

газета

дело

СЕНТЯБРЬ, 2018 | № 8(80)

банки |

Как ВТБ строит работу с иркутским бизнесом

6

**инвестиции |**

Возможности, предлагаемые Московской биржей

7

**недвижимость |**

MORGANS SIX: чтобы жить как можно дольше

8

«Каждый день должен приносить что-то новое, большее, лучшее»



Виктор Захаров
директор «Сервико»

| 2

9

ТЕЛЕКОМ

Интернет от МТС может быть бесплатным

9

ЗАЛОГОВОЕ ИМУЩЕСТВО

Как риелторы помогают продавцам и покупателям

10

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Болезни и точки роста

«Каждый день должен приносить что-то новое, большее, лучшее»

Четверть века на рынке – таким «стажем» может похвастаться далеко не каждый бизнес. «Сервико» – может. Крупнейшая дистрибьюторская и логистическая компания Сибири, сегодня она развивает и другие направления. Зачем компания строит первый «Доходный дом» в Иркутске и развивает сеть магазинов у дома? Почему «Сервико» поддерживает хоккейный клуб и команду КВН? Как компании удается расти на 10 % в год вопреки кризису? И почему этого мало? Об этом Газете Дело рассказал директор «Сервико» Виктор Захаров.



Фото А. Федорова

ОТ ДИСТРИБУЦИИ К ЛОГИСТИКЕ

«Сервико» стала крупнейшей дистрибьюторской и логистической компанией Сибири. В интервью Газете Дело в 2012 году вы говорили, что планируете перейти от дистрибуции к «чистой» логистике. Переход не состоялся?

– Процесс идет. Все зависит не только от нас, но и от того, как развивается рынок. Сегодня мы понимаем, что к «чистой» логистике не перейти – дистрибуция все равно останется, просто доля ее продолжит сокращаться. Соотношение логистики и дистрибуции в бизнесе «Сервико», конечно, сильно изменилось за эти шесть лет.

Можете сказать в процентах?

– «Чистой» дистрибуции – когда ты сам занимаешься реализацией, развитием, продвижением товара – наверное, процентов 50 осталось, если смотреть в денежном выражении. Остальные 50 – гибриды дистрибуции и логистики, где мы больше занимаемся вторым.

То есть логистика сильно выросла за эти годы?

– Да, конечно, раза в три-четыре, была 10-15 %, стала 50 %.

Территория охвата «Сервико» – Иркутская область, Бурятия, Забайкальский и Красноярский край. Расширяться планируете?

– Буквально с ноября мы запускаем еще два региона – Хакасию и Тыву.

Как принимается решение о выходе в тот или иной регион?

– Мы идем туда, где наши услуги востребованы. Если производитель говорит: вы нам нужны в этом регионе, мы готовы пользоваться вашими услугами – мы идем навстречу, если нам позволяют ресурсы.

Вы начинали с того, что были дистрибьютором «Иркутскицепрома» и занимались доставкой иркутского пива в близлежащие регионы. Сейчас в линейке не только алкоголь, но и продукты, бытовая химия. Тем не менее, доля алкоголя по-прежнему велика. Это ваша специализация, ваша сильная сторона?

– Сначала мы действительно больше работали с пивом и алкогольными напитками, а сейчас линейка гораздо шире. Мы у себя в холдинге делим все товары на лицензионные и нелицензионные. К первым относится крепкий алкоголь. На него сейчас приходится 30-35% оборота компании. Остальные 65-70% – это наполовину пиво, наполовину – продукты и бытовая химия.

Дальнейшая диверсификация будет?

– Пока планируем развивать новое для нас направление pop-food, мы его полтора года назад запустили, и видим в нем перспективы.

Но долю по алкоголю будем сохранять. Сейчас из всего продаваемого в регионе крепкого

алкоголя на «Сервико» приходится до 70-80 %. Это связано с тем, что это лицензионный вид деятельности, он очень строго регламентирован государством, и конкуренция здесь немного меньше.

Да, это наша сильная сторона. У нас получается работать с ЕГАИС, с лицензиями, с акцизным товаром. Это огромная структура, много регламентов, которые надо соблюдать. Шаг вправо, шаг влево – лишение лицензии. Зайти в этот рынок с нуля сегодня очень сложно.

Какие основные тренды задают тон в современной логистике и дистрибуции? Что изменилось за эти шесть лет на рынке?

– Дистрибуция уходит в традиционные каналы, а сетевые – снижаются.

Сетям не удалось захватить рынок?

– Того развития федеральных сетей, которого я ожидал в 2012 году, не произошло. В связи с общей экономической ситуацией в России, в связи с оттоком населения из Сибири федералам здесь трудно. Они заходят сюда, но не в тех масштабах, которые планировались, потому что ресурсов не хватает, покупательная способность населения упала. Экономическая модель не позволяет им сюда идти – есть другие регионы, в которых работать более выгодно и интересно. Если экономическая ситуация в дальнейшем не изменится, этот тренд сохранится. Локальные сети при этом активно развиваются.

А традиционная розница?

– Она, конечно, снизилась, но не так, как если бы зашли федеральные сети. Кстати, на западе, в Европе и Америке, – обратный тренд. Альтернативные каналы продаж снова стали развиваться, в США, например, традиционные каналы забрали обратно у транснациональных сетей до 5 % рынка. Население устало от сетей, от одного и того же ассортимента по всей стране – и уходит в альтернативные каналы. Думаю, и до нас этот процесс дойдет, лет через 30.

ЛОГИСТИКИ БЕЗ ЛЮДЕЙ НЕ БЫВАЕТ

С кем у вас сейчас более жесткая конкуренция? С федеральными игроками?

– По транспортному направлению мы и сами уже федеральная компания. «Сервико-авто» сегодня входит в десятку крупнейших автоперевозчиков России, осуществляет перевозки по всей стране, возит товары за границу, имеет международные лицензии.

Конкурировать с федеральными компаниями, если ты локальный игрок, практически невозможно. Все укрупняется – и в мире, и в России. Чтобы быстро развиваться, надо быть крупным. Здесь маленький частный бизнес – миф. Он нужен, но не в логистике, не в ритейле, не в девелопменте. Маленькие тут не смогут работать, крупные их все равно поглотят.

Не секрет, что сейчас компании растут за счет технологического лидерства. Вы ощущаете этот тренд? Что предпринимаете в этом направлении?

– Чтобы внедрять качественные технологии, надо иметь большие деньги. Большие деньги могут быть только у крупных компаний. Мы внедряем много того, что касается логистики. Если сравнить наши склады семи-десятилетней давности с тем, что мы имеем сейчас, то, во-первых, мы квадратные метры расширили, а во-вторых, технологии на наших складах стали совсем другими. И техника другая, несколько лет назад такой не было. Она очень высокотехнологичная и очень дорогая, но у нас есть возможность ее покупать.

Вы можете представить себе логистику без людей? К примеру, у Германа Грефа решения по банковским кредитам в 50-70% случаев принимаются в автоматическом режиме, и роботизация позволила Сбербанку существенно удешевить процесс. В вашем бизнесе такое возможно?

– Без людей логистика невозможна. Например, один водитель может везти 20 тонн груза. Как бы ты ни хотел, 25 не увезешь, существуют нормативы, вес оси, длина автопоезда... То есть с ростом объема перевозок растет и число водителей. Конечно, в других процессах мы стремимся к оптимизации, внедряем автоматизацию планирования маршрутов, мобильные рабочие места, GPS мониторинги торговых представителей. Тот же температурный режим или скорость движения автомобилей – не вручную «снимаются», а автоматом. Это позволяет сокращать обслуживающий персонал. Если раньше один техник у нас обслуживал десять машин, то сегодня – двадцать.

ОТ САНКЦИЙ ДО «ПЛАТОНА»

С 2013 года обороты «Сервико» выросли более чем в 1,5 раза, с 16 до 26 млрд рублей. Это было трудно? Санкции, кризис, «Платон»... Как на вашей деятельности сказываются экономические реалии?

– Мы не создали отдельный мир вокруг себя (улыбается). Мы живем в той же экономике, что и каждая компания, каждый человек в России. Санкции, которые есть, конечно, действуют на бизнес, пусть и косвенно.

Вот, например, валюта выросла, рубль стал вдвое слабее. Если пять лет назад полуприцеп с тягачом стоил 5 миллионов рублей, то сегодня – 10 миллионов.

На Камазы надо переходить?

– Я вас уверяю, Камаз сейчас стоит не намного дешевле, чем грузовик MAN или IVECO. Очень много импортных комплектующих. При этом сервисная служба Камазы гораздо слабее, гораздо менее распространена. Эксплуатировать такую технику труднее.

То есть вы покупаете в основном импортную технику?

– Только импортную.

Сколько сейчас машин у вас в автопарке?

– Всего 800, из них 550 – это дистрибуция и логистика, доставка товаров по магазинам, а 250 – это парк транспортной компании «Сервико-авто», которая занимается большегрузными перевозками. Автопарк постоянно растет, в среднем на 20 % ежегодно.

Как вам «Платон»? Платежи, введенные с ноября 2015 года, привели к улучшению дорог?

– Федеральные дороги однозначно стали лучше, надо быть объективным. Связано это с «Платоном» или нет, это уже другой вопрос.

А на стоимость перевозок «Платон» повлиял?

– Конечно, повлиял! И на конечную стоимость продуктов в магазине тоже. Пусть хоть на копейку, но повлиял. Иногда мне говорят, что это не страшно – «копейка». Но все эти «копейки» собираются в «рубль»: то «Платон», то транспортный налог, то бензин, то еще что-то...

Учитывая все эти негативные факторы на протяжении пяти лет – как удается расти на 10 % каждый год? Этого достаточно?

– Мы же в рублях растем. В рублях мы выросли, да, а в валюте стали зарабатывать меньше.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ И «РАИСЫ»

«Сервико» – это больше, чем логистическая, дистрибьюторская, транспортная компания. У вас еще несколько параллельных бизнесов. К примеру, вы занимаетесь девелопментом. Деловой центр Silver уже работает, новый проект «Доходный дом» только стартовал. Зачем вам все это?

– Интересно попробовать. Дистрибуция и логистика – это система, то, над чем мы постоянно работаем и чему уделяем основное время. А недвижимость, девелопмент – сопутствующее. Например, 130 квартал: нас туда пригласили, и мне приятно, что компания «Сервико» вошла в число инвесторов и учредителей фонда «Иркутская слобода». Мы вложили деньги, построили несколько объектов, которые сегодня успешно сдаем в аренду.

Что касается бизнес-центра Silver, то еще в 1996 году получилось взять в аренду этот участок под автостоянку. Потом стало понятно, что земля не должна простаивать, иначе ее могут забрать. Терять участок не хотелось – мы построили этот объект и пригласили арендаторов, запустили свои проекты, например, автомоечный комплекс с рестораном Соорер. Этой зимой планируем возвести еще один этаж, потому что все действующие площади уже сданы.

А «Доходный дом»?

– Для меня этот проект – испытание, получится или нет. Мне интересно создать какой-то новый

для современного Иркутска бизнес. Заработать можно только там, где ты что-то делаешь первым.

Что представляет собой «Доходный дом»? Для кого он?

– Это комплекс на 150 квартир в центре города, с двумя этажами парковки, с тренажерным залом, бассейном, саунами, магазином, общепитом, прачечными. Это не социальное жилье, основная аудитория – командировочные, студенты с достаточным доходом, семьи.

Консьерж-служба, охрана, ремонт квартиры, временная прописка, договоры, безналичные платежи, налоги – это совершенно другой уровень арендного жилья. Тысячи квартир сдаются в Иркутске, но такой услуги нет. Я уверен: когда она появится (а мы запустим проект в 2020 году), люди это оценят.

О других бизнесах. Зонтичная сеть ООО «Алмаз» создана вами для сохранения рынка сбыта. А в чем задача магазинов «Брусничка»? Занять нишу «магазинов у дома»? Ритейлеры утверждают, что время этого формата еще не пришло. «Брусничка» опровергает эти утверждения?

– Время «магазинов у дома» придет. На западе, как я уже говорил, есть эта тенденция. Нам пока с этим форматом не сложно: конкуренции в городе практически нет, только с отдельно стоящими магазинами. А вот если сюда зайдут федералы с этим форматом, то конкуренция, конечно, будет глобальная – мы на этот счет иллюзий не питаем.

