

газета

дело

АВГУСТ, 2017 | № 7(68)

банки |

А. Макарова:
«Инвестиционных
заявок стало
больше»

5

**стиль жизни |**

Зачем известные
иркутяне выходят
на пробежку

8

**недвижимость |**

Торговая
недвижимость
будущего

11

Новая реальность

#сбербанк

Проблемы строительной отрасли обсудили
на III Байкальском саммите РГУД | 2

Новая реальность

Проблемы строительной отрасли обсудили на III Байкальском саммите РГУД

Рынок недвижимости не торопится выходить из кризиса. Продавать жилье пока особо некому (платежеспособный спрос восстанавливается медленно), а строить – сложно. Серьезное ужесточение законодательства в сфере долевого строительства и вовсе гарантирует участникам рынка работу в «новой реальности». Потенциал строительной сферы и факторы, сдерживающие ее развитие, обсудили в конце июля на III Байкальском саммите Российской гильдии управляющих и девелоперов в Иркутске.



Фото А. Федорова

Новым ударом для рынка, по его мнению, станут изменения в законе о долевом строительстве. «Последние события говорят о том, что мало кто советуется со строительной отраслью, принимая какие-то решения, – не стал скрывать негодования спикер. – Правила игры начали меняться в самый последний момент. Известно, что для бизнеса главное – это предвидение. Что можно ждать от власти, что произойдет завтра, послезавтра?».

По мнению Сергея Вахонина, рынку потребуется немало времени, чтобы адаптироваться к новым условиям, отреагировать на изменения в закон.

«Мы ожидаем от власти грамотных, правильных действий, где была бы защита не только дольщиков, которые участвуют в строительстве, но и бизнеса, – поделился он. – Бизнес приспособится, будет как-то выходить из ситуации. Но поляжет достаточно много компаний, которым не удастся это сделать. Строительная профессия – сложная. Если человек из нее ушел – навряд ли вернется».

НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Дмитрий Ружников, заместитель генерального директора ООО «Новый Город», тоже никаких позитивных сдвигов на рынке пока не наблюдает.

«Все тренды Москвы до нас доходят в среднем за полгода. 2017 год – самый тяжелый с начала кризиса. Падение очень широкое по всем фронтам – в частном секторе, в коммерческом. Остается только доверять мнению коллег и ждать полгода, чтобы ощутить на себе эти положительные веяния».

По мнению Дмитрия Ружникова, основной проблемой в жилищном строительстве (не только в Иркутской области, но и в других регионах) является то, что все законы федеральная власть принимает, исходя из средних показателей, включая столичные регионы.

БУДЕМ ОТКРОВЕННЫМИ

Российская гильдия управляющих и девелоперов провела традиционный Байкальский саммит. Мероприятие прошло 27 июля в конференц-зале Байкальского банка Сбербанка. В этом году профессионалы рынка недвижимости дискутировали на тему «Развитие городов. Девелопмент. Строительство. Новые идеи и точки роста».

Открывая пленарное заседание «Строительная отрасль Приангарья. Проблематика и точки роста», модератор Андрей Бриль, председатель совета директоров «Корин холдинг», полномочный представитель НП «РГУД» в г. Екатеринбурге и Свердловской области, призвал коллег к откровенности. «Вопросы перед нами стоят серьезные, – отметил он. – И проблема не только в том, что ситуация на рынке сама по себе очень напряженная, но и в том, что на подобных мероприятиях не очень принято говорить друг другу правду. Все очень политкорректно, чинно, благородно. Такие обсуждения нисколько не приближают нас к ответам на поставленные вопросы. Надеюсь, что в Иркутске это не так».

КРИЗИС ПОЗАДИ?

Столичные гости прибыли в Иркутск с хорошей новостью: кризис закончился. Как рассказал Николай Казанский, президент-элект НП РГУД, управляющий партнер и генеральный директор компании Colliers International в России, этот оптимизм основан на экономических показателях.

«У нас начался рост экономики, – пояснил эксперт. – ВВП рос последние четыре квартала. По итогам прошлого года он технически был еще отрицательным, но сейчас уже в плюсе».

Более того, по словам Николая Казанского, с первого квартала текущего года отмечен рост реальных доходов населения, а со второго квартала начал расти и розничный товарооборот, который падал на протяжении предыдущих десяти кварталов.

«Поэтому в целом у нас есть предпосылки к тому, что рынок недвижимости может нормально развиваться», – заявил эксперт.

Пока, однако, приходится непросто. Объемы ввода новых объектов падают: в кризис не многие девелоперы рисковали начинать стройку. Ситуация 2017 года может стать «дном», за которым последует рост.

«Падать больше некуда. Мы стоим на пороге нового этапа развития рынка во всех секторах, – сказал Николай Казанский. – И то, что уже происходит в Москве и Санкт-Петербурге, дойдет до других городов – до каких-то быстрее, до каких-то медленнее, но дойдет. Потому что везде – ввод минимальный, а экономика начала расти».

ПРИВЫКЛИ К ПРОБЛЕМАМ

До Иркутской области позитивные тренды, судя по всему, еще не дошли.

«Москва ощущает подъем экономики – пусть небольшой, но ощущает. Трудно ориентироваться на столицу в той части, что все хорошо и благополучно», – поделился Сергей Вахонин, генеральный директор Исполнительной дирекции Союза строителей Иркутской области.

По его словам, проблемы у строительной отрасли есть, но участникам рынка ничего не остается, как принимать их – и работать дальше. «Проблема экологической экспертизы, например, уже перестала быть проблемой – настолько мы к ней привыкли», – поделился Сергей Вахонин.

МНЕНИЕ

Стройматериалы и земля: что мешает развитию отрасли, по мнению власти

Андрей Макаров, заместитель министра строительства и дорожного хозяйства Иркутской области, также принял участие в пленарном заседании Байкальского саммита РГУД. Он поделился своим мнением о тех факторах, которые сдерживают развитие отрасли в регионе.

«Первое – развитие строительной индустрии. Как показал анализ, по многим строительным материалам и ресурсам мы обеспечены более чем достаточно. Но по некоторым направлениям отстаем. Например, теплоизоляционные материалы и производство стальной арматуры – этих видов продукции у нас почти нет», – рассказал замминистра.

По его мнению, развитие этих направлений местными производителями позволит снизить себестоимость строительства, что даст толчок для развития участников отрасли.

Вторая проблема, по словам Андрея Макарова, – наличие и выделение свободных земельных участков для строителей. «Понятно, что есть программа развития застроенных территорий, но это имеет некий точечный характер, а свободных земельных участков мало, – пояснил замминистра. – Также наличие инженерной инфраструктуры – с этим не только у нас в области, но и в других регионах есть проблема. Сейчас она обсуждается на уровне Минстроя РФ».

«Мы никогда не сможем работать по законам, которые написаны для Москвы, – поделился он. – Управление ‘средней температурой по больнице’ в масштабах такой страны, как Россия, невозможно. Это неправильная система».

Последние изменения в законодательстве, может, и защищают дольщиков, но делают очень сложным процесс строительства для компаний. «Совет Федерации утвердил поправки – нам предстоит работать в новой реальности. Мы видим потенциал в отрасли, мы любим наш регион, мы хотим оставаться здесь и развивать его. Но внешний фактор нам не помогает никак», – резюмировал Дмитрий Ружников.

УБИТЬ ДОЛЕВКУ?

Иван Ильичев, исполнительный директор ЗАО «УК «ВостСибСтрой», поддержал коллегу. «Есть такое ощущение, что хотят ‘долевку’ вообще как таковую прекратить, – поделился он. – Все делается ‘для населения’ – чтобы оно осталось с дорогим жильем, но гарантированно построенным».

По его словам, в новых условиях можно будет работать, если государство обратит внимание не только на дольщиков, но и на застройщиков: «Если ФЗ-214 вступит в силу в полном объеме с 1 июля 2018 года, очень

бы хотелось получить дешевое проектное финансирование на уровне 4 % годовых, что для нашей страны сегодня – сказка несбыточная. Если бы государство субсидировало ставку, тогда, возможно, рынок заработал бы по-новому».

Пересмотреть политику стоило бы и в отношении цены квадратного метра социального жилья. «Она достаточно низкая, – отметил Иван Ильичев. – Находить компании, которые могли бы строить по таким ценам, государству становится все сложнее. У многих застройщиков в Иркутске есть разрешение на строительство социального жилья, но они его просто не строят, потому что цена не соответствует тем реалиям, которые есть».

Застройщикам сегодня ничего не остается, кроме как диверсифицировать бизнес, искать альтернативные направления – малоэтажное строительство за городом, возведение коммерческих объектов.

«Положительный тренд – это строительство в области ритейла, – рассказал Иван Ильичев. – Сегодня наш регион стоит на пороге таких времен, когда до нас доходят такие сети как ‘Леруа Мерлен’, ‘Лента’, ‘Магнит’. Они ищут партнеров для реализации своих проектов здесь, и это одна из достаточно интересных ниш в нашем регионе».

*Анна Масленникова,
Газета Дело*



ПОДРОБНОСТИ

Что «поправили» в законе о «долевке»

Совет Федерации в июле одобрил поправки к закону о долевом строительстве (214-ФЗ). Подписал их и президент. Принятые изменения вводят ряд требований к застройщику.

Так, компания должна иметь опыт работы на рынке строительства не менее трех лет и разрешение на ввод в эксплуатацию не менее 10 тыс. кв.м многоквартирных домов. Кроме того, чтобы получить разрешение на стройку, застройщику необходимо обеспечить внушительную сумму на банковских счетах – 10 % от ее цены. Еще 1,2 %

от суммы строительная компания должна будет перечислить в компенсационный фонд. За расходованием средств фонда будет следить Счетная палата.

У застройщика также должны отсутствовать обязательства по кредитам, займам, ссудам. Исключение составляют целевые кредиты на строительство. Кроме того, компаниям позволят работать только в рамках одного разрешения на строительство (правда, получить его можно будет и на несколько объектов).

МАЙКЛ БЭНГ (MICHAEL BANG) США

Культурная фигура в западном бизнес-сообществе последних десятилетий. Один из лучших международных тренеров по навыкам управления продажами и сервисом.

29-30 СЕНТЯБРЯ 2017 | ИРКУТСК

с авторскими тренингами

> ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
ПРОДАЖАМИ

> ТЕХНОЛОГИЯ АКТИВНЫХ
ПРОДАЖ



РАБОТАЕМ ДЛЯ ВАС С 2007 ГОДА
БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИИ
ОБУЧЕНИЕ И КОНСАЛТИНГ

ИНВЕСТИРУЙТЕ В ЗНАНИЯ - ЭТО БЫСТРО ОКУПАЕТСЯ!

Организатор мероприятия Компания «Бизнес-Технологии» www.bt-seminar.ru

Информация и регистрация по тел. (3952)505-117, 651-961

Сбербанк начал выдавать Smart-кредиты среднему и крупному бизнесу

Сбербанк знает, что в современном мире скорость имеет огромное значение, а потому стремится сделать кредитование максимально быстрым и удобным. Еще в прошлом году банк ввел революционное Smart-кредитование, которое уже оценили более 200 предприятий малого бизнеса в Иркутской области. Теперь Сбербанк готов предложить продукт средним и крупным предприятиям.



