

газета

дело

НОЯБРЬ, 2016 | № 10(60)

свое дело |

Как сделать
успешный бар
вопреки законам
маркетинга

6



телеком |

Антон Кондратов:
«Мы помогаем
бизнесу чувствовать
себя уверенно»

7



недвижимость |

Топ-15 самых
дешевых новостроек
Иркутска и пригорода

12

Между бизнесом и бюджетом

Как новый налог
на имущество скажется
на местных предпринимателях | 2

Между бизнесом и бюджетом

Как новый налог на имущество скажется на местных предпринимателях

До конца ноября станет известно, в какой редакции будет принят закон «О налоге на имущество организаций». В правительстве Иркутской области настаивают на введении налога по максимальной ставке – 2% от кадастровой стоимости объектов. Представители бизнеса утверждают, что это приведет к существенному увеличению налоговой нагрузки, а значит и к серьезным последствиям для экономики региона. Газета Дело решила разобраться в деталях дискуссионного закона.

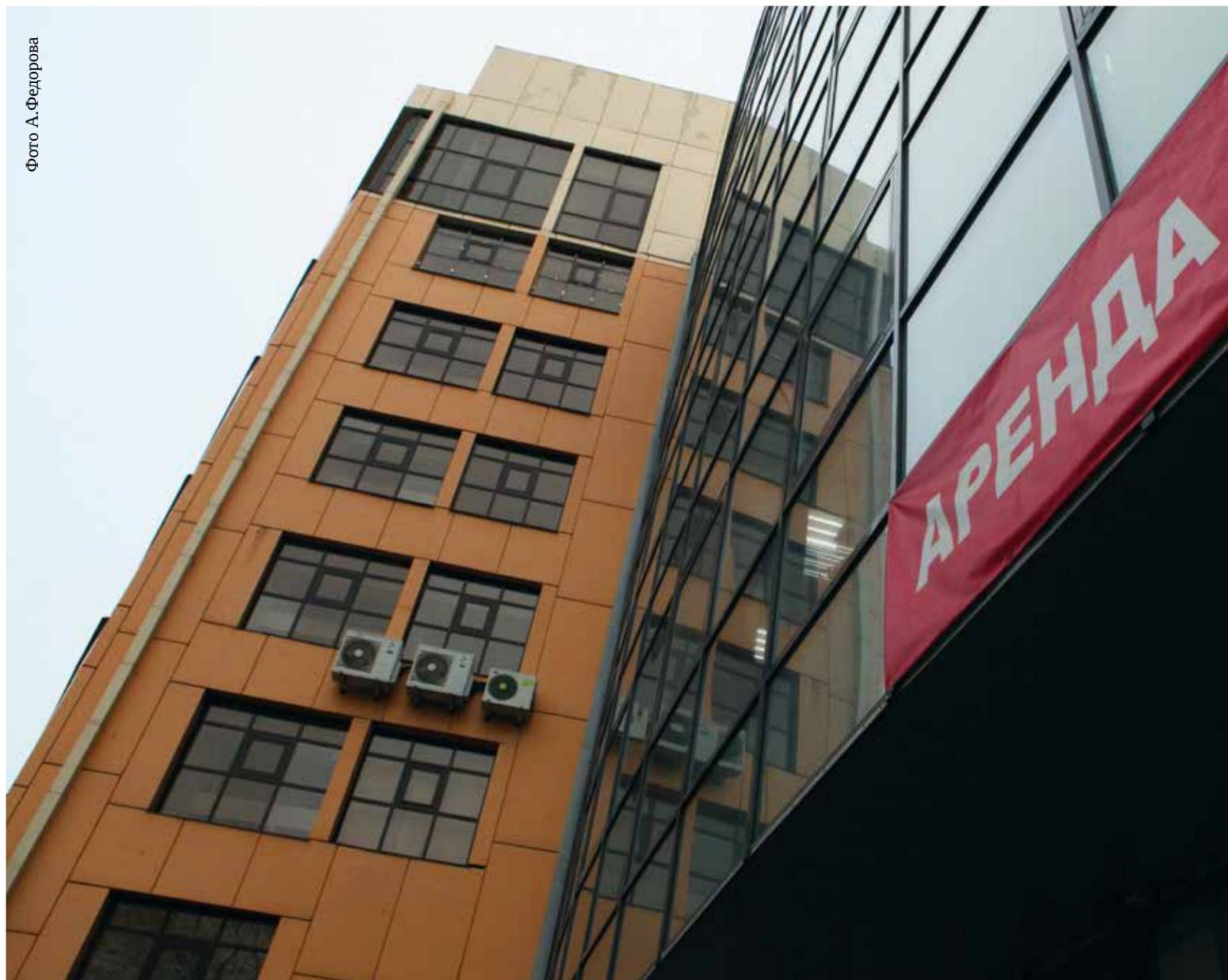


Фото А. Федорова

ПРОЦЕНТ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

С 1 января 2017 года владельцы иркутских торговых и офисных центров, возможно, начнут платить налог на имущество по новой схеме. На ноябрьскую сессию Законодательного собрания (ЗС) планируется вынести закон «О налоге на имущество организаций».

В правительстве Иркутской области предлагают сразу установить максимальную ставку налога на имущество – 2% от кадастровой стоимости. Причем с учетом обновленной Росреестром кадастровой оценки, которая приближена к рыночной стоимости объектов.

Если закон будет принят, со следующего года под новую систему налогообложения предположительно попадут все собственники помещений в объектах площадью свыше 1 тысячи кв. метров. По данным областного минимущества, в регионе объектов 999. Далее действие закона будет распространяться на помещения меньших площадей: с

2018 года – на объекты от 750 кв. метров, с 2019 года – от 500 кв. метров. К 2020 году платить налог по новой ставке начнут даже владельцы небольших объектов – от 250 кв. метров. Всего власти планируют подвести под новую систему налогообложения более 3 тысяч объектов.

Основной целью принятия



Власти Республики Бурятия в 2015 году ввели данный налог при ставке 0,2%, сейчас там действует ставка – 0,3%. В Томской области начали со ставки 0,5%, в Забайкальском крае – с 1%. На ставку 2% большинство из них выйдут не раньше 2019-2020 года

закон является вовлечение в налоговый оборот большего числа предпринимателей. К примеру, по информации областного минимущества, сейчас ряд крупных торговых центров в городе

не платят налог на имущество вообще, используя специальные налоговые режимы. Кроме того, в региональном правительстве посчитали, что только за первый год действия нового закона он позволит привлечь в муниципальные бюджеты дополнительно 280 млн рублей. Больше половины этой суммы пойдет в казну города Иркутска. Именно здесь сконцентрирована основная часть офисных и торговых площадей. Размер изъятий по данному налогу не превысит у бизнеса 4-5% от оборота.

Напомним, это уже вторая попытка принять данный закон. Первая была в 2014 году. Тогда представители бизнеса и власти так и не смогли определиться с размером ставки. В правительстве предлагали стартовать с 1,5%, а бизнес говорил, что начальная ставка налога должна быть установлена на уровне 0,5%, а

затем не превышать 1,2%. В итоге закон признали недостаточно проработанным и отложили его принятие на 2016 год.

ЗАКОН С ТРЕМЯ НЕИЗВЕСТНЫМИ

Сейчас новый порядок начисления налога на имущество организаций действует уже в 62 субъектах РФ, в том числе в восьми регионах Сибирского федерального округа. Правда, к введению этого налога многие субъекты подошли более осмотрительно. К примеру, власти Республики Бурятия в 2015 году ввели данный налог при ставке 0,2%, сейчас там действует ставка – 0,3%. В Томской области начали со ставки 0,5%, в Забайкальском крае – с 1%. На ставку 2% большинство из них выйдут к 2019-2020 году, как того требует федеральное законодательство.

Правительство Иркутской области в сентябре повторно внесло на рассмотрение депутатов Законодательного собрания проект закона о налоге

на имущество. И снова со ставкой 2%. К документу оказалось много вопросов как у депутатов Законодательного собрания (ЗС), так и у бизнеса. На октябрьскую сессию ЗС документ не попал: правительство и депутаты не смогли договориться о приемлемом размере ставки налогообложения, а также площади объектов, на которые она будет распространяться с 2017 года. В частности, на организованном в ЗС круглом столе было предложено либо снизить ставку налогообложения, либо увеличить критерий площади объектов, попадающих под действие закона – до 3 тысяч кв. метров. Остались вопросы и к результатам кадастровой оценки недвижимости, проведенной в 2016 году. По итогам обсуждения документ окрестили «законом с тремя неизвестными» и дали месяц на его доработку.

Чтобы правовой акт вступил в силу с 1 января 2017 года, его нужно принять до 1 декабря этого года. А это значит, что у законодателей остается меньше месяца, чтобы утвердить документ в окончательной редакции. Какой она будет – покажет ноябрьская сессия ЗС (по предварительной информации, она назначена на 23 ноября). Если к этому времени власть и бизнес не смогут найти компромисс, есть вероятность, что рассмотрение закона снова отложат на год.

Алексей Москаленко,
уполномоченный по защите
прав предпринимателей в Иркутской
области:

– Сомневаюсь, что в сегодняшних условиях кто-то считает, что дополнительное увеличение налоговой нагрузки на бизнес в размере 5% от оборота, это мало. Для любого предпринимателя это очень существенно. Причем точно такой же расчет делала областная налоговая служба, и у них получилось, что увеличение составит 10% от оборота. Причем налоговая считала при ставке 1,2%, а не 2%.

За 2015 год количество субъектов малого и среднего предпринимательства по стране сократилось на 30%. Считаю, что это один из результатов принятия закона о налоге на имущество. Финансово-экономическое обоснование, подготовленное минфином, не учитывает, насколько у нас в области после принятия закона уменьшится количество субъектов предпринимательской деятельности. И насколько вслед за этим сократится количество рабочих мест и поступления НДФЛ. Необходимо просчитывать комплексный эффект на экономику от подобных законов. Пока же у нас есть только информация о том, сколько доходов гипотетически получат муниципальные бюджеты от введения 2% налога на имущество по кадастровой стоимости.

Ильдус Галяутдинов,
руководитель общественной
организации «Предприниматели
Иркутской области»:

– Это налог работает против всех старых торговых и офисных помещений. Мы сделали исследование в крупных

городах области. В его рамках предприниматели на условиях анонимности рассчитали, как с учетом реального положения дел в экономике на них отразится введение этого налога. При ставке 2% от кадастровой стоимости, увеличение нагрузки на бизнес в некоторых случаях достигает на 275%.

У Иркутской области уже есть печальный опыт увеличения налогов. Когда ввели 2% налога от кадастровой стоимости на землю, налоговые отчисления в бюджет только по городу Братску уменьшились в 15 раз. С налогом на имущество будет то же самое. И вместо пополнения, область получит дырку в бюджете. Сейчас принятие этого закона приведет к сокращению субъектов малого и среднего бизнеса. Либо начнет расти теневая экономика и все ресурсы предпринимателей будут направлены не на развитие, а на уход от налогов.

Единственные, для кого введение этого налога означает благо, современные крупные торговые центры. Сейчас у них ставка налога на имущество – 2,2% от реальной стоимости. С введением закона они начнут платить в муниципальный бюджет меньше.

Иван Брилка,
генеральный директор
ООО «Оффистрой»:

– Обсуждение данного закона идет в кругу лиц, которые подчас не имеют отношения к этому бизнесу. Я взял расчеты по офисному знанию площадью 3 тысяч кв. метров. Его объективная рыночная стоимость – 150 млн рублей, если учесть что цена 1 кв. метра – 50 тысяч рублей. При стоимости объекта 150 млн рублей мы получаем 3 млн ру-

блей налога на имущество в год. Делим эту сумму на площадь объекта 3 тыс. кв. метров, и получаем 83 рубля налоговых выплат в месяц с каждого квадратного метра. Сегодня средняя арендная плата – 500 рублей за квадратный метр. При этом арендопригодными являются далеко не все площади в помещении.

Надо понимать, что сейчас очень тяжелая ситуация на рынке недвижимости. Никто из собственников не будет брать на себя эту налоговую нагрузку. Она вся перейдет на арендаторов, а от них – на товар и конечного потребителя.

Понятно, что закон есть, и от него никуда не деться. Но надо смотреть на реальную среду и реальных предпринимателей. Нужно обсудить ставку, с которой стартовать: ведь есть разница будет это 0,2% или 2%. И постепенно готовить предпринимательское сообщество к ее увеличению.

Антон Кондратьев,
руководитель проекта Управление
Недвижимостью УК «Система АМТ»:

– Считаю, что более приемлемое время для введения новых налогов, когда экономика находится на подъеме, а не на спаде, как сейчас. 80% всех собственников таких объектов находятся на упрощенной системе налогообложения. Для многих введение этого налога станет серьезным испытанием. Расходы на объекты с 1 января 2017 года увеличатся существенно. Причем под удар попадают объекты любой площади – офисы, точки общественного питания, бытового обслуживания – если они находятся в административно-деловых и торговых центрах или нежилых помещениях общей площадью более

1 тысячи кв. метров. При этом законодатель планирует постепенно понижать эту планку.

Сверхприбыли в сфере управления коммерческой недвижимостью на фоне кризиса сегодня нет. Поэтому, как только подойдет время вносить первые платежи по налогу на имущество в 2017 году, в зоне риска банкротства автоматически окажутся многие владельцы объектов, попадающие под действия налога. Если заполняемость арендаторами в них менее 80% от полезной площади (то есть менее 50% от общей площади). Пойти на увеличение ставок арендной платы в этой ситуации смогут только крупные торговые сети с высокой проходимостью и ассортиментом товаров первой необходимости.

Все это приведет к крайне негативным последствиям в экономике уже через 6-9 месяцев. Цены во всех торговых сетях начнут расти, собираемость налога на имущество, напротив, снизится. Собственники объектов начнут судиться с кредиторами, сокращать издержки на содержание и обслуживание объектов, сокращать персонал. Число предложений о продаже коммерческой недвижимости вырастет, при этом ее реальная стоимость упадет. А это в свою очередь скажется на ее кадастровой оценке.

Считаю, разумным выходом из ситуации является сплошное налогообложение. Ставка при этом в 2017 году должна быть установлена не выше 0,5 % и увеличиваться постепенно. Тогда это позволит наполнить бюджет, уровнять участников рынка, помочь им постепенно перестроиться к новым условиям и не уронить рынок недвижимости.

Владислав Сухорученко,
министр имущественных отношений
Иркутской области:

– Предприниматели вправе сами определять, перекладывать возросшие налоговые ставки на арендаторов или выплачивать их за счет собственной прибыли. Однако рыночные и конкурентные условия складываются так, что рост налога не приведет к увеличению ставок аренды. Вся налоговая нагрузка будет компенсироваться за счет той прибыли или, как мы считаем, сверхприбыли, которая есть у налогоплательщиков.

Этот налог распространяется в первую очередь на рантье. На тех, кто использует объекты недвижимости, как источники извлечения дохода. Арендаторы не являются плательщиками этого налога. Мелкие предприниматели – это

в основном арендаторы. Единицы из них владеют собственными объектами недвижимости.

Мы не первые, кто вводит этот закон. В некоторых субъектах он действует с 2014 года. Сейчас практически все регионы уже вышли на максимальную ставку 2%. Или выходят на нее к 2020 году. Во многих территориях предусмотрено сплошное налогообложение. Мы же вводим плавный переход, основанный на текущей кадастровой оценке объектов недвижимости. Результатами этой оценки мы довольны. Конечно, невозможно учесть индивидуальные особенности каждого конкретного объекта. Но в целом она соответствует общей ситуации на рынке недвижимости.