Продадите?

– Возможно, продадим.

И все-таки: цель параллельных бизнесов – диверсификация? Или предпринимательский адреналин?

– И то и то. И еще это способ отвлечься. По основному направлению работаешь каждый день, изменения видишь, может, за год, за два, за пять. А ежедневных изменений не замечаешь, проблемы, процессы – одни и те же. И другие проекты позволяют переключиться. Поговоришь, например, с дизайнером по «Доходному дому» – и возвращаешься к основному бизнесу совершенно другим. Становится интересно. От хоккея, кстати [Виктор Захаров – президент клуба «Байкал-Энергия», прим. ред.] – такой же эффект.

Кстати о хоккее. Говорят, чтобы увеличить шансы устроиться в «Сервико», надо заниматься спортом. Это правда?

– Это шутка, конечно. Но мне очень нравятся люди, которым что-то интересно кроме работы. Не обязательно спорт. Кому-то нравится петь, кто-то любит автогонки, кто-то занимается во-

лонтерством, кто-то детям помогает. Но должен быть у человека какой-то интерес. Люди, которым все безразлично, и к работе будут относиться так же.

Сами вы, судя по всему, больше спортом увлекаетесь?

– Да, футбол, хоккей с мячом. Мне вообще любой командный спорт нравится.

Интеллектуально-юмористический тоже? Зачем вы поддерживаете команду КВН «Раисы»?

– Мне это интересно, хобби, можно сказать. К тому же благодаря нашей поддержке команды КВН о «Сервико» узнают на федеральном уровне. Это спонсорство, как и наша поддержка «Байкал-Энергии», очень нам помогает в развитии. Появляются полезные связи и новые возможности. Это важно и для области, потому что поднимает ее престиж, и для меня лично. Основное финансирование хоккейного клуба осуществляет «Иркутскэнерго», но ведь деньги – это не всё, без души они не работают.

ВРЕМЯ ЗРЕЛОСТИ И НОВЫХ ЦЕЛЕЙ

Компании в этом году 25 лет. Как бы вы охарактеризовали этот этап ее жизненного цикла? Зрелость? Пик развития?

– Зрелость. Я надеюсь, что пика не будет, пика не должно быть. Мы строим компанию, которая и через 40 лет, и без нас будет работать.

А какие точки роста видите?

– В первую очередь это все-таки транспортная компания. Дистрибьюторский бизнес тоже не сбрасываю со счетов. Происходит глобализация, маленькие компании не выдерживают. Потребление через дистрибьюторский бизнес снижается, но компании растут. Производителям

нужны крупные дистрибьюторы, качественные процессы и технологии. Малый бизнес этого просто не потянет. Скажем, если ты покупаешь программное обеспечение – то оно стоит миллионы. Для нас это не проблема, а для маленькой компании – затраты, и большие.

Есть ли в «Сервико» сотрудники, которые работают с самого основания компании?

– Есть один человек.

Вы?

– Нет (смеется), тогда двое. Наш главный бухгалтер Сиразитдинова Галина Викторовна с нами с самого первого дня существования компании. Когда-то в компании было три человека, сегодня штат – 5 тысяч, а всего за годы работы через компанию прошло больше 34 тысяч человек. И я очень благодарен всем этим людям.

Какие планы на следующую четверть века? Есть ли какая-то мечта, цель?

– Сложно прогнозировать. 25 лет назад, например, у меня не было мечты создать ту компанию, которая есть сегодня. Проще были цели – например, достойную жизнь семье обеспечить. Сейчас и ценности другие, и задачи. Хочется, чтобы компания росла, чтобы новые территории появлялись, чтобы проект «Доходного дома» удался, чтобы автопарк «Сервико-авто» в течение пяти лет вырос до 700-800 машин, и компания вошла в число 5-7 крупнейших в России по перевозкам...

Сегодня вы довольны своим жизненным путем, результатами?

– Да, но это не говорит о том, что надо сесть и успокоиться. Я рад тому, что происходит сегодня, но если завтра будет происходить то же самое, я буду уже недоволен. Каждый день должен приносить что-то новое, большее, лучшее.

Иван Рудых,
Газета Дело

СПРАВКА

ООО «СЕРВИКО» было зарегистрировано 10 октября 1993 года, но своим днем рождения считает 30 сентября 1993 года. За 25 лет «Сервико» стала крупнейшей дистрибьюторской и логистической компанией в Сибири. Филиалы компании работают в 26 городах России: в Иркутской области, в Республике Бурятия, в Забайкальском и Красноярском крае. В скором времени компания прирастет новыми территориями – республиками Тыва и Хакасия. «Сервико» известна своей поддержкой профессионального (хоккейный клуб

«Байкал-Энергия») и массового спорта, является спонсором команды КВН «Раисы», участвует в социальных проектах. Транспортная компания «Сервико-авто» входит в ТОП-10 транспортных компаний РФ. Сегодня «Сервико» принадлежат: зонтичная сеть магазинов ООО «Алмаз», сеть магазинов у дома «Брусничка», развлекательный комплекс «Лабиринт», ресторан Love story, автомоечный комплекс и ресторан Соорер, деловой центр «Сильвер», Автодром 38. Сейчас компания реализует девелоперский проект «Доходный дом».



Фото из архива компании

В Иркутском филиале «Ростелекома» назначен заместитель директора по работе с корпоративными клиентами и госсегментом

Александр Бощенко приступил к обязанностям заместителя директора – директора по работе с корпоративным и государственным сегментами Иркутского филиала ПАО «Ростелеком». Ключевыми задачами нового руководителя станут удержание и укрепление лидирующих позиций оператора в бизнес – и госсекторе Иркутской области за счет внедрения комплексных цифровых решений и телеком-разработок.



филиала ПАО «Ростелеком» Юрий Тиман. – Уверен, что его опыт и компетенции помогут значительно расширить присутствие оператора в Приангарье».

«Развитие партнерских отношений с крупнейшими предприятиями и государственными заказчиками области, увеличение доли рынка компании, популяризация и продвижение облачных услуг, а также реализация стратегических проектов – это главные направления моей работы на новой должности, – прокомментировал директор по работе с корпоративным и государственным сегментами Иркутского филиала ПАО «Ростелеком» Александр Бощенко. – Для решения этих сложных задач нужны новые идеи и сплоченная, эффективная команда единомышленников. Все это у нас есть».

Александр Владимирович Бощенко родился 23 мая 1986 года. Окончил институт математики, экономики и информатики Иркутского государственного университета по специальности «Математические методы в экономике».

В 2008 году присоединился к команде «Ростелекома» специалистом группы продаж и обслуживания VIP-клиентов. С 2014 года – начальник отдела продаж корпоративным и государственным клиентам, с августа 2018 года перешел на должность заместителя директора по работе с корпоративными клиентами и госсегментом Иркутского филиала ПАО «Ростелеком».

«Александр прошел путь от менеджера до начальника отдела по работе с корпоративными клиентами и получил серьезный опыт реализации и сопровождения крупных контрактов в регионе. Среди его основных достижений – разработка и реализация федеральных и региональных решений: видеотрансляция ЕГЭ, проекты по цифровизации образования, медицины, ЖКХ области, – отметил директор Иркутского

Количество акционеров ВТБ в Иркутске увеличилось на 15 %

По итогам 6 месяцев ВТБ отмечает существенный рост числа акционеров банка в Сибирском федеральном округе. Так, с начала года количество держателей акций ВТБ в Иркутской области увеличилось на 15 % и на 1 июля составило около 1 500 человек.

Увеличению количества миноритариев способствовали успешное выполнение стратегии группы ВТБ, а также привлекательная цена приобретения акций.

По словам руководителя службы по работе с акционерами банка ВТБ Владимира Хоткина, дополнительными стимулирующими факторами увеличения количества акционеров стали: внедрение новых подходов в работе с держателями акций, увеличение дивидендной доходности обыкновенных акций, а также запуск новых льготных программ и привилегий по банковским продуктам и услугам для миноритарных акционеров ВТБ. Кроме того, как отметил

эксперт, меняется портрет акционеров банка, все больше молодых людей приобретает акции ВТБ, в том числе за счет игры на бирже.

За первую половину 2018 года общее количество акционеров ВТБ увеличилось с 94 до 116 тысяч, в первую очередь за счет акционеров-частных лиц.

В планах группы ВТБ по итогам 2018 года заработать около 170 млрд руб, по итогам 2019 года – более 200 млрд руб. Банк планирует дальнейшее расширение программ специальных предложений, совершенствование технологий и онлайн-каналов коммуникаций в работе с акционерами ВТБ.



Фестиваль «Звезды на Байкале» проходит в Иркутске при поддержке ИНК

С 1 по 12 сентября в Иркутске проходит XIII международный музыкальный фестиваль академической музыки «Звезды на Байкале». Генеральным спонсором фестиваля уже шестой год подряд выступила Иркутская нефтяная компания.



Фестиваль открылся концертом Национального филармонического оркестра России под руководством легендарного дирижера Владимира Спивакова. Идейный вдохновитель фестиваля пианист Денис Мацуев и скрипачка-виртуоз Александра Конунова приняли участие в концертной программе первого дня фестиваля.

В этом году в Иркутск приехали скрипачи Даниель Лозаквич, Кристин Баланас и Борис Бровцын и виолончелист Нарек Ахназарян. В афише концерты симфонического оркестра Республики Татарстан, состоится музыкально-театрализованное представление по произведениям Валентина Распутина «Я никак не привыкну к себе». Актриса Ксения Раппопорт и пианистка Полина Осетинская планируют сыграть в музыкальном спектакле «Неизвестный друг» по рассказу Ивана Бунина режиссера Валерия Галендева.

Кроме того, «Звезды на Байкале» возвращают формат джазового концерта с участием, помимо признанных мэтров, стипендиатов фонда «Но-

вые имена» и участников телепроекта канала «Россия 1» «Синяя птица». По традиции, «Новые имена» проведут конкурсный отбор юных дарований Приангарья – в рамках фестиваля 11 сентября пройдет благотворительный аукцион «Нота До».

В 2018 году в качестве специального гостя фестиваля приглашен сербский кинорежиссёр, обладатель двух «Золотых пальмовых ветвей» легендарного Каннского фестиваля Эмир Кустурица. Режиссер выступит в качестве участника фолк-рок группы «The No Smoking Orchestra» на концерте в формате Open air на набережной Ангары 12 сентября.

Фестиваль был создан в 2004 году по инициативе Дениса Мацуева и руководства Иркутского музыкального театра. Первоначально проводившийся раз в два года фестиваль быстро стал неотъемлемой частью культурной жизни региона, и в 2008 г. было принято решение проводить фестиваль ежегодно.

Больничные: ответы на популярные вопросы

Как оформить, рассчитать и оплатить больничный, смотрите в новых Готовых решениях, которые включены в систему КонсультантПлюс.

Из материалов вы узнаете:

- как оплатить больничный лист, если работник заболел в командировке;
- как оплачивать больничный лист иностранному гражданину;
- как оплатить больничный лист внешнему совместителю;
- как заполнить больничный лист, если средний заработок ниже МРОТ;
- как рассчитать пособие по временной нетрудоспособности по больничному листу, переходящему с одного года на другой;
- как пересчитать пособие по больничному листу.

Каждое готовое решение – развернутый ответ

на вопрос, с примерами и образцами заполнения документов. Материалы постоянно актуализируются и всегда готовы к применению.

Чтобы найти Готовое решение в системе КонсультантПлюс по интересующей ситуации, коротко опишите ее в Быстром поиске, например: «больничный в командировке готовое решение».

Подробнее о новых возможностях в Системе КонсультантПлюс можно узнать в сервисном центре КонсультантПлюс ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».