оплаты труда и с какой регулярностью, как к предприятию поступает выручка, с какими частотой и волатильностью, в каком объеме проводится инкассация и многое другое. На основании этого аналитики делают выводы о реальном финансовом состоянии и выручке предприятия и решают, на какую сумму готовы прокредитовать компанию прямо сейчас без документов и без залогов.

Таким образом, по технологии «умного» кредитования можно в короткий срок получить до 100 миллионов рублей. Но для того, чтобы обеспечить правдивость и точность анализа, важно, чтобы клиент пользовался расчетным счетом Сбербанка не менее пяти кварталов, и чтобы за это время там проходило не менее 100 миллионов рублей, либо не менее 20 % оборотов предприятия.

Получить такие кредиты могут все, кроме тех компаний, чья деятельность носит проектный и сезонный характер, что затрудняет анализ транзакционных следов. К этой категории относятся автодилеры, застройщики, подрядчики.

Наталья Воложенко, директор управления продаж крупному и среднему бизнесу Байкальского банка Сбербанка, прокомментировала: «В Иркутской области индивидуальные предложения по Smart-кредитам от Сбербанка уже получили 87 предприятий среднего и крупного бизнеса на общую сумму более трех миллиардов рублей. Около 30 % из них уже заинтересовались продуктом, с ними мы ведем активную работу. С помощью этого займа наши клиенты смогут улучшить свой бизнес и увеличить его мощность».

Если раньше банк отталкивался от уже заявленной потребности клиента и для принятия решения о выдаче кредита анализировал бухгалтерскую и управленческую отчетность, то данная технология кредитования позволяет предложить клиенту решение о выдаче кредита проактивно, возможно, даже раньше, чем собственник бизнеса задумается о необходимости привлечения финансирования.

Решение принимается без запроса финансовой отчетности, на основании анализа движения по расчетным счетам клиента. Сотрудники Сбербанка изучают, какие налоги платит компания, сколько и в какие даты, возмещает ли предприятие НДС, какие идут отчисления по фонду

ВТБ предоставил ГК «Друза» финансирование на сумму 800 млн рублей

ВТБ предоставил одному из крупнейших золотодобывающих предприятий Иркутской области, группе компаний «Друза», финансирование на сумму 800 млн рублей. Заемные средства выделены на инвестиционные цели, а также обеспечение текущей деятельности.



Заместитель президента – председателя правления банка ВТБ Денис Бортников отметил: «Золотодобыча играет важную роль в экономике многих регионов России, в том числе Иркутской области. Обслуживание предприятий этой отрасли является для ВТБ одним из приоритетных направлений».

Александра Макарова, руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области, прокомментировала: «С группой компаний «Друза» мы сотрудничаем не только по кредитным продуктам, но и предоставляем клиенту широкий спектр

финансовых услуг: «Друза» входит в тройку крупнейших компаний по объемам золотодобычи на территории Приангарья, и ВТБ планирует активно работать с предприятиями группы по закупке золота».

ГК «Друза» осуществляет добычу драгоценных металлов на золотоносных участках Бодайбинского района Иркутской области (Невский, Александро-Невский, Большой Догаддын, Чаянро, Нижний Аканак, Большой Макалак), а также на Зун-Оспинском золоторудном месторождении в республике Бурятия.

«Ростелеком» обнуляет тарифы на пользование Wi-Fi

На встрече с председателем Правительства РФ Дмитрием Медведевым президент ПАО «Ростелеком» Михаил Осеевский предложил с 1 августа 2017 года отменить плату за пользование высокоскоростным интернетом на Wi-Fi точках доступа, построенных по проекту устранения цифрового неравенства в сельских населенных пунктах. Глава кабинета министров поддержал инициативу.

Таким образом, с августа 2017 года пользоваться интернетом в точках доступа (Wi-Fi), которые строятся в рамках оказания универсальных услуг связи в удаленных и труднодоступных малых населенных пунктах (с населением от 250 до 500 человек), можно будет абсолютно бесплатно. Ранее действовал тариф в размере 45 рублей в месяц.

– «Ростелеком» с 2014 года является единственным оператором универсальных услуг связи на территории страны и успешно реализует проект устранения цифрового неравенства. Мы накопили опыт, собрали и проанализировали обратную связь от администраций, от простых пользователей и пришли к выводу, что можно обнулить тарифы в точках Wi-Fi, построенных по проекту. Мы видим, что в малых населенных пунктах, особенно удаленных, есть ограничения по точкам приема платежей – там, как правило, нет банковских или почтовых отделений, банкоматов или терминалов. Поэтому мы идем навстречу пользователям и делаем интернет на высокой скорости в точках Wi-Fi на селе бесплатным», – отметил президент «Ростелекома» Михаил Осеевский.

Глава компании рассказал об итогах реализации проекта устранения цифрового неравенства по состоянию на 30 июня 2017 года. План-график строительно-монтажных работ выполняется на 100 %. На отчетную дату введено в эксплуатацию 4 690 точек доступа, или 34 % от общего плана (все до конца 2019 года должны быть построены почти 14 тыс. точек). Проложено 35 тысяч километров волоконно-оптических линий связи, в настоящее время ведутся работы еще по 15 тысячам километров ВОЛС.



В Сибири точки доступа Wi-Fi сегодня действуют в 479 малых селах, построено около 5 тысяч километров ВОЛС. До конца года беспроводным бесплатным интернетом будут обеспечены жители еще 254 населенных пунктов. Общая протяженность оптических сетей, построенных в регионе по программе «Устранение цифрового неравенства», в 2017 году составит почти 10 тысяч километров. В Иркутской области до конца 2017 года в поселках и селах будет введено в эксплуатацию 35 точек доступа.

Как отметил Михаил Осеевский, к реализации проекта привлечено более 240 российских предприятий, общая численность задействованного персонала превышает 9 тысяч человек. Все оборудование, кабель и другие материалы, используемые на проекте, исключительно российского производства. Построенная в рамках проекта устранения цифрового неравенства инфраструктура может быть задействована для реализации других проектов национального масштаба, например, для обеспечения высокоскоростным доступом в интернет учреждений здравоохранения.

6,7 млрд рублей перечислила ИНК в бюджет Иркутской области в первом полугодии

Объем налогов и платежей, перечисленных группой компаний ИНК в консолидированный бюджет Иркутской области по итогам шести месяцев 2017 года, составил 6,7 млрд рублей, превысив соответствующий показатель аналогичного периода прошлого года (4,5 млрд рублей) почти в полтора раза.

Одна из основных причин рекордных отчислений – увеличение цены нефти в Азиатско-Тихоокеанском регионе почти на 40 % (средняя цена марки Dubai в этот период составила 51 долл./барр. против 37 долл./барр. годом ранее). Компания полностью выполняет планы по добыче углеводородного сырья.

Наибольший рост отмечен по налогу на доходы физических лиц – 65 %, что связано с увеличением числа работающих в группе компаний. По данным на начало августа на предприятиях

группы работают почти 6,5 тысяч человек.

Группа компаний ИНК в очередной раз подтвердила статус одного из крупнейших налогоплательщиков региона. Напомним, что объем налогов и платежей, перечисленных группой в консолидированный бюджет Иркутской области в 2016 году, составил более 11,1 млрд рублей. Таким образом, доля ИНК в общих доходах бюджета региона по итогам прошедшего года достигла 8,5 %. По прогнозам, в 2017-м этот показатель может достигнуть 10 %.



«Инвестиционных заявок стало больше»

Первое полугодие банк ВТБ в Иркутской области завершил с отличными результатами: кредитный портфель с начала года вырос почти на треть, депозитный – на 53 %. По словам Александры Макаровой, руководителя региональной дирекции банка, рост обеспечен в первую очередь хорошим предложением ВТБ. О самочувствии иркутского бизнеса, новых проектах и внешних вызовах Александра Анатольевна рассказала Газете Дело.

1. Кто-то прошел «дно», кто-то – в процессе

– Сегодня много разговоров о стабилизации экономики. Но, на мой взгляд, обобщать не стоит. Каждая отрасль во время кризиса чувствовала себя по-разному: кто-то уже прошел так называемое «дно», кто-то все еще испытывает трудности, у некоторых и вовсе никаких проблем не было. Например, автодилеры в последние месяцы почувствовали восстановление спроса и продаж, а в строительной сфере ситуация менее позитивная. Зато лесная отрасль прекрасно чувствовала себя всегда, а для сельского хозяйства и пищевой промышленности сложившаяся в экономике ситуация и вовсе открыла новые возможности.

2. Кредитный портфель вырос на треть

– По итогам полугодия кредитный портфель банка ВТБ в Иркутской области составил 14,5 млрд рублей (из них 10,5 млрд рублей пришлось на средний бизнес). За год мы выросли на 68 %, с начала года – на 32 %.

Успех, на мой взгляд, обеспечен в первую очередь хорошим предложением: у банка сейчас выгодные ставки, комфортные условия кредитования. И восстановление спроса также имеет место. Радует, что поступают заявки

на инвестиционные кредиты. Из последних крупных сделок можно выделить кредитно-документарный лимит в размере 3 млрд рублей, выданный группе компаний «Труд» на развитие дорожно-строительного направления и кредитование текущей деятельности. Еще 800 млн рублей банк предоставил группе компаний «Друза» – одному из крупнейших золотодобывающих предприятий региона – на приобретение новых активов.

Востребована льготная программа кредитования для сельхозпредприятий. Финансирование по ставке ниже 5 % в ВТБ уже получили СХОАО «Белореченское», ПАО «Куйтунская нива», ООО «Саянский бройлер», ЗАО «Ангарская птицефабрика». Для компаний этот продукт, безусловно, удобен – не нужно тратить время на подготовку документов в Минсельхоз для получения субсидии. Предприятия получают денежные средства на льготных условиях у нас, а мы уже работаем напрямую с министерством. ВТБ первым среди уполномоченных банков в регионе выдал кредит по данной программе.

3. Компании рефинансируют старые кредиты

– Тенденция последнего времени – кредиты на рефинансирование. Ставки снизились, условия изменились – компании пользуются этим и пересма-

тривают свои долговые обязательства. Многие банки сегодня не могут предложить клиентам более лояльные условия по сравнению с предыдущими, так как это влечет за собой рост резервов – такие компании приходят с заявками в том числе в наш банк. Действующие клиенты ВТБ также стремятся пересмотреть условия, ведь рефинансирование – это не только возможность снизить долговую нагрузку, но и способ вернуть часть средств в оборот.

4. Бизнес выбирает надежность

– Пассивный портфель банка по итогам полугодия составил 14,8 млрд рублей. Прирост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 43 %, с началом текущего года – 53 %. В ВТБ сегодня хорошие ставки по депозитам. Большую роль играет и фактор надежности: выбирая банк-партнер для размещения средств, компании все чаще «голосуют» в пользу стабильности и уверенности. Ведь если граждане защищены в случае отзыва лицензии у банка, то юридические лица никак не застрахованы.

