

газета

дело

ИЮНЬ, 2019 | № 5(88)

история успеха |

Хрустальный:
от коттеджей
до Мама

4



бизнес |

Туристы есть,
а денег нет.
Почему так?

5

недвижимость |

Поселок «Горизонт»:
Ожидания
= реальность

11



Остановить время

Эльмира Сатардинова | 2
руководитель группы компаний «Сатэль»

6 | **НЕДВИЖИМОСТЬ**
Как добавить пару соток своему участку?

9 | **НЕДВИЖИМОСТЬ**
Качество жизни – в деталях. Свой дом EXPO – 2019

10 | **ИНВЕСТИЦИИ**
Как заработать на индустрии кибербезопасности

Остановить время

Рынок косметологии переживает «бум»

Рынок косметологических услуг переживает настоящий бум. Хорошо и молодо выглядеть хотят не только женщины, но и мужчины. А современные аппаратные услуги позволяют «останавливать время» без вмешательства пластических хирургов. По словам руководителя группы компаний «Сатэль» Эльмиры Сатардиновой, главной проблемой рынка сегодня является теневой сектор: «домушничество» не только опасно для пациентов, но и подрывает доверие ко всей отрасли в целом. О проблемах и перспективах косметологии – в нашем интервью.

ПОТРЕБНОСТЬ В МОЛОДОСТИ

Эльмира Евгеньевна, аналитики консалтингового агентства Market Research Future считают, что глобальный рынок эстетической медицины будет расти в среднем на 11% в год. Такой прогноз они дали вплоть до 2023 года. Вы согласны с этими оценками?

– Абсолютно. У людей сегодня есть большая потребность выглядеть хорошо, красиво, молодо: внешность во многом предопределяет успешность человека. Несмотря на кризисы, падение доходов, спрос на косметологические услуги продолжает расти. Люди, которые занимались собой, продолжают это делать. Плюс появляется новая прослойка клиентов – поколение «Y». Они как раз достигают 25-летнего возраста, активно начинают смотреть за тем, как быть здоровыми, красивыми – и вливаются в ряды наших пациентов и клиентов. Думаю, это новое поколение, достигнув 40-летнего возраста, будет выглядеть очень хорошо и «без возраста». Формируется поколение Ageless.

За счет клиентов-мужчин рынок тоже растет?

– Безусловно – к нам приходит большое количество мужчин. Наше Правительство стало очень хорошо выглядеть – думаю, многие представители сильного пола равняются на это. И женщины, конечно, хотят, чтобы рядом с ними были мужчины, которые следят за своей внешностью и здоровьем.

А повышение осведомленности населения влияет на рост? Многие клиники ведут свои страницы в Инстаграме, проводят ликбез. Это помогает рынку?

– Да. Но культура потребления косметологических услуг у нас все еще не на таком развитом уровне, как хотелось бы. В соцсетях, помимо клиник, мы видим и немало неблагоденствующих «косметологов» – зачастую это люди, которые очень хорошо ведут Инстаграм, но при этом не имеют даже медицинского образования. Очень многие потребители «ведутся» на эту популярность. «Домушничество» подрывает авторитет и отравляет репутацию косметологии. Потому что косметология – это серьезная медицинская отрасль, которая корректирует возрастные изменения и эстетические дефекты, которые порой социально могут дезадаптировать. Ведь лицо человека – это важный коммуникативный орган для социума. И, безусловно, все инъекции красоты могут делать только врачи, которые качественно обучены, имеют определенные сертификаты,



знания, предопределяющие профессионализм.

11% – это серьезный рост для любой отрасли экономики. Можно ли говорить о «буме» в иркутской косметологии? Насколько насыщен рынок?

– В Иркутске рынок неплохо насыщен косметологическими услугами. Уровень наших врачей-косметологов очень приличный – мы можем об этом с уверенностью говорить, потому что, когда мы проводим различные мероприятия и приглашаем к нам на обучения, мастер-классы тренеров российского и международного уровня, они отмечают, что наша врачебно-косметологическая аудитория достаточно хорошо подготовлена. Это очень радует, ведь мы тоже активно обучаем, так как являемся клинической базой кафедры рефлексотерапии и косметологии Иркутской Государственной Академии Последипломного Образования.

А что касается уровня потребления, то, конечно же, мы видим, что многие следуют за модой. Обращают внимание на то, как выглядят пу-

бличные люди, звезды шоу-бизнеса, и формируют соответствующие – зачастую карикатурные – запросы. Поэтому мы информируем разными способами своих пациентов-клиентов, говорим о гармонии, пропорциях лица, о том, как сейчас должны выглядеть люди. Мы за натуральность, мы за то, чтобы помочь природе человека сохранить молодость и красоту. Не нужно делать какие-то избыточности, гипертрофии на лице, человек должен сохранить свою индивидуальность, прежде всего.

Мы поговорили о факторах, которые способствуют росту, а какие факторы его сдерживают? Эксперты, например, утверждают, что рост мог бы быть еще больше, если бы не недостаток квалифицированных кадров. Вы согласны?

– Это как раз тот момент, связанный с теневой стороной косметологии. Когда псевдоспециалисты активно делают процедуры в нелегальных местах, это дискредитирует косметологию. Люди, которые приходят «на дом», сильно рискуют получить некачественные процедуры. Часто

возникают осложнения. Многие приходят к нам в клинику, уже столкнувшись с проблемами.

Безопасные и эффективные препараты – недешевые. Если человек хочет хорошо выглядеть – это определенно бюджет. Но если начать правильно за собой следить, элементарно выполнять дома рекомендации, которые дал врач-косметолог, регулярно за собой ухаживать, планировать профессиональные процедуры – можно выглядеть прекрасно, не тратя больших денег. Мы в своих клиниках предлагаем разные варианты коррекции на любой кошелек, и то, что в «Сатэль» – очень дорого, это миф. Мы предлагаем больше ценностей за те же цены.

А контрафакта, некачественных препаратов на рынке много?

– Близость с Китаем дает большие объемы «серых» продуктов. Контролировать деятельность «домушников» никто не берет. Госорганы контролируют клиники, которые имеют лицензии, а проконтролировать ту часть людей, которые предоставляют услуги нелегально, очень сложно. Го-

ворить с уверенностью о масштабах контрафакта мы не можем – можем только предполагать, смотря на то, что происходит в Инстаграме.

Такие «косметологи», как правило, и обучаются у себе подобных. Есть эпатажные псевдоспециалисты, которые совершенно не имеют медицинского образования, и обучают всех желающих делать манипуляции, сопоставимые с хирургическими вмешательствами. Это очень страшно. Самое главное сейчас – создавать корректное информационное поле, правильно формировать культуру потребления среди населения. Ведь косметологические инъекции может выполнять врач, имеющий сертификат по специальности «Косметология», и только в медицинском учреждении с соответствующей лицензией. Это является гарантией безопасности проводимых процедур.

ОТУЧИТЬ ВРАЧЕЙ ОТ СКРОМНОСТИ

В июне в Иркутске пройдет Всероссийский проект «Сияние Байкала» в формате Биеннале врачей-косметологов. Мероприятие направлено на то, чтобы повысить качество кадров?

– Да. «Сияние Байкала» – это серия образовательных проектов. В 2017 году это был Всероссийский профессиональный конкурс – Чемпионат врачей-косметологов, в 2018 году – Диссекционный анатомический курс, в этом году мы создаём площадку для общения профессионалов – Биеннале. Мероприятие, которое включает в себя научно-практическую конференцию, выставку, мастер-классы, практические семинары, «марафон живых инъекций», представление интересных клинических случаев, где самые топовые эксперты нашей отрасли, как российского, так и международного уровня, будут активно делиться своим опытом.

В этом году мы организуем интересный формат нетворкинга – возможность общения врачей на берегу Байкала – для того чтобы улучшить эффективность в своей работе. Также будут воркшопы по продвижению личного бренда. Очень многие косметологи, к сожалению, не могут себя правильно позиционировать, потому что они истинные врачи.

Скромные?

– Да, скромные. Поэтому «инстаграммики» и забывают рынок своими постами. Мы хотим обучить врачей, чтобы они умели себя продвигать, рассказывали и показывали, как красиво могут работать специалисты.

Кроме того, 23 июня мы проведем открытую пленарную дискуссию о работе с людьми из определенной

группы риска. Пациенты, которые страдают различными заболеваниями, такими как ВИЧ, гепатиты, туберкулез, сахарный диабет, онкология, тоже хотят выглядеть хорошо. Эти люди часто относятся к успешному слою общества, но при этом могут иметь подобное заболевание. Как с такими пациентами работать, если есть определенный риск для самого врача? В каких случаях мы можем проводить те или иные процедуры? Можем ли мы брать пациентов с онкологией на определенные манипуляции? Все это мы обсудим на пленарной дискуссии. Основная цель – проговорить эти вопросы со специалистами и сформулировать свод рекомендаций о том, как работать с этой группой риска.

Вы сами довольно активно участвуете в международных, российских профессиональных конгрессах. В какой роли чаще приходится выступать? В качестве эксперта или в качестве «студента»?

– На самом деле, все эксперты тоже учатся – друг у друга. Эстетическая медицина так мощно развивается! Как пазлы, по крупицам собираешь информацию – и потом складывается какая-то картинка. Я часто приезжаю по приглашению организаторов различных конгрессов в разные города и страны читать доклады, модерировать сессии, но, тем не менее, всегда с удовольствием слушаю своих коллег. Самую важную информацию мы получаем в кулуарном общении, делимся опытом, информацией, обмениваемся идеями. Так рождаются новые тренды, новые проекты.

МЕЖДИСЦИ-ПЛИНАРНЫЙ ПОДХОД

Сегодня все чаще можно увидеть клиники, предлагающие клиентам не только профильные процедуры. В новой клинике «Satel», например, есть кабинеты разных специалистов. В чем причина?

– Конечно, это ответ на запросы клиентов. Сегодня косметология – это разноплановая специальность, мы постоянно находимся в междисциплинарном взаимодействии. Внешность, особенно лицо, то, как оно выглядит, зависит от многих факторов. И зачастую требуются консультации других смежных специалистов. Поэтому в своей клинике мы активно развиваем это направление. Сейчас мы активно занимаемся развитием гинекологии, эндокринологии, потому что женское здоровье, состояние кожи, внешность напрямую зависят от эндокринной системы, от гормонов.

Новая клиника «Satel» – это ведь не просто расширение географии и еще одна точка в Иркутске, это совершенно новый формат. Расскажите, чем она отличается от вашей первой?

– Во-первых, мы здесь предлагаем большее количество услуг. Мы оснастили клинику самыми последними передовыми технологиями. Сейчас очень активно развивается аппаратная косметология. Большинство клиентов не хотят тратить время на реабилитацию, не хотят рисковать. Каким получится результат после пластической операции? Как я буду выглядеть? Всегда есть риски: наркоз и т.д. И, конечно, есть потребность сделать процедуры малоинвазивными, чтобы сразу после них можно было пойти «в свет» или на работу и не испытывать никаких затруднений.

