне низком уровне

– 0,5-1,0 % годовых, поэтому в текущих условиях это неудачное вложение. Тем не менее, многие наши клиенты – владельцы бизнеса и не только, пережив не один валютный кризис, предпочитают хранить свои сбережения в долларах США. И мы их понимаем.

Для клиентов, желающих получать доход в валюте, подойдет инвестирование с помощью брокерского счета на иностранных торговых площадках, в частности, в фонды ETF (англ. Exchange-Traded Funds). Данные фонды являются, по сути, аналогами паевых инвестиционных фондов. Фонды ETF владеют базовыми активами (акциями, облигациями, сырьевыми фьючерсами, иностранной валютой и т.д.) и выпускают на них акции. По мере изменения стоимости активов, изменяется и стоимость акций ETF.

На сегодняшний день ETF являются одним из самых популярных способов инвестирования в долларах США.

В 2017 году доходность по инвестициям наших клиентов оказалась даже выше ожиданий за счет бурного роста американского рынка акций. Например, акции так называемой группы FAANG (Facebook, Amazon, Apple, Netflix и Google) выросли в 2017 году приблизительно на 50 процентов, более чем в два раза перебив рекордный рост индекса S&P 500. Данные бумаги мы покупали через фонд XLK (Technology Select Sector SPDR ETF). Этот фонд инвестирует в акции технологического сектора США, в котором мы и сейчас видим потенциал дальнейшего роста.



БОГАТЫРЕВ и партнеры
Инвестиционный Бутик

Тел.: 8 (3952) 68-00-11

Моб.: +7 (902) 516-00-11

г. Иркутск, ул. Лапина, д. 8, оф. 13 (2 эт.)

E-mail: irkutsk_bdo@open.ru

Сообщение о проведении годового общего собрания акционеров Открытого акционерного общества Швейная фирма «Вид»

Место нахождения:
664003, Российская Федерация, Иркутская область, г. Иркутск, ул. Фурье, 8.
ОГРН 1023801003874. ИНН 3808008510. КПП 380801001.

Уважаемый акционер!
В соответствии с решением Совета директоров ОАО Швейная Фирма «Вид» от 06 марта 2018 года настоящим сообщаем акционерам Открытого акционерного общества Швейная фирма «Вид» о проведении годового общего собрания акционеров ОАО Швейная фирма «Вид».

Форма проведения годового общего собрания акционеров – собрание.
Дата проведения годового общего собрания акционеров – 01 июня 2018 года.
Время открытия годового общего собрания акционеров – 15 часов 00 минут (время местное) 01.06.2018г.

Дата и время начала регистрации участников годового общего собрания акционеров – 01 июня 2018 года в 14 часов 00 минут (время местное).

Место проведения годового общего собрания акционеров – Российская Федерация, г. Иркутск, улица Красноказачья, дом № 119, корпус «В», 2-й этаж оф. 218.

Для регистрации в качестве участника собрания акционером Общества необходимо иметь при себе паспорт или иной документ, удостоверяющий личность, а также в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, передать лицу, исполняющему функции счетной комиссии, документы, подтверждающие полномочия для осуществления голосования (их копии, засвидетельствованные в установленном порядке).

Дата составления списка лиц, имеющих право на участие в годовом общем собрании акционеров, – 24 апреля 2018 г.

Повестка дня годового общего собрания акционеров включает следующие вопросы:

1. Утверждение годового отчета, годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности Общества за 2017 год, распределение прибыли (в том числе выплата дивидендов по результатам 2017 года).
2. Избрание членов Совета директоров Общества.
3. Избрание ревизионной комиссии Общества.
4. Утверждение аудитора Общества на 2017 год.

Формулировки проектов решений по вопросам повестки дня годового общего собрания акционеров содержатся в бюллетенях для голосования.

С информацией (материалами), подлежащей предоставлению лицам, имеющим право на участие в годовом общем собрании акционеров, можно ознакомиться у секретаря ОАО Швейная фирма «Вид» с апреля 2018 года и по 01 июня 2018 года включительно в рабочие дни с 09 час. 00 мин. до 16 час.00 мин. (время местное) по адресу: г.Иркутск, ул. Красноказачья, 119, второй этаж, приемная ОАО Швейная фирма «Вид». Указанные материалы будут доступны лицам, принявшим участие в годовом общем собрании акционеров, во время его проведения. Телефон для справок (3952) 21-17-17.

Совет директоров ОАО Швейная фирма «Вид».

О чем говорит новый законопроект «О цифровых финансовых активах»

В Госдуму РФ 20 марта внесли законопроект федерального закона «О цифровых финансовых активах», который, на взгляд аналитика «Альпари», является небольшим шагом в сторону регулирования криптовалютной торговли.

Веселин Петков, аналитик Альпари, напоминает, что 25 января текущего года Министерство финансов РФ опубликовало на своей странице проект федерального закона «О цифровых финансовых активах».

Законопроект, который был внесен в Госдуму РФ, на самом деле разработан на основе законопроекта Минфина от 25 января, то есть тексты этих двух официальных документов очень похожи. Однако в новом законопроекте есть одно ключевое нововведение. Речь идет о верификации клиентов криптовалютных бирж, которые зарегистрированы на территории РФ. В новом законопроекте говорится следующее:

«Цифровой кошелек открывается оператором обмена цифровых финансовых активов только после прохождения процедур идентификации его владельца в соответствии с Федеральным законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

Порядок открытия, хранения информации о цифровых записях, ведение, закрытия цифрового кошелька, а также требования к защите цифровых кошельков устанавливаются Цен-

тральным банком Российской Федерации».

Следовательно, на взгляд аналитика «Альпари», Россия идет по пути США в отношении криптовалют. «Напоминаю, что в США не запретили криптовалютную торговлю, но с конца прошлого года американская власть начала заставлять все криптовалютные биржи, работающие на территории страны, верифицировать своих клиентов. Об этом я писал ранее», – отмечает эксперт.

С точки зрения аналитика, новый законопроект «О цифровых финансовых активах» является очень положительным шагом в отношении криптовалют. Во-первых, российское государство показывает, что оно не против криптовалютной торговли, если она проводится на криптовалютных биржах, которые соблюдают законы РФ (в частности, федеральный закон от 21 ноября 2011 года № 325-ФЗ «Об организованных торгах»). Таким образом, можно предположить, что в будущем криптовалютные биржи, которые на данный момент обслуживают российскую аудиторию, но зарегистрированы за пределами России, могут зарегистрироваться в России. Другими словами, этот законопроект направлен на

возвращение российских капиталов обратно в страну. Во-вторых, граждане РФ смогут покупать и продавать криптовалюты на этих криптовалютных биржах, после прохождения верификации (идентификации). Все это говорит о том, что вслед за США, Россия делает те же самые шаги, чтобы создать комфортные условия для развития рынка криптовалют на территории страны, но с учетом, что этот рынок должен соблюдать закон.

Напомним, что в США после того, как государство заставило американские криптовалютные биржи проводить верификацию своих клиентов, финансовые регуляторы начали обсуждать потенциальное налогообложение на криптовалютную торговлю. «Я думаю, что если в России начнется верификация клиентов криптовалютных бирж, следующий шаг со стороны государства будет таким же, как и в США – финансовые регуляторы захотят разработать необходимое налогообложение», – отмечает эксперт.



«Признание клиентов – бесценно»

В 2017 году Альфа-Банк вошёл в пятёрку лидеров по чистой прибыли в банковском секторе, нарастив прибыль в полтора раза до 798 млн долл. США. Кроме того, долгосрочный кредитный рейтинг банка был повышен до уровня «BB+», а благодаря поддержке клиентов, Альфа-Банк стал «Банком года-2017». В Иркутской области Альфа-Банк также растёт по всем показателям и ставит новые рекорды. Что позволяет уверенно двигаться вперед? Какие новые продукты и предложения подготовил Альфа-Банк для клиентов? Об этом рассказали руководители Альфа-Банка в Иркутске.



Ольга Беспечная,
директор по розничному бизнесу ОО «Иркутский» Альфа-Банка

Алексей Путилов,
директор по малому бизнесу ОО «Иркутский» Альфа-Банка

КРЕДИТНЫЕ АППЕТИТЫ РАСТУТ

За 2017 год кредитный портфель Альфа-Банка в Иркутской области вырос по всем ключевым направлениям. Совокупный кредитный портфель банка в Иркутской области вырос на 31 %, в том числе корпоративный – на 45 %, и розничный – на 29 %. Как банку это удалось?

Юрий Шейко, директор регионального центра «Тихоокеанский»: «В рамках стратегии Банка, утвержденной до 2021 года, доля рынка обслуживания клиентов в разных сегментах бизнеса должна превысить свыше 8,5 %. Иркутский регион продемонстрировал положительную динамику роста финансовых показателей в 2017 году, в частности значительно увеличился совокупный кредитный портфель на 31 %, по состоянию на 01.01.2018 г. установленный кредитный лимит составил более 4,1 млрд рублей, при этом доля комиссионных доходов в операционной прибыли существенно увеличилась, превысив 45 % по сравнению с предыдущим годом».

Алексей Путилов, директор по малому бизнесу ОО «Иркутский» Альфа-Банка: «Росту кредитного портфеля малого бизнеса поспособствовал беззалоговый нецелевой кредит «Партнер». Максимальная сумма кредита по нему – до шести млн рублей, предоставляется он от трех до пяти дней. Кроме того, на рост оказал влияние и классический кредит – овердрафт с суммой кредита до 10 млн рублей. На сегодняшний день не так много банков предлагают беззалоговые кредиты».

