

газета

дело

ИЮЛЬ, 2018 | № 6(78)

компании |

Дан старт
крупнейшему
проекту
ГК «Фармасинтез»

6

**банки |**

Изменения
в законодательстве
для участников ВЭД

7

недвижимость |

Чем отличается
девелопер
от строителя

12



Решения «ПОД КЛЮЧ» для умного региона



Михаил Осеевский
президент ПАО «Ростелеком»

| 2

Решения «под ключ» для умного региона

Традиционной оптимизации бизнес-процессов уже недостаточно. Инновационные компании меняют целые отрасли, используя сервисный подход. О безопасности информационных систем, о необходимости взаимодействия власти и бизнеса, о современных сервисах шла речь на конференции «Цифровая экономика: реальность, в которой мы живем», организованной в Иркутске в июле ПАО «Ростелеком».



Фото А. Федорова

по работе с корпоративными и государственными сегментами ПАО «Ростелеком». – Мы видим, что бизнес активно трансформируется. Необратимость изменений приводит к технологическому взрыву, новые рынки формируют ситуацию, при которой радикально будут меняться бизнес-модели. Очень важно следить за этим. Потому что если ваши, наши сервисы устаревают, вся система начинает терять деньги».

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ – ЭТО ПОРЯДОК В ИТ-СИСТЕМЕ

Защита информации – один из главных аспектов в эпоху цифровых технологий. В прошедшем году было зафиксировано более 70 миллионов атак на информационные системы. Прямой ущерб от киберпреступности был оценен в 200 миллиардов рублей.

Для обеспечения безопасности необходимо не просто установить современную защиту – нужно обеспечить регулярный мониторинг системы. «Ростелеком» обеспечивает защиту ИТ-инфраструктуры заказчиков «под ключ».

«Информационная безопасность – это не забор вокруг вашей компании, это порядок в вашей ИТ-системе, – отметил Игорь Ляпунов, вице-президент по информационной безопасности ПАО «Ростелеком». Мы создали крупнейший в стране центр кибербезопасности, работающий 24 часа в сутки. Использование комплекса сервисов киберзащиты от надежного оператора практически полностью исключает возможность заражения компьютеров и внешнего вмешательства в информационные системы».

ЦИФРОВЫЕ УСЛУГИ ДЛЯ УМНОГО РЕГИОНА

«Ростелеком» является ключевым инфраструктурным партнером государства в создании цифровой экономики в России. Совместно с правительством Иркутской области компания реа-

лизует проекты, которые лягут в основу «умного региона»: безопасные дороги, умный город, информатизация медицины, госуслуги и ряд других.

Например, в прошлом году по программе обеспечения медицинских организаций доступом в интернет «Ростелеком» построил около 200 километров волоконно-оптических линий связи и подключил больше десяти поликлиник и больниц к высокоскоростному интернету.

«Иркутская область – очень продвинутый регион, восприимчивый ко всему новому, – отметил президент «Ростелекома». – В городе есть практически все предпосылки для внедрения системы «Центральный архив медицинских изображений». Телерадиология: сильные диагностические центры, ЛПУ, имеющие широкополосный доступ в интернет. Надеюсь, что реализация проекта – дело времени».

СЕРВИСЫ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ И БИЗНЕСА

Стратегия развития «Ростелекома» направлена на формирование экосистем продуктов и услуг. Цифровые сервисы компании востребованы органами власти, жителями области и деловым сообществом. Самые популярные среди населения услуги «Ростелекома», по словам его сотрудников, высокоскоростной домашний интернет, «Интерактивное телевидение», «Умный дом». Бизнес активно пользуется облачными сервисами.

«Мы занимаемся реализацией комплексных интегрированных сложных решений для бизнеса, – рассказал Валерий Ермаков. – С точки зрения сети и услуг мы выделяем три основных направления. Первое – это наши традиционные сервисы: широкополосный доступ в интернет, фиксированная телефония, мобильная связь. Второе – управление сервисами: это «Виртуальный ЦОД», корпоративное телевидение, управляемый Wi-Fi, M2M-решения и «Виртуальная АТС». Третье направление – это услуги в сфере безопасности. Наиболее популярные из них – «Защита от DDoS-атак» и «Видеонаблюдение».

Наталья Краз,
Газета Дело

БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Цифровую экономику называют четвертой промышленной революцией. Уже скоро в интернете будет больше недовольных пользователей, чем людей. Появился даже специальный термин – «интернет вещей», когда устройства обмениваются данными между собой, минуя человека. Бизнес в условиях цифровой экономики – это способность извлекать из таких данных пользу.

«Данные – это информационная руда, из которой можно и нужно «добывать» полезный интеллектуальный продукт, – считает Михаил Осеевский, президент ПАО «Ростелеком». – Наши сверхскоростные каналы передачи данных станут цифровым транспортом, который будет нести информацию в систему собственных дата-центров – самых мощных в стране. На основе цифровых платформ нашими партнерами будет создано множество электронных сервисов для населения,

бизнеса и государства. «Ростелеком» уже имеет опыт создания и развития таких интеллектуальных цифровых платформ, например, для оказания электронных государственных услуг».

БУДУЩЕЕ – ЗА СЕРВИСНОЙ МОДЕЛЮ

Скорость изменений на рынке стремительно растет. У компаний появляются совершенно новые конкуренты из других отраслей. Бизнес, чтобы повысить эффективность, вынужден переводить капитальные затраты в операционные. Все большую роль играет поставка решений «под ключ», когда клиент получает сервис с высоким коэффициентом технической готовности, а заботу о содержании оборудования и его модернизации берет на себя провайдер.

«Умение быстро адаптироваться является ключевым конкурентным преимуществом компаний, – уверен Валерий Ермаков, вице-президент



Фото А. Федорова

ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ

газета

дело

Учредитель и издатель:
Региональный центр информационных ресурсов и технологий (ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС»).

Главный редактор:
Микова Т. Ю.

Выходит 1 раз в месяц (кроме января)
Цена свободная.

Подписной индекс: 51544

Адрес редакции и издателя:
664022, Иркутская область, г. Иркутск, ул. Сибирская, 21а/2.

Почтовый адрес: 664022 г. Иркутск–22, а/я 24.

Телефон/факс: (3952) 701–305, 701–300, 701–302.

E-mail: delo@sia.ru

WEB-сайт: www.sia.ru/delo

Набрано и сверстано в компьютерном центре ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС». № 6(78) 13.07.2018. Подписано в печать 10.07.18. Время подписания в печать по графику: 18:00, фактическое: 18:00. Отпечатано в «Облиформпечать – Международный департамент», 664003, Иркутская область, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11. Заказ № 34. Тираж 4000 экз.

Газета зарегистрирована Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Иркутской области 19.08.2011 г., свидетельство о регистрации ПИ № ТУ38–00381.

Перепечатка и любое воспроизведение материалов, опубликованных в «Газете Дело», без согласования с редакцией не разрешается. За содержание рекламных материалов редакция «Газеты Дело» ответственности не несет.

Путь поисков, решений и побед

О чем может рассказать компания, которая растет на десятки процентов ежегодно, как не о производственных успехах? Так думали участники Энергетического лектория бизнес-школы Сколково. Никто не подозревал, что разговор пойдет о принципах управления, которые были сформированы в процессе роста Иркутской нефтяной компании. Решениям, найденным топ-менеджментом и оцененным участниками мероприятия как революционные, и было посвящено выступление генерального директора ИНК Марины Седых.

ФАКТОРЫ РОСТА

К 2014 году ИНК стала признанным лидером сектора независимых добывающих компаний в России. Ее приводили в пример как структуру, которая построила мощное производство практически с нулевого уровня, растет небывальными темпами и имеет солидный запас прочности.

В это время неожиданным барьером на пути развития стали не внешние, а внутренние факторы. Система управления бизнес-процессами и ряд менеджеров высшего и среднего звена перестали соответствовать уровню, которого достигла компания: ИНК, совсем недавно объединявшая сотню-другую специалистов, превратилась в корпорацию с пяти тысячным коллективом. Новые проекты становились все более масштабными и разветвленными, требовали параллельной реализации большого числа процессов.

«Топ-менеджмент был погружен в оперативные процессы; взаимодействие с сотрудниками строилось на межличностном общении, ставка была сделана на отдельных людей, а не на команды, – описала действующую на тот момент систему управления Марина Седых. – Управленческий кризис был предопределен. Работа на износ в авральном режиме может быть полезна на уровне стартапа, но по мере роста компании это начинает мешать детальной проработке проектов и строгому соблюдению графиков».

Компания начала масштабные кадровые перестановки. В 2015 году они произошли на всех уровнях, начиная с руководства некоторых цехов и заканчивая инженерами и мастерами, отвечающими за отдельные производственные участки.

Перед обновленной командой была поставлена непростая задача

«Речь идет о подобии agile, только в сфере нефтегазодобычи. Мы пришли к идее, что нужно создавать не процессы, а команды. Креатив и сбор идей должен идти не только от внешнего консалтинга, но и от сотрудников»

– попытаться сохранить межличностные связи и особую атмосферу, обеспечивающие эффективную командную работу в условиях функционирования жесткой системы управления бизнес-процессами.

«Наш регион отличается очень сложной геологией, – напомнила Марина Седых, – и для того чтобы быть эффективными, нам необходимо управлять хаосом, т.е. принимать взвешенные решения в постоянно меняющихся условиях».

ИЗМЕНЕНИЯ ПО ВСЕМ НАПРАВЛЕНИЯМ

Многие компании, сталкиваясь с подобными задачами, нанимают консалтинговые компании, которые могут привнести лучшие практики,



Фото из архива компании

применяемые на рынке. ИНК не стала исключением. При этом повседневные задачи развития без снижения темпов никто не отменял.

«В российских компаниях принято полагаться на консультантов, которые разложат все проблемы, проведут анализ, расскажут, куда идти и что делать, – уточнила Марина Седых, – но, следуя классическому пути, нужно быть готовым к тому, что для внедрения даже небольших оптимизаций могут потребоваться годы, а стандартные решения не всегда будут подходить».

Менеджмент Иркутской нефтяной компании начал поиск дополнительных инструментов, которые были бы более гибкими и могли дать быстрый эффект.

«Речь идет о подобию agile, только в сфере нефтегазодобычи, – пояснила Марина Седых. – В конце 2016 - начале 2017 года мы пришли к идее, что нужно создавать не процессы, а команды. Что синхронизировать сотрудников нужно через ценности, а не через регламенты или цели, – продолжила она. – Креатив и сбор идей должен идти не только от внешнего консалтинга, но и от сотрудников, которые сами могли бы выявить зоны роста».

Миссия и ценности ИНК были сформулированы в 2017 году на стратегических сессиях, в которых участвовали около 40 управленцев. Из нескольких десятков ценностей были выбраны ключевые пять: безопасность, командность, лидерство, ответ-

ственность и независимость. Задача по продвижению ценностей в коллективе решает совет хранителей, состоящий из топ-менеджеров компании.

«Мы преследовали цель создать корпоративную культуру, которая будет объединять сотрудников и менять их модели поведения в соответствии с выбранными ценностями», – пояснила Марина Седых.

На вопрос участника конференции о том, чему бы компания отдала приоритет, если бы ценности, которые заложены в миссии компании, вступили в противоречие с эффективностью, с экономичностью и ростом, Марина Седых ответила: «Следуя выработанной миссии и ценностям, ни в коем случае нельзя идти на компромисс. Это мое твердое убеждение. Если ты начинаешь задумываться о том, что для тебя важнее: повышение эффективности или следование какой-то из выбранных ценностей, то, наверное, о ценностях надо забыть. Все-таки мы решили, что это не наш путь. Мы идем по пути ценностей, у нас есть совет хранителей (почти как братство кольца!). Нас пять человек, и, общаясь, мы сами себя настраиваем на то, что доносим до людей. Поэтому ни в коей мере компромисс не уместен».

КОМАНДА БОЛЬШИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

«В 2016 году я прочла книгу «Ускорение перемен» Джона П. Коттера, – продолжила директор ИНК. – Изложенные в ней идеи показались мне подходящими для того, чтобы применить их в нашей компании. Одна

из них заключалась в том, что иерархические структуры в большой организации закостеневают и становятся не способными генерировать новые идеи. Для этого нужны новые, более гибкие мобильные сетевые структуры».

Так появилась Команда больших возможностей (КБВ) – пилотный проект сетевой структуры, включенной в процессы компании. Для начала она взяла на себя решение кросс-функциональных, «ничьих» задач. Сейчас в КБВ больше десяти команд, каждая из которых состоит из 10-12 человек – сотрудников разных подразделений. Ими реализовано более 10 значимых проектов, направленных на развитие культуры безопасности.

«У участников проектов КБВ «не замкнут» глаз: они видят недостатки и потенциальные угрозы, ставшие привычными и потому незаметными для большинства сотрудников, – отметила Марина Седых. – Это ярко проявляется на производственных объектах, вахтовых жилых комплексах, на транспорте. Позже мы начали применять полученный опыт и в производственных процессах. Аналогичную горизонтальную команду мы сформировали для реализации проекта по комплексной переработке газа и других идей».

Участие в КБВ добровольное и безвозмездное. Структура управления команды не имеет уровней подчиненности: все участники имеют одинаковые полномочия и ответственность. В каждой группе есть администратор – он является проводником между сетевой и иерархической структурой. Именно он берет проект, составляет смету, «превращает в деньги» в иерархической структуре и отдает обратно, наполненный деньгами, а команда доводит этот проект до завершения.

КАЙДЗЕН ПО-СИБИРСКИ

На создании КБВ Иркутская нефтяная компания не остановилась – она начала применять принципы кайдзен. Философию, которая фокусируется на непрерывном совершенствовании процессов, решили воплотить в проекте «ИНК-идея» в конце 2017 года.

«Новый инструмент позволил нам получать рационализаторские предложения от непосредственных участников процесса, то есть от тех людей, которые лучше кого бы то ни было понимают процессы и видят зоны улучшения», – рассказала Марина Седых.

В специально разработанном приложении «ИНК-идея» любой сотрудник может описать проблему, решение, которое он предлагает, и результат, который планирует получить. Проект получает оперативную оценку со стороны экспертов, которыми выступают сотрудники разных подразделений.

«Все предложения рассматриваются по единым правилам, – пояснила Марина Седых. – Мы реализовали возможность коллективной доработки идей, это позволяет нам избегать творческого тупика, в котором обычно застревают хорошие начинания».

Сейчас в интерактивной копилке ИНК почти 400 предложений. Из них 68 переросли в проекты: они одобрены к реализации или уже реализуются. Некоторые из них позволяют повысить эффективность производственных процессов с практически нулевыми затратами на реализацию.

В системе «ИНК-идея» продуман механизм вовлечения сотрудников. Авторы лучших предложений получают денежное вознаграждение, участвуют в рейтингах, зарабатывают внутреннюю валюту инкоины, которые могут потратить во внутреннем виртуальном магазине на саморазвитие и корпоративные блага.

«Подарки и бонусы – это всегда приятно. Но самое важное, что теперь каждый сотрудник имеет возможность реализовать свой потенциал», – отметила Марина Седых.

Отвечая на вопрос о наибольших достижениях компании, Марина Седых сказала, что рост компании ежегодно на 30% – это уже достижение. Но главным она считает разворот, который позволил компании выйти на свой путь развития.

«Это разворот в сторону не

«ИНК-идея» – новый инструмент, который позволил нам получать рационализаторские предложения от непосредственных участников процесса, то есть от тех людей, которые лучше кого бы то ни было понимают процессы и видят зоны улучшения. Сейчас в интерактивной копилке ИНК почти 400 предложений

hard skills (жесткие профессиональные навыки, которые можно измерить количественно), а в сторону soft skills. Ведь не так просто повернуть в сторону софтов в той отрасли, которая традиционно славится установленными нормами, правилами, зарегулированностью».