Какие аппаратные услуги сейчас востребованы?

– Например, безоперационный SMAS-лифтинг, который позволяет выглядеть молодо. Мы работаем на системе мышечно-апоневротических соединений, на которых раньше работали только пластические хирурги. Благодаря процедуре, мы можем сохранить каркас лица, который с возрастом теряет контуры, и его подтянуть, если появились возрастные изменения. Также есть услуга безоперационной липосакции по коррекции фигуры как способ борьбы с жировыми ловушками без спорта, без диет, без операции.

Есть и другие услуги: по удалению сосудистых образований, интимному омоложению, безоперационной блефаропластике, лазерному омоложению лица.

Такие новинки способны справиться с задачами, ранее доступными только пластическим хирургам. Но ведь эти «чудо-аппараты» требуют серьезных инвестиций...

– Это правда. Каждый аппарат стоит много денег, но в принципе, при правильном подходе и правильном продвижении услуг, все это «отбивается». Самое главное, что мы можем предложить нашим пациентам – все сделать в нашем городе. Пациенту необязательно ездить в Москву, за границу, сейчас все доступно у нас. Наша компания делает всё для того, чтобы в нашем регионе было больше привлекательных и счастливых лиц.

Не могу не отметить еще один момент... Ранее интерьеры косметологических клиник изобиловали роскошью. В новой клинике «Satel» – абсолютный минимализм, преобладание белого цвета. Это модные тенденции? Или необходимость?

– Клиника – это медицинское учреждение, которое должно полностью соответствовать САНПИНам. Чтобы качественно и безопасно оказывать услуги, мы должны придерживаться всех санитарных норм. В связи с этим и такая минималистическая обстановка: на белом хорошо видна любая грязь.

А жалюзи – цветные.

– Когда мы думали про дизайн, мы понимали, что в чисто белом пространстве пациенту будет тяжело находиться. Чтобы было за что «за-

цепиться глазом», мы сделали фотопринты старого Иркутска на окнах. Это я подсмотрела в Нью-Йорке: в одной из замечательных клиник был принт небоскребов. У нас небоскребов нет, зато есть прекрасный наш город. И это рождает некую ассоциацию: на окнах старина, а у нас в кабинетах – суперсовременное оборудование, и мы своими манипуляциями останавливаем время.

КОСМЕТОЛОГИЯ «ЛЕЧИТ» ДУШУ

Какие процедуры входят в список наиболее популярных у клиентов «Satel»? И как внедряются новинки, ведь клиенты весьма осторожны?

– Какие-то прорывы в эстетической медицине происходят не так быстро и не так часто. Последним мощным прорывом было введение канюльных техник. Благодаря этому мы можем делать любые манипуляции на лице: канюля имеет тупой конец, и она раздвигает ткани. Есть несколько топовых процедур.

Но на первом месте – ботулинотерапия. Это инъекции, которые дают возможность контролировать активную мимику и при этом сохранять живое лицо. Ботулинотерапия – если ее правильно сделать – может даже воздействовать на внутреннее состояние человека. Есть исследования о том, что, убирая морщины гнева, негативных эмоций, мы уменьшаем депрессию, тревожное состояние в душе. Улучшаем психоэмоциональное состояние.

На втором месте – контурная пластика и волнометрическая коррекция лица. На третьем – эпиляция, на четвертом – химические пилинги. Замыкают топ-5 аппаратные процедуры по лицу.

Список востребованных процедур изменился за последние пять лет?

– Пожалуй, да. В лучшую – и более технологичную – сторону. С появлением аппаратных процедур у нас расширились границы, стало больше возможностей, чтобы добиваться лучших результатов.

Что будет дальше? За какими клиниками будущее? Рынок монополизируют крупные универсальные клиники или они, наоборот, разделятся по специализациям?

– Я считаю, что будет место и многопрофильным клиникам, и узко специализирующимся. Наша клиника специализируется на косметологии. Все, что мы предлагаем еще, только дополняет основную услугу. Безусловно, мы развиваем междисциплинарное взаимодействие, активно привлекаем других врачей, которые помогут сохранять молодость и красоту нашим пациентам. Но мы всегда будем делать акцент на том, в чем мы профессионалы.

Иван Рудых,
Газета Дело



Фото из архива компании



Фото из архива компании



Фото из архива компании



Фото из архива компании

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ.
НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

От коттеджей до Мамаея

ООО «Хрустальный» – 10 лет. За эти годы компания прошла путь от небольшого коттеджного поселка до крупной федеральной франшизы. Освоив девелопмент в сегменте малоэтажной загородной недвижимости, сегодня команда «Хрустального» заходит в туристическую отрасль – с проектом круглогодичного курорта на Мамае. О секретах успеха компании на Sbertalks 4.0 рассказала коммерческий директор Кристина Яковенко.



РАСТИ БЫСТРО – СЛОЖНО

Десятый год мы занимаемся малоэтажным девелопментом – на рынке теперь уже не только Иркутской области, но и всей России. Сегодня более 2800 человек живут в поселках сети «Хрустальный». Для малоэтажной недвижимости это большие цифры. За 10 лет нами было построено 85 тысяч квадратных метров. В ближайшие пять лет – благодаря развитию франшизы – будет построено в два раза больше.

Мы растем и развиваемся стремительно. В штате компании сейчас – 112 специалистов. Мы перешагнули рубеж в 100 сотрудников, и это стало очень важным событием. Конечно, бурное развитие вызывает и большое количество трудностей, потому что расти быстро – сложно, важно не потерять контроль над компанией.

ХОЧЕШЬ СДЕЛАТЬ ХОРОШО – СДЕЛАЙ САМ

А начиналось все с маленького семейного бизнеса. Идея заняться индивидуальным жилищным строительством появилась в 2009 году. Мы тогда жили в поселке Изумрудный. Никакого благоустройства там не было: ни дорог, ни воды, все «сидели» на стандартных скважинах, септиках – каждый сам по себе, за своим забором. Договориться о чем-либо с соседями было просто невозможно.

Мы понимали, что единственный способ что-то изменить – это построить поселок самим. Так родился первый «Хрустальный». Мы начинали «с нуля», без опыта, без денег – это был полноценный стартап. Но самое главное, что у нас было – это большой энтузиазм и интересные идеи.

Первые индивидуальные участки мы продавали от 150 тысяч рублей – без инфраструктуры, без благоустройства. А когда завершили проект – они выросли в цене до 1,7 миллиона.

«ЗАЧЕМ ВЫ ЭТО ДЕЛАЕТЕ?!»

Многие наши идеи вызывали удивление, недоумение. Например, строительство поселка мы начали с инфраструктуры и благоустройства: сделали дороги, подъездные пути, красивые клумбы. Нам все говорили: «Вы что? Их же «убьют»! Зачем вы это делаете?» Теперь я считаю, что это стало одним из секретов успеха «Хрустального» и других наших поселков.

В 2009 году, когда мы начинали свой проект, никто не верил застройщикам. Очень много земельных участков продавалось в то время без документов. Все только обещали, показывали красивые картинки – и ничего не строили. Нам просто не хотели верить – поэтому мы начали делать.

Достаточно быстро мы поняли, что не можем строить одни коттеджи. На тех деньгах, которые мы зарабатывали на индивидуальном домостроении, невозможно было создать ту инфраструктуру, которую мы хотели: чтобы рядом был магазин, различные спортивные и детские площадки... Кроме того, индивидуальный дом не каждый мог себе позволить. Нужно было придумать более демократичный формат. Решением стали танхаусы. Этот формат смог конкурировать как с городскими квартирами, так и с индивидуальными домами, потому что объединил в себе полезность и того, и другого.

НЕ ТОЛЬКО СТРОИТЕЛЬСТВО

Сегодня мы по-прежнему занимаемся малоэтажной недвижимостью, строим коттеджные поселки. Но это не единственное направление деятельности – мы организовали большое количество сопутствующих бизнесов. Это и телекоммуникации (у нас есть свой интернет-провайдер), и охранный агентств, и большое количество строительных подразделений, которые занимаются созданием инфраструктуры, дорожных сетей и

т.д. Все это позволяет нам работать эффективнее.

Не все сопутствующие направления бизнеса прибыльны, но без них не обойтись. Например, управляющая компания – самый неприбыльный, самый тяжелый бизнес. Но его нужно делать, без управляющей компании все придет в запустение. Когда вы ведете бизнес, вы должны мыслить на длительную перспективу – и иногда проигрывать в каких-то мелких вещах.

ДЕЛИТЬСЯ ОПЫТОМ

В 2015 году мы решили: то, чего мы добились, необходимо масштабировать. Так пришла идея создать франшизу. В течение четырех лет мы работаем в этом направлении. Сегодня у нас шесть зарегистрированных торговых марок коттеджных поселков в различных сегментах – от комфорт-класса до премиум. Наши бренды представлены в Иркутске, в Москве. В Челябинске сейчас строится поселок на территории 13 га под проведение саммита ШОС и БРИКС. К 2020 году проект будет завершен. В наших домах будут жить семь президентов и большое число сопровождающих лиц.

Могу сказать честно: не каждый из наших франшизных проектов будет реализован. Когда мы создали франшизу, был эффект эйфории. Мы получали очень большое количество заявок и не всегда объективно оценивали, способен ли каждый конкретный франчайзи дойти до конца. Таким образом, в нашем портфолио оказалась часть проектов, которые не могут быть реализованы по разным причинам: где-то земля слишком долго переводится в нужное назначение, где-то инвестор, владелец земли и строитель переругались и не смогли работать вместе.

НЕ КЛИЕНТЫ, А СОСЕДИ

Главное преимущество наших поселков – соседи. Люди, которые поверили в нас, построили вместе с

нами. Мы очень их любим и постоянно с ними общаемся. Современные технологии позволяют это делать: у меня, например, 15 разных чатов в WhatsApp: «Мамочки Хрустального», «Шопинг Хрустального» и так далее. Очень важно объединять людей и помогать им, отвечать на их вопросы.

Могу сказать честно: за городом люди жить не умеют. Переезжая из квартир, многие совершают большое количество ошибок. Банально – не могут включить отопление и начинают паниковать. Загородной жизни нужно учиться – и мы помогаем нашим клиентам в этом.

Вторая важная задача, которую мы решаем с помощью чатов – чтобы наши клиенты стали настоящими соседями и друзьями. Это минимизирует проблемы. Чем больше люди знают – тем меньше трудностей у них возникает, соответственно, тем больше они довольны и тем чаще рекомендуют нас.