Ольга Беспечная, директор по розничному бизнесу ОО «Иркутский» Альфа-Банка: «Во-первых, для розничных клиентов у нас действуют привлекательные ставки: минимальная, которую мы предлагаем рынку сейчас – 11,99 %. В прошлом году мы предложили своим клиентам возможность снятия до 50 тысяч с кредитной карты без комиссии. Это уникальное предложение на рынке».

КОМФОРТНАЯ СРЕДА ДЛЯ КЛИЕНТОВ

Кредит «Партнер» и бескомиссионное снятие средств с кредитных карт – далеко не единственные популярные продукты и услуги, которые Альфа-Банк предлагает на сегодняшний день. Какие еще новые фишки подготовил для своих клиентов банк?

Юрий Шейко: «Мы постоянно модернизируем наши системы, в том числе сервис «Альфа-Бизнес Онлайн», который позволяет клиентам с ВЭД комфортно себя чувствовать, общаясь с банком. Помимо этого, наши скоринговые системы позволяют выдавать кредиты до 30 млн руб. достаточно быстро. К примеру, наш потенциальный клиент, юридическое лицо, может зайти на сайт Альфа-Банка, ввести свой ИНН, запросить индивидуальное предложение по кредитованию и получить его в течение суток».

Системы Альфа-Банка позволяют получить информацию о благосостоянии потенциальных заемщиков из доступных источников. Кредитный аналитик, получив информацию, составляет предварительное предложение. Можно очень быстро, без кипы документов взять кредит».

Алексей Путилов: «В 2017 году мы совместно с «АльфаЛизинг» запустили возможность оформления лизинга без финансового анализа. Главное преимущество – это то, что мы можем предоставить нашим клиентам лизинг без финансового анализа до 7 млн рублей. Если бизнес клиента действует больше полугода, нам необязательно запрашивать информацию по финансам, бухгалтерскую отчетность, оборотно-сальдовую ведомость и так далее. Принятие решения по таким сделкам проходит в течение восьми рабочих часов».

Ещё мы придумали интересный продукт для предпринимателей – «Налоговую копилку». Клиент может заключить дополнительное соглашение к расчетному счету, и в течение определенного периода времени с расчетного счета при поступлении будет списываться 2-3 % от выручки на дополнительный счет для погашения налогов. К тому же, на «Налоговой копилке» можно заработать: на сумму на дополнительном счете начисляются проценты, в зависимости от вида тарифа мы предлагаем до 3 % годовых».

Ольга Беспечная: «Для физических лиц банк также предлагает интересные услуги. Одна из новинок – «семейный» счет. Услуга позволяет сделать траты всех членов семьи упорядоченными и логичными, позволяет совместно управлять семейным бюджетом».

Еще одна новинка года – бесплатная карта рассрочки «#вместоденег». Она позволяет приобретать необходимые товары в рассрочку, не переплачивая проценты за пользование кредитом. Это не кредитная карта, это именно беспроцентная рассрочка. Срок рассрочки по карте «#вместоденег» достигает 24 месяца».

В отличие от представленных на рынке аналогичных продуктов других банков, совершать покупки по карте «#вместоденег» можно абсолютно в любом магазине, где оплата производится через терминал, по вашему желанию, без каких-либо ограничений. Лимит на карте может достигать 300 тысяч рублей».

Юрий Шейко: «Для чего мы всё это делаем? Мы создаем особую, комфортную для наших клиентов среду, в которой они могут расти вместе с нами. Нам важно, чтобы для жителей Иркутской области Альфа-Банк стал банком первого выбора».

АМБИЦИОЗНЫЕ ЦЕЛИ

Все эти нововведения, действительно, положительно сказались как на имидже Альфа-Банка, так и на клиентском потоке: за 2017 год количество корпоративных клиентов банка увеличилось на 40 %, а розничных на 15 %.

Алексей Путилов: «Наша доля в сегменте малого и среднего бизнеса в Ангарске и Иркутске за 2017 год выросла с 9,6 % до 11 %. На 2018 год у нас ещё более амбициозная цель – увеличить нашу долю до 13 %».

На рост клиентов повлияла совокупность факторов. Во-первых, это зарекомендовавший себя бренд Альфа-Банка. Во-вторых, сквозное обслуживание. В-третьих, наши продукты для предпринимателей, которые являются одними из лучших на рынке банковских услуг. В-четвертых, это, конечно, активное развитие кредитования бизнеса и нефинансовые сервисы».

Ольга Беспечная: «По общей сумме средств, которые физические лица держат на счетах «до востребования», Альфа-Банк занимает второе место в Иркутской области. Этот показатель достиг отметки в 2,5 млрд рублей. Наш рост, безусловно, говорит о том, что люди продолжают нас выбирать и активно используют Альфа-Банк как основной банк на каждый день. Мы этому очень рады».

Одним из драйверов роста численности наших клиентов является диджитализация. Набирает популярность наше бесплатное мобильное приложение «Альфа-Мобайл». Сегодня им пользуется каждый четвертый наш клиент».

СТАНОВИТЬСЯ ЛУЧШЕ

В феврале 2018 года международное рейтинговое агентство Standard & Poor's повысило рейтинг Альфа-Банка до «BB+» с «BB», прогноз по рейтингу «Стабильный».

Юрий Шейко: «Это высший рейтинг среди российских частных банков. Он свидетельствует о высоком уровне нашей надежности и кредитоспособности. Для нас это очень важное достижение. Кроме того, мы очень гордимся и дорожим признанием наших клиентов: благодаря их голосованию на портале Banki.ru, мы получили номинацию «Лучший банк 2017»».

БЫТЬ ПЕРВЫМИ, ЧТОБЫ ВОЙТИ В ИСТОРИЮ

Летом 2018 года в 11 городах России пройдет Чемпионат мира по футболу, который станет частью современной истории страны. Альфа-Банк – официальный банк Чемпионата по футболу 2018 – проводит розыгрыш призов и билетов на матчи турнира. Условия акции – на сайте fifa.alfabank.ru.

Юрий Шейко: «Официальным рекламным лицом нашей промо-кампании стал Лионель Месси, лучший футболист мира. Месси – футболист № 1 в мире, а Альфа-Банк – частный банк № 1 в России. Поэтому выбор был очевиден» (улыбается).

Екатерина Скубиева,
Газета Дело

Финансовая стратегия: от сбережений к инвестициям

Куда инвестируют самые богатые? Когда произойдет обвал на рынках, и какие индикаторы предупредят об этом? Как управлять капиталом во время коррекции? Об этом рассказал Максим Шеин, главный инвестиционный стратег финансовой группы БКС, на конференции, состоявшейся в Иркутске 28 марта.



Фото А. Федорова

Максим Шеин,

главный инвестиционный стратег финансовой группы БКС

Эдуард Семёнов,

директор Иркутского филиала «БКС Премьер»

УПРАВЛЯЮЩИЙ МИЛЛИОНАМИ

Компания БКС провела в Иркутске уже несколько масштабных мероприятий с участием известных экономистов и экспертов в области личных финансов. В марте 2018 года на конференцию был приглашен главный инвестиционный стратег финансовой группы БКС, эксперт с более чем двадцатилетним опытом работы на фондовом рынке, под управлением которого находятся средства клиентов в размере более сотни миллионов долларов – Максим Шеин.

«Многие наши клиенты в силу разных причин хотят получать доход в иностранной валюте, – рассказал Эдуард Семёнов, директор Иркутского филиала «БКС Премьер». – У кого-то дети учатся за границей, у кого-то бизнес за рубежом или он планирует туда переехать, некоторые просто защищаются от резкого изменения курса рубля. Один из валютных инструментов, который мы предлагаем нашим клиентам – «Финансовая стратегия» Максима Шеина».

«В инвестиционных делах нет ничего заумного, – говорит Максим, – вы все можете делать самостоятельно, как можете самостоятельно поменять зимнюю резину на летнюю. Единственное, что вам потребуется для торговли – это дисциплина и время. Правда, с возрастом предельная стоимость времени увеличивается. Поэтому, если вы находитесь на начальном этапе, вам лучше заручиться поддержкой профессионалов».

СОСТОЯНИЕ НА ДЕПОЗИТАХ НЕ СДЕЛАЕШЬ

Понятия «инвестиции» и «сбережения», по словам Максима Шеина, часто путают. Однако между ними есть разница: цель сбережений – получать регулярный предсказуемый доход, а инвестиции нацелены на наращивание капитала.

«Лично я не знаю ни одного человека, который мог бы сказать: «Я сделал себе состояние на депозитах», – говорит он. – Меня иногда спрашивают, почему я не предлагал свою стратегию раньше, в 2012-2013 годах. Но если бы я пришел к вам тогда и сказал, что есть такая тема: на очень низких рисках зарабатывать 13 % годовых в валюте, вы бы сказали: «Максим, у меня депозит в Сбербанке под 12 %, и рубль растет, твоё предложение не интересно». Сейчас ставки упали, и люди наконец-то начали интересоваться инвестициями».

«КОПЕЕЧКА» ОТ MASTERCARD

Структура вложений самых богатых людей на земле, по оценкам эксперта, примерно одинакова: четверть средств вложена в облигации, 10 % – в недвижимость, около 5 % – в золото, картины и пр. Самое распространенное вложение (порядка 60 % капитала) – это инвестиции в бизнес.