Подводя итог своего выступления, Марина Седых отметила, что развивать компанию и технологии, инженерную мысль необходимо. При этом у сотрудников должна быть интересная работа по душе; нужно создать условия, в которых бы была возможность проявлять творческую мысль, и уже через эти инструменты развивать все остальное.

«Наш путь – это путь веры, творческой мысли, воли, путь ошибок и побед, – сказала она. – Объединяя инструменты классического менеджмента с soft-инструментами, создавая продуктивную среду для сотрудников компании, мы создаем комбинированную систему менеджмента. Мы управляем в соответствии не только с целями, но и с ценностями. И за этим, по нашему мнению, будущее».

Наталья Пономарева,
Газета Дело

ВТБ продлевает соглашение с Иркутским областным гарантийным фондом

Банк ВТБ продлевает действие лимита на использование поручительств Иркутского областного гарантийного Фонда. Общий объем средств составит 300 млн рублей.



По решению банка иркутские представители малого и среднего предпринимательства могут получать кредиты ВТБ под поручительство гарантийного фонда. Его сумма может составлять до 70% от размера займа и устанавливается на одного клиента или группу взаимосвязанных компаний в пределах 32 млн рублей.

Руководитель корпоративного бизнеса банка ВТБ в Иркутской области Александра Макарова прокомментировала: «За время работы с Фондом – с 2010 года – ВТБ предоставил 174 кредита компаниям Иркутской области на общую сумму 2,37 млрд рублей под

поручительства организации. Их объем при этом составил 926 млн рублей. Мы продолжим сотрудничество, которое, уверена, будет способствовать развитию малого предпринимательства в регионе».

Руководитель Иркутского областного гарантийного фонда Диляра Окладникова отметила: «Среди наших заемщиков, в том числе и по проектам, реализованным с банком ВТБ, лидируют представители торговли, доля которых в отраслевой структуре поручительств Фонда составляет около 50%. Еще 20% приходится на строительную отрасль, 6% – на услуги и прочие отрасли, 3% – на агропромышленные предприятия и 18% на производителей различной продукции».

Для справки:

Иркутский областной гарантийный фонд начал свою работу в 2009 году. За это время гарантийную поддержку фонда получили 675 предпринимателей на общую сумму 3,26 млрд рублей, за счет которых привлечено кредитных средств на сумму 7,87 млрд рублей.

Региональный офис ВТБ в Иркутской области начал работу в 1992 году. С начала 2018 года в рамках обновленной модели корпоративного бизнеса обслуживает крупнейшие предприятия региона, компании среднего бизнеса, а также развивает направление малого предпринимательства. Среди клиентов регионального офиса – предприятия сферы ЖКХ, транспортной отрасли, фармацевтической промышленности, дорожно-строительной сферы, недропользования, предприятия торговли, пищевой промышленности и многие другие.

«Ростелеком» разработал Единую биометрическую систему

С 30 июня 2018 года в России начала работать Единая биометрическая система – один из ключевых элементов механизма удаленной идентификации. Она позволяет гражданам дистанционно получать финансовые услуги.

Идентификация пользователя в Единой биометрической системе происходит по двум параметрам – голосу и лицу. На сегодняшний день лицо и голос – самые распространенные и доступные для массового применения биометрические параметры.

Для регистрации в Единой биометрической системе гражданину необходимо всего один раз прийти в банк. Сотрудник банка поможет ему зарегистрироваться в Единой системе идентификации и аутентификации – ЕСИА, «снимет» биометрические данные пользователя и загрузит их в Единую биометрическую систему. После регистрации в Единой биометрической системе гражданин сможет дистанционно получить услуги любого банка, работающего с системой. Клиенту достаточно ввести логин/пароль от ЕСИА и произнести сгенерированную системой короткую контрольную фразу, глядя в камеру смартфона или компьютера. Точность

биометрической идентификации в системе обеспечивается алгоритмами ведущих российских разработчиков программного обеспечения в области биометрии, решения которых занимают призовые места по результатам независимых международных тестов.

Создание системы инициировано Центральным Банком РФ и Министерством цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ. Разработчиком и оператором системы является «Ростелеком». Применение удаленной идентификации клиентов в финансовой сфере регламентировано Федеральным законом № 482-ФЗ от 31 декабря 2017 г., который вносит изменения в Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» и от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».



«ИНК-Класс» начнет работать с 1 сентября в Усть-Куте

25 усть-кутских девятиклассников прошли отбор в профильный «ИНК-Класс», который начнет работу в Усть-Куте на базе общеобразовательной школы № 9.



Иркутская нефтяная компания в 2018 году приступила к масштабной работе по подготовке специалистов для нефтегазовой отрасли по системе «школа-вуз-компания». Этот подход – один из лучших в мировой практике, а его первым этапом стало создание «ИНК-Класса».

На первое родительское собрание, которое состоялось в Усть-Куте, пришли около 60 человек, многие были с детьми, задавали массу вопросов: о востребованных специальностях, вахтовом методе работы, планах компании по расширению производства, количестве часов профильных предметов и др.

Документы для зачисления в профильный класс подали 41 человек – выпускники девяти классов из общеобразовательных школ и городского лицея. Одним из ключевых критериев отбора был средний балл аттестата – он должен составлять от 4 до 5. Кроме этого, претенденты представили на рассмотрение комиссии свои портфолио. Практически все ребята – постоянные участники различных олимпиад и конференций, имеют достижения в творчестве, спорте и общественной жизни, регулярно принимают участие во всевозможных городских и районных мероприятиях.

Прошедшие отбор в «ИНК-Класс» на протяжении двух лет смогут углубленно изучать физику, химию, математику и информатику, посещать дополнительные курсы по подготовке к ЕГЭ. Лекции для них наряду со школьными учителями будут читать преподаватели ИрНИТУ. Ребята получат возможность участвовать в специальных профориентационных конкурсах, олимпиадах и тренингах, корпоративных мероприятиях компании, ездить с экскурсиями на производственные объекты. В выпускном классе планируется ввести зачетно-рейтинговую систему: школьники будут зарабатывать «баррели», а лучшие по итогам внутреннего соревнования получат грант.

Обучение в профильном классе для учеников будет абсолютно бесплатным – все расходы берет на себя ИНК, в том числе по оборудованию помещения, где будут проходить занятия. Те из выпускников, кто после окончания школы решат связать свою жизнь с нефтегазовой отраслью, будут иметь преимущество перед другими претендентами при заключении с компанией договоров на целевое обучение.

Образы городов будущего обсудят на Байкальском саммите РГУД 25-26 июля

IV Байкальский саммит Российской гильдии управляющих и девелоперов состоится 25-26 июля в Иркутске. На Байкальский саммит собираются лучшие эксперты со всей России. Постоянную аудиторию мероприятия в Иркутске составляют девелоперы, строители, чиновники, урбанисты, управляющие, консультанты и другие представители отрасли.

Задача Саммита – создание площадки для взаимодействия всех заинтересованных сторон в области недвижимости: девелоперов и строителей, архитекторов и урбанистов, инвесторов и брокеров, власти и некоммерческих объединений.

В 2018 году главная тема саммита – «Образы городов будущего». Как будет развиваться город? Каким он будет в ближайшие 10-15 лет?

На 25 июля запланирован PROPERTY-TUR по иркутским объектам недвижимости. Гости саммита посетят строящиеся и недавно построенные жилые и административные объекты: коттеджный поселок «Хрустальный Парк», новую школу в мкр. Молодежный, жилой комплекс «Morgans Six» и коттеджный поселок «Горизонт».

Основная деловая программа пройдет 26 июля. Место проведения – конференц-зал Байкальского банка ПАО Сбербанк (ул. Нижняя Набережная, д.10). Первая часть саммита – аналитическая, ее тема – «Анализ и прогноз сегментов рынка». Эксперты обсудят ситуацию на рынке, тенденции и прогнозы на долгосрочную перспективу. Рекомендации от лучших аналитиков будут полезны всем участникам мероприятия. Обсуждаемые темы: будущее иркутских ТРЦ, бизнес-аналитика для проектирования жилищных проектов, потенциал развития рынка жилья в российских городах. В числе приглашенных спикеров: Ольга Архангельская, вице-президент РГУД, партнер, руководитель группы по оказанию услуг компаниям секторов недвижимости, транспорта, инфраструктуры и государ-

ственным компаниям в СНГ, Ernst&Young (Москва), Михаил Хорьков, аналитик-консультант рынка недвижимости, руководитель аналитического отдела Уральской палаты недвижимости (Екатеринбург), Максим Марков, полномочный представитель РГУД в Новосибирске, руководитель проектов, ГК «ЕЛКА девелопмент».

Вторая часть программы – «Сценарии и практики» – носит прикладной характер. Участники рассмотрят инновационные решения в области городской инфраструктуры и архитектуры. Темы: снижение инвестиционных рисков с помощью современных информационных технологий, объекты социальной застройки как способы повышения капитализации окружающей среды, практика формирования квартирографии жилых объектов, реновация ТЦ, стратегическое управление ТРЦ. Также в программе Байкальского саммита предусмотрены мастер-классы и дискуссии от известных экспертов по различным актуальным тематикам.

Подробная программа саммита на сайте summit.rgud.ru



«Умный» бизнес, который работает сам по себе

Холодильник, который сам составляет список необходимых продуктов, чайник, который вскипает как раз к вашему возвращению домой... Технология «умный дом» – уже давно не фантастика. По данным исследовательского центра Berg Insight, в 2017 году в Европе и Северной Америке насчитывалось около 18 миллионов «умных» домов. К 2020 году «поумнеет» каждый пятый дом в Европе, а в США – каждый третий. В России интерес к умным решениям появился недавно. Сегодня такие устройства не только делают комфортнее повседневную жизнь, но и помогают оптимизировать бизнес-процессы и сокращать затраты. Интернет вещей (IoT) применим в самых разных отраслях и различных по масштабу предприятиях: от небольших ИП до крупных федеральных компаний. Своим опытом использования технологий IoT с Газетой Дело поделился представитель известного охрannого агентства.



Михаил Громов,
директор ОА «Желдорозхрана»:

– ОА «Желдорозхрана» работает в Иркутской области с начала века. Компания оказывает полный спектр услуг – сигнализация, видеонаблюдение, сопровождение грузов, контроль доступа и так далее. На данный момент «Желдорозхрана» обеспечивает безопасность почти 20 тысяч объектов в разных городах региона.

Для передачи данных с объектов охраны на центральный пульт используется несколько спос-

собов – радиосигнал, проводной интернет и мобильная связь. Мобильная связь, конечно же, подразумевает использование сим-карт. И здесь мы столкнулись с проблемой – некоторые пользователи вынимали сим-карты из приборов охраны и использовали в личных целях. В итоге это выливалось в лишние расходы для нашей компании. Решить проблему помогла услуга МТС «М2М-Менеджер». Она помогает отслеживать количество трафика по сим-картам. Теперь мы легко выявляем таких «находчивых» клиентов, и в случае превышения лимита сим-карту блокируем. Услугой «М2М-Менеджер» мы пользуемся около двух лет, экономия составила свыше 10 процентов.

В охрannом бизнесе очень важна скорость передачи сигнала с объекта. Чем быстрее сигнал придёт на пульт, тем быстрее на месте окажется группа реагирования. Это существенно повышает шансы предотвратить незаконное проникновение на охраняемый объект и задержать злоумышленников. Здесь помогает ещё одна услуга от МТС, которую использует ОА «Желдорозхрана» – «Защищённая передача данных (APN)». В случае срабатывания датчика на охраняемом объекте сигнал с сим-карты идёт напрямую на пульт охраны по выделенному защищённому каналу. Это быстро и надёжно. При использовании открытой сети Интернет сигнал тревоги проходил бы через публичные точки доступа, количество которых зависит от количества провайдеров, обслуживающих данный сегмент сети. Задержка сигнала в этом случае была бы неизбежна.



Елена Ватуля,
начальник отдела по работе с корпоративными клиентами ПАО МТС в Иркутской области:

– Сегодня наши клиенты все чаще приходят в компанию не за сотовой связью, а с запросами оптимизировать работу предприятий. IoT-платформа для предпринимателей от компании МТС способна интегрироваться в производственные процессы и предлагает сервисы по управлению кассами, закупками, складами, системами учета данных, геолокационного

контроля и т.д. Это помогает бизнесу быстрее адаптироваться к требованиям цифровой экономики, снизить расходы и вывести предприятие на новый уровень.

Использовать IoT-платформу можно для управления оборудованием производственных предприятий, энергосбытовых и сервисных компаний (контролировать давление в котельных); системами вентиляции и кондиционирования, холодильными камерами, системами электро-снабжения трансформаторных подстанций, дизель-генераторных установок, мини-ТЭЦ, а также системами водоснабжения насосных и компрессорных станций.

Платформа также позволяет реализовывать решения для логистики, сельского хозяйства. Например, «умные» приборы могут поддерживать оптимальную температуру и влажность в овощехранилищах, учитывая и анализируя нужные параметры. Потери в виде «недоживших» до весны запасов при этом существенно сокращаются.

Новые технологии позволяют максимально исключить пресловутый «человеческий фактор», но, конечно, они не смогут полностью заменить работу специалистов. Тем не менее, они позволяют автоматизировать процессы и увеличить КПД компании. А это значит, что предприниматель может уделять больше времени непосредственно развитию бизнеса и управлять им из любой точки страны и даже мира. Нужен лишь мобильный интернет.

Расширение переработки алюминия – возможный стимул развития экономики России

Как сообщила пресс-служба ОК «Русал», в Чувашии состоялось совещание Ассоциации «Объединение производителей, поставщиков и потребителей алюминия» с участием более 50 представителей бизнеса региона и других субъектов Российской Федерации.



По словам участников совещания, регион открыт для инвесторов и инновационных проектов. Так, в июне в Моргаушском районе Республики предприятие «Сеспель» запустило производство танк-контейнеров, предназначенных для хранения и транспортировки жидкостей, сжиженных газов и сыпучих продуктов. «Мы должны поддерживать и развивать производство продукции на основе алюминия, которая пойдет, в том числе, на экспорт и поддержание экономики. Мы готовы к продолжению создания условий для расширения его применения» – сказал глава Чувашии Михаил Игнатьев. На сегодня среднестатистическое потребление алюминия в таких развитых странах, как Германия и Южная Корея более чем в 4 раза превышает российский уровень. По оценкам экспертов, стимулирование алюминиевой отрасли может обеспечить рост производства продукции высших переделов в 2 раза, а также даст более

1% прироста ВВП. Кроме того, инновационные проекты, которые могут быть реализованы, приведут к созданию тысяч новых рабочих мест и ускорению технологического развития страны.

В ходе совещания участникам были представлены проекты по очистке воды с коагулянтами на основе алюминия («Реагенты Водоканала»), возможности обработки алюминиевых профилей и полуфабрикатов («ТАТПРОФ»), опыт освоения и развития инновационной технологии сварки алюминиевых сплавов («СЕСПЕЛЬ»), возможности по глубокой переработке алюминия («ГС Резерв»), производственно-технологические возможности («НПО «Каскад»).

Специалисты отметили огромный потенциал применения алюминия, который может быть востребован во многих отраслях для развития городской инфраструктуры, в строительстве, сельском хозяйстве, судостроении, машиностроении, вагоностроении и других секторах производства.

Сбербанк и Минпромторг запустили выдачу льготных кредитов от 5,5 %

Кредит в размере 5,3 млн рублей в рамках новой программы льготного кредитования от Минпромторга был выдан в Сбербанке. Первым клиентом банка по данной программе стало тюменское предприятие коммунального хозяйства – акционерное общество «Трасса».

Программа Минпромторга предусматривает предоставление в 2018 году кредитов для приобретения техники российского производства по ставке от 5,5 % до 6 % без ограничения по размеру на срок до 5 лет.

