

газета

дело

МАРТ, 2019 | № 2(85)

бизнес |

Гарантийный фонд
сменил вектор
поддержки

7



свое дело |

«Лаборатория
Бизнес Решений»:
через два кризиса
к новым горизонтам

9

бизнес |

МТС запустила
первую в Иркутске
сеть для умных
устройств

11



Как компании вырасти в три раза за три года



Елена Ланцова
руководитель «РАФТ ЛИЗИНГ»

| 2

5

СТРОИМ ПРАВИЛЬНО

Технический заказчик примет на себя всю «головную боль»

6

ИНВЕСТИЦИИ

ETF – находка даже для начинающих инвесторов

8

СОВЕТЫ ЮРИСТА

Как избежать рисков при продаже квартиры

Как компании вырасти в три раза за три года

История успеха «РАФТ ЛИЗИНГ»

«Ли-ли-лизинг? Это что?» – спросили у Елены Ланцовой в банке в Братске, куда в 2006 году она пришла за кредитом. Сегодня компании «РАФТ ЛИЗИНГ» 13 лет, и ни банкам, ни компаниям уже не приходится объяснять, что такое лизинг: спрос на услуги растет. Как три года назад компания решила выйти из зоны комфорта, чтобы вырасти в три раза? Зачем привлекает средства частных инвесторов? Как реагирует на рыночные и регуляторные изменения? И почему выходит за пределы региона, но не стремится к статусу федеральной компании? Об этом мы поговорили с руководителем «РАФТ ЛИЗИНГ» Еленой Ланцовой.



Фото: А. Федорова

ИЗ ЛЕСНОГО БИЗНЕСА – В ЛИЗИНГ

Елена, думаю, не все наши читатели знают, что компания «РАФТ ЛИЗИНГ» родом из Братска. Расскажите, с чего все начиналось?

– Собственник компании изначально занимался лесным бизнесом. В 2006 году в отрасли, как и в производственном секторе в целом, все было непросто. Банки очень неохотно финансировали такие предприятия, для них приоритетной отраслью являлась торговля. Так у собственника возникла идея открыть свою лизинговую компанию, выйти на этот рынок, ведь лизинг – отличный инструмент для развития бизнеса. Лесная отрасль была хорошо знакома, было понимание, как работать с компаниями, какие есть потребности...

А у рынка было ответное понимание?

– На самом деле, никто тогда толком не знал, что такое лизинг. Конечно, было сложно его продвигать. Помню, когда компании было пять месяцев, я обратилась за первым кредитом. Пришла в банк и говорю: «Мы лизинговая компания, и у нас есть огромное желание сотрудничать, привлекать кредиты». А они мне: «Кто? Ли-ли-лизинг? А что это?». Если банкам приходи-

лось объяснять, то что уж говорить про бизнесменов (улыбается).

Кредит-то в итоге дали?

– Да. Первым, кто нам дал кредит, был Сбербанк в Братске, его тогда возглавлял Александр Абрамкин (ныне председатель Байкальского банка Сбербанка – прим. ред.). Они поверили в нас, хотя тогда это было трудно, наверное.

Когда компания переехала из Братска в Иркутск?

– В 2011 году, нам тогда было 5 лет. До этого у нас уже работало представительство в Иркутске. Но в какой-то момент мы решили передислоцироваться – переехать в Иркутск, развивать его: удаленно это было делать сложно. А в Братске оставили представительство.

Сейчас компании 13 лет. Кажется, за последние три года вы совершили какой-то невероятный скачок. Это сознательное решение было – так быстро и бурно расти?

– Да, конечно. Мы находились в своей определенной нише, в определенном портфеле, нам было удобно, комфортно, нас все устраивало. Однажды мы приняли участие в стратегической сессии с участием питерских аналитиков и решили, что хотим большего. Не было варианта «чуть-чуть прирасти». Или тут оставаться,

или выходить на принципиально новый уровень. Мы выбрали второе – и выросли в три раза за три года.

Конечно, это результат работы команды. У нас отличный коллектив. Это профессионалы, которым я абсолютно доверяю, и вместе мы развиваем компанию. Кадры решают всё – это не пустая фраза.

СТАВКИ РАСТУТ – РЫНОК МЕНЯЕТСЯ

Расту в три раза за три года компании пришлось во время очередной «турбулентности» в экономике. Все уже, кажется, привыкли к тому, что мы живем в эпоху перемен. Условия для бизнеса постоянно меняются: то повышают НДС, то меняют условия регулирования, процентные ставки идут то вниз, то снова вверх. Как ваши клиенты реагируют на все эти изменения?

– Я всегда говорила, что для российского малого и микробизнеса очень важна стабильность. Какой бы она ни была. Даже если она будет тяжелой в плане налоговой нагрузки – клиенты подстраиваются, подстраивают свою экономику. Перемены, которые происходили весь год, а под конец года даже ужесточились (выросли налоги

по зарплате ввиду увеличения фонда оплаты труда, поднялся НДС, сейчас поднимаются банковские ставки) – их бизнес еще сильно не ощутил. Конечно, нагрузка большая легла, и рентабельность у компаний снижается, как мне кажется, на историческом минимуме. Но все это отразится на результатах не сегодня, есть определенный лаг. Скорее всего, когда компании отчитаются за первый квартал, они это почувствуют финансово.

Конечно, многие крупные компании, которые располагают штатом экономистов, уже посчитали и увеличили стоимость своих услуг и товаров. И значительно. Арифметика тут простая: если ЦБ ключевую ставку поднял на 0,25-0,5 п. п., то банки сразу по 2 п. п. прибавили к своим ставкам. Соответственно, цены выросли еще больше.

Насколько эти рыночные изменения влияют на вашу деятельность?

– Мы ждем повышения процентных ставок, наши банки-партнеры уже заявили об увеличении. Кто на 3 %, кто на 1 %, кто на 1,5 %. Конечно, это отразится на наших договорах лизинга. Мы в свою очередь – особенно для давних, стабильных лизингополучателей – готовы снижать свою доходность, но эти графики в любом случае будут дороже.

Но есть и хорошие новости. Перед новым годом мы очень плотно взаимодействовали с Гарантийным фондом Иркутской области по выделению кредитной линии МСП (это государственный банк, который поддерживает малый и средний бизнес). Совместная работа принесла очень хороший результат – договор на открытие кредитной линии на 400 млн рублей.

Эти деньги мы сможем выдавать в Иркутской области с очень хорошей процентной ставкой – 9,6 %. У нас в регионе лизинг ни один банк

финансированию лизинговой отрасли? Как вы ищете партнеров?

– На протяжении последних трех лет мы постоянно ищем банки, привлекаем партнеров от Москвы до Камчатки. Хотя сами мы работаем здесь, на территории Иркутской области, банки привлекаем по всей России. Для нас очень важно, чтобы условия банков были наиболее выгодными – чтобы и наше коммерческое предложение в итоге сложилось как можно выгоднее.

ЦЕНТРОБАНК МОЖЕТ «СВЯЗАТЬ РУКИ»

Помимо рыночных факторов, есть еще регуляторный. Реформа лизинговой отрасли уже сделала несколько витков, в течение трех лет обсуждения ее параметры постоянно меняются. На чем все-таки остановились?

– Конечно, когда три года назад впервые заговорили об изменениях, никто к ним не был готов. Не было никаких шаблонов. Даже правила бухучета (ПБУ) по лизинговым компаниям были приняты, как я помню, в 1998 году, когда еще и лизинговых компаний-то не существовало. Но на протяжении всего этого времени мы работали по этим старым ПБУ.

Обсуждение реформы действительно шло бурно. Кто должен входить в реестр лизинговых компаний? Сначала говорили, что те компании, которые пользуются господдержкой, не важно, по каким программам и направлениям. Потом предложили: «Пусть в реестр войдут те компании, у которых лизингополучатели будут иметь право применять ускоренную амортизацию». Вроде на этом все успокоилось. Но потом вспомнили: «Есть

компании, которые специализируются на легковом автотранспорте, но он по закону ускоренно не амортизируется». А это тоже определенный пласт рынка. Даже у крупных лизинговых компаний это целые направления, их нельзя не учитывать. В итоге в реестр войдут все: кто работает с федеральными деньгами, кто ускоренно амортизирует, кто использует госсубсидии и так далее.

Получается, что список компаний, которые попадут под регулирование, значительно увеличится?

– Я думаю, что это коснется всех,

Однажды мы приняли участие в стратегической сессии с участием питерских аналитиков и решили, что хотим большего. Не было варианта «чуть-чуть прирасти». Или тут оставаться, или выходить на принципиально новый уровень. Мы выбрали второе – и выросли в три раза за три года

так не кредитует. И это без каких-либо дополнительных комиссий. Работа была проведена огромная, конечно, и если бы не Гарантийный фонд в лице Дилары Окладниковой, вряд ли эта кредитная линия была бы открыта.

Возвращаясь к росту ставок – он не охлаждает желание банков к фи-

кто работает в рамках лизинга. Очень многие предприятия организовывали свои лизинговые компании ровным счетом для того, чтобы закрывать свои потребности. Они даже не предлагают услуги сторонним клиентам. Но все, кто работает сейчас с этим рынком, все, кто будет применять новые правила бухучета – всех заставят войти в реестр и отчитываться. Так регулятор приведет эту отрасль в порядок. На самом деле, до сих пор ведь нет точной цифры, сколько всего лизинговых компаний в стране.

Жесткие правила игры – это хорошо для рынка?

– У медали две стороны. Первое: нас



На сегодняшний день мы являемся единственной лизинговой компанией в России, которая успешно занимается привлечением сбережений от частных инвесторов. Нам много не нужно, потому что такие деньги для нас дороже, чем банковские. Но в определенном объеме они нам необходимы для диверсификации финансирования и роста компании

начинают регулировать по бухгалтерскому учету – значит, введут судебные нормативы, которые будут нам в лизинге помогать. Например, сейчас нам непросто списать задолженность по лизинговым платежам. Чтобы признать задолженность, мы должны идти в суд. То есть для нас будут определенные поблажки. С другой стороны, если ЦБ начнет строго и жестко регулировать нас – так, как он регулирует банки, особенно региональные – это в первую очередь отразится на наших лизингополучателях.

Не все смогут пользоваться вашими услугами?

– Да. Сейчас мы можем финансировать разные компании: и стартапы, и те компании, которые имеют убытки ввиду каких-то строек или начинаний. Чтобы получить лизинг, им не нужно предоставлять инвестпроект.

Если же нас начнут регулировать, как банки... Посмотрите требования кредитных организаций к бизнесу! Компания должна работать полгода, иметь полугодовую доходную отчетность, прибыль... Только после этого она может зайти в банк на кредитование.

У нас немного руки развязаны, и нам, конечно, не хотелось бы, чтобы ЦБ нам навязывал жесткие условия по нашим лизинговым получателям. Мы,

как лизинговая компания, конечно, располагаем отчетностью по МСФО и регламенты соблюдаем. Есть ряд требований к самой лизинговой компании – и это правильно, так должно быть. Но не хотелось бы, чтобы регулирование отражалось на наших лизингополучателях.

В последние годы спрос на лизинговые услуги очень вырос. И дело ведь не только в том, что компании стали больше разбираться в преимуществах лизинга, его простоте, но и в том, что лизинг как инструмент стал доступнее кредитов. Банки ужесточили кредитование малого и среднего бизнеса – многие компании стали переориентироваться, обратили внимание на лизинг.

Финансовая грамотность у клиентов на высоте?

– По крайней мере, «лизинг» уже не звучит, как какое-то иностранное незнакомое слово. Конечно, еще есть компании, которые поверхностно думают, что лизинг дороже банковских услуг, считают, что лизинг – это финанси-

рование основных средств. Но есть предприятия, которые больше в этом разбираются и уже почувствовали на себе преимущества, «вкус» лизинга. Средний бизнес уже очень хорошо ориентируется. Причем наблюдается такая хорошая тенденция, что компании работают с несколькими лизинговыми компаниями.

ПРОЗРАЧНОСТЬ – ГЛАВНОЕ

Вы тоже идете по пути диверсификации, пробуете новые направления. Три года назад начали развивать проект «Инвестиции» по привлечению сбережений частных лиц. Довольны результатами?

– Довольны. На сегодняшний день мы являемся единственной лизинговой компанией в России, которая успешно занимается привлечением сбережений от частных инвесторов. Мы даже опытом делились с коллегами. У нас есть четкое понимание, какое количество денежных средств мы готовы привлечь. Нам много денег не нужно, потому что такие деньги для нас дороже, чем банковские. Они менее удобны, но они в определенном объеме нам действительно необходимы для диверсификации

финансирования и роста компании. За три года проекта «Инвестиции» компания выросла в три раза. Конечно, привлеченные средства от частных инвесторов нам в этом помогли.