«В мире есть целый пласт бизнесов: крупных, устойчивых, низкорискованных, – говорит Максим Шеин. – Например, такие компании как VISA, MasterCard, Boeing, Facebook, Apple, Amazon. Это известные компании, лидеры своих отраслей. Один мой клиент, узнав что в его портфеле есть акции MasterCard, сказал: «Теперь каждый раз, когда на кассе слышу, как кто-то вводит пин-код, я думаю: «Вот она, моя копеечка»».

ЧЕМ БОЛЬШЕ ШИРИНА ОХВАТА, ТЕМ БОЛЬШЕ ЖЕМЧУЖИН МОЖНО НАЙТИ

По словам Максима Шеина, инвестиции не имеют географической привязки. Тем не менее, сам он последние пять лет занимается управле-

нием активами преимущественно на американском фондовом рынке. «Финансовая стратегия», как, к слову, и стратегия Уоррена Баффета, опирается на оценку бизнеса. В России очень узкий рынок, мало публичных компаний, кроме того, часть из них сидит «на потоке» и, похоже, не особенно заинтересована в повышении рентабельности.

«Проблема управляющих уровня Баффе-

«Финансовые советники всегда порекомендуют то, что подойдет именно вам, – говорит Максим Шеин. Моя задача – сделать чистый продукт, чтобы клиент понимал, что он покупает. «БКС Премьер» – это как коктейль-бар, – шутит он. – За спиной у бармена чистые продукты: ликеры, водка, соки. Его работа – по запросу клиента сделать индивидуальный коктейль, моя – обеспечить, чтобы ликер всегда был лучшим

та в том, что у них огромное количество денег, – говорит Максим Шеин. – Спокойно работать в Америке можно с портфелем до миллиарда долларов. Активы объемом пять миллиардов катастрофически сужают возможности: управляющим приходится практически покупать индекс, чтобы обеспечить необходимый уровень ликвидности портфеля. В России подобные проблемы начинаются с 10 миллионов долларов».

ГЛАВНОЕ ТОПЛИВО ДЛЯ БОГАТСТВА – ПРИБЫЛЬ

Американский рынок долго рос, и от этого многим становится неуютно. Тем не менее «шортить» «S&P500», по словам Максима Шеина, рано. О рецессии в Америке и начале затяжного падения рынка можно будет говорить, когда вырастет инфляция, ставка ФРС поднимется выше 3,5 %, индекс опережающих индикаторов,

напротив, перестанет расти, а доходности десяти- и двух-летних облигаций станут равными. По мнению эксперта, все это произойдет не раньше, чем в середине 2019 – начале 2020 года.

«Не от старости умирают растущие рынки, – говорит Максим. – В обществе, где основная ценность – деньги, рынок упадет, когда корпорации начнут терять прибыль. На этот процесс влияют в первую очередь инфляция и уровень ставок. За ситуацией нужно постоянно следить, – говорит он. – У нас для этого есть аналитики, советники, консультанты и я. Вывести клиентов из-под удара, если что-то случится раньше, чем мы ожидаем, – это наша работа».

ДЕНЬГИ ЗАРАБАТЫВАЮТСЯ ТОЛЬКО В БИЗНЕСЕ

Ближайшие два года управляющий планирует продолжать работать с растущими бизнесами. На случай коррекции рынка стратегией предусмотрена «система каскадированных ограничений». Ее суть в том, что при снижении стоимости портфеля на 7 % его загрузку акциями сокращают до 60 %. При снижении еще на 3 процентных пункта убирают все акции, которые колеблются сильнее рынка. На уровне минус 12 % доля акций сокращается до 30 %, в портфель включают хеджирующие инструменты, такие как золото и серебро, а также акции защитных эмитентов.

«В этом и есть «фишка» активного управления, – говорит Максим, – риск клиентов во время коррекции можно ограничить, а в идеале еще и заработать. Сейчас стратегия в бумагах на 63 %, и это более удачный момент для входа, чем когда портфель загружен на 80-90 %. Мы ожидаем, что рынок акций вырастет, поэтому ждать, пока цена акций упадет в два раза, не обязательно».

ФИНАНСОВЫЙ КОКТЕЙЛЬ ДЛЯ КЛИЕНТОВ

По словам управляющего, его стратегия – достаточно консервативна с точки зрения инвестиций. В ней не используются ни «плечи»

(торговля на заемные средства, – прим. ред.), ни «шорты» (торговля заемными бумагами, – прим. ред.). Ожидаемый уровень доходности – 13-15 % годовых в долларах США (с учетом платы за управление). Максимально допустимая просадка – 15 %. Рекомендуемый

срок инвестирования в «Финансовую стратегию» Максима Шеина – от одного года. Порог входа – от 25 тысяч долларов США. Средний размер портфеля – 200 тысяч долларов. Внести и вывести денежные средства можно в любой момент. Но рынок есть рынок, он движется неравномерно, и если инвестор заранее знает, что средства понадобятся ему через короткое время, лучше выбрать другой инструмент.

«Финансовые советники всегда порекомендуют то, что подойдет именно вам, – говорит Максим. Моя задача – сделать чистый продукт, чтобы клиент понимал, что он покупает. «БКС Премьер» – это как коктейль-бар, – шутит он. – За спиной у бармена чистые продукты: ликеры, водка, соки. Его работа – по запросу клиента сделать индивидуальный коктейль, моя – обеспечить, чтобы ликер всегда был лучшим».

Наталья Краз,
Газета Дело

«Мы помогаем клиентам сохранять самый драгоценный ресурс – время»

Можно ли стать компанией мирового уровня и при этом оставаться удобной для своих клиентов? Можно, считают в Сбербанке, если внедрять новые технологии и выходить на новую ступень конкурентоспособности и клиентоориентированности. Банк хочет реализовать это в рамках Стратегии 2020, провозглашенной Германом Грефом в декабре 2017 года. Но каким образом? Об этом на пресс-конференции 27 марта рассказал председатель Байкальского банка ПАО Сбербанк Александр Абрамкин.

СТРАТЕГИЯ 2020

Сбербанк продолжает стратегию перемен. Главная цель программы развития Стратегии 2020 – реализация инициатив, которые позволят Сбербанку выйти на новый уровень конкурентоспособности. Это даст банку возможность конкурировать с глобальными технологическими компаниями, при этом оставаясь лучшим банком для населения и бизнеса. Не секрет, что российский финансовый и банковский рынок стал тесным для Сбербанка. Ключевым моментом новой стратегии является четко и однозначно заявленный выход за пределы сферы финансовых услуг, построение экосистемы.

Александр Абрамкин: «Ключевая задача Стратегии 2020 – наращивание масштаба бизнеса не только в финансовой сфере, но и в других индустриях с помощью интегрирования современных технологий во все продукты, услуги и процессы банка. Мы планируем повысить эффективность работы банка одновременно с гибкостью, скоростью и клиентоориентированностью».



Фото А. Федорова

ТРИ КИТА СТРАТЕГИИ

По словам председателя Байкальского банка Сбербанка, есть три ключевых фактора, по которым реализуется и трансформируется Стратегия 2020 – технологическое лидерство, лучший клиентский опыт и персонал нового качества.

Александр Абрамкин: «В первую очередь, это технологическая платформа, которую нам необходимо было поменять. Второе – клиентский опыт. Знания, которые у нас уже

есть, позволяют нам работать с большой базой клиентов, и, основываясь на опыте работы с ними, создавать новые продукты и быстро их продвигать на рынок. Благодаря такому подходу мы значительно повысили скорость работы. Если раньше срок вывода продукта на рынок составлял несколько месяцев, то теперь он снизился до двух недель.

Третий фактор – это, безусловно, люди, персонал. Согласно нашей стратегии, это новые люди: современные, компетентные, гибкие. Сбербанк

даёт возможность своим сотрудникам расти как в личном, так и в профессиональном плане. У нас есть собственный корпоративный университет и множество площадок, где сотрудники могут себя развивать и совершенствоваться.

ЭКОНОМИМ ВРЕМЯ – ЭКОНОМИМ ДЕНЬГИ

Все продукты, услуги, сервисы Сбербанка, по словам Александра

Абрамкина, создаются для того, чтобы позволить клиентам сэкономить не только время, но и деньги.

Например, платформа для операций с недвижимостью «ДомКлик» позволяет дистанционно подать заявку на ипотеку, подобрать объект и отправить его на онлайн-одобрение в банк, выйти на сделку без посещения офиса банка и многое другое.

Платформа «ДомКлик» уже доказала свою эффективность. На сегодняшний день только в Байкальском банке через этот сервис выдается каждый

десятый ипотечный кредит, а в Москве (регион с высоким проникновением интернет-сервисов) этот показатель еще выше – 30 %.

Цель банка – добиться того, чтобы больше половины всех поданных ипотечных заявок приходило через сайт domclick.ru. К концу 2018 года банк запланировал увеличить этот показатель до 60 %.

Сегодня на сайте размещено более 6 тысяч аккредитованных Банком новостроек и более 400 тысяч объявлений по готовому жилью по всей России. 14 тысяч из них расположены на территории Байкальского банка, и жители региона имеют возможность просматривать информацию о ценах и аналогичных объектах.

В этом году банк планирует расширить перечень объектов, представленных на сайте, в том числе за счет расширения сотрудничества с застройщиками, агентствами недвижимости и продавцами недвижимости.