5. Санкции не страшны – есть альтернатива

– Направление внешнеэкономической деятельности остается одним из ключевых для банка ВТБ в Иркут-



Фото С.Ларева

ской области. У нас действует около 500 паспортов сделок, за полгода было открыто около 100 новых. Мы работаем более чем с пятьюдесятью странами мира, в тройке лидеров на данный момент Китай (60 %), Монголия и Южная Корея. И банк готов помогать клиенту в совершении сделок в валюте этих стран на выгодных условиях.

С Китаем, например, клиенты могут вести расчеты в местной валюте, без

двойной конвертации «рубль-доллар», «доллар-юань» – наша сеть банков-корреспондентов в КНР позволяет делать это. Многие компании уже последовали совету банка и открыли паспорта сделок в китайской валюте – только за 2016-й платежи в юанях выросли в сравнении с предыдущим годом в 15 раз. Тенденция к росту сохраняется.

Анна Масленникова,
Газета Дело

Крупные компании выбирают комплексное банковское обслуживание

Бизнес не может существовать без надежного финансового партнера, готового предложить не только кредитование, но и эквайринг, расчетно-кассовое обслуживание, валютные операции, инкассацию. В Райффайзенбанке предприятиям доступны и другие, более специализированные продукты и решения.



возможность и готовность предложить что-то сверх стандартного набора сервисов.

Предложение Райффайзенбанка для крупных предприятий строится сегодня в зависимости от индивидуальных потребностей и особенностей бизнеса.

– Такое полноценное партнерство позволяет быстро и комфортно решать все финансово-банковские вопросы организации: открытие расчетного счёта либо нескольких счетов в различных валютах, проведение конверсионных и экспортно-импортных операций, выпуск корпоративных и таможенных карт, зарплатный проект, продукты по управлению ликвидностью, – подчеркнула Екатерина Павлова.

По ее словам, одним из наиболее востребованных и динамично развивающихся некредитных продуктов сегодня является интернет-эквайринг: рынок электронной коммерции растет, многие компании, в том числе региональные, видят для себя перспективы в этом направлении.

Банк, выступая эквайнером, обеспечивает авторизацию, расчеты и гарантирует безопасность платежей. Кроме того, Райффайзенбанк предлагает клиентам дополнительные опции – возможность онлайн-управления транзакциями, детализированную отчетность и несколько уровней безопасности с возможностью индивидуальной настройки лимитов и алгоритмов.

– В последнее время мы замечаем, что набирают популярность такие сервисы, как идентификация входящих платежей, специальные счета для контроля целевого расходования средств – номинальный и залоговый. Поэтому мы непрерывно работаем над расширением линейки услуг, – добавила Екатерина Павлова.

Торговая сеть «Слата» открыла 150-й магазин в Иркутской области

Растет не по дням, а по часам. Пожалуй, так можно описать темпы развития крупнейшего в регионе ритейлера – торговой сети «Слата». 29 июля распахнул свои двери уже 150-й магазин сети.



На сегодняшний день сеть насчитывает 72 супермаркета «Слата» и 78 дискаунтеров «ХлебСоль». Ежедневно происходит от одного до трех открытий в Иркутске, Ангарске, Братске, Усолье-Сибирском, Шелехове и других городах области. Секрет такого стабильного роста, по словам руководства компании, в четкой стратегии развития и здоровых амбициях.

– Мы развиваем форматы, рассчитанные на разные целевые аудитории. Дискаунтеры «ХлебСоль» – для тех, кто любит экономить на повседневных покупках. Супермаркеты «Слата» – для тех, кому важен широкий выбор, комфортная атмосфера и выгодные предложения. Интернет-магазин – для тех, кто предпочитает совершать покупки, не выходя из дома или офиса, – пояснил Вячеслав Заяц, Председатель совета директоров ГК «Слата». – Что

примечательно, уже сегодня больше половины магазинов сети – это дискаунтеры. Хотя первые магазины «ХлебСоль» открылись всего 2,5 года назад. И тот факт, что мы дошли до отметки в 150 магазинов, указывает, что движемся мы в верном направлении, несмотря на переменчивую экономическую ситуацию.

Юбилейным стал супермаркет «Слата», открывшийся в Иркутске на улице Баумана, 202/3. 29 июля для покупателей нового магазина прошел праздничный концерт. Приятным сюрпризом для гостей мероприятия стал розыгрыш бытовой техники для кухни и планшета.

Ежемесячно группа компаний «Слата» открывает от четырех до пяти торговых точек. По словам Вячеслава Зайца, количество супермаркетов и дискаунтеров достигнет 200 уже в первом квартале 2018 года.

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

«Ставки РЕПО выше ставок по краткосрочным депозитам»



Российским компаниям с 24 июля открыли прямой доступ на Московскую биржу. Теперь они могут размещать свободные средства на рынке РЕПО под гарантии Центрального контрагента. К каким изменениям на финансовом рынке это может привести? И стоит ли ждать перетока средств вкладчиков из традиционных депозитов? Своим мнением делится Наталья Мильчакова, заместитель директора аналитического департамента компании Альпари.

— Это событие может привести, в первую очередь, к положительным изменениям. Те небанковские институты, которые нуждаются в денежной ликвидности, могут быстро разместить деньги на краткосрочный депозит на Московской бирже путем операции РЕПО под более высокий процент, чем в банке. Мы полагаем, что инструмент очень перспективен, так как он удобен и способен обеспечить хорошую доходность по сравнению с банками.

Ставка по краткосрочным депозитам в НКЦ на Московской бирже выше, чем банковские ставки по депозитам с аналогичным сроком, разница может составлять от 0,15 до более 1 процентного пункта, а это разница существенная, на бирже можно заработать больше, чем предлагают банки. Впрочем, массового оттока клиентов банков на Московскую биржу ждать не следует, поскольку появление такого мощного конкурента будет препятствовать дальнейшему снижению ставок банков по депозитам. Так что есть шанс, что в какой-то момент времени ставки РЕПО и ставки по депозитам в банках могут уравниваться.

У инструмента РЕПО и банковских вкладов разные задачи. РЕПО позволяет разместить деньги и получить доход на вложенные средства в очень короткие сроки, как правило, от одного или нескольких дней до недели. Банковские депозиты бывают не только краткосрочными, есть вклады и долгосрочные — от месяца до нескольких лет. То есть банковский депозит скорее может рассматриваться как средство сбережения денег, чем как инвестиционный инструмент или инструмент быстрого привлечения средств, в отличие от РЕПО.



Инвестиции-2017: прогноз на второе полугодие

За первое полугодие 2017-го российский фондовый рынок просел на 15 %. Что дальше? Во что стоит инвестировать сейчас? Чего ждать от пары рубль-доллар и цены на нефть до конца года? Своими мнениями поделились эксперты рынка.

Эдуард Семёнов,
управляющий офисом БКС Премьер в Иркутске:

— Лучше ориентироваться не на отрасли, а на конкретные акции, которые с одной стороны, достаточно сильно просели, а с другой — остаются привлекательными с фундаментальной точки зрения. В этом плане выбор на нашем рынке сейчас невелик, выделяются следующие акции: Сбербанк, Лукойл, Мосбиржа, Роснефть, ГКМ Норильский никель. Кроме того, из ликвидных инструментов можно обратить внимание и на более рискованные инструменты, которые также имеют шансы на спекулятивный отскок на фоне перепроданности — это Газпром, ФСК ЕЭС.

Принимая решение об инвестициях, помните, что даже самый надежный прогноз может быть «убит» форс-мажором в условиях экономической и геополитической нестабильности. Поэтому я рекомендую инвестировать в диверсифицированный портфель, где сбалансированно представлены разные классы активов.

Не является предложением или советом по покупке либо продаже ценных бумаг. Стоимость ценных бумаг может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в ценные бумаги.

К концу года мы ожидаем пары USD/RUB = 60,2, EUR/RUB = 66,8. Стоимость барреля Brent — около \$ 50.

Олег Шагов,
начальник аналитического отдела АО ИФК «Солид»:

— Исходя из слабой динамики российского фондового рынка в первом полугодии и некоторого охлаждения интереса инвесторов к акциям после завершившегося в июле сезона «дивидендных выплат», можно предположить, что результаты индекса ММВБ в целом по итогам года не будут впечатляющими. Вместе с тем сохраняющаяся в России макроэкономическая стабильность и тренд на снижение ключевой ставки Банком России делает привлекательным покупку корпоративных облигаций компаний 2–3 эшелона с доходностью 9–15 % годовых в зависимости от чувствительности инвестора к риску.

Курс пары рубль/доллар до конца текущего года, как мы предполагаем, будет находиться в среднем в районе отметки 60 рублей за доллар,

а нефть марки Brent, вероятно, будет удерживаться в диапазоне \$ 45–55 за баррель.

Богдан Зварич,
аналитик группы компаний «ФИНАМ»:

— На наш взгляд, вторая половина года будет более оптимистичной для наших акций. Скорее всего, цены на нефть вновь будут подниматься выше отметки 50 долларов за баррель, что будет способствовать интересу к российским акциям.

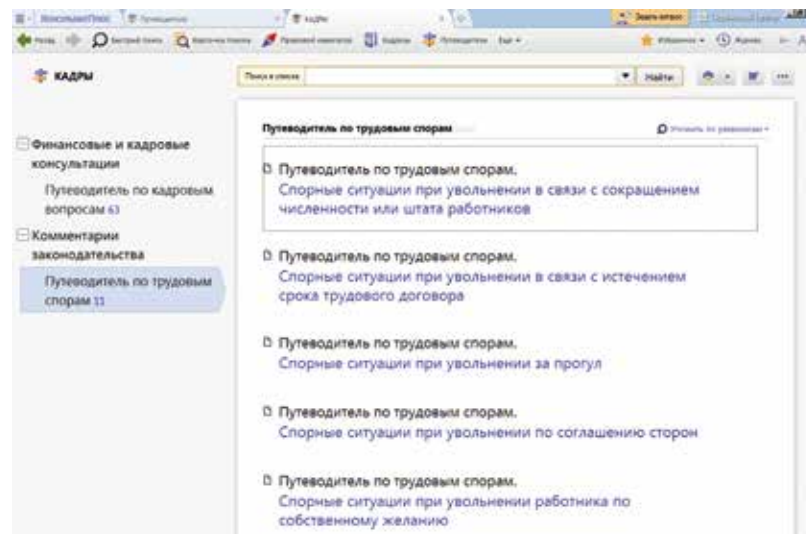
Мы не исключаем, что отношения между Россией и ее западными партнерами начнут налаживаться. В результате мы увидим повышенный интерес иностранных инвесторов к нашим акциям, что подтолкнет рынок вверх.

Также мы ожидаем укрепления российской валюты. Да, сильного движения доллара и евро вниз ждать не стоит, однако американская валюта может вновь отступить в район 57,5 рубля.