«Поддержка, оказываемая предпринимателям в виде субсидирования, наиболее ощутима для малых и средних предприятий. И уникальность новой кредитной программы Минпромторга в том, что она не только обеспечивает финансирование небольших предприятий-заемщиков с субсидированием, но и одновременно поддерживает отечественных производителей техники. Потому она особенно важна для регионов и развития экономики страны в целом», – отметил вице-президент Сбербанка Андрей Шаров.

АО «Трасса» начало свою деятельность как муниципальное предприятие «Жилищно-коммунальное хозяйство центрального района» с 1992 года в городе Тюмени. Предприятие занимается

ся оказанием услуг спецтехники, содержанием улично-дорожной сети города, погрузкой, вывозом мусора и снега на полигоны.

ПАО Сбербанк – крупнейший банк в России и один из ведущих глобальных финансовых институтов. На долю Сбербанка приходится около трети активов всего российского банковского сектора. Сбербанк является ключевым кредитором для национальной экономики и занимает крупнейшую долю на рынке вкладов. Учредителем и основным акционером ПАО Сбербанк является Центральный банк Российской Федерации, владеющий 50 % уставного капитала плюс одна голосующая акция. Другими 50 % акций Банка владеют российские и международные инвесторы. Услугами Сбербанка пользуется более 145 млн клиентов в 20 странах мира. Банк располагает самой обширной филиальной сетью в России: около 15 тысяч точек обслуживания.

Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481.



Таких проектов не много в мире

Крупнейший проект ГК «Фармасинтез» будет реализован в Иркутской области

В Усолье-Сибирском дан старт проекту мирового уровня. Почему крупный бизнес выбрал Иркутскую область для его реализации? Что будут производить в Усолье-Сибирском? Где взять 10 миллиардов рублей и высококвалифицированные кадры? Об этом рассказали Президент ГК «Фармасинтез» Викрам Пуния, первый вице-президент группы компаний «Фармасинтез» Александр Кейко и губернатор Иркутской области Сергей Левченко в рамках пресс-конференции по поводу начала строительства нового завода «Фармасинтез-Хеми».



Фото Н.Понамаревой

ДОГНАТЬ И ПЕРЕГНАТЬ СССР

«На территории более 150 гектаров мы будем создавать одну из крупнейших инфраструктур в мире для производства фармацевтических препаратов», – рассказал Викрам Пуния. – Здесь будут работать жители города Усолья-Сибирского и Иркутской области. К 2025 году по объему производства мы должны превзойти лучшие времена Советского Союза, когда в Усолье производили антибиотики фактически для пятой части Земли».

Новый завод «Фармасинтез-Хеми» – шестой и крупнейший инвестиционный проект ГК «Фармасинтез». В Усолье-Сибирском построят фармацевтический промышленный технопарк, включающий в себя, кроме административно-офисного здания, научный центр и цех опытного производства. Планируется также создание коммунальной, транспортной и технологической инфраструктуры для резидентов технопарка.

ПРОЕКТ МИРОВОГО МАСШТАБА

«Проект такого масштаба готовится не один год», – отметил первый вице-президент группы компаний «Фармасинтез» Александр Кейко. – Для того, чтобы освоить ту площадь, которая выделена под строительство нового фармацевтического комплекса, потребуется с десяток лет. Первая очередь – это всего лишь небольшая часть, процентов 15-20, от того комплекса, который мы планируем построить».

Первая очередь «Фармасинтез-Хеми» предполагает строительство завода активных фармацевтических субстанций, который будет производить до 1 тысячи тонн продукции в год, и завода готовых лекарственных средств. Предприятие будет служить местом работы для двух тысяч человек. Предварительный объем инвестиций на строительство первой

очереди оценивается в 10 миллиардов рублей. Отвечая на вопрос журналистов, Александр Кейко рассказал, что значительная часть средств будет направлена на закупку оборудования. Компания уже заключила ряд соглашений с немецкими и японскими производителями.

Что касается общего объема инвестиций по проекту, представители компании пока не готовы его озвучивать.

«Таких проектов немного в мире. Подобная инфраструктура есть в Китае, – сравнил Викрам Пуния, – она по площади занимает около сотни гектаров. С помощью правительства китайцы вложили в нее за 10-11 лет больше миллиарда долларов».

ФАКТОРЫ ВЫБОРА

В настоящее время компания «Фармасинтез» входит в ТОП-50 самых

быстрорастущих компаний России, а заводы размещены по всей стране от Санкт-Петербурга до Уссурийска. В Приангарье уже работают два завода: в Иркутске и Братске.

Почему для столь масштабного проекта была выбрана площадка в Усолье-Сибирском? Отвечая на вопрос портала SIA.RU, Викрам Пуния пошутил: «Собака лает там, где она привязана. Компания «Фармасинтез» была основана в 1997 году в Иркутске, ее менеджмент и специалисты по технологиям с двадцатилетним стажем работают здесь. Создать такую инфраструктуру на новом месте – сложная задача, – продолжил он, – наличия хороших идей недостаточно, для их реализации нужны люди».

Кроме того, решающими факторами при выборе площадки стали стоимость электроэнергии и географическая близость Китая.

«Производство очень энергоемкое, – пояснил Викрам Пуния, – а тари-

фы на электричество в Иркутской области одни из самых конкурентоспособных. Это очень важно. Второе – мы будем производить фармацевтические субстанции, а ингредиенты для них делают в основном в Китае, – продолжил он. – Соответственно, близость к этой стране – еще один значимый фактор».

Губернатор Иркутской области Сергей Левченко напомнил, что первые встречи с руководством группы компаний «Фармасинтез» прошли два года назад на Петербургском международном экономическом форуме. «Викрам планировал такое предприятие разместить на территории Российской Федерации, – рассказал Сергей Левченко, – и мы предложили ему стать резидентом ТОР «Усолье-Сибирское». У города есть своя специфика: химическая, строительная и машиностроительная, – напомнил он, – и мы считаем нужным учитывать ее при размещении новых предприятий».

СТАВКА НА АНТИБИОТИКИ

«Фармасинтез» занимается разработкой и производством лекарственных препаратов для лечения социально значимых заболеваний, таких как туберкулез, ВИЧ/СПИД, онкология, сахарный диабет, гепатит и заболевания крови.

Компания выполняет государственную программу импортозамещения: уже сейчас в ее портфеле присутствуют высококачественные аналоги зарубежных препаратов. Весной 2018 года компания «Фармасинтез» вошла в национальный реестр ведущих промышленных предприятий России.

«На новом заводе мы будем производить большое количество антибиотиков, – рассказал Викрам Пуния, – это будет не только сырье, но и готовые лекарственные средства. Сейчас доля нашей компании в производстве антибиотиков невелика,

если посмотреть в масштабах страны, но мы будем стараться довести ее 1/3. Это огромный объем – десятки миллионов упаковок готовых лекарственных препаратов».

Препараты будут выпускаться как в форме традиционных таблеток, капсул и стерильных препаратов, так и новейших лингвальных пленок, которые растворяются на языке в течение пары секунд, не уступая по эффективности инъекциям.

НУЖНЫ НЕ ТОЛЬКО ДЕНЬГИ

Как заметил Викрам Пуния, в одиночку ни «Фармасинтез», ни любая другая компания не реализует такой проект. Предполагается, что в финансировании будут участвовать также банки и государственные фонды.

«10 миллиардов рублей – это не только наши собственные средства, – подтвердил Александр Кейко, – готовность оказать нам поддержку выразили ряд кредитных организаций и государственных фондов, которые поддерживают развитие промышленности в России и развитие фармацевтической промышленности в частности».

Еще одним из наиболее серьезных вопросов при реализации такого масштабного проекта может оказаться нехватка квалифицированных кадров, и компания заблаговременно начала решать его. На первом этапе «Фармасинтез» планирует подготовить технологов, на втором – инженерный и технический персонал.

«Сначала нам потребуются технологи и биотехнологи, – рассказал Александр Кейко. – Наша компания уже третий год ведет подготовку целевых специалистов в Санкт-Петербургском химико-фармацевтическом университете – ведущем профильном вузе страны. С 2018 года ежегодный набор в него составит 20 человек в год. Также мы взаимодействуем еще с двумя вузами в стране, в том числе с Иркутским государственным медицинским университетом».

ЖИЛЬЕ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ

Кроме строительства заводов, в Усолье-Сибирском планируется строительство жилья для работников предприятия.

«Еще одно важное качество компании «Фармасинтез» – они очень социально ориентированные, – отметил во время пресс-конференции Сергей Левченко. – Не все знают, что параллельно с производственным блоком мы будем закладывать еще и поселок для работников будущего предприятия. Сегодня большая редкость, когда компания заботится о жилье своих сотрудников, поэтому мы приветствуем создание такого предприятия и будем помогать, чтобы оно как можно быстрее вступило в строй».

Наталья Понамарева
Газета Дело



Фото Н.Понамаревой

Ипотека с брокером: удобнее и дешевле

Чтобы получить ипотеку, заемщику приходится потрудиться: собрать массу документов, доказать платежеспособность, обойти не один банк в поисках выгодных условий. Но есть специалисты, способные взять на себя львиную долю всех этих забот.

Кто такой ипотечный брокер и зачем нужны его услуги? Об этом рассказывает Наталья Дроняева, ипотечный брокер АН Century 21 «Недвижимость мира».

Кто такой ипотечный брокер?

– Ипотечный брокер – это специалист, который владеет знаниями в области кредитования на рынке недвижимости. Он оценивает, насколько возможно получение кредита, проверяет, соответствуют ли личные параметры клиента требованиям банка, консультирует и подбирает подходящую и выгодную для клиента кредитную программу. Клиенту не нужно изучать и сравнивать между собой ипотечные программы разных банков, разбираться во множестве нюансов, не нужно терять время в очередях и собирать пакеты документов для того, чтобы подать заявки в желаемые банки. Необходимо сформировать один комплект документов, обратиться к ипотечному брокеру, а тот направит заявки в несколько банков и поможет подобрать оптимальное, наиболее выгодное для клиента решение.

А кто ваши клиенты?

– Как правило, к помощи ипотечных брокеров прибегают «сложные» клиенты, которые ранее уже обращались в банки за консультацией и получили отказ, или сумма кредита их не устроила. Всем известно, что банки не любят возиться с «проблемными» клиентами. В этом случае вряд



ли удастся обойтись без помощи профессионального посредника.

Но даже «идеальный» заемщик, которому с

легкостью дадут кредит в любом банке, может сэкономить свои деньги и время, обратившись к ипотечному брокеру. Наша компания сотрудничает со всеми иркутскими банками. Со многими заключены специальные соглашения о предоставлении скидки по процентной ставке для наших клиентов. Выгода может составить до 150 000 рублей. Комиссии в банках сейчас не взимаются, но обязательным является комплексное ипотечное страхование, и с нашей помощью клиент может оформить наиболее выгодную страховку по сниженным тарифам и сэкономить до 10 000 рублей.

Чем ипотечный брокер в агентстве отличается от консультанта в банке?

– Он действует в интересах клиента и является посредником между клиентом и банками, тогда как менеджер в банке – представитель определенного банка. Кроме того, у ипотечного брокера вся информация, что называется, в одних руках. Он объективен и заинтересован в том, чтобы помочь клиенту.

Когда работу ипотечного брокера можно считать успешной?

– Мы помогаем клиентам в оформлении ипотечных кредитов, но успешный итог нашей

работы – не получение одобрения, а все же покупка квартиры. Ведь ни у одного человека нет цели взять кредит ради кредита. Клиент, прежде всего, хочет купить квартиру, обрести свое жилье. А достичь этой цели, подобрать ипотечный кредит с наилучшими условиями ему поможет ипотечный брокер.

А можно снизить ставку по уже действующему ипотечному кредиту?

– Конечно. В банках эта программа называется «рефинансирование ипотечного кредита». За помощью в рефинансировании к нам обращаются и наши старые клиенты, и новые – по рекомендациям. Своих заемщиков банки, как правило, не рефинансируют, зато чужим предлагают рефинансировать вместе с ипотекой имеющиеся потребительские кредиты, кредитные карты. Также можно уменьшить срок кредита и сумму ежемесячного платежа. Условия сейчас выгодные, и решение можно найти всегда.



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

Квест никто не отменял

2018 год стал годом перемен для участников ВЭД. Какие внешнеторговые контракты банки теперь не принимают на обслуживание? Каким подарком от законодателей не стоит пользоваться? Об этом и многом другом на конференции «ВЭД и закон», состоявшейся в июне в отеле Марриотт в Иркутске, рассказала Юлия Зуйкова, руководитель направления по развитию продуктов Альфа-Банка.



«ДО ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ» БОЛЬШЕ НЕ ПРОЙДЕТ

В 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» можно выделить два основных изменения, касающиеся юристов. Первое: резиденты обязаны указывать во внешнеэкономических контрактах сроки исполнения обязательств перед ними, то есть срок получения выручки при экспорте и возврата предоплаты при импорте, если против нее не был поставлен товар или услуга. Второе: теперь и по займам резиденты обязаны указывать сроки его возврата. При несоблюдении этих требований банк не примет контракт на обслуживание.

«Фраза «до исполнения обязательств» больше не пройдет, преду-

редила Юлия Зуйкова, – если кроме нее никакие сроки в контракте не обозначены, банк не сможет принять такой контракт на обслуживание, а вы – рассчитаться с партнерами».

МЕЖДУ ДВУХ ОГНЕЙ

Юлия Зуйкова рассказала, что ожидаемые сроки по валютным контрактам не закреплены законодательно. «На всякий случай» компании указывают 180 дней, однако этот срок наверняка вызовет вопросы у ЦБ РФ.

«В 173-ФЗ вы ничего про сроки не найдете, – предупредила Юлия Зуйкова, – но есть практика, в том числе комплаенс политика ЦБ, которую банки доводят до своих клиентов. Сейчас считается странным, если у вас обычный товарооборот, не связанный с производством, и при этом указан

срок свыше 90 дней. Клиентам придется действовать между двух огней, – констатировала Юлия Зуйкова, – с одной стороны – валютное законодательство, с другой – комплаенс».

Отвечая на вопросы аудитории, Юлия Зуйкова пояснила, что по договорам займов сроки возврата тоже не закреплены законодательно – важно, чтобы они были прописаны в договоре. При необходимости, изменение сроков оформляется дополнительным соглашением, которое заблаговременно должно быть направлено в банк.

Эксперт уточнила также, что любая операция между резидентом и нерезидентом является, согласно валютному законодательству, валютной (даже если валюта – рубли) и подлежит валютному контролю.

ПАСПОРТА СДЕЛОК ОТМЕНИЛИ

С 1 марта вступила в силу инструкция Банка России № 181-И. Ключевое новшество в ней – отмена паспорта сделок и справки о валютных операциях. Теперь единственной формой учета валютных операций является справка о подтверждающих документах. Требование об учете контрактов осталось в силе, а порог по общей сумме обязательств по экспортным контрактам повышен вдвое.

«Сейчас все контракты по сумме пересчитываются в рубли, – рассказала Юлия Зуйкова. – Импортные и займы с суммой от 3 млн рублей, а экспортные с суммой от 6 млн рублей нужно ставить на учет в банк с присвоением уникального номера контракта (УНК). Если сумма обязательств по всему контракту не превышает 200 тыс рублей, то такие контракты для

целей валютного контроля банкам не нужны», – пояснила она.

ПОДАРОК С ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

«Если вы получаете выручку в валюте, то квест событий с транзитными счетами никто не отменял, – уточнила Юлия Зуйкова. – Пользоваться «подарком для экспортеров» (сначала деньги – потом документы) мы рекомендуем очень аккуратно. Есть риск забыть про 15 рабочих дней, а это будет поводом для штрафа».