Татьяна Постникова,
Газета Дело

В ЦИФРАХ

Как регулируют ставки налога на имущество в других субъектах РФ

Регион	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Республика Бурятия	0,2	0,3	0,4	0,5	0,5	2
Забайкальский край	1	1,5	2	2	2	2
Томская область	0,5	1	1,5	2	2	2
Приморский край	0,3	0,6	1	1,5	2	2
Республика Татарстан	1,2	1,2	1,5	1,8	2	2
Свердловская область	1	1,5	2	2	2	2
Республика Дагестан	-	0,8	1	1,2	1,3	1,5
Калининградская область	-	0,75	1	1,5	1,5	2

По данным УК «Система АМТ»

Бизнес с «Видеоконфортом»

5 причин подключить новую «облачную» услугу от «Ростелекома»

«Ростелеком» продолжает осваивать «облака». В июле компания предложила корпоративным клиентам новую «облачную» услугу – «Видеоконфорт». Это система онлайн-видеонаблюдения с возможностью удаленного просмотра и хранения видеоархива. Максим Брацунов, заместитель директора Иркутского филиала ПАО «Ростелеком», считает, что у иркутских бизнесменов есть как минимум пять причин подключить эту услугу.



Фото А. Федорова

ности своего бизнеса. Коллеги в Москве поддержали нашу инициативу: оказалось, что потребность в такой услуге есть у корпоративных клиентов по всей стране.

Причина №2. Услуга проста в подключении и использовании

Для того чтобы подключить «Видеоконфорт», нужно лишь убедиться в наличии хорошего интернета и оставить заявку на сайте «Ростелекома» (указав желаемое время хранения видеoinформации на «облаке» – от трех дней до месяца). Все остальное сделают сотрудники компании: установят и настроят оборудование, ответят на все вопросы клиента.

Максим Брацунов: Управлять услугой можно через личный кабинет. Записи с камер видеонаблюдения доступны в режиме реального времени с любого устройства: смартфона, планшета, компьютера. Также у клиента всегда есть доступ к видеоархиву.

Причина №3. Услуга помогает решать задачи безопасности и контроля

Подключая услугу «Видеоконфорт», бизнесмен может наблюдать за тем, что происходит в его офисе, магазине, кафе и т.д. из любой точки земного шара (главное – доступ в интернет).

Максим Брацунов: Услуга помогает решить две основных задачи. Во-первых, безопасность: если камера зафиксирует какое-либо подозрительное движение, бизнесмен тут же получит оповещение об этом на свой телефон или компьютер. Во-вторых, контроль. Компании сегодня очень

дорожат своими клиентами, уделяют большое внимание сервису. «Видеоконфорт» позволяет следить за тем, как сотрудники выполняют свою работу, и делать выводы. Некоторые наши клиенты после подключения услуги практически полностью поменяли штат.

Причина №4. Услуга помогает экономить

Установка традиционной системы видеонаблюдения требует от компании немалых затрат. Нужно вложиться и в «железо», и в штат сотрудников, которые будут заниматься его обслуживанием. «Видеоконфорт» может избавить бизнесмена от этих финансовых вложений. Стоимость услуги – от 250 рублей в месяц (в зависимости от срока хранения данных на сервере). Покупать камеры необязательно: можно взять их у «Ростелекома» в аренду.

Максим Брацунов: Услуга действительно помогает экономить. Например, сейчас в работе у компании находится заявка от крупного торго-

го центра. В ТЦ уже есть система стационарного видеонаблюдения, однако торговые площади существенно расширились – нужно дополнительное оборудование. Модернизация системы обошлась бы в два миллиона рублей. «Видеоконфорт» позволит сократить затраты в десятки раз.

Причина №5. Услуга уже проверена бизнесменами в регионе

С конца июля «Видеоконфорт» в Иркутской области подключили уже 70 организаций. Это бизнесмены из Иркутска, Ангарска, Братска. За три месяца не было ни одного отказа от услуги.

Максим Брацунов: До конца года планируем подключить еще как минимум 80 компаний. Не сомневаемся в успехе: услуга «Видеоконфорт» действительно нужна бизнесу – от небольшой парикмахерской до крупного торгового центра, от кафе до магазина с десятками точек продаж.

Анна Масленникова,
Газета Дело

Причина №1. Услуга придумана клиентами в Иркутске

Сегодня «Видеоконфорт» доступен корпоративным клиентам «Ростелекома» по всей России, но впервые услугу запустили на территории Приангарья. И это не случайно: ведь именно сотрудники Иркутского филиала ПАО «Ростелеком» стали инициаторами запуска очередной «облачной» новинки.

Максим Брацунов: По большому счету, услугу придумали даже не мы, а наши клиенты. Общаясь с предпринимателями и юристами, мы выяснили, что у них есть такая потребность – наблюдать за тем, что происходит в офисах, служебных помещениях, точках продаж, быть уверенными в безопас-

СПРАВКА

«Видеоконфорт» – система онлайн-видеонаблюдения с возможностью удаленного просмотра и хранения видеоархива.

Основные возможности:

- Архив в «облаке».
- Доступ к камерам через мобильное приложение.
- Съемка в темноте.
- Съемка со звуком (при наличии микрофона в камере).
- Умное «сжатие» видео в файл.

Преимущества:

- Быстрое подключение (достаточно подключить камеру к источнику питания и сети Интернет).
- Простой доступ из любой точки мира (просмотр видео в реальном времени с компьютера, планшета или смартфона).
- Отсутствие затрат на сетевую инфраструктуру (никакого дорогого «железа», лицензий и поддержки).

Сбербанк представил «Теорию хаоса»

В Иркутске 22 октября открылась концептуальная выставка бурятского художника Зорикто Доржиева «Теория хаоса». Проект реализован в рамках масштабной культурной акции в честь 175-летнего юбилея Сбербанка. Благодаря поддержке Сбербанка выставка в течении недели будет открыта для бесплатного посещения.

Иркутская выставка «Теория хаоса» – новый концептуальный проект Зорикто Доржиева, который впервые представлен в столице Приангарья. Открытие выставки состоялось 22 октября в «Галерее В. Бронштейна».

Экспозиция, под названием «Теория хаоса» насчитывает около 40 живописных работ из собрания московской галереи «Ханхалаев». Картины 2012-2016 годов выполнены в лучших традициях реалистической живописи, стилизации, а также в смешанной технике, где художником были использованы ткани и металл, ставшие на холсте объемными украшениями и драпировками одежды.

По словам Зорикто Доржиева, хаос – это некий строгий порядок, которому система подчиняется и выдает конечный результат.

В рамках выставки зрители смогут увидеть созданный по сценарию самого художника видеоклип «Теория хаоса», где показан процесс рождения картины – от задумки до последнего мазка.

Виктор Бронштейн, генеральный директор компании «СибАтом», владелец галереи сообщил журналистам на пресс-конференции, что впервые в истории галереи случился такой симбиоз творческой и финансовой организации. Я уверен, что и для галереи, и для Сбербанка это станет очень интересным и положительным опытом.

По словам председателя Байкальского банка Сбербанка Анатолия Песенникова, Сбербанк впервые проводит социально-культурный проект бесплатного посещения художественных музеев и галерей практически по всей России: «В Иркут-



ске бесплатное посещение будет открыто в течение одной недели – с 14 по 20 ноября. А 21 ноября будет специальный день, когда выставку смогут комфортно посетить люди с ограниченными возможностями».

Выставка «Теория хаоса» будет открыта в «Галерее В. Бронштейна» до 22 января 2017 года. Посетить ее можно ежедневно с 11:00 до 20:00 по адресу: Иркутск, ул. Октябрьской революции, 3. Стоимость билетов – 50-150 рублей.

Выставка организована в рамках всероссийского проекта Сбербанка «Искусство сохранять». С 1 октября в честь своего 175-летия Сбербанк запустил масштабный культурный и социальный проект «Искусство сохранять». Сбербанк заключил соглашение о сотрудничестве с 18 художественными музеями в 17 городах России. Тысячи людей смогут бесплатно посетить уникальные выставки, сформированные специально под данный проект.

«Ростелеком» поможет с профориентацией

ПАО «Ростелеком» объявило о старте нового этапа конкурса школьных интернет-проектов «Классный интернет». Конкурс проводится ежегодно. В 2016 году темой конкурса является «Профориентация молодого поколения средствами использования возможностей интернет-технологий».

В период с 1 октября по 23 декабря 2016 года на сайте www.safe-internet.ru принимаются интернет-проекты, которые уже реализованы и имеют действующие интернет-ссылки. В качестве интернет-проектов могут выступать сайт или раздел сайта, сообщество в социальных сетях, приложение для ПК или мобильное приложение. Победители конкурса будут отмечены дипломами и ценными призами. Конкурсные работы будут приниматься по трем номинациям: «IT-Выбор профессии», «IT-Общение» и «IT-Помощь».

«Надеемся, что совместными усилиями нам удастся активизировать школьников и учителей к созданию интересных интернет-продуктов, которые необходимы школьникам для получения знаний о будущих профессиях, помогают общению школьных сообществ и развивают у молодежи социально ответственное отношение к окружающему миру», – говорит Юлиана Соколенко, заместитель директора департамента внешних коммуникаций ПАО «Ростелеком».

Новый этап конкурса отвечает современным стандартам информатизации школьного образования. Конкурс, в первую очередь, ставит задачей формирование у школьников умений решать различные практические задачи посредством использования современных информационно-коммуникационных технологий, ИКТ-инструментов и открытых источников информации, которые будут полезны для них в выборе будущей профессии.

Не менее важной задачей, стоящей перед организаторами конкурса, является повышение престижа работы педагогов школ, а также их профессиональной деятельности, направленной на привитие учащимся навыков реализации на практике полученных знаний в области IT-технологий.

Официальная страница конкурса в интернет www.safe-internet.ru.

Официальный адрес электронной почты для решения любых вопросов, связанных с условиями, процедурой проведения и прочей информацией по конкурсу: konkurs@safe-internet.ru.

ПАО «Ростелеком» – одна из крупнейших в России и Европе телекоммуникационных компаний национального масштаба, присутствующая во всех сегментах рынка услуг связи и охватывающая миллионы домохозяйств в России.

Компания занимает лидирующее положение на российском рынке услуг ШПД и платного телевидения: количество абонентов услуг ШПД превышает 12,0 млн, а платного ТВ «Ростелекома» – более 9,0 млн пользователей, из которых свыше 3,9 миллионов смотрит уникальный федеральный продукт «Интерактивное ТВ».



ИНК увеличила отчисления в бюджет области

Иркутская нефтяная компания подтвердила статус крупнейшего налогоплательщика региона. Ее отчисления в консолидированный бюджет Иркутской области по итогам 9 месяцев 2016 года выросли на 59%. С начала года ИНК уже перечислила в бюджет региона почти 7,5 млрд рублей, что составляет 8% от доходов областного бюджета.

Налоги и неналоговые платежи в консолидированный бюджет Иркутской области группы компаний ИНК за 9 месяцев этого года составили 7,46 млрд рублей. Это почти на 2,8 млрд рублей больше показателя аналогичного периода 2015 года. В процентном соотношении рост составил 59%. С начала года отчисления ИНК уже достигли 8% от доходов областного бюджета. В общей сложности перечисления компании в течение трех кварталов 2016 года на 709 млн рублей превышают объем перечислений за весь 2015 год.

Таким образом, Иркутская нефтяная компания подтвердила статус одного из крупнейших налогоплательщиков региона. Ожидается, что по итогам 2016 года платежи группы компаний ИНК должны достичь показателя в 9% от налоговых и неналоговых доходов региональной казны (в 2015 доля платежей ИНК составляла 6,3%).

В федеральный бюджет за 9 месяцев 2016 года компания перечислила 23,4 млрд рублей (для срав-

нения: за 9 месяцев 2015 года в федеральный бюджет было перечислено 23,8 млрд рублей).

Иркутская нефтяная компания занимается геологическим изучением, разведкой и добычей углеводородного сырья на 23 лицензионных участках в Восточной Сибири. Иркутские нефтяники открыли на территории области и в Республике Саха (Якутия) восемь месторождений углеводородного сырья.

С момента основания группа компаний ИНК направила на развитие месторождений и лицензионных участков недр, строительство производственной, инженерной и транспортной инфраструктуры более 100 млрд рублей. Большую часть чистой прибыли она вкладывает в развитие производственной базы на территории Иркутской области. Одновременно группа ведет активные поисковые работы на нефть и газ на лицензионных участках в Якутии.



ВТБ научит инвестировать

Эксперты ВТБ рассказали об основах личного финансового планирования. 14 октября банк провел очередной мастер-класс для студентов финансово-экономического факультета Байкальского государственного университета. В ходе встречи специалисты раскрыли секреты успешного инвестирования и поговорили о правилах работы на фондовом рынке.



Организатором мероприятия выступила служба по работе с акционерами банка при поддержке подразделения ВТБ в Иркутске и БГУ. Эксперты банка ВТБ рассказали студентам Байкальского госуниверситета о правилах создания личного финансового плана, инструментах долгосрочного инвестирования, а также основных тенденциях работы на фондовом рынке. Приглашенным спикером выступил директор Сибирского филиала ПАО Московская биржа Николай Анохин, рассказавший о новых технологиях и особенностях в работе биржи.

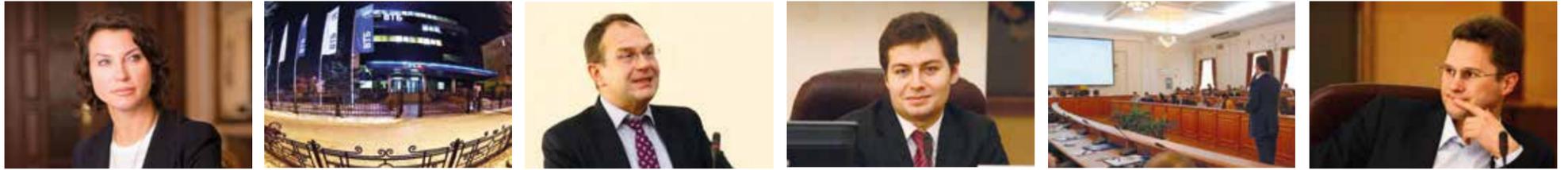
БГУ (в прошлом – Байкальский государственный университет экономики и права) был одним из первых вузов в 2013 году включившихся в программу ВТБ, направленную на повышение финансовой грамотности студентов.

Владимир Хоткин, руководитель службы по работе с акционерами банка ВТБ, отметил: «В Иркутск мы приезжаем уже в четвертый раз,

делимся теоретическими знаниями и практическим опытом. Мы часто сталкиваемся с такой ситуацией, когда выпускник экономического вуза обладает достаточным теоретическим багажом знаний, но при этом почти не имеет практических навыков работы. Особенно это касается умения работать на фондовом рынке. Рынок этот должен развиваться, и развивать его будут как раз эти самые выпускники. Студентов нужно подготавливать, в дальнейшем им будет гораздо проще работать на фондовом рынке. Наше мероприятие показало, что молодые люди действительно заинтересованы в информации, которую мы им даем, я надеюсь, что у нас получилось поднять интерес к практической экономике у юного поколения».