У банка есть и множество решений и для бизнеса: аренда онлайн-касс, конструктор сайта, упрощенное подключение касс к оператору фискальных данных, возможность оформления кредитных заявок через интернет-банк, smart-кредиты, корпоративные кредитные карты, электронно-цифровая подпись, онлайн-получение банковской гарантии и многое другое.

Александр Абрамкин: «Мы помогаем клиентам сохранять самый драгоценный ресурс – время. Нашим клиентам больше не нужно тратить время на документооборот: вместо этого они могут посвятить его своему бизнесу, своей семье, тому, что действительно важно».

Екатерина Скубеева,
Газета Дело

Важные правовые события II квартала

Какие изменения в законодательстве ожидают нас во втором квартале 2018 года?

Узнать это можно в Правовом календаре в системе КонсультантПлюс.

Много изменений уже в апреле:
С 1 апреля 2018 года:

– изменятся правила ведения книги покупок и книги продаж, применя-

емых при расчетах по НДС, а также правила заполнения дополнительных листов к ним;

– будут повышены пенсии по госу-

дарственному пенсионному обеспечению, в том числе социальные.

18 апреля вступает в силу технический регламент Евразийского экономического союза «О безопасности аттракционов» (ТР ЕАЭС 038/2016).

28 апреля правила дорожного движения будут дополнены новым предупреждающим дорожным знаком 1.35 «Участок перекрестка».

С 29 апреля документы, связанные с государственной регистрацией юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, будут направляться регистрирующим органом заявителю в форме электронного документа.

На что еще обратить внимание:

1 мая в Республике Крым, Алтайском крае, Краснодарском крае и Став-

ропольском крае появляется возможность взимания курортного сбора.

1 июня:

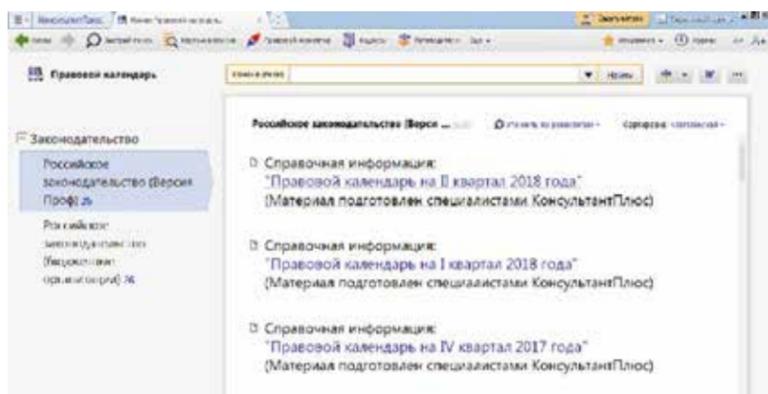
– на сайте ФНС России осуществляется первое размещение наборов открытых данных об организациях;

– скорректирован порядок упрощенной процедуры оформления ДТП. Максимальный размер страховой выплаты, которая производится по договору ОСАГО при оформлении ДТП без участия сотрудников полиции, повышен с 50 тыс. до 100 тыс. рублей;

– вступают в силу многочисленные поправки в ГК РФ, касающиеся финансовых сделок.

Подробнее об этих и других изменениях в законодательстве в апреле, мае и июне 2018 г. смотрите в Правовом календаре. Перейти к нему можно со Стартовой страницы профиля «Юрист» или по запросу: правовой календарь.

Узнать подробности можно в региональном центре Сети КонсультантПлюс ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».



КонсультантПлюс в Иркутске
1992-1999

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

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

Как найти «доходное место» для торговли?

Глобальные изменения в сфере торговли отражаются на жизни города и объектах недвижимости. Новые торгово-развлекательные центры притягивают львиную долю покупательского трафика, а привычные когда-то магазины из «стрит-ритейла» вынужденно меняют формат или вовсе перестают быть магазинами. Как предпринимателю сориентироваться в этих переменах и безошибочно найти место для своего бизнеса? Ответ на этот вопрос знает Дмитрий Щербаков, руководитель АН «Слобода».

Дмитрий, давайте посмотрим на наш город как на место встречи продавцов и покупателей. Что изменилось?

– Вы заметили, что главные покупательские потоки уходят из центра города? Нет больше мощного покупательского потока на Карла Маркса, нет такого, как раньше, потока на Урицкого, нет прежнего «Торгового комплекса», нет Шанхайки. Таков синергетический эффект от появления новых торгово-развлекательных центров (далее – ТРЦ, ред.), где объединены и торговля, и общепит, и развлечения. Сейчас покупательские потоки сосредоточены, главным образом, в 130-м квартале. Все туда приходят – и горожане, и туристы, и молодежь, и взрослые. А притягивает их, большей частью, «Модный квартал». Крупных ТРЦ у нас не так много, но есть еще районные, и с ними ситуация даже интереснее и разнообразнее, хотя основная тенденция та же – там сосредотачиваются основные покупательские потоки районов.

Могут ли старые торговые улицы вернуть свои позиции хотя бы частично?

– Происходящие перемены неизбежны, и эти тенденции характерны для всех крупных городов. Для того, чтобы вдохнуть в старые улицы новую жизнь, нужна большая заинтересованность бизнеса, энергия горожан и воля властей. На одном административном ресурсе эту задачу не решить.

Но и в таком виде, как сейчас, у старых торговых помещений есть



будущее, при условии, что они будут правильно использованы. Сейчас туда прекрасно вписывается сфера услуг. Она, что характерно, развивается даже лучше, чем торговля.

Какие районы города кажутся вам наиболее перспективными в плане распределения покупательских потоков и развития бизнеса?

– Были планы замкнуть 130-й квартал с Бульваром Гагарина. Это было бы хорошо, потому что у Бульвара Гагарина большой потенциал. На ул. Кожова есть перспективный участок, там можно построить что-то интересное.

Тогда «оживет» и та часть бульвара, которая ближе к «Весне». Сейчас там достраивают гостиницу, есть красивое новое административное здание, и еще одно строится – возможно, там будет крупный медицинский центр. Перспективы у направления есть, и я думаю, там будет генерироваться неплохой поток клиентов. Своей жизнью начинают жить остров Юность и Конный остров. Там тоже большой потенциал для бизнеса. Кроме того, бульвар Гагарина – по-прежнему место для прогулок и отдыха горожан. И если там появятся современные

места для развлечений, общепита и торговли – он станет местом мощного притяжения, которое будет приносить доход.

Насколько оправдано стремление многих арендаторов встать именно в крупные ТРЦ? Есть ли альтернативы, чтобы гарантировано дать бизнесу развитие?

– Если у предпринимателя новая марка или франшиза, в идеале, надо вставать именно в ТРЦ, в других случаях возможны разные варианты. Все индивидуально.

Само по себе размещение в ТРЦ еще не гарантирует успеха бизнесу. Ведь ТРЦ – не просто объекты недвижимости, это места встречи потенциальных покупателей и продавцов. Но успешны только те ТРЦ, где грамотно выстроена концепция привлечения арендаторов и покупателей. Развитие ТРЦ – особая задача. Нужно быть настоящим профессионалом, чтобы не относиться к этому объекту недвижимости только как к средству зарабатывания на аренде. Нужно, чтобы люди захотели прийти туда и потратить свои деньги и время.

Как же сориентироваться продавцу? Может ли риелтор помочь ему найти «правильное место»?

– Профессиональная консультация очень поможет будущему арендатору. Риелтор, который постоянно учится, общается, который в своем городе знает все значимые объекты недвижимости, поможет предпринимателю найти место, где его бизнес будет востребован. Он проанализирует особен-

ности бизнеса, поможет определиться с локацией, сделать выбор, что-то посоветовать или, наоборот, отсоветовать. Ведь грамотный риелтор – это специалист, рассматривающий любой бизнес не как чье-то «детское», а как финансовый поток, который нужно эффективно «встроить» в систему других потоков.

Мы оказываем такую услугу, и у нее большое будущее. Анализ существующих площадей с точки зрения их потенциала и трафика – непростая работа; она не каждому под силу. Конечно, торговые центры предоставляют такую информацию своим потенциальным арендаторам, но у них цель – привлечь арендатора, а не помочь ему принять правильное решение. А профессиональный риелтор постоянно анализирует объекты, общается с владельцами и арендаторами, знает жалобы арендаторов и прочие нюансы, знает даже, где какая управляющая компания работает. И, конечно, может дать полную развернутую консультацию. Такая информация точно не помешает при поиске самого «доходного» места.



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

Когда законотворчеству не хватает логики

В марте 2018 года природоохранный прокурор Сергей Зенков озвучил проблемы с земельными участками, на которых расположены многие туристические базы в Иркутской области. Суть в том, что категория земель у многих из них является спорной, и это может иметь для владельцев турбаз непредсказуемые последствия. Ситуацию с возможными правовыми осложнениями для владельцев турбизнеса прокомментировала юрист Адвокатского бюро «Рябенко и партнеры» Алина Берест.



Природоохранное законодательство в части определения категории земель Прибайкальского национального парка находится в состоянии турбулентности. С 80-х годов прошлого века

не велись никакие работы по установлению границ зоны Прибайкальского национального парка. Соответственно, участки, условно расположенные в границах парка,

не были поставлены на кадастровый учет.