СОВРЕМЕННОМУ БИЗНЕСУ – СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ

Я очень люблю учиться. Конечно, обучение не приносит готовых решений, которые тут же можно реализовать. Но оно меняет восприятие, дает основные точки, о которых стоит задуматься: делаю я это или нет?

Работая с франшизой, мы обращаем внимание, что многие компании законесли – особенно это касается бизнесов, которыми руководят люди с очень большим опытом. Часто этот опыт мешает. Я считаю, что современный бизнес необходимо вести современными методами.

НЕ ВЫДУМЫВАЙТЕ, СПРОСИТЕ У КЛИЕНТОВ

Когда вы чего-то не знаете или создаете новый продукт, не надо ничего выдумывать. Просто спросите у клиентов – и подстройтесь под тот ответ, который они вам дадут. Это правило помогало нам не раз.

Когда мы запускали новые проекты, мы всегда спрашивали у клиентов: вам нравится? Что бы вы хотели еще поменять? За счет определенной гибкости мы подстраивали свои продукты под потребности, тем самым выводя их на совершенно новый уровень.

ИСПОЛЬЗУЙТЕ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА

Самый распространенный вопрос, который задают – почему вы откуда не уезжаете? У нас всегда была возможность уехать. У меня зарубежное образование, австралийский диплом – я могла бы найти себе применение за рубежом. Но мы всегда понимали, что Иркутск – это уникальное место, и мы должны его ценить.

В Иркутске очень низкая конкуренция во многих видах бизнеса. При этом есть большое количество бизнес-пространств, в которые можно заходить, где можно создавать и

творить, делать то, что нравится. Так родился и «Хрустальный», и все наши новые проекты – мы просто видели свободные ниши, видели возможности.

ОТ ЖИЛЬЯ К ТУРИЗМУ

Весь путь, который мы прошли, подтолкнул нас к тому, что сейчас мы готовы создать совершенно новый проект – в сфере туризма. Мы всегда любили Байкал и Хамар-Дабан, ездим в горы каждые выходные. Увы, инфраструктуры для отдыха там нет.

Так родился наш проект «Мамай». Мы шли к нему четыре года, и сейчас, наконец, можем заявить о нем. Мы утвердили заявку на расширение ОЭЗ «Байкальская гавань» в Бурятии – она распространится на территорию Мамаея, и уже с июля мы сможем работать с инвесторами и привлекать их к созданию круглогодичного курорта на берегу Байкала.

Я уверена: этот проект будет реализован успешно. Во-первых, мы прошли весь сложный путь по поводу выделения земельного участка и организации возможностей для строительства. Во-вторых, полностью проработали концепцию курорта: каким образом вывести его на мировой уровень, какие объекты инфраструктуры там должны быть, чтобы каждый инвестор, который зайдет в проект, имел возможность подключиться к водоснабжению, электричеству, канализации, чтобы была хорошая дорога, подъездные пути – все это мы продумали, просчитали.

Помимо этого, мы предусмотрели большое количество туристических активностей, определили основные «якоря» проекта, связанные с природными характеристиками и возможностями, чтобы заполняемость курорта была стопроцентной в течение года. Это будет не просто горнолыжный курорт. У нас в России катаются всего 7-8% людей, это очень маленькая доля. Невозможно, проектируя курорт, ориентироваться только на этих людей. Создавая туристический кластер, необходимо продумывать и реализовывать возможности и для всех остальных, чтобы они ехали туда просто отдохнуть, поесть, посмотреть на красивые места, узнать что-то новое, совместить это с бизнес-целями.

«Мамай» отличается от многих других курортов в первую очередь тем, что это коммерческий проект. Мы четко высчитали, какое количество бизнесов там окупится, какие это виды бизнеса. Ничего не делается просто так, чтобы освоить какие-то федеральные бюджеты, получить много денег и в итоге ничего не построить, как это иногда случается в различных ОЭЗ. Мы заходим в проект своими деньгами – строим инфраструктуру, привлекаем туда других инвесторов, чтобы они тоже зарабатывали.

По нашим планам, основной курорт на Мамае заработает уже через полтора, максимум два года.

Елена Демидова,
Газета Дело

Как превратить упорство и энтузиазм в процветание

Около 900 участников – слушателей, спикеров, экспертов – объединил четвертый Sbertalks Байкальского банка Сбербанка в Иркутске. «Как превратить Приангарье в процветающий регион?» – этой теме были посвящены мастер-классы, воркшопы и панельные дискуссии. Оксана Лобова, заместитель Председателя Байкальского банка Сбербанка, отметила, что потенциал у Иркутской области – огромный. Портал SIA.RU записал основные тезисы ее доклада.

ОТ СЛОВ – К ДЕЛУ

– У нас активный регион, активное и креативное бизнес-сообщество, много энтузиастов с хорошими идеями. Но почему зачастую эти проекты остаются нереализованными? Как сделать так, чтобы слово превратилось в действие? Чтобы понять, что же необходимо для процветания региона, нужно использовать и мировой опыт, и учитывать среду, в которой мы живем.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА: РОСТА НЕ БУДЕТ

Экономика – та наука, в которой нельзя поставить эксперимент. Эксперименты ставятся сами, текущей жизнью. Делать прогнозы сейчас – неблагоприятное дело. Никто точно не знает, что будет через полгода, можно только предсказать тренд развития.

Текущий тренд говорит о том, что темпы роста, вероятно, не будут такими, какими они были в предыдущие годы. Мы сейчас наблюдаем разрыв торговли войн в интересах отдельных государств, ситуация меняется очень быстро и иногда радикально на фоне политических изменений и заявлений. В таких условиях повышения темпов роста ожидать не приходится.

«ПРОКЛЯТИЕ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ»

Российская экономика, безусловно, зависит от мировой – мы страна ресурсо-продающая. Тем не менее, есть и то, что внутри страны. Благодаря падению курса рубля в 2014 году, производство товаров увеличилось и наш внутренний

спрос уже не так сильно зависит от мировых катаклизмов. Прогнозы по России – рост в районе 1,2-2,0%, долгосрочный тренд – 3%.

Мы входим в 15 самых богатых стран мира – по объему ВВП, но не ощущаем себя богатыми. Есть немного стран, которые использовали свои природные ресурсы на создание качественной инфраструктуры и смогли процветать. Я знаю только 3.

У мировых макроэкономистов есть даже такое понятие, как «проклятие природных ресурсов» – когда страна богатая, есть, что экспортировать, сложнее переориентироваться от экспорта на переработку, так как можно получать доходы и просто от сырья. Когда в стране ресурсов нет – не остается другого выхода для присутствия на мировой арене, кроме развития технологий и услуг, в том числе и туризма, а также переработки ресурсов, импортированных из других регионов.

ЧЕГО НЕ ХВАТАЕТ ПРИАНГАРЬЮ?

Иркутская область отражает экономику страны. 27% валового регионального продукта приходится на добычу полезных ископаемых. Макроэкономические показатели, которыми гордится наша область – основной прирост ВРП за последние два года, рост инвестиций – обеспечили, по сути, три компании добывающей отрасли.

Мы должны жить хорошо – для этого у нас есть все предпосылки. У нас есть полезные ископаемые, лес, золото, нефть, газ... И на макроуровне в регионе все выглядит неплохо: жилье строится, мы вышли из стагнации, объем финансирования стал расти, поток туристов не прекращается, растет который год, несмотря на недостаточную инфраструктуру и отсутствие качественного турпродукта...

СРЕДА ДЛЯ БИЗНЕСА ИЗМЕНИЛАСЬ

Важно и то, что бизнес-среда за последние годы радикально поменялась. Чем текущая ситуация для бизнеса, инвестирования отличается от того, что было 15 лет назад? Мы очень легко переключаемся: информации огромное количество, и можно выбрать любой товар, не вставая с кресла. О чем это говорит? О том, что нужно создавать впечатление – и такое, чтобы клиенты о вас рассказывали, чтобы к вам возвращались. Мы больше координируем, меньше планируем. Что это означает в плане бизнес-стратегии? Нет смысла тратить много времени на планирование, на разработку стратегий. Есть смысл тратить его на реализацию ваших идей, извлечение уроков, корректировку. Мир меняется стремительно. Бизнес, который хочет жить долго, должен быть стремительным и адаптивным.

ВО ЧТО ИНВЕСТИРОВАТЬ?

Мы проанализировали данные за 10 лет и пришли к выводу, что не так важно, в какую валюту вкладывать свои сбережения – в доллары, в евро или в рубли. Как оказалось, их доходность за последние 10 лет была примерно одинаковой – 6-9%.

Что было выгоднее всего за эти 10 лет? Золото, облигации и вложения в инвестпроекты, стартапы, которых на самом деле много. Если вам интересны такие инвестиции, я советую участвовать в бизнес-жизни нашего региона, в таких проектах, как «Форсайт», «Точка кипения».

Чтобы вложиться в инвестпроект, нужно понять, какой вы инвестор, на сколько лет вы готовы инвестировать? Хотите ли вы иметь возможность выйти из этого бизнеса в любой момент?



Сколько вы готовы потерять? Насколько вам нравится тот бизнес, в который вы вкладываетесь?

Исходя из экономики нашего региона, в первую очередь можно рассматривать туризм. Существует масса возможностей создать то, чего нет в Иркутской области, но к чему привыкли туристы: инфоцентры, самокаты, каршеринг, всевозможные услуги... Свободных ниш очень много. Нужно только начать делать.

Что же нужно для процветания?

В нашем случае минимальные слагаемые успеха, которые нужны для процветания, – это хорошая инфраструктура и законодательство, охраняющее интересы всех сторон.

Туристы есть, а денег нет. Почему так?

Как сделать Иркутскую область процветающим регионом? Ответ на этот вопрос искали участники Sbertalks 4.0, организованного Байкальским банком Сбербанка в Иркутске. По мнению Натальи Волощенко, директора управления продаж корпоративным клиентам Байкальского банка Сбербанка, главные перспективы развития региона сегодня связаны с туристической отраслью. Портал SIA.RU записал самые интересные цитаты эксперта.



ОКНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ

– Туризм в Иркутской области – это колоссальное окно возможностей для малого и среднего бизнеса.

Сегодня 20% мирового валового продукта формирует именно туризм. Это уникальная отрасль, которая живет не сама по себе, но косвенно влияет на многие другие отрасли: строительство, образование и т.д. Среднестатистический житель нашей планеты тратит 15% своего среднего годового дохода на путешествия.

Доходы россиян особого оптимизма не вселяют. Но туризм – уникальная вещь. Если мы не можем здесь, в России, расти за счет расходов потребителей-соотечественников, то, ведя бизнес на своей территории, мы вполне можем воспользоваться располагаемыми денежными доходами населения тех стран, где они растут или имеют гораздо больший объем. Иными словами, если гора не идет к Магомеду, то Магомед может прийти к горе – мы должны заинтересовать этих людей. Тем более, что привлекая сюда деньги туристов, мы запускаем всю дальнейшую цепочку мультипликации: повышаются расходы на нашей территории, это дает возможность инвестировать, доходы получают местные предприниматели, они тоже тратят здесь и т.д.