Компания, получившая выручку в валюте, может сначала воспользоваться денежными средствами, а потом предоставить в банк обосновывающие документы. При списании средств с транзитного валютного счета теперь можно указать, что документы, являющиеся основанием, будут предоставлены в течение 15 рабочих дней. Есть возможность получить УНК у банка авансом. Когда это первая валютная операция по контракту, и сумма контракта от 6 млн рублей, нужно сначала поставить контракт на учет, а уже потом использовать поступившую выручку.

ВАУ-СЕРВИС ДЛЯ ДЕНЕГ

Время от времени участникам ВЭД приходится разыскивать свои платежи. Недавно появилась возможность их отслеживать. В конце 2017 года Альфа-Банк подключился к новой системе и теперь уведомляет своих клиентов о том, когда и в какой сумме их деньги доставлены конечному получателю.

«Те, кто работает с логистикой, знает, что есть такая вау-штука, как

трекинг отслеживания груза. Теперь то же самое, только про деньги, существует в системе SWIFT, через которую проходит большинство международных платежей, – рассказала Юлия Зуйкова. – Новый уникальный канал: SWIFT GLOBAL PAYMENT INNOVATION (GPI) позволяет отслеживать перемещения платежа, списание комиссий и другую информацию. Альфа-Банк все переводы физических и юридических лиц отправляет сейчас по этому каналу».

ДОЛЖНОСТНЫЕ ЛИЦА «В ДОЛЕ»

Отвечая на вопрос портала SIA.RU, Юлия Зуйкова отметила, что тема внешнеэкономической деятельности – достаточно специфическая, и касается лишь небольшой части компаний среднего бизнеса. Однако в 2018 году в нормативно-правовых актах многое изменилось, и незнание этих изменений может привести к существенным денежным потерям. Так, в мае изменилась статья 15.25 КоАП. Лиц, принимающих решения в организации, приравнивали к должностным лицам, и для них теперь предусмотрена персональная ответственность за нарушения валютного законодательства.

«Мы стараемся выстраивать с клиентами не просто отношения «банк-клиент», а партнерские отношения, – сказала Юлия Зуйкова, – Для нас очень важно, чтобы мы могли наших клиентов оградить хотя бы информационно, чтобы у них не возникало лишних непредвиденных затрат».

Наталья Краз,
Газета Дело

Отчаянные авантюристы

Как открыть в России восемь лазертаг-арен одновременно и не прогореть

«В какой-то момент идея открыть несколько точек одновременно по всей России казалась нам светлой. Однако она стала самой серьезной нашей ошибкой». О том, как из детского увлечения сделать реальный бизнес, о технологиях, помогающих его контролировать и развивать, о «шишках», которые пришлось набить, прежде чем стать сетью федерального масштаба, рассказал Сергей Шкурко, генеральный директор сети лазертаг-арен «Портал».



Фото из архива компании

БИЗНЕС РОДОМ ИЗ ДЕТСТВА

История сети лазертагов «Портал» началась в январе 2010 года. Именно тогда наш герой Сергей Шкурко и его брат Владимир осознали, что работать «на дядю» им больше не хочется, и пора бы уже делать что-то для себя.

«Я вспомнил, как во время школьных каникул впервые посетил лазертаг в Новосибирске. Игра меня настолько захватила, что я потратил на неё все свои карманные деньги».

На тот момент в России лазертаг-арен было мало, в основном – в столице. Братья решили попробовать популяризовать этот вид деятельности и начали с родного Иркутска. К ним присоединился друг Александр Мошняков.

«Александр тогда работал в лизинговой организации и, благодаря этому, мы смогли купить игровое оборудование в лизинг. Парал-

Если первая арена в Иркутске изначально представляла собой просто лабиринт и холодильник с напитками, то сейчас наша самая рентабельная площадка в Екатеринбурге – двухэтажный развлекательный комплекс площадью почти 1,5 тыс. кв. м, 900 из которых занимает лазертаг

лельно мы взяли несколько кредитов и приступили к делу».

Молодым людям пришлось работать по вечерам и выходным. Искали помещение, изучали банковские продукты, подбирали оборудование, создавали подробный бизнес-план. Сергей откровенно отмечает неповоротливый и деструктивный характер рынка коммерческой аренды в

Иркутске: «Из всех городов, в которых я работаю, здесь дела с арендой обстоят хуже всего. Нам не повезло ни с одним помещением. Когда мы уже наполовину обустроили первую локацию, арендодатель, несмотря на договоренности, заявил о необходимости делать запасной выход самостоятельно. А ведь он нужен по регламенту, это требования безопасности. Кроме того, за две недели до предполагаемой даты открытия арендодатель потребовал денег за систему вентиляции, которую ранее обещал оборудовать за свой счёт. Это сильно увеличивало стоимость открытия и в наши планы не входило. Поэтому локацию нам пришлось спешно менять».

НАРОДНАЯ ПОДДЕРЖКА

В новое помещение по адресу 5-й Армии, 29 начинающие предприниматели переехали буквально за сутки – своими силами и с помощью команды единомышленников, которая постепенно сформировалась в процессе открытия лазертаг-арены.

«К нам присоединились люди, заразившиеся нашей увлеченностью и новизной бизнеса. Знакомый

электрик за «смешные» деньги сделал качественную проводку, девушка-дизайнер бесплатно разработала нам необходимые графические макеты, команда студентов помогла веселиться ради и с надеждой на дальнейшее трудоустройство. Так на чистом энтузиазме родилась наша первая локация, которую мы официально открыли в октябре 2010 года. Несмотря на то, что это были только лабиринт для ла-

зерных боев, небольшая зона отдыха и холодильник с напитками, люди к нам пошли».

Рентабельность вдохновляла, поэтому уже через полгода ребята решили расширяться. В 2011 году открылась вторая арена лазерного боя в Новосибирске, и по забавной случайности именно в том здании, где когда-то был тот самый лазертаг, который вдохновил Сергея и Владимира.

СТРАШНАЯ АВАНТЮРА

Арена в Новосибирске оказалась ещё более успешной, чем в Иркутске. Результат так вскружил молодым предпринимателям головы, что на третий год они решили открыть ещё восемь площадок. Работать на новые локации отправились как раз ребята, помогавшие создавать «Портал» в Иркутске.

«Тогда эта идея казалась нам светлой, – вздыхает Сергей. – Однако она стала самой серьезной нашей ошибкой. У нас было 30 млн рублей, и в сентябре 2012 года мы одновременно запустили клубы в Кемерово, Томске, Омске, Барнауле, Екатеринбурге, Челябинске, Нижнем Новгороде и ещё один в Новосибирске. И, конечно, не осилили такой объем работы. Мало кто из людей, которых мы отправили управлять точками в чужих городах, справился со своими обязанностями: это были ребята 20-ти лет, без опыта и компетенций. И это тоже было нашей ошибкой. Сейчас я понимаю, что тогда мы работали бессистемно и интуитивно. У нас тогда не было ни программы для бухгалтерского учета, ни облачного видеонаблюдения, которыми мы сейчас активно пользуемся, ни облачной телефонии. По сути, это была авантюра. В итоге нам пришлось с миллионными убытками закрыть арены в Томске и Барнауле:

легче отрубить руку, чем дать погибнуть всему организму».

РАБОТА НАД ОШИБКАМИ

Закрыв убыточные точки, предприниматели начали работу над созданием стабильной информационно-технологической базы: разработали собственную программу учета финансов и платформу для виртуальной телефонии, установили облачное видеонаблюдение. Это принесло плоды: новый колл-центр улучшил качество работы операторов, клиенты стали чаще заказывать услуги, рентабельность выросла. Онлайн-видеонаблюдение помогло контролировать работников во всех городах, а облачная система учета и контроля на базе 1С помогла отслеживать движения финансов по сети.

«По-хорошему, нам надо было начинать с этого, а не с расширения», – резюмирует Сергей.

Когда ситуация стабилизировалась, ребята открыли ещё несколько точек и восстановили старые. Сейчас поиграть в лазерные бои можно на аренах «Портала» в Челябинске, Томске, Новосибирске, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде, Санкт-Петербурге и в Рязани. В Кемерово также есть арена, но её деятельность временно приостановлена, а в Иркутске в другом формате работает только внеаренный лазертаг «Полигон-38».

«Иркутская арена на ул. 5-й Армии закрыта уже два года. Мы судимся с арендодателем. Будь это наша единственная площадка, нам пришлось бы пуститься во все тяжкие, чтобы закрыть финансовые обязательства, которые были с ней связаны. Я люблю свой город, но делать здесь бизнес не хочу. Я вижу, как меняются в лучшую сторону многие города, но, к сожалению, пока не могу того же самого сказать об Иркутске», – признается Сергей.

Кстати, в Рязани был открыт первый «Портал» по франшизе.

«Мы представили покупателям все наши маркетинговые и технологические наработки, что позволило успешно запустить клуб без нашего личного присутствия. Позже они продали площадку, оставив её в сети франчайзинга, и переехали в Санкт-Петербург, где купили у нас одну из действующих точек. В этом году они открыли там уже третью площадку».

Сейчас владельцы сети «Портал» предлагают своим франчайзи ещё и уникальное программное обеспечение, которое, по словам Сергея, даёт фору всем конкурентам. Это облачный колл-центр, облачная система

учета и контроля на базе 1С, система бронирования, а также все наработки в сфере продаж.

НЕ СТОЯТЬ НА МЕСТЕ

«Если ты не способен постоянно предлагать что-то новое – покупатель уйдёт к тому, кто это делает», – уверен Сергей Шкурко. С каждым годом ужесточается конкуренция, а потому владельцы лазертагов «Портал» непрерывно работают над развитием и улучшением сети. Предприниматель выделяет два взаимосвязанных вектора развития своего бизнеса: новые локации и их качественное наполнение.

«Если первая арена в Иркутске представляла собой просто лабиринт и холодильник с напитками, то сейчас наша самая рентабельная площадка в Екатеринбурге – двухэтажный развлекательный комплекс площадью почти 1,5 тыс. кв. м, 900 из которых занимает лазертаг. Кроме лазертага там можно сыграть в аэрохоккей или приставку виртуальной реальности, пройти лазерный лабиринт, покатайся на гироскутерах и многое другое».

Сама игра тоже изменилась: раньше это была просто перестрелка двух команд, а сейчас появились дополнительные задания и персонажи, на базе лазертага можно даже устроить высокотехнологичный квест». И это не предел, ведь технологии не стоят на месте.

НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ ДЕТЕЙ

Каждый год команда «Портала» готовит что-то новое для своих арен. Сезон в лазертаге длится с 1.09 по 31.05. Пик активности приходится на предновогодние дни, праздники 23 февраля и 8 марта, а также в период окончания учебного года. Летом же наступает затишье – время для обновления помещений и оборудования, время пересмотреть стратегию развития.

«Самые крутые праздники получаются, когда к детям присоединяются взрослые. Ребятушки на самом деле очень любят играть со своими родителями, однако последние это не всегда понимают. А мы продаём эмоции, как бы это ни звучало, – улыбается Сергей. – И когда люди довольны, они непременно возвращаются за положительными эмоциями, да и еще и знакомым советуют сходить к нам. Поэтому нам важно держать марку».

Скубиева Екатерина,
Газета Дело

В ЦИФРАХ

Лазертаг, известный как «лазерный пейнтбол» – это высокотехнологичный имитатор боевых действий, основанный на использовании лазерных и инфракрасных лучей. Сегодня федеральная сеть «Портал» – это более десятка клубов лазерного боя в разных городах России: от Иркутска до Санкт-Петербурга.

Паушальный взнос: 100 000 рублей;

Инвестиции в открытие: от 3 000 000 рублей;

Роялти: 30 000 рублей ежемесячно;

Срок окупаемости: от 9 до 18 месяцев.

Революция в эквайринге

В сфере эквайринга произошла настоящая революция. Теперь рынок может предложить предпринимателям официальные сервисы по приёму платежей, например, через аккаунт в соцсетях. Каковы современные инструменты для торговли? Что такое мобильный эквайринг? На вопросы о новинках в интернет-эквайринге отвечает территориальный менеджер управления торгового эквайринга Байкальского банка Сбербанка Сергей Бондарь.



Сергей, часто предприниматели с небольшим бизнесом уверены, что эквайринг не для них. Кроме того, есть бизнесмены, использующие личную банковскую карту для ведения расчетов с покупателями. Что можете сказать и тем, и другим?

– Во-первых, не стоит использовать личную карту для коммерческих расчетов. Признайтесь себе, что вы предприниматель и строите бизнес – выходите из тени! Во-вторых, не верьте, что для микробизнеса нет легких решений. Сфера безналичных платежей активно развивается, современные технологии позволяют организовать удобную систему приема платежей для всех предпринимателей вне зависимости от объемов

и вида бизнеса. Да, кому-то не обойтись без стационарных POS-терминалов, а кто-то для продвижения на рынке использует интернет-сайт или соцсети и не видит необходимости в дополнительных инструментах. И для них есть решения, позволяющие совершенно законно принимать платежи.

Что это за технологии?

– MobilePOS, или мобильный эквайринг. Это простой, недорогой и безопасный инструмент для приема безналичной оплаты. Продукт позволяет работать со всеми видами карт, в том числе с бесконтактной технологией. Мобильный эквайринг позволяет предпринимателю вести учет безналичных продаж в личном интернет-кабинете и отслеживать операции по каждому терминалу и сотруднику в реальном времени. Статистику можно выгружать в виде отчетов для дальнейшего анализа.

А как работает прием платежей?

– Есть разные варианты. К примеру, предприниматель на страничке в Instagram, Facebook размещает фото товара и под ним ссылку. Покупатель проходит по ссылке и заполняет стандартные данные для оплаты: фамилию и имя, номер карты, дату ее действия и код карты. Или, допустим, предприниматель владеет гостиницей, ему позвонил клиент и попросил забронировать номер. Владелец гостиницы в личном кабинете формирует ссылку на платежный документ и направляет ее на почту клиента или по смс. Есть возможность формировать и специальные условия по каждой ссылке.

Кроме того, система позволяет создавать «связки» карт и сохранять данные карт покупателей для дальнейшего удобства оплаты (без ввода номера карты), в том числе для рекуррент-

ных платежей (автоплатежей без участия покупателя). Можно получать расширенную информацию о состоянии и истории каждого заказа и проводить отмены и возвраты через личный кабинет.

Что такое «личный кабинет»?

– Это специальный интерфейс для пользователя услуги интернет-эквайринга, окно управления сайтом в части организации расчетов за товары и услуги. Там можно не только отслеживать статус транзакций, но и управлять этим процессом, подтверждая, отклоняя, контролируя сумму, время и состояние операции. Визуализированные графики покажут, в какой период активность максимальна, какой оборот был в заданный временной интервал. Такие сервисы личного кабинета, как выставление статической ссылки для оплаты или ограничение заданным периодом расширяют

газина конструктор сайта Yoom.shoop. Для начала работы необходимо зарегистрироваться на портале, придумать название сайта и провести его настройку. Даже неподготовленный пользователь может без труда разобраться с дружественным интерфейсом. Сервис позволяет предпринимателю, не привлекая IT-специалистов, выйти на рынок интернет-продаж. В Yoom.Shoop встроены необходимые инструменты для микро- и малого бизнеса. К примеру, мы позаботились о службе доставки товаров: можно выбрать один из предложенных вариантов транспортных компаний или свое индивидуальное решение.

Предлагаемые инструменты соответствуют требованиям 54-ФЗ?

– Продукты, предлагаемые Сбербанком, соответствуют требованиям безопасности, действующим нормативным документам и законодательным актам. Решения по торговой деятельности адаптируются под требования 54-ФЗ, при этом мы предоставляем пользователю возможность выбора решений, которые помогут модернизировать и дополнить

“ Не стоит использовать личную карту для коммерческих расчетов. Признайтесь себе, что вы предприниматель и строите бизнес – выходите из тени!