В связи с переводом земли из одной категории в другую, постройки, существующие на этих землях, становятся нелегальными, и узаконить их невозможно. И если там живут люди, они ничего не смогут построить – ни дом, ни даже туалет.

Декларируемая цель этих мер – решение проблем с экологией Байкала, но пока законодателям не удается выработать единую концепцию. Конечно, засилие стихийно возникающих турбаз и других объектов, где не соблюдаются элементарные природоохранные нормы, является серьезной угрозой для экологии озера. Но можно ли устранить эту угрозу простой сменой категории земель и автоматическим запретом на строительство, особенно там, где объекты уже давно функционируют?

Поэтому либо сейчас будет принято решение о том, чтобы изменить границы национального парка и поставить все на кадастровый учет, либо это просто «шум». Такие работы – дело небыстрое. Нужен механизм

проверки законности предоставления земельных участков, а к нему разъяснительная работа.

Главной экологической проблемой не без основания считают стоки в Байкал. Возложенная на собственников турбаз обязанность установить герметичные септики или построить очистные сооружения, казалось бы, может быть решением. Однако, сначала надо определиться с требованиями по эффективности оборудования и сделать эти требования понятными, да и с финансированием не мешало бы разобраться, то есть нужна серьезная системная работа, которая пока не проведена. В итоге собственник, даже если и захочет построить очистные сооружения, не сможет этого сделать, потому что не знает, как, не говоря уже о том, на какие средства.

Возможно, со временем будет утвержден перечень требований для турбаз, без соответствия которым бизнес не сможет работать. Будет создан и единый реестр турбаз, соответствующих этим требованиям. Пока ничего этого нет.

Что же касается категории конкретных земельных участков – все сведения есть в доступных источниках, в том числе выписка на земельный участок. В случае изменения категории земли собственник должен быть уведомлен в обязательном порядке. Полагаю, тут может быть применен механизм, аналогичный тому, что недавно использовался в законе о лесной амнистии: выделяют критерии добросовестности приобретения земельного участка, его добросовестного использования, и если собственник выполняет все требования, проблем у него возникнуть не должно. Однако, каким будет реальное развитие событий – покажет время.



ВЛАДИМИР РЯБЕНКО
АДВОКАТЫ-ПАРТНЕРЫ

Адрес: г.Иркутск, мкр. Ершовский, 26А, оф. 402
Тел. 8 (3952) 550-666.
Сайт: riabenko.ru

Горячая линия для бизнеса

На сегодняшний день номера телефонов, начинающиеся на «8-800», становятся все более популярными среди предпринимателей. Какие преимущества дает бизнесу номер «8-800»? Каким компаниям он может быть полезен, а каким нет? Об этом «Ростелеком» рассказал иркутским предпринимателям на презентации пакета услуг «Виртуальная АТС и Бесплатный вызов». Участники мероприятия – около 40 представителей малого и среднего бизнеса – узнали, как облачные технологии могут помочь сократить расходы на связь, покупку оборудования, программного обеспечения, на аренду помещения и штат IT-специалистов.

«8-800»: НЕ ПРОСТО КРАСИВЫЙ НОМЕР

«Бесплатный вызов», горячая линия... Телефонный номер «8-800» называют по-разному, но суть сводится к одному: на такие номера клиент может звонить совершенно бесплатно из любой точки России, с любого типа телефона, с веб-ресурсов, через флэш-баннер с интегрированным в него программным кодом. При этом звонок оплачивается владельцем номера.

Телефон «8-800» – это не просто красивый и модный номер. Благодаря преимуществам бесплатного вызова, с вами гарантированно сможет связаться большее количество покупателей, поэтому подключение такого номера позволит не только оперативно обслужить всех клиентов, но и увеличить их количество.

Эта услуга операторов телефонной связи заслуженно пользуется всё большей популярностью. Клиенты «Ростелекома», уже подключившие интеллектуальный номер «8-800», главным преимуществом услуги считают именно возможность принимать вызовы со всей территории России.

«За первый квартал 2018 года в Приангарье уже более 100 корпоративных клиентов подключили «Виртуальную АТС», из них десять процентов взяли услугу в пакете с интеллектуальным номером «8-800», – отметил на бизнес-встрече Сергей Заушицин, директор по работе с корпоративным и государственным сегментами Иркутского филиала ПАО «Ростелеком».

ЗАЧЕМ НУЖНА ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ?

Номер телефона, начинающийся с цифр «8-800» – хороший инструмент для повышения конверсии звонков. По статистике, на такие номера клиенты звонят на 30 % охотнее, чем на платные номера.

Участники бизнес-встречи одним из плюсов «8-800» назвали способность объединить в одну сеть разрозненные подразделения и настроить

переадресацию в зависимости от повода обращения, времени суток, дня недели и региона звонящего. Номер «8-800» позволяет не упустить ни одного входящего звонка и ответить всем клиентам, а заодно увеличивает их количество.

Есть и другие преимущества. Номер «8-800» – многоканальный, а это значит, что он никогда не будет занят, главное – посадить за каждый телефонный аппарат сотрудника, умеющего разговаривать с клиентами.

Еще один плюс использования горячей линии – интерактивное голосовое меню. Часть проблем клиент может решить самостоятельно, нажав пару кнопок. Это показывает открытость бизнеса клиентам и готовность их выслушать.

Кроме чисто экономических выгод, есть и элемент престижа. Компании, чей номер начинается с цифр «8-800», выглядят в глазах потенциальных клиентов более солидными и серьезными, ведь до недавнего времени «8-800» использовали только крупные корпорации. Теперь эта услуга доступна и небольшим фирмам.

КОМУ НУЖНА ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ?

Если раньше номера «8-800» приобретали крупные компании для организации федеральных колл-центров, то сейчас растет спрос со стороны среднего и малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей.

Среди клиентов «Виртуальных АТС», использующих горячие линии, ритейлеры, поставщики продуктов и услуг массового потребления, интернет-магазины, СМИ, туроператоры, банки, страховые компании, автосалоны, ТРЦ, кинотеатры, небольшие цифровые компании.

Так, иркутская телекомпания «АИСТ» выбрала для связи «Виртуальную АТС». Это позволило компании быстро развернуть достаточно сложную систему взаимодействия с аудиторией, не прибегая к дорогостоящим программным или аппаратным решениям. «Поскольку у нас в эфире регулярно принимаются участие члены Правительства Приангарья,



Амгалан Базархандаев, генеральный директор ТВ-компании «АИСТ»



Сергей Заушицин, директор по работе с корпоративным и государственным сегментами Иркутского филиала ПАО «Ростелеком»

министры, руководители областных структур и федеральных ведомств, то бесплатный телефонный звонок на номер «8-800» – это еще и прямой диалог власти с населением. «Ростелеком» помог нам организовать этот диалог», – отметил на встрече Амгалан Базархандаев, генеральный директор ТВ-компании «АИСТ».

Горячая круглосуточная линия будет особенно полезна тем компаниям, чьи клиенты живут в разных районах области, в разных регионах страны или даже часовых поясах.

Если у вас маленькая компания, то горячую линию можно использовать как эффективное маркетинговое средство.

В то же время, если у компании нет офиса, необходимого количества операторов и постоянных клиентов, готовых решать возникающие вопросы по телефону, стоит либо быть готовым к тому, что горячая линия окупится не сразу, либо задуматься, так ли нужен этот номер.

На презентации услуги присутствовали представители самых разных направлений регионального бизнеса. Тут были и строители, и риелторы, медицинские и торговые компании. Услуга вызвала живой интерес как у крупного, так и у малого бизнеса.

Бизнес-встреча получилась очень насыщенной и информативной. Собравшиеся жарко дискутировали, активно задавали вопросы, что свидетельствует о большой востребованности и хороших перспективах горячей линии от «Ростелекома» в нашем регионе.

СКОЛЬКО СТОИТ?

Подключение самой услуги от «Ростелекома» – осуществляется бесплатно, выбор номера телефона – тоже. Для подключившихся действует единый тариф на входящие звонки – 3,5 рублей/минута.

«Чтобы оценить достоинства услуги, «примерить» ее для своего офиса, мы предлагаем клиентам в тестовом режиме пользоваться виртуальной телефонией в течение семи дней с базовыми функциями и полным доступом в личный кабинет – это очень удобно», – рассказал Сергей Заушицин.

КАК ПОДКЛЮЧИТЬ?

Подключение номера «8-800» не требует специального оборудования и не занимает много времени. Для этого необходим лишь доступ в интернет. Сама горячая линия настраивается за несколько минут.

Виртуальное рабочее место может быть организовано вне зависимости от местонахождения сотрудника. Если вы решите сменить офис или даже перевезти компанию в другую страну, номер все равно останется за вами.

Для корректной работы телефонного номера «8-800» необходимо подключить услугу «Виртуальная АТС». Она нужна для переадресации входящих вызовов на телефонные номера сотрудников компании.

Услугу «Виртуальная АТС» можно получить за несколько минут на сайте «Ростелекома» (www.rt.ru). Легкая масштабируемость, подключение дополнительных виртуальных номеров и внутренних абонентов, удобный личный кабинет, недорогие междугородные звонки и многофункциональный контактный центр – все это сделало услугу такой популярной не только в госсекторе, но и в бизнес-среде.



