

газета

дело

ОКТАБРЬ, 2018 | № 9(81)

банки |

«Альфа-Банк»
на расстоянии
клика

6



бизнес |

«Аудит-Дело»:
Формула успеха

12



бизнес |

«ПОЛИ-ФЛООР»:
Успеть за 60 дней

14



«Мы продаем
воздух,
и это
правда»

Дмитрий Кузнецов
руководитель проекта «Патроны Парк» | 2

5

ИНВЕСТИЦИИ

АТОН. Большим деньгам – большие возможности

9

БАНКИ

Сбербанк начал работу с эскроу-счетами

11

НЕДВИЖИМОСТЬ

Построить дом и не переплатить

«Мы продаем воздух, и это правда»

Дмитрий Кузнецов о новом подходе к загородному строительству

В Патронах по-осеннему хорошо. Воздух свеж и прозрачен. Пахнет сосновой хвоей. Белки скачут по веткам. Тишина. Здесь, в загородном поселке «Шишкин» на Байкальском тракте, мы встречаемся с автором проекта Дмитрием Кузнецовым, чтобы поговорить о новом детище компании META_GROUP – загородном поселке «Патроны Парк», который строится по соседству в партнерстве с «ВостСибСтроем».

Не успеваем пройти в дом к Дмитрию, как мимо пронесется шумная ватага ребятишек.

– Неужели так еще бывает? – спрашиваем у хозяина.

– Настоящее детство, – кивает он. – Как у нас было – весь день на улице, и родители не беспокоятся.



ВОЗДУХ КАК ЭКОЛОГИЯ

Дмитрий, заголовок для нашей беседы предложили вы сами. Неужели так и есть – воздух продаете?

– Один из слоганов нашего проекта «Патроны Парк» – «Свежий воздух всегда в цене». Поэтому когда кто-то говорит: «Они воздух продают», это истинная правда. Вообще воздух – это квинтэссенция нашей концепции, суть нашего продукта.

Вы про экологию? Сосны, фитонциды?

– В том числе. Воздух в «Патроны Парке» действительно как в санатории. Он заряжает, наполняет силами,

энергией. Жить в этом месте стоит уже ради одного этого целебного воздуха.

Но ведь есть и негативный смысл у выражения «Продавать воздух». Воздух – это ведь ничто, пустота.

– Знаете, а ведь на самом деле и это – правда. Когда наши первые клиенты приезжали сюда, здесь еще ничего не было: ни домов, ни дорог, ни канализации. Только лес, вековые сосны и свежий воздух. И некое представление, картинка – о будущем доме, о том концептуальном коттеджном поселке, в котором они будут жить. В этом смысле заказчики на тот момент действительно покупали воздух, «пустоту».

Но теперь же не так?

– Не так. Картинка становится реальностью: строительный сезон прошел хорошо. Начали инженерные сети делать, дороги отсыпали. Архитектурная концепция уже видна и понятна. Люди, которые сейчас приезжают и выбирают себе участок, уже могут «потрогать» пусть не свой собственный дом, но хотя бы дом соседа.

Много домов уже построено?

– Сейчас в работе около двадцати домов, они в разной степени готовности. Около десяти планируем до конца года сдать. На следующий год уже по 27 домам заключены договоры. Вообще планируем построить около

40. Есть договоры и со стартом строительства в 2020-м.

Это здорово, потому что картинка, даже красивая, трехмерная – это просто картинка. Мы рассказываем, показываем, но пока ты не живешь в этом – это только слова. А вот когда ты всю эту красоту можешь попробовать на себе, и выясняется, что это еще и удобно, оно становится по-настоящему родным, близким тебе.

То есть заказчик получает даже не совсем то, на что рассчитывал изначально? Нечто большее?

– Да. Есть хороший пример из мирового маркетинга на этот счет. Давно уже один из автоконцернов решил сделать идеальный автомобиль. Они провели глобальное исследование, опрашивали потребителей о том, чего они хотят от автомобиля, изучали мнения. И на основе этой обратной связи была создана, по мнению многих, самая «пустая» в истории концерна, бездушная, лишенная изюминки, идеи машина. После этого у компании появился слоган «Превосходя ожидания» – они стали делать машины, которые не просто отвечали запросам клиентов, но удивляли их.