возможности бизнеса и позволяют использовать их не только на сайте, но и в социальных сетях, электронных письмах и иных способах коммуникации с клиентами.

Собственный сайт для многих предпринимателей остается основой развития бизнеса. Но Сбербанк предлагает специальную услугу по созданию своего интернет-магазина?

– Да, интернет-магазин – одно из самых перспективных решений для сетевой торговли. Сбербанк разработал для создания интернет-ма-

используемые предпринимателем инструменты до нужного формата. В любом случае, специалисты банка готовы дать консультацию по каждому конкретному случаю, готовы сопроводить предпринимателей и, если необходимо, предлагать индивидуальные решения. Заявки на сервисы эквайринга можно оформить через сайт Сбербанка.

Иван Рудых
Газета Дело

ОАО «Иркутскагроремонт»

666037, Иркутская обл., г. Шелехов, ул. Известковая, 3

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2017 г. (тыс. руб.)

АКТИВ	код показателя	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
1	2	3	4	5
Материальные внеоборотные активы		7 087	7 890	12 308
Запасы	1210	5 948	4 444	4 264
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	8 799	8 478	6 743
Финансовые и другие оборотные активы		12 924	15 088	9 582
БАЛАНС	1600	34 758	35 900	32 897
ПАССИВ				
Капитал и резервы		25 172	24 355	23 065
Кредиторская задолженность	1520	9 586	11 545	9 832
БАЛАНС	1700	34 758	35 900	32 897

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2017 г. (тыс. руб.)

Наименование показателя	код показателя	За январь - декабрь 2017 г.	За январь - декабрь 2016 г.
1	2	3	4
Выручка	2110	42632	87744
Расходы по обычной деятельности		(40518)	(84115)
Прочие расходы	2350	(1297)	(2339)
Чистая прибыль (убыток)	2400	817	1290

Аудитор: ООО «СоюзСибАудитт». 664011, г. Иркутск, ул. Свердлова, 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 и бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение ОАО «Иркутскагроремонт» по состоянию на 31 декабря 2017 года, результаты ее финансово-хозяйственной деятельности и движения денежных средств за 2017 год в соответствии с Российскими правилами составления бухгалтерской отчетности.

Руководитель Н.И. Лиштованный

Доллар мог бы стоить 50 рублей

«Курс доллара мог бы быть сегодня около 50 рублей, если бы не действовало бюджетное правило», – заявил первый вице-премьер и министр финансов Антон Силуанов на правительственном часе в Совете Федерации. Бюджетное правило ограничивает расходы федерального бюджета суммой нефтегазовых доходов до цены отсечения (базовой цены нефти) и затрат на обслуживание госдолга. Об этом рассуждает в авторской статье Александр Разуваев, директор аналитического департамента Альпари.



подогревает рост цен, не позволяя ЦБ РФ снизить ключевую ставку до комфортного для реального сектора уровня. К концу года инфляция может превысить прогноз Банка России в 4 %. Министерство финансов полагает, что России нужен слабый рубль. Однако мы придерживаемся принципиально иной точки зрения. Мы, как и положено монетаристам, выступаем за сильную российскую национальную валюту.

Альпари полагает, что у сильного рубля больше плюсов, чем минусов. Сильный рубль – это абсолютно другое качество жизни россиянина, доступ к качественным импортным товарам и зарубежным поездкам. Для компаний это доступ к импортным технологиям, хотя, конечно, в условиях санкций в этом отношении есть ограничения. Сильный рубль – это приток горячих спекулятивных

– Действующая система государственных финансов является в корне неверной. Именно из-за этого правительство вынуждено повышать пенсионный возраст, НДС и т.д. Курс рубля действиями Министерства финансов искусственно занижается, что ведет к росту инфляционных ожиданий и, естественно,

денег на Московскую биржу, рост котировок российских акций и облигаций.

Ну и, конечно, политика. Сильный рубль – это мощный аргумент в пользу введения единой евразийской валюты для Российской Федерации, Белоруссии и Казахстана. Для граждан Республики Беларусь и Казахстана евразийская интеграция будет интересна тогда и только тогда, когда в долларах россияне будут зарабатывать значительно больше, чем их соседи. Идеалы социальной справедливости давно умерли на постсоветском пространстве, бывшие советские люди давно привыкли выражать всё в твердой долларовой денежной сумме.

В заключение стоит сказать, что Россия обладает шестью в мире международными резервами, которые приближаются к \$500 млрд, а отношение суверенного долга к ВВП – одно из лучших в мире. Сейчас не 2000 год, и необходимости копить валюту с целью выплат по внешним долгам и пополнения резервов просто нет.

Надо следить и за конъюнктурой. В 2018 году цена отсечения логично смотрится на отметке стоимости барреля нефти в \$50. Дополнительные доходы можно было бы пустить на разовые выплаты пенсионерам и прочим не самым богатым россиянам. Это бы уменьшило бедность и поддержало бы внутренний спрос. Впрочем, министры российского правительства вряд ли реально понимают, что такое бедность. Сытый голодного не разумеет, согласно русской поговорке.

Александр Разуваев, директор аналитического департамента Альпари



Каждому инструменту – свое время

Как зарабатывать во время коррекций

Когда рынки на максимумах, инвесторы неизбежно задаются вопросом «что дальше?». Переложиться в депозиты? Сделать ставку на падение? А если рост продолжится?.. О том, какие инструменты имеет смысл использовать на пике, и о том, на какие нюансы обращать внимание, рассказал Управляющий директор «БКС Капитал» Франц Хеп на закрытом бизнес-ужине в Иркутске.

ДЛЯ ТЕХ, КОГО НЕ ПУГАЮТ «ЧЕРНЫЕ ЛЕБЕДИ»

2018 год станет еще одним успешным годом для инвесторов в глобальные акции, считают в БКС. Компания находит привлекательные идеи как на европейском и американском рынках, так и на развивающихся. Но интереснее всего выглядит рынок США. Доходы корпораций и их бизнесы стали более устойчивыми, лучшие из них диверсифицируются и зарабатывают по всему миру. Это долгосрочное явление, уверены в БКС.

«Мы видим, что у американского рынка есть еще очень хороший потенциал, – говорит Франц Хеп. – Ничто не растет до бесконечности, и никто не знает, когда все закончится. Но мы можем посмотреть на факторы, которые влияют на ситуацию. Что может помешать американскому рынку? Глобальные события, например, которые мы называем «черными лебедями». Если все будет плохо, то начнут расти такие активы, как золото, серебро, палладий. Мы такой сценарий не видим и предлагаем клиентам другие, более интересные инструменты».

МЕЖДУ РИСКОМ И ДОХОДНОСТЬЮ

Инструментов на рынке множество. Каждый инвестор выбирает те, которые подходят именно ему: по уровню риска, по целевой доходности, по сроку и т.д.

«10 % годовых – это много или мало? – спросил Франц Хеп. – Если вы планируете покупать биткоины, то 10% – это очень мало. И совсем неплохо, если мы говорим о депозитах. Как специалисты по финансам, первое, на что мы смотрим – каков риск для клиента, – пояснил он. – Всем известно, что, когда мы торгуем акциями, мы принимаем на себя рыночный риск. Если торгуем с плечом, риск растет. У структурных продуктов с полной или частичной защитой капитала уровень риска ниже рыночного».



Фото А. Федорова

«Наши клиенты не гонятся за сверхприбылями, – продолжил Франц Хеп, – они, как правило, не специалисты по финансовым рынкам – это бизнесмены, которые умеют зарабатывать деньги и хотят их сохранить. Поэтому сверхагрессивных инструментов у нас нет. Наша задача – решить, как мы минимизируем риск и увеличим вероятность получить нужный результат».

ВСЕМУ СВОЕ ВРЕМЯ

Важно не только найти «свой» инструмент, его нужно использовать вовремя. Структурные продукты незаменимы, когда рынок корректируется.

«Продукты с защитой капитала – не самая удачная идея для рынка, который сильно растет, – объяснил Франц Хеп. – Если рынок прибавит 40 %, вам достанется лишь часть этого дохода. Но во время коррекций это идеальный продукт: вы получаете заранее оговоренный купон, пока базовые активы остаются в границах коридора, и в конце срока – свой капитал. Структурные продукты сейчас очень

популярны и разлетаются как горячие пирожки», – добавил он.

Еще один момент, связанный со временем – срок инвестирования. Структурные продукты высоколиквидны, их можно купить и продать в любой момент. Но в интересах инвестора – ориентироваться на более долгий срок, в идеале 5-7 лет.

«Если продукт короткий, и к тому же рынок упал, что иногда случается, у нас очень мало времени, чтобы он успел вернуться до окончания срока, – говорит Франц Хеп. – Придется фиксировать убыток. Продукт на несколько лет лучше. И дело даже не в том, что в это время вы получаете купон, – он дает безопасность. Даже если акция упадет на 50 %, у нее есть шансы вернуться в диапазон. Не важно, произойдет это через 1,5 года, через 2 или 3 – свой доход вы получите».

ЛЕСЕНКА ДЛЯ ИНВЕСТОРА

Франц Хеп рассказал о двух формах инвестиций: с защитой капитала и без нее. Если структурный продукт со 100 % защитой капитала, то не важно,

как будет вести себя рынок – инвестор получит свои деньги обратно. От депозита такой продукт отличается тем, что, если рынок растет, клиент получит обратно и капитал, и дополнительный доход, а если рынок снизится, то только капитал, без процентов.

«Пример структурного продукта со 100 % защитой – Нота «Лесенка», – продемонстрировал слайд Франц Хеп. – В ее основе корзина акций, в которых мы видим очень сильный потенциал. Продукт рассчитан на 3 года. В конце каждого года стоимость корзины сравнивается с начальными значениями. Размер выплаты определяется по таблице. Например, если прирост составил от 12,5 до 17,5 %, инвестор получит 14 %. Если вырастет больше, чем на 17,5 %, инвестор получит 18 %. Если рынок упадет, сработает защита».

По структурным продуктам без защиты капитала предусмотрены регулярные купонные выплаты и функция autocall. Такие продукты предназначены для инвесторов, готовых к большому риску, и предполагают более высокую потенциальную доходность.

«Продукт без защиты капитала называется «Феникс», – рассказал Франц Хеп. – Главная особенность инструмента – принцип начисления

закрывается ниже коридора, вы получаете эту акцию по более низкой, чем первоначальная, цене».

BENTLEY ОТ БКС

По итогам 2017 года структурные продукты позволили заработать клиентам БКС в среднем больше 9,5 % в рублях и долларах и свыше 18 % – в евро. Доходность продуктов, закрывшихся в первом квартале 2018, выглядит еще более впечатляющей: средняя доходность в рублях составила 19,6 %, в долларах США – 17 % и 13,6 % – в евро. Цена входа в продукт – от 100 тысяч рублей. БКС разрабатывает также продукты с индивидуальными параметрами.

«Ноты – это структурный продукт в биржевой оболочке, – пояснил Эдуард Семенов, директор Иркутского филиала БКС Премьер. – Это в первую очередь повышенная ликвидность. Всем ли она нужна? Или лучше купить структурный продукт не в оболочке ноты, но со своими индивидуальными параметрами? Можно, например, изменить коридор: сделать его выше или ниже. Это как с машинами. Есть полностью собранные на конвейере, а есть Bentley, которая доводится руками».

Подводя итог, Франц Хеп рассказал о том, чем отличаются «коробочные» структурные продукты от тех, которые компания разрабатывает персонально. «Если вы посмотрите статистику, большинство наших структурных продуктов автоматически закрываются в среднем через 4 месяца. Так происходит потому, что мы выбираем акции, которые могут сильно и быстро вырасти. Это в наших интересах: клиент быстрее заработает и придет еще. А когда мы делаем индивидуальный продукт, клиенты включают в корзину хотя бы одну акцию, которая растет не так быстро – для подстраховки и для того, чтобы получать купон подольше».

Наталья Краз,
Газета Дело

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.

ВНИМАНИЕ! НОВЫЕ ПАРТНЁРЫ!

ЭЛЬДОРАДО
ЦИФРОВАЯ И БЫТОВАЯ ТЕХНИКА
Бонусы x2
Предъяви FreshCard и получи двойные бонусы на карту Эльдorado

ПАЛПНОРА®
ТОРГОВЫЙ ДОМ ИРКУТСК
СТРОИТЕЛЬНЫЕ И ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
Скидка 5%

ПАЛП ДЕКОР®
ЛАКОКРАСОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И НАПОЛЬНЫЕ ПОКРЫТИЯ
Скидка 5%

ИРКУТСКИЙ ЗООСАД
Скидка 20%

фреш карта

Гарантированный поручитель для предпринимателя

Поручительство Иркутского областного гарантийного фонда – это альтернатива залогового обеспечения по кредитам, займам и банковским гарантиям для предпринимателей. Гарантийный фонд не выдает предприятиям прямой финансовой поддержки, но открывает дорогу к финансовым ресурсам через предоставление поручительства до 70 % от суммы кредита в качестве залогового обеспечения.



На 1 июля 2018 года 676 предпринимателей региона уже воспользовались поручительством на общую сумму 3,26 млрд рублей и привлекли

в свой бизнес финансовых средств 7,87 млрд рублей.

Иркутский областной гарантийный фонд работает по принципу единого

окна. Предпринимателю не нужно ездить в Иркутск, ему достаточно встретиться только со своим кредитным инспектором в финансовой организации или подать заявку на сайте Фонда. При недостатке залогового обеспечения сделки партнеры Фонда, а их сегодня 28 (полный список на сайте fondirk.ru) предлагает заемщику воспользоваться поручительством Фонда.

АО «Корпорация МСП», которая курирует деятельность региональных гарантийных фондов, в мае 2018 года провело оценку «Иркутского областного гарантийного фонда» на соблюдение требований, установленных статьей 15.2. Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства» и приказом Минэкономразвития России от 28 ноября 2016 г. и Федерального закона № 763 «Об утверждении требований к фондам содействия кредитованию (гарантийным фондам, фондам поручительств) и их деятельности». На основании подготовленного заключения по состоянию на 31 декабря 2017 г. Гарантийный фонд соблюдает все установленные требования, основными из которых являются:

- ведение уставной деятельности;
- ежегодное проведение аудиторской проверки;
- соблюдение порядка инвестирования временно свободных денежных средств;
- осуществление деятельности на основе принципа безубыточности деятельности;
- наличие подразделения по оценке рисков;
- осуществление выплат по поручительствам за счет накопленных средств;
- формирование резерва по сомни-

- тельным долгам;
- работа с проблемной задолженностью;
- и другие.

Гарантийный фонд – это реальная возможность привлечь в свой бизнес необходимую сумму финансирования при недостатке собственного залогового имущества.

Поручительство Фонда возможно получить, оформляя кредит, заем и банковскую гарантию через уполномоченные организации. Полный перечень можно посмотреть на сайте Фонда fondirk.ru.

СПРАВКА

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

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



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

Майнинг стал ближе

В Иркутске открылся офис продаж КРИПТОЮНИВЕРС

В Иркутске открылся новый офис крупного дистрибьютора оборудования для майнинга в России от китайского гиганта Bitmain. Открытие официального представительства КРИПТОЮНИВЕРС улучшит клиентский сервис в регионе и сделает покупку майнеров еще более простой и удобной.



В новом офисе клиенты могут:

- получить информацию о майнинге, предлагаемом оборудовании и лично проверить каждый майнер перед покупкой;
- проверить таможенную документацию;
- заключить официальный договор;
- оплатить покупку любым удобным способом (возможен наличный и безналичный расчет, некоторые крупные банки дают кредиты под покупку оборудования);
- получить консультацию эксперта по настройке и установке майнеров;

– сдать оборудование для размещения в Дата-центре.