В программу мастер-классов входят конкурсные задания, которые получили и студенты БГУ. Итоги ВТБ подведет в декабре, самым активным достанутся ценные и полезные призы.

Эксперты ВТБ: «Бизнес устал ждать и начал действовать»



«Дно» пройдено, бизнес устал бояться и ждать, кредитование оживает, у инвесторов растет аппетит к риску – такими тезисами, по мнению экспертов ВТБ, можно охарактеризовать текущее состояние российской экономики и финансового сектора. О том, на чем зиждется этот оптимизм, они рассказали Газете Дело.

ИНВЕСТИЦИИ В КРЕДИТ

Российская экономика подает позитивные сигналы: пожалуй, можно сказать, что «дно» кризиса действительно достигнуто. ВВП в августе показал небольшой рост, ключевая ставка Центробанка снизилась до комфортных 10%, бизнес и население снова пошли за кредитами.

«Мы уже давно живем в этих условиях и адаптировались к ним, – поделился своим мнением Владимир Хоткин, руководитель службы по работе с акционерами банка ВТБ. – Ключевое направление развития сегодня – инвестиционное, при этом инвестиции должны быть не извне, расчет на внутренние ресурсы».

Раскачать «инвестиционные качели» поможет в первую очередь банковская система. Поспособствовать росту интереса к кредитным средствам должны доступные ставки. «Бизнес не может развиваться в условиях высоких ставок. Когда ставка низкая, ты уже готов пойти за деньгами, – пояснил гендиректор УК «Капитал», член Консультационного совета акционеров ВТБ Вадим Сосков. – Банки тоже начнут смелее кредитовать. И эти деньги будут стимулировать экономическую деятельность».

Как рассказала Александра Макарова, руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области, этот процесс уже идет.

«Бизнес понимает: сидеть и ждать, что будет дальше, уже бессмысленно. Поэтому кредитование действительно оживилось. Тем более, что банк сейчас готов рассматривать крупные инвестиционные проекты. Мы уже профинансировали группу компаний «Фармасинтез» на строительство производства лекарственных препаратов для лечения онкологических заболеваний. В работе еще один интересный и, на наш взгляд, перспективный крупный проект – строительство металлургического комбината в Братске».

Всего с начала года, по словам Александры Макаровой, банк ВТБ в Иркутской области предоставил предприятиям крупного и среднего бизнеса Приангарья кредитов на 13,3 млрд рублей. Для сравнения, за 9 месяцев прошлого года этот показатель составил 8,5 млрд.

Как отметила руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области, кредитование бизнеса в текущем году во многом поддержала «Программа 6,5», реализуемая Корпорацией МСП совместно с Банком России. «ВТБ стал первым уполномоченным банком, который начал выдачу льготных кредитов по этой программе. Результаты очень хорошие», – поделилась Александра Макарова.

Она рассказала также, что иркутские предприятия по-прежнему доверяют банку ВТБ свои сбережения: «Пассивный портфель вырос на 65% с начала года. Сегодня его размер превышает

11 млрд рублей, из которых почти 6 млрд – средства среднего бизнеса».

ГОТОВНОСТЬ РИСКОВАТЬ

Отличные результаты банк ВТБ показывает не только в Иркутской области, но и в целом по России. Эффективная работа отражается на финансовых результатах.

Юрий Мариничев, директор службы по работе с акционерами банка ВТБ рассказал: «По итогам первого полугодия 2016 года группа ВТБ показала прибыль 15,4 млрд рублей – значительный результат по сравнению с убытком 17,1 млрд за первое полугодие прошлого года. По итогам восьми месяцев чистая прибыль ВТБ составила уже 26,4 млрд рублей. Есть основания надеяться на реализацию оптимистичного сценария по прибыли – 50 млрд рублей по итогам года».

Но и это не предел. Через три года банк планирует взять планку в 200 млрд рублей. «Несмотря на то, что финансовые показатели зависят от многих макроэкономических факторов, и у банка сегодня нет возможности занимать средства на внешних рынках, ВТБ находит новые варианты для развития. Занимает деньги на внутреннем рынке, привлекает финансирование Центробанка, наращивает депозиты».

Рост прибыли ВТБ – хорошая новость не только для клиентов (подтверждающая устойчивость и надежность банка), но и для акционеров.

Интерес к ценным бумагам банка уже растет. Если в предыдущие два года число акционеров ВТБ сокращалось (с 94 тысяч до 84), то в 2016-м началась обратная динамика. На 1 сентября количество акционеров достигло 90 тысяч.

«Люди и компании сегодня в принципе возвращаются на фондовый рынок, начинают верить в такой инструмент, как акции», – отметил Владимир Хоткин.

Вадим Сосков согласился с коллегой. «В системе риск-менеджмента инвесторов наблюдается рост аппетита к риску, – рассказал он. – Еще недавно мы, как управляющая компания, сокращали лимиты на ценные бумаги второго эшелона, тем более третьего. Сейчас мы уже готовы идти во второй эшелон и даже смотрим на корпоративные бумаги компаний третьего».

Все это, по мнению экспертов, еще раз подтверждает: экономика адаптировалась к новым реалиям, к представителям бизнеса возвращается желание находить новые проекты и сферы деятельности.

Иван Рудых,
Газета Дело

Архив документов муниципальных образований субъектов РФ в «КонсультантПлюс»

В справочной правовой системе КонсультантПлюс появился новый онлайн-банк «Архив документов муниципальных образований субъектов РФ». Он содержит свыше 350 000 нормативных и других правовых актов органов местного самоуправления городских округов, муниципальных районов, городских и сельских поселений, внутригородских муниципальных образований. Эти документы будут полезны всем специалистам, работающим с региональным законодательством.

В новый архив вошли документы по широкому кругу вопросов местного значения:

- местные налоги (земельный налог, налог на имущество физических лиц), ЕНВД;
- строительство (правила застройки, производства земляных работ, выдачи градостроительных планов);
- правила благоустройства территорий;
- оплата жилья и коммунальных услуг, порядок предоставления жилых помещений;
- размещение наружной рекламы;
- правила землепользования, предоставление земельных участков, арендная плата за землю;
- управление и распоряжение муниципальной собственностью;
- местные бюджеты;
- муниципальные программы;

- административные регламенты, стандарты муниципальных услуг.

В архиве представлены документы более чем 1 400 муниципальных образований 46 субъектов РФ. Архив будет регулярно пополняться новыми документами.

Доступ к новому архиву бесплатен для пользователей системы КонсультантПлюс, работающих с региональным законодательством (с любым из региональных выпусков в системе). Для работы с ним потребуется интернет.

Подробнее о новом онлайн-банке «Архив документов муниципальных образований субъектов РФ» можно узнать в региональном центре Сети КонсультантПлюс АО «КонсультантПлюс в Иркутске».



КонсультантПлюс в Иркутске
RIS 1 12 SINCE 1993

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

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

купи 3 товара и ВЫИГРАЙ КВАРТИРУ!*
или один из 9 ценных призов

с 26 октября по 22 ноября 2016 года

- ✓ Купи 3 товара выделенных специальным ценником
- ✓ Заполни чек и опусти его в акционный ящик в супермаркете
- ✓ Участвуй в розыгрыше и выигрывай Квартиру в Иркутске или один из 9 ценных призов, среди которых: iPhone7, телевизор, планшет, годовой абонемент в фитнес-клуб, годовой запас стирального порошка!

Определение победителей акции «Счастливый чек» состоится 25 ноября 2016 года в прямом эфире на телеканале СТС в программе «Утренний коктейль», с 7-30 до 8-00 часов, среди всех чеков-участников акции «Счастливый чек».

*Подробности акции на www.slata.ru

Партнеры:

Количество товара ограничено. Информация об организаторе акции, правилах ее проведения, количестве призов и выигрышей, сроках, месте и порядке их получения на сайте www.slata.ru

Бизнес не по правилам

Как сделать успешный бар вопреки законам маркетинга

Весной 2016 года в Иркутске открылся «Молчанов Бар». К тому времени заведение уже успело больше года проработать в «закрытом» формате и стать хорошо известным в узких кругах. Владелец бара Иван Благодатских рассказал Газете Дело, с чего начинался этот проект и почему они решили выйти на широкую публику.



Фото Екатерины Бутиной

РОДОМ ИЗ РИМА

«Каждый бармен мечтает о своем заведении», — уверен владелец иркутского «Молчанов Бара». Карьера Ивана Благодатских начиналась с должности разнорабочего в ресторане. 10 лет назад он впервые оказался за барной стойкой и почти сразу загорелся идеей открыть свой бар. Со временем стал успешным барменом: участвовал в конкурсах, побеждал и много путешествовал. В 2014 году вместе с другом он оказался в Италии, где по рекомендации владельца известного ликерного завода решили заглянуть в «закрытый» бар Jetty Thomas.

«Оказалось, что это уникальный проект, — вспоминает сейчас Иван. — Нам понравилась атмосфера двадцатых годов США, напитки и подход барменов к тому, что они делают. Мы сразу захотели создать что-то подобное в Иркутске. Тем более что для России формат «спикизи»-баров (от английского — «speak easy» что означает «говорить тихо») тогда был в новинку».

Вернувшись в Иркутск, молодые люди начал искать подходящее помещение. Открывать бар пришлось с нуля. Именно тут Ивану пригодился десятилетний опыт работы барменом и знания, приобретенные в ходе путешествий. Впрочем, открытия в традиционном смысле не было: когда первый раз позвали гостей, барную стойку заменяло оборудование для кейтеринга, вместо стульев стояли коробки.

«Мы долго вынашивали эту идею, копили средства. К тому времени у нас уже был сервис выездного обслуживания, мы продавали чай, кофе — все это приносило деньги, которые инвестировали в проект. Примерно полгода ушло на то, чтобы найти подходящее подвальное помещение на 120 квадратов. Под конец прокредитовались и доделали последние приготовления».

50% всех вложений составил кредит, вторую половину — личные накопления. Так в декабре 2014 года заработал первый иркутский «спикизи»-бар. Заведение расположилось на улице Богдана Хмель-

ницкого, в доме, где раньше жил поэт Молчанов-Сибирский. Его фамилия дала название бару — «Молчанов».

«Как оказалось, в том доме жили прямые потомки поэта. Сначала они боялись, что мы открываем какое-то сомнительное заведение, — смеется Иван. — Но потом пришли к нам в бар, и их мнение поменялось, так, что они даже периодически заходили в гости».

РАЗРЫВ ШАБЛОНА

Формат «спикизи», по словам владельца бара, был нужен, прежде всего, для выбора аудитории: «Сначала приходили наши друзья, знакомые и просто интересные люди. Публика нам нравилась. Эти люди советовали «Молчанов» своим друзьям, и так постепенно аудитория расширялась».

«Нас было 4 человека в команде. За основу мы взяли европейский сервис, когда с гостями работает хозяин заведения. Я давно понял, что если за баром обычный работник, то отношение посетителей к нему одно, к владельцу

«**За основу мы взяли европейский сервис, когда с гостями работает хозяин заведения. Я давно понял, что если за баром обычный работник, то отношение посетителей к нему одно, к владельцу бара — абсолютно другое.**

бара — абсолютно другое. Это был настоящий «разрыв шаблонов», потому что в нашей стране так работать не принято».

Вход в бар был только по звонку. Люди спускались в подвал, открывали дверь и попадали в полутемное помещение, освещенное лишь свечами. Кстати, свечи оказались одной из серьезных статей расходов. «Одна маленькая свечка стоит 300 рублей, большая — 600, а сожгли мы там огромное количество свечей», — рассказывает Иван. Однако

создать атмосферу было важнее: ребята все делали сами — встречали гостей, объясняли правила, провозжали к столикам и готовили напитки. «Под звуки живой музыки и вкусные угощения люди легко расслаблялись, становились искренними, а мы старались быть гостеприимными».

Сейчас Иван объясняет, что «закрытый» формат заведения был выбран неслучайно. Это был способ понять, насколько бар с такой атмосферой будет востребован в городе и сможет ли он найти свою аудиторию. «Мы делали все с нуля, риски были большие, — рассказывает он. — Такой проект с минимальными инвестициями был более безопасным, чем если бы мы попытались сразу открыть большое заведение на Карла Маркса».

Впрочем, слава к закрытому бару пришла довольно быстро. Спустя две недели после открытия на одном из городских сайтов появилась статья ресторанным обозревателем с положительным отзывом о заведении. Пиаром ребята при этом, нарушая все законы маркетинга, не занимались. Даже их аккаунт в инстаграме был закрытым — туда добавляли только гостей бара. Несмотря на это, слухи о том, что в городе появился необычный бар, ширились, и в заведение хлынул поток любопытных посетителей.

БАР В ДЕТАЛЯХ

В феврале 2016 года, на пике своей популярности, «Молчанов Бар» закрылся.

«Когда проект закрывается, мы поняли, что у него появилась дополнительная ценность — не денежная, — говорит Иван. — Люди вдруг осознали, что такого бара больше не будет, и это показало его истинную значимость».

Однако долго расстраиваться поклонникам закрытого «Молчанова» не пришлось. К тому времени владельцам уже было понятно, что заведение скоро заработает на новом месте. Правда, на это раз проект решено было сделать полностью открытым. «Обычно сначала появляются открытые бары, а потом они переходят в закрытый формат, — рассказывает Иван. — Мы же снова пошли своим путем и сделали все не по правилам».

Для нового бара нашли интересное помещение в историческом здании на перекрестке Карла Маркса и Каландаришвили. «В 1890 году здесь была аптека, и с тех пор — ничего. Долгое время дом стоял заброшенным. Когда я сюда зашел, не было ни пола, ни потолка — чуть ли не дыра в крыше, стены — голый кирпич, которые никогда не штукатурили».

Ремонт закончили за два месяца. Удалось сэкономить на отделке стен — их только почистили и покрыли лаком. Потолок обклеили газетами. Постелили дощатые полы. Получилось уютное двухэтажное помещение в стиле лофт со старинными деревянными балками под потолком.

С Богдана Хмельницкого на Карла Маркса перекочевало 60% всей обстановки и оборудования. Даже часть барной стойки обрела новое место: за полмиллиона ее достроили и сделали в несколько раз больше. Несколько миллионов рублей ушло на оборудование, заказанное из Москвы. Сейчас общие затраты на открытие такого заведения с нуля Иван Благодатских оценивает в 7-10 млн. рублей. В реальности денег понадобилось меньше.

«Но на оборудовании лучше не экономить, например, качественный ледогенератор значит очень многое, — уточняет Иван. — Порой за ночь у нас уходит больше 150 кг льда, причем часть мы готовим вручную».

Из старого «Молчанова» переехало на новую площадку и пианино без деки 50-х годов прошлого века. «Оно стояло еще в доме, где я родился. До сих пор исправно поет», — рассказывает бармен. Какие-то идеи оформления рождались в процессе. Когда ремонт был почти закончен, оказалось, что в баре, несмотря на весь антураж, чего-то не хватает. Так появилась идея сделать большое резное меню-вывеску с логотипом бара — стилизованные названия брендов, красиво размещенные на огромном листе фанеры.

«Я видел нечто похожее в Барселоне, но она была раз в 6 меньше этой. Дизайнер нам нарисовал эскиз, я нашел фрезеровщика, который вырезал буквы на станке. Потом мы всей командой вручную все это красили и клеили. За счет этого нам удалось здорово сэкономить: вывеска обошлась в 70 тысяч рублей. Если бы я не знал всех тонкостей, то потратил бы на нее не меньше полумиллиона».