Каков объем портфеля компании от частных лиц сегодня?

– Порядка 300 млн рублей. Это, пожалуй, соответствует кредитному лимиту от крупного банка.

А конкуренцию других крупных компаний чувствуете? Сегодня и строители, например, активно привлекают деньги...

– Надо понимать, что все инвесторы очень разные. Банковские вкладчики, инвесторы фондового рынка, строительных компаний, наши инвесторы – они очень отличаются друг от друга.

Наша процентная ставка чуть выше, чем ставка по депозитам известных банков. При этом у нас нет страхования вкладов. И мы должны удерживать процентную ставку – мы же размещаем деньги в реальный бизнес, в надежные проекты. Мы не микрофинансовая организация, которая привлекла под 20% у одних граждан и тут же заняла другим под 40%.

Наш инвестор – как правило, финансово грамотный. Он четко понимает, как и на чем мы зарабатываем. Наша бизнес-модель ему ясна. Он готов получать доходность, превышающую банковский депозит лишь на 2-2,5 процентных пункта.

Наш инвестор, например, всегда читает договор и четко понимает, с кем он его заключает – с юридическим лицом или физлицом. У нас в договоре по привлечению денег фигурирует непосредственно ООО «РАФТ ЛИЗИНГ» – основное юридическое лицо, за ним стоят все активы компании.

Вы предоставляете своим инвесторам отчетность. Если выручка снизится, инвесторы вправе досрочно забрать свои деньги. Эти прозрачные условия удерживают инвесторов?

– Мы постоянно информируем наших инвесторов, так как участвуем в рейтинге агентства «Эксперт РА». Год назад мы были на 50-м месте по новому бизнесу, по итогам 2018 года заняли 48-е место. Мы все время движемся, растем, и по портфелю мы шагнули на 59-е место, хотя до этого было 68-е. Рост портфеля – это тоже очень хороший фактор, не хуже фактора роста нового бизнеса.

После роста ключевой ставки ЦБ вы свои ставки по привлечению средств инвесторов скорректировали?

– Конечно, мы отреагировали на рынок, откорректировали ставки. Бо-

лее того, у нас в этом году появился новый продукт – «Премия», привязанный к ставке регулятора. «Ставка ЦБ + 4% (это премия) – 13% НДФЛ» – и ты получаешь доход. Ставка плавающая, но ты всегда понимаешь, какая доходность у тебя будет. И как раз финансово грамотные инвесторы очень быстро перешли на этот продукт. Все прозрачно – и это то, к чему мы стремимся, чтобы наши клиенты понимали, что у них будет в итоге, за счет чего будет формироваться доходность.

К ПАДЕНИЮ НЕ ГОТОВЫ В ПРИНЦИПЕ

В декабре 2017 года вы нам рассказывали о взрывном росте лизинга, ваш портфель вырос более чем на 100%. Но ведь невозможно показывать такие темпы роста каждый год. На сколько процентов вырос рынок в 2018 году и на сколько выросли вы?

– Отрасль выросла на 20%. Мы выросли на 31% (по новому бизнесу). По портфелю прибавили еще больше – 50% с лишним.

Ваша экспансия в регионы не влияет на управляемость компании? Нет проблем роста?

– Конечно, когда ты растешь – сложнее управлять. В этом году мы внедрили у себя электронный документооборот с клиентами. Переходим в цифровое пространство, это наша ключевая задача на 2019 год. Активно занимаемся внедрением системы автоматизации бизнес-процессов. Это оптимизирует работу.

Вы стабильно входите в топ-50 лизинговых компаний страны. Этот рейтинг важен для вас или больше для ваших клиентов?

– Сказать, что он не важен для нас, будет неправильно. Понятно, что плох тот солдат, который не желает стать генералом. Мы тоже хотим понимать, насколько мы в рынке, отвечаем росту рынка и т.д. Сказать, что это не важно для наших клиентов, тоже нельзя. Конечно, на это обращают внимание. Все хотят работать с лучшими.

А в 2019 году ждете роста?

– Этот год ожидается неоднозначным. Мы на 2018 год осторожно давали прогнозы, а на 2019-й – еще осторожнее. Налоговая нагрузка, волатильность валют, нестабильная геополитическая ситуация... Но к падению мы не готовы в принципе, для себя планируем только рост.

Наша задача – не столько увеличивать долю рынка на существующем, нами охваченном рынке, сколько вы-

ходить за пределы Иркутской области и наращивать долю рынка там. Рост, который мы хотим видеть в 2019 году, будет в первую очередь за счет других регионов, например, Кемерово, где мы открыли представительство.

Традиционно в феврале вы отмечаете день рождения компании. Ежегодно в это время вы пересматриваете свою стратегию. Что в планах у «РАФТ ЛИЗИНГА»?

– Стратегически – развитие новых рынков, новых отраслей: угледобывающей, машиностроительной, сельскохозяйственной, социально значимых. Развитие новых территорий. Красноярский край, Новосибирская область и Кузбасс – три региона, которые мы планируем развивать в 2019 году. Представительство в Кемерово должно этому поспособствовать.

Продолжение оптимизации бизнес-процессов – еще одна большая задача, которой мы будем заниматься. Чтобы суметь обеспечить рост компании, необходимо автоматизировать бизнес-процессы.

Будем продолжать работу по укрупнению банков-партнеров. У нас стоит задача определиться с крупными федеральными игроками, которые позволят нам воспользоваться лимитами от 500 млн рублей.

И, конечно, при таком неспокойном, нестабильном времени мы основной акцент делаем на том, чтобы удержать очень качественный лизинговый портфель. Это важно. Кстати, в конце 2018 года мы подвели итоги и поняли, что у нас нет имущества, которое можно выставлять на продажу. Для лизинговой компании это просто невероятно. Найдите лизинговую компанию, которой нечего продать. А у нас нет изъятых техники – и это значит, что мы хорошо анализируем наших клиентов, и это – ответственные лизингополучатели.

Вы по-прежнему считаете себя региональной компанией? Или уже вполне можно говорить «федеральная»?

– Мы региональная компания, и нас это устраивает. У нас не стоит цели нарастить филиалы и назваться федеральной компанией. Это постепенный процесс, который не должен отражаться на нашем портфеле. Хорошо, когда ты получаешь свой доход и стабильно работаешь на рынке. Для нас важно годами планомерно держать и вести этот рост, постепенно наращивая клиентскую базу. Нельзя смотреть только на новый бизнес и забывать о портфеле. Все должно быть в балансе.

Елена Демидова, Газета Дело

В ЦИФРАХ

Как рос лизинговый портфель компании



* Данные предоставлены компанией «РАФТ ЛИЗИНГ»

Позиции «РАФТ ЛИЗИНГ» в рейтинге лизинговых компаний России

показатель	2016 год	2017 год	2018 год
Среди лизинговых компаний России	68	52	48
Среди лизинговых компаний Сибирского федерального округа	19	14	15
По работе с малым бизнесом	33	26	28
По работе со средним бизнесом	82	72	40
По количеству сделок	60	52	58
По размеру лизингового портфеля	82	68	59
Всего участников исследования	109	120	123

*согласно данным агентства «Эксперт РА»

Реализация газового проекта ИНК открывает серьезные перспективы для развития севера Иркутской области

Губернатор Сергей Левченко провел встречу с представителями ООО «Иркутская нефтяная компания», на которой обсуждался вопрос реализации инвестиционного проекта по созданию газохимического комплекса в Иркутской области.



Газовый проект ООО «ИНК» предполагает комплексную переработку природного ипутного нефтяного газа, добываемого на месторождениях компании на севере региона.

Как сообщил председатель Совета директоров ООО «ИНК» Николай Буйнов, реализация масштабного проекта возможна при поддержке властей всех уровней. Совместные усилия необходимы для преодоления инфраструктурных ограничений, еще один важный вопрос – строительство жилого района для сотрудников будущих газовых производств и членов их семей в Усть-Куте. Реализация проекта в полном объеме позволит создать более двух тысяч рабочих мест, а современное высокотехнологичное производство и наличие инженерной и транспортной инфраструктуры станут базой для развития новых предприятий на усть-кутской площадке.

Вопрос выработки эффективных механизмов

господдержки при реализации инвестпроекта ООО «ИНК» по созданию газохимического комплекса в Иркутской области обсуждался на рабочем совещании у первого заместителя Председателя Правительства РФ – Министра финансов РФ Антона Силуанова.

– Реализация такого масштабного проекта открывает серьезные перспективы не только для Усть-Кута и района, но и всего севера Иркутской области, – отметил Сергей Левченко. – К развитию территории должны подключиться все заинтересованные стороны. У нас создана рабочая группа, в которую входят представители Правительства региона, Государственной Думы, муниципалитетов, нефтяной компании. По проекту сформирована дорожная карта, учитывающая решение вопросов создания благоприятного инвестиционного климата и создания объектов социальной инфраструктуры.

200 миллионов долларов будет вложено в строительство Тайшетского алюминиевого завода РУСАЛа в 2019 году

Тайшетский алюминиевый завод в Иркутской области остается стратегическим проектом РУСАЛа, в 2019 году компания намерена вложить в его строительство 200 млн долларов. Об этом рассказал генеральный директор РУСАЛа Евгений Никитин в интервью «Интерфаксу».

– В прошлом году мы не располагали заемными средствами и строили Тайшетский завод на свои средства. Процесс поэтому шел не так быстро. Из-за внешних причин сроки запуска немного сдвинулись, и теперь мы планируем ввод в IV квартале 2020 года, – объяснил Евгений Никитин.

По его словам, сейчас РУСАЛ рассматривает возможность проектного финансирования работ по строительству ТаАЗа и ведет переговоры с банками. Финансовые учреждения проявляют интерес, но конкретные детали сотрудничества пока не определены.

В интервью генеральный директор компании также отметил, что ключевая задача, которую РУСАЛ ставит себе на первые месяцы после снятия санкций – это восстановление договоров с клиентами. В прошлом году компания работала строго в рамках генеральных лицензий, которые разрешали операции только с текущими контрагентами. Но специфика логистики и короткие сроки лицензий, которые действовали в конце 2018 года, существенно усложнили заключение долгосрочных договоров. Теперь компания может вернуться к привычному формату долгосрочного сотрудничества с клиентами.

Еще одна задача – постепенное возвращение к прежним объемам производства продукции с добавленной стоимостью (ПДС). В 2017 году этот показатель составлял 47,3 %, в 2018 – 45 %. Основу ПДС РУСАЛа сегодня составляют высокотехнологичные сплавы для автопрома, а также катанка из сплавов для электротехнического сектора.



– Мы разработали новый бренд Allow – это экологически чистый алюминий с самым низким уровнем выбросов CO₂, чем в целом по индустрии. Наша стратегическая цель – укрепить позиции этого бренда, именно такой продукт является сейчас наиболее перспективным на международных рынках, – отметил Евгений Никитин.

Компания РУСАЛ – один из крупнейших в мире производителей алюминия. Основную часть продукции компании составляют первичный алюминий, алюминиевые сплавы, фольга и глинозем. Активы РУСАЛа включают в себя весь комплекс предприятий, задействованных в цепочке производства конечного продукта, – от горнодобывающих комбинатов до алюминиевых и фольгопрокатных заводов. Это позволяет компании контролировать все этапы производственного процесса, обеспечивая высокое качество продукции.

Сбербанк предлагает турфирмам сотрудничество в новом стратегическом проекте

Потенциальные возможности участия представителей туристического бизнеса в проекте комплексного развития южной части Байкала презентовал Сбербанк в рамках встречи с представителями турфирм, гостиниц, гидами. Как отметила директор управления продаж крупному и среднему бизнесу Байкальского банка Сбербанка Наталья Волощенко, банк заинтересован в развитии территорий и формировании на них новых возможностей для бизнеса.



В частности, стратегический проект с рабочим названием «Развитие Южного побережья Байкала», в котором сегодня участвует Сбербанк, направлен на формирование на территории туристического кластера со всей сопутствующей инфраструктурой. Данный проект реализуется совместно с Правительством Иркутской области.

«В мастер-план в том числе будут включены флагманские проекты по развитию территории,

требующие больших инвестиций, например, по возведению крупных гостиничных комплексов, делового конгресс-холла, а также типовые бизнес-проекты, рассчитанные для реализации малым бизнесом, например, организация хостелов, кафе, туристических развлечений», – отметила Наталья Волощенко.