КРИПТОЮНИВЕРС – один из лидеров по оптовым поставкам оборудования для майнинга (майнеров и комплектующих) в России. Прямое сотрудничество без посредников с китайским производителем Bitmain позволило компании добиться выгодных условий. Благодаря этому оборудование для майнинга реализуется по ценам ниже среднерыночных как для крупных оптовых клиентов, так и для розничных покупателей.

Компания работает с соблюдением действующих норм законодательства: все реализуемое оборудование поставляется на территорию РФ официально, напрямую с завода Bitmain, в заводской упаковке и без участия посредников. Компания имеет грузовые таможенные декларации, подтверждающие «белый» ввоз майнеров, – покупателю не придется беспокоиться о законности сделки. На весь товар распространяется заводская гарантия.

Компания КРИПТОЮНИВЕРС занимается продажей майнинг-оборудования и комплектующих, а также имеет майнинг-отель (4000 кв. м) и землю под застройку (8000 кв. м), которые находятся в собственности фирмы.

Теперь жители Иркутска и близлежащих городов могут не искать в интернете нужную информацию, а зайти в офис компании, получить консультацию у компетентных экспертов по любым вопросам, связанным с майнингом криптовалют, и приобрести оборудование. Положительные отзывы о клиентском сервисе в офисах компании в Москве и Санкт-Петербурге придают уверенности в том, что КРИПТОЮНИВЕРС и в Иркутске станет ключевым помощником и партнером для местных майнеров и криптобизнесменов из близлежащих регионов. Компания активно привлекает новых партнеров из регионов, чтобы расширить географию дистрибуции майнингового оборудования. Оптовым покупателям и региональным партнерам компания предлагает выгодные коммерческие условия. Обсудить все подробности

сотрудничества с представителями компании можно лично в офисе, по телефону или в популярных мессенджерах.

Стоит отметить, что несколькими месяцами ранее в Иркутске открылся первый в России официальный сервисный центр китайского производителя оборудования для майнинга Bitmain. Управляющий партнер КРИПТОЮНИВЕРС Михаил Квасников отметил: «Мы постоянно ищем возможности для расширения нашей компании. На Иркутск выбор пал не случайно – спрос на майнеры и комплектующие к ним в этом регионе очень большой. К тому же, наш стратегический партнер – компания Bitmain – открыла свой единственный сервисный центр

На Иркутск выбор пал не случайно – спрос на майнеры и комплектующие к ним в этом регионе очень большой

в РФ именно здесь. Приняв во внимание все факторы, мы решили, что это отличный способ не только улучшить наше взаимодействие с компанией-производителем, но и повысить клиентский сервис в регионе, сделав покупку майнеров максимально простой и удобной».

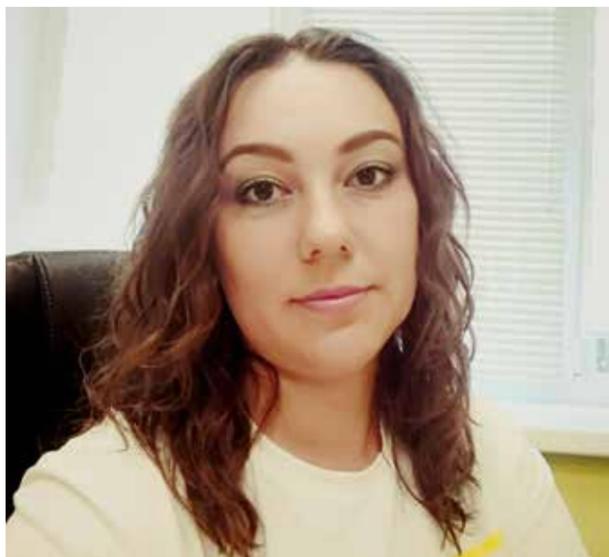
Адрес: Иркутск, БЦ «Троицкий»,
 Бульвар Гагарина, 74
 Тел.: 8 800 2001124



КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Залоговая недвижимость: пока одни боятся, другие покупают и выигрывают

Знаете ли вы, что при покупке недвижимости можно существенно сэкономить? По словам Юлии Мальцевой, начальника отдела реализации залогового имущества агентства недвижимости «Поместье», стоимость реализуемой залоговой недвижимости может быть ниже рыночной на 20%. О том, как купить объект недвижимости, находящийся в залоге у банка, чего опасаются покупатели и насколько эти опасения оправданы, Юлия рассказала Газете Дело.

**Кто и как продаёт залоговую недвижимость?**

– Продавцом залоговой недвижимости может быть или залогодержатель, например, банк, или частное лицо, например, заемщик, у которого в силу обстоятельств появилась необходимость продать объект. Сегодня мы рассмотрим ситуацию, когда продавец залогового имущества – банк.

Процедура покупки предполагает ряд специальных действий, поэтому люди приходят к нам, и мы им помогаем. Ситуации всегда разные, обстоятельства отличаются, поэтому единой схемы нет, всё индивидуально.

Если имущество в собственности у банка, на балансе – это один вариант. А если объект еще не перешел в собственность банка – он должен пройти процедуру торгов.

Торги – это сложно?

– Не сложно, но требует знаний. Для того, чтобы помочь людям в приобретении залоговой недвижимости, в том числе на торгах, у нас работает специальный отдел. Чтобы принять участие в аукционе, нужно соблюсти ряд условий: завести электронную цифровую подпись, зарегистрироваться на соответствующих площадках.

Процедуру торгов инициирует банк, выступая в роли заказчика, привлекая для этого организатора торгов (конкурсного управляющего), эта процедура строго регламентируется законодательством РФ. Объявляется аукцион, и все желающие могут принять в нем участие. Понятно, что люди не каждый день с этим сталкиваются, а некоторые вообще не представляют, что такое электронный аукцион. Мы помогаем правильно все оформить и пройти процедуру от начала и до конца.

Всегда ли и насколько дешевле такие объекты?

– Всё зависит от банка – они сами определяют цену. Однако стартовая цена объекта на аукционе может быть снижена на 50% от рыночной стоимости, и даже по результатам торгов сохраняется весомая разни́ца с открытым рынком, порой до 20% и более.

Участников торгов немного, поэтому цена остается весьма интересной.

Почему так мало участников? Люди чего-то опасаются?

– Скорее, просто не знают, как это работает. Бояться нечего: продавец – банк, значит, всё уже проверено, прозрачно и можно отследить. Единственный момент – на начало торгов неизвестна окончательная цена. Но примерный уровень предположить можно, как и выйти из аукциона в любой момент.

А если в квартире кто-то проживает? Как проверить?

– Информация об объекте открыта изначально – прописан там кто-то или нет. Есть контактное лицо по объекту, у него всё можно узнать заранее, договориться о просмотре объекта. В целом проблем с такими квартирами меньше, чем на открытом рынке. Очень часто на торги выставляются «чистые» объекты – там всё уже сделал банк. Но по желанию покупателя мы можем запросить любую дополнительную информацию. Мы действуем в интересах покупателя и готовы сопровождать его на каждом этапе сделки.



г. Иркутск, ул. Ямская, 49
Тел.: (3952) 24-34-64, 200-717
www.pomestye.com

Больше чем строительство

Все чаще мы слышим понятие «девелопер». Оно сложно для понимания, ведь каждый вкладывает в него свой смысл. И все же, что оно значит? Об этом рассказывает коммерческий директор компании «Хрустальный Девелопмент» Кристина Яковенко.

– Наша компания уже давно ушла от понятий «строитель» или «застройщик», поскольку они не отражают полного спектра нашей работы. Мы не просто строим квадратные метры, мы подходим более широко и комплексно: сами проектируем, сами строим, создаем среду, формируем особый образ жизни, стараемся понять потребности клиентов и соответствовать их ожиданиям. Именно эти принципы мы выработывали на основе нашего десятилетнего опыта, и именно их мы вкладываем в понятие «девелопмент».

Все начинается еще на этапе проектирования – с понимания того, что застройка должна быть многофункциональной, и в рамках одного поселка будут сочетаться жилье, торговля, услуги и общественные пространства. То есть девелопер подходит к освоению новых территорий комплексно: он не просто строит дома, но обеспечивает жителей инфраструктурой и досуговыми объектами, до мелочей продумывает жизнь людей на осваиваемой им территории. Особенно четко мы это поняли, проектируя микрорайон «Хрустальный парк» на Байкальском тракте. Это 98 Га творческого простора и 14 жилых кварталов, стилизованных под лучшие парки мира. Масштаб грандиозный – практически мини-город, и мы понимали, что в таком проекте обязательно должны быть кафе, магазины, школы, детские сады, медицинские пункты, парки и общественные пространства, спортивные секции, большое количество коммерческих площадей, в том числе с возможностью открытия бизнеса для работы жителей.

С таким набором инфраструктуры в рамках жилого массива, мы естественно приходим к необходимости распределения транспортных, пешеходных и велосипедных маршрутов. Нужно понять, куда и каким способом будут передвигаться люди на территории микрорайона, выявить точки притяжения, просчитать потребность в парковочных местах. В этом смысле, кстати, девелоперы загородной недвижимости имеют очень большое преимущество, ведь легче спроектировать все эти условия еще на стадии создания нового поселка с нуля, а в рамках уже построенных городских жилых комплексов это сделать сложно. При этом загородный девелопер не должен потерять атмосферу единения с природой в своем проекте – необходимо сохранять ее и восполнять после завершения строительства, высаживая деревья, создавая парки.

С такой же педантичностью девелопер должен подходить и к организации внутренней эргономики домов, стараться сделать так, чтобы объект недвижимости



соответствовал желаниям и потребностям совершенно разных семей. Создавая планировочные решения, мы проигрываем в голове сценарий, будто наша собственная семья живет в этом доме, представляем, как мы будем здесь жить, где мы будем хранить вещи, где их стирать, где должны быть расположены кухня, гостиная, словом, пытаемся определить, как будет устроен быт в этом доме и будет ли он комфортным. Иногда наши сотрудники настолько вживаются в эту роль, что уже в реальной жизни переезжают в построенные нами дома.

Наконец, мы приступаем к завершающей, и на мой взгляд, самой важной части определения того, что должен делать девелопер. В нашей компании это называется «постобслуживание». После окончания строительства и продаж мы не уходим из проекта. Очень важно создать поселок, который сможет развиваться – становиться лучше, «подстраиваться» под жителей и их потребности. И мы поддерживаем контакт со своими клиентами, чтобы понять, что им нравится в поселке, а чего не хватает. То, чего не хватает – стараемся восполнить.

Более того, мы создаем единое сообщество – прикладываем все усилия, чтобы соседи были знакомы друг с другом, общались между собой – можно сказать, что это часть концепции всех наших поселков. Мы заметили, что жители, которые очень

близко знакомы друг с другом и с администрацией поселка, по-другому относятся к месту, где они живут, – они ощущают себя хозяевами не только своего дома и участка, но и всего коттеджного поселка, чувствуют ответственность за него. Также у них появляется интерес развивать то место, где они живут, – жители общаются в общем чате, придумывают проекты и участвуют в праздниках, карнавалах, которые мы проводим, – они не сидят, как говорится, «каждый за своим забором», а живут как одна большая семья. И вместе с ними начинает жить поселок.

В заключение отмечу, что на европейском рынке недвижимости существует понятие sustainable development. Дословно это не переводится, поскольку понятие не прижилось в России, но, если углубиться в контекст, оно обозначает ответственный подход к развитию территории, на которой осуществляется строительство. И, на наш взгляд, именно это отличает настоящую девелоперскую компанию от строительной.

Узнать о проектах сети коттеджных поселков можно на сайте hrustalni.com и по тел. 8(3952) 999-700.



Проектная декларация на сайте hrustalni.com

«Ищите новые точки роста!»

Бывший банковский работник, а ныне финансовый консультант компании Life is Good Андрей Дедюхин поделился с нами личным опытом взаимодействия с банками, рассказал и объяснил, почему во время кризиса необходимо искать новые точки роста.



Про банки. Расчетный счет держу в Тинькофф Банке, он очень удобен для бизнеса: сервис на высоком уровне (а мне есть, с чем сравнить, ведь в своё время я сам занимался привлечением клиентов), минимальный пакет документов, многое можно сделать онлайн и обслуживание достаточно недорогое. К плюсам могу отнести большое количество доступных онлайн банковских продуктов, быстрые переводы. Но многие решения в банках сейчас принимаются не на месте, а в Москве, а это приводит к тому, что банк отказывает в выдаче займа людям с безупречной кредитной историей. Раньше в банках было работать интересно, мы сами анализировали клиентов. Я работал в Альфа-Банке, в Банке Союз, в Гринкомбанке, открывал в Иркутске офис Городского Ипотечного банка, поэтому знаю всё изнутри. Сейчас сотрудники банка принимают документы, сканируют и отправляют для принятия решения в Москву. Всё. Это скучно.

Про кредиты. Считаю, что кредиты лучше не брать без реальной необходимости, а пользоваться заработанными или накопленными деньгами.

Ипотеку брать стоит. А вот брать телефон в кредит и переплачивать за него проценты я считаю, как минимум, неразумным. Кредитки вызывают привыкание, а

потом трудно их закрывать. Я знаю, о чем говорю – сам попадался на эту удочку. Сейчас все лишние кредитки позакрывал.

Про финансовые принципы. Их у меня три:

1. «Заплати сначала себе». У нас многие люди живут, совершенно забывая про себя. И весь свой доход они распределяют таким образом, что на себя ничего не остаётся. Поэтому обязательно нужно с каждого дохода оставлять какую-то часть (процентов 10-20) себе, просто за то, что ты молодец, поскольку заработал эти деньги. Многие этим правилом пренебрегают.

2. Деньги должны работать, их нужно инвестировать. У меня у самого есть банковский вклад под 7% и счет в инвестиционной компании Netmes под 20% годовых. Считаю, что обязательно должна быть диверсификация: хранить все деньги в одной корзине – рискованно.

3. Зарабатывать нужно больше, чем тратишь. Здесь всё просто и понятно.

Если всех трёх принципов придерживаться, можно обеспечить себе хорошее и стабильное финансовое будущее.

Про первые деньги. В 1991 году я стал студентом Нархоза (ныне БГУ, прим. ред.), как раз началась эпоха 90-х с их большими возможностями. Мы с моим другом купили на Масложиркомбинате несколько коробок майонеза стоимостью 640 или 630 рублей за баночку, привезли в Усть-Илимск и там продали на рынке по 1000 рублей за штуку. На эти деньги купили чистые аудиокассеты для магнитофонов и продали их уже в Иркутске. Маржа была высокая, можно было и 500%, и 1000% прибыли получить.

Про кризис. Я всегда говорю, что кризис – он прежде всего в головах, всегда нужно искать точку роста. В 2008 году я потерял две работы, поставил крест на ипотечном кредитовании, и ушел в совершенно другой бизнес и там через некоторое время хорошо поднялся. Никогда нельзя опускать голову и винить во всём кризис, нужно переключаться на новую ветку развития, более перспективную на данный момент.

Изменения в бухгалтерском и бюджетном учете организаций госсектора

В этом году Минфин России внес многочисленные изменения во все приказы, утверждающие планы счетов и инструкции по учету для бюджетных организаций. Эти изменения связаны с внедрением федеральных стандартов бухгалтерского учета. Нововведения должны применяться при формировании учетной политики и показателей учета с 2018 года.

Разобраться во всем поможет система КонсультантПлюс.

Рекомендуем материалы по теме.

Обзоры:

- «Свежие изменения Инструкции № 157н»;
- «Как изменилась инструкция по бюджетному учету в 2018 году»;

- «Инструкцию для бюджетных учреждений привели в соответствие с федеральными стандартами»;
- «Минфин скорректировал инструкцию для автономных учреждений».

Готовые решения с ответами на популярные вопросы:

- «Как отразить обесценивание активов в учете бюджетной организации»;

- «Как оформить и отразить в учете учреждения основные средства, переданные в операционную аренду»;

- «Как в учете учреждения оформить и отразить продажу основных средств».