ВЗАИМОВЫГОДНОЕ СОСЕДСТВО

Новый этап в истории Молчанов бара начался в апреле 2016 года. На открытии гостям не хватало стульев — приходилось просить в соседних заведениях и везти из дома. Пришли не только клиентов прежнего «Молчанова», но и те, кто слышал об этом баре, но так и не смог туда попасть.

На входе гостей по-прежнему встречает кнопка-звонок. Это элемент, оставшийся от первого проекта. «Кнопка — продолжение того бара, — поясняет Иван Благодатских. — Раздается звонок, люди слышат — кто-то пришел. И дверь открывается лишь после того, как ты позвонил. Но это просто ритуал, дань памяти Speakeasy». Теперь бар открыт для всех желающих и вполне успешно уживается с соседствующими заведениями, хотя сначала среди них был переполох.

«Когда мы нашли это помещение, сразу все переполошились — что это открывается рядом? Почему так близко? Больше всех переживали владельцы бара «Library», увидевшие в нас конкурента. Но когда мы открылись, то посетители прибавилось сразу у всех. Вероятнее всего, люди, которые пришли изначально к нам, стали гостями в соседних заведениях, а кто-то, наоборот, перешел от них к нам. Потому что наши форматы совершенно различаются. Так что все осталось в выигрыше».

Напоследок Иван Благодатских отмечает: «Чтобы бизнес был успешен, он должен быть чем-то лучше, чем другие. Нельзя просто захотеть и сделать ресторан. Надо понимать, чем этот ресторан будет лучше других. Кстати, сейчас есть идея возобновить формат «спикизи»-бара. Он имеет смысл и будет интересен людям, которые хотят прежней закрытости и снова приходиться по звонку».

Виктор Захаров |

«Зона покрытия нашего оператора – наиболее широкая»

9

Александра Макарова |

«Мобильная связь экономит наш главный ресурс – время»

9

Мобильная франшиза |

Бери и работай!

10



Антон Кондратов: «Мы помогаем бизнесу чувствовать себя уверенно»

Компания Tele2 намерена вложить в развитие телекоммуникационной инфраструктуры Иркутской области 6,1 млрд рублей. Газета Дело узнала о планах оператора и точках роста в сегменте корпоративной связи

До конца 2019 года компания Tele2 намерена вложить в развитие телекоммуникационной инфраструктуры области 6,1 млрд рублей. Сейчас Tele2 – ведущий оператор мобильной связи на территории Иркутской области. Услугами компании пользуются как крупнейшие предприятия региона, так и малый и средний бизнес. «Мы всегда держим руку на пульсе и стараемся отвечать потребностям клиентов», – говорит директор иркутского филиала Tele2 Антон Кондратов. О цифровой экосреде, планах на 2017 год и точках роста для сотовых операторов он рассказал Газете Дело.

МЛИАРДЫ В СЕТИ

Сотовые компании сейчас ищут для себя новые точки роста. Как в этот процесс вписывается корпоративная связь?

– Бизнес-направление сейчас – достаточно стабильно. Все сотовые компании сегодня уделяют ему большое внимание. Когда Tele2 начинала работать под собственным брендом в Иркутской области, мы поставили цель сделать корпоративный сегмент одним из драйверов роста компании. Уже тогда мы четко понимали, что без технологического совершенствования выдержать конкуренцию будет сложно. Поэтому мы вложили серьезные средства в развитие и модернизацию сети. И будем продолжать это делать. Соглашение с правительством

Иркутской области, которое мы заключили в апреле, предполагает инвестиции в размере 6,1 млрд рублей в развитие телекоммуникационной инфраструктуры региона. Естественно, приоритетом для нас станет развитие скоростного мобильного интернета, ведь именно он является основным драйвером роста на рынке услуг связи сегодня.

Внушительная сумма.

– Для сотовых операторов очень внушительная сумма.

Какая часть из этих средств уже потрачена?

– На полную замену оборудования нашей сети мы потратили около 2,1 млрд рублей. В эту сумму вошла полная замена устаревшего оборудования, а также установка нового. Мы дополнительно смонтировали более 130 базовых станций в стандарте 3G там, где раньше быстрого интернета не было.

В начале сентября мы запустили сеть 4G в семи крупных городах области.

Много времени ушло на установку нового оборудования?

– Замену мы провели в очень короткие сроки. За восемь месяцев установили современное оборудование более чем на тысяче базовых станций по всей области.

В планах – расширять зону покрытия мобильного интернета, развивать сеть 4G. Результаты мы уже видим: после замены выросли качество передачи речи и скорость передачи данных. Да и сама сеть стала значительно стабильнее. Современное оборудование позволяет более гибко управлять работой сети, внедрять новые программные комплексы. Пользователи на эти изменения уже отреагировали: за последний год объем среднего трафика вырос более чем в 3,5 раза. Это если сравнивать текущие данные и трафик летом прошлого года. Сейчас объем передачи данных превышает 40 терабайт в сутки.

С чем связан такой прирост? Растут потребности пользователей или качество связи позволяет пропускать большие объемы данных?

– Это два параллельно идущих тренда. С одной стороны, потребность в мобильном интернете действительно увеличивается, однако формирует эту потребность улучшение качества услуг оператора. Ведь если у вас какие-то проблемы с соединением или низкие скорости, то вы, скорее всего, перестанете пользоваться услугой. Все чаще я прихо-

жу домой и «забываю» переключить телефон на домашний Wi-Fi. Просто потому, что не чувствую разницы в использовании – мобильный интернет обеспечивает высокую скорость, быструю загрузку страниц, комфортную работу с приложениями.

«ГЛАВНОЕ – СЕРВИС»

Как все эти качественные изменения в сети повлияли на количество корпоративных клиентов?

– Численность абонентов сейчас растет – это касается как частного, так и корпоративного сегмента. Причем в корпоративном сегменте мы «прирастаем», в том числе, за счет переходов к нам компаний с номерами других операторов. Это очень хороший признак. Значит, люди нам доверяют и готовы пользоваться нашими услугами. Но надо понимать, что корпоративные клиенты, принимая решения о переходе, учитывают больше факторов, чем обычные абоненты.

Что является решающим для компаний в принятии такого решения? Цена? Ведь сейчас компании часто начинают оптимизировать бюджеты, в том числе за счет услуг связи.

– Для корпоративных клиентов важна не просто цена, а совокупность нескольких условий: качества, цены, а главное – сервиса. Причем я бы вывел

Продолжение. Начало на стр. 7

сервис на первое место. Любому корпоративному клиенту важно всегда быть на связи, важно, чтобы его вопросы быстро решались.

Еще одно преимущество, которое наши клиенты получили после начала работы под брендом Tele2 в Иркутской области – это федеральное покрытие. Наши сети работают сейчас в 65 регионах страны. Для корпоративных клиентов – это отличная возможность объединить в одном контракте номера подразделений в нескольких регионах страны.

Какие компании чаще всего сегодня обращаются за услугами связи?

– Мы работаем со всеми клиентами – это и крупнейшие компании региона, и малый бизнес. Понятно, что крупных клиентов меньше – но зато номеров на обслуживании у них больше. С точки зрения рода деятельности корпоративных клиентов у нас очень равномерная «представленность» во всех сегментах и отраслях экономики – от авиации, железнодорожных перевозок, строительного бизнеса и транспортной сферы до общепита и так далее.

При этом мы всегда стараемся находить оптимальные предложения для каждого из них. Для малого и среднего бизнеса, как правило, подходят тарифные планы, которые уже есть в портфеле. И в рамках одного корпоративного контракта можно эти тарифы комбинировать. Это удобный конструктор, который предоставляет возможность не платить за те услуги, которые компании не нужны.

Для крупных клиентов готовим индивидуальные предложения. В первую очередь мы ориентируемся на потребности клиентов. В этом залог успеха на корпоративном рынке.

Наверняка, любой клиент хочет получить недорогую и качественную связь с широким набором

услуг. Какие еще преимущества вы предлагаете своим корпоративным клиентам?

– Для бизнеса всегда было важно, чтобы на его проблемы и вопросы оперативно реагировали. У нас есть собственный контактный центр в Иркутске, где работает около 500 человек. Он обслуживает всю восточную часть России. Наши операторы хорошо знают местную сеть и понимают специфику области. Это дополнительное преимущество для корпоративных клиентов Tele2 Иркутской области.

Причем сегодня мы сохраняем высокие стандарты обслуживания как для юридических, так и для физических лиц. Понятно, что у всех наших корпоративных клиентов есть своя отдельная линия для связи с call-центром. Но и физлицам не приходится долго ждать ответа оператора при звонке в службу поддержки – по нашим стандартам время ожидания ответа оператора составляет не более 40 секунд. Это часть сервиса. И человек попадает не в бездушное меню, когда его гоняют по кругу, а имеет возможность поговорить с живым оператором, озвучить ему свою проблему – «кнопка» связи с оператором расположена в первой же ветке меню автоответчика.

ЦИФРОВАЯ ЭКОСРЕДА И «КРИЗИС В ГОЛОВАХ»

Кризисное время хорошо тем, что может показать, на чем бизнес точно не готов экономить. Можете сказать, какие услуги сейчас наиболее востребованы?

– Конечно, в кризис компании экономят. Но, несмотря на это, объем потребления услуг связи не меняется. Скорее, клиенты стараются оптимизировать свои затраты. Рынок телекоммуникаций так быстро идет вперед, что сложно охватить все новинки.

Но мы стремимся всегда предоставлять клиентам наиболее популярные и качественные услуги.

Из дополнительных услуг наиболее популярен сервис «Бизнес-SMS», который позволяет делать рассылку по клиентской базе различной информации, приглашений, новинок. Также популярна услуга «Корпоративная АТС». Она позволяет объединить все мобильные телефоны клиента в одну корпоративную сеть, распределять звонки по определенным правилам, а также звонить на подключенные к корпоративной АТС телефоны с помощью коротких номеров.

Много клиентов в наш цифровой век пользуются услугами на основе технологии M2M (Machine-to-Machine). Это когда услуги связи нужны уже не людям, а оборудованию в различных организациях – для обмена данными. И мы тоже предоставляем такую возможность.

А если сравнивать голосовую связь и интернет – что сейчас популярнее?

– По-прежнему на первом месте остается голосовая связь. Безусловно, есть тренд увеличения объемов потребления мобильного интернета, но в корпоративном сегменте голосовая связь не сдает лидерские позиции.

То есть через WhatsApp с клиентами пока не разговаривают?

– Далеко не все еще купили себе смартфоны, чтобы все разговоры перевести в WhatsApp. Хотя проникновение смартфонов продолжает увеличиваться, но определенное количество людей по-прежнему пользуются простыми кнопочными телефонами. Не удивительно, что у нас сохраняется большая доля голосовых вызовов. Впрочем, тенденция последнего времени – достаточно быстрый рост доли передачи данных в общем объеме услуг связи.

Рынок связи в последние годы быстро меняется. Есть точка зрения, что скоро мобильные операторы вообще не будут зарабатывать на мобильной связи, да и сама связь станет бесплатной. Насколько это реально? И на чем в этом случае будут зарабатывать сотовые компании?

– Мы не исключаем такой сценарий. Переход от модели классического оператора к «цифровой экосреде» обязательно произойдет. И тогда клиенту в мобильном телефоне будет доступен весь мир. Это возможно. Мы уже сейчас пользуемся мобильным банком, мобильными приложениями магазинов, скидочными программами. Что касается заработка, то оператор, например, может получать комиссионный доход от обеспечения деятельности партнеров.

Чего ждете от 2017 года? Кризис закончился?

– Есть разные интерпретации – у кого-то «кризис в голове», а кому-то надо действительно перестроиться под новые условия. От 2017 года мы ждем, конечно, лучшего – как по финансовым показателям, так и по благополучию наших клиентов. Это главное. Мы уверены, что наша связь помогает бизнесу чувствовать себя уверенно. Мы ждем общих успехов. Когда расти получается у наших клиентов, мы тоже растем.

Сейчас мы лидеры и на массовом, и на корпоративном рынках. Половина жителей области – наши клиенты. По стране мы тоже вошли в тройку крупнейших компаний по количеству базовых станций. И самое главное – мы продолжаем расти быстрее, чем это делает рынок.

Анна Масленникова,
Татьяна Постникова,
Газета Дело

6,1

млрд рублей инвестиций в развитие связи в регионе в 2016-2019 годах

2,1

млрд рублей вложено в модернизацию оборудования сети в 2015-2016 годах

>1000

базовых станций по всей Иркутской области

96%

населения области находится в зоне покрытия сети 2G

82%

населения используют связь и мобильный интернет 3G

54%

населения доступен скоростным мобильным интернетом стандарта 4G

«Нашему персональному менеджеру я могу позвонить в любое время суток»

Иван Шабалдин,
IT-директор компании Sushi-Studio:



– Sushi Studio – это сеть иркутских ресторанов японской кухни, однако большая часть нашей работы приходится именно на доставку еды. У нас одна из самых крупных служб доставки японской кухни в городе, поэтому наши операторы всегда у телефонов и компьютеров. Клиенты оформляют заказы онлайн на сайте, либо по телефону. Это экономит время и увеличивает нашу производительность.

К выбору провайдера мы подошли очень тщательно и отдали предпочтение компании Tele2

прежде всего потому, что у нее устоявшаяся репутация. Tele2 зарекомендовала себя на рынке как серьезного игрока и не теряет позиций. Кроме того, любые вопросы с Tele2 можно решить на месте, мы работаем в одном часовом поясе и нам не нужно ждать, когда проснется Москва. Нашему персональному менеджеру я могу позвонить в любое время суток с каким угодно вопросом, даже если он находится в отпуске. В этом плане с Tele2 очень комфортно работать.

Честно признаюсь, что мы пытались некоторое время работать с другим оператором. Но нам не понравился сервис: нас не удовлетворили ни менеджеры, ни процессы.

Что еще важно для нас? Благодаря широкому покрытию Tele2 у нас есть возможность контролировать доставку заказов в реальном времени. Клиент в любую минуту может позвонить оператору, и тот через сеть Tele2 увидит, где находится наш автомобиль, сколько времени уйдет на доставку.

Мы сами стремимся предоставлять услуги высокого уровня, и стараемся работать с теми партнерами, деятельность которых тоже на высоте. Ведь репутация в наше время очень много значит. Она нарабатывается долго, а теряется – в один момент. Tele2 держит марку, и это радует!

«Мы всегда чувствуем себя партнером, а не просто клиентом»

Роман Кузьминич,
директор ЗАО «Атланта» (г. Братск):



– Корпоративная связь играет большую роль в работе любой компании. Она обеспечивает оперативность и быстрое решение самых важных вопросов. Наша компания занимается поставками и реализацией ГСМ в Братске и Усть-Илимске. Корпоративной связью пользуемся не менее 10 лет. Примерно у 40 сотрудников нашей компании есть рабочие номера – от руководителей до менеджеров по продажам и заправщиков. Причем в компании за эти годы были и реорганизации, и многое другое – а корпоративная связь оставалась.

В сотрудничестве с Tele2 мне лично нравится то, что мы всегда чувствуем себя партнером, а не просто клиентом. При таких отношениях двух ком-

паний любые вопросы решаются оперативно и без затруднений. Мне, как руководителю, важно знать людей, с которыми я работаю. Поэтому с сотрудниками Tele2 у нас сложились хорошие дружественные отношения.