Спикер подробно рассказала об одном из направлений участия представителей турбизнеса в проекте развития региона. Это совместная программа Сбербанка и предпринимателей, стимулирующая движение туристического трафика китайских туристов в торговые и сервисные точки-партнеры. Сегодня продолжается активное формирование пула партнеров, и присоединиться к программе может любой предприниматель, если он и его услуги потенциально интересны китайскому туристу.

Цель партнерской программы: через предоставление выгоды для туриста и обеспечение безопасности, комфортности платежей стимулировать совершение покупок товаров или услуг именно в точках-партнерах. По мнению специалиста банка, распространяя через различные каналы информацию о выгодах и возможности расплатиться картами китайской национальной платежной системы, можно управлять туристическим трафиком. «По данному проекту мы получили поддержку со стороны китайской национальной платежной системы», – рассказала Наталья Волощенко.

На зимней сессии Школы экологического предпринимательства выбрали лучшие бизнес-идеи

В Байкальске завершилась пятнадцатая сессия «Школы экологического предпринимательства» – партнёрского проекта фонда «Возрождение Земли Сибирской» и компании En+ Group.

По итогам финальной защиты ШЭПР перед потенциальными инвесторами победил проект «Хоспис – территория жизни» благотворительного фонда «Близко к сердцу». Второе место разделили мастерская «Шворот» по апгрейду одежды и её вторичному использованию и проект «Университет экотроп на Байкале», третье место – у проекта по восстановлению Тельминской швейной фабрики через развитие бренда Anna Freza.

За четыре дня работы школы каждая бизнес-идея прошла ярмарку проектов, защиту концепций, тестирование, апробацию и решение кейса.

Три команды представили на ШЭПР проекты по развитию Байкальска. Студентка Юлия Бабушкина предложила выращивать раков для развития нового гастрономического бренда и привлечения туристов. Байкальчанин Евгений Ракитянский проработал проект образователь-

ного лагеря по строительству экотроп. Алексей Шемелев предложил собирать и перерабатывать садовые и дикорастущие ягоды.

«Идея экопредпринимательства – это идея XXI века, – отметила Татьяна Драчук, директор по связям с общественностью En+ Group. – XX век – век, когда бизнес опирался в первую очередь на бурный рост производства. XXI век должен стать веком, когда бизнес будет умным, а это значит, в первую очередь, экологичным. Сегодня у нас нет больше возможности растрчивать ресурсы, необходимые для промышленности и производства, нам нужно эти ресурсы сохранять и восполнять. Поэтому идеи участников Школы экологического предпринимательства так важны. И для En+ Group важна поддержка этого проекта, который с 2012 года реализуется в рамках комплексной программы по защите озера Байкал».



Технический заказчик: незаменимый помощник в организации стройки

Мы продолжаем рубрику «Строим правильно», в которой сотрудники одной из ведущих строительных компаний нашего региона «Стройцентр-Иркутск» рассказывают о правильной организации строительства. Сегодняшний материал посвящен одному из важнейших аспектов такой организации – функции технического заказчика. О нем рассказывает руководитель проектов компании Евгений Купряков.

– В прошлом номере мы поговорили о шести правилах безупречной стройки, соблюдая которые инвестор строительства может получить на выходе объект именно того качества, именно за те деньги и именно в те сроки, которые он планировал. Не важно, о каком именно объекте идет речь – о загородном доме или о новом здании для бизнеса – это универсальные правила.

В подавляющем большинстве случаев инвестор не обладает всеми компетенциями, необходимыми для организации и ведения строительных работ. Такими компетенциями обладают только строительные компании широкого профиля, работающие на рынке в течение многих лет и имеющие большой штат специалистов по различным направлениям – от инженеров-строителей до юристов, владеющих необходимыми знаниями именно в строительной сфере.

Даже наличие в структуре компании-инвестора небольшого подразделения капитального строительства не решает эту проблему, функции такого подразделения прежде всего заключаются в обеспечении интересов инвестора при взаимодействии с остальными участниками строительного процесса.

Важнейшим из таких участников является организация, исполняющая



функцию технического заказчика. Если говорить совсем грубо, то это компания, которая принимает на себя всю «головную боль» по организации строительства объекта, в который инвестор решил вложить свои средства. Она выстраивает единую технологическую цепочку строительства, в идеале – от проектирования до сдачи готового объекта в эксплуатацию.

Основными составляющими функции технического заказчика являются: организация работ на строительной площадке, привлечение для этого квалифицированных подрядчиков, их координация для неукоснительного следования графику производства работ,

надзор за их работой и за соответствием используемых материалов, а также взаимодействие с проектировщиками (поскольку часто уже в процессе стройки приходится корректировать проектные решения), с контролирующими и проверяющими органами, ведение исполнительной документации и контроль расходования денежных средств, выделенных на строительство инвестором.

С экономической точки зрения, технический заказчик – это посредник между инвестором и подрядчиками, непосредственно ведущими строительные работы. И он нужен тогда, когда дополнительные расходы инве-

стора, которые он понесет без привлечения такого профессионального посредника, превышают сумму вознаграждения, ему выплачиваемого.

По нашей оценке, и, думаю, с этим согласится подавляющее большинство участников строительного рынка, потери при организации строительства непосредственно силами инвестора, возникающие из-за отсутствия у него полного набора компетенций в этой сфере, могут составлять 20 и более процентов от сметной стоимости объекта. Квалифицированный технический заказчик обойдется инвестору в несколько раз дешевле. Вопрос только в том, как найти для этих целей действительно профессиональную организацию и как правильно выстроить с ней отношения. Как и во многих других случаях, лучше всего опираться на опыт других инвесторов, на отзывы тех, кто такими услугами уже воспользовался.

В текущем портфеле заказов компании «Стройцентр-Иркутск» – два больших объекта, на которых мы выполняем функции технического заказчика. Это гостиничные комплексы, которые будут сданы в эксплуатацию в следующем году. Для того, чтобы охарактеризовать роль технического заказчика, можно привести такой показатель. Количество организационных, правовых и технических

решений, которые нужно принять до ввода в эксплуатацию каждого из этих объектов, измеряется тысячами. В выработке этих решений с нашей стороны принимает участие команда, состоящая из руководителя проекта, нескольких высококвалифицированных инженеров, сметчиков, инженеров строительного контроля, юристов и других специалистов. Это и есть та самая «головная боль», которую мы снимаем с инвестора, позволяя ему сосредоточиться на задачах собственного бизнеса.

Институт технического заказчика существовал в советские времена, на которые сегодня многие смотрят с ностальгией. И в смысле организации строительства такая ностальгия более чем оправдана: пока наша строительная отрасль все еще далека от той степени эффективности, с которой была организована стройка в советские времена. И можно только приветствовать, что сейчас институт технического заказчика начал активно возрождаться. Мы призываем всех, кто думает об инвестировании в стройку, внимательно изучить этот институт и обязательно привлекать соответствующие организации к реализации своих проектов.

**Партнер рубрики
– ООО «Стройцентр-Иркутск»**

Иркутские фрилансеры оценили тариф «Облачный» от «Ростелекома»

Фрилансеры Иркутска оценили тарифный план (ТП) «Облачный», который теперь доступен практически на всей территории Восточной Сибири. Об этом на встрече с представителями разных сфер деятельности самозанятого населения, которая прошла 25 февраля в офисе компании в областном центре Приангарья, сообщил директор по работе с массовым сегментом Иркутского филиала ПАО «Ростелеком» Александр Теленкевич (на фото).



ТП «Облачный» – совместное предложение «Ростелекома» и «Яндекса» – включает доступ в сеть на скорости до 200 Мбит/с и безлимитное облачное хранилище на Яндекс.Диске. Активация опции «Яндекс.Диск UNLIM» осуществляется в личном кабинете абонента. Ежемесячно место в облаке бесплатно увеличивается на 1 Тб, и к концу первого года пользования услугой объем хранилища возрастает до 12 Тб.

Клиенты «Облачного» получают в подарок сервис «Яндекс.Диск Про» с расширенным функционалом: в нем отключены показ рекламы и лимиты на скачивание файлов с публичных страниц, при этом расширен просмотр истории изменений файлов до трех месяцев, увеличен приоритет при обращении в службу поддержки.

Дизайнер, пользователь тарифа «Облачный» Юрий Подзорнов отметил: «Моя профессиональная деятельность и личные увлечения – это работа с большим объемом данных: фотографиями и видеоматериалами высокого разрешения. Файлы необходимо где-то надежно хранить при постоянном быстром доступе к архиву. Мой тариф решил эти задачи».

«За годы работы фотографом у меня накопилось огромное количество фото и видеоматериалов, среди которых особенно много с видами Байкала. Это интеллектуальное богатство было размещено на разных носителях, что доставляло много проблем с оперативным поиском нужной информации. Теперь этих сложностей нет, потому что в тарифе «Облачный» – высокие скорости доступа в интернет и практически неограничен-

ный объем хранилища», – сообщил фотограф, абонент «Ростелекома» Валерий Панфилов.

«Наши специалисты анализируют клиентские запросы. На сегодня один из главных – возможность надежно хранить свое цифровое имущество. При разработке «Облачного» мы учли эту потребность заказчиков и также сделали комфортную абонентскую плату – 850 рублей в месяц», – прокомментировал Александр Теленкевич.

Подключить указанный тарифный план могут как новые, так и действующие абоненты «Ростелекома». Узнать подробности об условиях подключения можно на сайте rt.ru, в центрах продаж и обслуживания «Ростелекома», а также по бесплатному телефону 8 800 1000 800.

ВТБ запустил рекламную кампанию и конкурс для малого и среднего предпринимательства

Банк ВТБ запустил федеральную рекламную кампанию «Помогаем делом». Главные герои кампании – реальные клиенты банка ВТБ. ТВ-ролик снят в стиле документальных короткометражек, где каждый герой делится своей историей успеха – рассказывает и показывает, как ВТБ помог им вывести бизнес на новый уровень. Режиссером ТВ-ролика стал Олег Трофим. Съёмки прошли в пяти городах России на действующих предприятиях клиентов банка.

В рамках рекламной кампании, подтверждая идею «Помогаем делом», с 25 февраля по 28 марта ВТБ запускает Всероссийский конкурс среди предпринимателей. Конкурс дает возможность предпринимателям рассказать историю становления своего бизнеса и получить шанс выиграть рекламную кампанию от банка ВТБ.

Для участия в конкурсе необходимо рассказать о своем бизнесе на сайте проекта в период с 25 февраля 2019 по 28 марта 2019. Финалисты будут определены по результатам народного голосования. Далее, экспертное жюри во главе с заместителем президента-председателя правления ВТБ Денисом Бортниковым выберет трех победителей. Каждый из победителей получит рекламную кампанию своего бизнеса от банка ВТБ и станет известен на всю страну, а также получит годовое премиальное расчет-

но-кассовое обслуживание в ВТБ и индивидуальный тренинг по выходу на экспорт. Во время рекламной кампании предприниматели смогут бесплатно открыть счет в ВТБ и получить три месяца обслуживания в подарок.

«Мы хотим, чтобы примеры динамичного развития российских компаний вдохновляли как начинающих, так и опытных предпринимателей на новые успехи в бизнесе. Наш конкурс позволяет всем участникам рассказать о своем деле потенциальным клиентам во всех регионах страны, – комментирует Денис Бортников. – Проект «Помогаем делом» доказывает, что реализация самых смелых бизнес-идей – абсолютно достижимая цель, которая зависит от самого предпринимателя. Со своей стороны, банк ВТБ готов поддержать лучшие проекты и дать им дополнительный импульс для развития».



ETF для всех. Особенно – для начинающих!

Торгуемые фонды набирают популярность в России и мире и, по словам Вадима Остапенко, директора филиала инвестиционной компании «Фридом Финанс» в Иркутске, идеально подходят для новичков. Подробнее об этом инструменте эксперт рассказал Газете Дело.

– В последнее время мы все чаще слышим об ETF – биржевых торгуемых фондах. На первый взгляд, это какой-то сложный продукт, однако в действительности ETF – настоящая находка даже для начинающих инвесторов.

Специфика этого продукта заключается в том, что, вкладываясь в акции фонда, вы сразу инвестируете в определенный набор ценных бумаг, то есть, по сути, за вас уже собрали инвестиционный портфель и «привязали» его к тому или иному показателю (это может быть какой-то значимый индекс, отдельный рынок или цена на ресурс, например, на золото). Вам остается только выбрать фонд среди тех, что доступны розничным инвесторам в России, и инвестировать в него.

ETF – это понятный и прозрачный инструмент, поскольку он требует минимальных затрат на управление своим портфелем. Доходность при этом может быть выше, чем у другого распространенного инструмента, популярного среди сторонников консервативной стратегии инвестирования – облигаций.