Так и у нас. Наши покупатели – требовательные. У многих это не первый дом за городом, но опыта жизни именно в концептуальных, цивилизованных коттеджных поселках, объективно, мало. Поэтому мы не просто даем покупателям то, чего им хочется, но и формируем понимание нового образа жизни за городом.

Конечно, было бы проще делать то, чего хочется клиенту, и не более. Но гораздо интереснее превосходить, давать в продукте больше, чем человек может себе сейчас представить. Наша задача – создавать поселки, которые будут задавать тренды в малоэтажном строительстве.

ВОЗДУХ КАК ПРОСТРАНСТВО

«Патроны Парк» – поселок с широкими улицами, большими дворовыми пространствами. Заборы есть – но поставлены они так, что их практически не видно. Все это тоже часть «воздушной» концепции?

– Да, пространственная организация поселка подразумевает большое количество свободного места. Пространство, объем, свобода – ключе-

вое. Причем это и на уровне домов сохраняется.

Мы строим по принципам «органической архитектуры» Фрэнка Ллойда Райта, которая подразумевает экологичное и эргономичное жилье, вписанное в природный ландшафт, в естественную природную среду. За основу взяли райтовскую серию «дома прерий». Делаем террасы, большие панорамные окна в пол – это позволяет сохранять связь между домом и улицей. Распахиваем окна – запускаем воздух в дом. Все это составляющие нашей единой архитектурной концепции.

Когда говорят «единая архитектура», сразу представляются одинаковые, «штампованные» домики...

– Архитектурная концепция в нашем случае не подразумевает строительство одинаковых домов. Мы

«*Когда кто-то говорит: «Они воздух продают», это истинная правда. Вообще воздух – это квинтэссенция нашей концепции, суть нашего продукта.*»

разработали больше двенадцати типовых решений, но, как правило, заказчики никогда ими не ограничиваются. Все строят для себя, всем хочется чего-то индивидуального. Поэтому – в рамках общей архитектурной концепции, разумеется – каждый выбирает свои дополнительные опции: особый вид кирпича, мягкую черепицу, кашированные окна с многофункциональными стеклами и так далее.

То есть сначала все максимально продумывается, проектируется – а потом уже строится?

– Конечно. Зачем делать перегородки, которые потом придется ломать? Сначала все проектируем по желанию клиента, привлекаем дизайнеров, чтобы создать дизайн-проект всего интерьера, до мелочей – и потом, при производстве работ, учесть все: шкафы, выключатели, камин, каминную трубу, отопление, электричество...

Фасады зданий, даже если это типовый проект, тоже «подгоняем» под каждого отдельного заказчика. Можно сделать фасад чуть более современным, можно – чуть более классическим. Можно окна развернуть в нужную сторону, сделать так, чтобы рассвет был в спальне, а закат в столовой, потому что кому-то приятно просыпаться с рассветом и ужинать на закате, а можно и наоборот: чтобы утреннее солнце не будило, а завтраки проходили в залитой солнцем столовой. Получается индивидуальный продукт.



«Мой дом – моя крепость» – это про «Патроны Парк»? Как решается вопрос приватности в вашей концепции?

– Мы делим территорию на парадную и частную. Парадный двор – это визитная карточка, открытое пространство. Газоны подстрижены, люди ходят, дети на велосипедах ездят... Это место для того, чтобы соседи могли друг другу улыбнуться, спросить, как дела. При этом приватность, определенная степень свободы действительно очень важна. Меня так и спрашивают: куда я, условно говоря, могу выйти в халате? Для этого существует частная территория – там можно чувствовать себя расслабленно, непринужденно.

ВОЗДУХ КАК АТМОСФЕРА

Воздух – это ведь еще и атмосфера. Она в «Патроны Парке» какая будет?

– Атмосферу любого места создают люди. Кстати, раньше, при строительстве первого поселка, мы об этом и не задумывались. Просто строили – качественно, красиво, концептуально. Создавали поселок, в котором нам самим хотелось бы жить. Я и не представлял что те люди, которым понравится наш подход, окажутся настолько близкими по духу и нам, и друг другу.

Первой об этом нам сказала известный архитектор Елена Григорьева. Мы пригласили ее в «Шишкин» оценить то, как мы реализовали «райтовскую» архитектурную концепцию в нашем поселке. Она нас похвалила и высказала мнение, что единая архитектура, единство стилистики, единство материалов могут стать точкой соприкосновения для людей, которые здесь живут. У них есть то, что их объединяет – «они ценят жизнь в природной среде, это значит, что они готовы сосуществовать. И скорее всего, здесь будет сообщество единомышленников».