Что касается любимых услуг, то мне всегда проще позвонить человеку, нежели писать SMS. Хотя электронной почтой на мобильном пользуюсь активно, без этого сейчас уже никак. Вообще мы уже не мыслим жизнь без телефона. Раньше умудрялись решать все вопросы по стационарным телефонам, а сейчас, если оставил мобильный дома, то возвращаешься, потому что это важный рабочий инструмент.

«Главное для нас – качество связи»

Морхо Ринчино, заместитель директора
компании «Усть-Илимск хлеб»:



– Усть-илимский хлебозавод работает на огромной территории. Мы поставляем свою продукцию по всей Иркутской области и Республике Бурятия. Имеем представительства в нашем и соседнем регионе, а также Красноярском крае. На заводе работает более 500 человек. Управлять работой такого большого предприятия нам помогает корпоративная связь.

Сейчас у нас около 160 корпоративных номеров, есть свой колл-центр на базе номеров Tele2. Туда поступают заявки на нашу продукцию со всей области и из соседних регионов. По телефону мы получаем значительную часть заявок, так что связь нам необходима.

Главное для нас – качество связи и, конечно, цена. В этом плане нас полностью устраивает наше сотрудничество с Tele2. Радует, что менеджер, который курирует нашу компанию, всегда предлагает нам новые выгодные тарифы, полезные услуги, знакомит с новинками. То есть не мы идем к ним с вопросами или предложениями, а они сами стремятся сделать так, чтобы нам было удобно и выгодно пользоваться услугами связи.

«Зона покрытия нашего оператора – наиболее широкая»

Виктор Захаров, директор логистической компании «Сервико»:



– В начале этого года мы проводили независимые тесты, проверяли связь всех мобильных операторов. Теперь мы на практике знаем, что зона покрытия нашего оператора наиболее широкая. Возможно, в городах большой разницы в качестве связи у разных операторов нет, но на трассах, на периферии – лидерство однозначно у Tele2.

Мы работаем с компанией Tele2 на всех территориях, где ведем свою деятельность. Мы представлены в пяти регионах страны: у нас 25 филиалов, 4 тысячи сотрудников, 300 грузовых автомобилей, а грузы мы доставляем по всей России. При этом многие из торговых точек находятся в отдаленных районах, так что все заявки мы принимаем по телефону или с помощью мобильного интернета. Так что нам просто необходим надежный партнер.

Несомненные преимущества Tele2 – это хорошие условия тарифов и индивидуальный подход. Сотовый оператор подбирает под конкретные потребности компании определенный набор опций. Еще один плюс для наших сотрудников, курсирующих по всей стране на большегрузных автомобилях – это выгодный роуминг. Нас полностью устраивают условия, на которых мы используем мобильную связь в национальном роуминге. И в целом, как крупнейшая в Сибири дистрибьюторская и логистическая компания, мы высоко ценим особый подход Tele2 к нашему делу.



В начале этого года мы проводили независимые тесты, проверяли связь всех мобильных операторов. Теперь мы на практике знаем, что зона покрытия Tele2 наиболее широкая

«Интернет-технологии снижают время на обработку заявки»

Мария Ильина, заместитель директора службы такси «Авеню»:



– Многие наши клиенты-пассажиры не догадываются, какое значение для транспортной компании имеет мобильная связь и интернет. Дело в том, что вся работа нашей службы построена на обмене информацией между терминалами у водителей (они же – цифровые таксометры) и диспетчерскими пунктами. Именно мобильный интернет обеспечивает связь между ними. Такая система позволяет нам в разы снизить время на обработку одной заявки. Это значительно облегчает работу операторов и водителей. А клиенты не подозревают, что именно интернет-технологии позволяют контролировать все этапы перемещения автомобилей и пассажиров.

Для нас основными критериями при выборе оператора стали высокая скорость мобильного интернета, время ответа сервера на запрос и продолжительность работы каналов связи при отключении

электричества. Кроме того, нам было важно, чтобы стабильно работала служба техподдержки, персональный менеджер был всегда на связи, был удобный личный кабинет и, безусловно, приемлемая стоимость услуг. Вдобавок ко всему в качестве дополнения Tele2 предоставляет нам короткий номер, по которому мы получаем около 20% заявок такси.

Компания Tele2 смогла удовлетворить все наши запросы к качеству предоставляемых услуг. Дополнительным аргументом «за» стала готовность руководства Tele2 идти навстречу.

Безусловно, связь важна в работе любой транспортной компании. Мы предоставляем услуги легкового такси для перевозки пассажиров с 2012 года. Работаем как с физическими, так и с юридическими лицами. Кстати, не только мы – клиент Tele2, но и компания Tele2 – наш клиент, так что мы партнеры.

«Мобильная связь экономит наш главный ресурс – время»

Александра Макарова, руководитель дирекции ВТБ в Иркутске:



– С компанией Tele2 нас связывают долгие партнерские отношения. Tele2 для нас не только оператор, сотовой связью которого ВТБ пользуется по всей стране. Банк также входит в консорциум инвесторов, которому принадлежит 55% акций ООО «Т2 РТК Холдинг». То есть мы и клиенты, и акционеры, и обслуживающий банк для Tele2.

Подразделение ВТБ в Иркутске – одно из старейших в региональной сети банка, мы работаем на рынке финансовых услуг в Приангарье уже 23 года. Сотовой связью Tele2 иркутский ВТБ пользуется с начала работы оператора в регионе под своим брендом.

Несомненно, что работа современного технологичного банка не может строиться без надежной и качественной корпоративной связи. Клиентами ВТБ в регионе являются многие компании – от крупнейших до совсем небольших. Зачастую от оперативности, своевременности платежей зависит исход важной сделки, платежная репутация клиента или, к примеру, сроки выдачи зарплаты сотруд-

никам. Однако никто не застрахован от ошибок, случается, что на счете не хватает рубля – и тогда весь платеж не проходит. Именно в такие моменты нас выручает связь: мы оперативно созваниваемся с нашими партнерами и совместно решаем возникшую проблему.

Третий наш коллектив подключен к корпоративным тарифам Tele2. Особенно важно постоянно быть на связи для сотрудников клиентского подразделения, которые много времени проводят на выезде. Если с ними нет связи, то координировать их работу достаточно сложно.

В этом смысле мобильная связь помогает любому банку оптимизировать бизнес-процессы, эффективно взаимодействовать с клиентами. Лично я по телефону предпочитаю только звонить. Даже SMS редко пользуюсь, потому что за 30 секунд я скажу то, что буду набирать в сообщении пять минут. Мобильная связь экономит практически единственный невосполнимый ресурс, который невозможно ни купить, ни взять в займы – время.

«Качественная мобильная связь может помочь в спасении жизни человека»

Геннадий Гвак, главный врач Иркутской областной детской клинической больницы:



– В чрезвычайных обстоятельствах наличие под рукой качественной мобильной связи может играть решающую роль в спасении жизни человека. Так было во время одного из последних больших ЧП, когда автобус врезался в рекламный щит. На дорогах как раз был «час пик». По корпоративной связи мы вызвали борт санавиации, на его прибытие ушло 5-6 минут. В результате нам удалось вовремя доставить в больницу ребенка в предельно тяжелом состоянии.

Это яркий пример, каких немало в нашей деятельности. Иркутская детская клиническая больница – крупное лечебное учреждение. Мы оказываем медицинскую помощь, в том числе высокотехнологичную детям со всей области. Как и многим другим компаниям, нам нужна корпоративная связь для оптимизации технологических процессов.

Услугами Tele2 сейчас пользуется около сорока сотрудников больницы. Это мои заместители, заведующие ведущими структурными подразделениями. Кроме того, у нас есть три городских корпоративных номера, которыми мы пользуемся на выгодных условиях.

Что касается различных дополнительных услуг, тут я консерватор. Мобильный телефон мне нужен в первую очередь для звонков. Территория больницы большая, и очень удобно, когда не нужно искать врача или медсестру, а достаточно просто позвонить. Хотя, конечно, я пользуюсь и такими услугами как SMS – например, регулярно отправляю сотрудникам SMS-поздравления с различными праздниками. Это удобно мне и приятно коллективу.

«С федеральным оператором удобно и выгодно общаться в роуминге»

Максим Брацунов, заместитель директора Иркутского филиала ПАО «Ростелеком»:



– Моя работа сегодня привязана к компьютеру в гораздо меньшей степени, чем к телефону. Как у любого руководителя, значительная часть рабочих вопросов сейчас решается посредством мобильной связи – такова реальность современного динамичного мира. Все чаще принимать решения и отдавать распоряжения приходится быстро – по телефону. Лично я уже не представляю, как без него жить и работать.

О том, какие требования люди предъявляют к провайдерам, я знаю не понаслышке. Наша компания сама занимается предоставлением услуг связи для населения: мы обеспечиваем широкополосный доступ к сети Интернет на больших скоростях для физических и юридических лиц, предоставляем услуги фиксированной телефонии. При этом и нам самим важна надежная корпоративная связь – для оперативного взаимодействия с коллегами, для связи с клиентами. Это один из основных рабочих инструментов.

В обычной жизни мобильная связь меня тоже выручает. Я живу за городом, и там у меня всегда есть возможность совершить звонок с мобильного или воспользоваться интернетом. Меня устраивает и качество услуг Tele2, и цена.

Мобильный интернет – одна из моих любимых услуг. Он нужен часто и почти везде – и на работе, и в обычной жизни. Недавно я прилетел в Сочи и ощутил еще одно важное преимущество Tele2, которого раньше не было. Поскольку Tele2 – федеральный оператор, в командировках легко и выгодно общаться в роуминге. Я не почувствовал никаких изменений: качество всех услуг осталось высоким, а счет – на том же уровне, к которому я привык.

? Думаете, услуги связи в командировках всегда дороже, чем дома?

! В бизнес-тарифах Tele2 интернет в поездках по регионам стоит столько же, сколько и дома, и все входящие бесплатны.



TELE2
для дела

Мобильная франшиза: бери и работай!

Оператор мобильной связи Tele2 поддерживает предпринимателей не только выгодными ценами на корпоративную связь и отличным сервисом. Tele2, открывая новые салоны связи и центры, предлагает предпринимателям присоединиться к мобильному бизнесу и заработать на франшизе. Приобрести франшизу Tele2 могут бизнесмены не только из крупных городов, но и из небольших населенных пунктов. В Иркутской области франчайзинговых салонов и центров обслуживания уже 68. Пятнадцать из них принадлежат предпринимательнице из Саянска – Татьяне Савенковой. Она рассказала Газете Дело обо всех тонкостях «мобильной» франшизы.



ФОТО ИЗ АХИВА КОМПАНИИ

менные салоны с новым оборудованием и актуальным дизайном.

«Я работала с большим энтузиазмом и оптимизмом, инвестировала в будущее. И результаты не заставили себя ждать – я смогла открыть ещё несколько салонов. Даже перестала справляться с управлением. Раньше я всем занималась сама, вела бухгалтерию, делала заказы, развозила товар, но уже давно перестала справляться с нагрузкой. Мне понадобились ещё люди: водитель, бухгалтер, менеджер по персоналу, сисадмин... Я выросла, и вместе со мной – коллектив».

ФРАНЧАЙЗЕР-НАСТАВНИК

Торговые точки обязательно должны пройти согласование, в ходе которого просчитывается всё до мелочей. Tele2 предоставляет фирменное торговое оборудование для салонов и модулей: стеллажи, стойки, полки. Ежедневно приезжает мерчендайзер, привозит свежие материалы, советует, как лучше расставить товары на полках.

«В Tele2 я вижу своего бизнес-наставника, – делится Татьяна. – Я учусь у них правильной работе, у нас общая цель, и мы идем к ней синхронно».

По словам Татьяны, Tele2 – это популярный и узнаваемый бренд. Бизнес-процессы в компании прекрасно прописаны, во всех фирменных магазинах используются единые стандарты. Это удобно. Огромным зарядом для дальнейшей деятельности служат встречи с руководителями компании Tele2: «Когда я прихожу на встречу, у меня всегда есть список необходимых улучшений в работе. В ходе беседы обычно все точки встают над i. После таких встреч всегда становится ясно, куда двигаться дальше».

Конечно, бывают и сложные моменты в работе, но Татьяна говорит, что, если постараться, все проблемы можно решить: «Я считаю себя частью этой компании. Иногда мне хочется более быстрого решения поставленных задач. Но я верю, что со временем все процессы станут идеальными».

ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ

Если 2015 год был направлен на расширение, то текущий – посвящен закреплению успеха. Татьяна работает на качество: поднимает объемы продаж телефонов, аксессуаров, обучает продавцов быть профессионалами в сфере продаж и обслуживания абонентов. И действительно – есть над чем работать. На балансе – 19 торговых точек, 15 из которых открыты по франшизе, и каждая требует тщательного контроля.

Татьяна совершает рейды между ними ежемесячно. Если объехать все салоны, то на спидометре прибавится 750 км.

Интересуюсь, как удается справиться с таким количеством точек в разных городах? Татьяна смеется и говорит, что в этом ей помогли... дети.

«Первые пять лет, с 2004 года, я просидела в декретном отпуске, у меня две дочери с разницей в возрасте 2,5 года. Руководила всё это время салонами по телефону. Доходило до того, что у меня человек уже год работал в офисе, а я его ни разу не видела – всё по телефону. Возможно, именно этот опыт «телефонного» управления и помогает мне сейчас руководить 19-ю магазинами на расстоянии».

В конце интервью Татьяна резюмирует: для предпринимателя франчайзинг – это верный путь к успеху.

«Существуют множество франшиз, любой человек может выбрать подходящую для себя сферу деятельности, ознакомиться с условиями, принять решения и действовать. Тут все уже придумано за тебя: дизайн, фирменный стиль, обучение персонала, система 1С и ещё много всего, только бери и работай!».

Начинающим предпринимателям Татьяна Савенкова советует сначала определиться с целью и составить для себя примерный план действий. «Но, – подчеркивает она, – не стоит забывать про оптимизм, авантюризм и, конечно же, инициативу. Старайтесь делать немного больше, чем нужно, и ваши мечты обязательно исполнятся».

Екатерина Бутина,
Газета Дело

Франшиза в цифрах:

4 года подряд Tele2 входит список ста компаний в России, предлагающих своим партнерам наиболее привлекательные условия франшизы

5 лет

срок действия договора

50%

постоянная
компенсация стоимости
аренды помещения
под магазин

500 т. р.

стартовые инвестиции
при открытии магазина

4%

роялти
(вознаграждение)
от объема общей
дилерской комиссии

ПРАВИЛЬНАЯ НИША – ЗАЛОГ УСПЕХА

Мысль открыть салон сотовой связи пришла предпринимательнице в 2004 году, когда она только вышла замуж.

«Кредиты в то время были непопулярны, франшизу регионального сотового оператора купили на свои средства, тем более что начальный капитал требовался небольшой. Первую точку открыли в городе Зиме. Для обстановки салона нам хватило двух зарплат: приобрели витрину, стол, стул и товар для продажи. Я лично встала за прилавок. Муж тогда работал посменно на «Саянскимпласте», и в свободное время ездил за товаром в Иркутск на маршрутках – у нас тогда даже автомобиля не было».

По мнению Татьяны, они с мужем выбрали правильную нишу. Успех пришел практически сразу – спрос был хорошим, потому что жители близлежащих деревень ездили в райцентры за покупками, заодно приобретали и SIM-карты.

«В первый же год работы салона мы смогли

купить машину. На волне высоких продаж открыли новые точки в Залари, Новонкутске, Балаганске, Куйтуне. В родном городе Саянске открыли уже шестой салон».