Чаще всего ETF являются индексными, то есть их динамика повторяет динамику реально существующего фондового индекса. Следовательно, доходность такого фонда будет соответствовать доходности индекса. Преимуществом вложений в индексный фонд является отсутствие ручного управления, что позволяет поддерживать низкую комиссию большинства ETF. В мире существует более 5



Вадим Остапенко,
директор филиала инвестиционной компании
«Фридом Финанс» в Иркутске

тысяч разных ETF, а общий объем средств в них превышает \$4 трлн. В зарубежных странах, особенно в США, ETF – привычный ин-

струмент, который пользуется признанием и популярностью среди инвесторов.

На сегодня на Московской бирже представлены 14 ETF. Они позволяют инвесторам в России получить доходность от акций, входящих в состав таких известных индексов как, например, MSCI (Morgan Stanley Capital International). Кроме того, существуют ETF на акции Германии (репликация индекса MSCI Germany), США (MSCI USA и MSCI USA Information Technology), Австралии (MSCI Australia), Японии (MSCI Japan), Великобритании (MSCI United Kingdom) и Китая (MSCI China).

Первым фондом, запущенным на организованной фондовой площадке в РФ в 2013 году, был Tradable Russian Corporate Bonds UCITS ETF. Его базой стал индекс Barclays EM Tradable Russian Corporate Bond Index, включающий корпоративные еврооблигации ведущих российских эмитентов. Бумаги фонда торгуются в рублях (FXRB) и долларах США (FXRU). В 2017 году доходность рублевого FXRB составила плюс 14,3%, что оказалось заметно выше доходности по банковским депозитам. В 2018 году новый провайдер ITI Funds запустил еще один ETF, опирающийся на индекс еврооблигаций российских эмитентов немецкой компании Solactive (RUSB).

Кроме того, те, кто стремится к снижению рисков от инвестирования, могут обратить внимание на еще несколько привлекатель-

ных инструментов. Таких, как FINEX CASH EQUIVALENTS UCITS ETF, то есть ETF на американские казначейские облигации с рублевым хеджированием, а также ETF на золото FinEx Gold ETF (FXGD), основанный на цене золота. В соответствии со стратегией ETF в фонд приобретаются упомянутые активы, а в случае с золотом организуется и его хранение. В 2017 году доходность FXGD составила +10,3%.

Несмотря на большой спектр представленных на российской бирже ETF, поле для развития отечественного рынка огромно. В частности, в прошлом году на Мосбирже был запущен ETF на индекс KASE (казахстанского фондового рынка). Наша компания приняла в этом непосредственное участие, выступив маркетмейкером размещения. Представляется, что это весьма интересный инструмент, потому что перспективы рынка Казахстана впечатляют. Так, в 2017 рынок Казахстана вошел в списки самых динамичных в мире, показав прирост на 59%. В состав FXKZ вошли топовые эмитенты Казахстана: KAZ Minerals, КазТрансОйл, КЕГОС, Казахтелеком, Kcell, Банк ЦентрКредит и Народный Банк.



Лицензии Банка России: № 045-13567-001000 на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами; № 045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности; № 045-13564-010000 на осуществление дилерской деятельности; № 045-13570-000100 на осуществление депозитарной деятельности. Все лицензии выданы на неограниченный срок. Информация об ООО ИК «Фридом Финанс». Источник: <https://fip.ru/about/company/requisites.php#ixzz5eYgJCRQ>. Владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: стоимость ценных бумаг и прочих финансовых инструментов может как расти, так и падать. Результаты инвестирования в прошлом не являются гарантией получения доходов в будущем. В соответствии с законодательством компания не гарантирует и не обещает в будущем доходности вложений, не дает гарантии надежности возможных инвестиций и стабильности размеров возможных доходов.

Границы имеют значение

Без какой процедуры не стоит покупать земельный участок и начинать строительство дома

Как вынос границ участка в натуру помогает избежать значительных потерь денег и времени, рассказывает основатель «Бюро Кадастровых Инженеров» Юлия Сагдеева.



В нашей практике мы часто сталкиваемся с ситуацией, когда фактические границы земельного участка не совпадают с границами, поставленными на кадастровый учет. А ведь именно границы, зафиксированные в ЕГРН, являются официальными и достоверными.

Несовпадение границ может повлечь за собой множество неприятностей, вплоть до отказа в регистрации недвижимости. Расскажу о трех самых распространенных ситуациях, в которых мы рекомендуем предусмотрительно провести процедуру выноса границ в натуру.

Ситуация №1. При покупке земельного участка. Убедитесь, стоят ли границы участка на кадастровом учете, прежде чем покупать участок. Если стоят – то совпадают ли с фактическими. Есть ли гарантия, что забор не заходит на соседний участок? Предыдущий владелец может даже не догадываться, что с забором что-то не так, а у вас в будущем могут возникнуть сложности с соседями, если они сделают вынос границы раньше вас.

Ситуация №2. Еще более серьезная с точки зрения финансовых потерь ситуация – покупка

участка с неоформленным домом. Не торопитесь верить на слово, что собственник участка решил не оформлять дом потому, что хотел сэкономить на налогах или строил его под продажу. Высока вероятность, что он не оформил дом в собственность, потому что построил его с нарушением границ. А когда попробовал оформить, этого не удалось сделать. Поставить на кадастровый учет дом, пренебрегающий границы участка – невозможно. И это станет вашей проблемой.

Ситуация №3. Вы решаете строить свой дом или капитальный забор. Тут уж точно не обойтись без утонения границ. Как и во второй ситуации, вы не сможете оформить дом, построенный с нарушением границы. А капитальный забор, стоимость которого порой исчисляется сотнями тысяч рублей, придется нести, если сосед выяснит, что вы заступили на его территорию.

Потому мы рекомендуем: прежде чем покупать землю или строить дом совершите предупредительные действия – удостоверьтесь в корректности границ участка.

Вынос границ участка в натуру проводит геодезист. Получив данные о координатах участка в выписке из ЕГРН, он выезжает на местность и с помощью высокоточного оборудования обозначает точные границы участка, ставит специальные разметки и вместе с актом передает их на сохранность владельцу участка.

Вот так с помощью одной процедуры вы сможете избежать значительных финансовых потерь, а главное – сохранить свои нервы и время при оформлении недвижимости.

bki-irk.ru
тел. 504-804

пер. Пионерский, 11, оф. 503
ул. Советская, 58 к. 2, «Рынок Новый»,
внутри МФЦ «Мои документы»
ул. Декабрьских Событий, 117,
внутри МФЦ «Мои документы»

мкр. Юбилейный, ТРЦ «Юбилейный», цокольный этаж,
рядом с МФЦ «Мои документы»
ул. Трактовая, 35/1, внутри МФЦ «Мои документы»



Бюро
Кадастровых
Инженеров

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 07.03.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	75,59	72,34	61,09	62,7	53,34
1 комн. панель	67,95	69,27	57,93	68,19	54,31
2 комн. кирпич	77,87	69,98	59,98	61,29	49,65
2 комн. панель	72,08	68,28	61,3	59,09	50,28
3 комн. кирпич	76,43	67,04	59,38	56,42	48,5
3 комн. панель	66,5	61,25	53,56	52,94	47,95
Средняя стоимость	74,39	69,01	58,45	58,56	50,67

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 07.03.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	44,07	-	31	16,25	-
склад (аренда)	0,42	0,49	0,25	0,21	0,25
магазин (продажа)	93,72	48	50,95	30,17	40,56
магазин (аренда)	1,05	0,9	0,52	0,43	0,32
офис (продажа)	82,99	47,56	53,9	41,71	42,4
офис (аренда)	0,89	0,69	0,48	0,45	0,34

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 07.03.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	87,9	66,27	60,83	40	40,13
Срок сдачи – 1 полугодие 2019 года	-	79,9	56,85	-	51,25
Срок сдачи – 2 полугодие 2019 года	-	68,19	49,44	47,57	47,9
2020 год и позже	80,12	65,37	58,22	53,72	41,56
Средняя стоимость	85,31	67,06	52,7	49,89	43,52

«Открываем дорогу к доступным кредитам»

Иркутский областной гарантийный фонд завершил 2018 год исторически рекордным уровнем поддержки предпринимателей – в регионе было выдано 93 поручительства на сумму 758,3 млн рублей. Как удалось «переломить отраслевую структуру» и сменить вектор поддержки с торговли на производство? Кто может воспользоваться новой услугой – льготным лизингом? Для чего создается единый центр «Мой бизнес» в Иркутске? Об этом Газета Дело рассказала директор Иркутского областного гарантийного фонда Диляра Окладникова.

ПО ПРИНЦИПУ «ЕДИНОГО ОКНА»

Получать поддержку государства иркутским предпринимателям станет еще проще. В конце прошлого года Минэкономразвития региона объявило о планах создания единого центра «Мой бизнес». Фонд развития промышленности, Корпорация развития, Фонд микрокредитования, Фонд поддержки предпринимательства, Агентство инвестиционного развития, Гарантийный фонд будут располагаться в одном здании. Там же будут работать окна МФЦ, специалисты Пенсионного фонда, Налоговой службы, банков.

Как рассказала директор Иркутского областного гарантийного фонда Диляра Окладникова, центр «Мой бизнес» будет оказывать комплекс услуг для развития малого и среднего предпринимательства в регионе. «Повысится качество и оперативность предоставления услуг, информирования о мерах поддержки бизнеса. Доступ предпринимателей к получению федеральных, региональных и муниципальных мер поддержки станет проще».

При этом основное назначение работы институтов поддержки, в том числе Гарантийного фонда, останется неизменным. Как и прежде, Фонд будет повышать доступность субъектов МСП к кредитно-финансовым ресурсам, предоставляя поручительства по кредитным договорам, договорам банковской гарантии и договорам финансовой аренды (лизинга). «Прямой финансовой поддержки Фонд предприятиям не дает, – пояснила Диляра Окладникова. – Но открывает дорогу к доступным кредитным ресурсам через предоставление поручительства до 70 % от суммы кредита, банковской гарантии, лизинга в качестве залогового обеспечения».

Подать заявку на получение такой поддержки совсем не сложно, даже если бизнес предприниматель ведет не в областном центре, а на территории региона. Иркутский областной гарантийный фонд работает по принципу единого окна – предприни-

мателю даже не придется ехать в Иркутск. Достаточно будет встретиться со своим кредитным инспектором в кредитной организации.

«При недостатке залогового обеспечения сделки партнеры Фонда, а их сегодня 31 (полный список опубликован на сайте fondirk.ru) предлагает заемщику воспользоваться поручительством Фонда, – рассказала Диляра Окладникова. – Также подать заявку на поручительство можно на нашем сайте. Для этого предпринимателю достаточно отправить заявку в личный кабинет, получить одобрение и выбрать наиболее подходящее предложение от партнеров. Специалисты Фонда помогут не только найти подходящую программу по кредитованию или получить кредит по льготным ставкам, но и реструктурировать действующую сделку при наличии каких-либо проблем в бизнесе».

ОТ ТОРГОВЛИ К ПРОИЗВОДСТВУ

Год за годом отраслевая структура предоставления средств Фонда меняется: все чаще поддержку получают представители сферы производства, тогда как раньше основными получателями были бизнесмены из сферы торговли.

Переломить отраслевую структуру, сменить вектор поддержки – эту задачу последних лет Фонду удалось выполнить: за последний год доля торговых предприятий в общем портфеле выданных поручительств сократилась с 52 % до 44 %. Так, по итогам 2018 года наибольшая доля финансирования с участием поручительства была направлена в сферу строительства (31 %). На втором месте (29 %) – услуги и прочие виды деятельности (обеспечение электроэнергией, газом и паром, деятельность по финансовой аренде, операции с недвижимым имуществом, деятельность фитнес-центров и пр.). Предприятия сферы торговли заняли третью строчку (17 %).

Диляра Окладникова привела несколько ярких примеров поддержки производственных предприятий. Так,

в 2018 году, была оказана гарантийная поддержка дорожно-строительному предприятию «Новые Дороги», которое занимается ремонтом, строительством и содержанием автомобильных дорог.

«В настоящий момент компания «Новые Дороги» осуществляет проект по капитальному ремонту и содержанию автомобильной дороги федерального значения А-331 «Виллой» в Иркутской области для заказчика ФКУ Упрдор «Прибайкалье», выполняющая полный комплекс дорожно-строительных работ. Всего за 7 лет работы компания произвела ремонт и капитальный ремонт более 250 километров дороги в Братском, Нижнеилимском и Усть-Кутском районах с использованием технологии холодного ресайклинга, которая существенно продлевает срок эксплуатации нового дорожного покрытия. «Новые Дороги» наращивают производственные мощности. Компания располагает необходимой для производства работ материально-технической базой, а также всеми ресурсами для собственного производства инертных материалов».