Для бизнеса

1000 минут в подарок на исходящие звонки каждый месяц

Виртуальная АТС + Интернет

«ВИРТУАЛЬНАЯ АТС» (УСЛУГА) — ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ ЮР. ЛИЦ И ИП ОРГАНИЗОВАТЬ КОРПОРАТ. СЕТЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ НА БАЗЕ ПРОГРАММНО- АППАРАТНОГО КОМПЛЕКСА ПАО «РОСТЕЛЕКОМ» С ВЫДЕЛЕНИЕМ НОМЕРОВ В КОДАХ АВС И 8-800. ДОСТУП В ИНТЕРНЕТ ВКЛЮЧЕН В ПАКЕТ (УСЛУГА + ТЕЛЕМАТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ СВЯЗИ/ШПД). ПОДАРОК — 1000 МИНУТ ИСК. ЗВОНКОВ В ПАКЕТЕ «БЫТЬ В ПЛЮСЕ L/XL» БЕЗ ДОП. ПЛАТЫ. ПОДКЛЮЧЕНИЕ — ПРИ ТЕХН. ВОЗМОЖНОСТИ. СОСТАВ УСЛУГИ ЗАВИСИТ ОТ РЕГИОНА РФ. ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛЕФОНУ 8 800 200 3000 И НА САЙТЕ WWW.RT.RU

Ростелеком

RT.RU | 8 800 200 30 00

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Покупка квартиры: поспешить нельзя подождать?



Рынок жилья готовится к повышению цен, которое будет вызвано вполне объективными причинами. А как обстоят дела сейчас? Растет ли спрос на жилье в Иркутске? И стоит ли поторопиться с приобретением квартиры? Об этом с нами побеседовал руководитель AN Century 21 «Недвижимость мира» Роман Семенов.

Ипотека стала доступнее. Растет ли спрос на квартиры в Иркутске и цены на жилье?

– Основным драйвером развития рынка недвижимости сейчас служит снижение ипотечных ставок. Мы наблюдаем пусть небольшое, но улучшение ситуации на рынке – спрос растет. И снижение ипотечных ставок – огромное подспорье. Более половины сделок сегодня закрывается с помощью ипотеки.

Есть и другие факторы, и в совокупности они тоже оказывают влияние на спрос. Если проанализировать обратную связь от наших специалистов и официальную статистику, можно увидеть, что цена квадратного метра немного выросла.

Покупательского ажиотажа, тем не менее, на рынке нет; все достаточно стабильно и понятно.

На какой сегмент рынка недвижимости активнее воздействует снижение ипотечной ставки?

– На оба, ведь покупатель новостроек – это, как правило, продавцы вторичного жилья.

Соотношение цен новостроек и квартир на вторичном рынке осталось прежним, и приоритеты покупателей тоже изменились не особенно, например, молодое поколение по-прежнему предпочитает новые форматы жилья, студии по 25-30 кв. м.

Строители говорят, что цены на жилье в ближайшее время существенно вырастут. Вы с этим согласны?

– Строители, очевидно, имея в виду то, что им скоро придется замещать средства дольщиков кредитными ресурсами, дружно прогнозируют рост цен на новое жилье. На этом основании они призывают поспешить с покупкой недвижимости именно сейчас, и резон в этом есть. Но задача строителей – быстрее продать свои объекты, а мы имеем дело с рынком в целом, и у рынка есть закон: недвижимость растет в цене, когда спрос превышает предложение. Это работает вне зависимости от экономики или законодательных передеряг.

По данным, полученным от строителей, готовых объектов для продажи им хватит на 2-3 года. Но как бы ни было насыщено предложение, однозначно хороших квартир в хороших районах всегда недостает. Такие квартиры всегда продавались, и цена не единственный фактор, влияющий на принятие решения. Вот если район не развит в инфраструктурном плане, то квартиры там продаются тяжело, и тогда придется парировать ценой.

Стоит ли поторопиться с покупкой жилья в 2018 году?

– Решение о покупке квартиры обычно принимается под воздействием определенных обстоятельств: рождения ребенка, создания семьи, начала самостоятельной жизни. И если решение о приобретении принято и есть возможность – да, лучше не ждать, ситуация для покупателя сейчас комфортная.

Если рассматривать покупку недвижимости как инвестицию, надо смотреть, насколько быстро на сегодняшний день требуются деньги и с каким ростом. Но если сравнить размер среднего депозитного дохода в 6% годовых с суммой, например, в 2 млн 300 тыс. рублей, в месяц это получится 11,5 тыс. рублей. Если сдавать в аренду однокомнатную квартиру такой стоимостью, можно получить от 13 до 18 тыс. рублей.

Общественные пространства в загородных поселках

Генеральный директор ООО УК «Система АМТ» Антон Кондратьев рассказывает о значимости функционального и комфортного общественного пространства в современном загородном поселке. Почему тут важно не экономить на площади? Как понять, что спланированная общественная территория действительно улучшит жизнь в поселке?

Еще недавно не вставал вопрос общих территорий. Улицы и дорожки, которые вели к домам, были свободны от автомобилей и суеты и автоматически считались безопасными территориями. С развитием общества, где легковые и грузовые автомобили играют важную роль, общественные пространства не появляются автоматически. Улицы, по которым медленно ползут автомобили, не могут выполнять функции безопасных территорий. В таких условиях общественные пространства должны выделяться специально, а самое главное – продуманно.

Общественная территория сегодня выполняет важнейшие социальные функции. Она позволяет людям комфортно чувствовать себя за пределами своих домов, при этом обеспечивая связь с соседями.

Проектируя общественные пространства в поселке «Горизонт», мы учитывали потребности и взрослых, и детей.

Для маленьких жителей поселка важны общие игровые пространства. Детям необходимо общество других детей. В городе родители не без основания боятся автомобильного движения и незнакомых людей и потому чаще держат маленьких детей в доме. На прогулку дети выходят только в сопровождении взрослых. У детей в современном городе нет достаточной возможности общаться со сверстниками и организоваться в группы. Между тем, неформальные контакты между детьми жизненно важны и служат основой для их правильной социализации.

В этом смысле жизнь в загородном поселке намного гармоничнее и безопаснее. Тут, при наличии качественных и безопасных площадок для игр, родители могут не опа-



саться за детей, а дети – свободно контактировать друг с другом.

Но на какое количество жилых домов может быть рассчитана общая игровая площадка?

Известно, что дети чаще создают группы в пределах своего возраста. Для достаточного количества контактов надо, чтобы каждый ребенок имел возможность общаться хотя бы с пятью детьми своего возраста. Мы озадачились этим вопросом и выяснили: чтобы шансы каждого ребенка на общение с пятью потенциальными партнерами по играм составили 95 %, надо обеспечить ему контакты с детьми из 64-х домов. В поселке «Горизонт» 137 семей, и мы спокойны за своих детей.

Общественное пространство для взрослых – это, в первую очередь, место для встречи с соседями.

Безусловно, в современном обществе соседи уже не играют такой важной роли, как

раньше, когда можно было попросить их присмотреть за ребенком или без опасения оставить им ключи от квартиры. Люди находят друзей на работе, в группах по интересам, в виртуальном пространстве.

Однако я на собственном опыте могу сказать, что с переездом в загородный поселок мы стали общаться с соседями и ходить в гости друг к другу. При жизни в городской квартире это было как-то не принято.

Важная социальная функция общественной территории в том, что она является площадкой для активных общественных мероприятий – празднования Масленицы, Нового года, карнавала, турнира по волейболу, большому теннису и т.д.

Отсюда встает вопрос: какая площадь общественной территории необходима для обеспечения ее функциональности, чтобы было достаточно места для детских игр, собраний, праздничных мероприятий и для утренней пробежки? Мы изучили опыт американских коллег и выяснили, что площадь общественных территорий должна составлять около 25 % от площади застройки. Площадь застройки поселка «Горизонт» составляет около 5 Га, а площадь общественной территории (благоустроенной набережной) – 1,8 Га, т.е. 36 % от застроенной территории. Места хватит всем. Нам важно, чтобы жители нашего поселка наслаждались комфортной жизнью.



Управляющая компания
«Система АМТ»
(3952) 96-35-09. gorizont-park.ru

GORIZONT

Проектная декларация на сайте novigrad.site

«Экономия наоборот», или почему скупой заплатит больше

Наталья Домрачева, руководитель компании «РС-Техно», рассказывает о том, почему при комплектации спецоборудования на объекте недвижимости важно придерживаться правил, и почему экономия на мелочах может обернуться дополнительными затратами.



Наталья, желание сэкономить естественно для грамотного хозяйственника. Почему вы считаете это ошибкой?

– Экономия экономии рознь. Иногда владельцы и управляющие недвижимостью хотят сэкономить на мелочах, и это порой оборачивается дополнительными хлопотами и расходами. Например, нужно установить противопожарные двери, и заказчик при комплектации просит убрать доводчики на том основании, что двери всегда будут стоять открытыми. Каждый доводчик стоит три тысячи, вроде мелочь, а приятно, особенно если дверей несколько. И мы каждый раз объясняем: «Инспекторы при проверке объекта согласно Федеральному закону 123-ФЗ потребуют у вас средства для самозакрывания дверей. Проверка может быть не пройдена». Это яркий пример того, что когда ты что-то не доделываешь, можно считать, что ты этого не сделал вовсе. В

случае проверки придется эти, казалось бы, мелочи, «догонять», и это в любом случае потери времени, денег, сил.

Но разве так уж трудно заказать и смонтировать дополнительную опцию?