Сейчас мы видим, что Елена Ивановна была абсолютно права: люди очень разные, из разных сфер, разные по занятости, уровню доходов, но мировоззрение, ценности у них – общие. Им важна экология, они не будут

рубить вековых сосен, они хотят открытых пространств, а не бесконечных заборов... Для них важна единая архитектура – чтобы, уже заезжая на территорию поселка, чувствовать: я дома.

Атмосфера сложилась очень приятная, легкая. Есть общий чат, в котором разные общепоселковые вопросы довольно просто решаются, многие подружались и общаются. Волейбольная площадка не простаивает: турниры – каждые выходные.

У детей, судя по всему, вообще своя тусовка.

– Да, вы сами видели, очень сплоченная (улыбается). Им интересно, есть с кем дружить, играть, кататься на велосипедах. И у родителей не болит голова по поводу того, что ребенок на улице. Как в нашем детстве: мы гуляли, и никто за нас не боялся. В современном городе это трудно представить.

А здесь мы возвращаем своим детям то самое, настоящее, детство. У меня, например, ребенок скорее побежит играть на улице с друзьями, чем будет сидеть в айпаде или за компьютером. Для меня это важно. При этом не надо за него волноваться: кто-нибудь из соседей его обязательно поймают, накормит, присмотрит (улыбается)... Если ребенок потерялся – пишешь в чат, и поминутно узнаешь о его перемещениях: «Был у нас пять минут назад, попил чаю, пошел к Ивановым и так далее». В «Патроны Парке», я уверен, будет так же.

Вы ранее говорили, что секрет атмосферы в том, что ваши заказчики на самом старте принимают определенные правила. О чем речь?

– О простых, но очень важных вещах. Сохранять единую концепцию поселка, любые постройки только с согласованием с главным архитектором, беречь деревья (у нас каждая сона на счету).

Чего еще нельзя?

– В основном того, что может быть неприятно соседям, ну, или было бы неприятно вам, если бы кто-то так делал. Например, нельзя работать шумной техникой рано утром, а в выходные – до 11 часов: надо дать соседям выспаться. Нельзя держать злобных цепных собак, домашних питомцев

мосферу думаем сразу – понимая, какие вещи влияют на добрососедские отношения, а какие наоборот, могут их испортить, что соседям может сосорить, а что – объединять.

ВОЗДУХ КАК ИНВЕСТИЦИЯ

Говоря о загородном строительстве, нельзя не упомянуть о ликвидности. Понятно, что большинство людей покупают, строят дома для себя. Но ведь жизненная ситуация может измениться – дом должно быть легко продать.

– Что такое ликвидность? Это возможность продать дом, который ты строил для себя, кому-то другому. Чем он утилитарнее, универсальнее, эргономичнее и сбалансированнее, тем легче это сделать.

Важны рациональная площадь, объем дома. Еще когда мы работали над предыдущим проектом, видели, что люди перестали строить большие дома, предпочитают более компактные, оптимизированные с точки зрения жизненного пространства. Сейчас эта тенденция четко прослеживается. Дома площадью от 160 до 250 квадратных метров – оптимальный формат, который в «Патроны Парке» наиболее востребован. Этого и для жизни семьи достаточно (меньше 160 – уже тесновато), и с точки зрения возмож-

ной последующей продажи хорошо. Сложно продать даже по 30 000 рублей за квадрат, если их тысяча, и гораздо проще продать даже за 80 тысяч рублей, если «квадратов» 160. Это несоизмеримый бюджет – не только покупки, но и отделки, содержания. Стоимость владения ведь тоже влияет на ликвидность.

А концептуальность поселка при продаже важна?

– Человек покупает «глазами». Причем оценивает не только сам дом, но и его окружение. При единой архитектуре если понравился дом, то по душе будет и весь посёлок. А значит, границы зоны личного комфорта расширяются многократно.

Я даже не говорю об инфраструктуре и инженерных системах. Знаете поговорку «выбираешь дом – выбирай соседей»? Именно выдержанная концепция может дать представление о тех, кто будет жить в этом посёлке.

А воздух в плане ликвидности важен?