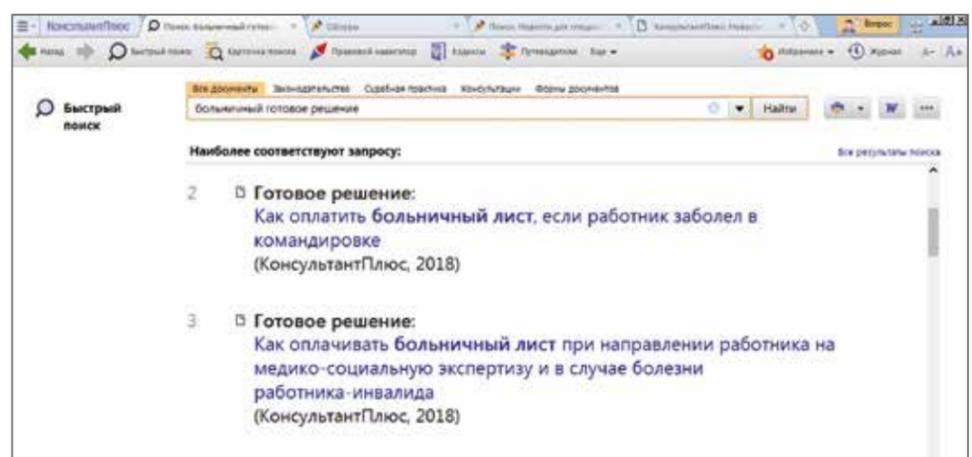




**КонсультантПлюс
в Иркутске**
RIS 112 Since 1993

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

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



Реализация программы РУСАЛа «Новое поколение» продолжается в Шелехове

Один из крупнейших в мире производителей алюминия компания РУСАЛ продолжает реализацию программы для молодых специалистов «Новое поколение». Программа действует во всех городах присутствия РУСАЛа, в том числе в Шелехове. Планируется, что до конца года стажировку на шелеховской промплощадке компании пройдут 15 человек.



Благодаря программе «Новое поколение» у талантливых молодых специалистов появляется возможность получить опыт работы в крупной компании и зарекомендовать себя. В период стажировки участники программы получают зарплату, а в случае успешного прохождения испытания зачисляются в штат предприятия.

Программа «Новое поколение» стартовала в начале 2017 года. Сегодня первые ее участники уже являются полноправными сотрудниками РУСАЛа. Среди них специалист отдела ремонта зданий и сооружений Дирекции по экологии Иркутского алюминиевого завода Тарас Матвеев.

– Сотрудники центрального офиса РУСАЛа нашли мое резюме в интернете, – рассказывает молодой человек. – К тому моменту я окончил вуз, имел опыт работы в строительной сфере. Меня пригласили стажироваться на ИркАЗе, и я согласился. Успешно прошел программу, и меня зачислили в штат завода. Сейчас я отвечаю за формирование технических заданий на проведение ремонтов и экспертизу промышленной безопасности, контролирую, как идут ремонтные работы на заводе и за его пределами.

Участники «Нового поколения» отмечают, что залогом успешного прохождения стажировки является поддержка коллег и руководства. С их помощью молодые сотрудники быстрее входят в курс дела и приобретают новые знания теории и практики.

– Создание рабочих мест для молодежи, поддержка и развитие молодых специалистов – значимое направление деятельности любой компании, – комментирует директор по экологии ИркАЗа Алексей Тенигин. – Это важно и для предприятия, где постоянно должен быть кадровый резерв, и для самих молодых людей, которые мечтают состояться в профессии. Мы стараемся оказывать ребятам всестороннюю поддержку, чтобы они быстрее освоились на предприятии и, конечно, захотели здесь остаться.

Вакансии «Нового поколения» публикуются на крупных сайтах по поиску работы. Большим преимуществом для кандидатов станет хорошее образование, знание иностранных языков, желание профессионально развиваться.

Сбербанк в Приангарье увеличил объем выдачи потребительских кредитов на 60 % по отношению к прошлому году

Жители Иркутской области в январе-июле 2018 года оформили в Сбербанке свыше 69 тысяч потребительских кредитов на общую сумму 16,6 млрд рублей. По сравнению с прошлым годом объемы кредитования физлиц на потребительские цели выросли почти на 60 %.



«В августе Сбербанк запустил традиционную осеннюю акцию по потребительским кредитам. Предлагаемые банком новые условия кредитования призваны поддержать высокий потребительский спрос среди наших клиентов, а также расширить влияние банка на рынке и сделать более доступными кредиты для заемщиков, которые не получают зарплатные или пенсионные зачисления в Сбербанке», – комментирует управляющий Иркутским отделением Сбербанка Наталия Цайтлер.

Напомним, с 1 августа 2018 года Сбербанк объявил осеннюю акцию по потребитель-

ским кредитам. Снижение ставок составило 0,2–1,2 п.п. по сравнению с базовыми условиями. Максимальное снижение коснулось кредитов на сумму от 300 тысяч до миллиона рублей для клиентов, которые не получают зарплатные или пенсионные зачисления в Сбербанке. Минимальная ставка в рамках акции – 11,7 %. Срок действия акции – с 01.08.2018 по 14.10.2018. Подробнее с новыми условиями кредитования можно ознакомиться на сайте Сбербанка в разделе «Потребительские кредиты».

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 пользуются более 135 млн физических лиц и более 1 млн предприятий в 22 странах мира. Банк располагает самой обширной филиальной сетью в России: около 17 тысяч отделений и внутренних структурных подразделений. Зарубежная сеть Банка состоит из дочерних банков, филиалов и представительств в Великобритании, США, СНГ, Центральной и Восточной Европе, Турции и других странах.

Байкальский банк ПАО Сбербанк осуществляет деятельность на территории Иркутской области, Забайкальского края, Республики Бурятия, Республики Саха (Якутия). Банк занимает высокую долю на рынке вкладов населения, в области кредитования частных клиентов и юридических лиц. Предоставляет широкий перечень банковских услуг для населения и корпоративных клиентов. Осуществляет корреспондентские отношения с банками Монголии, Китая, выступает поручителем во внешне-торговых сделках.

Путь к успеху – это путь по плану

Бизнес-курс «Практический SMM» в школе Infабрика

Когда мы отправляемся в дорогу, мы в деталях представляем себе будущий маршрут – строим дорожную карту. Любой предприниматель знает, что такой подход необходим и в бизнесе, в том числе в маркетинге и SMM продвижении.

Лора Кузнецова, директриса школы Infабрика, рассказывает о том, что поможет построить стратегию бизнеса в соцсетях и гарантированно прийти к успеху.



– Итак, вы хотите предложить рынку новый товар или услугу. Вы готовы рассказать о нем людям, выбираете маркетинговые инструменты, планируете бюджет на продвижение... и вот тут самое время «притормозить».

Вы уверены, что действительно знаете вашу целевую аудиторию и её ожидания? А само предложение – в самом ли деле оно настолько уникально, чтобы попасть «в десятку»?

Многие до сих пор думают, что, за-

действовав соцсети как канал продаж, они автоматически добьются успеха. Это не так. При неверной стратегии соцсети, как и любой другой канал, могут поглотить ваш бюджет без всякой отдачи. Стоит ошибиться с определением контент-концепции, текстовым, фото и видео-контентом, таргетировать не на ту аудиторию – и всё – ни денег, ни результата.

Для того чтобы ваше присутствие в соцсетях принесло измеримую пользу, мы предлагаем вам Бизнес-курс «Практический SMM» в школе Infабрика. В ходе курса вы построите настоящую «дорожную карту» продвижения своего бизнеса (продукта, компании, бренда, проекта) в сети, освоите необходимые технологии и сразу начнете применять их на практике.

Вы научитесь создавать контент, рекламные кампании в соцсетях, поймете как работает эффективный SMM. Вы будете ориентироваться в мире подрядчиков: дизайнеров, контент-менеджеров, SMM-менеджеров – кому, сколько и за что платить, что спрашивать. Всё это вы сделаете на базе вашего бизнеса. В итоге увеличатся ваши продажи и трафик, появится ясность относительно SMM и стратегии продвижения вашего продукта.

Продолжительность курса: 4,5 недели интенсив + 1 месяц поддержки. Это 10 мастер-классов, 8 индивидуальных встреч, ежедневные онлайн-задания.

После окончания – год консультаций в Infабрике бесплатно!

Мастер-классы:

1. Направления работы в социальных сетях. Позиционирование. Целевая аудитория.
2. Позиционирование. Контент-концепция.
3. Текстовый контент. Копирайтинг.
4. Особенности визуального восприятия. Создание макетов для рекламных кампаний в соцсетях.
5. Мобилография.
6. Видео-контент.
7. Коммуникации в социальных сетях.
8. Таргетинг. Создание гипотез.
9. Таргетинг. Создание рекламных кампаний.
10. Аналитика. Анализ результатов.

Определение дальнейшего плана продвижения.

Индивидуальные рекомендации для каждого участника.

Стоимость курса 25 000 руб.

Заполненная анкета и предоплата в размере 10 000 руб. являются подтверждением регистрации на Бизнес-курс школы Infабрика.

Среди выпускников Infабрики крупные строительные компании, автодилеры, СМИ, образовательные компании, медицинские центры, рестораны, торговые предприятия и компании из многих других направлений.

Курсы школы Infабрика в сентябре:

- Практический SMM;
- Блокчейн-курс;
- «Видео-контент своими руками»;
- «Я-видеоблогер» – для подростков;
- «Дорожная карта предпринимателя».

Завуч школы – Дарья Гульгонова: +79021771390

Директриса школы – Лора Кузнецова: +79149360411

INFАБРИКА
ШКОЛА СОВРЕМЕННЫХ ПРОФЕССИЙ

Тел: 5-888-47
E-mail: director@infabrika.com
Fb. Vk. Inst: Infabrika

Лицом к клиенту

Как ВТБ строит работу с иркутским бизнесом

Ни для кого не секрет, что банк ВТБ является одним из лидеров в работе с бизнес-сегментом в нашем регионе. По словам руководителя корпоративного бизнеса ВТБ в Иркутской области Александры Макаровой, индивидуальный подход к клиенту остается его ключевой ценностью. О популярных программах кредитования и новых продуктах для иркутских предпринимателей Александра Анатольевна рассказала Газете Дело.

АПШЕТИТЫ К КРЕДИТАМ

Александра Анатольевна, по данным Центробанка, предоставленные бизнесу кредиты российских банков за семь месяцев 2018 года выросли незначительно, всего на 2,7 %, а ВТБ в Иркутске за полгода показал рост на кредитного портфеля малого и среднего бизнеса на 17 %. За счет чего достигнут такой успех?

– Основные причины роста кредитного портфеля заключаются в оживлении спроса в условиях удешевления кредитных ресурсов, при этом ВТБ предлагает компаниям малого и среднего бизнеса одни из самых выгодных условий, также активно работая по направлению развития специальных государственных программ поддержки малого и среднего бизнеса. Следует также отметить, что и сами предприниматели стали более тщательно выбирать своих финансовых партнеров, а ВТБ, в свою очередь, отвечает запросам на сотрудничество с надежным банком.

Какие отрасли демонстрировали наибольшие «кредитные аппетиты» в первом полугодии?

– На первом месте традиционно находится торговля, особенно продуктовый ритейл. Также в лидерах – фармацевтическая промышленность: в этом году мы заключили кредитное соглашение для реализации инвестиционного проекта компании «Фарма-синтез» в Тюмени на сумму 1,3 млрд рублей. В целом отраслевой состав кредитного портфеля стабилен: 34 % в нем занимает торговля, 22 % – фармацевтика, 44 % приходится на дорожное строительство, недропользователей, представителей гостиничного бизнеса, девелоперов. Мы, со своей стороны, готовы рассматривать любые проекты без отраслевой привязки, так как банк заинтересован в развитии абсолютно всех сегментов экономики нашего региона.

Строительной отрасли – в том числе? Недавние нововведения в законодательстве о долевом строительстве предполагают, что все проекты с разрешениями на строительство, полученными компаниями-застройщиками после 1 июля 2019 года, будут реализовываться в формате проектного финансирования. ВТБ готов включить в эти процессы?

– Да, несомненно. ВТБ готов к банковскому сопровождению при строительстве жилья. Мы сейчас очень активно открываем счета застройщикам по имеющимся у них разрешениям на строительство с тем, чтобы оказывать услуги банковского сопровождения при совершении операций нашими клиентами в рамках действующего законодательства.

В целом, в рамках проектного финансирования банк ВТБ готов кредитовать экономически интересные проекты не только в жилищном строительстве, но и в других отраслях. Это горно-добывающая, нефтехимическая и химическая промышленность, портовая и аэропортовая инфраструктуры, а также проекты в сфере государственно-частного партнерства.

ленности, портовая и аэропортовая инфраструктуры, а также проекты в сфере государственно-частного партнерства.

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ГОСУДАРСТВА

В этом году банк продолжает активно работать по программам государственной поддержки малого и среднего бизнеса. Успешно?