ТУРПОТОК ЕСТЬ, А ЗАРАБОТКА НЕТ

В валовом региональном продукте на долю туризма приходится всего 1,2%. То есть, несмотря на ежегодный, стабильно высокий прирост числа туристов, предприниматели на этом потоке, скорее всего, хорошо не зарабатывают. Мы, как банкиры, как экономисты, считаем, что эффективность надо измерять не количеством людей, которые приехали на нашу территорию, а деньгами, которые они принесли.

Если посмотреть, как выглядит Иркутская область с точки зрения этих доходов, то мы увидим, что выручка с одного туриста на Байкале в 2,5 раза меньше, чем выручка с одного туриста в Свердловской области. Есть о чем задуматься. Кроме того, производительность у нас очень низкая. Выручка одного человека, занятого в туризме, его эффективность, в 1,7 раза меньше, чем, например, в Краснодарском крае.

По официальным данным, средний чек пребывания туриста на нашей территории составляет от 22 до 55 тыс. рублей. В то время как в мире среднестатистический, не самый богатый турист, который ездит не на самые дорогие курорты, тратит 70 тыс. рублей за свою поездку.

Почему это происходит? Просто туристу не на что тратить здесь деньги. А они у него есть. Но задумайтесь: например, француз приехал в Аршан – на что он сможет потратить деньги, кроме поз? Откуда он узнает, куда ему пойти? А ведь там есть что посмотреть, только это не монетизируется.

ВСЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ЕСТЬ

Конечно, региональное правительство прекрасно осознает перспективы турбизнеса. Поэтому, уже сейчас, туризм выделяется как одна из приоритетных отраслей экономики. Формируются меры господдержки, и Иркутская область вошла в одну из 15 территорий со статусом «уникальная» для организации центров регионального туризма.

У нас с вами есть для этого практически всё. По рейтингу объектов ЮНЕСКО, наша территория обладает самым привлекательным природным достоянием. Это цифры, с которыми не поспоришь.

Несмотря на экономику, слабость инфраструктуры, мы уже сейчас можем развивать туризм. Учитывая увеличение продолжительности жизни населения и формирование различных потребительских запросов, у нас могут существовать различные ниши для развития туризма. Мы для каждого сегмента путешественников можем найти свой уникальный продукт.

СЦЕНАРИЙ ЗАВИСИТ ОТ НАС

Экономику действительно очень сложно прогнозировать, и она во многом зависит от активности предпринимателей. Я очень надеюсь, что Sbertalks позитивно влияет на эту активность и поддерживает атмосферу сотрудничества и инноваций.

По-разному можно относиться к ограничениям. Можно говорить: «невозможно это сделать», «у нас нет инфраструктуры», «у нас нет продвижения региона», «у нас низкое качество турпродукта», «у нас законодательные противоречия, которые ограничивают строительство в прибрежной зоне Байкала»... А можно просто взять все это как задачи для решения. Какой сценарий экономического развития мы выберем для региона, зависит и от нас!

Как присоединить государственные земли к своему участку за 7% от стоимости земли?

О процедуре перераспределения земель с участием государственной собственности рассказывает Юлия Сагдеева, основатель «Бюро Кадастровых Инженеров».



Хотите добавить несколько соток к площади своего участка? Это можно сделать за счет перераспределения прилегающих земель, находящихся в государственной (муниципальной) собственности. В таком случае, выкупив за 7% от кадастровой стоимости муниципальный участок, вы сможете совершенно законно получить землю в свое распоряжение и пользование.

Как запустить процесс: этапы.

Шаг 1. Обратиться к кадастровому инженеру за формированием схемы расположения увеличенного земельного участка. Срок подготовки – 10 дней.

Шаг 2. Если ваш участок находится в Иркутске и Иркутском районе, с заявлением и готовой схемой обратиться в Министерство имущественных отношений либо в МФЦ «Мои Документы». Срок рассмотрения заявления занимает до 1 месяца.

В каких случаях вам согласуют перераспределение:

1. Если схема совпадает с генеральным планом территории.

2. Если вид разрешенного использования образуемого участка совпадает с правилами землеустройства и застройки территории.

3. Если площадь образуемого земельного участка не превышает предельно максимальных размеров для данного вида использования.

Шаг 3. После того, как пройдет согласование расположения земельного участка, администрация выдаст распоряжение. С распоряжением нужно вновь обратиться к кадастровому инженеру за подготовкой межевого плана увеличиваемого участка.

Шаг 4. Сформированный межевой план необходимо подать в МФЦ на внесение изменений и присвоение кадастрового номера.

Шаг 5. Когда кадастровый номер будет присвоен, предстоит обратиться в администрацию за договором купли-продажи присоединяемого участка. Когда вы оплатите выкуп, администра-

ция самостоятельно подаст договор в органы Росреестра для регистрации, а вы получите выписку из ЕГРН о праве собственности.

Примечание: * выкупная стоимость для Иркутска и Иркутского района

bki-irk.ru
тел. 504-804

г. Иркутск: 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».

г. Ангарск, квартал 84, д. 16.



**Бюро
Кадастровых
Инженеров**

Как большие данные помогают бизнесу любых размеров

«Раньше наших клиентов заботил, как правило, вопрос о том, как сократить расходы на связь тысяч на пять в месяц, – рассказывает Андрей Березной, директор МТС в Иркутске. Сейчас бизнесмены все чаще говорят: «Давайте лучше придумаем, как нам увеличить выручку на миллион». И это радует, потому что телекоммуникационные компании уже давно стали большим, нежели операторы связи. Мы обладаем технологиями, которые способны вывести бизнес наших клиентов на новый уровень». Газета Дело попросила экспертов, Андрея Березного и Елену Ватулю, директора департамента B2B компании МТС, рассказать о том, как передовые компании используют BigData и о результатах, которые получают.



Андрей Березной,
директор МТС в Иркутске

BigData – это для больших компаний?

Андрей Березной:

– Малый бизнес тоже использует «большие данные», но в микроформате. Скажем для отправки персонализированных предложений. Например, используя геоаналитику, можно отправлять сообщения тем, кто часто бывает рядом с магазином, или тем, кто окажется неподалеку в нужный момент. На самом деле, «Большие данные» есть у многих компаний. Можно просто покупать что-то в магазине и иметь карту лояльности. В любом случае, инструменты BigData позволяют рекламодателю достучаться до нужной целевой аудитории здесь и сейчас. Однако используются они непростительно мало, особенно в регионах. Это можно сравнить с тем, как раньше товар возили на гужевых повозках. Кто выиграл? Тот, кто первый начал возить на паровозе.

А крупный и средний бизнес изучает так называемые «тепловые карты»

– визуализацию данных, где видно, как распределяются потоки людей, а каждому значению соответствует свой цвет. При помощи геоаналитики можно определить оптимальное место для размещения жилых и коммерческих комплексов, спрогнозировать нагрузку на транспортную, коммунальную и энергетическую инфраструктуру, помочь при решении вопросов по безопасности жизни людей.

Елена Ватуля:

– Самый простой пример. Данные о геолокации, которыми потребители готовы делиться, компании давно используют, чтобы привлекать новых посетителей или повышать качество обслуживания. Например, самая известная сеть фастфуда – McDonald's одной из первых начала использовать технологию, когда на смартфон приходит уведомление об акции, если его обладатель находится поблизости или заходит в заведение. За первый же месяц прирост продаж бургеров в сети превысил 7%. Подобной услугой может воспользоваться даже небольшой бизнес. Это можно сделать самостоятельно. Это помогает оптимизировать нагрузку на персонал в торговых точках и совершенствует клиентский сервис.

Где и как можно использовать тепловые карты?

Андрей Березной:

– На тепловых картах, которые составляются по запросу администраций городов, застройщиков, управляющих торговыми центрами видно, как распределяются потоки людей. Такую аналитику заказывало, например, Министерство по туризму Калининградской области. Их интересовало, какими видами транспорта приезжают абоненты, какими маршрутами предпочитают передвигаться. Результаты исследования используют для планирования туристических объектов и проведения культурных меро-

приятий. Администрации городов с помощью тепловых карт оптимизируют транспортные потоки и графики работы коммунальных служб.

Торговые центры в разных регионах анализируют трафик: откуда и в какое время приезжают посетители ТЦ, как перемещаются внутри него. Арендаторы стали запрашивать такие данные у собственников помещений, ведь нередко бывает, что большая часть потока в ТЦ не идет дальше якорного продуктового гипермаркета. Анализ тепловой карты позволяет арендатору еще до заключения договора оценить, есть ли в предполагаемом месте нужная ему аудитория, а арендодателю – принять необходимые меры, не дожидаясь появления проблем с наполняемостью центра. Сервисные, торговые компании, банки таким же способом выбирают место для аренды или покупки недвижимости под точки своей сети.

Елена Ватуля:

– Одно крупное медийное агентство заказало анализ трафика абонентов по магистралям города для более удачного размещения рекламных щитов. Это помогло повысить эффективность рекламы и аргументировать более высокую стоимость рекламодателей.

Анализ BigData используют и застройщики, хотя у них не всегда есть возможность строить там, где хочется. Тем не менее, анализ абонентов в месте будущего строительства помогает достаточно точно составить портрет потенциального покупателя, а значит, выбрать наиболее подходящий формат жилья и четко позиционировать его.

Позволяет ли анализ «больших данных» улучшать качество клиентского сервиса?

Елена Ватуля:

– Да. Один из примеров. В розничной сети многие товары продаются в кредит. Обычно платежеспособность

клиента, склонность его к дефолту и риск невозврата кредита оценивают банки. Но с высокой степенью точности можно провести оценку в том числе по тому, как абонент ведет себя в сети, сколько денег тратит на связь, как часто попадает в блокировки. В итоге проверка абонентов на платежеспособность происходит достаточно быстро, это сокращает время ожидания клиентами решения о кредите и повышает их удовлетворенность качеством сервиса.

Банки и сами пользуются такими исследованиями, это позволяет им составлять более точный риск-профиль клиентов. Вообще, «большие данные» есть у многих компаний. Например, у супермаркетов. Однако не у всех есть доступ к технологиям, которые помогут извлечь из имеющихся данных пользу. Мы помогаем нашим партнерам реализовывать такие проекты на их базе.

От того, сколько вы знаете о каждом из абонентов, становится не по себе.

Елена Ватуля:

– Такова новая реальность. Но не стоит этого бояться: мы не только храним и обрабатываем персональные данные – мы их сохраняем в строгом соответствии с законодательством. BigData – это не про каждого конкретного человека, это массив данных. Кроме того, для решения большинства задач персональные данные и не требуются, достаточно обезличенных данных. Мы не смотрим информацию о ФИО, номере телефона абонентов.