Еще один, не менее значимый проект связан с поддержкой компании ООО «МБА-Теплоэнерго». Компания, деятельность которой связана с импортозамещением, является официальным представителем завода по производству российских автоматических угольных котлов «ТЕРМО-РОБОТ» в г. Новосибирске. ООО «МБА-Теплоэнерго» устанавливает котельные и осуществляет их обслуживание в муниципальных образованиях в рамках заключенных концессионных соглашений с Администрацией Зиминского и Усольского муниципальных образований.

«Другим ярким примером является финансирование инвестиционного проекта по ставке 6,5 % с помощью государственной Программы субсидирования Минэкономразвития Российской Федерации № 1706, реализуемого ООО «Стоматологическая клиника «Академическая», – добавила Диляра Окладникова. – Клиника имеет многолетний опыт работы (около 10 лет) и оказывает широкий спектр услуг – имплантация, детская стоматология, ортопедия, хирургия и другие».

Также в рамках совместного взаимодействия федеральных институтов АО «Корпорация МСП», АО «МСП Банк» и Иркутского областного Гарантийного фонда привлечено льготное финансирование для ООО «РАФТ ЛИЗИНГ». «В результате финансовой поддержки у предпринимателей региона расширяются возможности по приобретению в лизинг недвижимости, оборудования, спецтехники, автотранспорта», – пояснила директор Иркутского областного гарантийного фонда.

ЛЬГОТНЫЙ ЛИЗИНГ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Фонд стремится выйти за привычные границы, предложить бизнесу новые услуги. Так, в 2018 году у иркутских предпринимателей появилась возможность пользоваться льготным лизингом.

«Сегодня выход на рынок требу-



Фото из архива компании

ет снижения затрат по производству продукции, но это невозможно на изношенном или морально устаревшем оборудовании, – пояснила Диляра Окладникова. – Эту проблему помогает решать льготный лизинг на приобретение оборудования от Региональных лизинговых компаний, созданных за счет бюджетных средств и средств АО «Корпорации МСП» и реализующих государственную программу льготного лизинга».

Всего Правительством РФ были созданы четыре Региональные лизинговые компании. По словам Диляры Окладниковой, основной их задачей является предоставление льготного лизинга на приобретение оборудования по следующим условиям: 6 % годовых для оборудования российского производства, 8 % годовых для оборудования иностранного производства. Таким образом, удорожание предмета лизинга составляет 1,8-4,5 % в год.

«Финансирование направляется на приобретение нового оборудования стоимостью не менее 5 млн рублей, срок лизинга до 60 месяцев, авансовый платеж от 15 %, – уточнила Диляра Окладникова. – Для предприятий сельскохозяйственной сферы действуют более льготные условия: стоимость оборудования может быть от 3 млн рублей и срок лизинга до 84 месяцев, при этом авансовый платеж составляет от 10 % от стоимости предмета лизинга».

Чтобы воспользоваться льготным лизингом, нужно быть субъектом микро- или малого бизнеса (выручка не должна превышать 800 млн рублей, а численность сотрудников 100 человек), определиться с оборудованием и выбрать поставщика, обратиться в Иркутский областной гарантийный фонд, являющийся информационным партнером Региональных лизинговых компаний на территории Иркутской области.

«Гарантийный фонд помогает предпринимателям оформить заявку на лизинг и подобрать источник финансирования для первоначального взноса. Также, при необходимости, Фонд предоставляет свое поручительство в качестве залогового обеспечения до 70 % от стоимости предмета лизинга», – добавила Диляра Окладникова.

ГЕОГРАФИЯ ШИРЕ, ПОДДЕРЖКИ БОЛЬШЕ

2018 год стал для Иркутского областного гарантийного фонда рекордным. Фонд на протяжении нескольких лет уверенно входит в тройку лидеров в Сибири. А нынче занял второе место в СФО сразу по нескольким показателям: по количеству выданных поручительств (93 шт.) и по сумме (758,3 млн рублей), а также по сумме привлеченных финансовых средств СМСП с участием поручительства Фонда (2 млрд 90 млн рублей). Впереди – только Новосибирская область.

Однако, по словам Диляры Окладниковой, рейтинги – не главное. Эффективность работы Фонда определяется в первую очередь качественными показателями.

Так, в 2018 году значительно расширилась география гарантийной поддержки, выросла востребованность услуг Фонда в регионе. «16 предпринимателей из моногородов воспользовались поручительством в 2018, что на 50 % больше, чем в 2017 году, – рассказала Диляра Окладникова. – Самые активные предприниматели – в городах Усть-Илимск, Усолье-Сибирское, Шелехов, Саянск. Увеличить территорию предоставления поручительства в 2018 году удалось благодаря сотрудничеству с Микрокредитной компанией «Фонд микрокредитования Иркутской области» и муниципальными микрокредитными компаниями».

Расширение географии предоставления льготной финансовой государственной поддержки с участием поручительства Фонда и увеличение объемов оказания поддержки предприятий производственной и перерабатывающей сферы станут главными задачами и в 2019 году. Работа уже ведется не только в Иркутске, но и в муниципалитетах: Братске и Братском районе, Усть-Илимске, Усть-Куте, Усолье-Сибирском, Саянске, Нижнеудинске, Иркутском районе и других.

«Достичь этих целей можно при слаженной работе и конструктивном взаимодействии организаций инфраструктуры поддержки субъектов МСП в Иркутской области, бизнес-сообществ, администраций муниципальных образований и депутатов», – подчеркнула Диляра Окладникова.

В ЦИФРАХ

По итогам 2018 года Фонд занял второе место в СФО сразу по нескольким показателям

93
Поручительств Фонда выдано

758,3
Сумма поручительств, млн рублей

2090,3
Привлечено финансовых средств с участием Фонда, млн рублей

Как продать квартиру: советы юриста

Считается, что у покупателя недвижимости рисков гораздо больше, чем у продавца. Однако при недостаточной юридической грамотности и продавец может остаться и без квартиры, и без денег. Как избежать рисков при продаже объекта? Что нужно знать, чтобы сделка прошла безопасно и быстро? Профессиональными советами делится специалист юридического отдела агентства недвижимости Century 21 «Недвижимость мира» Кристина Мешкова.



У продавца недвижимости рисков зачастую не меньше, чем у покупателя. Можно ли их избежать?

– В нашем агентстве недвижимости работает целый юридический отдел, задача которого – обеспечить юридическую чистоту сделки. Для этого мы обязательно проверяем и продавца, и его объект, и покупателя. Юристы – это своего рода «шлагбаум». Бывают случаи, когда мы отказываемся проводить сделку через наше агентство, так как риск того, что в будущем она может быть расторгнута, очень велик.

Какие документы необходимы при продаже квартиры?

– Всё индивидуально, одного для всех сделок рецепта нет. Существует стандартный набор документов, но в зависимости от ситуации, могут потребоваться дополнительные справки и процедуры, вплоть до судебного процесса. Это зависит, в первую очередь, от того, на основании чего продавец приобрел право собственности на квартиру (наследство, приватизация, купля-продажа и пр.), т.е. от документов основания. Технический паспорт, согласие супруга (если продавец в браке) можно подготовить заранее. Многие другие справки имеют срок давности и обычно оформляются непосредственно перед сделкой, когда уже будет найден покупатель.

А как быть, если у квартиры несколько собственников?

Если у квартиры два и более собственника в праве общей долевой собственности, то такая сделка требует обязательного удостоверения нотариусом, что повлечет за собой дополнительные расходы. Здесь всё по стандарту: правоустанавливающие документы на объект, техпаспорт, выписка из ЕГРН, поквартирная карточка, справка о составе семьи, справка об отсутствии задолженностей (ЖКХ, электроэнергия, капитальный ремонт).

Как оформлять сделку, если в числе собственников есть несовершеннолетние?

– Такая сделка требует согласования органов опеки и нотариального удостоверения. Чтобы продать квартиру, в числе собственников которой ребенок, нужно сразу подобрать недвижимость, которую вы приобретете взамен. При этом необходимо учесть, что условия жизни ре-

бенка не могут ухудшиться: мы не можем продать квартиру в новостройке и купить такую же площадь, но в ветхом доме. Органы опеки тщательно за этим следят.

Кроме того, обязательно согласие обоих родителей на продажу квартиры, не важно, в браке родители или нет.

Сейчас сделки с участием несовершеннолетних проводятся часто, связано это с «материнским капиталом», обязательным условием использования которого является выделение долей детям в приобретенной недвижимости. Мы всегда перед сделкой проверяем, использовал ли продавец «материнский капитал» для приобретения той квартиры, которую продает, выполнены ли им обязательства. Если квартира приобреталась продавцом в ипотеку, тоже проверяем на предмет использования «материнского капитала» для гашения ипотеки. Бывают случаи, когда собственники скрывают факт использования «материнского капитала», чтобы упростить оформление сделки. Нужно иметь в виду, что в этом случае возникает оспоримость сделки.

Как безопасно организовать расчёт?

– Банки сейчас предлагают различные варианты расчета – аккредитив, номинальный счет, депозит нотариуса. Если участникам сделки предпочтительнее наличные – можно использовать банковскую ячейку.

Нужно ли заключать предварительный договор купли-продажи?

– Очень рекомендуем. В предварительном договоре прописываются намерения сторон на покупку и продажу квартиры, все существенные условия основного договора купли-прода-

жи, в том числе стоимость и сроки, это дисциплинирует и защищает обе стороны сделки.

Какой способ оплаты лучше выбрать продавцу? Задаток или аванс?

– Мы рекомендуем задаток, этот способ в большей степени мотивирует стороны к исполнению договоренностей. Если покупатель передумал приобретать квартиру, аванс он просто заберет назад. В случае с задатком внесенные деньги останутся у продавца. Но нужно помнить, что если сделка не состоялась по вине продавца, то он обязан вернуть сумму задатка покупателю в двойном размере. Задаток – это реальная финансовая ответственность для обеих сторон.

Можно ли провести сделку самостоятельно?

– Да, но с риелторской компанией этот процесс гораздо проще и безопаснее. В агентстве работают юристы, практикующие именно в сфере недвижимости. Кроме того, в хорошем агентстве, помимо юристов, трудится целый штат других специалистов: риелторы, маркетологи, ипотечные брокеры. Каждый – профессионал в своем деле. Всё это помогает провести сделку быстро, качественно и безопасно.

CENTURY 21
Недвижимость мира

г. Иркутск, ул. Чкалова, 15, 6 этаж, тел.: 43-03-64
ул. Розы Люксембург, 176 в/1, тел.: 43-02-42
www.century21.ru

«Дивидендные истории и отсечки – основная тема в ближайшее время»



Центробанк РФ может перейти к смягчению денежно-кредитной политики даже раньше, чем планировалось. Какой стратегии придерживаться в ближайшее время? На какие тренды и события финансового рынка обращать внимание? Об этом рассказал Александр Разуваев, директор информационно-аналитического центра Альпари.

Александр Разуваев, директор информационно-аналитического центра Альпари:

– Банк России может перейти к смягчению денежно-кредитной политики (ДКП) уже в 2019 году в случае достижения целевой инфляции, заявил заместитель директора департамента денежно-кредитной политики ЦБ РФ Андрей Липин. Таргет ЦБ по инфляции составляет 4%, и, по мнению регулятора, он может быть достигнут в конце 2019 или начале 2020 года. Таргет ЦБ по ключевой ставке составляет 6-7%. В январе годовая инфляция составляла 5%. Мы полагаем, что данные по инфляции окажутся комфортны-

ми и, соответственно, смягчение денежной политики может начаться даже раньше, чем ждет ЦБ, который всегда консервативен.

Конечно, наш взгляд окажется справедливым, только если Россия избежит внешних шоков – резкого ужесточения санкций, обвала цен на нефть или глобального кризиса, сопоставимого с 2008 годом, вызванного обвалом S&P. Победить инфляцию можно достаточно быстро, перейдя к политике сильного рубля. Для этого нужно просто отказаться от интервенций Минфина в пользу доллара. Международные резервы России превышают валовый внешний долг. Копить

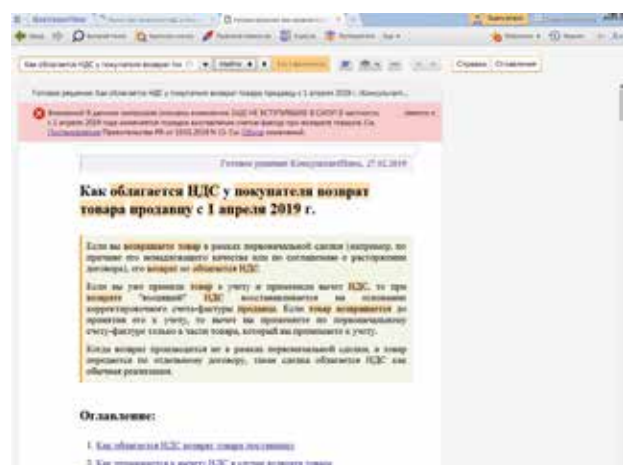
деньги нет необходимости.