– Очень! Заемщики проявляют большой интерес к льготным программам – их привлекают доступность и невысокая стоимость кредитных средств. На финансирование по программам с господдержкой у нас приходится порядка 17 % кредитного портфеля, это хороший показатель.

Мы довольно успешно реализуем действенные механизмы льготного финансирования в поддержку отечественного производства.

В Иркутской области они пользуются большим спросом: например, общая сумма действующих соглашений по программе Минсельхоза, составляет 1,3 млрд рублей.

Летом ВТБ заявил, что готов финансировать на льготных условиях не только крупных сельхозпроизводителей, но и малые предприятия. На какие цели можно взять такой кредит?

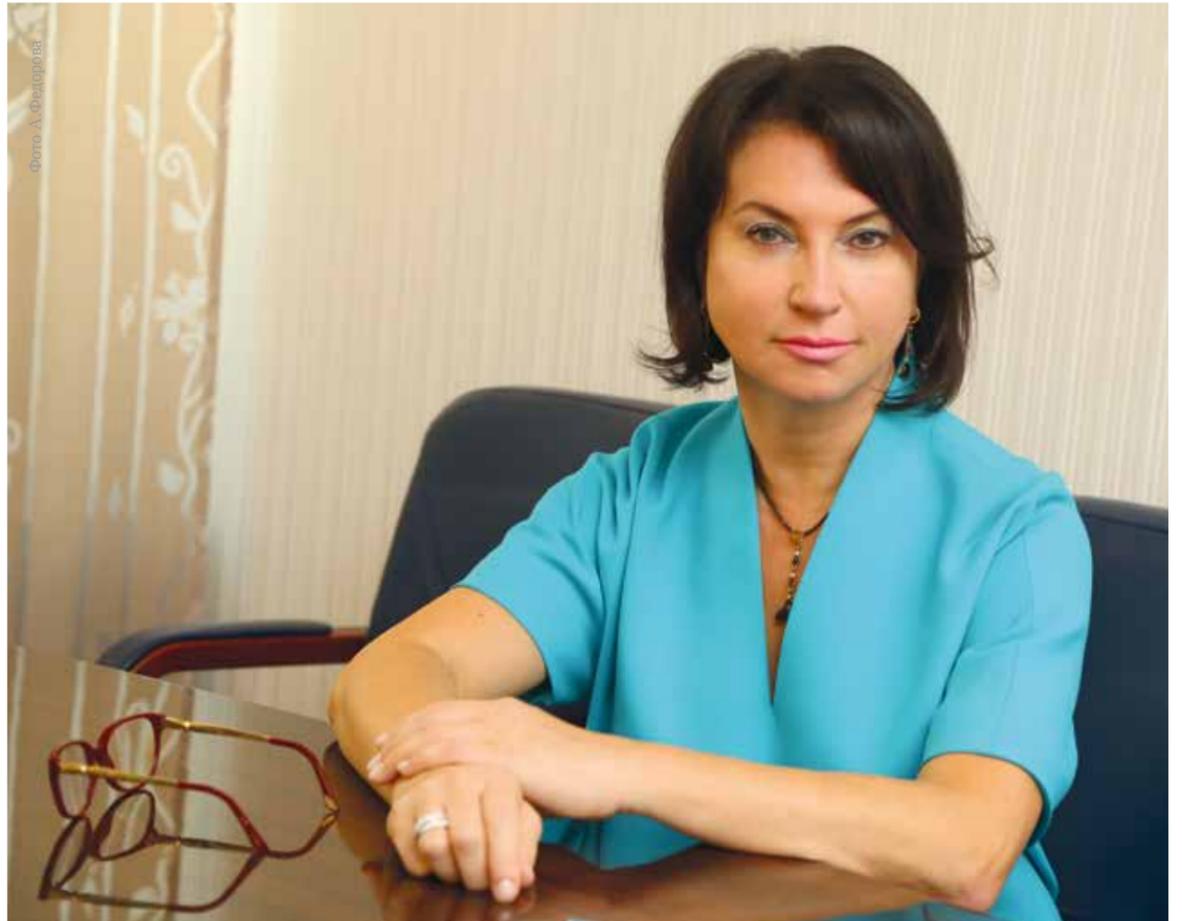
– Да, ранее банк финансировал сельхозпредприятия только в сегменте среднего бизнеса, теперь у нас появилась возможность кредитования малых форм хозяйствования. Заемные средства по льготной программе предоставляются на оборотные и инвестиционные цели на срок до семи лет. Малые предприятия могут приобрести оборудование сельхозназначения, модернизировать свое производство.

Не так давно ВТБ сделал доступной еще одну программу господдержки – льготную программу Министерства промышленности и торговли по ставке до 5 %. Много желающих получить кредит?

– Как раз сейчас формируется пул заявок потенциальных заемщиков, в основном, это компании

Клиентам среднего и малого бизнеса ВТБ доступны одни из самых привлекательных ценовых условий на банковском рынке. Сегодня ставка по кредиту составляет от 9% и может быть дополнительно снижена в рамках государственных программ поддержки бизнеса

дорожно-строительной отрасли. Уверена, что программа вызовет интерес клиентов и из других сфер. По ее условиям, заемные средства предоставляются на приобретение сельскохозяйственной, строительной-дорожной и коммунальной техники, а также оборудования для пищевой и перерабатывающей промышленности российских производителей по ставке до 5 %. Максимальный срок сделок составляет пять лет.



симальный срок сделок составляет пять лет.

ОСОБЫЙ ПОДХОД

После появления в ВТБ единой глобальной бизнес-линии «Средний и малый бизнес» как изменилась продуктовая линейка банка?

– Изменения налицо. Банк постоянно запускает новые программы и сервисы в поддержку малого бизнеса, который является для нас приоритетным. В своей работе мы ориентируемся на выстраивание долгосрочных отношений с бизнесменами и индивидуальными предпринимателями. Мы стремимся предоставить максимально комфортные условия для сотрудничества, чтобы клиент качественно и оперативно получил необходимый банковский продукт или услугу. Малый бизнес ведь не всегда

остается малым – он растет, переходит в сегмент среднего. Меняются потребности компании, ее запросы. Наша линейка сегодня позволяет сопровождать клиента на всех этапах его роста и развития, своевременно предлагая нужные решения.

Малый бизнес – отдельный сегмент, требующий особого подхода. Чего, на ваш взгляд, ждут клиенты этой категории от банка? И как ВТБ отвечает этим запросам?

– Для малого бизнеса, на мой взгляд, важны современный сервис в отделениях банка и дистанционных каналах обслуживания, удобный интерфейс мобильных приложений

для ведения бизнеса с возможностью в любой точке мира в любое время управлять счетами и бизнесом, простое и финансово выгодное предложение по расчетно-кассовому обслуживанию, экономия времени.

Мы учитываем индивидуальные потребности клиентов в этом сегменте. Так, для тех, кому больше интересны возможности быстрого обслуживания без посещения банка, ВТБ максимально расширяет дистанционные сервисы для большей мобильности. Для тех, кто хочет воспользоваться широкой сетью офисов и банкоматов, получить весь спектр продуктов и услуг большого надежного банка, мы предлагаем возможность персонального сопровождения менеджера, доступ к индивидуальному подбору пакета и широкой продуктовой линейке, которая ранее была доступна только среднему бизнесу.

Помимо комфортного обслуживания, малому бизнесу важна и доступность кредитных ресурсов. Недавно ВТБ снизил процентные ставки по кредитам для малых предприятий. Какие теперь условия?

– Клиентам среднего и малого бизнеса ВТБ доступны одни из самых привлекательных ценовых условий на банковском рынке. Сегодня ставка по кредиту составляет от 9% и может быть дополнительно снижена в рамках государственных программ поддержки бизнеса.

При этом, как я понимаю, не обязательно самому идти в банк за кредитом? Проверенным клиентам ВТБ предлагает предодобренный «Кредит в один клик»?

– Да, это программа для клиентов, которые пользуются нашими услугами эквайринга, РКО, зарплатны-

ми проектами. Анализируя обороты клиента по расчетному счету, отслеживая, как он работает, мы имеем возможность оценить его финансовое состояние. Если клиент отвечает требованиям банка – он получает сообщение о том, что у него есть предодобренный кредит. Остается только прийти и получить его.

ВТБ сегодня активно развивает дистанционные каналы обслуживания, расширяет возможности SMS-информирования для клиентов... При этом, несмотря на развитие технологий, банк не становится обезличенным, не идет по пути активной роботизации. Почему?

– Диджитализация – это неотъемлемая составляющая мира, в котором мы живем. В ритме современной жизни успешному бизнесмену важно оперативно работать с большими объемами информации, и ВТБ стремится сделать удаленное взаимодействие клиента с банком максимально комфортным. К примеру, на сегодняшний день более 60 % клиентов среднего бизнеса Иркутской области перешли на дистанционные каналы обслуживания.

Но есть сферы, в которых робот никогда не заменит живого человека. Часто клиенту удобнее прийти в офис и проконсультироваться лично.

Мы растем, развиваемся, меняемся, но наша клиентоориентированность остается неизменной ценностью. Поэтому могу сказать, что ВТБ – это банк, знающий и понимающий потребности предпринимателей, и этой репутацией мы очень дорожим.

Заработать на волатильности: возможности, предлагаемые Московской биржей

В периоды волатильности рубля у многих возникает вопрос: что дальше будет дальше и покупать ли сейчас доллар? Что делать с валютными сбережениями, как выгодно продать по максимальному курсу ту или иную валюту или наиболее выгодно её разместить? Об этом комментарий Евгения Богатырёва, директора «Инвестиционного Бутика».

Возможность новых санкций в отношении российского госдолга оказывает негативное влияние на курс рубля. С начала августа рубль ослаб по отношению к доллару на 8%. Такая волатильность заставляет принимать меры по защите сбережений.

Добавляет нервозности и ситуация с ограничениями для российских госбанков по расчетам и сделкам на территории США: люди опасаются за свои личные сбережения, хранящиеся на депозитах в иностранной валюте.

Российские банки, пользуясь ситуацией, выставляют завышенные курсы валют с учетом спреда на покупку-продажу, которые зачастую достигают нескольких процентов.

Валютная секция Московской биржи позволяет физическим лицам менять валюту напрямую без контрагентов, то есть наравне с банками, крупными компаниями и т.д. Это дает возможность совершать выгодные обменные операции по рыночному курсу.

Для доступа к биржевым валютным торгам необходимо открыть брокерский счёт в нашем офисе и перевести на него деньги с обычного банковского счёта.

Преимущества работы на валютном рынке:

Режим онлайн. Сделки осуществляются по реальным биржевым ценам в онлайн-режиме. Расчёты происходят в день заключения сделки, что позволяет максимально быстро вывести валюту со счёта.

Диверсификация. Можно купить и продать наиболее популярные и ликвидные валюты: доллар США, евро, британский фунт, китайский юань и другие.

Максимальная ликвидность. Возможность купить или продать любое количество лотов (1 лот = 1000 единиц).

Низкие издержки. Низкие тарифы за оборот, конвертацию валюты и фондирование необеспеченных позиций (операции «с плечом»).

Безопасность сделок. Рынок Московской Биржи является наиболее регулируемым и защищенным рынком в России.

Удобный режим работы. Совершать торговые операции на валютной секции можно с 10:00 до 23:50 по московскому времени. Это позволяет вам выставлять свой приказ на покупку/продажу валюты, не ограничиваясь режимом работы вашего банка. Даже ночью можно совершать сделки и «ловить» необходимый и наиболее выгодный вам курс.

В отличие от нерегулируемого рынка FOREX, гарантом исполнения сделок является ЗАО «Национальный клиринговый центр (НКЦ). Возможность влияния брокера на цену покупки/продажи валют отсутствует.

Пример покупки валюты на Бирже: Мы хотим купить 50 000 долларов с помощью сделки на валютной секции. Комиссия по конверсионному тарифному плану за сделку на валютном рынке с учётом биржевых сборов составляет 0,035% (но не менее 1 рубля). Например, комиссия за покупку и вывод 50 000 долларов (50 лотов) по курсу 67,5 рублей за доллар обойдётся вам в 1 856,25 рубля. В обменном пункте пришлось бы заплатить больше – в районе 32 000 (при курсе продажи рублей 68,175 за доллар) премии к биржевому курсу. Разница даже в 1% от биржевого курса увеличивает



вашу комиссию банку на внушительную сумму.