SIA.RU

Решение трудовых споров с работниками: рекомендации и судебная практика

Спорные ситуации, которые возникают между работодателем и работником при увольнении, поможет решить «Путеводитель по трудовым спорам» в системе КонсультантПлюс.



В Путеводителе рассматриваются различные трудовые споры при увольнении сотрудников: правомерно ли увольнение работника за прогул, правомерно ли увольнение в связи с сокращением штата, если работнику были предложены не все вакантные должности, и другие.

В «Путеводителе по трудовым спорам» приводятся важные обстоятельства, которые могут повлиять на исход судебного разбирательства, дана судебная практика, показаны последствия для работодателя в зависимости от решения суда.

Все споры сгруппированы по причинам увольнения:

- в связи с сокращением численности или штата;
- в связи с появлением на работе в состоянии алкогольного опьянения;
- за прогул;
- в связи с истечением срока трудового договора;

— по соглашению сторон;

— по собственному желанию и т. д. Материалы будут полезны не только при подготовке к судебным заседаниям, но и для профилактики конфликтов с работниками.

Подробную информацию можно получить в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».

КонсультантПлюс в Иркутске
RIS 1.2 SINCE 1993
(3952) 22-33-33, 53-28-53
ООО «КонсультантПлюс в Иркутске»
Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/1,
1 подъезд, 7 этаж
info@irkcons.ru, www.irkcons.ru

Решение годового общего собрания акционеров

Открытое акционерное общество «Монтажавтоматика» 665806, Иркутская область, г. Ангарск, 120 квартал, строение 9

- По результатам проведения годового общего собрания акционеров ОАО «Монтажавтоматика» принято решение:
1. Утвердить годовой отчет за 2016 год, годовую бухгалтерскую отчетность, в т.ч. отчет о прибылях и убытках общества за 2016 год.
 2. Избрать совет директоров общества в количестве 6 человек из числа кандидатов:
 1. Бебякина Николая Михайловича
 2. Морозова Григория Сергеевича
 3. Попкова Николая Николаевича
 4. Тренченкова Вячеслава Юрьевича
 5. Фомина Олега Валерьевича
 6. Чемоданова Сергея Александровича
 3. Избрать ревизионную комиссию в составе 3 человек:
 1. Буяко Ольгу Александровну
 2. Метляеву Наталью Олеговну
 3. Минигалимову Ларису Альбертовну
 4. Утвердить аудитором общества на 2017 год аудиторскую фирму ООО «Аудит».

Председатель В. Ю. Тренченков
Секретарь Е. Г. Талашова

ОАО «Иркутскгорремонт»
666037, Иркутская обл., г. Шелехов, ул. Известковая, 3
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2016 г. (тыс. руб.)

АКТИВ	код показателя	по состоянию на		
		31 декабря 2016 г.	31 декабря 2015 г.	31 декабря 2014 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	1110	1110	1110
Результаты исследований и разработок	1120	1120	1120	1120
Нематериальные поисковые активы	1130	1130	1130	1130
Материальные поисковые активы	1140	1140	1140	1140
Основные средства	1150	7 890	12 308	9 001
Доходные вложения в материальные ценности	1160	1170	1170	1170
Финансовые вложения	1170	1170	1170	1170
Отложенные налоговые активы	1180	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	1190	1190	1190	1190
Итого по разделу I	1100	7 890	12 308	9 001
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	4 444	4 264	9 771
Резерв на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	1220	1220	1220
Дебиторская задолженность	1230	15 088	9 582	7 675
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	1240	1240	1240
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	8 478	6 743	6 523
Прочие оборотные активы	1260	1260	1260	1260
Итого по разделу II	1200	28 010	20 589	24 338
БАЛАНС	1600	35 900	32 897	33 339
III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	6	6	6
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(3)	(3)	(3)
Резервы внеоборотных активов	1330	1330	1330	1330
Добавочный капитал (без переоценки)	1340	19 666	19 666	19 666
Резервный капитал	1350	4 683	3 393	3 290
Некредитованные прибыли, накопленные убытки	1360	24 355	23 065	22 962
Итого по разделу III	1300	48 037	46 167	46 914
IV. ДОЛГОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Земельные средства	1410	1410	1410	1410
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	(78)
Прочие обязательства	1430	1430	1430	1430
Итого по разделу IV	1400	1410	1410	(78)
V. ИТОГОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Земельные средства	1510	1510	1510	1510
Кредиторская задолженность	1520	11 545	9 832	10 454
Долговые обязательства	1530	1530	1530	1530
Оценочные обязательства	1540	1540	1540	1540
Прочие обязательства	1550	1550	1550	1550
Итого по разделу V	1500	11 545	9 832	10 454
БАЛАНС	1700	35 900	32 897	33 339

Отчет о финансовых результатах за январь - декабрь 2016 г. (тыс. руб.)

Наименование показателя	код показателя	по состоянию на		
		январь 2016 г.	декабрь 2016 г.	январь 2016 г.
I. Выручка				
Выручка	2110	87744	57944	57944
Себестоимость продаж	2120	(78298)	(50308)	(50308)
Валовая прибыль (убыток)	2130	9446	7636	7636
Коммерческие расходы	2140	2140	2140	2140
Управленческие расходы	2220	(5817)	(6864)	(6864)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	3629	772	772
Доходы от участия в других организациях	2300	2300	2300	2300
Проценты к получению	2320	2320	2320	2320
Проценты к уплате	2330	(3)	(3)	(3)
Прочие доходы	2340	2340	2340	2340
Прочие расходы	2350	(2339)	(669)	(669)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1290	103	103
Текущий налог на прибыль	2410	(3)	(3)	(3)
В налоговые периоды	2420	2420	2420	2420
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	2430	2430	2430
Изменение отложенных налоговых активов	2450	2450	2450	2450
Прочее	2460	2460	2460	2460
Чистая прибыль (убыток)	2400	1290	103	103
СПРАВОЧНО:				
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	2510	2510	2510
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	2520	2520	2520
Совокупный финансовый результат периода	2500	1290	103	103
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	2900	2900	2900
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	2910	2910	2910

Аудитор: ООО «СоюзСибАудит», 664011, г. Иркутск, ул. Сперлова, 40, офис 215.
Свидетельство о гос. регистрации серия 38 № 001607683 от 01 декабря 2003 года, выданное Инспекцией ФНС по Правобережному округу города Иркутска, внесение записи в Единый государственный реестр юридических лиц № 1033801050645. Является членом СРО НП «Аудиторская Ассоциация Содружество». Свидетельство № 5965 от 05 октября 2012 года, Протокол № 83, ОРНЗ 11203055373.
По мнению аудитора, годовая бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение ОАО «Иркутскгорремонт» по состоянию на 31 декабря 2016 года, результаты ее финансово-хозяйственной деятельности и движения денежных средств за 2016 год в соответствии с Российскими правилами составления бухгалтерской отчетности.

Руководитель Н. И. Лиштованный

«Найдите свою нишу, и экономика зацветет»

Что общего у банков и автодилеров, чем опасны свадьбы в кредит, что сделать, чтобы экономика в Иркутске начала развиваться? Об этом и многом другом рассуждает Геннадий Горбачев, бизнес-тренер, коуч, ведущий тренер академии ораторского искусства «Мастер Слова», в рубрике «Популярные финансы».

Про банки. Я пользуюсь услугами Сбербанка и Райффайзенбанка. Сбербанк выбрал, когда был студентом и получал небольшие денежные переводы от родных. Сейчас у меня там дебетовая карта и вклад под 6 % годовых. Его я использую исключительно для того, чтобы «вливать» деньги, которыми я воспользоваться пока не могу.

Райффайзенбанк использую как юрлицо – у меня там лицевой счет. В целом, мне нравится, как в Райффе со мной работают: не наседают, не навязывают услуги, а корректно объясняют, чем будет мне полезен тот или иной продукт.

Про изменения в банках. Банковских сотрудников сейчас стали сильно «прокачивать», обучать. Заказывают корпоративные тренинги. Более того, есть и те, кто занимается индивидуально. Я вижу, что больше половины участников моих

Банковских сотрудников сейчас стали сильно «прокачивать». Заказывают корпоративные тренинги. Более того, есть и те, кто занимается индивидуально. Мне очень импонирует, что есть люди, готовые по 40 тысяч в месяц платить ради своего личного обучения

тренингов готовы развиваться – потому что в них закладывают, видимо, в банковской структуре, что если ты хочешь работать и будешь делать очень много – ты станешь успешным и сможешь выработать собственный бренд. Мне очень импонирует, что есть люди, готовые по 40 тысяч в месяц платить ради своего личного обучения.

Про банковскую систему. Система всегда останется системой, вне зависимости от того, что о ней думают люди. Каждый преследует свою цель, и его мнение о системе будет зависеть только от неё. Так, если человек просто хочет сохранить деньги, без преумножения – он сможет положить на счет в надежном банке, например, 700 тысяч рублей – и в этом случае система будет работать на него. Денежные средства даже будут накапливаться, пусть и строго пропорционально инфляции. Эти самые 700 тысяч рублей через пять лет превратятся в большую сумму. Номинал останется прежним, однако их цена за пять лет немного упадет. Если с этой точки зрения говорить, то да, банк – это хорошая система. А вот если говорить с позиции человека, которому срочно нужно что-то купить, открыть бизнес, взять ипотеку... тогда это не очень это удобно.

Про кредиты. Что такое ипотека? Ипотека – это услуга. Плюс ее в том, что, получив жилье, человек может им распоряжаться – жить в нём, делать ремонт, работать, главное – регулярно платить. Однако огромный минус ипотеки – итоговый процент, который потребитель платит в течение 5 – 10 лет. Покупая квартиру за пять миллионов рублей, за десять лет он отдаст банку девять миллионов. Не каждый человек готов расстаться с такой суммой. С другой стороны, у обычного человека сейчас почти не бывает вы-

бора при приобретении жилья, и ипотека становится единственным вариантом. Банки об этом знают, и всегда будут предлагать этот продукт. Так же, как производители автомобилей.

Вот есть, например, автомобиль «Шкода», немецкой сборки, он ввозится в Россию по цене 600 тысяч рублей, которая включает в себя таможенную пошлину. Не так давно в России появился собственный завод по сборке этих автомобилей. Однако стоят они точно так же 600 тысяч рублей, несмотря на то, что завод находится в пределах РФ. Владельцы завода знают: раз люди покупают эти машины за 600 тысяч рублей, то нет смысла снижать стоимость – их всё равно будут брать.

У русских людей психология работает как? Нам постоянно нужно показать окружающим, что мы чего-то в этой жизни добились. Что у нас что-то есть – квартира, машина, возможность часто путешествовать... Один из первых законов личностного роста говорит о том, что человек чувствует себя счастливым тогда, когда он что-то имеет. И банки очень хорошо на этом играют – они дают людям возможность быть счастливыми – и это хорошо. Нужна тебе эта возможность, воспользуешься ли ты ею – это уже другой вопрос. Плохо то, что именно таким образом банки манипулируют людским сознанием.