Как известно, цыплят по осени считают, а дивиденды – по весне. Дивидендные истории и отсечки становятся основной темой. В ближайшее время дивидендные бумаги будут однозначно лучше рынка. Это однозначно стоит учитывать при формировании своих инвестиционных стратегий.



Новые Готовые решения по НДС в системе КонсультантПлюс

В систему КонсультантПлюс включены новые Готовые решения по НДС. В них рассмотрены как новшества (декларации, книги покупок и продаж и др.), так и вопросы, которые часто возникают у специалистов: исчисление, уплата, ставки, льготы, процедура возврата, вычеты и др.



Например:

- «Как облагается НДС у покупателя возврат товара продавцу с 1 апреля 2019 г.»;
- «Как отразить восстановление НДС в книге продаж»;
- «НДС при получении субсидий начиная с 1 января 2019 г.»;
- «Какие ошибки в счетах-фактурах препятствуют вычету по НДС»;
- «Как российской организации заполнить декларацию по НДС за период начиная с I квартала 2019 г.»;
- «В какой срок представляется уточненная декларация по НДС» и др.

На каждый вопрос – развернутый ответ, с пошаговыми инструкциями, примерами, образцами заполнения документов. Все Готовые решения регулярно обновляются.

Для поиска информации в системе КонсультантПлюс задайте интересующий вопрос в Быстром поиске.

Если система КонсультантПлюс у вас еще не установлена, вы можете получить бесплатно полный доступ к КонсультантПлюс на 3 дня.

Получить подробную информацию можно в сервисном центре Сети КонсультантПлюс ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».



КонсультантПлюс
в Иркутске
RIC 112 SINCE 1993

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

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

«Лаборатория Бизнес Решений»: через два кризиса к новым горизонтам

«Мы буквально запрыгнули в вагон уходящего поезда, в Иркутске уже было несколько компаний, которые представляли интересы крупных федеральных рекламных агентств. Ниша BTL-услуг была заполнена. Конкуренция – жесткая», – вспоминает Артем Иванов, соучредитель и руководитель «Лаборатории Бизнес Решений». Как маленькая компания за 14 лет смогла увеличить штат с двух сотрудников до 40, а выручку – в 100 раз, удержаться на плаву во время двух кризисов и развить сильную корпоративную культуру?



Фото: Илья Сухов

НЕСТАНДАРТНАЯ МЕЧТА

До 1999 года Артем Иванов пробовал себя в совершенно разных сферах. Это были и юридические услуги, и производство пескоблоков. Однако еще со школьной скамьи он вынашивал мечту о консалтинговой деятельности. Хотелось помогать бизнесу, развивать его и выводить на новый уровень.

Были попытки заниматься консультациями в институте вместе с единомышленниками. Правда, не особо успешные, ведь невозможно, не имея толком опыта в бизнесе, полноценно консультировать предпринимателей. Поэтому внимание Артема переключилось на сферу маркетинговых исследований.

– Совместно с преподавателями Нархоза (ныне Байкальский государственный университет – прим. ред.) мы в 2003-2004 годах проводили исследования для крупных компаний в Иркутске, а потом и вовсе с одним из преподавателей учредили компанию, в которой сделали ставку на маркетинг, – вспоминает Артем Иванов.

Название придумывали долго, в итоге остановились на том, которое отражало деятельность компании и имело налет академичности. Так появилась «Лаборатория Бизнес Решений».

– Я занимался маркетинговыми проектами: в основном исследованиями, анализировал конкурентов и целевую аудиторию, а мой коллега занимался промо-акциями.

БЫТЬ ВЕРНЫМ ПРИНЦИПАМ

Спустя полгода работы напарники поняли, что маркетинговые исследо-

вания – вещь сложная и малознакомая иркутскому бизнесу, мало кто верил в их эффективность, а цена при этом была достаточно высока. Поэтому они сосредоточились на промо-акциях, и это оказалось верным решением: промо-акции продавались гораздо проще и быстрее, что позволило сформировать стабильный денежный поток и развивать компанию.

– Несмотря на то, что рынок маркетинговых услуг только начал развиваться в Иркутске, мы буквально запрыгнули в вагон уходящего поезда в сегменте BTL, в городе уже было несколько компаний, которые представляли интересы крупных федеральных рекламных агентств. Ниша BTL-услуг была заполнена. Конкуренция – жесткая.

Однако именно эти факторы позволили Артему выработать главный принцип работы, который помогает «Лаборатории Бизнес Решений» вот уже 14 лет оставаться одной из лидирующих компаний в своей области.

– Мы ориентировались на качество и эффективность для клиента. Я понял, что выполнять работу на 110%, чуть больше, чем ожидает клиент, гораздо выгоднее с точки зрения перспективы развития компании.

ТРЕТИЙ – НУЖНЫЙ

Примерно в то же время в «Лаборатории Бизнес Решений» появился третий сотрудник, сыгравший важную роль в дальнейшем развитии компании.

– Знакомый попросил меня пристроить на работу первокурсников, поступивших в Иркутский ВУЗ из Нижнеудинска. Чтобы они были при деле, а не болтались по городу в поисках приключений, – улыбается Артем.

– Выяснилось, что только один из них умел обращаться с компьютером. Его я и взял в офис. Это был Кирилл Казаков, мы до сих пор работаем вместе, он мой партнер по бизнесу, руководитель направления event в «Лаборатории», а сейчас успешно развивает собственное направление виртуальной реальности и видеопрезентаций в формате 360°.

ЛУЧШАЯ РЕКЛАМА – САРАФАННОЕ РАДИО

По рассылке, запущенной Артемом, начали приходить клиенты. Одними из первых проектов были выставка компании Intel на выставке в Сибэкспоцентре и «День граненого стакана» в Доме офицеров. Выбранная ориентация на качество ожидаемо спровоцировала работу сарафанного радио.

Компания укрупнилась, штат расширился до восьми человек. Переехали в более просторный офис.

– В 2007 году мы стали представителями крупной федеральной маркетинговой компании Seven, выиграв конкурс среди других иркутских компаний, – рассказывает Артем. – Для нас это была совершенно новая ступень в развитии, и много крупных проектов мы запланировали на 2008 год. Кстати, наше сотрудничество продолжается до сих пор.

КРИЗИС, ОБЕРНУВШИЙСЯ РОСТОМ

А во второй половине 2008 года наступил кризис. Компании стали отказываться от запланированных проектов, сокращая расходы на рекламу. Работы стало мало, значительно сократились доходы сотрудников, начала падать мотивация. Для Артема это стало настоящим испытанием.

– В феврале 2009 года, махнув на все, я уехал в тайгу, чтобы отвлечься, очистить голову и найти решение. Там я принял: да, все плохо. Но ведь у меня есть обязательства перед коллегами, партнерами, подрядчиками.

Вернувшись в Иркутск, Артем продолжил работать, взяв кредит на частичное покрытие зависших обязательств. И компания выстояла, ключевые сотрудники остались.

– К лету потихоньку отпустило. Начали возвращаться старые клиенты, появились новые, причем в двойном объеме. За время кризиса некоторые конкуренты схлопотались, а компании начали возвращать свои позиции на рынках и увеличивали рекламные бюджеты.

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

К концу 2009 года по сравнению с 2008-м выручка «Лаборатории» выросла в 3 раза. Компания начала диверсифицировать бизнес, открылось два новых направления: event и SMM.

– В это время у меня появился еще один партнер по бизнесу – Александр

Откидач. С ним я познакомился на маркетинговой конференции, организованной нашей командой. Он начал развивать направление SMM, а Кирилл Казаков – событийный маркетинг.

На тот момент промо-акции в портфеле занимали 80 %, Event – 15 % и 5 % SMM. От маркетинговых исследований как отдельного направления отказались, сейчас делают лишь полевые исследования. Однако Артем Иванов пошел дальше в своем стремлении охватить как можно больше точек взаимодействия с бизнесом. В 2013 г. он приобрел компанию по производству наружной рекламы и одно из печатных изданий города.

– Как сейчас понимаю, обе затеи были совершенно не просчитаны мной, – признается предприниматель. – Я приобретал эти активы, потому что были амбиции и финансы, с целью расширить ассортиментную линейку компании и надеясь на увеличение выручки. Однако впоследствии активы себя не оправдали.

НОВЫЙ КРИЗИС, ПАДЕНИЕ И СТАБИЛЬНОСТЬ

2015 год для «Лаборатории» был юбилейным, было решено поехать всей командой в Таиланд.

– О том, что поездки не будет, мы начали догадываться уже осенью. Доллар рос. Работы становилось все меньше. Печатное издание стало терять позиции. Январь 2015 показал падение в пять раз в сравнении с 2014 годом. В целом же, за 2015 год, по сравнению с предыдущим, мы упали в два с половиной раза. Я вспомнил 2008 год, посмеялся над собой, ведь прежние мои обязательства не шли ни в какое сравнение с нынешними.

Однако «Лаборатория Бизнес Решений» смогла пережить и этот кризис. Помог опыт 2008, новые заемные средства, сокращение расходов, крепкая позиция на рынке и репутация. А еще корпоративная культура. Ведь в первую очередь благодаря ей, команда была сплоченной и дружной.

– Последние четыре года мы растем на 5-10 % в год. По сравнению с 2005 годом мы выросли по выручке в 100 раз: с 300-400 тысяч рублей до 25-30 миллионов рублей. Хотя это не совсем корректно сравнивать, потому что не учитываются инфляция, размеры компании и другие факторы.

Некоторые из направлений растут очень динамично. Это SMM и event.

– В день мы получаем до пяти запросов на аутсорсинговое продвижение бизнес-аккаунтов в социальных сетях, в том числе и из других городов. Сейчас берем в работу только крупные проекты, которые принесут хороший доход и будут интересны нам в плане развития. Как правило, это иркутские ТРЦ, автоцентры, частные медицинские учреждения, операторы сотовой связи. В направлении событийного маркетинга мы также ведем крупные проекты, например, ставшие уже ежегодными SBERTALKS, День мыльных пузырей, Фестиваль энергоэффективности «Вместе ярче».

«ТЕПЕРЬ МЫ ВСЕ ФРИЛАНСЕРЫ»

А что же с производством наружной рекламы? По словам Артема, управляющие работали там без особого рвения, просто исполняли свои обязанности, не пытаясь поднять компанию на новый уровень. Артем даже на год отстранялся от работы в «Лаборатории», был управляющим на производстве. Это дало свой эффект – выручка выросла в 2,5 раза. Но стоило ему вернуть управление наемному менеджеру – производство снова захирело. В начале 2018 года проект пришлось закрыть и продать оборудование.

– Мое отсутствие в компании сильно повлияло на «Лабораторию», она начала понемногу заболочиваться. Кроме того, сказывался затяжной период стагнации после бурного роста. Поэтому я решил на изменения. В мае 2018 года мы все стали фрилансерами.

Некоторые из менеджеров сейчас работают из дома, хотя есть офис и оборудованные рабочие места. Вместе в офисе мы собираемся на традиционные корпоративные завтраки, корпоративные события и для проведения мозговых штурмов.

Есть в новой организационной модели компании преимущества и недостатки. К положительным моментам я бы отнес повышение производительности труда и сокращение некоторых статей расходов. Главный недостаток, который я вижу сейчас, корпоративная культура стала гораздо слабее. Так или иначе, эта новая форма организации, и мне только предстоит разобраться, как ею эффективно управлять.

В ФОРМАТЕ 360°

– Сейчас мы ищем новые ниши. Начали разрабатывать новую в регионе услугу – создание видеопрезентаций в формате 360° и виртуальной реальности. Первую такую презентацию мы сделали для Байкальского Банка Сбербанка. Сейчас запустили студию по разработке и созданию контента в виртуальной реальности и предлагаем эти услуги бизнесу, в частности, туристическим компаниям.

Также мы активно развиваем направления SMM и Event-маркетинга, в этих сферах безграничные возможности для реализации.

Начинающим предпринимателям Артем Иванов советует обязательно учиться финансовой грамотности, находить позитивные моменты в сложных ситуациях и не сдаваться, несмотря ни на что.

– Ведите счет своим деньгам и ставьте конкретные цели. Формируйте корпоративную культуру, она поможет вам в трудные времена. Прививайте своей команде корпоративные ценности. Само по себе это не произойдет, это делает руководитель. Спотыкайтесь – вставайте. Ищите опору в самом себе, а не снаружи. И, если что, никогда не бойтесь начинать сначала.