Такие же правила расчета действуют и в случае продажи валюты, купленной заранее в банке и заведенной на брокерский счет. Сравните это с тарифами вашего банка, и вы приятно удивитесь.

Валютный рынок ОАО «Московская биржа» сегодня – это возможность зарабатывать на колебаниях курсов мировых валют.

Кроме покупки валюты под конкретные цели вы можете использовать её и в качестве торгового инструмента – зарабатывать на изменении курса валют. В этом случае платить налог с прибыли от операций купли-продажи валюты вы должны самостоятельно. Брокер не является налоговым агентом по операциям на валютной секции Московской биржи, не исчисляет и не удерживает налог, не подает данную информацию в налоговую инспекцию. Однако в случае прямого запроса от ФНС брокер будет обязан представить эти данные о клиенте.

Для вашего удобства мы предоставляем: – Доступ к торговле из любого региона мира онлайн через наиболее

популярную в России торговую платформу QUIK.

– Доступ как с персонального компьютера, так и с любого мобильного устройства с помощью специального приложения.

– Возможность предоставления кредитного плеча с низкими ставками. Максимально доступное «кредитное плечо» – до 1:12.

– Возможность вывода рублей под обеспечение иностранной валюты.

– Возможность вывести с брокерского счёта или перевести рубли на другую площадку для совершения торговых операций, не реализовывая имеющуюся иностранную валюту. Например, у клиента есть доллары (USD), и мы хотим, не продавая валюту, купить российские акции или облигации на Московской бирже или вывести денежные средства на свои краткосрочные цели.

– Аналитику от персонального брокера по валютному рынку, а также помощь инвестиционного консультанта.

Подводя итоги, можно сказать, что валютная секция – это удобный способ приобрести валюту выгоднее, чем в обменнике, в любом количестве, под любые цели и по нужному вам курсу. Кроме того, это возможность зарабатывать на изменении курсов валют из любого места в удобное время.



Тел.: 8 (3952) 68-00-11
Моб.: +7 (902) 516-00-11
г. Иркутск, ул. Лапина, д. 8, оф. 13 (2 эт.)
E-mail: irkutsk_bdo@open.ru

АО «Ангарская птицефабрика» 665814, 38 субъект РФ, г. Ангарск, мкр. Юго-Восточный Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2017 г. (тыс. руб.)

АКТИВ	код	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	1120	1120	1120
Результаты исследований и разработок	1120	1120	1120	1120
Нематериальные поисковые активы	1130	1130	1130	1130
Материальные поисковые активы	1140	1140	1140	1140
Основные средства	1150	687513	698315	783338
Доходные вложения в материальные ценности	1160	2700	2700	2700
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1170	2700	2700	2700
Отложенные налоговые активы	1180	1180	1180	1180
Прочие внеоборотные активы	1190	1190	1190	1190
Итого по разделу I	1190	133423	134447	134447
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	190706	189851	170650
Наличные деньги и денежные эквиваленты	1220	102333	78380	66472
Дебиторская задолженность по приобретенным ценностям	1230	102333	78380	66472
Дебиторская задолженность (за исключением денежных эквивалентов)	1240	204309	94358	134269
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	204309	94358	134269
Прочие оборотные активы	1260	497348	362589	371391
Итого по разделу II	1260	1300984	1091051	1157429
БАЛАНС	1600	1300984	1091051	1157429
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	595	595	595
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	1330	83884	83885	88385
Дополнительный капитал (без переоценки)	1340	86	86	86
Резервный капитал	1350	86	86	86
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	986961	912251	890952
Итого по разделу III	1370	1071226	996817	980018
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	1410	1410	1410
Отложенные налоговые обязательства	1420	1420	1420	1420
Отложенные обязательства	1430	1430	1430	1430
Прочие обязательства	1450	1450	1450	1450
Итого по разделу IV	1450	0	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	100000	50000	100000
Кредиторская задолженность	1520	116205	33420	70793
Доходы будущих периодов	1530	1530	1530	1530
Отложенные обязательства	1540	13253	10814	6618
Прочие обязательства	1550	228458	94234	172411
Итого по разделу V	1550	1300984	1091051	1157429
БАЛАНС	1700	1300984	1091051	1157429

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

Наименование показателя	код	За январь 2017 г.	За январь 2016 г.
1	2	3	4
Выручка	2110	1449526	1433764
Себестоимость продаж	2120	1363312	1387310
Валовая прибыль (убыток)	2100	86214	46454
Коммерческие расходы	2210	0	0
Управленческие расходы	2220	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	2200	77216	46454
Доходы от участия в других организациях	2310	19293	17176
Проценты к получению	2320	13549	19344
Прочие доходы	2330	18302	8330
Прочие расходы	2340	16622	20911
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	84633	32529
Текущий налог на прибыль	2410	4183	3843
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2430	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	2450	0	0
Прочее	2460	80450	28682
Чистая прибыль (убыток)	2400	80450	28682
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	0	0
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0
Итого	2500	2900	2900
СПРАВОЧНО			
Валовая прибыль (убыток) на акцию	2800	2800	2800
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	2910	2910

Руководитель Баймачева Т.И.
Аудитор: ООО «Аудиторская фирма «Аудит», 665824, Иркутская область, г. Ангарск, 206 кв.-л, д. 3, оф. 210. Тел.: 8(3955)54-22-49. Член СРОА НП «Российская Коллегия Аудиторов». Основной регистрационный номер в Реестре аудиторов и аудиторских организаций 11603067388, ОГРН 102390524032.
По мнению аудитора, годовая бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение АО «Ангарская птицефабрика» по состоянию на 31 декабря 2017 года, финансовые результаты его деятельности и движение денежных средств за 2017 год в соответствии с российскими правилами составления бухгалтерской отчетности.

Пенсионная реформа: «надеяться исключительно на государство – верх инфантилизма и безответственности»

Владимир Путин поддержал повышение пенсионного возраста как неизбежное зло. Впервые с 2004 года Россия вернулась к либеральным экономическим реформам. «Президент Путин отметил тяжелую демографическую ситуацию в России и сравнил экономический кризис 90-х с периодом Великой Отечественной войны», – отмечает Александр Разуваев, директор аналитического департамента Альпари.



– Президент России отметил, что повышать пенсионный возраст в нулевые годы было нельзя. Экономика России была еще достаточно слаба, прибавку к пенсии съела бы инфляция. В малых городах сложи-

лась бы ситуация, когда и на пенсию не выйдешь, и работу не найдешь. Однако, сейчас ситуация в российской экономике другая, она вернулась к росту, сейчас самая низкая безработица, начиная с 1991 года и растет продолжительность жизни. Темпы роста продолжительности жизни в России почти самые высокие в мире. За 15 лет – плюс восемь лет жизни. К концу следующего десятилетия Россия выйдет на показатель продолжительности жизни в 80 лет и выше. Дополнительно Владимир Путин отметил, что пенсии не должны зависеть от цен на нефть, чем подтвердил нашу точку зрения.

Как и ожидалось, пенсионная реформа серьезно смягчена президентом. Самое главное:

- выход женщин на пенсию должен быть возможен не в 63 года, как предполагал изначальный проект, а в 60 лет. Срок выхода на пенсию мужчин, как и предлагалось ранее – 65 лет.
- предпенсионный возраст составит пять лет. Вводит ответственность за увольнение работников в предпенсионном возрасте.

Мы не думаем, что поддержка Владимиром Путиным пенсионной реформы серьезно ударит по его рейтингу.

В заключение стоит сказать, что идея референдума по пенсионной реформе абсолютного порочна. Это как провести референдум на тему МРОТ – 100 тыс. руб. Все проголосуют «за», вот только возможности экономики не безграничны. Моя позиция по пенсионной реформе такова: человек – сам кузнец своего счастья. Стоит, прежде всего, самостоятельно накопить на старость и правильно воспитать детей. Надеяться исключительно на государство – это верх инфантилизма и безответственности.

От государства требуется другое – обелить зарплаты. Для этого нужна политическая воля и стабильность налогового законодательства.



MORGANS SIX: ЧТОБЫ ЖИТЬ КАК МОЖНО ДОЛЬШЕ

Жилой комплекс MORGANS SIX, построенный в поселке Молодежный, с одной стороны, иркутянам хорошо знаком, а с другой – остается неизвестным и загадочным. Красивые современные здания на закрытой территории привлекают внимание и рождают вопросы: что там внутри? Что такого в этом «жилье для избранных»? Чем отличается жизнь в MORGANS SIX от жизни в любом другом месте? На вопросы Газеты Дело отвечает Сергей Скворцов, учредитель и генеральный директор строительной компании Морганс Сикс.



– Сергей, в чём суть идеи MORGANS SIX?

– Мы хотели воплотить идею совершенно нового образа жизни. Развитие человечества вступило в новую фазу. Перед людьми открылись новые возможности и горизонты; это отражается и на домостроении. До сих пор многоквартирные дома строились по принципам, где учитывались только конструктив, этажность и минимум благоустройства. Мы уверены, что современный человек должен жить в пространстве, создающем условия для долгой и счастливой жизни. Жилье сегодня – это не просто собственная квартира, а возможность жить так, как хочется; оно должно способствовать долголетию. Именно этого мы хотели, создавая MORGANS SIX. И у нас получилось: мы создали для наших жильцов уникальный по комфорту образ жизни.

Образ жизни от MORGANS SIX? Что же его формирует?

– В основе комфортной жизни, на наш взгляд, четыре принципа. В первую очередь, это экология. Чтобы человек и члены его семьи жили как можно дольше и были здоровы, необходимы чистый воздух, хорошая вода и тишина. Мы учли все экологические риски, характерные для современных мегаполисов, и построили наш жилой комплекс именно здесь – в ближайшем пригороде. Здесь нет смога, который вы можете видеть над городом каждое утро, нет шума от автомобилей – здесь всегда очень тихо и чисто. Вторая важная составляющая долгой и счастливой жизни – эстетика окружающего пространства. Эстетическое наслаждение должно быть принципом организации жилья – всё, что окружает человека дома, должно радовать глаз и рождать хорошее настроение. Мы с вами с детства знаем, что улыбка продлевает жизнь. Третий принцип – безопасность. Круглосуточная охрана, первоклассное видеонаблюдение от компании KENO, дающее возможность прямо на смартфоне увидеть, где сейчас ваш ребенок, пообщаться с соседями или связаться с консьерж-сервисом. Четвертый принцип – сервис, продуманный до мелочей. Наши жильцы полностью избавлены от бытовых забот и неудобств. Вот эти четыре

«кита», положенные в основу нашей концепции, и сформировали качественную и современную жилую среду, создающую вокруг человека атмосферу счастья, здоровья и долголетия.

Мы хотели построить нечто передовое, способное заинтересовать людей, предпочитающих всё современное и новаторское. Именно это мы и предлагаем нашим покупателям. Причем, заметьте, это уже полностью готовое жильё. Не надо ждать конца стройки и волноваться, как это бывает при долевым строительстве.

Кто автор проекта?

– Проект разработал корейский архитектор Хонки Прак, который входит в топ-200 архитекторов мира. Наш жилой комплекс – уже шестой проект подобного рода для Хонки. Мы приняли его идею, изменив некоторые моменты в соответствии с предпочтениями наших покупателей.

Именно поэтому вы используете принцип свободных планировок при продаже квартир, а не только квартиры «под ключ»?

– Да. Идея покупки жилья с готовыми планировочными и дизайнерскими решениями в России пока только набирает популярность. Но для тех, кому она близка, мы разработали четыре уникальных варианта планиров-

ки и оформления квартир, полностью готовых и завершённых, с мебелью, техникой, предметами интерьера.

А что в концепции осталось неизменным?

– Всё самое основное. В первую очередь, мы исключили ситуацию, характерную для наших традиционных микрорайонов, когда к вечеру газоны заставлены машинами, и страшно выпустить во двор ребенка. В нашем эстетичном и комфортном внутреннем дворе никогда не будет автомобилей. Там у нас прекрасный фонтан; такого, я уверен, нет ни в одном ЖК в Иркутске. По сути, это кусочек Европы в иркутском пригороде. У нас на территории так красиво, что нет отбоя от желающих провести в MORGANS SIX фотосессию, и мы вынуждены отказывать или соглашаться очень избирательно, чтобы не нарушать покой жильцов.