– Свежий воздух всегда в цене (улыбается). И воздух в нашем понимании – экологичность, атмосфера, пространства – дорогого стоит.

Елена Демидова,
Газета Дело



(3952) 62-01-01
patronipark.ru
г. Иркутск, ул. Ширямова, 32,
3 этаж, оф. 7

СПРАВКА

«Патроны Парк» – концептуальный поселок индивидуальных домов, строящийся в поселке Патроны на 19 километре Байкальского тракта, недалеко от залива Ангары. Оптимальная удаленность от города, целебный воздух хвойного леса, благоприятная роза ветров. Проект реализует компания «META_Group» совместно с ГК «ВостСибСтрой».

Поселок строится по принципу органической архитектуры Фрэнка Ллойда Райта, целью которой является единение с природой, стремление к гармонии. Дома возводятся между деревьями, а не вместо них. В строительстве используются материалы с безупречной эко-репутацией: кирпич, керамические блоки Porotherm, клееный брус. Каждый дом индивидуален при единой архитектуре поселка.

138 участков от 10 до 22 соток, 12 готовых проектов домов от 130 до 300 кв. м. Центральное водоснабжение, городская канализация, интернет, закрытая охраняемая территория, асфальтированные дороги, освещенные улицы, предусмотрены помещения для медпункта, физкультурно-оздоровительного комплекса. В поселке планируются необычные детские площадки с домиком на дереве, уютный парк с кафе, фонтан, парковые шахматы и многое другое – все для комфортной жизни за городом.

Объектом рекламы являются подрядные работы на строительство индивидуальных жилых домов в поселке «Патроны Парк».



Сбербанк предлагает кредит без документов о доходе

Сбербанк запустил пилотный проект по рассмотрению заявок на потребительские кредиты без предоставления документов, подтверждающих доход.



По условиям проекта, без подтверждения дохода можно взять кредит до 300 000 рублей. Заявки на него оформляются как в отделениях банка, так и в веб-версии интернет-банка «Сбербанк Онлайн». Пилот продлится до 14 октября. По сроку он совпадает с проводимой в настоящее время акцией по потребительским кредитам с минимальной процентной ставкой 11,7 %.

Сергей Широков, управляющий директор дивизиона «Занять и сберечь»: «Сбербанк стремится предоставлять своим клиентам наилучший уровень сервиса и ставит стратегическую цель сделать процесс получения кредита максимально простым и удобным. В рамках этого пи-

лота мы не требуем от клиента справок 2-НДФЛ или иных документов, подтверждающих доход. Вместо этого мы собираем данные из источников, на обработку которых клиент предоставил согласие. С помощью моделирования и сложных алгоритмов анализа применяем эти данные при принятии решения о выдаче кредита. Мы надеемся сэкономить время клиентов, которое они бы потратили на получение необходимых подтверждающих документов у своего работодателя».

Подать заявку на потребительский кредит онлайн можно в веб-версии интернет-банка «Сбербанк Онлайн».

ИНК вошла в первую сотню 500 крупнейших компаний России

Медиахолдинг РБК составил традиционный рейтинг 500 крупнейших российских компаний, в котором ООО «ИНК» заняло 98 место. Компания стала единственным предприятием из Иркутской области, попавшим в первую сотню рейтинга.

Целями рейтинга являются выявление крупнейших российских компаний с выраженной отраслевой принадлежностью и анализ экономических процессов, происходящих в отраслях экономики на основе полученного списка компаний и групп.

По оценкам составителей, более 40 % выручки крупнейших компаний России обеспечили госкомпании – это один из главных фактов нового рейтинга РБК 500. Выручка государственных компаний из рейтинга РБК 500 по итогам 2017 г. составила 30,6 трлн руб., а частных – 40,1 трлн руб. Но при этом государственных предприятий в рейтинге значительно меньше, чем частных, – 88 против 394. А распределение участников рейтинга по регионам подтверждает централизацию деловой активности в Москве –

67,8 % выручки компаний – участниц рейтинга приходится на компании, зарегистрированные в столице.

В целом выручка компаний из рейтинга РБК 500 по итогам 2017 г. достигла 72,3 трлн руб., за год увеличившись на 9 %. Первое место по объему выручки среди всех секторов занимает нефтегазовая отрасль (суммарная выручка предприятий отрасли составляет 23,8 трлн руб.). Нижней планкой для вхождения в рейтинг в этом году стал оборот в размере 17,8 млрд руб. Лидером рейтинга, как и в прошлом году, является «Газпром», показавший выручку в размере 6,5 трлн руб. Следующие за ним пять компаний также не изменились – это ЛУКОЙЛ, «Роснефть», Сбербанк, РЖД и ВТБ.