Сейчас очень популярны кредиты на свадьбу. Я говорю не про тех людей, которые берут 10–30 тысяч и быстро их выплачивают, а про тех, кто занимает более крупные суммы – 100, 300 тысяч и более. Банк просто предлагает людям быть счастливыми: «Вот, ребята, возьмите кредит на специальных условиях, под 20 % годовых – это же так мало!» Но вы будете платить пять лет, и от каждой суммы, которая остается, вы будете платить ровно 20 %. Задумайтесь: пять лет расплачиваться за один счастливый день.

Сам я брал кредит только однажды, два года назад, на сумму 60 тысяч рублей, чтобы хватило на отдых за границей. На третьем месяце оплаты допустил просрочку в один день и, испугавшись последствий, нашел способ сразу погасить кредит. После этого я дал себе установку, что ни автомобиль, ни квартиру я не буду брать в кредит, лучше начну вкладывать в акции и облигации и получать дополнительный доход.

Сам я брал кредит только однажды, на отдых за границей. Допустил просрочку, и, испугавшись последствий, нашел способ этот кредит сразу погасить. После этого дал себе установку, что ни автомобиль, ни квартиру в кредит брать не буду, лучше начну вкладывать в акции и облигации и получать дополнительный доход

Про инвестиции. Я работаю с долгосрочными инвестициями. Сейчас у меня есть акции



Фото из личного архива

таких компаний, как Сбербанк, Мечел, Аптека 36 и 6, Россети. Некоторые компании находятся сейчас на самом низком уровне, но, по моим оценкам, скоро вырастут.

Про финансовые принципы. Во-первых – постоянно инвестировать, а во-вторых, никогда не переставать идти вперед.

Про экономику. Люди потеряли свои настоящие ценности. Все сетуют на кризис, но продолжают покупать айфоны последних моделей. Русский человек будет сидеть дома на диване, проклинать экономику, политику, банковскую систему и... ничего не делать.

Но давайте признаем, осуждать – легче всего. Зачем тратить время и силы на то, чтобы осуждать кого-то, сравнивать с кем-то? Вы просто делайте! Найдите свою нишу, и экономика зацветет! У иркутян есть огромный потенциал. Иркутская об-

ласть, по сравнению с Красноярским краем, практически не развита: городская среда, инфраструктура – всё очень отстает. У нас каждый месяц открывается одна кофейня, закрывается другая, открывается две новых компании, закрывается три других. Это всё говорит о том, что рынок не стоит на месте, и мы в состоянии его формировать самостоятельно.


Про кризис. Переход с 2015 года на 2016-й был очень заметным. В 2014 году люди готовы были активно покупать обучающие мероприятия ежемесячно, сейчас они покупают чуть ли не один раз в полгода. Стал сильно снижаться тендер. Если раньше он стоил 600 тысяч рублей, то сегодня стоит 400. К сожалению, обучение более 300 человек в течение года сейчас не всегда рентабельно для компаний.

Екатерина Бутина, SIA.RU

МФК Максимум

Процентная ставка (% годовых)			
Сумма вклада /	Срок вклада:	6 месяцев	12 месяцев
от 100 000 RUB		8,70 %	9,00 %


1. Выплата процентов в конце срока. 2. Капитализации процентов нет. 3. Дополнительные взносы во вклад допускаются первые 30 дней с даты заключения договора, дополнительные взносы во вклад минимальной суммой не ограничиваются и присоединяются к сумме вклада. 4. Частичное снятие невозможно (при досрочном востребовании суммы вклада/части суммы вклада либо ее списании по иным основаниям проценты на сумму вклада начисляются и выплачиваются по ставке, выплачиваемой Банком по вкладу до востребования). 5. Пролонгация предусмотрена. Лицензия ЦБ РФ № 2618. Банк включен в систему страхования вкладов. Данные на 02.08.2017 г.

 Операционный офис Сибирского филиала АО АКБ «МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КЛУБ» в г. Иркутск **(3952) 782-680**

Столичный

Процентная ставка (% годовых)		
Сумма вклада /	Срок вклада	370 дней
от 10 000 RUB		8,15 %

1. Выплата процентов в конце срока вклада путем их зачисления на вклад «Кошелек». 2. Капитализации процентов нет. 3. Пополнение не предусмотрено. 4. Предусмотрена возможность ежемесячного снятия части вклада в размере не более 20 % от суммы остатка по вкладу на 1-е число месяца, в котором производится частичное снятие средств, при условии сохранения остатка средств на вкладе в сумме не менее 10000 руб. 5. Досрочное расторжение: менее 182 дней – по ставке 0,01 % годовых; от 182 дней включительно до 370 дней – по ставке 4,0 %. 6. Пролонгация не предусмотрена. По истечении срока действия вклада, если вклад не будет востребован вкладчиком в последний день срока вклада, договор считается прекратившим свое действие, а сумма вклада перечисляется на вклад «Кошелек» Лицензия ЦБ РФ № 3006. Банк включен в систему страхования вкладов. Данные на 08.08.2017 г.

 Иркутский филиал ПАО «АктивКапитал Банк» **(3952) 48-52-50**

Бегущий бизнесмен

Зачем известные иркутские выходят на пробежку

С наступлением тепла появляется всё больше людей в спортивной форме, бодро шагающих, бегущих вдоль улиц, роц и набережных Иркутска. Занимаются пробежками и местные бизнесмены. Что заставляет их ни свет ни заря вставать с постели, надевать кроссовки и бегом отправляться навстречу новому дню?

«Не думал, что буду бегать, а теперь не понимаю, как я жил без этого 35 лет»



Павел Ступко, управляющий партнер компании «Промышленные продажи», основатель движения «Живи100» – о том, как 45 дней ежедневных пробежек полностью изменили его жизнь, и о том, как люди доходят до марафонов.

Когда вы начали бегать и почему?

– Три года назад товарищ рассказал мне, что чувствует себя здорово после утренних занятий на беговой дорожке.

Я тоже попробовал, но в помещении мне не понравилось. Тогда периодически по утрам начал бегать по два километра. Потом с соседом Антоном

Дзятковским решили выработать привычку и бегать каждое утро в течение 45 дней. Одному себя ведь легко уговорить: «Ты вчера был молодец, хорошо поработал, отдохни сегодня». И на другой бок. А в это время тебе звонок: «Ты где?!». Подсказываешь и бежишь. И завтра уже ты звонишь соседу с тем же вопросом. Таким образом мы с ним пробежали 45 дней, не пропустив ни одного. Ежедневно вспоминали цитату Кости Цюю: «Смерть не является причиной не прийти на тренировку». В результате привычка стала на всю жизнь.

Как часто бегаете? Как мотивируете себя на пробежку?

– Сейчас я бегу 4–5 раз в неделю по 5 км и иногда с друзьями по 10–25 км.

Изначально у каждого свои мотивы для старта. Я, например, люблю хорошую музыку, и на пробежке у меня есть возможность послушать новые и старые альбомы в любимых больших наушниках Beats. Мало кто бегает в таких больших, зато они зимой уши греют.

Сейчас уже основной причиной стало чувство кайфа от жизни, которое появляется после пробежки. Легкость и радость необыкновенная. С химической точки зрения после определённой нагрузки происходит выброс эндорфинов в организм. Ты бежишь и внезапно начинаешь улы-

баться миру. Вырабатывается зависимость, и чтобы получить снова это ощущение, приходится увеличивать «дозу» – так и доходят до марафонов.

Я никогда не думал, что когда-нибудь буду бегать. А теперь не понимаю, как я жил без этого кайфа 35 лет.

Чем помогает вам бег в жизни и в работе?

– Важным бонусом такой утренней зарядки является отличная работоспособность. Я после хороших 5–10 км могу работать в усиленном режиме 12 часов.

Ещё одна важная сторона – это бегуны. Я не видел ни в одном виде спорта такую концентрацию высокоосознанных, открытых и интересных людей. В хорошей компании за обсуждением интересных и серьёзных тем, зачастую о смысле жизни и устройстве мира, пробежка пролетает как один миг – не заметишь, как пробежишь 20 километров за два часа. И здесь уже наступает очередь кайфа интеллектуального.

Кроме того, с бегом из моей жизни постепенно уходит алкоголь. В последнее время я даже мясо перестал есть. Просто не хочется. В жизни так много интересного и важного, что нет желания обменивать ее на сомнительные удовольствия.

Какими достижениями в этой области вы особенно гордитесь?

– В один прекрасный момент мы с друзьями решили, что надо пропагандировать ЗОЖ среди людей. Так родилось движение «Живи100». Наша миссия – продлевать жизнь. Мы хотим, чтобы жители нашего города, жили 100 лет и жили их на 100 %.

Теперь у нас есть группа в Facebook, где мы выкладываем свои результаты и эмоции, поддерживаем друг друга. Сначала участниками были только иркутские, но постепенно стали подтягиваться жители других городов. Ангарск очень активен, по выходным иногда в гости друг к другу ездим на совместные пробежки.

В Иркутске по воскресеньям в 8.00, как правило, делаем 10-километровый забег от памятника Александру III по утреннему городу, через 130 квартал, по центру. Начинающие могут пробежать два – три километра с нами. Мы поддержим. Здорово видеть, как люди наблюдают годами, а потом в один прекрасный день начинают бегать. Заходите. Точнее, забегайте! (улыбается).

Ваш совет новичкам – когда и как начинать?

– Новичкам советую присоединиться к нашей группе и посмотреть на счастливые лица бегунов, зарядиться от них, найти сподвижников, возможно, даже среди нашей группы, и побежать, наконец. Сложно только первые пару недель, потом легче.

«Бег – это способ познать свой организм ещё глубже»

Александр Манаков, известный в городе ведущий мероприятий, – о том, как начал бегать после травмы, чем пробежки помогают в работе и почему он никогда не перестанет двигаться.

Когда вы начали бегать и почему?

– Бегать я намеревался ещё очень давно, однако мешал один момент – травмированное колено не давало покоя. Про большие дистанции вообще речи не было. Но в один прекрасный момент, более пяти лет назад, на тренинге по бизнесу я услышал от фитнес-тренера, как нужно правильно бегать. С тех пор меня за уши не оттащить от этого полезного времяпрепровождения.

Как часто бегаете? Как мотивируете себя на пробежку?

– Частота бега зависит от моих целей, от дополнительных физических нагрузок и работы. В основном, три раза в неделю для разминки пробегаю около десяти километров. Если готовлюсь к соревнованиям, то уже выбираю другую программу бега. В этом году планирую пробежать марафон (42 км 195 метров), поэтому готовлю программу тренировок для этой задачи.

Главная мотивация – моё бодрое состояние с утра, проветренный мозг и позитивное настроение после пробежки. Бывает такое, что несколько мероприятий провожу одно за другим. С таким графиком о сне можно только мечтать. Чтобы взбодриться, я и отправляюсь на пробежку. Тогда энергии хватает на целый день, и не приходится себя щипать периодически и бить по щекам, чтобы проснуться.

Какими достижениями в этой области вы особенно гордитесь?