– Несмотря на кажущуюся простоту, тут есть определенные риски, главный из которых – технологический. Дополнительная опция, заказанная клиентом спустя долгое время после установки основного оборудования, может просто не встроиться в систему, по разным причинам: другой ли производитель, произведена ли финишная отделка и площадь уже сдана в аренду. Важно понимать: удешевить конструкцию полдела, но потом, все, что не сделано сразу, придется доделывать. Каждый недочет рано или поздно все равно всплывет и «аукнется». В случае с серьезными конструкциями это повлечет серьезные сложности.

Можете привести примеры?

– Пожалуйста. Допустим, заказчик при заказе противопожарных штор отказался от кнопки ручного аварийного открывания-закрывания или от источника бесперебойного питания. Мотивация – «Нам это не нужно, нам лишь бы пройти проверку». А потом выяснилось, что они необходимы. И начинается: декоративные панели снять, проводку вытянуть, и стены нужно штробить... А отделка уже завершена и помещение всю эксплуатируется: работают люди, покупатели, сотрудники.

В любом случае, дозаказ опции – это потеря времени, а приглашение монтажной бригады на «дозаправку» – это дополнительные расходы, как правило, незапланированные. Если мы ставим эту же самую

опцию в ходе реализации комплексного проекта, она обходится раза в три дешевле, чем если заказать эти «небольшие» услуги позже, хотя бы за счет транспортных расходов.

То есть, значение разъяснительной работы по-прежнему велико?

– Конечно. Мы отвечаем за результат и хотим, чтобы у клиента с нашим оборудованием не было никаких проблем, в том числе с проверками. Ни один клиент не уходит от нас без минимально нужного набора опций. Мы знаем: если к нам обратились, – оборудование будет укомплектовано как нужно. У нас есть правило на входе: «Уважаемый клиент, делать будем вот так, потому что мы за вас несем ответственность, и вы в течение минимум двух лет будете спокойны, у вас даже в мыслях не будет, что по оборудованию где-то недоделка. Вы можете даже не вспоминать о нем, комплектовать и монтировать ваше оборудование будем мы, потому что мы в этом специалисты. А вы делайте свое дело – учите, лечите, производите и продавайте что-то полезное, так будет честнее».

Иркутск, ул.Сергеева, 3/1, офис 317
8 (3952) 487-260 т/ф
+79647390057 Viber, WhatsApp, Telegram
pzharka38@yandex.ru
www.rs-techno.ru



Обеспечиваем безопасность
Работаем для людей

Лицензия МЧС РФ № 38-Б/00162 от 18.03.15



г. Иркутск, ул. Горького, 27,
(3952) 43-03-64,
www.century21.ru

Недвижимость мира

Папа Вася и его творческая семья

Как открыть детскую телешколу и сделать ее делом своей жизни

Как распрощаться с надоевшей офисной работой и купить интересную франшизу? С чем можно столкнуться при этом? В чем отличие работы по франшизе в Иркутске? Чем трудна работа с детской аудиторией? И почему, несмотря ни на что, работать с детьми – здорово? Свою историю рассказал Василий Симоличук, директор детской школы телевидения «Телешко» в Иркутске.

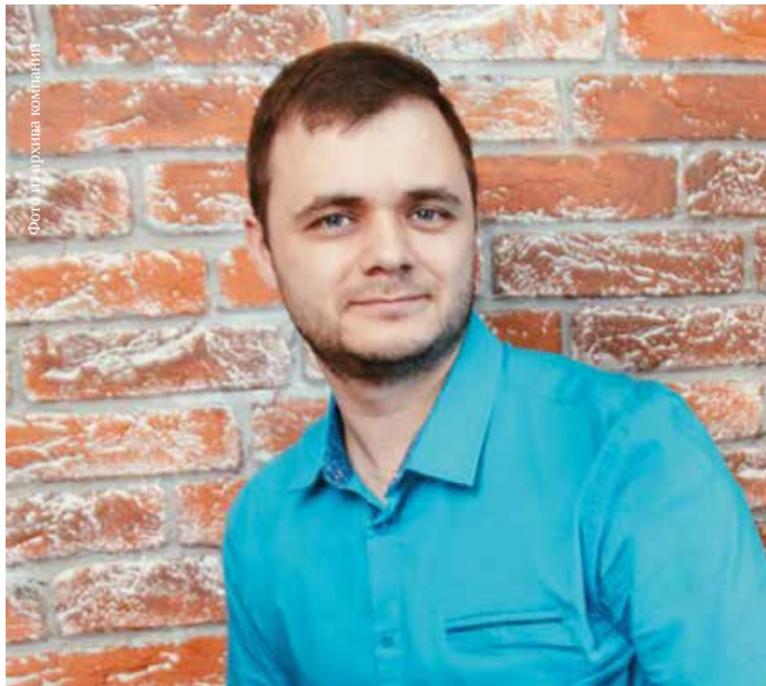


ФОТО: ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

ИЗ ОФИСНОГО РАБОТНИКА – В БИЗНЕСМЕНА

– Прежде чем купить франшизу, я разрабатывал программное обеспечение для РЖД. Параллельно занимался фото- и видеосъемкой: сначала в качестве хобби, потом стал на этом зарабатывать.

Работа в офисе меня держала в рамках, а мне хотелось свободы и творчества... Я долго подбирал варианты бизнеса, «примерял» их на себя, на Иркутск.

Однажды я наткнулся на интересное предложение франшизы детской школы телевидения. Эта ниша в Иркутске была свободна, и я решил попробовать. Созвонился с головным офисом в Уфе, и просто загорелся после общения с ними. Что подкупило – начальные вложения были небольшими, а франшизный пакет – хорошим. Вступительный взнос составлял 150 тыс. руб., а начальные инвестиции франчайзер расценивал в 300 тыс. руб. Роялти – 7% в месяц. Франчайзер предоставлял все необходимые материалы, проводил обучение. Я получил инструкцию, где всё было расписано по пунктам и по датам. Будучи далеким от бизнеса человеком, справился без проблем.

НАЧАЛО НЕ ИЗ ЛЁГКИХ

– Однако первый год всё равно был тяжелым. Я сжег все мосты, ушел из РЖД и с головой погрузился в «Телешко». У меня не было дела, которое бы меня кормило, пришлось взять крупный кредит. Но страшно не было – я сразу поверил, что затея сработает.

Мы нашли офисное помещение в ЖК «Зеон». Там пришлось возводить внутренние перегородки, менять окна и двери, бюджет сразу вырос в четыре раза. Кроме того, нас подвели подрядчики, затянув ремонт на два месяца. Открылись мы только в октябре. Многие ребята нас не дождалась и ушли в другие секции. На занятия пришли порядка 40 человек – гораздо меньше, чем мы планировали. Ведь летом мы проводили рекламную кампанию:

участвовали в специализированной ярмарке образования, посещали детские лагеря, проводили там мастер-классы и кастинги, вручали победителям сертификаты на обучение, приглашали всех к нам.

Оборудование для видеосъемки у меня на тот момент уже было: зеркальный фотоаппарат, стоимостью около 120 тыс. руб., на него же снимали и видео, два микрофона по 5 тыс. руб. каждый, свет и штатив. На первое время этого было достаточно, но потом пришлось еще закупить оборудование, чтобы хватало на всех: видеокамеру и петличную радиосистему.

БУДНИ «ТЕЛЕШКО»

– Одна из идей школы: уроки должны вести практики. Мы выбрали, на наш взгляд, самых интересных ведущих Иркутска. Каждый год мы меняем преподавательский состав. Сейчас у нас порядка 20 педагогов-практиков. Периодически к нам приходят режиссеры, продюсеры и психологи для проведения тематических мастер-классов.

С сентября 2017 года мы начали работать с АС Байкал ТВ: снимаем для них программу «Переключка», где мы опрашиваем жителей города на различные темы. Также канал забирает наши интервью со звездами, где дети встречаются и общаются со знаменитостями не только местного, но и мирового масштаба. Чтобы организовать интервью, мы обращаемся к менеджерам звезд или концертным директорам в Иркутске и выходим на артистов. У нас даже есть интервью с иностранными артистами на английском языке. Есть и уникальные интервью, которые в Иркутске больше никто не мог взять. Например, с солисткой группы «Мураками» Дилярой Вагаповой мы побеседовали во время саундчека, и она была в восторге от нашей работы.

Учебный год длится с сентября по май. Обучение стоит 4 850 руб. в месяц, занятия – дважды в неделю по 1,5 часа. На уроках дети учатся работать с камерой, держать микрофон, уверенно и красиво говорить, придумывать свои передачи, проводить интервью, опросы и многое другое. На втором

и третьем курсах подключается профориентирование, где каждый выбирает, кем быть: ведущим, оператором, монтажером или сценаристом. Мы помогаем старшеклассникам сформировать портфолио. Кто-то уже решил поступать в МГИМО, кто-то в РУДН на журфак. В Иркутске особо не хотят оставаться. Дети всё прекрасно видят, к ним приходят на мастер-классы представители местных СМИ и рассказывают, как в городе обстоят дела с журналистикой. А зачем обманывать? Чтобы дети потом разочаровались в профессии? В Иркутске журналист много не заработает, даже если станет популярным телеведущим. Поэтому все стремятся в столицу, и я это полностью поддерживаю. Тем более что многие ставят перед собой цель – работать с такими крупными каналами, как Первый канал, Пятница, СТС и ТНТ. Здесь, в Иркутске, они этого не получают.