Благодаря доходу от салонов связи, в 2009 году семья Савенковых открыла свое производство по изготовлению окон ПВХ и алюминиевых конструк-



Когда на рынке начала работать компания Tele2, мобильный бизнес буквально получил второе дыхание: «Выплаты выросли почти в 3 раза, началась активная деятельность по открытию новых салонов»

ций, а также цех по производству натяжных потолков. И сейчас, в кризисное время, семья держится: если в какой-либо из сфер дела идут не очень хорошо – другая сильно выручает. Бизнес поделили: Татьяна занялась сотовой связью, а ее муж – производством.

ВТОРОЕ ДЫХАНИЕ

Не всегда все шло идеально, несколько лет назад Татьяна думала и вовсе закрыть салоны. Однако на рынке региона начала работать под собственным брендом компания Tele2. Мобильный бизнес, по словам Татьяны, буквально получил второе дыхание: «Выплаты выросли почти в 3 раза, началась активная деятельность по открытию новых салонов и развитию модулей продаж и обслуживания. За 2015 год по всей России открылось огромное количество салонов связи и модулей Tele2. И только за прошлый год из моих шести точек выросли 15 фирменных салонов и центров обслуживания. Мы открыли новые павильоны в Тулуне и Нижнеудинске».

Благодаря активной поддержке со стороны компании Tele2 Татьяне удалось оптимизировать расходы на аренду, поменяв прежние места на другие, более проходимые и удобные. Получились совре-

Горячая пятерка вопросов о финансах

Управляющий офисом БКС Премьер¹ в Иркутске Эдуард Семёнов отвечает на пять наиболее часто задаваемых ему вопросов об экономике и личных финансах.



Фото А. Федорова

Когда закончится кризис?

По официальным заключениям пик кризиса для экономики России остался позади, в реальной экономике наметились признаки оживления.

Реализация экономических и геополитических рисков в 2014-2015 гг. привела к дефициту бюджета и шоковому скачку инфляции. Однако многие эксперты отмечают, что Центробанк и правительство предприняли своевременные и грамотные меры, чтобы сгладить негативные последствия. В результате мы видим замедление инфляции и общее оживление в экономике, в промышленности, в кредитовании.

Вместе с тем, несмотря на существенное замедление роста цен, реальные доходы населения в стране могут вернуться на докризисный уровень не

ранее 2018-2020 гг. Так что резких улучшений ждать не приходится, скорее всего, в ближайшие годы нас ждет процесс «медленного выздоровления».

Как выбрать, куда вложить сбережения?

Выбор инструмента для накоплений зависит прежде всего от срока вложений и целевого назначения ваших денег. К примеру, если в ближайшем будущем, через год-два, эти средства планируются направить на покупку квартиры, то лучше вложить их в консервативные и умеренно-консервативные продукты с минимальным уровнем риска – депозиты, облигации и т.д. А если это свободные средства, которые понадобятся вам нескоро, то лучше всего инвестировать в соответствии с риск-профилем (инвест-профилем), создав с финансо-

вым советником хороший диверсифицированный портфель.

Важно также учесть индивидуальный инвест-профиль. У нас от природы разная склонность к риску, и если одни готовы терпеть просадки, убытки в расчете на высокую доходность, то для других это неприемлемо, они готовы смириться со средней доходностью ради высокой надежности. Инвест-профиль – один из первых и главных параметров, который мы определяем у нового клиента с помощью анкетирования, чтобы дать подходящие рекомендации по инструментам.

Какой бы инвестиционный портфель вы ни выбрали, важно удостовериться, что вы инвестируете не последние свои сбережения и имеете личный резервный фонд, иначе говоря, финансовую «подушку безопасности».

Что такое личный резервный фонд и как его сформировать?

Личный резервный фонд представляет собой совокупность финансовых инструментов, главное предназначение которых – уберечь вас и ваших близких от непредвиденных форс-мажорных обстоятельств. Такими обстоятельствами в большинстве случаев принято считать внезапную потерю работы, потерю трудоспособности в целом (например, производственная травма, затяжная болезнь), проблемы в семье (например, болезнь близкого родственника). Конечно, этот список не является исчерпывающим – непредвиденные обстоятельства потому так и называются, что сложно предугадать, когда и по какой причине они возникнут.

Очень важно определить верно, какой вам нужен запас денег и с тем, где их хранить. Здесь важно оказаться в «золотой середине». Нужно, чтобы сумма денег в вашем фонде могла покрыть ваши обязательные расходы на 3-6 месяцев вперед (к обязательным расходам относится оплата счетов, жилья, питания, проезда). В то же время, эта сумма не должна быть слишком большой – если есть «лишние деньги», всегда можно найти им более интересное применение.

В качестве финансовых инструментов для хранения «резервных» денег подойдут депозиты, частично – наличные деньги. Выбор инструментов можно попробовать сделать самостоятельно либо обратиться за поддержкой к финансовому советнику.

Какие инвестиции сегодня востребованы и с какой суммы лучше стартовать?

Сейчас у большей части населения популярностью пользуются главным образом консервативные инструменты – вклады, облигации и фонды облигаций, структурные продукты² с защитой капитала.

В целом же, самый правильный вариант – это портфель инвестиций, состоящий как из консервативной части, включающей, к примеру, депозит, и агрессивной, в которую закуплены перспективные акции, способные «вытащить» вложения в зону доходности, с запасом превышающую уровень инфляции. А «стартовать» можно с любой суммы. Главный нюанс состоит в том, что сколько вы хотите получить от своих вложений, учитывая свой инвест-профиль и потенциальную доходность.

Что такое Персональный финансовый план и для чего он нужен?

Персональный финансовый план – это отличный инструмент именно для разумного управления личным капиталом и принятия финансовых решений. ПФП учитывает стоимость финансовой цели человека, желаемый срок ее достижения, стартовую сумму инвестиций, которая имеется в наличии, доходы и основные расходы, возможность регулярно откладывать деньги, долговую нагрузку (если есть обязательства по кредитам), инфляционные риски на указанном временном горизонте и финансовые инструменты для достижения цели.

Не секрет, что в кризис цена ошибки при инвестировании сбережений существенно возрастает. Использование ПФП позволяет избежать распространенных ошибок и помогает построить простую и понятную стратегию достижения индивидуальных финансовых целей, исходя из той ситуации, которая сложилась у инвестора и используя подходящие для него финансовые инструменты.



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

1. Название «БКС Премьер» используется АО «БКС Банк» (Генеральная лицензия ЦБ РФ № 101 от 15.12.2014 г., Лицензия проф. участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности № 154-13349-100000. Выдана ФСФР 14.10.2010 г.) в качестве товарного знака для идентификации оказываемых услуг. 2. Структурный продукт – вневбиржевой срочный контракт. ООО «Компания БКС» лицензия ФСФР №154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. Без ограничения срока действия.

Из акций – в валюту?

Индекс ММВБ снова упал до минимальных значений середины августа. В чем причина? Куда уходят деньги с рынка акций? С этим вопросом мы обратились к аналитикам фондового рынка.

Анна Кокорева,
замдиректора аналитического
департамента Альпари:

– Вряд ли коррекцию индекса ММВБ можно назвать причиной утечки денег с рынка акций. Во-первых, как таковых поводов для роста индекса нет. Улучшение макростатистических показателей РФ отыграно, сезон дивидендных выплат прошел, сильных корпоративных событий за исключением приватизации, тоже нет. Во-вторых, негативное влияние на индекс оказывает укрепление рубля, так как индекс рублевый. В-третьих, на индекс влияют западные настроения, в частности неопределенность на американском фондовом рынке. Основные фондовые американские фондовые индексы снизились и торгуются в боковике. Это же относится и к индексу ММВБ и здесь некая корреляция с американскими показателями.

Что касается скупки валюты, то в целом в паре доллар/рубль наблюдается повышенная активность, это действительно может говорить о том, что инвесторы и банки покупают на внутреннем рынке валюту. Однако есть и другие причины этому ослаблению: коррекция цен на нефть, укрепление доллара.

В IV квартале рубль традиционно слабеет и наибольшее ослабление происходит в декабре за счет выплат по внешним долгам, поэтому сейчас неплохой момент для покупки валюты в спекулятивных целях.

Эдуард Семенов,
директор БКС Премьер в Иркутске:

– Речь о каком-то масштабном снижении российского рынка акций не идет, это коррекция, вызванная локальным ослаблением котировок нефти, а также сообщениями западных СМИ о возможном введении новых санкций в отношении РФ. Уже во вторник индекс ММВБ частично отыграл потери на фоне роста большинства западных площадок. Мягкий тон заявлений ФРС в понедельник ослабил доллар, а угроза введения дополнительных санкций против России не реализовалась, снизив страновой риск. На этом фоне спрос на нефть, рубль и российские акции повысился.

Впрочем, о перспективах продолжения среднесрочного восходящего тренда теперь можно будет говорить лишь по факту уверенного возврата выше 1990 пунктов по ММВБ.

Хотя российский рынок акций получил поддержку в виде снижения рисков введения новых санкций

от ЕС, тем не менее жесткая риторика Запада в отношении действий Москвы в Сирии может оказать давление на отечественные активы. По нашим оценкам, техническая цель по индексу ММВБ до конца года лежит в области 2200 пунктов.

Что касается курса, то ожидания ослабления рубля основаны на той динамике, которая наблюдалась в конце 2014 и 2015 гг., но в текущей ситуации мы не видим объективных причин для повторения девальвационного витка под занавес 2016 года.

Банк России заявил на днях об отсутствии системного дефицита валютной ликвидности в российском банковском секторе. Цены на нефть относительно стабильны и с учетом консенсус-прогнозов могут немного повыситься, что напротив должно поддерживать рубль.

Определенным риском выступает вероятность повышения ключевой ставки ФРС США в декабре, но эти ожидания во многом уже заложены в котировках и реализация риска может привести лишь к локальной эмоциональной просадке рубля. К концу года мы ожидаем курсовую стоимость рубля примерно на текущих уровнях – 61-63 за доллар и 68-71 – за евро.

Если говорить о покупке валюты с целью диверсификации накоплений, то текущие уровни подходят для частичного формирования валютной позиции.



Ее оптимальная доля в структуре сбережений человека, живущего и расходующего деньги в России, составляет 40%. В рублях целесообразно хранить не менее 60%. Если речь идет о покупке валюты с потребительскими целями, например, для выезда за рубеж в новогодние праздники, то ждать особого момента не стоит – в текущих условиях шансы на то, что курс к моменту поездки будет ниже текущего, примерно равны шансам на то, что установится менее выгодный курс. Угадать, скорее всего, не получится.

Топ-15 самых дешевых новостроек Иркутска и пригорода

Портал о недвижимости Иркутска REALTY.IRK.RU подготовил традиционный ТОП-15 самых дешевых новостроек Иркутска и пригорода.

Новостройки отранжированы по минимальной стоимости квартиры в жилом комплексе. Все 15 самых дешевых квартир вписались в бюджет до 1,4 млн рублей (годом ранее, напомним, – до 1,5 млн рублей). Это квартиры площадью от 21,88 до 36,4 кв.м. Стоимость квадратного метра в представленных квартирах – от 31 до 56,9 тыс. рублей.

Самую недорогую квартиру – всего за 777 тысяч рублей – можно купить в Шелехове (ЖК «Синергия»). Доступное по цене жилье также есть в Иркутском районе (м-р Луговое, пос. Белезовый, пос. Новолисиха) и в черте города: в Ленинском, Куйбышевском, Свердловском и Октябрьском районах.

Большинство проектов, представленных в ТОП-15, будут сданы в 2017 и 2018 годах, однако есть объекты, планирующие к сдаче до конца текущего года или уже сданные.

1. ЖК «Синергия»

Минимальная стоимость квартиры – **777 тыс. руб.** (квартира 25,1 кв.м)



Расположение: г. Шелехов, 3 микрорайон
Срок сдачи: 2 кв. 2017г.
Застройщик: ООО «Фонд развития молодежной организации «ИрАЗа»
Площади квартир: 25,1-55 кв.м
Цены: 31-35 тыс.руб./кв.м

2. ЖК «Премьер»

Минимальная стоимость квартиры – **875,20 тыс. руб.** (квартира 21,88 кв.м)



Расположение: г. Иркутск, Ленинский р-н, ул. Розы Люксембург
Срок сдачи: 3 кв. 2018г.
Застройщик: ЗАО «МАИРТА»
Площади квартир: 21,88-66,78 кв.м
Цены: 38-40 тыс.руб./кв.м

3. ЖР «Юго-Западный»

Минимальная стоимость квартиры – **951,21 тыс. руб.** (квартира 26,57 кв.м)



Расположение: Иркутский р-н, рядом с м/р Луговое
Срок сдачи: 4 кв. 2017г.
Застройщик: ГК «ВостСибСтрой»
Площади квартир: 26,57-51,64 кв.м
Цены: 33,4-36,3 тыс.руб./кв.м

4. М/р «Центральный»

Минимальная стоимость квартиры – **962,4 тыс. руб.** (квартира 28,47 кв.м)



Расположение: г. Шелехов, м/р Центральный
Срок сдачи: сдан
Застройщик: ООО ПСК «СтройГрад»
Площади квартир: 28,47-90,67 кв.м
Цены: 33-40 тыс.руб./кв.м

5. ЖК «Азимут»

Минимальная стоимость квартиры – **1250,5 тыс. руб.** (квартира 30,50 кв.м)



Расположение: г. Иркутск, Куйбышевский р-н, ул. Зимняя
Срок сдачи: 4 кв. 2017г.
Застройщик: ООО «ПарапетСтройИнвест»
Площади квартир: 30,50-62,78 кв.м
Цены: 41 тыс.руб./кв.м

6. ЖК «Видный-2»

Минимальная стоимость квартиры – **1277,5 тыс. руб.** (квартира 25,55 кв.м)



Расположение: г. Иркутск, Куйбышевский р-н, м/р Топкинский
Срок сдачи: 4 кв. 2016г.
Застройщик: «Топка-СтройИнвест»
Площади квартир: 25,55-77,97 кв.м
Цены: 45-50 тыс.руб./кв.м

7. ЖК «Луговое»

Минимальная стоимость квартиры – **1278,43 тыс. руб.** (квартира 34,74 кв.м)



Расположение: Иркутский р-н, рядом с ул. Маршала Конева
Срок сдачи: 4 кв. 2016г.
Застройщик: ГК «ВостСибСтрой»
Площади квартир: 34,74-80,9 кв.м
Цены: 35,85-41,8 тыс.руб./кв.м

8. ЖК «На Левитана»

Минимальная стоимость квартиры – **1281 тыс. руб.** (квартира 23,30 кв.м)



Расположение: г. Иркутск, Свердловский р-н, ул. Левитана, 20
Срок сдачи: сдан
Застройщик: АО Труд
Площади квартир: 23,30-63,40 кв.м
Цены: 45-54,98 тыс.руб./кв.м

9. ЖК «Южный парк»

Минимальная стоимость квартиры – **1300 тыс. руб.** (квартира 31,5 кв.м)



Расположение: Иркутский р-н, пос. Березовый, за м/р Юбилейный
Срок сдачи: 2 кв. 2017г.
Застройщик: ООО «СибЭнергоРемСтрой»
Площади квартир: 31,5-61,5 кв.м
Цены: 41-44 тыс.руб./кв.м

10. ЖК «Нижняя Лисица-3»