В части безопасности и сервиса мы тоже использовали мировой опыт. На территорию комплекса не может проникнуть посторонний, работает круглосуточная охрана. Мы понимаем, что наши жильцы – занятые люди и готовы полностью избавить их от бытовых проблем. С помощью консьерж-сервиса можно заказать уборку, услуги прачечной, заказать еду или

продукты, вызвать такси или встретить ребенка со школьного автобуса. Всё, чтобы высвободить время жильцов для отдыха или работы – как в самых современных жилых комплексах мира. Это можно сравнить с сервисом в пятизвездочном отеле, но тут вы дома!

Вы изначально рассматривали именно малоэтажное жильё?

– Изначально планировалось жильё не выше пяти этажей. Но архитектор настоял, что оно не должно быть выше четырех, потому что иначе во внутреннем дворе неизбежно ощущение колодца. Но, несмотря на низкую этажность, в двух блок-секциях у нас есть лифты, которые поднимут вас на этаж прямо из паркинга.

В целом же архитектура, эргономика и инженерные системы продуманы до мелочей, и не только снаружи, но и внутри квартиры.

Что вы имеете в виду?

– Мы предлагаем жильцам такую организацию пространства, где не будет ничего, что может помешать. Там предполагается встроенная мебель, минимум углов, много света и пространства. Мы заводим все инженерные коммуникации в расчете на несколько санузлов, вентиляцию, подключение к централизованному серверу «умного дома».

Из чего и как построены дома?

– Мы использовали только натуральные качественные материалы премиум-класса. Такого, уверяю вас, в стандартных многоквартирных домах не применяют. Монолит 200 мм, базальтовый утеплитель 200 мм, самый дорогой керамогранит, только натуральный камень. Мы используем бетон такого качества, что некоторые наши жильцы его даже не штукатурят – закрывают стеклом или лаком и получают дизайн в стиле «лофт». Всё по высшему разряду – чтобы служило и радовало глаз очень долго. У нас установлены уникальные немецкие окна, не пропускающие ни тепло изнутри, ни холод снаружи, ни шум. Благодаря этим окнам в квартирах всегда комфортная температура и даже можно сэкономить на отоплении. Отдельно упомяну о звукоизоляции. В Европе давно поняли, что шум оказывает на здоровье человека крайне негативное влияние. Поэтому мы предусмотрели, чтобы смежных стен между квартирами было как можно меньше, а там, где

они есть, использована звукоизоляция повышенного качества. Между этажами тоже специальный звукоизоляционный пирог. Вы никогда не услышите, что происходит у соседей. Шум с улицы благодаря окнам вам тоже не помешает.

Насколько дорого содержание такого жилья?

– Не дороже, чем в городе. Комплекс отапливается автономно, электрическими котлами, не нужна внешняя горячая вода, мы подводим только холодную. А электричество здесь недорогое. Канализация центральная, вода тоже. Мы специально за свой счет протянули сюда сети, потому что считаем, что вода из скважин и экологичность несовместимы.

Кто отвечает за эксплуатацию комплекса?

– Мы создали специализированную управляющую компанию, чтобы обеспечить качество эксплуатации на всех этапах. Излишне говорить, что дом укомплектован самыми современными инженерными системами, позволяющими не только обеспечить комфорт и безопасность, но и исключить лишние расходы.

Расстояние от города покупателей не смущает?

– Чтобы доехать до нас от кольца в Солнечном, нужно 5-7 минут. Это не расстояние; согласитесь, в городе больше времени уходит. Но здесь можно жить без смога, а значит, без лишнего риска онкологии и других серьезных заболеваний.

Сергей, ваши покупатели, наверное, очень состоятельные люди? Кто они?

– Уровень достатка – не главное, что отличает наших покупателей. В основном, это люди, предпочитающие современность, комфорт и экологию. Многие из них не хотят больше жить в больших домах и меняют формат жизни на более комфортный. Некоторые переезжают в Иркутск из других регионов и получают возможность устроить жизнь по самым высоким стандартам, как на западе. Есть и такие, которые просто любят всё самое передовое – от сервиса до дизайна.

Но это дорогое жильё?

– Скажу откровенно: мы продаем его дешевле, чем нам бы хотелось (улыбается). Кризис. Есть дорогие квартиры – с улучшенными видовыми характеристиками, с лифтами из паркинга. Есть дешевле, и они по всем остальным параметрам не уступают дорогим. Верхний порог цены кв. м – 110 000 руб. Нижний – 70 000. То есть квартиру в MORGANS SIX можно купить по цене, сопоставимой с новостройкой в хорошем районе города, но полностью готовую. Кроме того, есть ипотека: мы аккредитованы во всех крупных банках, а Сбербанк является нашим партнером. Как видите, возможность жить по стандартам MORGANS SIX сейчас доступна многим.

Татьяна Микова,
Газета Дело



Приглашаем на экскурсию!
(3952) 99-44-55
www.morgans-six.ru

MORGANS SIX
PREMIUM RESIDENCE
* Морганс Сикс. Премиум-резиденция

Интернет без ограничений от МТС может быть бесплатным

Компания МТС сделала мобильный интернет для своих абонентов полностью безлимитным, запустив новый тариф. «Тарифище» максимально адаптирован для пользователей смартфонов. Он предоставляет безлимитный доступ в интернет, а также пакеты минут и SMS на все сети России. Размер пакетов можно настроить по своему желанию.



Андрей Березной,
директор иркутского филиала МТС:

«Наши абоненты чаще выходят в интернет именно с мобильных устройств – смартфонов и планшетов. Быть всегда в сети – на работе, на отдыхе за городом, где угодно – стало даже не при-

вычкой, а потребностью. В частности, трафик на соцсети с фото, видео и онлайн-трансляциями по сравнению с прошлым годом увеличился в 2,5 раза. С новым безлимитным тарифом МТС считать скачанные гигабайты и экономить на трафике не нужно. Качество и скорость мобильного интернета при этом не пострадают. Это стало возможным потому, что уже несколько лет подряд МТС делает упор на строительство новых базовых станций стандарта LTE и модернизацию уже существующих. В этом году станций МТС четвертого поколения, обеспечивающих скоростной мобильный интернет, в нашем регионе стало на полторы сотни больше».

«Тарифище» МТС с безлимитным интернетом

Новое предложение от МТС не зря получило название «Тарифище»: мобильный интернет в любом объеме, настраиваемые пакеты минут и SMS, домашние условия в сети МТС по всей России. И за все это можно даже не платить.

Бесконечный интернет

Качать можно, сколько хотите или сколько сможете. Но есть одно «но»: МТС оставляет за собой право ограничивать трафик, который соз-

дают торренты.

Только для смартфонов и планшетов

В модемах и роутерах SIM-карта с этим тарифом не встанет. Превратить свой смартфон в роутер, раздавая с него Wi-Fi, тоже не выйдет. «Тарифище» будет безлимитным только для вас и вашего гаджета.

Минуты и SMS

По умолчанию в тариф включено 500 минут и 500 SMS в месяц на любые телефонные номера России. То есть, пока вы не исчерпали эти пакеты, в этом тарифе нет междугородних вызовов. Если вам мало 500 минут и SMS, настройте нужное количество: увеличьте до 800, 1500 или 3000 SMS и минут. Сделать это можно в бесплатном приложении «Мой МТС» или в личном кабинете на сайте оператора.

Условия в поездках по России

Для пакетов минут и сообщений условия не меняются. А вот мобильный интернет может быть ограничен по скорости. Когда вы покинете домашний регион, сможете использовать на максимальной скорости 500 МБ в день, после чего до конца календарного дня скорость будет снижена до 128 кбит/сек.

Сколько стоит

Вариант с минимальными пакетами минут и SMS в Иркутской области обойдется 315 рублей в месяц. С увеличением пакетов стоимость возрастает.

800 минут и 800 SMS – 420 рублей;
1500 минут и 1500 SMS – 595 рублей;
3000 минут и 3000 SMS – 945 рублей.

Плата списывается раз в месяц. Если за очередной месяц использования тариф не закончен, но вы решили увеличить пакет минут и SMS, то в этот момент с вашего мобильного счета спишется разница между старой и новой стоимостью тарифа.

Уменьшить размер пакетов в середине месяца тоже можно. Новые условия тарифа начнут действовать по истечении текущего месяца использования тарифа.

Можно вообще не платить

Если оформить банковскую карту «МТС Smart деньги». Совершайте по ней покупки в магазинах, оплачивайте ЖКХ, походы в кафе и т.п. на сумму от 20 тысяч рублей в месяц и ничего не платите за свой «Тарифище».

Риелтор и застройщик: преимущество совместной работы

Куда обратится человек, желающий продать или купить объект недвижимости? Как правило, в хорошее агентство недвижимости, ведь, помимо продажи или покупки, может понадобиться квалифицированная помощь в оформлении ипотеки, достоверная информация по рынку и юридическое сопровождение. Естественно предположить, что риелторы могут продавать и новостройки. О том, почему выгодно сотрудничество риелторов и застройщиков, рассказывает Роман Семенов, руководитель АН Century 21 «Недвижимость мира».



– Сотрудничество с профессиональными риелторами может быть очень полезным для застрой-

щиков. В Иркутске эта практика пока не очень распространена, но на западе страны – в Москве, в Санкт-Петербурге, в Уфе – дело обстоит иначе. Там застройщики давно поняли, что риелторы не «лезут в их бизнес», а создают для них дополнительные каналы продаж, во-первых, из покупателей, которые к ним обращаются, а во-вторых, из продавцов, которые реализуют свое вторичное жилье и еще не определились с выбором новой квартиры. Люди очень часто продают «вторичку» с целью добавить денег или взять ипотеку и приобрести новостройку. Бывает и так, что решение купить именно новостройку возникает спонтанно.

Намерения и мнение покупателя могут поменяться буквально за ночь или за несколько часов. Порой клиент начинает с поиска однокомнатной квартиры в Ново-Ленино, а в итоге покупает двухкомнатную в новостройке в Солнечном. На решения покупателя влияют советы риелтора, который успешно закрыл с ним сделку. Если риелтор хорошо сделал свою работу и закрыл сделку по вторичке, то с вероятностью в 50 %, а

то и больше, его клиент будет и дальше работать с ним – уже по приобретению нового объекта.

Большинство застройщиков по традиции самостоятельно находят продавцов, формируют отделы продаж и несут немалые затраты на отработку процессов и содержание штата. А результат не всегда радует, потому что найти хороших специалистов сейчас непросто, а хороших продавцов со знанием специфики рынка недвижимости и того труднее. Кроме того, застройщику нужно сформировать маркетинговую стратегию, понять, насколько его предложение соответствует запросам предполагаемого покупателя. Это требует средств и времени. А опытный риелтор, став партнером застройщика, с удовольствием поделится своими знаниями и даже поможет исправить ошибки. У нас есть кейсы, где мы работали с застройщиком, проводили фокус-группы, меняли проект и в итоге получили более привлекательные планировки.

Конечно, нужно считать экономику. Однако при любом раскладе сотрудничество с проверен-

ным профессиональным агентством с хорошей репутацией будет для застройщика выгодным и эффективным, если стороны договорятся по всем аспектам и у риелтора будет вся необходимая информация по объекту. Когда риелтор хорошо знает продукт, особенности района, целевую аудиторию и технические параметры объекта – успех гарантирован.

Подводя итог: застройщик может своими силами организовать продажи и маркетинг и со временем понять, что лучше продается, что хуже. А может нанять профессионалов уже с опытом, с сотрудниками, которые постоянно обучаются, с историей, знанием потребителя и пониманием, чего хотят люди. В этом случае нужный финансовый результат будет получен быстрее.



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

Реализация залогового имущества: как риелторы помогают продавцам и покупателям

Реализация залогового имущества – дело хлопотное, требующее специальных компетенций и навыков. Именно поэтому банки всё чаще выбирают в качестве партнеров по этому направлению агентства недвижимости. Чем такая совместная работа выгодна банкам и покупателям? Почему, обращаясь к риелторам, и те и другие оказываются в выигрыше? На эти вопросы отвечает начальник отдела по реализации залогового имущества агентства недвижимости «Поместье» Юлия Мальцева.



Юлия, реализация залогового имущества долгое время считалась для банков непро-

фильным направлением. Что-нибудь изменилось? Стало ли больше таких объектов?