Подробные разъяснения также содержатся в «Путеводителе по бюджетному учету и налогам».

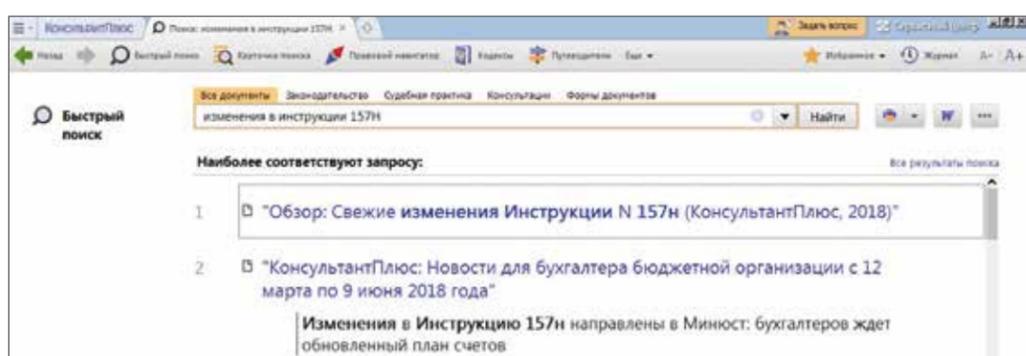
Для поиска материалов в системе КонсультантПлюс введите в поиске интересующий вопрос, например, «изменения в инструкции 157н».

Подробную информацию можно узнать в сервисном центре Сети КонсультантПлюс ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».

КонсультантПлюс в Иркутске
RIS 112 SINCE 1993

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

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



КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Спецоборудование: от чего зависит «цена вопроса»?

Стоимость специального оборудования и его монтажа – вопрос непростой. Каждый, кому приходится иметь с этим дело, знает: экономия тут часто оборачивается проблемами и, как следствие, затратами. Есть регламенты и требования контролирующих органов, есть естественное желание, чтобы объект был безопасным и не создавал трудностей с эксплуатацией. Но и переплатить не хочется! Как быть? О том, что нужно иметь в виду, планируя затраты на спецоборудование, рассказала Газете Дело руководитель компании «РС-Техно» Наталья Домрачева.



Наталья, от чего в принципе зависит цена спецоборудования и его монтажа?

– От многих факторов. Не ошибусь, если скажу, что в той или иной степени цену формируют все участники «цепочки» – и поставщик, и монтажники, и заказчик.

Начнем с поставщика. Как он поможет сэкономить?

– Важный фактор – связи поставщика с производителями. Если поставщик приходится производителю дочерним торговым предприятием, дилером или дистрибьютором – цена для него будет ниже, а значит, привлекательнее для заказчика. Важна и долговременность отношений – разовые поставки обычно проводятся по более высокой цене. Нелишним будет оценить и возраст компании-поставщика, её репутацию. Если поставщик «пережил» пару кризисов и продолжает успешно сотрудничать с крупными компаниями, в том числе, с бюджетными – значит, он понимает, что такое «быть в рынке».

А что зависит от подрядчика?

– Подрядчик – важный участник процесса. Для него жизненно важно наличие квалифицированного и опытного персонала. Эту роль часто выполняют субподрядчики – это актуальный тренд, и грамотно выстроенные отношения с субподрядчиками всегда дают дополнительную экономию для заказчика.

Но как на цену может повлиять заказчик?

– От заказчика при формировании цены на оборудование или работы зависит очень многое. Если ремонт или модернизация оборудования спланированы заказчиком заранее, если он умеет контролировать выполнение планов, если он умеет договариваться и доверять профессионалам – он, в конечном счете, выигрывает по цене. Известно, что при исполнении срочных, а тем более «горящих» заказов еще никому не удавалось существенно сэкономить без потери качества.

Но планировать специальные работы непросто?

– Если заказчику не хватает времени или знаний на самостоятельное планирование, имеет смысл обратиться к специализированному подрядчику и запросить у него аргументированный план и прогнозную смету, а иногда и проект выполнения работ.

Какие данные должен предоставить в этом случае подрядчик?

– Опытный подрядчик предвидит варианты развития событий, способы решения возможных проблем, аргументы в пользу тех или иных решений. У него есть успешно решенные кейсы, прогноз стоимости работ и способы её оптимизации.

Пример из нашей практики. Заказчик – торговый центр в Усолье-Сибирском. ТЦ прошел оценку пожарных рисков, и им рекомендовали поставить на окнах в цокольном этаже, которые служат эвакуационным выходом, доводчики, открывающие окна при появлении дыма. Такие доводчики стоят порядка 20 тыс. руб. за штуку, плюс монтаж и ожидание до месяца. Окна старые, как доводчики на них встанут – вопрос. Но заказчик об этом не знает, ему надо выполнить то, что написано в заключении по итогам оценки.

Мы предложили вариант опробованный, работающий и простой: поставить на окна обычные электромагнитные замки и подключить их к пожарной сигнализации. ОПС работает – замки откроются.

В итоге расходы уменьшаются: электромагнитный замок с монтажом стоит около 9 тыс. руб. против «хитрого» доводчика за 20 тыс. руб., и это без стоимости монтажа. Учитывая, что окон 11, экономия получается заметная.

Готовность подрядчика искать комфортные для заказчика решения, реальный опыт и знание особенностей оборудования покажут, новичок ваш контрагент или профессионал с реальным опытом.

Выбирайте профессионала, даже если его услуги стоят дороже. В будущем это обязательно даст экономию финансов, времени и нервов.

РС-ТЕХНО
Обеспечиваем безопасность
Работаем для людей

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

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Споры о земле

Скрытые риски
долгосрочной аренды

В практике строительства нередки спорные ситуации, возникающие при долгосрочной аренде земельных участков. Причин для споров может быть много, и, по мнению юриста адвокатского бюро «Рябенко и партнеры» Германа Фролова, существуют правила, несоблюдение которых может привести арендатора к серьезным финансовым потерям. О некоторых из этих правил Герман рассказал Газете Дело.

**Правило 1. Не нарушайте существенных условий договора аренды**

Долгосрочная аренда земельных участков – обычная практика муниципалитетов или области. Участки на определенных условиях передаются девелоперам под застройку, но впоследствии у арендаторов могут возникнуть серьезные трудности. При нарушении существенных условий, например, при использовании его не по назначению или ухудшении качества земельного участка, договор аренды может быть расторгнут арендодателем в одностороннем порядке.

В практике встречаются также случаи, когда арендодатель использует в расчете арендной ставки повышающие коэффициенты. Поводом для введения повышающего коэффициента может послужить неполучение арендатором разрешения на строительство или задержка с вводом объекта в эксплуатацию.

Поскольку арендодателем в таких сделках являются муниципалитеты или область, говорить о «равноправных» взаимоотношениях с арендатором не приходится. Именно возможность одностороннего введения изменений или расторжения договора являются для долгосрочной аренды «слабым местом».

Правило 2. Изучайте «историю» участка

Прежде чем заключить договор долгосрочной аренды и начать на нем строительство, необходимо убедиться, что эта аренда законна. К сожалению, тот факт, что арендодателем выступают власти, не гарантирует абсолютной «чистоты» сделки.

Необходимо провести комплексную проверку участка, цель которых – понять, что это за участок и прояснить историю его изменений.

Если этого не сделать, можно попасть в очень неприятное положение. Есть примеры, и их немало, когда людям под жилое строительство предоставлялись земли, ранее бывшие землями лесного фонда. Впоследствии суд выносил решение о признании договоров недействительными, что влечет за собой неблагоприятные последствия.

Самый простой способ избежать этих неприятностей – проверить участок по публичной кадастровой карте, запросить выписку из ЕГРН, но этого недостаточно. Если участок берется в аренду у муниципалитета или у области, необходимо сделать запрос и проверить, что на этом участке было ранее, восстановить историю переводов участка из одного назначения в другое. Проверить это самостоятельно очень сложно, поэтому лучше обратиться за помощью к юристам.

Так можно в дальнейшем обезопасить себя от аннулирования договора аренды и признания его недействительным.



ВЛАДИМИР РЯБЕНКО
АВКАТЫ-ПАРТНЕРЫ

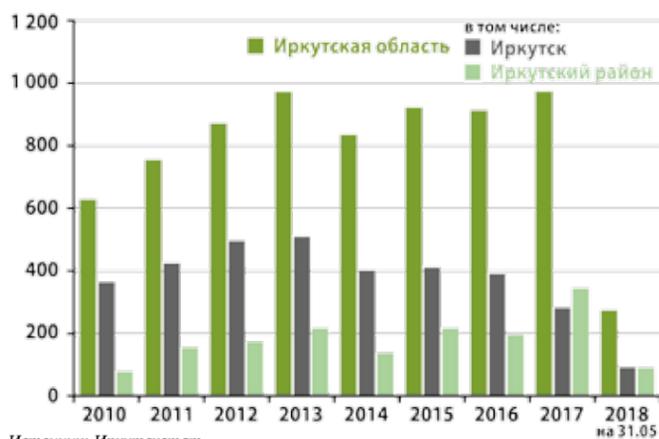
Адрес: г.Иркутск, мкр. Ершовский, 26А, оф. 402
Тел. 8 (3952) 550-666. Сайт: riabenko.ru

Недвижимость в цифрах

Газета Дело подготовила традиционный обзор основных показателей рынка недвижимости за первое полугодие 2018 года. Каковы объемы ввода жилья в Иркутске и Иркутской области? Почему количество ДДУ в областном центре падает, а в целом по области растет? Как изменились цены на новостройки и «вторичку»? Как чувствует себя рынок коммерческой недвижимости? Об этом – в нашем материале.

Ввод жилья

Ввод жилья, тыс. кв.м



Источник: Иркутскстат

За январь-май 2018 года, по данным Иркутскстата, в области сдано 274,2 тыс. кв. м, из них в Иркутске – 92 тыс. кв. м и почти столько же в Иркутском районе – 90,5 тыс. кв. м. По сравнению с показателями за аналогичный период прошлого года, темпы строительства снизились на 3 % (тогда в области было введено 283 тыс. кв. м). Плановый объем ввода жилья на текущий год – 1 млн кв. м, но делать выводы о реальности выполнения плана пока рано, поскольку большая часть жилья сдается во второй половине года. К слову, в 2017-м г. строителям удалось достигнуть показателя в 973,8 тыс. кв. м.

Примечательно, что в прошлом году Иркутский район показал максимальное значение по вводу жилья за последние 7 лет и впервые обогнал по данному показателю областной центр. На текущую дату 2018 года показатели примерно равны.

Новостройки

С января по июнь 2018 года Росреестр зарегистрировал в области 4450 договоров долевого участия (далее – ДДУ, ред.), что на 50 % превышает показатели аналогичного периода прошлого года. Рынок новостроек отыгрывает падение 2017 года: тогда он потерял 26 % сделок.

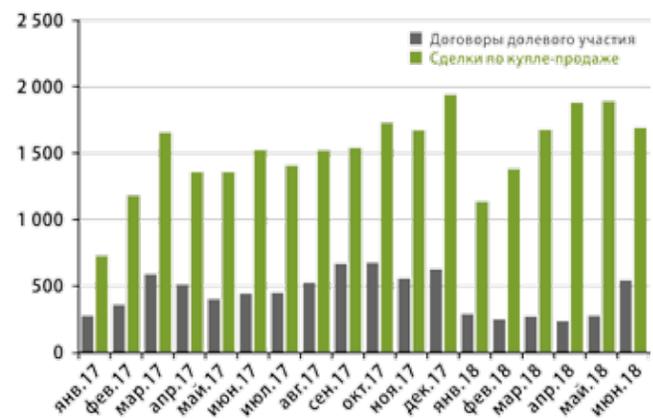
Областной центр в отличие от региона в целом показывает отрицательную динамику – за первые шесть месяцев года количество зарегистрированных в Иркутске ДДУ сократилось на 27 % (1877 против 2589 за январь-июнь 2017 года).

По мнению Светланы Брагиной, руководителя отдела продаж и маркетинга ООО «Гранд-Строй», причина не в снижении спроса, а в изменении формы договора между застройщиком и покупателем: «Количество ДДУ в Иркутске в первом полугодии сократилось не из-за снижения спроса, а из-за небольшого количества новых проектов. Кроме того, завершилась реализация многих проектов. Соответственно, количество именно ДДУ уменьшилось, но увеличилось количество цессий и договоров купли-продажи. В целом, по нашим наблюдениям и по данным ведущих застройщиков, в первом полугодии 2018 года наблюдались пиковые продажи, которые много превосходят аналогичный период 2017 года».

Наталья Зверева, руководитель отдела реализации проектов компании «Восток Центр Иркутск», тоже считает, что статистика в данном случае не совсем верна, однако признает: «С 2015 года рынок недвижимости находится в значительном спаде. Понимая трудности, многие застройщики замедлили темпы строительства. В 2016-2017 гг.

многие из нас продавали не только строящиеся, но уже готовые объекты. В нашей компании сегодня практически нет предложений по готовому жилью. Однако у некоторых коллег накопился достаточно большой пул предложения готовых квартир».

Количество ДДУ и переходов прав на основании договора купли-продажи (мены) жилья в Иркутске, шт.



Источник: Управление Росреестра по Иркутской области

Город стирает границы

ДДУ, зарегистрированные в Иркутской области за 6 месяцев 2018 года



Источник: Управление Росреестра по Иркутской области

Судя по статистике Росреестра, существенную долю спроса на новостройки оттянул на себя ближайший пригород – 1968 ДДУ зарегистрировано в Иркутском районе за 6 месяцев 2018 года. В сумме Иркутск и Иркутский район дали 86% областного показателя (см. диаграмму). Рост количества ДДУ обеспечивают такие крупные проекты в пригороде, как «Луговое», «Юго-Западный», «Стрижи», «Современник», «Южный парк». Растет и вклад малоэтажных жилых комплексов, например, совсем недавно начались продажи в микрорайоне «Хрустальный парк» на Байкальском тракте.

«Иркутяне выбирают пригород не потому, что им не нравится город. В Иркутском районе реализуется множество проектов, расположенных очень близко к городу. Микрорайон «Современник», например, относится к Иркутскому району, а расположен он в двух километрах от улицы Советской. У него прекрасные продажи, и такой проект не у нас одних», – подчеркивает Светлана Брагина, «Гранд-Строй»

Дмитрий Щербаков, руководитель АН «Слобода», тоже считает причиной возросшей популярности пригорода условность для покупателя жилья границ города и района, а, кроме того, и ценовой фактор: «Территориально Иркутский район – тот же самый Иркутск. Между тем, жилье в пригороде намного дешевле, чем в Иркутске, и это даже с учетом того, что строители за собственные средства проводят туда коммуникации. Но люди покупают и будут покупать такое жилье – просто потому, что это дешевле. Разница в цене порой настолько высока, что эти квартиры можно покупать с целью инвестиций».

Согласна с коллегами и Наталья Зверева, «Восток Центр Иркутск»: «Иркутск очень плотный город и развиваться внутри себя ему практически некуда. А вот так называемый «ближайший пригород» – разумное решение для развития Иркутска. Сейчас много жилых комплексов формально находятся в Иркутском районе, но воспринимаются покупателями, и это правильно, как городское жилье. Так, жилой квартал «Стрижи» юридически расположен на территории Иркутского района, а фактически от города его отделяет улица Центральная. Жители «Стрижей» подключены к городским инженерным сетям, пользуются городскими социальными объектами и вполне могут считать себя горожанами».

Вторичный рынок

Количество сделок с вторичным жильем в Иркутске и области растет. За период с января по июнь 2018 года Росреестр зарегистрировал в регионе 44600 переходов прав на основании договора купли-продажи (мены) жилья, что на 17 % больше, чем за аналогичный период прошлого года. В Иркутске же рост еще выше – зарегистрировано на 24 % больше сделок.