Используете ли вы анализ BigData для решения своих собственных задач?

Андрей Березной:

– Конечно. Непосредственно в Иркутске мы проанализировали собственную сеть. Посмотрели, в какое время наши абоненты при-



Елена Ватуля,
директора департамента B2B компании МТС

ходят в салоны, как сильно точки загружены в разное время дня и по выходным. Исходя из этого мы изменили режим работы сотрудников. Раньше это планировалось вручную. В итоге мы решили сразу две задачи. Во-первых, сократили очереди. Теперь покупатели довольны, что им не приходится долго ждать, а у продавцов есть возможность более качественно обслуживать клиентов. Это приводит к увеличению продаж. Во-вторых, оптимизация персонала позволила более рационально использовать фонд оплаты труда, что важно, поскольку у нас достаточно много торговых точек. Я как директор очень доволен финансовым результатом. Уверен, что для других сетей в городе это тоже было бы полезно, так как позволяет существенно оптимизировать расходы.

*Наталья Краз,
Газета Дело*

ВТБ предлагает комплексный продукт для малого и среднего бизнеса

Банк ВТБ совместно с компанией АО «ЭСК» (бренд «Первый ОФД») запускает новый сервис для малого и среднего бизнеса. В режиме одного окна он позволяет получить «под ключ» несколько услуг (открыть расчетный счет и приобрести кассовую технику) и минимизировать финансовые и временные затраты.

В первую очередь сервис ориентирован на предпринимателей, которые с 1 июля 2019 года обязаны использовать кассовую технику в соответствии с федеральным законом № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации».

Предложение включает в себя набор инструментов и сервисов, необходимых для предпринимательской деятельности: бесплатное открытие и обслуживание в течение трех месяцев расчетного счета в банке ВТБ, договор с Первым ОФД на услугу по передаче кассовых чеков в ФНС России, онлайн-кассу с фискальным накопителем, электронно-цифровую подпись, бес-

платную доставку и регистрацию кассы в ФНС, в полном соответствии с законодательством. Бизнесу также доступны консультации по получению налогового вычета для минимизации расходов на услуги оператора фискальных данных, приобретению и настройке онлайн-касс.

«Мы стремимся предоставлять нашим клиентам решения, позволяющие на привлекательных и комфортных условиях организовать эффективное ведение бизнеса. Новый комплексный продукт обеспечит предпринимателей необходимым банковским обслуживанием на старте проекта, оборудованием для работы кассы и передачи фискальных данных, консультацией по всем сопутствующим вопросам», – отмечает заместитель президента-председателя правления банка ВТБ Денис Бортников.

«Для нас как ключевого игрока на рынке операторов фискальных данных сотрудничество с ВТБ позволяет предоставить предприятиям МСБ возможность по выгодной цене воспользоваться продуктовыми и технологическими решениями, в том числе аналитикой для управления бизнесом, которые ранее были доступны в основном крупному ритейлу. Мы предлагаем клиентам банка простые и интуитивно понятные сервисы, которые дополняют линейку финансовых услуг, что позволит удовлетворить основные потребности малого и среднего предпринимательства. Наша цель – это создание максимально комфортной безопасной бизнес-среды для российских предпринимателей, работающих с контрольно-кассовой техникой. Мы видим в этом будущее и формируем его сегодня», – комментирует директор по стратегии Первого ОФД Ирина Есипенко.



Новую «сухую» газоочистку запустили на Иркутском алюминиевом заводе РУСАЛа

На Иркутском алюминиевом заводе РУСАЛа состоялось торжественное открытие СГОУ-32 – новой «сухой» газоочистной установки. К настоящему времени на СГОУ завершены все пуско-наладочные работы, с начала года установка без нареканий отработала опытно-промышленный период и введена в промышленную эксплуатацию.



Газоочистная установка является собственной разработкой специалистов АО «СибВАМИ» (также входит в структуру РУСАЛа) и не имеет аналогов в России. Аналогичная СГОУ уже работает на Братском алюминиевом заводе, далее опыт будет тиражироваться на другие заводы компании. На ИркАЗе СГОУ установлена на севере третьей серии электролиза и обслуживает пятый и шестой корпуса. Именно в этих корпусах работает опытный участок «ЭкоСодерберга» – это модернизированные электролизеры, более эффективные с точки зрения экологии и энергопотребления. В сочетании с новой СГОУ они образуют замкнутую систему производства с показателями очистки отходящих газов выше 99%.

В 2019 году на ИркАЗе начнется строительство еще двух таких же СГОУ. Кроме того, про-

должится перевод электролизеров на технологию «ЭкоСодерберга».

– В рамках масштабной программы экологической модернизации уже в этом году мы переведем на технологию «ЭкоСодерберга» еще 80 электролизеров на третьей серии. А до конца 2024 года модернизируем и оснастим новыми газоочистками все корпуса основного ИркАЗа. В общей сложности на заводе будут работать шесть таких установок, – поделился планами на будущее генеральный директор предприятия Олег Буц.

Компания РУСАЛ уделяет большое внимание экологоохранным мероприятиям на своих предприятиях и территориях присутствия. В частности, только на ИркАЗе на эти цели было направлено 519 млн руб. в 2017 г. и 500 млн руб. в 2018 г.

18-й Международный фестиваль поэзии на Байкале пройдет в июне при поддержке ИНК

Встречи с поэтами, писателями пройдут с 16 по 23 июня в библиотеках и на открытых площадках Иркутска и Ангарска, в литературном музее имени Анатолия Кобенкова, а также на турбазе на берегу Байкала. Гостями фестиваля станут поэты из Санкт-Петербурга, Москвы, Новосибирска, Казани, Кемерово и других городов.



Тема фестиваля – «Петербургские мосты в Иркутске». Еще несколько лет назад известный иркутский поэт Игорь Дронов договорился с организаторами литературного форума «Петербургские мосты» провести совместное мероприятие, и в 2019 году идея будет воплощена в жизнь.

Традиционно в числе гостей фестиваля – поющие поэты. В этом году музыкальную часть представят музыкант и поэт из Санкт-Петербурга Кирилл Комаров и Джон Наринс – поэт, переводчик, арт-критик родом из Нью-Йорка, много лет живущий в северной столице России. Кроме того, в прошлом году иркутская писательская организация учредила Премию имени Анатолия Кобенкова, главным призом которой было приглашение победителя на фестиваль. Заявки на участие поступили от 60 поэтов со всей страны. Победителем стала московский поэт Наталья Ванханен, познакомиться с творчеством которой можно будет в дни фестиваля.

Являясь старейшим ежегодным литературным мероприятием от Урала до Дальнего Востока, фестиваль поэзии на Байкале стал одной из глав-

ных составляющих культурной жизни региона. Ежегодно в Иркутске собираются авторы из России, ближнего и дальнего зарубежья. В течение недели проходят творческие встречи, концерты на открытом воздухе, литературные дискуссии, круглые столы и мастер-классы. В разные годы гостями фестиваля становились писатель Эдуард Лимонов, поэт Анна Гедымин, поэтесса и исполнительница авторской песни Вероника Долина, группа «Ундервуд» и многие другие талантливые поэты, писатели, авторы-исполнители.

Подробную программу фестиваля можно посмотреть на сайте www.baikalpoetry.ru.

Вход на все мероприятия свободный.

Международный фестиваль поэзии на Байкале проводится Иркутской областной общественной организацией писателей с 2001 года. В 2016-м фестивалю присвоено имя его основателя Анатолия Ивановича Кобенкова – выдающегося провинциального поэта, который наряду с Распутиным и Вампиловым стал символом иркутской литературы. Иркутская нефтяная компания поддерживает фестиваль с 2009 года.

Сбербанк запустил сервис по возмещению налогов из бюджета

Сбербанк запустил сервис для клиентов, в рамках которого Сбербанком выпущена первая в России электронная банковская гарантия в пользу налоговых органов по возмещению налога на добавленную стоимость (НДС) экспортерам.

Сбербанк стал первым банком в России, предоставившим корпоративным клиентам возможность взаимодействия с налоговыми органами по вопросу возврата НДС через удаленные каналы связи, а также первым банком, выдавшим электронную банковскую гарантию в пользу налоговых органов. Теперь при использовании банковской гарантии сроки возврата суммы НДС можно сократить с 72 до 7 дней без посещения налоговых органов.

Анатолий Попов, заместитель Председателя Правления Сбербанка, отметил: «Задача нашего сервиса – максимальное упрощение взаимодействия клиентов с государственными органами с целью эффективного ведения бизнеса. Особен-

но важным мы считаем развитие экосистемы Сбербанка, которое предполагает комплексное решение для всех участников в онлайн-режиме. При использовании сервиса возмещения НДС time-to-money сокращается в 10-12 раз».

Сбербанк выпускает электронную банковскую гарантию и помогает клиенту сформировать пакет документов в Личном кабинете Сбербанка Бизнес Онлайн для отправки его в налоговую инспекцию. Налоговая служба возвращает сумму НДС в течение 7 дней. Самое главное, что процедура возмещения происходит полностью в электронном виде. Этот уникальный набор услуг стал возможен благодаря развитию цифровых сервисов Сбербанка и ФНС.



«Точки опоры» искали на Байкал Бизнес Форуме в Иркутске

Возможности, финансирование, контроль – этим темам был посвящен круглый стол «Три точки опоры», проведенный на Байкал Бизнес Форуме «Иркутским областным гарантийным фондом». Организатор мероприятия Диляра Окладникова призвала участников к открытому и честному диалогу. И – судя по откровенности и вовлеченности предпринимателей, представителей банков, лизинговых компаний и фондов поддержки предпринимательства – эта цель была достигнута.



Первые же темы круглого стола вызвали у участников бурное обсуждение. Представители банков и институтов поддержки рассказывали о своих льготных программах, а предприниматели делились своим – не всегда позитивным – опытом, говорили о трудностях, с которыми им пришлось столкнуться.

МИКРОЗАЙМЫ – В ПОМОЩЬ БИЗНЕСУ

Рынок микрофинансирования в последние годы набирает обороты. «Наверное, это самый живой инструмент, который поддерживает предпринимателей на начальном этапе, – отметила Диляра Окладникова. – Однако в нем есть много недопонимания, неясностей. Опросы предпринимателей показывают, что они почему-то ассоциируют микрофинансовый рынок с потребительскими микрозаймами. Но это не совсем так».