РУСАЛ объявил о старте нового набора в школу социального проектирования

Центр социальных программ РУСАЛа объявил о начале нового набора учащихся на образовательный онлайн-курс «Школа социального проектирования» в рамках программы «Школа городских изменений».



Онлайн-курс полезен для тех, кто планирует подавать заявки на грантовые конкурсы, имеет потребность изменить стратегию управления организацией или хочет научиться эффективно воплощать свои идеи в жизнь. Прежде всего, «Школа социального проектирования» рекомендована руководителям проектных команд и лидерам инициативных групп с минимальным опытом использования проектного подхода в своей деятельности. Продвинутое проектировщики благодаря курсу могут усилить свои навыки в этой области.

Обучающий курс «Школа социального проектирования» включает темы, необходимые для разработки и успешной реализации социального проекта: постановка целей и задач, формирование команды и составление бюджета,

планирование этапов и механизмов реализации, возможные источники финансирования, проектный менеджмент и другие. Обучение проходит дистанционно с помощью видеолекций, опорных конспектов и домашних заданий, которые проверяются куратором «Школы». По итогам курса участники получают социальный проект, готовый к участию в грантовых конкурсах.

– Социальное проектирование – по-настоящему действенный инструмент по выстраиванию наиболее эффективной работы как в рамках целой организации, так и при реализации локальной инициативы. Однако, несмотря на большую востребованность этого метода, в России не так уж много общедоступных образовательных и методических материалов по теме социального проектирования. Наш курс открыт для всех желающих в любой точке России, приглашаем к участию, – говорит Ольга Солодилова, исполнительный директор Центра социальных программ РУСАЛа.

Обучение в онлайн-школе социального проектирования продлится до 30 ноября 2018 года на платформе <https://fcsp.ru/edu/>. Участие бесплатное, однако при желании получить удостоверение о повышении квалификации необходимо будет оплатить организационный взнос 900 рублей.

Онлайн-школа социального проектирования разработана при поддержке гранта Президента Российской Федерации на развитие гражданского общества, предоставленного Фондом президентских грантов. Администрирование и организационное сопровождение программы осуществляют Центр социальных программ РУСАЛа и Центр инноваций в социальной сфере РУСАЛа. Дополнительную информацию о программе можно получить на сайте <http://www.fcsp.ru>.

ВТБ поддерживает форум «Цифровая экосистема Восточной Сибири»

5 октября 2018 г. в г. Иркутске пройдет форум «Цифровая экосистема Восточной Сибири: новые финансовые решения и электронные торги». Мероприятие организовано АО «Единая электронная торговая площадка» при поддержке банка ВТБ и участии Союза «Торгово-промышленная палата Восточной Сибири».

В форуме примут участие представители Правительства Иркутской области, главы муниципалитетов, руководители региональных государственных структур, министерств и ведомств, а также представители бизнеса региона.

Эксперты ВТБ представят в ходе мероприятия банковские возможности и финансовые инструменты для бизнеса. Участники обсудят работу на электронной площадке, новые виды электронных торгов и методы повышения эффективности закупок, а также вопросы организации и осуществления закупочной деятельности.

«Это первое мероприятие такого рода, организованное АО «Единая электронная торговая площадка» при нашей активной поддержке и участии Союза «Торгово-промышленная палата Восточной Сибири», – отмечает руководитель корпоративного бизнеса ВТБ в Иркутской области Александра Макарова. – Уверена, что встреча в таком формате будет полезной для всех сторон. Она позволит участникам обменяться актуальной информацией, поможет развитию новых направлений сотрудничества и откроет новые возможности для бизнеса».