Минимальная стоимость квартиры – **1333,08 тыс. руб.** (квартира 25,1 кв.м)



Расположение: г. Иркутск, Октябрьский р-н, ул. Байкальская
Срок сдачи: 4 кв. 2018г.
Застройщик: ГК «ВостСибСтрой»
Площади квартир: 25,1-65 кв.м
Цены: 48,4-56,9 тыс.руб./кв.м

11. ЖК «Гранд Парк»

Минимальная стоимость квартиры – **1338,25 тыс. руб.** (квартира 24,48 кв.м)



Расположение: г. Иркутск, Свердловский р-н, ул. Захарова/Бородина
Срок сдачи: 3 кв. 2018г.
Застройщик: ООО «Максстрой»
Площади квартир: 24,48-64,29 кв.м
Цены: 50 тыс.руб./кв.м

12. ЖК «Изумруд»

Минимальная стоимость квартиры – **1370 тыс. руб.** (квартира 24 кв.м)



Расположение: г. Иркутск, Свердловский р-н, ул. Гоголя
Срок сдачи: 4 кв. 2017г.
Застройщик: ООО «Гранд-Строй»
Площади квартир: 24-93,43 кв.м
Цены: от 53 тыс.руб./кв.м

13. ЖР «Парковый»

Минимальная стоимость квартиры – **1381,40 тыс. руб.** (квартира 32,26 кв.м)



Расположение: Иркутский р-н, Байкальский тракт, 15 км, пос. Новолисиха
Срок сдачи: сдан
Застройщик: АО «Сибирь.ЭнергоТрейд»
Площади квартир: от 34,26-68,5 кв.м
Цены: 40,32-42,35 тыс.руб./кв.м

14. ЖК на бул. Рябикова

Минимальная стоимость квартиры – **1383,20 тыс. руб.** (квартира 36,4 кв.м)



Расположение: г. Иркутск, Свердловский р-н, бул. Рябикова
Срок сдачи: 4 кв. 2016г.
Застройщик: ООО «Авиценна-Строй»
Площади квартир: 36,4-79,6 кв.м
Цены: 36-41 тыс.руб./кв.м

15. ЖК «Дуэт»

Минимальная стоимость квартиры – **1390 тыс. руб.** (квартира 32 кв.м)



Расположение: г. Иркутск, Ленинский р-н, 6-й м-н Ново-Ленино
Срок сдачи: сдан
Продажа: ООО «Максстрой» (на правах агента)
Площади квартир: 32-72 кв.м
Цены: 42-43 тыс.руб./кв.м

Всё еще ждете подходящего времени для покупки квартиры? Оно настало!

Именно так считают в Байкальском банке Сбербанка. Для их уверенности есть вполне объективные причины: ставки по ипотеке с господдержкой в Иркутской области снижены до 10,9%. Такую привилегию получили только 18 регионов по стране, в остальных областях ставку снизили до 11,4%. Акция продлится до 31 декабря 2016 года. Ее участники станут 26 компаний-застройщиков региона. Сегодня на рынок новостроек приходится 35% выданных кредитов.



Фото А. Федорова

С начала текущего года рынок ипотечного кредитования заметно оживился, заемщики стали активнее приобретать недвижимость. Только на территории Иркутской области Сбербанком было выдано более 7700 ипотечных кредитов – почти на 20% больше, чем в прошлом году.

35% выданных кредитов в этом году приходится на рынок новостроек. Ипотека с господдержкой по-прежнему делает такую покупку крайне привлекательной.

Как говорится, спрос рождает предложение. С 18 октября 2016 года Сбербанк установил новую ставку в размере 11,4% годовых по программе «Ипотека с государственной поддержкой». При этом 18 регионов страны получают особое преимущество – специальную ставку 10,9% годовых для жилых объектов, приобретаемых в кредит у ключевых застройщиков. В Иркутской области такими компаниями стали МУП «Управление капитального строительства города Иркутска», ООО Востсибстрой, ОАО ФСК Новый город, ООО Грандстрой, ООО Домстрой, ООО Квадратура, ООО Центральный парк, ЗАО Маирта, ЗАО Стройкомплекс (г. Ангарск). Всего в Иркутской области 26 компаний, участвующих в данной акции. С полным списком можно ознакомиться на официальном сайте Сбербанка.

Оформить заявку на ипотечный кредит клиенты Сбербанка могут несколькими способами: в офисах банка, а также в точках продаж застройщиков и агентств недвижимости, аккредитованных банком – это существенно упрощает процесс выбора и приобретения жилья для населения.

Акция действует до 31 декабря 2016 года.

Дарья Ефимова, заместитель управляющего Иркутским отделением Сбербанка, прокомментировала:

«Сейчас действительно настало подходящее время для покупки квартир. Второй и третий кварталы текущего года показали очень хороший рост на рынке жилищного кредитования. Мы ждем, что спрос продолжится и в четвертом. Пока цены еще не отреагировали на рост ипотеки и остаются прежними, как в прошлом году, а кредитные ставки – предельно низкими. Это уникальная возможность для наших клиентов воспользоваться моментом».

Екатерина Бутина, Газета Дело

Недвижимость Иркутска в октябре

«Вторичка» незначительно подорожала, новостройки подешевели

Незначительные колебания цен произошли на жилищном рынке Иркутска. По данным портала о недвижимости REALTY.IRK.RU, за последний месяц строящееся жилье в городе подешевело – в среднем на 610 рублей за квадратный метр. Квартиры на вторичном рынке, напротив, незначительно выросли в цене – на 0,05%.

«ВТОРИЧКА» В ИРКУТСКЕ: + 0,05%

НОВОСТРОЙКИ В ИРКУТСКЕ: – 1,14%

Вторичное жилье, которое показывало отрицательную динамику цен на протяжении многих месяцев, в октябре подорожало. Правда, совсем незначительно – в среднем, на 30 рублей за квадратный метр. По данным REALTY.IRK.RU, средняя стоимость квадратного метра «вторички» в октябре в Иркутске составила 55,07 тыс. рублей.

При этом в разных районах города динамика цен не была одинаковой. Только в двух районах города был зафиксирован небольшой рост цен. В Октябрьском цена за квадратный метр поднялась с 60,51 до 60,77 тыс. рублей за квадратный метр, а в Ленинском – с 46,50 до 46,81 тыс. рублей.

А вот в Кировском, Свердловском и Куйбышевском районах «вторичка» в октябре, напротив, немного подешевела – на 0,16%, 0,02% и 0,76% соответственно.

Сменился тренд в октябре и на рынке строящегося жилья. Если в августе и сентябре оно дорожало, то в октябре, по данным REALTY.IRK.RU, начало терять в цене. В среднем цена за квадратный метр снизилась на 610 рублей, или на 1,14%.

Цены на новостройки снизились в Кировском (на 5,24%, или 4,8 тыс. руб./кв.м), Куйбышевском (на 4,48%, или 2,06 тыс. руб./кв.м) и Свердловском (на 0,62%, или 0,33 тыс. руб./кв.м) районах Иркутска.

В Октябрьском и Ленинском районах строящееся жилье, напротив, выросло в цене – на 1,16% и на 2,97%.

REALTY.IRK.RU

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 28.10.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	74,50	62,71	56,45	53,69	49,73
1 комн. панель	69,21	62,54	55,00	56,96	50,95
2 комн. кирпич	71,54	60,86	53,61	51,44	46,91
2 комн. панель	68,99	59,91	52,57	49,6	48,58
3 комн. кирпич	70,35	60,46	53,02	52,57	47,40
3 комн. панель	60,39	56,26	50,11	48,02	45,42
Средняя стоимость	68,61	60,69	51,95	50,64	46,89

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 28.10.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	76,32	53,03	55,01	46,00	40,42
Срок сдачи - 2 полугодие 2016 года	97,24	51,75	50,86	45,50	43,50
Срок сдачи - 1 полугодие 2017 года	-	65,53	-	42,50	44,50
Срок сдачи - 2 полугодие 2017 года и позже	-	56,53	52,90	42,27	40,00
Средняя стоимость	86,78	56,69	52,76	43,96	41,27

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 28.10.2016г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	45,66	23,92	18,21	16,07
склад (аренда)	0,57	0,55	0,23	0,28	0,25
магазин (продажа)	104,26	59,6	47,83	42,60	47,82
магазин (аренда)	0,93	0,74	0,49	0,42	0,36
офис (продажа)	89,21	64,36	51,58	47,94	48,91
офис (аренда)	0,65	0,71	0,48	0,52	0,35

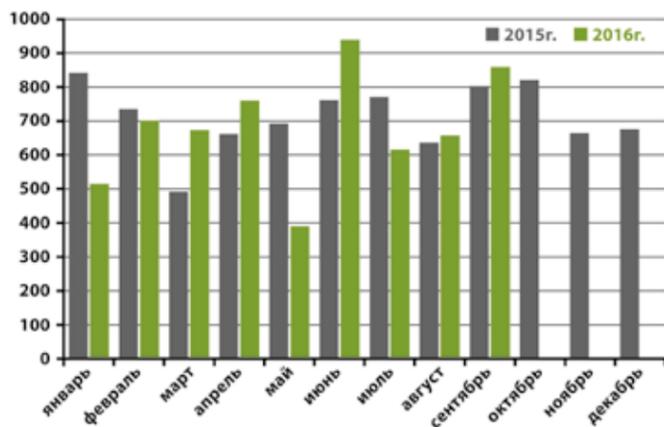
По данным REALTY.IRK.RU. По вопросам подписки на бюллетень «Рынок недвижимости» обращайтесь: тел. 701-303

Недвижимость Иркутска в цифрах

Как чувствует себя рынок вторичного жилья? Что происходит с «долевкой»? Растет ли число ипотечных сделок и сделок с нежилыми помещениями? Газета Дело представляет обзор некоторых показателей рынка недвижимости Иркутска за первые девять месяцев года.

Договоры долевого участия: роста нет

Количество договоров долевого участия



6110 договоров долевого участия было зарегистрировано в Иркутске с января по сентябрь текущего года. Как сообщает Управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Иркутской области, год назад за этот же период времени было зарегистрировано на 286 ДДУ больше – 6396. Таким образом, говорить об оживлении рынка строящегося жилья в Иркутске пока не приходится.

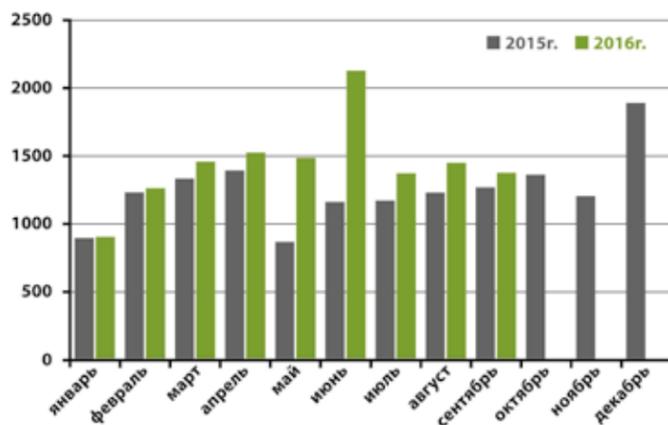
Аналогичная динамика наблюдается и в целом по региону. За первые три квартала текущего года Росреестр зарегистрировал 6544 договора долевого участия – против 6867 в январе-сентябре прошлого года.

Вторичный рынок: количество сделок растет

На вторичном рынке ситуация со сделками гораздо лучше. Количество зарегистрированных переходов прав на основании договора купли-продажи (мены) жилья в Иркутске составило по итогам 9 месяцев 12952. В прошлом году за аналогичный период Росреестр зарегистрировал 10549 переходов прав.

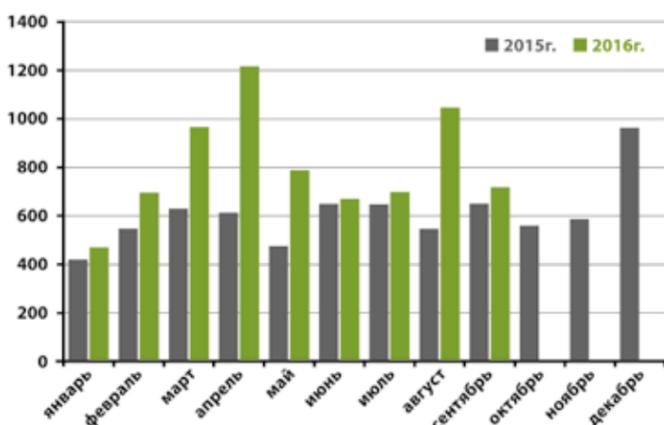
В целом по региону наблюдается такая же динамика. Если в прошлом году с января по сентябрь был зарегистрирован 56641 переход прав на недвижимость, то в текущем – 67170.

Количество зарегистрированных переходов прав на основании договора купли-продажи (мены) жилья



Ипотечные сделки: уверенный рост

Количество зарегистрированных жилых помещений, находящихся в собственности граждан, приобретенных (построенных) за счет кредитных средств либо средств целевого займа



Количество ипотечных сделок в Иркутске показало хороший рост. За первые девять месяцев года Росреестр зарегистрировал 7266 жилых помещений, находящихся в собственности граждан, приобретенных (построенных) за счет кредитных средств либо средств целевого займа. Год назад за это же время было зарегистрировано на две тысячи таких помещений меньше – 5176.

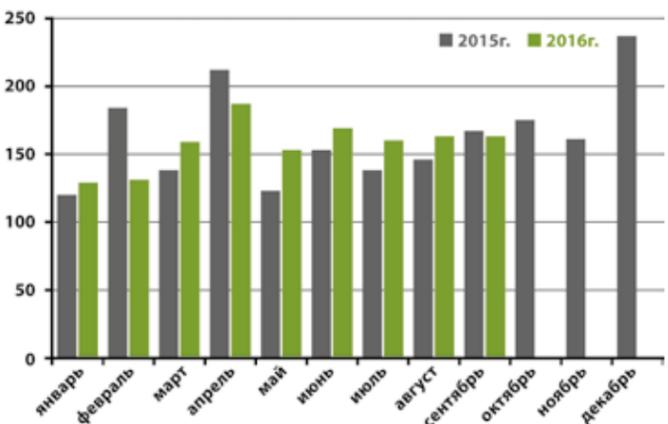
В целом по региону ипотечных сделок также стало больше. За январь-сентябрь 2016 года в Иркутской области было зарегистрировано 16007 помещений, купленных с помощью кредита, тогда как год назад число таких квартир составило 12339.

Коммерческая недвижимость: сделок стало больше

За первые девять месяцев 2016 года в Иркутске было зарегистрировано 1414 переходов прав по договору купли-продажи (мены) нежилых помещений. Это на 2,3% больше, чем за аналогичный период прошлого года (1381).

По информации Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Иркутской области, в сентябре в Иркутске было зарегистрировано 163 перехода прав на нежилые помещения. В сентябре прошлого года число сделок было немного выше – 167.

Количество зарегистрированных переходов прав на основании договора купли-продажи (мены) нежилых помещений



Новости рынка недвижимости

■ **В Иркутске утвердили поправки в правила землепользования и застройки города.** Речь идет о двух территориях – в границах исторического поселения и за его пределами. Согласно документу, в Иркутске определили 61 планировочный элемент, эти участки разбили на четыре группы. Первая – в границах исторического поселения. Там для новой застройки будут действовать жесткие правила: высота зданий не более 20 метров, определенные требования к архитектурным формам, строительным материалам, цвету фасадов, стилю. В частности, уже разработан регламент для улицы Карла Маркса.