– Да, можно сказать, что их стало больше, ведь речь идет не только об ипотечных кредитах, где показатели просрочки достаточно стабильны. В связи с этим у банков становится больше нерезализованных активов, что негативно отражается на их показателях в целом. И в этом случае партнерство с риелторами может стать наиболее эффективным решением вопроса и для банков, и для покупателей такой недвижимости.

В чем заключается ваша помощь банкам?

– Обращаясь к нам по вопросу реализации залоговых объектов, банки получают отличную возможность делегировать часть задач, которые действительно являются для них непрофильными. Учитывая загруженность банков, это очень выгодно с точки зрения экономии времени и ресурсов. У нас есть соответствующий опыт, база потенциальных покупателей, наработки в области маркетинга – всё это работает на общий

успех. Например, зная особенности каждого объекта, мы можем правильно позиционировать его на рынке. Очень важен и фактор времени.

Что имеется в виду?

– Не ограничиваясь рамками рабочего дня, мы имеем возможность вести переговоры с покупателями и проводить показы тогда, когда это удобно и покупателям, и продавцам. Это очень удобно, особенно если банк находится в одном регионе, а объект в другом.

Это плюс не только для банков, но и для покупателей, и для агентства?

– Конечно, ведь, работая с залоговой недвижимостью, мы имеем возможность предлагать клиентам очень выгодные варианты с существенно сниженной стоимостью.

Сотрудничество с агентством даёт банку возможность расширить круг потенциальных покупателей и клиентов. Покупатели обращаются к нам по разным поводам; при этом они получают возможность приобрести и залоговую недвижимость.

Случается так, что покупатель, опасаясь рисков, изначально не рассматривал залоговые объекты, но потом в корне меняет своё отношение. Мы снимаем опасения и помогаем развеять все сомнения. Но риски тут изначально невелики. Ведь объект, который выставляет на продажу банк, уже тщательно проверен, и мы всегда можем запросить у банка любую информацию. Это тоже полезно банкам – мы берем на себя львиную долю работы по организации сделки, включая информирование покупателей об её особенностях. Мы обеспечиваем полное сопровождение сделки, начиная с участия в торгах и заканчивая вручением ключей. В наши дальнейшие планы входит укрепление и налаживание партнёрских отношений с банками. Уже заключено несколько договоров, и мы надеемся на успешное развитие в данном направлении.



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

Складская недвижимость: болезни и точки роста

Ни производство, ни торговля немыслимы сегодня без складских помещений. Как развивается этот сегмент коммерческой недвижимости, где её слабые места и точки роста? Можно ли на ней заработать и что для этого необходимо? Об этом Газете Дело рассказал Дмитрий Щербаков, руководитель АН «Слобода».



Дмитрий, можно ли сегодня назвать складскую недвижимость перспективным сегментом?

– В регионе есть компании, которые долго занимаются именно складской недвижимостью, с необходимым опытом и ресурсами. Потребность в современных складах и логистических центрах нельзя назвать очень большой, но она есть. Сейчас среди потребителей складов по-прежнему

лидирует ритейл, но по мере роста дистрибуции и онлайн-торговли их спрос на склады тоже будет расти.

Какие склады наиболее востребованы сегодня?

– Современные, оборудованные по стандартам класса «А». К сожалению, таких у нас мало. Большинство действующих складских объектов расположено в старых, приспособленных помещениях. В основном это наследие еще Советского Союза, может быть хорошо переделанное, но форматы и стандарты сейчас другие.

Что сейчас выгоднее – построить или купить складские помещения?

– Строить сейчас дороже, чем покупать. Это дорогой рынок, и сроки окупаемости здесь от 15 до 30 лет. У нас есть люди с землей и деньгами, но немногие готовы «играть вдолгую». Поэтому новые логистические центры и складские комплексы строятся, как правило, под конкретных заказчиков.

Почему? Строить долго и дорого?

– Срок строительства складского комплекса может составить от шести месяцев до года. Современный склад – это просторное, полностью автоматизированное, оборудованное по последнему слову техники помещение с хорошей отдел-

кой, с очень высокими потолками, с минимумом обслуживающего персонала. Палетное хранение требует погрузчиков с высокими стрелами – до 15 метров, идеального климат-контроля и даже антипылевого покрытия. Сохраняется и главное требование – удачное место с транспортными путями. На современном складе есть даже система разгрузки фур, которые могут заезжать внутрь. Там продумано каждое движение погрузчиков. Такой объект не может стоить дешево.

Ставки аренды таких складов выше средних?

– Да, это недешево. Тем не менее, такие объекты в нашем регионе практически не простаивают. Сейчас они заняты на 98%. И спрос есть. Высокая аренда здесь компенсируется высокой эффективностью процессов, скоростью обработки заказов и в целом более высокой прибылью в бизнесе.

Насколько сегодня выражена потребность в логистических центрах?

– Потребность есть. Железная дорога у нас перегружена. К примеру, в Мегете продается бывший завод металлоконструкций, его рассматривают как раз на предмет строительства там логистического центра, чтобы разгрузить Иркутск-сортировочный. По мере развития агломерации Иркутск-Ангарск-Шелехов потребность в такой недвижимости вырастет многократно.

А что со старыми складами? Они пользуются спросом?

– Здесь заметна тенденция к уменьшению площадей. Есть потребность в помещениях до 1000 кв. м, и лучше, если собственники их тоже усовершенствуют.

В каких районах склады наиболее востребованы?

– Исторически – по улицам Тракторной и Олега Кошевого, затем – в Ново-Ленино и в районе Каи. Там, в основном, склады старого типа, но плюсом служат удобные подъездные пути.

Сможете ли вы помочь в выборе подходящего помещения или в поиске арендаторов?

– Конечно. У нас большая база объектов с учетом их логистических и функциональных особенностей. Мы можем подобрать складское помещение, оптимальное именно для бизнеса заказчика, будь то торговля, включая онлайн-формат, дистрибуция или производство.



ул. Байкальская, 105А
(БЦ «Зеон»), оф. 201,
тел. 230-300;

ул. Свердлова, 25,
тел. 333-926.
www.sloboda38.ru

Все, что нужно для дела. И даже больше

История общения банка и предпринимателя начинается с расчетного счета. Открывая счет, представитель бизнеса доверяет выбранной финансовой организации не только свои денежные потоки и платежные операции, но и, по сути, голосует за другие банковские услуги – интернет-банкинг, зарплатный проект, кредитные программы.

Какие тарифные планы РКО сегодня предлагает Сбербанк? На что обратить внимание при выборе вида счета, чтобы не только получить удобный инструмент для расчетов, но и извлечь максимум пользы? Как информация из банковских выписок увеличивает шансы на получение максимально выгодного кредита? Об этом и многом другом порталу SIA.RU и Газете Дело рассказал председатель Байкальского банка Сбербанка Александр Абрамкин.

ОТ «ЛЕГКОГО СТАРТА» ДО «БОЛЬШИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ»

Сегодня для малого бизнеса в Сбербанке действует удобная линейка из пяти пакетов услуг по РКО. Каждый клиент может выбрать для себя подходящий вариант, пользоваться которым именно ему будет выгодно и удобно.

Так, пакет «Легкий старт» создан специально для предпринимателей, которые начинают свое дело, и организаций в стадии зарождения. «Удачный сезон» подходит для ведения сезонного бизнеса, а также организациям с невысокой транзакционной активностью. «Хорошая выручка», благодаря снижению тарифу на внесение наличных, подойдет тем, кто часто вносит выручку, – например, предприятиям розничной торговли. Пакет услуг «Активные расчеты» создан для организаций, которые отправляют много платежей. Этот пакет позволяет перенести неиспользованный лимит платежей на следующий месяц. Пакет «Большие возможности» идеален для организаций с высокой транзакционной активностью, которые проводят максимум операций по счету.

«Нам важно предоставлять клиентам услуги, максимально соответствующие их ожиданиям, – говорит Александр Абрамкин. – Линейка тарифных планов по расчетным счетам была предложена банком на основе анализа поведенческой модели более 1,8 млн клиентов Сбербанка – представителей малого бизнеса. Разрабатывая линейку, мы пересмотрели и ценовой подход,



чтобы сделать обслуживание бизнеса максимально доступным. Всегда бесплатным является пакет услуг «Легкий старт». Для владельцев пакета «Удачный сезон» цена не превысит 505 рублей, а пакета «Хорошая выручка» – 1050 рублей. Пакет «Большие возможности» подороже, но благодаря ему предприниматели могут сэкономить на РКО в два раза по сравнению со стандартными тарифами».

ТРИ ШАГА ДЛЯ ОТКРЫТИЯ СЧЕТА

Сбербанк добился максимального упрощения процесса открытия расчетного счета. При этом новые клиенты первоначально могут обойтись без прямого обращения в офис банка. Начать нужно с официального сайта банка. Пользуясь специальным сервисом подбора, можно выбрать из пяти предлагаемых тарифов наиболее подходящий. Для этого следует ответить на три вопроса: о количестве планируемых платежей, суммах пополнения и снятия со счета в месяц. Затем здесь же на сайте заполнить анкету, прикрепить нужные документы, и уже через пять минут после направления заявки на руках будут реквизиты расчетного счета. В течение 30 календарных дней с момента резервирования счёта в выбранное отделение банка необходимо передать пакет доку-

ментов для подтверждения данных и подключения полного доступа к перечню услуг – интернет-банкинг, самоинкассация и т.д.

«Предприниматели дистанционно открывают в нашем банке уже свыше 90 процентов новых расчетных счетов. Это говорит о том, что сервисом удобно пользоваться, он понятен и прост. Открыть счет в Сбербанке можно за 10 минут, сделав несколько кликов в интернете. И им можно пользоваться для расчетов с контрагентами, указать при заполнении договоров или при оформлении документов для участия в конкурсе», – отмечает Александр Абрамкин.

ПОЛЕЗНЫЕ БОНУСЫ

С 2018 года Сбербанком реализуется новая программа развития, основанная на предоставлении клиентам комплекса сопутствующих услуг. Банк называет такой подход экосистемой. То есть кроме банковской услуги финансовая организация предлагает клиенту целый перечень полезных финансовых и нефинансовых сервисов, в том числе от дочерних компаний и партнеров банка.

Например, при открытии того же расчетного счета банк предлагает помощь в продвижении бизнеса клиента. Можно стать обладателем суммы до 100 тысяч рублей на первую кампанию интернет-рекламы на таких площад-

ках как Яндекс, ВКонтакте, myTarget, а также получить 30 дней размещения вакансии и 7 дней доступа к базе резюме в подарок на hh.ru.

Также, зарезервировав расчетный счет на сайте банка, клиенты в Иркутске могут воспользоваться услугой выездного клиентского менеджера, который приедет на место ведения бизнеса, проконсультирует по всем продуктам и сервисам Сбербанка. Данная услуга востребована у более чем 35 % клиентов банка и будет тиражироваться на регионы.

И конечно, открывая расчетный счет, предприниматель получает возможность пользоваться интернет-банком, который доступен на ПК, в мобильном телефоне, а также современных гаджетах, например, часах. Интернет-банк – это не только актуальная информация об остатках на счетах, статусе платежей, истории операций, выписки и отчеты, но и электронный документооборот и проверка контрагентов на благонадежность, выпуск и управление лимитами бизнес-карт, собственная система мониторинга и предотвращения мошеннических действий. В Сбербанк Бизнес Онлайн легко можно оформить зарплатный проект, подключить облачный сервис для ведения бухгалтерии или воспользоваться конструктором сайтов от Сбербанка, чтобы начать продавать свои товары в сети.

Кроме того, с марта этого года клиенты Сбербанка получили возможность оформления кредитных заявок через интернет-банк. Алгоритм заполнения заявки прост: клиент выбирает срок, сумму и цель кредитования. При этом для удобства предусмотрено автоматическое заполнение шаблонов анкет по информации, взятой с сайта ИФНС: нужно только проверить верность данных, распечатать документ, подписать и подгрузить к кредитной заявке. По данной технологии только за последние полгода Байкальский банк уже принял свыше 3800 заявок на кредиты от бизнеса.

«Одна из главных задач развития Сбербанка – превращение в универсальную технологическую компанию

и построение экосистемы услуг. Банк создает технологическую платформу, с помощью которой концентрирует вокруг себя производителей товаров и услуг и формирует для своих клиентов лучшие предложения по различным направлениям. Банк уже предоставляет клиентам образовательные услуги, услуги дистанционного юриста, высокоуровневое обслуживание и консалтинг внешнеэкономической деятельности, валютного контроля и прочие сервисы», – комментирует Александр Абрамкин.