«Микрокредитование – это альтернатива банковскому кредитованию, – говорит Ольга Мосина, директор «Фонда микрокредитования Иркутской области». – Мы разработали для предпринимателей продукты, которые им интересны. Они учитывают сезонность. Производственникам, например, даем отсрочки по выплате тела долга до четырех месяцев. Для тех, кто работает в сфере сельского хозяйства или туризма, предоставляем уникальную возможность составить свой, индивидуальный график погашения задолженности». Сегодня фонд микрокредитования предоставляет финансирование по ставкам от 7,75% до 10%. Од-

нако, по словам Ольги Мосиной, уже в этом году ставки могут быть снижены.

ПОЧЕМУ ОТКАЗЫВАЮТ В МИКРОКРЕДИТЕ

Условия, безусловно, привлекательные, однако, как показывает практика, далеко не все желающие могут воспользоваться ими и получить микрозайм. Один из участников круглого стола, предприниматель Григорий Давиденко (компания «Гелиос», резидент «Сколково»), рассказал о своем негативном опыте.

«Мы занимаемся достаточно необычным бизнесом – геологоразведкой в нашем регионе. Учтя, что мы выполняем сервисные работы, у нас специфическое геологоразведочное оборудование, интеллектуальная собственность на балансе. Это не является залоговым имуществом, такое оборудование не продашь на рынке. При оборотах в десятки миллионов рублей мы не можем брать кредиты».

Диляра Окладникова предложила предпринимателю рассмотреть другие варианты финансирования. «Если вам нужны средства для закупки оборудования – лучше обратиться за лизингом. Корпорация МСП создала 4 лизинговых компании, которые охватывают всю Россию и финансируют по ставке 6% (на приобретение отечественного оборудования) и по ставке 8% (на приобретение зарубежного оборудования) малый и микробизнес. Ваш уникальный проект, который не может «зайти» в стандартные условия креди-

тования, имеет все шансы получить поддержку по программе господдержки лизинга».

Для приобретения других основных средств тоже можно воспользоваться лизингом. Елена Ланцова, директор ООО «РАФТ ЛИЗИНГ», рассказала, что такой инструмент выгоден в первую очередь компаниям, которые находятся на классической системе налогообложения: «Это НДС, ускоренная амортизация». Большой плюс лизинга в том, что сам объект лизинга и является залогом. «Мы не берем никаких дополнительных залогов. Смотрим на компанию, берем в поручители собственника. Если мы видим, что нам интересна эта сделка, мы уже на следующий день начинаем работать с поставщиками».

РЕФИНАНСИРОВАНИЕ: НЕ ВСЕ ТАК ПРОСТО

Своим опытом работы с микрокредитами поделилась и предпринимательница Оксана Паздниковна, занимающаяся производством кондитерских изделий. Она рассказала, что финансирование ей получить удалось, а проблемы возникли на этапе рефинансирования.

«В Фонде микрокредитования Иркутской области нам дали сумму, но меньше той, которая нам была нужна. Сказали: вы поработайте, платите положительно – мы дадим еще. Дали. Но платеж был высокий. Через полтора года я обратилась с просьбой рефинансировать кредиты, чтобы минимизировать платежи – менеджер ответил согласием. Но в итоге в помощи было отказано». «Что касается рефинансирования – то мы, к сожалению, не рефинансируем свои кредиты, – пояснила Ольга Мосина. – Мы предлагаем реструктуризацию (это другое!) – в случае ухудшения платежеспособности клиента, провала по вырубке, например, при каких-то форс-мажорных обстоятельствах».

ГДЕ МОЖНО РЕФИНАНСИРОВАТЬ КРЕДИТЫ

Оксана Паздниковна рассказала, что рефинансировать свои кредиты ей все-таки удалось – в Сбербанке. Сделать это можно и в других кредитных организациях, в том числе регио-

нальных. Получение кредита на рефинансирование в региональном банке, по словам Инны Сизых, заместителя Председателя Правления КБ «БайкалКредитБанк» имеет свои преимущества: «Вы всегда можете прийти, лично пообщаться, рассказать о своих проблемах, и сразу, на месте понять, есть ли у вас реальная возможность получения кредита или нет. У нас есть экспресс-анализ, позволяющий сделать такой вывод. Итоговое решение мы тоже принимаем здесь, в Иркутске».

ВАРИАНТ ДЛЯ КАЖДОГО

Для получения финансирования предприниматель может обратиться напрямую в Гарантийный фонд. «У каждого банка свои требования по залоговому обеспечению, и их контролирует Центробанк, – рассказала Диляра Окладникова. – Гарантийный фонд здесь включается как поручитель. Статистика говорит о том, что эта задача выполняется: Гарантийный фонд предоставил поручительств на сумму 3,9 млрд рублей, а предприниматели региона смогли привлечь в свой бизнес кредитных ресурсов на 10 млрд рублей. Но наши возможности шире: если клиент не проходит по требованиям банка, мы находим альтернативные источники финансирования».

Положительные примеры, подтверждающие, что господдержка – не миф, но реальность, существует. Предприниматель Иван Маяков занимается бизнесом уже больше 20 лет – и за последнее время попробовал все возможные финансовые инструменты, включая банковские кредиты, инструменты ГЧП, институты господдержки. «Это легко, доступно, правда, лимиты ограничены. Сейчас в фонде микрокредитования лимит 3 млн. Хочется больше, но не всегда получается, – поделился бизнесмен. – Не нужно бояться брать кредиты – надо понимать, куда берешь, зачем. Когда есть такие институты, которые дают доступные дешевые кредиты, надо этим пользоваться».



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

Открытое Акционерное Общество «Сибэкспоцентр»

664050, г. Иркутск, ул. Байкальская, 253-А
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2018 г. (тыс. руб.)

АКТИВ	код показателя	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.
1	2	3	4	5
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	528	143	76
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
Основные средства	1150	9 405	9 824	7 927
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
Финансовые вложения	1170	-	-	-
Отложенные налоговые активы	1180	946	587	279
Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
Итого по разделу I	1100	10 880	10 554	8 282
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	322	1 795	1 250
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
Дебиторская задолженность	1230	956	2 434	3 001
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	36 949	35 780	37 650
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	656	482	647
Прочие оборотные активы	1260	159	116	74
Итого по разделу II	1200	39 043	40 607	42 623
БАЛАНС	1600	49 923	51 160	50 905
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	23 953	23 953	23 953
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов	1330	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
Резервный капитал	1360	3 593	3 593	3 593
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	12 408	15 331	14 650
Итого по разделу III	1300	39 954	42 877	42 196
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	1420	544	531	492
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-
Итого по разделу IV	1400	544	531	492
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	-	-	-
Кредиторская задолженность	1520	7 572	7 234	7 183
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
Оценочные обязательства	1540	1 853	518	1 033
Прочие обязательства	1550	-	-	-
Итого по разделу V	1500	9 425	7 752	8 217
БАЛАНС	1700	49 923	51 160	50 905

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2018 г. (тыс. руб.)

Наименование показателя	код показателя	За январь - декабрь 2018г.	За январь - декабрь 2017г.
1	2	3	4
Выручка	2110	76 032	80 849
Себестоимость продаж	2120	(61 977)	(63 099)
Валовая прибыль (убыток)	2100	14 055	17 750
Коммерческие расходы	2210	(422)	(294)
Управленческие расходы	2220	(15 588)	(15 731)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	1 955	1 725
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
Проценты к получению	2320	1 249	2 198
Проценты к уплате	2330	-	-
Прочие доходы	2340	2 189	282
Прочие расходы	2350	(3 667)	(2 868)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	2 184	1 337
Текущий налог на прибыль	2410	(392)	(914)
В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(440)	(377)
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(13)	(39)
Изменение отложенных налоговых активов	2450	402	308
Прочее	2460	(45)	(1)
Чистая прибыль (убыток)	2400	(2 232)	691
СПРАВЧНО:			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
Совокупный финансовый результат периода	2500	(2 232)	691
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Аудитор: ООО ЦНФЭ «БайкалИнвестАудит». 664011, г.Иркутск, ул. Карла Маркса, 41
Государственный регистрационный номер 1033801007195, член «Российский Союз аудиторов», ОРНЗ 11503011317

По мнению аудитора, годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность отражает достоверно во всех существенных аспектах отношении финансовое положение ОАО «Сибэкспоцентр» по состоянию на 31 декабря 2018 года, финансовые результаты его деятельности и движение денежных средств за 2018 год в соответствии с правилами составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, установленными в Российской Федерации.

Руководитель А.Г. Шаповалов
Главный бухгалтер Е.В. Семенова

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 07.06.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	76,30	72,58	58,63	59,45	49,80
1 комн. панель	70,95	69,00	61,44	65,22	53,72
2 комн. кирпич	77,47	69,35	60,86	58,62	49,19
2 комн. панель	73,15	68,26	61,02	56,66	51,80
3 комн. кирпич	78,30	67,69	58,86	55,46	47,81
3 комн. панель	66,50	60,92	53,59	52,49	49,19
Средняя стоимость	74,40	69,86	58,40	57,02	48,91

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 07.06.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	26,37	-	28,74	16,25	25,06
склад (аренда)	0,30	0,42	0,26	0,22	0,21
магазин (продажа)	89,58	49,73	47,56	35,4	37,33
магазин (аренда)	0,98	0,87	0,51	0,57	0,43
офис (продажа)	81,60	48,62	49,77	39,94	39,84
офис (аренда)	0,83	0,70	0,47	0,53	0,41

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 07.06.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	81,67	69,39	54,50	-	45,73
Срок сдачи – 1 полугодие 2019 года	-	79,93	59,10	-	-
Срок сдачи – 2 полугодие 2019 года	-	69,21	51,41	48,72	49,56
2020 год и позже	79,92	69,72	58,72	54,89	45,78
Средняя стоимость	81,08	69,71	53,66	52,24	46,44

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

«Качество жизни – в деталях»

Участница выставки «Свой дом EXPO-2019» Ольга Павлова – о трендах в дизайне

Долгое время бытовало мнение, что профессиональный дизайн жилого пространства – необязательная опция, развлечение «для богатых». Что изменилось? Каковы современные подходы к дизайну дома? Об этом Газете Дело рассказала Ольга Павлова, руководитель проектной мастерской «Дом-А», участница выставки «Свой дом EXPO-2019», которая пройдет в сентябре в поселке Патроны Парк.

Ольга, стал ли профессиональный дизайн жилого дома более востребованной услугой? Или это по-прежнему приятно, но необязательное дополнение к ремонту и отделке?

– Дизайн жилого пространства как профессиональная услуга появился в нашей стране недавно – всего-то 20-25 лет назад. Действительно, поначалу дизайн-проект мог себе позволить далеко не каждый, и не только из-за стоимости. Было непонимание – для чего это нужно; имея хороший вкус, человек может сам подобрать мебель и аксессуары, и иногда делает это весьма успешно. Но только ли в подборе мебели дело? Хорошо «обставленный» дом и дом, организованный по комплексному дизайн-проекту, очень отличаются. Качество не только в деталях, но и в качестве жизни – тоже. Профессионал знает и может учесть массу инженерных и технических нюансов, которые впоследствии будут влиять на ощущения и настроения жильцов.