■ **83 иркутские семьи в 2016 году переедут из аварийного жилья в новые квартиры.** На эти средства в бюджете города предусмотрено 55 миллионов рублей. 51 семья уже получили квартиры, до конца года будут расселены еще 32 семьи. Иркутск один из немногих городов, которые производят расселение аварийных домов за счет средств местного бюджета. В 2017 году эта работа будет продолжена, сообщает пресс-служба администрации города.

■ **Китайские инвесторы хотят построить в Иркутской области мебельную фабрику.** Во время рабочей поездки в КНР губернатор Иркутской области Сергей Левченко встретился с представителями компаний «Умахэ» и Liaoning wanguyhe, которые представляют лесной комплекс. Как сообщает пресс-служба правительства региона, китайская сторона заявила о намерении инвестировать в строительство мебельной фабрики на территории Иркутской области. Инвесторы планируют подготовить расчеты по объему производства и предоставить проект властям региона.

■ **В Госдуму внесли законопроект об упрощении строительства на Байкальской природной территории.** Парламентарии Иркутской области 19 октября на сессии ЗС приняли решение направить положительный отзыв на законопроект. В частности, предлагается проводить экспертизу федерального уровня только в отношении особо опасных объектов, который относится к первой категории предприятий, наносящих вред экологии. Для всех остальных объектов, в том числе и социальных – детсадов, школ, ФАПов, – предлагается проводить только региональную экоэкспертизу. Кроме того, проект предполагает проведение экологической экспертизы только в границах Центральной экологической зоны (ЦЭЗ) БПТ.

■ **С нового года изменится порядок проведения «дачной амнистии» (упрощенного порядка оформления в собственность строений, расположенных на загородных земельных участках).** «Это связано со вступлением в силу Федерального закона от 13 июля 2015 г. № 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости» с января 2017 года, – пояснила Кристина Подскребкина, начальник отдела регистрации прав публичных образований и крупных правообладателей Управления Росреестра по Иркутской области. – Так, без проведения кадастровых работ и кадастрового учета оформить данные объекты в собственность будет невозможно».

■ **АИЖК прогнозирует двукратный рост объемов выдачи ипотечных кредитов в ближайшие три года.** Об этом сообщил генеральный директор Агентства по ипотечному жилищному кредитованию Александр Плутник. По оценкам АИЖК, объемы выдачи ипотеки за 9 месяцев 2016 года выросли на 35% – до более чем 1 трлн рублей. Около 600 тыс. семей улучшили жилищные условия – это на 30% больше, чем за аналогичный период 2015 года.

■ **Формирование комфортной городской среды станет приоритетом при выборе проектов жилищного строительства, которые смогут рассчитывать на финансовую поддержку государства при создании социальной, инженерной и транспортной внутриквартальной инфраструктуры.** Об этом заявил глава Минстроя РФ Михаил Мень. Министр напомнил, что правительство России приняло решение в 2017-2020 годах выделять ежегодно 20 миллиардов рублей на обеспечение необходимой инфраструктурой земельных участков, на которых будут реализовываться проекты комплексного жилищного строительства.

■ **Обратить внимание на проблему обманутых дольщиков собирается Комитет Госдумы по транспорту и строительству седьмого созыва.** Об этом сообщил глава комитета Евгений Москвичев. «Мы не забудем об обманутых дольщиках, поверьте. Это наше святое – защищать. Мы должны жителям России сказать правду и защитить их от вопросов о деньгах», – передают слова Москвичева РИА Новости.

■ **Программа господдержки ипотеки закончится 1 января 2017 года.** В действующем виде продление программы субсидирования ипотеки «не имеет смысла». Об этом заявил министр строительства и ЖКХ Михаил Мень, передает «Интерфакс». Это связано с тем, что рыночные ставки на кредиты приближаются к 12%, а ключевая ставка Банка России – снижается. Как сообщил Мень, в конце года власти начнут обсуждать новые меры поддержки. Сама программа при этом «дала серьезный результат в 2015 и 2016 году», сказал Мень.

■ **Объем ввода жилья в 2016 году в России составит не менее 77 млн кв.м.** Об этом сообщил министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации Михаил Мень. За девять месяцев 2016 года ввод жилья составил 49,5 млн кв.м, что всего на 5,5 % меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Как уточнил министр, объемы индустриального домостроения сохраняются на уровне прошлого года, снижение происходит за счет индивидуального жилищного строительства. «По нашим прогнозам, при пессимистичном сценарии страна может ввести в этом году порядка 77 млн кв.м жилья, при оптимистичном – более 80 млн кв.м», – заявил Михаил Мень.

■ **Господдержку и снижение админбарьеров обещают строителям.** В Москве прошел X Московский форум лидеров рынка недвижимости MREF. На нем обсудили роль государства в создании комфортной бизнес-среды в строительстве. Глава Минстроя РФ Михаил Мень напомнил, что правительство приняло решение с 2017 года ежегодно выделять из федерального бюджета 20 млрд рублей на создание инфраструктуры (инженерной, социальной и транспортной) для крупных жилых проектов. «Создание инженерной инфраструктуры будет поддерживаться государством с помощью субсидирования ставок по кредитам, – сказал министр, – а формирование социальной и транспортной инфраструктур мы будем поддерживать напрямую».

2016-й: ИТОГИ

Какими событиями на рынке недвижимости запомнится этот год

2016 год выходит на «финишную прямую». Чем он запомнится? Чему «новая реальность» научила участников иркутского рынка недвижимости? Основные события и тренды вспоминаем вместе с генеральным директором агентства недвижимости «Новация» Илоной Толстоуховой.

– Подводя предварительные итоги 2016 года, можно с уверенностью сказать, что мы благодарны этому этапу жизни «Новации» и рынка коммерческой недвижимости города Иркутска. 2016 год был не самым легким и принес нам много опыта, а это, пожалуй, самое ценное для профессионального развития каждого из нас.

1. В городе появились новые объекты

– Несмотря на экономические трудности, иркутские девелоперы продолжают реализацию начатых проектов. Так, в конце прошлого года в эксплуатацию был введен крупнейший торгово-развлекательный центр Иркутска «Сильвер Молл». Идет развитие территорий и строительство новых жилых комплексов.

В связи с изменением экономических показателей изменились и потребности людей, и рынок коммерческой недвижимости отреагировал на это. Есть понимание, что к нам пришло и новое поколение – те, кто тратит деньги на свое развитие, впечатления, удовольствие. Поэтому уходят такие понятия, как старые «ЖК», а ТЦ по принципу «big box» вообще ушли в прошлое, на смену месту совершения покупок приходит новый формат, соответствующий новым тенденциям: многофункциональный торговый центр – это место комфортного времяпрепровождения с сопутным шопингом. В этом году рынок коммерческой недвижимости пополнился МТЦ «Новый». Мы все больше и больше наконец-то говорим и о развитии городской среды.

2. «Уберизация» экономики не оставила риелторов без работы

– Сегодня много говорят про новый тренд «уберизации», который, возможно, будет способствовать оздоровлению экономики. Однако, на мой субъективный взгляд, P2P на рынке недвижимости вряд ли будет приемлем на 100%. Есть посреднические услуги, без которых невозможно обойтись, и услуга специалиста по работе с коммерческой недвижимостью относится к их числу, есть несколько весомых аргументов в пользу этого. Первый – поток информации, которым владеет агентство недвижимости и который, вполне вероятно, может быть недоступен отдельному человеку. Второй – мы форпост безопасности клиента. Третий – мы всегда будем отстаивать Ваши интересы, добиваясь самых выгодных для Вас условий. И четвертый – профессиональные компетенции. На сегодняшний день специалист по работе с коммерческой недвижимостью выстраивает профессиональные коммуникации с клиентами, инвесторами, администрацией, девелоперскими компаниями: это разработка концепции объекта, брокеридж, управление, работа с арендаторами и т.д. Например, работая на рынке, мы видим, что на сегодняшний день муниципалитет выступает инициатором привлечения инвестиций для развития городской среды, и мы можем показать нашим клиентам, где могут быть их индивидуальные точки роста инвестиционного потенциала объектов коммерческой недвижимости, которые демонстрируют перспективы. В своей профессиональной деятельности мы опираемся на те правила и нормы корпоративной

этики, которые формировались во время становления иркутского купечества, а именно: профессионализм, порядочность, верность слову, деловая ответственность.

3. В Иркутск зашли новые крупные арендаторы

– Новые ритейлеры продолжают заходить в Иркутск, а старые – расширять географию своего присутствия, и это радует. У города появляются новые места для отдыха и шопинга горожан, новые рабочие места. Например, фирмы «KFC» и «Burger King» планируют открытие новых точек в разных форматах; готовится к открытию в Иркутске «Леруа Мерлен». Большим событием для города в 2016 году стало открытие магазинов одежды международной группы компаний Inditex (Zara, Pull and Bear, Massimo Dutti, Bershka и др.) в ТРЦ «Сильвер Молл».

4. Туризм дал «новое дыхание» гостиничному бизнесу

– Летний сезон 2016 года побил все рекорды: такого количества гостей Иркутск не принимал, пожалуй, никогда. Курсовая разница делает отдых на Байкале привлекательным для зарубежных туристов. По мнению экспертов, турпоток продолжит расти и в следующем году. Это может дать новый толчок развитию гостиничного бизнеса в Иркутске и на Байкале.

5. Ипотека поддержала рынок жилой недвижимости

– Для многих иркутян ипотечный кредит сегодня является единственным способом решить жилищный вопрос. В 2016 году кредиты – и на приобретение новостроек, и на покупку вторичного жилья – стали доступнее. Банки продолжают снижать ставки

вслед за изменением ключевой ставки Центробанка, и это позитивно сказывается на спросе и продажах.

6. Кризис научил объединяться и взаимодействовать

– Пожалуй, самым важным событием этого года стало понимание всеми участниками рынка того, что, только объединяя усилия, можно двигаться вперед и развиваться. Наши проекты «Круглый стол по коммерческой недвижимости» и «Завтраки с коллегами» тому яркое подтверждение. Когда мы организовывали первый «Круглый стол по коммерческой недвижимости», даже, честно говоря, не представляли, что он станет такой значимой площадкой для взаимодействия профессионалов. На сегодняшний день в этом мероприятии принимают участие практически все организации и проекты рынка коммерческой недвижимости. Организованные в 2016 году агентством недвижимости «Новация» «Завтраки с коллегами» стали интересной площадкой для общения девелоперов, риелторов, представителей финансовых и строительных компаний. Пользуясь возможностью, хотелось бы сказать слова особой благодарности тем, у кого мы уже были в гостях: бизнес-центр «Sobranie» и Торгово-выставочное пространство Галерея Революция УК Система АМТ, крупнейший ТРЦ Иркутска – «Сильвер Молл», Деловой район «Иркутск-Сити» ГК «Актив».



classified |

Продам участок

Байкальский тракт, ост. Новая Лисиха



83 сот., в собст-ти, ИЖС, возм. под застройку многоквартир. домов или коммерч. направление (круглогодично большой автот. трафик), рядом торговая зона.

8 840 тыс. руб.

503-560

Продам гостиницу!

ул. Богдана Хмельницкого



Действующий бизнес! Центр города, трехзвездочный гостиничный комплекс с рестораном, здание шесть этажей, 1200 кв. м. Здание, участок в собственности. Окупаемость 6 лет.

503-560

Продаю здание!

ул. Александра Невского, 38



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

29 млн руб.

96-80-66

Офисы в аренду. Сквер Кирова

ул. Ленина, 6



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

34-22-39

Продажа торговых площадей в центре Иркутска!

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



ул. Тимирязева, 27

Стоимость:

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

96-40-55

ул. Байкальская, 105А, оф. 201

☎ 230-300

ул. Свердлова, 25

☎ 333-926



Помещения 20-250 кв.м, ТЦ Оранжевый

Коттедж, пр. Угольный

Продаем помещения в успешно работающем ТЦ (ост. Волжская). Для собственного или арендного бизнеса. Высокие потолки, отделка, отд. вход, 1-2 эт., парковка, очень высокий платежеспособный автомобильный и пешеходный трафик.

Отличный коттедж! Площадь построек 270 кв.м, кухня с современной бытовой техникой, в доме вся необходимая мебель, тренажерный зал, кабинет, бассейн, хамам, 3 спальни, гостиная с шикарным роелем 1879 года, гараж на 2 машины.

Коттедж, коттеджный поселок «Гринлэнд»



Коттедж, ТСЖ Молодежный



120 кв. м, 1-этажный, кирпичный, центр. коммуникации, потолки 3,5 м, удобная планировка, очень хорошая отделка. Гараж на 1 автомобиль, участок 5 соток. Стоимость – 25 млн. руб.

350 м. от Ангары, отличный вид на воду! 2-эт. кирпичный дом 1081 кв.м, оригинальная архитектура, отделка фасада в стиле испанской виллы, участок 15 сот., гараж на 4 машины.

Помещения 53-1800 кв.м, бул. Гагарина



Коттедж, ул. Листвничная



Сдаем помещения в бизнес-центре, 1 линия, вид на Ангару. 1 эт., отд. вход, витринные окна, высокие потолки, хорошая отделка, парковка, возможность размещения наружной рекламы. Очень узнаваемое место для Вашего офиса или магазина!

Все для комфортного проживания в городе! Дом 200 кв.м, гостиная с камином, кухня с быт. техникой, гардеробная. Центральные сети. Участок 9 сот, можно проводить пикники и семейные праздники! Беседка, гараж на 3 машины. Дом – сказка!

**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»

Ростелеком

реализует недвижимость в Иркутской области



■ Производственная база:

г. Иркутск, ул. 2-ая Карьерная, 27

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



■ Производственная база:

г. Шелехов, Култукский тракт, 20

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



■ Производственная база:

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

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



■ Нежилое здание:

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

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



■ Производственная база:

г. Усть-Илимск, ул. Декабристов, 10

• Производственная база (кирпичное здание склада 245,1 кв.м, кирпичное здание боксов 951,1 кв.м, земельный участок 4 144 кв.м). **Цена:** 3 250 776 руб.



■ Производственная база:

г. Усолье-Сибирское, ул. Менделеева, 69

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



■ Производственная база:

г. Усолье-Сибирское, ул. Октябрьская, 3

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



■ Производственная база:

г. Тулун, пер. Школьный, 21

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



■ Нежилое здание:

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

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



■ Производственная база:

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

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



■ Гараж:

п. Усть-Ордынский, ул. Горького, 50

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

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

Справки по тел.:

**8(3952) 200-355
8(3952) 203-501**

КВАРТИРЫ, ОФИСЫ В ЦЕНТРЕ ГОРОДА



СтройКонсалт

204-602

**г. Иркутск
ул. Декабрьских Событий, 31 www.stroy-consult.ru**

Торговые помещения в центре города!



ул. Литвинова, 20

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

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

96-40-55

Квартиры в Октябрьском районе



МУНИЦИПАЛЬНОЕ УНИТАРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ
**УПРАВЛЕНИЕ
КАПИТАЛЬНОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА
ГОРОДА ИРКУТСКА**

Проектные декларации на сайте: www.uks.irkutsk.ru

8 (3952) 285-100

Отдел продаж:
Иркутск, ул. Сухэ-Батора, 14
Иркутск, ул. Баумана, 235/5

www.uks.irkutsk.ru

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