Екатерина Скубиева,
Газета Дело

Сообщение о проведении годового общего собрания акционеров ЗАО «ВостСибТИСИЗ»

12 апреля 2019 года в 10-00 часов (время местное) состоится годовое общее собрание акционеров.

Форма проведения собрания акционеров – совместное присутствие.

Место проведения собрания: 664007, г. Иркутск, ул. Декабрьских Событий, 57, офис 301.

Список лиц, имеющих право на участие в годовом общем собрании

акционеров, составлен на основании данных реестра акционеров ЗАО «ВостСибТИСИЗ» по состоянию на 21 марта 2019 года.

Начало регистрации акционеров или их доверенных лиц в 9-00 часов местного времени.

Повестка дня годового собрания акционеров:

1. Утверждение годового отчета общества, бухгалтерского баланса,

в том числе отчета о финансовых результатах.

2. Распределение прибыли (в том числе выплата (объявление) дивидендов) ЗАО «ВостСибТИСИЗ» за счет прибыли, полученной по итогам финансового (2018) года.

3. Прекращение полномочий действующего состава совета директоров ЗАО «ВостСибТИСИЗ».

4. Избрание совета директоров

ЗАО «ВостСибТИСИЗ».

5. Назначение ревизора ЗАО «ВостСибТИСИЗ».

6. Утверждение аудитора ЗАО «ВостСибТИСИЗ».

С информацией (материалами), подлежащей представлению лицам, имеющим право на участие в годовом общем собрании акционеров при подготовке к его проведению, акционеры (их представите-

ли) могут ознакомиться по адресу: 664007, г. Иркутск, ул. Декабрьских Событий, 57, офис 301, с 25 марта по 11 апреля с.г. ежедневно, кроме выходных и праздничных дней, с 14-00 до 17-00 часов, время местное.

**Генеральный директор
ЗАО «ВостСибТИСИЗ» Ю.Е. Тен**

Объявление о проведении торгов по продаже имущества предприятия ООО «Восток Морнефтегаз»

Конкурсный управляющий Симонцев Игорь Алексеевич (ИНН 252100137842, СНИЛС 05785409500, член НП МСО ПАУ, ИНН 7705494552, ОГРН 1037705027249, Москва, Котельническая набережная, 17), действующий на основании Определения Арбитражного суда Сахалинской области по делу № А59-2509/2016 от 16.07.2017, объявляет торги путем публичного предложения по продаже имущества должника Общество с ограниченной ответственностью «Восток Морнефтегаз» (693013, г. Южно-Сахалинск, ул. Солнечного Света, 2, ОГРН 1066501013369, ИНН 6501166304), признанного банкротом Решением Арбитражного суда Сахалинской области по делу № А59-2509/2016 от 02.06.2017. Заявки принимаются по электронной почте simon100@yandex.ru с 00:01 11.03.2019 по 23:59 29.04.2019. (время местное), представление оригиналов документов претендентами, ознакомление с проектами договоров о задатке и купле-продаже производится по адресу: г. Южно-Сахалинск, ул. Солнечного Света, 2, к. 123 в рабочие дни с 10:00 до 12:00.

Перечень имущества: Лот 1: Сварочный аппарат INVERTEC V350-PRO (г. Усть-Кут); цена 35100 р. Лот 2: Склад на базе Ныш (п. Ныш); цена 2682878 р. Лот 3: Имущественный комплекс (о. Итуруп): Жилая блок-секция 9х3 – 2 шт.; Здание контейнерного типа 3*9, Блок-модуль 3*9, Контейнер 20-футовый с оборудованием для пищеблока, Офис ОП Итуруп, Производственная площадка ОП Итуруп, Жилой модуль контейнерного типа (о. Итуруп); цена 1033200 р. Лот 4: Кранец в колыбуге (3м*1,5м) – 2 шт. (г. Южно-Сахалинск); цена 36720 р. Лот 5: Установка по утилизации отходов ЭКО Ф-1 Форсаж-1 (г. Южно-Сахалинск); цена 27000 р. Лот 6: Установка Конденсаторная КРМ-0,4-400-50 У1 (г. Южно-Сахалинск); цена 32760 р. Лот 7: Архивные металлические стеллажи (г. Южно-Сахалинск); цена 38880 р. Лот 8: Полуприцеп модели САВ 931824-0000050, VIN 89931824F3ER2004, г/н АН 0875 38, 2015 г.в. (г. Усть-Кут); цена 1179720 р. Лот 9: Гидромолот D&A 300V производства D&A Heavy Industries Co, серийный номер 302В105; гв. 2008 (Карьер № 7 Чайндинское месторождение Якутия); цена 237600 р. Лот 10: Прицеп-цистерна УСТ 94651G VIN Z0V94651GE5000044, г/н АО 7454

38 2014 г. в. (карьер Якутия); цена 385100 р. Лот 11: Имущественный комплекс (пгт. Ноглики): Водонапорная башня на метал. каркасе, высота 15 м, S-11,6 кв. м кадастр. № 65:22:0000015:1111. Производственное-ремонтно-механическая мастерская, S-1115,1 кв. м, кадастр. № 65:22:0000015:1108. Склад ГСМ, площадь 18,5 кв. м, кадастровый номер 65:22:0000015:1109. Право аренды земельного участка общей площадью 11712 кв. м кадастровый номер: 65:0000015:20. Право аренды земельного участка общей площадью 5280 кв. м кадастровый номер: 65:22:0000015:611; цена 7131600 р. Лот 12: Автобус HYUNDAI GRAND STAREX VIN KMJWA37KDFU668930, г/н M168CX65, 2014 г. в. (г. Южно-Сахалинск); цена 1055000 р.

Ознакомление с имуществом с 11.03.2019 по 20.04.2019 в рабочие дни по месту нахождения имущества по предварительному согласованию с конкурсным управляющим. Цена продажи имущества каждые 10 календарных дней снижается на 15% от начальной цены (в последний период – на 5%). Минимальная цена продажи устанавливается 50% от начальной цены реализации. Период с 11.03.19 по 20.03.19 – 100%; с 21.03.19 по 30.03.19 – 85%; с 31.03.19 по 09.04.19 – 70%; с 10.04.19 по 19.04.19 – 55%; с 20.04.19 по 29.04.19 – 50%. Сумма задатка – 10% от начальной цены лота в действующем периоде.

Итоги торгов подводятся по адресу приема заявок 06.05.2019 в 10:00. К участию в торгах допускаются физические и юридические лица. Заявка на участие в торгах составляется в произвольной форме на русском языке, оформляется в форме электронного документа и должна содержать следующие сведения: наименование, организационно-правовую форму, место нахождения, почтовый адрес (для юридического лица) заявителя; фамилию, имя, отчество, паспортные данные, сведения о месте жительства (для физического лица) заявителя; номер контактного телефона, адрес электронной почты заявителя. Заявка на участие в торгах должна содержать также сведения о наличии или об отсутствии заинтересованности заявителя по отношению к Должнику, кредиторам, арбитражному управляющему и о характере этой заинтересованности, сведения об участии в капитале заявителя арбитражного управляющего, а также сведения о заявителе-

ле, саморегулируемой организации арбитражных управляющих, членом или руководителем которой является арбитражный управляющий; а также иные сведения в соответствии с положениями ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» №127-ФЗ, Приказа МЭР РФ №495 от 23.07.2015 г. К заявке юридического лица – резидента РФ должны быть приложены следующие документы: действительная на день представления заявки на участия в торгах выписка из ЕГРЮЛ; копия протокола (решения) о назначении (избрании) исполнительного органа юридического лица; копия приказа о назначении на должность единоличного исполнительного органа юридического лица; доверенность на имя представителя (при подаче заявки доверенным лицом). К заявке юридического лица – нерезидента РФ, помимо перечисленных, прилагается надлежащим образом заверенная выписка компетентного органа страны происхождения, подтверждающая внесение заявителя в соответствующий реестр юридических лиц. Выписка считается надлежащим образом заверенной, если при ее заверении соблюдены международные договоры и законодательство РФ в области легализации иностранных официальных документов. Документы, предоставляемые юридическим лицом – нерезидентом РФ, должны сопровождаться переводом на русский язык, верность которого должна быть заверена специализированной организацией, оказывающей услуги в области перевода иностранных текстов. К заявке индивидуального предпринимателя – резидента РФ должны быть приложены: действительная на день представления заявки на участие в торгах выписка из ЕГРИП, ксерокопия документа, удостоверяющего личность, доверенность на имя представителя (при подаче заявки доверенным лицом). К заявке физического лица на участие в торгах должны быть приложены ксерокопия документа, удостоверяющего личность, доверенность на имя представителя (при подаче заявки доверенным лицом). Тексты документов должны быть написаны разборчиво, наименования юридических лиц – без сокращения, с указанием их мест нахождения. ФИО физических лиц, адреса их мест жительства должны быть написаны полностью. Заявка и прилагаемые к ней документы не принимаются, а предоставившие их лица не допускаются к участию в торгах, если в ней или в приложен-

ных документах имеются подчистки, приписки, зачеркнутые слова и иные не оговоренные в документах исправления; документы исполнены карандашом; имеются серьезные повреждения документов, не позволяющие однозначно истолковать их содержание; имеются иные нарушения в оформлении документов, вызывающие неустранимые сомнения в достоверности изложенных в документах сведений.

Реквизиты расчетного счета ООО «Восток Морнефтегаз» для перечисления задатков и оплаты приобретенного имущества: р/с 40702810150340036482 в ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ БАНК ПАО СБЕРБАНК, БИК 040813608, к/с 3010181060000000608. Датой внесения задатка считается дата поступления денежных средств на счет должника. К участию в торгах по продаже имущества посредством публичного предложения допускаются претенденты, суммы задатка которых поступили на расчетный счет организатора торгов до даты подведения итогов торгов соответствующего периода. В случае поступления заявки о приобретении лота в определенный период без внесения задатка, такая заявка признается недействительной и победителем может быть признана заявка, поданная следующей в том же периоде. Право приобретения Имущества принадлежит участнику торгов по продаже Имущества посредством публичного предложения, который представил в установленный срок заявку на участие в торгах, содержащую предложение о цене Имущества, которая не ниже начальной цены продажи Имущества, установленной для определенного периода проведения торгов, при отсутствии предложений других участников торгов по продаже Имущества посредством публичного предложения. В случае если несколько участников торгов по продаже Имущества посредством публичного предложения представили в установленный срок заявки, содержащие различные предложения о цене Имущества, но не ниже начальной цены продажи Имущества, установленной для определенного периода проведения торгов, право приобретения Имущества принадлежит участнику торгов, предложившему максимальную цену за Имущество. В случае если несколько участников торгов по продаже Имущества посредством публичного предложения представили в установленный срок заявки, содержащие равные предложения о цене Имущества,

то не ниже начальной цены продажи Имущества, установленной для определенного периода проведения торгов, право приобретения Имущества принадлежит участнику торгов, который первым представил в установленный срок заявку на участие в торгах по продаже Имущества посредством публичного предложения. С даты определения победителя торгов по продаже Имущества посредством публичного предложения прием заявок прекращается. В случае если участник, признанный победителем, уклоняется (отказывается) от заключения договора купли-продажи по истечении 5 календарных дней со дня подписания протокола об итогах торгов по продаже Имущества посредством публичного предложения, победителем (победителю) не возвращается и подлежит включению в конкурсную массу. В случае если участник, признанный победителем, уклоняется (отказывается) от исполнения договора купли-продажи в части полной оплаты Имущества по истечении 30 календарных дней со дня подписания договора купли-продажи, продавец направляет победителю уведомление о его расторжении. В таких случаях победителем признается другой участник, подавший следующую заявку на приобретение Имущества. Если участники, которые могут быть признаны победителями, отсутствуют, торги по соответствующему периоду представления предложений о цене Имущества признаются несостоявшимися. В этом случае организатор торгов возобновляет проведение торгов в форме публичного предложения, реализация продолжается с той цены, на которой торги были прерваны в связи с определением победителя.

Победитель обязан подписать и передать конкурсному управляющему договор купли-продажи в течение пяти дней с даты получения договора, уплатить продавцу в течение 30 календарных дней с даты заключения договора купли-продажи определенную на торгах стоимость, за вычетом внесенного ранее задатка. Суммы задатков возвращаются всем заявителям, за исключением победителя торгов, в течение пяти рабочих дней со дня подписания протокола о результатах проведения торгов.