ДОСТУП К КРЕДИТНЫМ ПРОДУКТАМ

Активный расчетный счет в Сбербанке – это еще и возможность для получения предодобренного кредита, Smart-кредита. Банк автоматически осуществляет анализ деятельности компании по проведенным операциям за последние 12 месяцев. Если результат говорит о платежеспособности клиента, банк формирует для него кредитное предложение – направляет смс-сообщение о сумме кредита, процентной ставке и сроке. Если предложение клиенту интересно, он обращается в офис для оформления и подписания кредитного договора. С момента подачи заявки до получения денежных средств уходит в среднем 8 рабочих часов.

В сегменте малого бизнеса только Байкальским банком сформировано более 11 тысяч таких предодобренных предложений, выдано кредитов на сумму свыше 1,5 млрд рублей.

«В части кредитования малого бизнеса Smart-кредитование продолжает набирать обороты. В рамках программы мы имеем возможность формировать предодобренные предложения и предугадывать потребности наших клиентов в кредитовании. Такие адресные предложения позволяют клиентам экономить время и способствовать развитию их бизнеса», – подытоживает Александр Абрамкин.

«Горизонт» событий: «сегодня мы продаем не рендеры – мы продаем реальные объекты»

Строительный сезон 2018 в самом разгаре, но уже можно подвести промежуточные итоги. Генеральный директор ООО УК «Система АМТ» и девелопер проекта «Горизонт» Антон Кондратьев поделился информацией о том, какие ключевые задачи удалось решить.

– В начале проекта мы столкнулись с сомнениями клиентов по поводу строительства городских сетей до поселка. Мы видим, что вокруг достаточно много примеров, когда заявленная картинка отличается от реальной жизни. Строительство сети для нас было принципиальным делом, центральные городские сети позволяют экономить на коммунальных платежах, повышают комфорт проживания, а самое главное – увеличивают капитализацию дома. В перспективе 5-10 лет дома за городом с центральными сетями будут только расти в цене, а дома с локальными сетями будут терять в стоимости и спросе. А самое важное, что наши клиенты понимают эти процессы и ценят наши усилия.

На сегодняшний день из 3,8 км мы положили 3,2 км сети городской канализации и водопровода и в ближайшее время закончим прокладку сети и подключим поселок к центральным сетям.

При строительстве сети мы получили неожиданный эффект: стали поступать заявки от жителей п. Новая Разводная на подключение к сети. Сами того не ожидая, мы увеличили капитализацию не только нашего поселка, но и окружающей территории.

Вторым важным для нас делом были работы по благоустройству набережной. На сегодняшний день набережная уже обрела свои формы, по ней можно прогуляться, оценить масштаб (1,8 га) и насладиться открывающимся видом.

И самым главным делом было строительство домов: здесь мы не могли подвести наших кли-



ентов. Для нас важно построить дома в срок и именно то, что мы проектировали. И как результат – клиенты, которые с сомнениями заходили в наш проект на старте, начали приводить к нам своих друзей и родственников. У нас есть уже семейные дома и семейные лестничные площадки.

Мы продолжаем держать руку на пульсе событий.



Управляющая компания «Система АМТ»
(3952) 96-35-09. gorizont-park.ru

GORIZONT

Проектная декларация на сайте novograd.site



Фото из архива компании

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 31.08.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	81,10	66,44	56,61	57,48	48,52
1 комн. панель	74,14	67,13	58,69	60,14	50,71
2 комн. кирпич	70,56	66,06	59,04	58,84	46,88
2 комн. панель	66,96	61,66	55,09	55,94	47,84
3 комн. кирпич	72,04	64,91	55,78	54,92	45,34
3 комн. панель	72,64	57,62	51,45	51,11	45,93
Средняя стоимость	70,43	65,82	55,52	54,88	47,55

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 31.08.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	87,72	64,26	56,54	43,30	39,51
2 полугодие 2018 г.	-	64,94	55,25	47,74	42,00
1 полугодие 2019 г.	-	-	54,39	-	45,52
2 полугодие 2019 г. и позже	76,83	65,90	43,67	42,54	44,33
Средняя стоимость	84,09	65,46	51,97	44,69	42,34

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 31.08.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	44,07	58,84	31,00	33,14	10,11
склад (аренда)	0,38	0,42	0,25	0,12	0,31
магазин (продажа)	85,44	51,79	48,88	26,89	37,77
магазин (аренда)	1,03	0,85	0,5	0,54	0,37
офис (продажа)	77,47	55,66	54,04	43,29	34,87
офис (аренда)	0,87	0,62	0,47	0,58	0,36

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

Сдаем офисы! Центр города!

ул. Ленина, 6, скв. Кирова



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

34-22-39, 34-31-83

Сдам помещение

ул. 3-го Июля, 130-й квартал



128 кв. м, 1 этаж, отдельный вход, все коммуникации. Можно использовать под общепит (кафе, бар, кофейня, ресторан).

503-560

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

реализует объекты недвижимости

Административное здание:
г. Улан-Удэ, ул. Магистральная, 3

- 2-эт., 790,4 кв. м, участок 2263 +/- 17 кв.м. Кад. номер: 03:24:021602:194. В состав имущества входят забор из ж/б плит и металлоконструкций; теплосчетчик, сейф оружейный.

Цена: 10 284 500 руб. с НДС.

Нежилое помещение:
г. Улан-Удэ, ул. Камова, 19

- Помещение 98,9 кв. м в жилом 5-эт. доме (ранее 4-комн. квартира).

Цена: 2 900 000 руб. с НДС.

Имущественный комплекс:
г. Чита, ул. Ленина, 107

- Помещение 2575,7 кв. м. Центр. отопление, электричество, водоснабжение; помещение 300,5 кв. м, гараж с овощехранилищем 178,2 кв. м, гаражи 116 кв. м и 103,2 кв. м;
- участок в аренде, кад. номер: 75:32:030859:0002.

Цена снижена: 70 031 520 руб. с НДС.

Здание с земельным участком:
г. Чита, ул. Чайковского, 24

- Участок 1930 кв. м, земли нас. пунктов, для производств. целей. Кад. номер: 75:32:030852:38;
- Здание телеграфа 3300,9 кв. м, 1905 г. п., 3 эт., центр. отопление, электричество, теплоснабжение, вентиляция.

Цена: 66 270 000 руб. с НДС.

Нежилое помещение:
г. Сретенск, ул. Луначарского, 202

- Помещение 588,8 кв.м. Памятник архитектуры, как неотделимые улучшения входят: пожарная сигнализация, система вентиляции, система охраны.

Цена: 989 000 руб. с НДС. Торг.

База отдыха на оз. Байкал:
с. Новый Энхэлук, ул. Береговая, 29

- Кад. номер участка: 03:09:360109:30. Объект удачно расположен у главного въезда на берег оз. Байкал;
- 2-эт. дерев. дом 152,4 кв. м; гараж с жилой надстройкой 56,1 кв. м; дерев. дом 105,7 кв. м;
- Участок 1407 кв. м, земли нас. пунктов, для разм. производств. и адм. зданий – офис связи.

Цена: 11 500 000 руб. с НДС.

Нежилые помещения:
пгт. Селенгинск, пр. Строителей, 47

- Помещения, 1031,1 кв. м, 1983 года постройки, 1/2 доля в праве собственности на места общего пользования, 87 кв. м;
- 1/2 доля в праве собственности на участок, 2047 кв. м. Кад. номер: 03:09:480407:4, земли нас. пунктов, для производств. целей.

Цена: 6 851 000 руб. с НДС.

Нежилое здание и участок:
пгт. Таксимо, ул. Таежная, 26

- Здание АТС, 96,5 кв.м. Оборудовано пожарно-охранной сигнализацией;
- Участок, 615 кв. м, кад. номер 03:13:070234:0025.

Цена: 500 000 руб. с НДС.

Справки по тел.:
8 (302) 235-00-36, 8 (914) 494-45-11,
8 (3012) 43-22-03, 8 (914) 841-81-22

e-mail: Oksana.y.ivanchenko@sibir.rt.ru,
bair.d.badmaev@sibir.rt.ru

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

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

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

classified |



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. Торг.



■ **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:**
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: 7 051 000 руб.



■ **Нежилое здание:**
г. Алзатай, ул. Механизаторская, д. 26
• 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 106,00 кв. м с земельным участком.
Цена: 370 000 руб.



■ **Нежилое здание:**
р. п. Атагай, ул. Победы, д. 19
• 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 81,6 кв. м с земельным участком площадью 866 кв. м.
Цена: 251 000 руб.



■ **Нежилое здание:**
г. Бодайбо, ул. Лыткинская, д.51
• 1-этажное бетонное нежилое здание гаража площадью 170 кв. м.
Цена: 816 000 руб.



■ **Производственная база:**
п. Залари, ул. Карла Маркса, 4
• Производственная база (здание АТС 910,4 кв. м, здание гаража 106,3 кв. м, здание гаража 101,8 кв. м, земельный участок 3 057,33 кв. м).
Цена: 3 749 000 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: 615 145 руб.

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

**Стабильный высокий трафик покупателей
Помещения для вашего бизнеса**

Продажа: ул. Маршала Конева, 28



Помещение общей площадью 701,3 кв. м (1 этаж – 353,3 кв. м, подвал – 348 кв. м). Долгосрочная аренда на 10 лет с лидером на продовольственном рынке региона!

35 млн руб.

Аренда: ул. Депутатская, 84/1



Помещение 28 кв. м на 2-ом этаже ТЦ микрорайонного значения. В здании супермаркет «Слата», «Продать», «ЗооДисконт». Коммун. и эксплуатационные расходы включены.

900 руб/кв. м



Департамент управления недвижимостью

телефоны:
+7 914 927 73 91
+7 914 927 73 53

УКС КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ
ПРОДАЖА ПО СНИЖЕННЫМ ЦЕНАМ
(3952) 285-100
Застройщик АО «УКС города Иркутска». Проектные декларации на сайте uks.irkutsk.ru

Сдам помещение
ул. Советская, 96



Оживленная трасса, первая линия, рядом остановки, высокий пешеходный трафик. 35.8 кв.м, 1 этаж, отдельный вход, охрана, жалюзи, парковка.

50 тыс. руб. /мес.

503-560

Продам помещение
ул. Дальневосточная, 157



1 эт. жил. дома, 167 кв.м, удачно расположено, рядом вход в подъезд. Под магазин, салон красоты, спортклуб, кафе, офис и др.

6500 тыс. руб.

503-560



ОДНА КАРТА-МНОГО ВЫГОД!



Слата
СЕТЬ СУПЕРМАРКЕТОВ
Бонусы до 3%:
Копи и спишь до 99% от суммы чека! Дополнительные акции по ФрешКарте.



Аптека 36 и 6
СЕТЬ АПТЕК
Скидка до 5%



САВА
СЕТЬ ВЕНЧУР-ИНВЕСТИЦИОННЫХ
Скидка 5%



МирМебели
СЕТЬ МЕБЕЛЬНЫХ САЛОНОВ
Скидка 10%



Эльдорадо
ШАРФОВАЯ И БЫТОВАЯ ТЕХНИКА
Бонусы x2:
Предъяви ФрешКарту и получи двойные бонусы на карту Эльдорадо.



Момни
СЕТЬ АЗС
Скидка 4%



Novel
ЗАВОД НАТЯЖНЫХ ПОКРЫТИЙ
Скидка 5%



ЗООСАД
ИРИТСКИЙ
Скидка 20%



Клякса
СЕТЬ КАХИМАРКЕТОВ
Скидка 5%



Сеть стоматологических центров
Скидка 10%



ПАЛПНОРА
СТРОИТЕЛЬНЫЕ И ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
Скидка 5%



Сеть цветочных салонов
Скидка 5%



Сеть стоматологических центров
Скидка 7%



ПАЛПДЕКОР
НАКОПИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И АКСЕССУАРЫ ПОКРЫТИЯ
Скидка 5%

Подробнее: • фрешкарта.рф • **контакт-центр +7 (950) 095-78-73***
*Внимание! Звонки и видеозвонки не принимаются
Viber, **WhatsApp**, **Telegram**

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