– Когда начинал свои пробежки, то вообще не думал о каких-то больших километрах. В мыслях не было, что меня так затаит. Бегал в своё удовольствие, пока в прошлом году ребята не предложили в рамках ежегодного велоаезда «ВелоАршан», пробежать полумарафон. Сначала мы с Култука на велосипедах проехали 90 километров, а потом, сменив одежду и загрузив велосипеды в микроавтобус, пробежали 21 километр. В Аршан я «вбегал» шагом. Тот опыт меня зарядил на новые достижения.

В этом году я тоже успел пробежать полумарафон и готовлюсь к осеннему марафону.

Чем помогает вам бег в жизни и в работе?

– Мне часто организм говорит «спасибо» за то, что я его тренирую. Считаю, что восхождения на Мунку-Сардык, участие в различных соревнованиях вроде «Гонок Весны» даются легче от того, что я не упускаю возможности по утрам пробежать несколько километров. Выносливость повышается – это 100 %. Специально даже ставил эксперимент: бросил на время бег и сравнил свое состояние до и после. Абсолютно не понравилось такое прозябание, и теперь я снова в строю!

Так же и с работой. Порой приходится сутки проводить на ногах, ни разу не присев. Меня из-за этого даже начали называть Бегущим Ведущим. Это ещё одна моя мотивация – необходимость поддерживать звание! (смеется)

Ваш совет новичкам – когда и как начинать?

– Если возникла мысль заняться бегом, значит пришло ваше время! В этот же момент надевайте кроссовки, включайте шагомер и отправляйтесь на свою первую дистанцию. Много видел примеров, когда начинают планировать побегать с понедельника или со следующего утра и, как итог, сидят и до сих пор планируют. Решились? Тогда вперед!

Перед пробежкой советую сделать хорошую разминку. Начинайте с медленного темпа и небольшой дистанции, с каждым разом немного увеличивая их. Старайтесь, чтобы вам не было скучно, чтобы не возникло желание прекратить. Разнообразьте бег: выбирайте разные беговые локации, слушайте музыку, аудиокниги, бегайте с единомышленниками, акцентируйте внимание на окружающем мире, запахах, звуках, пейзажах. Вариантов великое множество! Экспериментируйте!

Екатерина Бутина, полная версия материала на SIA.RU



Не только нефть

Как ИНК помогает городам и людям в Иркутской области и Якутии

Более 100 миллионов рублей направит Иркутская нефтяная компания на социальные мероприятия в Приангарье в 2017 году. Основные проекты ИНК реализует в четырех муниципальных районах области – Усть-Кутском, Нижнеилимском, Киренском и Катангском. Поддерживает компания и Якутию: соглашение о социально-экономическом сотрудничестве с правительством Республики Саха было подписано в прошлом году. Кому ИНК помогла с начала текущего года? О некоторых социальных и благотворительных проектах компании – в нашем материале.



Премьера спектакля в рамках «Северного десанта» для вахтовиков Ярактинского месторождения ИНК

МЕДИЦИНА: ОТ ОПЕРАЦИЙ ДО АВТОМОБИЛЕЙ

Здоровье жителей региона, качественная медицинская помощь – одно из приоритетных направлений социальной деятельности ИНК. Компания поддерживает различные мероприятия в сфере здравоохранения, помогает больницам с приобретением оборудования и техники.

С 2016 года в Иркутской области реализуется медико-социальная акция «Здоровое сердце». Выездная бригада научного центра им. Бакулева обследовала около 500 пациентов, посетив отдаленные города и поселки на севере Иркутской области: Усть-Кут, Железногорск-Илимский, вахтовый поселок на Ярактинском нефтегазоконденсатном месторождении. Медицинский осмотр северян проводили кардиологи, кардиохирурги, врач-аритмолог и врач функциональной диагностики. Специалисты из Москвы привезли с собой современное медицинское оборудование. Следующим этапом в работе программы стало дообследование пациентов, которым было необходимо кардиохирургическое вмешательство.

Благодаря акции, высококвалифицированную помощь (углубленные обследования и операции) получили более двадцати жителей региона. В их числе – дети. Так, шанс на полноценную жизнь благодаря программе «Здоровое сердце» получила Юлия Ниверчук из города Железногорск-Илимский. Девочка страдала от врожденной сердечной патологии, однако ни иркутские, ни кемеровские врачи не рисковали делать операцию. К счастью, матери ребенка предложили стать участником программы «Здоровое сердце». Пациентку прооперировали в центре имени Бакулева в Москве. Все расходы на проведенные операции, проезд и проживание взяла на себя Иркутская нефтяная компания.

Ирина Ниверчук, мама Юлии:

– Без помощи Иркутской нефтяной компании я вряд ли смогла бы вылечить ребенка. Я нигде не работала, поскольку за дочкой требовался постоянный уход. Расходы на операцию для меня были просто неподъемные – это несколько сотен тысяч рублей.

В 2017 году забота о здоровье жителей региона продолжается. В рамках соглашения о социально-экономическом сотрудничестве с правительством Иркутской области компания

выделит 42 миллиона рублей на покупку эндохирургического комплекса для Ивано-Матренинской детской клинической больницы. Интегрированный операционный проект OR1 фирмы Karl Storz позволит выполнять минимально инвазивные операции.

Не забывает ИНК и о медучреждениях северных территорий. Например, в июне компания купила новый санитарный автомобиль для больницы Верхнемарково Усть-Кутского района. Это уже вторая машина, приобретенная нефтяниками для больницы. Такой же УАЗ был отправлен в поселок Верхнемарково весной 2011 года.

Виктор Аверичев, главный врач марковской участковой больницы:

– Нам очень нужен этот автомобиль. Старый, подаренный нефтяниками, эксплуатируется уже шесть лет, а ездить приходится много, расстояния большие. Только до районной больницы 150 километров. Мы выражаем искреннюю благодарность компании и ее генеральному директору Марине Седых.

КУЛЬТУРА: ЗВЕЗДНЫЕ ДЕСАНТЫ

Большое внимание ИНК уделяет и культурной сфере. В этом году в рамках подписанного с правительством Иркутской области соглашения запланировано выделение пяти миллионов рублей на проведение Международного фестиваля классической музыки «Звезды на Байкале» и другие знаковые областные мероприятия.

В июне Иркутская нефтяная компания провела в Приангарье уже традиционную культурную акцию «Северный десант». Концерты популярных артистов театра и кино, мастер-классы, показы фильмов с большим успехом прошли в Ангарске, Иркутске, Киренске, Усть-Куте, Железногорске-Илимском, Саянске, Байкальске и на Ярактинском нефтегазоконденсатном месторождении.

О КОМПАНИИ

В 2016 году ИНК направила 85 млн рублей на реализацию социальных проектов в Иркутской области и Якутии. Объем налогов и платежей, перечисленных группой компаний ИНК в консолидированный бюджет Иркутской области в 2016 году, составил более 11,1 млрд рублей (против 6,7 млрд рублей в 2015 году, 4,9 млрд рублей в 2014 году и 3,8 млрд рублей в 2013 году). Таким образом, доля ИНК в общих доходах бюджета региона по итогам прошедшего года составила 8,5 %.

Главным событием десанта стала премьера новой пьесы иркутского драматурга Сергея Файзрахманова «Сейшельские острова». Спектакли и концерты в семи городах посетили более 2,5 тысяч человек.

ОБРАЗОВАНИЕ: ШКОЛЫ, САДИКИ, ПРОЕКТЫ

Поддержка образовательного сектора ведется компанией в разных направлениях. Например, в рамках сотрудничества с Русским географическим обществом ИНК направит более 400 тысяч рублей на реализацию трех образовательных проектов в Усть-Куте: «Экогеографическая школа «Эндемик», «Озеро с трубой», «Издание книги «Тропюю памяти».

Кроме этого, компания ежегодно выделяет средства на ремонт и содержание школ и детских садов в Усть-Кутском, Киренском, Нижнеилимском и Катангском районах, приобретает автомобили для образовательной системы северных территорий.

В этом году список адресатов помощи нефтяников пополнили образовательные учреждения Якутии. Например, в июне компания выделила более миллиона рублей на покупку уличных игровых площадок для детских дошкольных учреждений в поселке Пеледуй и городе Ленск.

Жанна Маркова, директор детского сада «Чебурашка», г. Ленск:

– Мы благодарны руководству компании за оказанную помощь. Символично, что наш детский сад ранее принадлежал Средне-Ленской нефтегазоразведочной экспедиции, а сейчас нефтяники вновь помогают садику обновить материальную базу.

БОЛЬШИЕ «МАЛЕНЬКИЕ» ДЕЛА

Масштабными акциями и проектами социальная деятельность компании не ограничивается. В ИНК знают: главное – это люди. И когда у людей случаются несчастья, компания приходит на помощь.

Усть-кутская семья Симаковых, где воспитываются шестеро детей, осталась без крыши над головой – сгорел дом. Неизвестно, сколько времени и сил пришлось бы потратить на строительство нового жилья, если бы не помощь ИНК и благотворительного фонда Марины Седых.

Компания выделила семье погорельцев 30 кубометров пиломатериалов, помогла приобрести вещи первой необходимости, вручила сертификаты на приобретение игрушек и одежды в супермаркете детских товаров.

Таких «маленьких» добрых дел у Иркутской нефтяной компании немало. Они обычно остаются «за кадром», но это не умаляет их важности и нужности для людей.

**Иван Рудых,
Газета Дело**

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Как призвать должника к ответу



Проблема неисполнения судебных актов приобрела масштабный характер. Что поможет защитить права кредитора? Как определяется размер судебной неустойки? Какая практика складывается в Иркутске? Рассказывает Михаил Хромцов, юрист Адвокатского бюро «Владимир Рябенко и партнеры».

1. Какие меры сегодня стимулируют исполнение судебных решений?

– Этот вопрос обсуждался не раз. Одна из идей – институт астрента (от фр. *Astreinte – штраф*). Он создан французской судебной практикой и представляет собой присуждение ответчика к уплате истцу определенной суммы денег за каждый день (неделю, месяц) неисполнения судебного решения. В России 8 марта 2015 года был принят федеральный закон № 42-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации», в который была введена статья 308.3 «Защита прав кредитора по обязательству». Теперь суд по требованию кредитора вправе присудить в его пользу денежную сумму на случай неисполнения судебного акта.

2. Как определятся размер неустойки?

– Размер астрента определяется по усмотрению суда. Важно, что в результате присуждения астрента исполнение судебного акта для ответчика должно оказаться более выгодным, чем неисполнение. Статья 308.3 ГК РФ направлена на защиту прав кредитора по неденежным обязательствам, а потому определение величины штрафа может быть затруднительным. Институт астрента имеет компенсационную природу – исходя из этого, можно предположить, что его величина должна быть соразмерна возможным убыткам взыскателя. Но законодатель не проводит таких параллелей и не обязывает взыскателя доказывать причинение ему убытков в связи с длительным неисполнением решения суда.

3. Есть примеры в иркутской практике?