Большим деньгам – большие возможности

Почему банкиры с 20-летним стажем уходят из банков и будут представлять в Иркутске крупнейшую российскую инвестиционную компанию

Ставки по депозитам в банках давно далеки от привлекательных. И бизнес, и частные инвесторы ищут альтернативные способы сохранения и преумножения капиталов – в том числе, на фондовом рынке. Факторы надежности и профессионализма являются определяющими при выборе инвесткомпаний. По версии Forbes 2017, компанией №1 по управлению активами состоятельных клиентов сегодня является «АТОН». В сентябре в Иркутске открылась инвестиционная компания – официальный партнер «АТОН» в регионе. Учредили компанию банкиры, много лет проработавшие на руководящих должностях в кредитных организациях – Владимир Данилов, Людмила Корчинова и Татьяна Панькова, которая и возглавила проект. О том, как не потерять и заработать с минимальными рисками, мы поговорили с Татьяной и Владимиром.



СДЕЛАТЬ ТО, ЧЕГО ПРОСИТ РЫНОК

Владимир, Татьяна, у вас за плечами – огромный стаж работы в банковском секторе. Что заставило сменить сферу деятельности и прийти в инвестиционный бизнес?

Владимир: Я начал банковскую деятельность в 1998 году и почти 20 лет отработал на руководящих позициях. За это время многое в банковском секторе изменилось. Банки стали современнее, мобильнее, технологичнее. Но в то же время в последние годы людям стало неинтересно приносить свои сбережения в банк, т. к. существенно снизилась доходность по депозитам. Они начали искать другие предложения.

Мы с коллегами решили уйти от традиционного банкинга и, объединив свои усилия, опыт, знания, клиентские базы, открыть инвесткомпанию, сделать то, чего давно уже просит рынок. У нас немало клиентов, ставших друзьями; они финансово выросли вместе с нами, заработали капиталы, которые сегодня нужно сохранить и преумножить. Вот этим людям мы и решили помочь.

Татьяна: Мы понимаем, что за фондовым рынком будущее. Сегодня мы нужны нашим клиентам именно здесь. Я проработала в банках 17 лет. Мне везло с учителями, и я сама всегда выступала наставником для своих клиентов. Главным моим принципом была и остается защита их интересов, выбор оптимального пути принятия решений.

Многие банки сегодня активно развивают private-banking, предлагая клиентам в том числе и инвестиционные продукты. Этого недостаточно?

Татьяна: Здесь, как и в любой сфере, определяющим является квалификация специалиста, предлагающего продукт. Зачастую идет навязывание клиентам огромного количества продуктов, на которых банки, управляющие и страховые компании зарабатывают немалые деньги. Особенно остро это ощущается в розничном направлении кредитных организаций. В большинстве случаев у банковских сотрудников даже нет знаний и понимания того, куда они ведут своих клиентов. Они «размахивают» доходностью, но если разложить продукт по полочкам, понять, какой стоимости опцион в него зашит, каким будет участие в росте или падении того или иного актива – становится ясно, что шансов заработать у клиента очень мало. Бывает, везет, но не всем и не всегда.

СИЛА В КОМАНДЕ

Почему для реализации своих планов и идей вы выбрали компанию «АТОН», решив стать именно ее представителями в Иркутске?

Татьяна: Мы тщательно проанализировали рынок. Сегодня «АТОН» – сильнейшая брокерская компания. Их сила – в команде. В составе «АТОН» выходцы из бывшей «Тройки Диалог», нам нравятся их подходы. И еще очень важный момент в том, что в группе компаний нет кредитной организации, то есть нет кредитного риска в принципе, и это дает дополнительную уверенность нашим клиентам. Группа компаний зарабатывает на комиссионном доходе.

«АТОН» позиционируется как компания для состоятельных клиентов. Состоятельные клиенты – это кто? Учитываются ли региональные особенности?

Владимир: Критериев «состоя-

тельности» нет, но есть порог входа. В компании «АТОН» это 10 миллионов рублей. Для регионального рынка порог, конечно, будет скорректирован, в Иркутске будет действовать другая сумма. Сейчас как раз принимается это решение.

ГЛАВНОЕ – СОХРАНИТЬ

Спрос на инвестпродукты растет на фоне снижения банковских ставок. А если все перевернется и ставки снова пойдут вверх? Спрос будет снижаться?

Татьяна: По собственному опыту скажу, что клиенты, которые однажды начали инвестировать в фондовый рынок, уже не отказываются от его инструментов. Они приобретают все новые и новые продукты и стратегии. Это, наверное, процесс приобретения некой финансовой грамотности. Известно, например, что индийцы научились инвестировать свои сбережения в украшения. Население России пошло дальше – мы размещаем средства в банковские депозиты и даже диверсифицируем портфель по разным валютам. Фондовый рынок – следующий этап, и начало ему уже положено.