Кроме того, сейчас люди понимают, насколько ценно время. Дизайн-проект, прежде всего, экономит время и силы заказчика, которые он должен потратить на поиски решения, расчеты материалов и подрядчиков. Сформировать гармоничное пространство из случайных вещей почти невозможно, а ведь все это надо еще найти, выбрать, сопоставить. Ошибки в таком случае почти неизбежны.

Если у заказчика и прораба на руках есть полноценный проект с продуманной эргоно-

микой – экономится масса времени, нервов и денег.

Что изменилось в представлении «продвинутых» заказчиков о современном дизайне? На что сейчас делаются акценты?

– Современные заказчики уже знают, что такое качественный дизайн. Сегодня акцент делается не только на эстетике, но и на других составляющих комфорта.

Во-первых, эргономика. Важно организовать свое жизненное пространство так, чтобы, экономя энергию и время, получать максимум комфорта. Тут важно всё – от ручки на входной двери и правильно расположенного выключателя до удобного по форме кресла.

Во-вторых – экологичность. Речь не только о натуральных материалах. Это и энергосберегающие технологии, и бережное использование природных ресурсов. Всё должно быть настроено на гармоничное сосуществование с окружающим миром, на интеграцию природы в интерьер и интерьера в природу.

В-третьих – индивидуальность. В моде всегда были и будут предметы интерьера, говорящие об уникальности пространства, начиная от авторских обоев ручной работы и заканчивая привезенной из путешествия тарелкой. Интерьер всегда отражает личность хозяина дома и должен подходить ему даже в мелочах.

Насколько современные заказчики доверяют профессионалам? Какие стили в дизайне они предпочитают? И часто ли приходится искать компромиссы?

– В дизайне сейчас господствует фьюжн «а-ля 70-е», дух свободы и приключений. Сейчас нет одного четко выраженного стиля, который был бы «в моде». Используется разумный, выполненный со вкусом микс, настроенный на личность заказчика и его положительные эмоции.

Сотрудничество заказчика с дизайнером – это всегда союз двух заинтересованных в результате сторон, поэтому компромиссы находятся всегда. Заказчики все больше доверяют профессионалам, и это прекрасно.

Насколько такие выставки, как «Свой дом EXPO-2019», нужны профессиональному сообществу и потребителям? Чего вы ожидаете от участия?

– «Свой дом EXPO-2019» в поселке Патроны Парк – уникальная выставка. Для людей, которые уже построили свой дом или только планируют, это событие станет отличной возможностью познакомиться с дизайнерами, архитекторами и их работами. Все увидеть, «потрогать», оценить, задать свои вопросы и даже проголосовать за наиболее понравившийся проект. Выставка пройдет на открытом воздухе, в новом загородном поселке, что само по себе ново и необычно для нашего города. Уверена, что такой неформальный диалог между заказчи-



ками и профессионалами будет полезен и тем, и другим, и принесет не только новые знания, но и положительные эмоции всем участникам.



СВОЙ ДОМ EXPO

ТРЕНДЫ
АРХИТЕКТУРЫ
И ДИЗАЙНА

14-15 СЕНТЯБРЯ

2019

ПАТРОНЫ ПАРК

Организатор

Девелоперская компания «META_GROUP»

www.dom-expo.com

+7 (3952) 62-01-01

patronypark

Как рассчитать отпускные: разъяснения в КонсультантПлюс

Наступает сезон отпусков и горячая пора для бухгалтерии и отдела кадров. Ответы на все вопросы по расчету отпускных и оформлению отпусков вы найдете в системе КонсультантПлюс.

Рекомендуем по теме:

- типовую ситуацию «Как рассчитать отпускные». В материале вы найдете формулу расчета с пояснениями и примеры расчета;
- готовое решение «Как рассчитать средний заработок для оплаты отпусков» с ответами на популярные вопросы специалистов (какие выплаты входят в средний заработок, как рассчитать средний заработок для отпусков в календарных и рабочих днях, как рассчитать отпускные исходя из МРОТ, как рассчитать отпускные, если сотрудник увольняется после отпуска);
- «Путеводитель по кадровым вопросам. Ежегодный основной оплачиваемый отпуск» с подробной информацией по оформлению отпуска, расчету и выплате отпускных.

Для поиска ответа на свой вопрос, напишите его в поисковой строке системы КонсультантПлюс.

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

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



**КонсультантПлюс
в Иркутске**

RUC 112 SINCE 1993

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

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

Защищайся!

Растущая индустрия кибербезопасности дает инвесторам немало отличных возможностей

По прогнозам, глобальные кибер-расходы в 2019 году увеличатся на 9% и превысят \$124 млрд. Почему это интересно частным инвесторам, объясняет Вадим Остапенко, директор филиала инвестиционной компании «Фридом Финанс» в Иркутске.



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

Сегодня тему кибербезопасности не затрагивает только ленивый, хотя еще не так давно она была предметом обсуждения узких специалистов. За последние десять лет ситуация радикально поменялась: практически любой пользователь ПК или телефона знает о необходимости защиты своей личной информации в сети. Специалисты определили способы и этапы ведения кибервойн, разделили киберпространство на уровни и квалифицировали источники угрозы.

В 2010 году, когда появился iPad, никто не слышал об облачных сервисах. В настоящее время мы считаем «облака» обычным делом, храним в них фото, видео, музыку. Бизнес активно использует облачные сервисы для документооборота и хранения данных, и этот новый «облачный» мир предоставил компаниям безграничные возможности, но одновременно и создал проблемы для всех, кто его использует.

От кибератак страдают буквально все: и коммерческие организации, и частные лица, а также государственные учреждения. Так, Facebook, Marriott, Twitter, Yahoo, LinkedIn, а также многие другие компании стали жертвами потери более 100 млн учетных записей из-за кибератак.

Что все это означает для инвесторов? Прежде всего, что на компаниях, предоставляющих ус-

луги по защите и противодействию киберугрозам, можно заработать. В этом сегменте есть компании двух основных типов, и в обоих случаях есть, к чему присмотреться.

Первый – это те, кто специализируются на разработке и внедрении систем для защиты данных. Например, Palo Alto Networks и Fortinet.

Palo Alto Networks. Акции этой компании выросли на 350% за последние пять лет! Сервис активно сотрудничает с разработчиками в области безопасности по всему миру через Application Framework – открытую облачную экосистему. В этом году PAN анонсировала новую разработку – брандмауэр следующего поколения с поддержкой 5G, созданный для поставщиков услуг с учетом требований 5G и «Интернета вещей». Компания также ведет активные исследования в области использования искусственного интеллекта в кибербезопасности: такие технологии могут дать толчок к росту акций.

Fortinet Inc. С начала 2019 прибыль компании прибавила 20%, одновременно росла и стоимость акций. Сервисы Fortinet обширны и включают такие элементы, как веб-фильтры, межсетевые экраны, защиту от вредоносного программного обеспечения или нежелательной

почты, а также системы предотвращения вторжений. Доля крупных клиентов составляет 37%, среди них, например, Amazon.

Второй тип – это компании с большими операциями в сфере технологий или безопасности, которые также широко представлены в сфере кибербезопасности, например, IBM и центр защиты и безопасности Lockheed Martin. В этом списке и Cisco – компания с хорошим потенциалом роста.

Кибербезопасность остается важным инвестиционным направлением в 2019 году. Рост киберугроз сохраняется, а значит, те, кто предлагают решения на этом направлении, могут оказаться в заметном плюсе.

Еще больше идей и информации о возможностях на фондовом рынке можно получить в офисах «Фридом Финанс» в Иркутске по адресу: ул. Горького, 36Б, БЦ МАХИМ, офис 2-5. Тел.: +7(3952)79-99-02 (доб. 845). E-mail: irkutsk@ffin.ru



Настоящая информация не является индивидуальной инвестиционной консультацией. Упомянутые финансовые инструменты или операции, могут не соответствовать Вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям), предназначена для квалифицированных инвесторов, в приведенной информации не принимаются во внимание Ваши личные инвестиционные цели, финансовые условия или нужды. Определение соответствия финансового инструмента либо операции инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и уровню допустимого риска является Вашей задачей. 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. Подробности об услугах компании можно узнать по телефону: +7 (495) 783-91-73.

ОАО «Чунский лесопромышленный»

665513, Иркутская обл., Чунский р-н, пгт Чунский, ул. Фрунзе, 15

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2018 г. (тыс. руб.)

АКТИВ	код показателя	На 31 декабря 2018г.	На 31 декабря 2017г.	На 31 декабря 2016г.
1	2	3	3	4
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	-	-	-
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
Основные средства	1150	39 842	85 939	79 432
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
Финансовые вложения	1170	-	-	-
Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
Итого по разделу I	1100	39 842	85 939	79 432
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	64 990	98 944	75 062
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	1 243	19 312	21 215
Дебиторская задолженность	1230	13 870	17 092	18 289
Финансовые вложения	1240	4 320	-	-
Денежные средства	1250	777	6 840	2 985
Прочие оборотные активы	1260	61	-	-
Итого по разделу II	1200	85 261	142 188	117 551
БАЛАНС	1600	125 103	228 127	196 983
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	30 285	30 285	30 285
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-)	(-)	(-)
Переоценка внеоборотных активов	1340	-	31 442	31 442
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
Резервный капитал	1360	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	86 336	68 437	64 278
Итого по разделу III	1300	116 621	130 164	126 005
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
Резервы под условные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-
Итого по разделу IV	1400	-	-	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	-	62 864	16 993
Кредиторская задолженность	1520	8 482	35 099	53 985
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
Резервы предстоящих расходов	1540	-	-	-
Прочие обязательства	1550	-	-	-
Итого по разделу V	1500	8 482	97 963	70 978
БАЛАНС	1700	125 103	228 127	196 983

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2018 г. (тыс. руб.)

Наименование показателя	код показателя	За январь - декабрь 2018г.	За январь - декабрь 2017г.	
1	2	3	3	
Выручка	2110	486 702	481 011	
Себестоимость продаж	2120	(385 778)	(365 974)	
Валовая прибыль (убыток)	2100	100 924	115 037	
Коммерческие расходы	2210	(100 612)	(112 549)	
Управленческие расходы	2220	(7)	(1)	
Прибыль (убыток) от продаж	2200	312	2 488	
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-	
Проценты к получению	2320	62	-	
Проценты к уплате	2330	(2 957)	(4 799)	
Прочие доходы	2340	378 679	308 862	
Прочие расходы	2350	(353 651)	(297 458)	
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	22 445	9 093	
Текущий налог на прибыль	2410	(2 625)	(2 400)	
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	522	581	
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-	
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-	
Прочее	2460	-	(64)	
Чистая прибыль (убыток)	2400	19 820	6 629	
СПРАВочно				
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-	
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	68	-	
Совокупный финансовый результат периода	2500	19 888	6 629	
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-	
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-	

Руководитель В.С.И. Ваушиас
Главный бухгалтер Т.Н. Ильина

Российские олигархи дадут «второе дыхание» крипте?