– Есть. Наше Адвокатское бюро одно из первых в регионе обращалось в Арбитражный суд Иркутской области с заявлением об установлении судебной неустойки. Обращение было связано с делом № А19-9422/2014. Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов» не исполнила судебный акт, вынесенный в пользу акционеров АКБ «Радян» (ОАО), по которому ГК «АСВ» должна была исполнить решение собрания акционеров о распределении имущества Банка, оставшегося после ликвидации, определенным образом. По результатам рассмотрения суд удовлетворил заявление частично и взыскал в пользу акционеров судебную неустойку за период неисполнения судебного акта.

4. Каковы перспективы астрента? Чем уже можете помочь вы?

– В каком размере будет установлена компенсация для кредитора, покажет практика применения института «астрента». В любом случае, это является значительным шагом вперед для российского законодательства. Благодаря этому, мы уже сегодня можем предлагать нашим клиентам услугу по взысканию компенсации в случае неисполнения судебного акта.

Полная версия материала на сайте SIA.RU



ВЛАДИМИР РЯБЕНКО
АДВОКАТЫ-ПАРТНЕРЫ

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

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Жилой кластер

Почему для комфортной жизни нужны общие территории



Люди будут комфортно чувствовать себя в своих домах в том случае, если эти дома образуют жилой кластер, а между ними находятся земли общего пользования, собственниками которых являются жильцы, убежден Антон Кондратьев, генеральный директор УК «Система АМТ». По его мнению, такой формат сегодня можно реализовать в загородном поселке.

— Когда дома стоят на улицах, которые принадлежат городу, то на территориях, лежащих за дверью этих домов, нет никакой возможности учитывать интересы проживающих в них семей. Привести землепользование в соответствие с потребностями жителей можно в том случае, если люди будут непосредственно влиять на то, что происходит вокруг их домов. Такая форма может являться естественной площадкой для взаимодействия соседей. К сожалению, это пока маловероятно в черте города, но в загородном поселке — вполне применимо.

Интересные исследования провел Герберт Ганс в своей книге «Обитатели Левиттауна». Он выяснил, что в 93 % случаев люди ходят в гости к соседям, живущим рядом. Пространственные возможности загородных поселков способствует установлению тесных добрососедских отношений. Хочу поделиться своим опытом: четыре года назад мы переехали в загородный поселок, и буквально через год я обнаружил, что знаком с большей частью жителей поселка и регулярно хожу в гости к соседям. Проживая в городе, я был знаком от силы с несколькими соседями в подъезде, и ни разу не был у них в гостях.

Данные Ганса подкрепляют нашу догадку: общение соседей внутри поселка является жизненно необходимым. Важнейшим компонентом загородного поселка является его общая территория. Она образует сердцевину поселка и физически связывает его, она может быть совсем небольшой (как пешеходная дорожка) или большой (как зеленая зона или набережная с красивым видом).

Общая территория является местом общения людей, это центр общественной жизни. У людей существует потребность в общении, а наличие специального места для прогулок способствует этому. Но если оно находится слишком далеко от дома, то усилия, которые необходимо предпринять, чтобы добраться туда, превышают эту потребность. Ученые рассчитали, что верхний предел — 20 минут ходьбы.

Ученые отмечают, что люди, живущие в высотных домах, реже выходят на прогулки. Высотные здания развивают пассивность вследствие барьеров, которые препятствуют самостоятельному выходу на улицу: лифты, коридоры, подъезды, вертикальные перемещения. В многоквартирных домах больше времени проводится за телевизором, а не за прогулками по лесной зоне или набережной.

Помимо самого наличия кластера, важным является форма собственности. Я выступаю за такую систему, когда жители поселка на правах общедолевой собственности могут распоряжаться и влиять на землепользование вокруг своих домов. Считаю, что это поможет поддерживать качество жизни и позволит каждому жителю контролировать процессы развития и изменения поселка. При такой системе кластеры будут поддерживать такое качество жизни, которое мы можем лишь вообразить, проживая в современных городских микрорайонах.



Управляющая компания «Система АМТ»
(3952) 559-641
www.systemamt.ru

ГОРИЗОНТ
поселок-парк

(галерея)
РЕВОЛЮЦИЯ

Проектные декларации на сайте novigrad.site



ЖК «Изумруд»: критерии успешного проекта

Рынок недвижимости меняется — компаниям приходится подстраиваться под новые реалии и потребности покупателей. Сегодня выживет только тот, кто сможет вызвать доверие у своего клиента и построить жилье качественно и в срок, убеждены в строительной компании ООО «Гранд-Строй».



Фото из архива компании

Опрос клиентов компании показал, что жилой комплекс выбирается ими по следующим критериям: локация (30 %), инфраструктура (16 %), цена (14 %), планировка (13 %), концепция (8 %).

«Покупатели ищут проекты с социальной инфраструктурой, — комментирует Светлана Брагина, руководитель отдела продаж и маркетинга ООО «Гранд-Строй». — Особенно важно, чтобы дошкольные учреждения были, во-первых, в пешей доступности, во-вторых, муниципальными».

По ее мнению, культура проживания, инфраструктура жилых кварталов и комплексов будет улучшаться. Станет

больше магазинов в формате стрит-ритейл, будут кафе, большие прогулочные зоны, закрытые внутренние дворы и т. д.

«Клиенты больше не хотят жить в серых, скучных типовых многоэтажках. Современная новостройка должна иметь яркую архитектуру, благоустроенные дворы с безопасными детскими площадками и зонами отдыха для всей семьи, улучшенной отделкой общественных зон, удачными планировками. Идеальные проекты с индивидуальным характером продаются куда лучше типовых многоэтажек, пусть и с более привлекательными ценами», — считает Светлана Брагина.

Исходя из этих принципов ведет жилищное строительство компания «Гранд-Строй», уделяя большое внимание благоустройству и деталям. В ЖК «Изумруд» это большие детские площадки, колясочные, спортивные и прогулочные зоны, зоны для велосипедов, Wi-Fi во дворах, мойки лап для собак, книжные «соседские» полки...

Основным же объектом внимания остается квартира. Новые тенденции требуют нового формата жилья для современного покупателя. В ЖК «Изумруд» компания «Гранд-Строй» предлагает квартиры с планировками в стиле «SMART».

«Каждая зона квартиры имеет свое полноценное пространство: в зоне кухни встанет и кухонный гарнитур с холодильником, и обеденный стол, в зоне гостиной — поместится и большой диван, и стеллаж с телевизором. В ванной комнате достаточно места для всего необходимого, включая стиральную машину, а в коридоре есть специальное место для встроенного шкафа или гардеробной. Даже балкон представляет собой место для воплощения ваших идей», — поясняет Светлана Брагина.

Увидеть преимущества и оценить качество квартир в ЖК «Изумруд» можно, записавшись на экскурсию в отделе продаж ООО «Гранд-Строй»: г. Иркутск, ул. Литвинова, д. 3, 3 этаж, телефоны 8 (3952) 55-15-15; 65-05-20.

Проектные декларации на сайте grandstroy38.ru

Новости рынка недвижимости

■ Президент РФ Владимир Путин подписал закон, который изменит жизнь строителей и дольщиков. Речь идет о федеральном законе от 29.07.2017 № 218-ФЗ «О публично-правовой компании по защите прав граждан — участников долевого строительства при несостоятельности (банкротстве) застройщиков и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Поправки предусматривают создание эффективной системы защиты граждан — участников долевого строительства, с использованием механизмов компенсационного фонда, который заменит страхование гражданской ответственности застройщиков по договорам долевого участия. В случае банкротства застройщика за счет средств компенсационного фонда будет обеспечена выплата денежного возмещения либо профинансировано завершение строительства объекта новым застройщиком.

■ Ипотека поставила рекорд. Итоговый объем выдачи ипотеки за первое полугодие соответствует значениям 2014 года. Это заслуга второго квартала — в мае рынок ипотеки обновил рекорды, в июне, по оценкам, рост продолжился — выдано около 150 млрд руб. (+31%). Основной драйвер роста — снижение ставок по ипотеке, достигших минимального уровня за всю историю рынка ипотеки в России.

■ В Иркутской области подрядчики начали благоустраивать территории в рамках реализации приоритетного проекта «Формирование комфортной городской среды». По данным на 1 августа, работы шли во дворах Байкальска, Усть-Илимска, Ангарска, Братска, Свирска и на общественных пространствах Иркутска, Байкальска, Черемхово, Ангарска. По остальным территориям завершаются конкурсные процедуры по отбору подрядчиков.

■ Благоустройство набережной в микрорайоне Солнечный в районе ледокола «Ангара» продолжится в рамках реализации проекта «Формирование комфортной городской среды». До середины октября здесь проведут дорожно-тропиночную сеть от остановки «Проспект Жукова» до плотины ГЭС. В местах, где горожане привыкли загорать, установят деревянные лежаки. Также проведут дополнительное освещение, установят малые архитектурные формы, в зеленой зоне обустроят сквер и сделают дорожки.

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 04.08.2017 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	71,04	62,44	53,66	52,88	48,28
1 комн. панель	69,59	63,12	55,43	61,18	50,53
2 комн. кирпич	70,28	59,99	52,7	50,42	45,65
2 комн. панель	68,74	58,98	52,96	49,83	47,16
3 комн. кирпич	66,13	60,07	53,23	52,77	45,15
3 комн. панель	65,53	55,09	48,09	46,80	46,42
Средняя стоимость	68,23	60,19	51,77	50,33	45,97

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 04.08.2017 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	75,11	57,03	46,97	44,33	39,59
Срок сдачи — 2 полугодие 2017 года	64,00	64,94	49,53	43,42	-
Срок сдачи — 1 полугодие 2018 года	-	55,70	46,85	-	-
Срок сдачи — 2 полугодие 2018 года и позже	-	56,39	52,94	44,72	40,36
Средняя стоимость	71,41	59,90	50,22	44,41	39,98

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 04.08.2017 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	22,89	18,5	36,33	12,65
склад (аренда)	0,56	0,44	0,21	0,28	0,25
магазин (продажа)	88,35	54,77	44,29	47,22	35,05
магазин (аренда)	0,89	0,85	0,48	0,50	0,48
офис (продажа)	83,87	61,72	48,40	48,89	34,63
офис (аренда)	0,73	0,65	0,49	0,45	0,41

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

Торговая недвижимость будущего

Что нужно знать о рынке и современных покупателях, запуская новый проект

Сегмент торговой недвижимости до недавнего времени был самым привлекательным и высокодоходным для инвесторов. Кризис внес коррективы. Как рассказала на Байкальском саммите РГУД Екатерина Гресс, генеральный директор компании «IDEM – консультанты по торговой недвижимости», модель поведения покупателей очень изменилась. При проектировании новых объектов это нужно учитывать.



ходитя уже 22 % населения. Эти люди заканчивают учебу, образуют семьи, покупают квартиры, входят в активную стадию потребления, начинают много тратить.