Владимир: Во всем мире есть и депозитные, и инвестиционные продукты. Просто россияне меньше информированы о возможностях фондового рынка, не до конца разбираются в предложениях инвесткомпаний. Мы будем обучать своих клиентов, объяснять наши продукты, показывать альтернативу банковским вкладам. Первые семинары планируем провести 24-25 октября с участием аналитиков «АТОН».

Конкурировать вам придется не только с банками, но и с другими инвесткомпаниями...

Владимир: Как правило, инвестиционные компании в регионах работают с частными инвесторами. Мы же планируем работать не только с физическими лицами, но и с юридическими. Решение о создании нашей инвесткомпаний, в том числе, продиктовано посылкой одной крупной компании региона диверсифицировать банковские депозиты продуктами фондового рынка. Нам поставлена конкретная задача, которую мы уже начали решать.

Что заставило бизнес обратить внимание на фондовый рынок?

Татьяна: Причины те же, что и у клиентов – физических лиц: возможность при более низких рисках получить большую доходность.

То есть тем компаниям, которые размещают на депозитах свободные деньги под весьма скромные проценты, вы можете предложить более доходные инструменты?

Татьяна: И более надежные. Тем более сейчас, когда над банковским сектором висит «дамоклов меч» применения санкций.

Когда клиент приходит, вы предлагаете готовые продукты или делаете индивидуальные предложения?

Владимир: Всегда только инди-

видуальные предложения и только взвешенные решения. Кто-то любит инвестировать «в короткую», кто-то – «в длинную». Важно, чтобы клиент четко понимал, что происходит с его капиталом. Мы всегда работали и будем работать с клиентами честно, открыто и прозрачно.

Татьяна: Мы ориентируемся только на конкретного клиента, его профиль и текущую ситуацию на рынке. Российский финансовый рынок – молодой, российская экономика нестабильна, регулярно переживает девальвацию национальной валюты или геополитическую напряженность.

Конечно, клиенты разные, но всех без исключения состоятельных инвесторов объединяет одно – они остро нуждаются в партнере, которому могут доверять!

*Елена Демидова,
Газета Дело*

ООО «Инвестиционный клуб «А». Официальный партнер «Атон» г. Иркутск, ул. Пролетарская, 8, офис 21
Тел. 8 902 515 71 25
InvestClubA@gmail.com

СПРАВКА

«АТОН» – старейшая в России независимая инвестиционная группа, работающая на рынке с 1991 года. Компания предоставляет частным, корпоративным, институциональным и международным инвесторам полный спектр услуг на фондовом рынке и рынках капитала. В «АТОНе» под управлением находится 179 млрд рублей активов. У «АТОНа» есть свои офисы в Швейцарии, Нидерландах и на Кипре. Компании присвоен международный кредитный рейтинг от агентства Moody's Investors Service – B2, прогноз «Стабильный». «АТОН» был признан «Инвестиционной компанией года» по версии НАУФОР в 2017 году и «Лучшим брокером для институциональных инвесторов» в 2018. Получил номинацию «Лучшая инвестиционная компания» премии SPEAR'S Russia Wealth Management Awards 2017.

На расстоянии клика

Как технологии банка экономят деньги и время клиентов

Недавние скачки курса рубля заставили бизнес-сообщество снова заговорить о кризисе. В такие нестабильные времена предпринимателям особенно важно, чтобы рядом, на расстоянии клика, был банк-партнер, готовый не только вовремя подставить «кредитное плечо», но и вовремя подсказать, как повысить эффективность бизнеса, чем удержать клиентов. Именно на это делает сегодня акцент Альфа-Банк. О работе крупнейшего частного банка страны с бизнесом Газете Дело рассказали Денис Осин, член правления, руководитель блока Малого и среднего корпоративного бизнеса Альфа-Банка и Ирина Анохина, директор по развитию малого бизнеса Альфа-Банка.



Фото: Е. Козырева

дическим лицам открывать счета не только в городах присутствия Альфа-Банка, но и по всей стране – в любом городе, деревне, ауле.

Ирина: С одной стороны, вы правы: действительно, банки сегодня предлагают одни и те же продукты, но мы выигрываем за счет скоростей, за счет продленного операционного дня, что для восточных регионов страны очень значимо. Бизнесу важно, чтобы деньги работали 24 часа в сутки, и с нами это возможно.