Юлия Винникова, ведущий специалист по сделкам с недвижимостью АН «Тысячелетие», считает, что причин тому несколько: «Во-первых, ставки по ипотеке на вторичное жилье существенно снизились. Во-вторых, по своему опыту могу ска-

зать, что многие предпочитают приобретать жилье, уже зарегистрированное в собственность, пусть в ценовом соотношении это и дороже, чем «первичка».

Дмитрий Щербаков, АН «Слобода», считает преимуществом вторичного жилья отсутствие необходимости ждать: «Чтобы купить квартиру, большинству нужен кредит. Люди хотят сразу заехать и жить в купленной квартире, потому что выплачивать кредит, снимать в это время жильё или жить с родителями и ждать, когда построятся твоя квартира – вариант не для всех».

Ипотека

Сбербанк за первые пять месяцев текущего года выдал населению Иркутской области 6265 ипотечных кредитов на сумму 10185 млн рублей. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года рост по количеству выданных составил 41 %, по сумме – 52 %. Почти 70 % кредитов Сбербанка выданы для покупки вторичного жилья.

Банк ВТБ за этот же период выдал 1 288 ипотечных кредитов на общую сумму 2,4 млрд. руб. (на 1 июня 2018 года). На строящееся жилье было выдано 25 % кредитов, на готовое – 45 %. Остальные 30 % пришлось на рефинансирование ипотеки.

В целом по Иркутской области, по данным Росреестра, количество жилых помещений, приобретенных и построенных за счет кредитных средств, с начала 2018 года выросло на 18 %: за январь-июнь 2018 года их зарегистрировано 11664, а за январь-июнь 2017 года – 9880. В Иркутске же количество сделок с использованием кредитных средств снизилось, по сравнению с прошлым годом, на 8 % (4666, в январе-июне 2017 года было 5092).

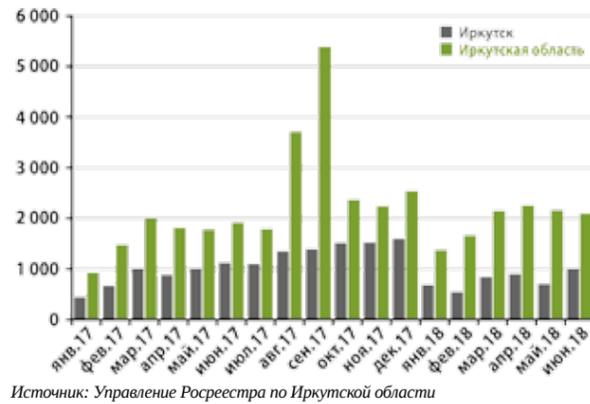
Хотя, по мнению риэлторов, доля ипотечных сделок в Иркутске по-прежнему высока.

Юлия Винникова, АН «Тысячелетие»: «В принципе, ситуация особенно не изменилась. Из 10 сделок с жилой недвижимостью примерно 8-9 осуществляется с привлечением ипотечных средств. Спросом пользуются квартиры небольшого формата (до 50 кв.м). И, конечно, упал спрос на старый жилой фонд, так называемые «хрущевки». Если 3-5 лет назад 1-2-комнатная квартира экспонировалась 1-2 месяца (при условии реальной цены), сейчас это уже 3-4 месяца, а то и больше».

Застройщики же отмечают рост количества ипотечных сделок, связанный, в первую очередь, со снижением ставок.

«Снижение ставок однозначно увеличило долю ипотечных сделок на 5-10 % в общем количестве! Спрос увеличился, но его пик прошел, рынок насытился, он не может быть в вечном подъеме. И снижение показателей в последние несколько месяцев, по данным Росреестра, тому доказательство, – считает Светлана Брагина. «Гранд-Строй». – Примечательно, что снижение ставок повлияло на спрос и квартирографию в целом: сейчас чаще спрашивают квартиры «семейные», 2-3-комнатные. А возможность взять ипотеку под 6 % этому только способствует».

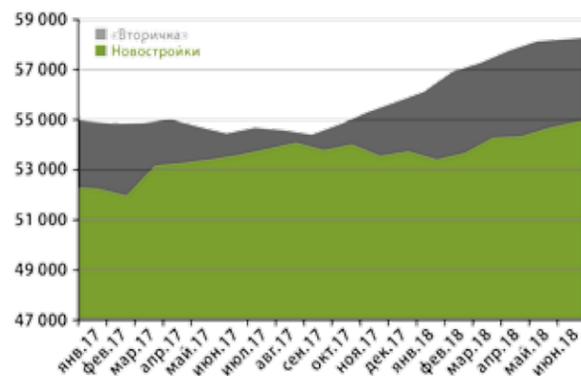
Количество зарегистрированных жилых помещений, приобретенных (построенных) за счет кредитных средств либо средств целевого займа



Источник: Управление Росреестра по Иркутской области

Цены

Средняя стоимость квадратного метра жилья в Иркутске, руб.



Источник: REALTY.IRK.RU

Средняя стоимость квадратного метра в новостройках Иркутска, по данным портала о недвижимости REALTY.IRK.RU, за первое полугодие 2018 года выросла на 3 %, вторичного – на 4 %. Увеличилась и разница в средней стоимости первичного и вторичного жилья; сейчас она составляет 6 %. Год назад наблюдалась обратная тенденция:

разрыв между ценами на «вторичку» и новостройки сократился, в июне 2017 года разница составляла 1,6 %.

Эксперты сходятся во мнении – цены будут расти и дальше.

Наталья Зверева, «Восток Центр Иркутск»: «К сожалению, причины этого – не увеличение маржинальности для застройщиков, а существенный рост цен на материалы, дополнительное налоговое бремя, уплата взносов в компенсационный фонд, ужесточение законодательства. Увы, всё это не приводит к снижению цены, а как раз наоборот. С вступлением в силу нового закона нас ждёт неизбежный рост стоимости. А значит, при невысокой потребительской активности многие застройщики будут вынуждены идти по пути снижения себестоимости. Часто это приводит к ухудшению общей комфортности и качества жилья. Застройщикам, которые стремятся не только строить квадратные метры, но и создавать современные, продуманные, комплексные объекты, становится все сложнее».

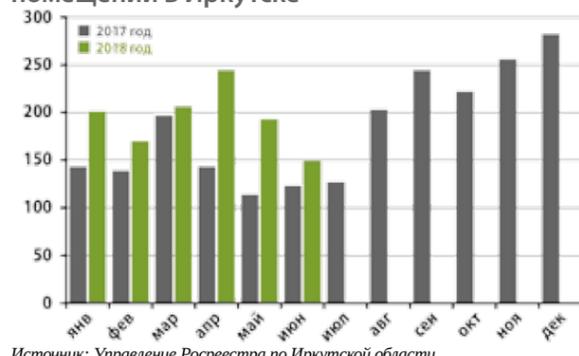
Юлия Винникова, АН «Тысячелетие», считает, что неизбежный рост цен на первичном рынке окажет влияние и на стоимость вторичного жилья:

«Трудно сказать, насколько может увеличиться цена, но думаю, что цены расти будут. Соответственно, если вырастут цены на строящееся жилье, увеличатся они и на «вторичку».

Коммерческая недвижимость

Ситуацию на рынке коммерческой недвижимости Иркутска можно назвать удачной: количество сделок в этом сегменте за первые шесть месяцев 2018 года выросло на 35 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По данным Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии Иркутской области, количество зарегистрированных переходов прав на основании договора купли-продажи (мены) нежилых помещений за январь-июнь 2018 года составило 1163, в то время как за январь-июнь 2017 было оформлено 859 переходов прав. Число сделок с коммерческой недвижимостью планомерно растет на протяжении последних двух лет в пределах 5-6 % в год. Кроме того, стоит отметить, что большая часть таких сделок традиционно регистрируется во второй половине года. Например, в 2017 году за второе полугодие было оформлено на 55 % больше сделок с нежилыми помещениями, чем в первом.

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



Источник: Управление Росреестра по Иркутской области

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

Как изменить формат недвижимости и выиграть в ликвидности

Если рассматривать недвижимость как объект инвестиционной, рано или поздно встанет вопрос либо её выгодной продажи, либо эффективного управления. О том, как управлять «недвижимостью для жизни», а также о том, как с помощью изменения формата можно повысить ликвидность привычных объектов, нам рассказывает Дмитрий Щербаков, руководитель агентства недвижимости «Слобода».



Дмитрий, в перечне ваших услуг значится «управление жилой недвижимостью». Что это?

– Это комплекс профессиональных мер, цель которых – сделать объекты жилой недвижимости источником постоянного, стабильного и предсказуемого дохода для инвесторов. Среди наших клиентов есть владельцы нескольких, иногда более десяти, квартир, которые они сдают в аренду. Аренда, как вы понимаете, может быть как кратковременной, от нескольких часов до суток, так и долгой, порой на несколько лет. В любом случае это требует специальных знаний и внимания.

Это выгодно для инвесторов?

– Смотря с чем сравнивать. Окупаемость аренды жилой недвижимости ниже, чем коммерческой, но есть инвесторы, которых такой расклад устраивает. Это компенсируется тем, что жилая недвижимость изначально интереснее в плане ликвидности, чем любая другая. Она быстрее и сдается, и продается.

О краткосрочной аренде. Можно ли сегодня использовать квартиры под мини-гостиницы и хостелы?

– Можно сдавать квартиры индивидуально в краткосрочную аренду – командировочным, приезжим. Но под хостелы – нельзя. Это будет нарушением правил эксплуатации жилого помещения. То есть жилое помещение будет использоваться как нежилое.

А чтобы перевести жилое в нежилое...?

– Нужно приложить массу усилий, и не для всех жилых помещений это в принципе возможно. Во-первых, если раньше нужно было согласие только от владельцев смежных помещений, теперь – от всех без исключения собственников в доме. Иногда – если это большой дом – это почти нереально. Во-вторых, изменилась экономика. Раньше затраты по переводу квартиры на первом этаже в нежилой фонд были оправданы, можно было заработать на разнице в стоимости жилого и нежилого помещений. Кроме того, такие помещения были востребованы для магазинов или сферы услуг, но теперь все не так однозначно, и иногда для своего бизнеса проще купить готовое помещение в хорошем месте. Тем не менее, если очень нужно, такие услуги мы тоже оказываем, и есть люди на аутсорсинге, которые профессионально занимаются сбором подписей.

Наметилась тенденция по «обратному» переводу – коммерческих помещений в жилье. Можете это прокомментировать?

– Да, такая практика есть, в том числе и у наших клиентов. Если коммерческое помещение расположено на первом этаже жилого комплекса в «непроездном» месте, и собственнику не удается развить там свой бизнес или найти арендаторов, словом, если помещение не приносит дохода – имеет смысл сделать из него квартиры и продать их. Квартиры на первых этажах востребованы сегодня. Их покупают для людей пожилого возраста и не только – многие предпочитают жить именно на первых этажах.



**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 |

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

25-26/07

Программа саммита на сайте summit.rgud.ru



**ОБРАЗЫ ГОРОДОВ БУДУЩЕГО
ДЕВЕЛОПМЕНТ
СТРОИТЕЛЬСТВО**

Тел.: (3952) 91-41-41

Регистрация на сайте: summit.rgud.ru

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



ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

реализует недвижимость в Иркутской области

Ростелеком



**■ Нежилое здание:
г. Иркутск, ул. П. Красильникова, 215**

• Нежилое здание, 4-этажное кирпично-панельное с мезонином, площадь 3640,8 кв. м с земельным участком 1963 кв. м в аренде.
Цена: 47 532 000 руб.



**■ Нежилое здание:
Ангарский р-н, р.п. Мегет, кв-л 1, 3А**

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



**■ Нежилое помещение:
г. Братск, ж.р. Центральный, ул. Мира, 27**

• Нежилое помещение АТС, площадью 1741,1 кв. м, этаж 1, 2, 3, подвал и нежилое помещение дизельной площадью 96,5 кв. м с земельным участком (1/2 доли) общей площадью 3 600 кв. м в собственности.
Цена: 24 399 000 руб.



**■ Нежилые помещения:
г. Тулун, ул. Ленина, 79**

• Нежилые помещения на 1, 2, 3 этажах общей площадью 1873,3 кв. м в кирпичном здании АТС с земельным участком 853,25 кв. м в собственности.
Цена: 13 464 000 руб.



**■ Производственная база:
Тулунский р-н, д. Булюшкина**

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



**■ Производственная база:
Куйтунский р-н, п. Харик, ул. Горького, 1**

• Производственная база (нежилое помещение мастерская, гараж 373,85 кв. м, здание дизельной 130,2 кв. м, земельный участок 7629 кв. м в аренде).
Цена: 1 029 600 руб.



**■ Производственная база:
Иркутский р-н, 2,5 км с-з д. Малая Еланка**

• Производственная база (здание склада 569,9 кв. м, здание склада 931,1 кв. м, дизельная 131 кв. м, котельная 52 кв. м, монтерский домик 107,6 кв. м, земельный участок 29 600 кв. м в аренде).
Цена: договорная.

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

Справки по тел.:
8(3952) 200-355
8(3952) 203-501

Специальные предложения от CENTURY 21

**→ Уютная 3-комн. квартира
ул. Багратиона, 56/4**



Новый кирпичный дом, 92 кв. м + две лоджии. Светлая, комфортная, очень удобная планировка, хороший ремонт. Остаётся частично мебель, встроенная кухня. Развитая инфраструктура, в шаговой доступности остановка, школа, детский сад.

**→ Шикарная квартира
ул. 30-й Иркутской Дивизии, 55**



Просторная 3-комн. квартира в элитном новом доме! С отличной шумоизоляцией! Дорогой ремонт, сигнализация. Удобное расположение, рядом школа, детский сад, супермаркет, остановки общественного транспорта.

**→ Дом для большой семьи!
с. Максимовщина**



Благоустроенный дом, выполненный из качественных материалов, 2 этажа, дизайнерский ремонт. Участок ровный, огорожен забором из кирпича. На участке баня, гостевой дом и гараж. Один собственник. Звоните!



Мы развиваемся и открываем новые офисы!

**НАБИРАЕМ СПЕЦИАЛИСТОВ
ПО НЕДВИЖИМОСТИ**

Обучение профессии с нуля, полная информационная, маркетинговая и юридическая поддержка

+7 (964) 822-85-33



**Горького, 27
Байкальская, 206
Розы Люксембург, 176в/1**

**Телефоны:
(3952) 909-144
(3952) 43-03-64**

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

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 06.07.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	75,56	66,84	56,78	56,06	48,01
1 комн. панель	69,88	65,65	56,83	68,28	48,79
2 комн. кирпич	73,84	64,67	57,16	57,41	45,62
2 комн. панель	66,98	60,72	55,23	56,24	49,06
3 комн. кирпич	72,96	64,06	56,68	55,53	45,46
3 комн. панель	66,66	57,52	50,92	49,35	46,46
Средняя стоимость	71,18	64,66	55,44	54,08	47,14

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 06.07.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	82,47	64,45	54,08	43,3	39,51
Срок сдачи - 2 полугодие 2018 года	-	62,89	54,04	48,5	41,91
Срок сдачи - 1 полугодие 2019 года	-	-	54,39	-	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2019 года и позже	-	66,93	43,25	39,08	-
Средняя стоимость	82,47	65,24	51,19	44,85	40,39

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 06.07.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	44,07	66,37	38,89	30,13	10,11
склад (аренда)	0,38	0,55	0,25	0,12	0,33
магазин (продажа)	82,88	53,67	51,17	26,5	33,45
магазин (аренда)	0,93	0,82	0,51	0,57	0,37
офис (продажа)	79,19	57,65	54,52	44,09	34,07
офис (аренда)	0,80	0,61	0,49	0,6	0,36

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

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