**Адрес для корреспонденции
Конкурсного управляющего:
692525, г. Уссурийск, а/я 68.
Тел: +7(924)1290000,
e-mail: simon100@yandex.ru.**

Иркутский бизнес по-умному

Как умные устройства помогают иркутским компаниям сократить расходы?

Умными устройствами в России уже никого не удивишь, они используются уже практически во всех отраслях. В сельском хозяйстве с их помощью прогнозируют объем урожая, в промышленности – предотвращают поломки и управляют роботами, в медицине – удаленно следят за здоровьем пациентов. Недавно МТС объявила о запуске первой в Иркутске сети на основе новой технологии NB-IoT для интернета вещей, которая обеспечит быстрое и безопасное подключение умных устройств. О том, как умные устройства позволят бизнесу региона сократить расходы при внедрении их в производство, рассказал директор Иркутского филиала МТС Андрей Березной.



В Иркутске запускается первая сеть для сервисов и устройств интернета вещей в стандарте 4G на основе технологии NB-IoT (Narrow

Band IoT). Эта сеть поддерживается большинством базовых станций МТС в стандарте LTE в Иркутске. А в дальнейшем – и в городах области.

«Основное преимущество NB-IoT по сравнению с другими существующими стандартами – малые затраты энергии; ему достаточно приемопередатчика малой мощности, который может работать до 10 лет без подзарядки. Если смотреть на примере отрасли ЖКХ – сейчас умные счетчики работают в стандартах 2G-4G, в связи с чем требуют частой замены батареек, покупки дорогостоящих аккумуляторов или обеспечения постоянного питания, – комментирует Андрей Березной. – Так, счетчик, подключенный к NB-IoT, сможет работать не 2-3 года, а до 10 лет от одной батарейки. Это значительное сокращение эксплуатационных расходов, особенно если речь идет о крупных проектах».

В КАКИХ ОТРАСЛЯХ МОЖНО ПРИМЕНЯТЬ

Решения на базе NB-IoT востребованы в таких сферах, как транспорт, энергетика, добывающая и обрабатывающая промышленность, контроль расхода энергоресурсов в ЖКХ, ритейл, медицина, умный дом, системы мониторинга и управления инфраструктурой умного

города, безопасность объектов. Сеть NB-IoT может обеспечить быстрое, экономически эффективное и безопасное подключение, а также интеграцию, управление и обслуживание любых устройств – датчиков, сенсоров и счетчиков. Однако самыми востребованными отраслями во всем мире остаются производственные и коммунальные сферы.

«Недавний пример, запуск системы умного города в Арске, где МТС запустила комплекс инновационных решений для многоквартирных домов и жилых кварталов. Их внедрение не только сэкономит внушительные суммы в ЖКХ за счет полностью автоматизированных интеллектуальных систем, но делает жизнь людей в городах более комфортной и безопасной. Жители домов в Арске, которые участвуют в проекте, могут спать спокойнее: если умная видеочка заметит подозрительного человека у подъезда, который фигурирует в базах правоохранительных органов как потенциально опасный, то система автоматически вызывает полицию», – говорит Андрей Березной.

НА ЧЕМ БИЗНЕС МОЖЕТ ЭКОНОМИТЬ

«Приведу пример сотрудничества МТС и «Кировского завода», где первым этапом ста-

нет создание той самой индустриальной платформы для удаленного мониторинга и управления производственным оборудованием. В ее основе – технологии искусственного интеллекта для сбора и анализа данных о работе станочного парка, способные обработать информацию с неограниченного количества единиц техники. Данная платформа может быть использована для повышения эффективности внутренней и внешней логистики, улучшения работы автоматизированных узлов учета и других производственных процессов. Платформа будет интегрирована, запущена и протестирована на одном из предприятий завода. На втором этапе сотрудничества решения платформы планируется масштабировать и на другие производственные площадки «Кировского завода»: предприятия сельскохозяйственного, промышленного, энергетического машиностроения, металлургического производства и энергетический комплекс», – комментирует директор Иркутского филиала МТС.

Если говорить про прикладную экономию, то те же датчики применяются и для экономии на освещении. Такие решения состоят с одной стороны из замены светильников на энергосберегающие, с другой – регулирования их мощности. Так в Благовещенске, за счет такого учета городской бюджет экономит около 1,5 млн рублей в год.

Аншлаг на Байкале

Провести выходные рядом с озером теперь не так просто

Иркутяне привыкли, что выходные можно провести на Байкале. Достаточно забронировать номер в гостинице за день-два до поездки. Однако теперь ситуация изменилась. Арендовать более-менее приличное жилье на Ольхоне по адекватной цене, похоже, не удастся. Если верить Booking.com, 90 % номерного фонда на март давно забронировано. Ситуацию небывалого спроса на «зимний» Байкал Газете Дело прокомментировали владельцы гостиниц и гиды.

СПОНТАННО ОТДОХНУТЬ МОЖНО ТОЛЬКО В БУДНИ

Мест отдыха на Байкале много, но иркутяне предпочитают те, которые находятся в зоне транспортной доступности – это Малое море и остров Ольхон. Последние несколько лет именно остров Ольхон пользуется особой популярностью у иностранных и российских туристов: здесь невероятная красота еще сохранила свой первоначальный вид, а с января по май озеро с прозрачным льдом и торосами превращается в ледяную сказку. Владельцы гостиниц и гиды рассказали, что выходные у них давно расписаны.

Восемьдесят номеров Усадьбы Никиты Бенчарова на Ольхоне резервированы уже давно. «У нас вся зима до середины марта забронирована еще с июля», – рассказала Наталья Бенчарова, совладелица Усадьбы, руководитель общественной организации «Новое поколение». – Вторую зиму подряд туристы приезжают к нам в небывалом количестве полюбоваться сибирской зимой. Так что спонтанно приехать уже не получится».

С материковой зоной ситуация с бронированием менее проблематична. «Народу действительно много, но бронируют в основном на выходные

дни. В будние еще есть окна, – продолжает тему Галина Ершова, руководитель парк-отеля «Уюга».

Ситуация осложняется тем, что большая часть местных турбаз в районе Малого моря и Ольхона не работают в зимний сезон. Но, по словам одного из владельцев местной турбазы, спрос пока не настолько большой, чтобы «расчехлять» базу. «Я считаю, что рост количества туристов зимой – миф. 90 % местных турбаз закрыты на зиму, как и моя. Открывать пока просто нерентабельно. За всю зиму мне позвонила одна русско-китайская группа. Они снимали фильм. Я разместил этих людей, а всё остальное время здесь пусто».

ЗИМА – СЕЗОН ИНОСТРАНЦЕВ

Респонденты считают, что главная причина роста популярности зимнего Байкала у туристов – реклама в соцсетях.

«Каждый турист после поездки на Байкал выкладывает в социальные сети сотни фотографий нашего льда, снега, красот, всего этого экстрима, – делится наблюдением Татьяна Постникова, гид по Байкалу. – А это лучшая реклама. И поэтому на следующий год едет уже не только один турист, а еще пять его друзей».

Зима традиционно считается временем отдыха иностранцев, поскольку для них сибирская зима с лютыми морозами и байкальский лёд – настоящее чудо природы. И гиды, и владельцы гостиниц отмечают рост туристов из Таиланда этой зимой. По их словам, поток тайцев вырос на 25 %. Много туристов из Южной Кореи и европейцев – из Германии, Бельгии, Франции. А вот граждане Китая, по словам руководителей гостиниц, останавливаются в традиционных русских отелях очень редко. Их здесь не больше 5-10 %.

«Многочисленные китайские группы работают в обход местной инфраструктуры, – объясняет гид по Байкалу и Гималаям Юлия Шпешилова. – У них китайские гиды, китайские гостиницы, китайские рестораны и уже появились китайские водители на машинах с китайскими номерами».

ИНФРАСТРУКТУРА НЕ ГОТОВА

Нынешний зимний сезон на Байкале оказался очень высоким по количеству туристов, но снижения спроса на экстремальный отдых следующей зимой никто не ждет. При этом инфраструктура на Байкале часто оставляет желать лучшего. По словам на-



ших спикеров, на Байкале не хватает даже не гостиниц, а элементарных туалетов. Говоря о благоустройстве, эксперты вспоминают, что на острове Ольхон только несколько лет назад провели электричество во все дома. Многие турбазы зимой закрыты, потому что они просто не оборудованы для работы в холодное время года. Как следствие, руководители гостиниц и гиды относятся к наплыву туристов весьма настороженно.

«Я считаю, что въезд на остров Ольхон должен быть ограничен, – рассуждая о перспективах туризма на Байкале, говорит Наталья Бенчарова.

– Нужно вводить туристический сбор. Местные жители только-только выходят из нищеты, начинают вставлять на ноги. Нужно удовлетворять не спрос на отдых, а прежде всего, удовлетворять условия жизни для местного населения. На Ольхоне до сих пор нет даже хорошей клиники, нет четкой схемы вывоза мусора. Нужно обеспечить людям достойную жизнь, построить действительно современные гостиницы, а потом уже принимать гостей в таких количествах».

Елена Демидова, Газета Дело

**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 |

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
РЕАЛИЗУЕТ
НЕДВИЖИМОСТЬ
в Иркутской области



Ростелеком

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).
69 109 322 руб.

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).
551 975 руб.

г. Братск



ж.р. Центральный, ул. Мира, 27

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ
АТС, площадью 1741,1 кв. м, 3 этажа, подвал и дизельная площадью 96,5 кв. м с земельным участком (1/2 доли) общей площадью 3600 кв. м (в собственности).
21 059 903 руб.

р.п. Атагай



ул. Победы, 19

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Нижнеудинский район, 1-этажное кирп. нежилое здание гаража площадью 81,6 кв. м с зем. участком площадью 866 кв. м.
228 570 руб.

г. Тулун



ул. Ленина, 79

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
Помещения на 1, 2, 3 этажах площадью 1873,3 кв. м в кирп. здании АТС с зем. участком 853,25 кв. м (в собственности).
11 633 878 руб.

г. Алзамай



ул. Механизаторская, 26

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Нижнеудинский район, 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 106,00 кв. м с земельным участком.
336 402 руб.

д. Малая Еланка



Иркутский р-н

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА
Здание склада 569,9 кв. м, здание склада 931,1 кв. м, дизельная 131 кв. м, котельная 52 кв. м, монтерский домик 107,6 кв. м, земельный участок 29 600 кв. м в аренде.
6 453 458 руб.

Справки
по телефонам:
(3952) 200-355, (3952) 203-501

Адрес: 664011, г. Иркутск,
ул. Пролетарская, 12, каб. 307,
отдел имущественных прав
e-mail: anna.v.parilova@sibir.rt.ru
www.realty.rostelecom.ru

Сдаются офисы
ул. Байкальская, БЦ «Такота»



Комфортные офисы, отличная инфраструктура, престижный район. В стоимость включены коммунальные платежи и охрана. Предложение от собственника.

(3952) 499-000

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



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

34-22-39, 34-31-83

Специальные предложения от CENTURY 21

→ **Современная квартира**
ул. Франк-Каменецкого, 28/2



Стильная 2-комн. квартира, дорогой ремонт, удобная планировка, просторная кухня-гостиная, лоджия застеклена. Во дворе

и подъезде видеонаблюдение. Развитая инфраструктура, центр города.

→ **3-комнатная квартира**
ул. Баумана, 172/3



Квартира в новом доме, 8 этаж, 81 кв. м, большая кухня, хороший ремонт, теплая лоджия. Чистые подъезды и лифты, добрые соседи.

В шаговой доступности магазины, поликлиники, учебные заведения, остановки транспорта.

**ПРИГЛАШАЕМ
НА РАБОТУ
АГЕНТОВ ПО
НЕДВИЖИМОСТИ**



Бесплатное обучение
Высокая заработная плата
Удобный график
Дружный коллектив
Опыт работы не требуется

CENTURY 21
Недвижность мира

43-03-64

ул. Чкалова, 15, 6 этаж, тел.: 43-03-64, ул. Розы Люксембург, 176в/1, тел.: 43-02-42
45 лет на рынке | 79 стран | 8000 офисов | 145000 агентов | каждые 45 секунд – новая сделка

Слата
СУПЕРМАРКЕТ

**Добрые
часы**

10%
скидка

**ПЕНСИОНЕРАМ*
И СТУДЕНТАМ**

**каждый понедельник
с 8:00 до 13:00**

*При совершении покупки на кассе каждый понедельник, с 8:00 до 13:00, при предъявлении пенсионного удостоверения или студенческого билета клиент получает скидку 10%. Скидка не суммируется с другими скидками и не распространяется на алкогольную продукцию (кроме пива) и табачные изделия.

Пенсионное удостоверение может заменить справка, полученная в Пенсионном фонде, при предъявлении удостоверения личности.

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