ТРУДНОСТИ РАБОТЫ С ДЕТЬМИ

– Я наблюдаю среди современных детей одну вещь: они привыкли к гаджетам, и практически не читают книг. Поэтому мозг у них сильно заторможен: им сложно долго, красиво и логично разговаривать. Мы работаем, в том числе, над этим: учим отрывки текстов, пишем стэндапы, проводим дебаты... Дети начинают думать, быстрее соображать, и даже снимать свои программы! «Телешко» – это творческая площадка. Мы здесь не просто даем ребятам знания и навыки. Мы меняем их в лучшую сторону: они раскрепощаются, становятся увереннее, общительнее.

Еще одна проблема при работе с детской аудиторией – эмоции. Работа с детьми – это работа на грани, здесь нужно быть тонким психологом. К примеру, всегда очень трудно определять победителя в кастинге.

Так, 4 марта был международный день детского телевидения, и мы решили провести в этот день детский эфир. Руководство «Утреннего коктейля» на СТС нас поддержало. На кастинг пришли 50 детей, причем не только из «Телешко». В жюри были Вероника Михайлова и Стас Новиков, ведущие «Утреннего Коктейля». Так вот, для них оказалось почти нереально отобрать 12 ребят во второй тур и еще сложнее – четырех победителей. Резали по живому, вычеркивая фамилии... А сколько было обид и слез среди детей! Зато они поняли, что в жизни бывают не только победы, но и поражения. И вне зависимости от результата, всегда нужно идти дальше.

ПРО КОНКУРЕНЦИЮ

– В Уфе «Телешко» тесно сотрудничает со всеми местными теле- и радиоконпаниями, делает специально для них программы. Я не раз видел на фестивалях, как продюсеры уфимских телеканалов зовут детей к себе в проекты и прямо горят идеей работы с ними.

Мы же в Иркутске столкнулись с тем, что существующие теле- и радиоконпании с детьми не сотрудничают и, вдобавок, жестко конкурируют друг с другом. Доходит до обид: если работаешь с одним каналом, с тобой отказываются сотрудничать другие. Но ведь мы можем делать разные передачи для разных каналов, мы им не конкуренты! Пока понимания нет, но я надеюсь, что ситуация изменится.

По условиям франшизы в одном городе может быть только один франчайзи «Телешко». Это не означает, что конкуренции у нас нет. Параллельно с нами на базе ИГТРК открылась еще одна школа. Кроме того, одна из городских школ иностранных языков запустила собственный курс телеведущих. В некоторых школах есть свои телестудии, и ребята оттуда приходят

потом к нам, жалуясь, что там нет свободы самовыражения, все идеи зарубают на корню.

НЕБО И ЗЕМЛЯ

– У франчайзи в буклетах всегда указаны сказочные цифры – деньги и сроки окупаемости. Но вот парадокс: одновременно с нами франшиза «Телешко» запустилась еще в двух городах. Через полгода они закрылись – не справились. Среди всех городов, где представлена франшиза «Телешко», Иркутск – самый успешный после Уфы. У нас учится почти вдвое больше детей, чем в других городах. Так что тут не угадаешь с цифрами.

Еще один минус франшизы – опасность прогореть. Поначалу многие меня отговаривали, в основном, те, кто уже «обжегся» на франшизе. Они пеняли на огромные роялти, жаловались, что платят деньги ни за что. И хотя риск был очень большим, я не поколебался – настолько надоела мне монотонная работа в офисе с 8:00 до 17:00. Теперь у меня нет нормированного графика – случается, что ухожу домой в 2 часа ночи. Но я ни разу не пожалел о своём выборе.

Самое главное – подобрать команду. С этим мне очень повезло. Я живу школой, отдаю себя ей на 200%: не только руковожу всем, но и преподаю. Я для детей не просто директор, а наставник, классный руководитель. Они постоянно мне пишут, просят совета, одобрения своих идей. Меня даже, шутя, называют «Папа Вася». И это классно! Я без «Телешко» и детей теперь жить не смогу. Мы стали большой дружной семьей. И это вдохновляет на новые достижения: этим летом мы планируем открыть второй офис, увеличить штат преподавателей и число обучающихся. Всё ещё впереди!

*Екатерина Скубиева,
Газета Дело*



ФОТО: ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

- Новостройки Иркутска и области
- Вторичное жильё
- Коттеджи
- Коммерческая недвижимость
- Земельные участки

classified |

Продаю участок
п. Утулик



15 сот., ровный, огорожен, отличные подъездные пути, рядом ЛЭП. Живописное место, 500 м. до Байкала, для стр. дома, базы отдыха. Рядом горнолыжный курорт «Соболиная гора».

800 тыс. руб.

89294-355-657

Сдаем офисы! Центр города!
ул. Ленина, 6, скв. Кирова



Собственник сдает помещение 330 кв. м (1 этаж, отл. вход) в здании рядом с обл. администрацией. Парковка. Возможность размещения световой вывески на фасаде.

34-22-39, 34-31-83



ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

реализует недвижимость в Иркутской области

Ростелеком



■ Нежилое здание:

г. Иркутск, ул. Мира, 94

- Нежилое здание, 6 этажей (подземных этажей – 1) общей площадью 5607,1 кв. м с земельным участком 5096 кв. м в аренде. **Цена:** 79 950 000 руб. Торг.



■ Нежилое здание:

г. Иркутск, ул. П. Красильникова, 215

- Нежилое здание, 4-этажное кирпично-панельное с мезонином, площадь 3640,8 кв. м с земельным участком 1963 кв. м в аренде.



■ Нежилое здание:

Ангарский р-н, р.п. Мегет, кв-л 1, 3А

- 2-этажное кирпичное нежилое здание площадью 171,00 кв. м с земельным участком. Продается или сдается в аренду.



■ 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:** 4 279 843 руб. **Торг** до 3 540 000 руб.



■ Производственная база:

г. Братск, П 10 80 00 00 (мкр. Строитель)

- Производственная база (склад 121,4 кв. м, земельный участок 20 748 кв. м). **Цена:** 6 265 400 руб. **Торг** до 5 325 600 руб.



■ Производственная база:

Тулунский р-н, д. Булюшкина

- Производственная база (монтерский домик из бруса 98,8 кв. м, дизельная – кирпичное здание 132,4 кв. м, земельный участок 9947 кв. м в аренде). **Цена:** 723 700 руб. **Торг** до 615 145 руб.

■ Техническое помещение:

г. Тайшет, ул. 19-го Партсъезда, 27-1Н

- Техническое помещение УП, общей площадью 49,4 кв. м. **Цена:** 243 080 руб. Торг до 121 540 руб.

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

Специальные предложения от CENTURY 21

➔ Нежилое помещение
пер. Атласова, 11



Возможен торг. Приходите и покупайте прямо сейчас!

Октябрьский район, полуцокль, 109 кв. м, хорошая транспортная развязка, отличный ремонт. Можно использовать под магазин, офис.

➔ Офис в БЦ Терра
ул. Октябрьской Революции, 1/4



положение, цена ниже рынка!

Офисное помещение в центре города, 1 этаж, хороший ремонт, панорамное остекление, оборудован кондиционерами. Выгодное пред-

➔ Действующий ресторан
ул. Литвинова, 1



кв.м. Стоимость с мебелью, техникой и элементами дизайна – 19 млн руб. Отличное вложение!

Китайский ресторан со стильным дизайном и максимально комфортной обстановкой для гостей. Нежилое помещение площадью 221,6

➔ Нежилое помещение
ул. Советская, 58, корп. 3



Прекрасно подойдет под ресторан, кафе и многое другое.

245 кв. м на первом этаже в многофункциональном торговом центре «Новый». Центр города, на пересечении ул. Советской и Байкальской.



Иркутск, ул. Горького, 27
тел. (3952) 909-144, 43-03-64

45 лет на рынке | 79 стран | 8000 офисов | 145000 агентов | каждые 45 секунд – новая сделка

НЕДВИЖИМОСТЬ
БАЙКАЛЬСКИЙ РЕГИОН

REALTY.IRK.RU

ДОБАВИТЬ ОБЪЕКТ

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 06.04.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	70,71	65,35	55,69	58,36	48,19
1 комн. панель	78,12	64,9	56,98	64,75	48,73
2 комн. кирпич	72,63	62,33	56,49	52,26	45,91
2 комн. панель	71,61	60,26	53,76	56,84	49,06
3 комн. кирпич	75,24	63,4	54,42	55,21	44,94
3 комн. панель	62,61	57,17	49,54	51,76	46,19
Средняя стоимость	70,72	63,53	53,61	53,39	46,99

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 06.04.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	82,47	58,49	51,09	44,39	39,51
Срок сдачи – 1-е полугодие 2018 года	-	65,55	41,45	44,6	41,00
Срок сдачи – 2-е полугодие 2018 года	-	60,96	53,95	48,5	39,91
Срок сдачи – 1-е полугодие 2019 года и позже	-	66,30	49,17	39,12	-
Средняя стоимость	82,47	62,41	50,68	45,24	39,78

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 06.04.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	44,07	-	26,56	18,33	10,11
склад (аренда)	0,42	0,47	0,18	0,25	0,36
магазин (продажа)	83,85	57,73	51,95	27,38	33,00
магазин (аренда)	1,04	0,88	0,65	0,63	0,34
офис (продажа)	79,67	61,04	55,6	47,97	28,95
офис (аренда)	0,78	0,65	0,59	0,53	0,35

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

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