Хайп на тему криптовалют прошел. Что дальше? Есть ли у биткоина будущее и можно ли на нем заработать? Своим мнением делится Александр Разуваев, ИАЦ «Альпари».



– За акциями компаний, которые торгуются на Московской бирже, стоят активы и денежные потоки. В случае, например, «Роснефти» или «Русгидро» – очень значительные основные фонды. Биткоин не материален. Оценивать его по затратному

методу бессмысленно. Расходы на майнинг не приводят к появлению материального объекта, как это происходит при добыче золота. Единственная возможная опора биткоина – это спрос, торговля.

Конечно, за рублем или долларом также ничего не стоит. Однако они являются эквивалентами в обмене и, соответственно, привлекательны для сбережений. Чем же биткоин хуже?! С древнейших времен у любого правительства есть суверенное право на печатный станок. Именно торгового применения биткоина национальные банки стремятся не допустить и вряд ли допустят.

Означает ли это, что у криптовалют нет, как рисуют многие, светлого будущего? Да, означает. Означает ли это, что на биткоине поздно зарабатывать?! Нет, не означает. Биткоин – это рискованная игра для рискованных парней.

На чем может подорожать биткоин? Да на чем угодно. Есть, например, точка зрения, что, в связи с американскими санкциями в отношении России, многие российские бизнесмены, чтобы уберечься от конфискации в Великобритании и США, начнут избавляться от своих зарубежных долларовых активов и скупать биткоины. Вероятно, это единственный надежный способ (через криптовалюту) вывести свои деньги из США и Великобритании – никакой американский или британский банк не сможет заблокировать финансовые транзакции в криптовалюте.

Вывод: хотите рискованную игру – покупайте биткоин, чтобы быстро продать и переложиться в реальный сектор экономики – Еххон, «Норильский Никель» или «Газпром».



Данный материал не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, не является предложением ценных бумаг. 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.

Динамика курса Bitcoin к доллару США (BTC/USD)



Поселок «Горизонт»: ожидания = реальность

Строительство первой очереди поселка «Горизонт» выходит на финишную прямую

Генеральный директор ООО «УК Система АМТ», девелопер проекта «Горизонт» Антон Кондратьев рассказывает, что самый главный человек в проекте – это клиент, и важно, чтобы ожидания клиента совпали с построенной реальностью.

ОПРАВДАТЬ ОЖИДАНИЯ

– Мы все знаем проекты, в которых построенные дома падали в цене. Это происходит от того, что ожидания клиентов и реальность не совпали. В современном мире, когда клиент становится не потребителем, а «выбирателем», когда предложение опережает спрос, важно оправдать ожидания клиентов. Простой пример: при планировании отдыха для меня важно, чтобы ожидания от отеля, который я забронировал, совпали с реальностью, в противном случае я не поеду туда повторно и не посоветую его друзьям.

ПЛАНЫ И РЕАЛИЗАЦИЯ

В прошлом году мы ставили себе цель проложить 3,8 км городской сети водопровода и канализации до поселка, построить 36 домов. В настоящий момент городская сеть водопровода и канализации введена в эксплуатацию, в июне мы сдаем первый квартал таунхаусов и передаем построенные дома нашим жителям. Многие из них готовы начать ремонт уже в этом сезоне.

Покупка дома – это только начало. Заглядывая вперед, мы хотим,



Фото А. Федорова

чтобы ремонт и обустройство дома стали по-настоящему творческим процессом. Именно поэтому поселок «Горизонт» совместно с нашими

партнерами «Галереей Революция» запустили проект «Свои», который позволит жителям воспользоваться специальными ценами на отделоч-

ные материалы и даст уникальную возможность совершенно бесплатно получить консультации профессионалов.

НА ЧТО СПРОС

«Горизонт» – это мультиформатный поселок: проектом предусмотрено строительство таунхаусов, квадрохаусов и двух трехэтажных многоквартирных домов.

Таунхаусы – это некий компромисс между городскими привычками и загородным образом жизни. Ты живешь в доме со всеми городскими удобствами, но при этом у тебя нет соседей сверху и снизу, зато есть небольшой земельный участок.

Квадрохаусы внешне напоминают большой загородный дом, которые имеет четыре входа с разных сторон, что обеспечивает приватность. В отличие от таунхауса, предусмотрены большие по площади земельные участки (2-3 сотки).

Мы проанализировали запросы клиентов. Большой интерес вызывают квартиры площадью 80-100 кв. м. В нашем проекте – два подобных дома, первый успешно распродан и находится в активной стадии строительства (срок сдачи – конец 2019 года), второй мы выводим на продажу в июне 2019 года. Это трехэтажный дом на 18 квартир, в доме два подъезда, на лестничной площадке по две-четыре

квартиры. Площадь квартир – от 75 до 109 кв. м.

Отличительные особенности дома:

- просторные холлы с огромными стеклянными витражами;
- большая площадь остекления (эркерные окна);
- квартиры на первом этаже – «сити-хаусы» (для них предусмотрены земельные участки, соединяют в себе преимущества таунхауса и квартиры);
- квартиры на третьем этаже – самое высокое место в поселке (оттуда открывается замечательный вид на залив);

- для квартир на втором и третьем этажах предусмотрена эксплуатируемая кровля, где соседи могут собраться вечером, пообщаться и насладиться закатом.

Для большинства семей жилье – это самая дорогая покупка. Строить дома – огромная ответственность. Мы осознаем это, и наша главная цель – чтобы ожидания жителей от нашего проекта совпали с построенной реальностью.



Управляющая компания «Система АМТ»
(3952) 96-35-09. gorizont-park.ru
GORIZONT
ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ NOVIGRAD.SITE



Фото А. Климова



Фото А. Климова

СПРАВКА

Поселок «ГОРИЗОНТ» – это современный организованный поселок с домами повышенной комфортности, расположенный в самом начале Байкальского тракта (п. Новая Разводная). Поселок расположен неподалеку от всех необходимых объектов социальной инфраструктуры, оснащен центральными инженерными сетями, до поселка проложены городские сети воды и канализации, отличается прекрасной транспортной доступностью. Еще одно преимущество «Горизонта» – уникальный ландшафт: лесная зона, берег залива с благоустроенной набережной (прогулочная зона, велосипедные дорожки, детские площадки для малышей и детей постарше, спортивные площадки, оборудованный спуск в воду для техники) в окружении леса. Благодаря особенностям рельефа, любоваться заливом можно прямо из окон домов.

«СВОИ» – проект от поселка «Горизонт» и креативного пространства «Галерея Революция». В первую очередь, это проект о людях, которые горят своим делом. Каждый из них – профессионал в своей области. У проекта нет цели обязательно что-то продать. «СВОИ» – это особый статус. Обладатели карт в любое время могут получить не только самые лучшие цены, но и бесплатную консультацию экспертов – резидентов креативного пространства «Галерея Революция».

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

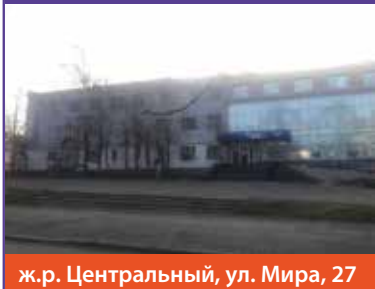
ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ
REALTY.IRK.RU

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

classified |

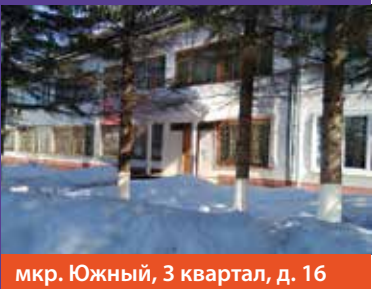
г. Братск



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).
18 582 267 руб.

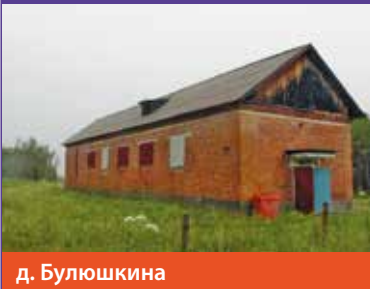
г. Байкальск



мкр. Южный, 3 квартал, д. 16

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
Общей площадью 812 кв. м. на 1, 2, подвальном этажах. Цена предварительная.
13 500 000 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.

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
РЕАЛИЗУЕТ
НЕДВИЖИМОСТЬ
в Иркутской области



Ростелеком

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.pavilova@sibir.rt.ru
www.realty.rostelecom.ru

Продаю дом!
Малая Топка



Уютный теплый дом для тех, кто хочет просто заехать и жить! Александровский тракт, 20 минут от центр. рынка. Дом 140 кв. м, участок 5 сот, зарегистрирован, прописка. Из окон красивый вид, подъезд отсыпан, освещен.

3 500 тыс. руб.

8-904-148-06-79

г. Алзамай



ул. Механизаторская, 26

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

р.п. Атагай



ул. Победы, 19

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

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



Собственник сдает помещения от 20 кв. м в здании рядом с областной администрацией. Парковка. Возможность размещения световой вывески на фасаде.

34-22-39, 34-31-83

**У БАЙКАЛЬСКИЙ САММИТ
РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ УПРАВЛЯЮЩИХ
И ДЕВЕЛОПЕРОВ**

24-25 июля

Программа саммита на сайте summit.rgud.ru



УРБАНИСТИКА
ДЕВЕЛОПМЕНТ
УПРАВЛЕНИЕ
ИНВЕСТИЦИИ

Тел.: (3952) 97-41-41

Регистрация на сайте: summit.rgud.ru

Место проведения: г. Иркутск, ул. Нижняя Набережная, 10

Слата
СУПЕРМАРКЕТ

ВЕЛОлето!

Будь с Gillette-ом

Акция с 1 по 30 июня 2019 г.



НАЧНИ СВОЁ ЛЕТО ЯРКО
И СПОРТИВНО. ВЫИГРАЙ
ВЕЛОСИПЕД, СМАРТЧАСЫ
и другие КРУТЫЕ призы!

Подробнее promo.slata.ru

ПОКУПАЙ
товар ТМ Gillette*

*За исключением одноразовых станков

РЕГИСТРИРУЙ
чек на сайте
promo.slata.ru

ВЫИГРАЙ
1 из 17 призов

ТРИАЛ-СПОРТ

А также ЗАРЕГИСТРИРУЙ чек на сайте gillette.pgbonus.ru
и получи шанс ВЫИГРАТЬ автомобиль Porsche Cayman

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