Е. Гресс: «Миллениалы» – индивидуалисты. Они менее склонны следовать за модой, нелояльны к брендам и не хотят переплачивать за них. У этих людей совершенно другие ценности, они больше привержены здоровому образу жизни, спорту. В скором времени эта категория будет занимать четверть рынка – проектируя будущие торговые центры, мы не можем не уделять ей внимание.

5. Покупки уходят в «онлайн»

Интернет-торговля активно развивается. Даже если мы не покупаем «онлайн», мы активно мониторим сайты магазинов, выбирая товары и удобные для нас точки продаж.

Е. Гресс: Диджитализация, разумеется, будет иметь последствия для рынка. Люди будут все больше покупать товары через интернет – это скажется и на размерах магазинов, и на том, что из себя будут представлять торговые центры.

6. Новый потребитель требует новых форматов

Современный покупатель ориентирован на низкие цены. При этом он ждет от места совершения покупки комфорта, удобства, красивого дизайна. Эти факторы в сознании потребителя сегодня – «базовый сценарий».

Е. Гресс: Новые модели потребительского поведения, разумеется, формируют новые форматы торговой недвижимости. Расскажу о некоторых.

Первый – lifestyle-центр. Это уже не только и не столько шопинг-центр. В структуре такого ТРЦ половину или больше занимают досуговые продукты: кинотеатры, рестораны, edutainment-зоны. Люди приходят в lifestyle-центры, чтобы в первую очередь провести свой досуг, встретиться, пообщаться, а уже во вторую – совершить покупки.

Второй формат, который отвечает потребностям «рационализаторов», «оптимизаторов», людей, совершающих целевые покупки, – формат ритейл-парков. Торговые площадки объединены парковкой, работают биг-боксы, супермаркеты, магазины конкретных брендов. Как правило, ритейл-парки располагаются за городом. Это позволяет девелоперу оптимизировать вход в проект (земля менее дорогая), а ритейлеры могут предлагать товары чуть дешевле, предоставлять скидки.

Третья идея – многофункциональный центр, объект «замкнутого потребления». В МФЦ под одной крышей собираются разные сегменты: жилая недвижимость (земля менее дорогая), а ритейлеры могут предлагать товары чуть дешевле, предоставлять скидки.

развлечения. Половина граждан экономит даже на продуктах питания, на товарах повседневного спроса.

Е. Гресс: Формируется новый тип покупателя – прагматичный, менее эмоциональный клиент, который очень рационально подходит к покупкам. Он сосредоточен на экономии своего бюджета. Стратегии такого экономичного поведения бывают разные.

Первая – «оптимизаторы». Это люди, которые меняют свои предпочтения, выбирают более дешевые бренды или магазины. Доля таких покупателей растет: если в 2011 году 23 % всех, кто экономит, делали это по сценарию «оптимизаторов», то сегодня таких 34 %.

Вторая – «рационалисты». Люди, которые считают, что если они заранее планируют покупки и придут в магазин со списком, это позволит им сэкономить. Эта категория снижается – во многом потому, что появилась новая, третья.

«Черри пикеры» – это покупатели, которые охотятся за акциями или скидками: «два по цене трех», «подарок за покупку» и так далее. В 2011 году «черри пикеров» было совсем немного, а сегодня их доля достигла уже 16 %. Есть прогноз, что к 2021 году около четверти потребителей будут вести себя по такому сценарию.

Четвертая стратегия – «запасливые». Покупатели этой категории считают, что если они поедут в крупный гипермаркет на выходных и купят всего побольше и со скидками на неделю вперед, то это позволит им потратить меньше. Доля «запасливых» практически не изменилась.

4. На рынок приходят «миллениалы»

На поколение «миллениалов» – тех, кто родился с 1985 по 2000 год – при-

1. Перспективу рынка определяет конечный потребитель

Торговая недвижимость сильнее прочих сегментов пострадала в кризис. Многие проекты были заморожены, отложены до лучших времен. Проектируя новые объекты, крайне важно понимать, какие тренды действуют на рынке.

Е. Гресс: Сегодня в большей степени важны не технологии или архитектурные решения, а тот конечный потребитель или пользователь услуг, который приходит в торговые центры. Нужно понимать, как он ведет себя, что чувствует, какие тренды формирует.

2. «Потребительская зима» продолжается

Несмотря на позитивные изменения в экономике, снижение инфляции, «потребительская зима» на рынке все еще не закончилась. 70 % россиян живут в режиме жесткой экономии. Потребительская способность сократилась в два раза.

Е. Гресс: Маркетинговая компания Nielsen с 2005 года измеряет индекс потребительского доверия. Оцениваются восприятие перспектив на рынке труда, собственное финансовое положение, готовность тратить деньги. Если значение индекса выше 100 пунктов – на рынке наблюдается оптимизм, ниже – пессимизм. В 2005 году этот показатель был на уровне 112 пунктов, в 2016-м – 63. Выход из этого тренда вряд ли будет быстрым. Мы предполагаем, что на это уйдет от трех до пяти лет.

3. Современный покупатель любит экономить

Режим «затянутых поясов» продолжается. 60 % россиян сегодня экономят на одежде и обуви, почти столько же – на

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Квартира на море

Как купить недвижимость в Сочи



Иркутяне нередко приобретают квартиры в других регионах. Как говорит Роман Семенов, руководитель АН «CENTURY 21 Недвижимость мира» в Иркутске, сегодня большим спросом пользуется жилье в Сочи. Как купить квартиру на берегу моря, находясь в Иркутске? От каких «подводных камней» может спасти риелтор?

1. Почему растет спрос на недвижимость в Сочи?

– Многие жители центральной России и Сибири продают свои квартиры и переезжают в города на побережье. Растет спрос и на недвижимость в Сочи. Причиной по-прежнему являются более комфортный климат и рентабельность жилья. Причем наибольшим интересом у покупателей пользуются квартиры в новостройках, в жилищных комплексах рядом с морем, в основном, в Центральном и Адлерском районах города.

2. Инвесторам интересны квартиры в Сочи?

– Очень многие покупают квартиры не только для собственного проживания, но и с целью сдачи в аренду. Это объясняется растущей популярностью внутреннего туризма. Прямой запрет на продажу туров в популярные туристические страны, рост стоимости отдыха в Европе, введение ограничений на выезд из страны для миллионов сотрудников силовых ведомств, усложнение сделок по приобретению недвижимости за рубежом после введения санкций в банковском секторе – все это дало новый импульс развитию рынка жилья в Сочи. В первом квартале этого года в городе были построены и введены в эксплуатацию 41,8 тыс. кв. м жилья.

3. Какова динамика цен на квартиры в Сочи?

– В прошлом году недвижимость в Сочи подорожала в среднем на 15 %. Причем высокий уровень цен отмечается как на вторичном рынке (при этом качество советского жилого фонда в южных городах невысокое), так и в сегменте новостроек. Стоимость квадратного метра в новостройках, в свою очередь, определяется достаточно высокой себестоимостью строительства, ведь кавказское побережье относится к сейсмоопасной зоне, а большинство свободных земельных участков характеризуются сложным рельефом.

4. Как выбрать квартиру в другом регионе? На что обращать внимание?

Чтобы рационально и грамотно подойти к подбору недвижимости в другом регионе, сначала нужно определиться, будет ли квартира находиться в только что построенном доме, или лучше подыскать жилье на вторичном рынке.

Лучше обратиться в агентство недвижимости, где опытный специалист поможет сориентироваться на рынке и сопроводить весь процесс – от поиска вариантов до получения правоустанавливающих документов.

Специалисты нашего агентства недвижимости ознакомят вас со спецификой местного рынка.

В наши обязанности входят:

- подбор вариантов в соответствии с вашим запросом,
- организация просмотров подходящих вариантов,
- предварительный анализ документов и возможности приобретения понравившейся квартиры,
- организация и сопровождение сделки по купле-продаже,
- получение правоустанавливающих документов после регистрации.

Квалифицированный специалист поможет избежать проблемных ситуаций. Например, когда приезжим могут предложить «неликвидную» недвижимость: незаконно возведенные дома, «жилище» гаражи, долгострой, квартиры, непригодные к проживанию (без коммуникаций, прописки и т. д.).



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

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

✓ ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

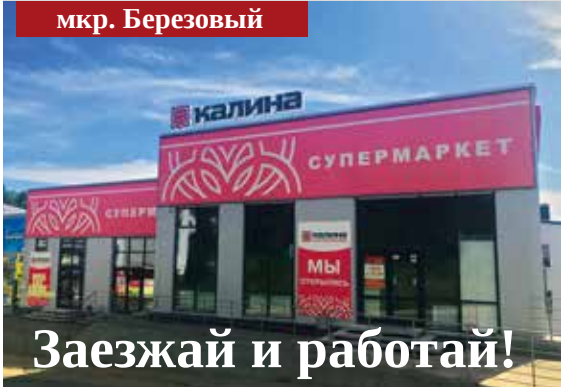
Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

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

classified |

Сдаю помещения!

мкр. Березовый



Заезжай и работай!

- Два совмещенных здания, общая площадь 339 кв. м, можно частями (165,8+172,9).
- Отличное расположение, первая линия, высокие автомобильный и пешеходный трафики, рядом остановка.
- Идеально под торговлю, можно под любой вид деятельности.
- Хороший ремонт, удобный вход, своя парковка, сигнализация, кондиционеры.

тел.: 8914 936 52 15

иркутский деловой портал

SIA.RU

Ипотека • Кредиты • ПИФы
Акции • Валюта • Вклады
Недвижимость

WWW.SIA.RU - иркутский деловой портал
☎ (3952) 701-300, 701-301, 701-303, 701-304



ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

реализует недвижимость в Иркутской области

Ростелеком



■ Нежилое помещение:

г. Иркутск, м-н Топкинский, квартал 4-200 (около школы № 50)

- Помещение на 1 – 2-м этажах, площадью 103,9 кв. м. **Цена:** 1 519 000 руб. Торг.



■ Нежилое здание:

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

- 4-этажное кирпичное нежилое здание площадью 3944,1 кв. м с земельным участком площадью 5085 кв. м. **Цена:** договорная.



■ Производственная база:

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

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



■ Производственная база:

с. Баяндай, ул. 60 лет Октября, 1а

- Производственная база (гараж из бруса 199 кв. м, одноэтажное кирпичное здание 116,6 кв. м, здание дизельной ж/бетонное 61,4 кв.м, земля 3690 кв. м – собственность). **Цена:** 4 500 000 руб. Торг.



■ Кирпичное здание:

г. Бирюсинск, ул. Жилой городок, 24

- 1-этажное кирпичное здание площадью 255 кв. м с земельным участком 1034 кв. м. **Цена:** 3 000 000 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:** 4 279 843 руб.



■ Нежилое помещение:

г. Усолье-Сибирское, ул. Менделеева, 69

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

■ Техническое помещение:

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

- Техническое помещение УП, общей площадью 49,4 кв. м. **Цена:** 182 310 руб. Торг.

■ Гараж:

Нижнеудинский р-н, с. Худоеланское, ул. Московская, 101

- Гараж 82,7 кв. м с земельным участком 639 кв. м. **Цена:** 49 500 руб. Торг.

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