Кроме того, малому бизнесу, начинающим предпринимателям нужен некий навигатор на стремительно меняющемся рынке. Меняется экономическая среда, регулирование, законодательство – бизнесу нужен банк-помощник, который подскажет, как более эффективно организовать бизнес, где можно сэкономить, когда нужно отложить деньги на налоги, когда их заплатить, какой объем налоговых платежей должен обязательно проходить через счет, чтобы тебя не заблокировали, как управлять наличными и безналичными поступлениями, как выбрать онлайн-кассу и эквайринг и так далее. Банк в этом случае выступает универсальным консультантом, потому что тоже заинтересован в том, чтобы бизнес клиента развивался, а обороты росли.

А какие-то изюминки в традиционных банковских продуктах у вас есть? Расчетный счет в Альфа-Банке, например, чем отличается от других предложений на рынке?

Денис: Просто расчетный счет – это скучно, это вам предложат в каждом банке. Мы добавили такой сервис, как помощь в регистрации бизнеса – ИП или

на банковском рынке. В 2009 году мы действительно придерживались комиссионной модели бизнеса, которая не предполагала активного кредитования малого бизнеса. Мы сделали набор простых сервисов, которые позволили клиентам оперативно проводить платежи, управлять счетами в онлайн-режиме, подключать пакеты услуг, сформированные под специфику бизнеса клиента, получать обслуживание высокого уровня. Вслед за нами и другие участники банковского сектора обратили внимание на этот рынок – у всех появились дополнительные сервисы для малого бизнеса.

Мы проработали с таким подходом семь лет. Но наши клиенты стали говорить: «Вы молодцы, у вас хорошее РКО, но нам нужны кредиты», и мы их услышали. Поэтому тренд на кредитование – это не изменение в позиционировании, это просто развитие модели. Мы понимаем, что клиентам сегодня достаточно тяжело, что доступ к кредитам для малого бизнеса в принципе всегда был сложным. Рисков на этом рынке много, но, развивая клиентскую базу в сегменте малого бизнеса в течение этих семи лет (а сейчас у нас более 400 000 клиентов), мы получили, во-первых, историю этих клиентов, а во-вторых, понимание того, какие у них потребности и расходы. На основании кредитной истории и накопленных знаний по клиенту мы можем предлагать ему кредитование, при этом сохраняя контроль над рисками.

То есть ваши кредиты в первую очередь – для ваших же клиентов?

Денис: Да, мы очень осторожно кредитруем новых клиентов. Сейчас наш принцип – кредитование предпринимателей, которых мы знаем, у которых есть история отношений с Альфа-Банком. Мы регулярно увеличиваем лимиты кредитов для этих клиентов: растет их срок «жизни» в Альфа-Банке – растут и суммы.

Малый бизнес вы кредитуете без залогов, что достаточно уникально для современного рынка. А средний, крупный?

Денис: Малый бизнес – это массовый сегмент корпоративного рынка. И у этих клиентов, как правило, нет ни земли, ни имущества, которое можно предоставить в залог. Если бы мы были жесткими и ввели обязательное условие залога, это бы ограничило число тех, кто может рассчитывать на получение кредита. В среднем и крупном бизнесе широко практикуется кредитование под залог, но у этих клиентов есть активы – недвижимость, основные средства.

Ваш региональный директор в начале года сказал, что беззалоговый кредит для малого бизнеса «Партнер» стал настоящим прорывом.

Денис: Это правда. В этом случае мы следовали принципу «Послушай клиента и сделай то, что он просит». Кредит «Партнер» предоставляется с зачислением на счет физлица, что позволяет клиенту использовать эти средства по своему усмотрению на любые цели. Это нравится клиентам, потому что упрощает процесс получения кредита, это удобно и быстро.

Благодаря гибкому подходу, нам удается довольно быстро наращивать выдачу кредитов малому и среднему бизнесу. За первое полугодие 2018 г. кредитный портфель клиентам МСБ вырос почти вдвое – до 153 млрд рублей.

Продолжая тему «Послушай клиента...». Чего хотят ваши клиенты в Сибири, о чем просят?

“ Это раньше был рынок банков – именно они определяли, куда клиенту приходиться, какими продуктами и как пользоваться. Сейчас рынок клиента. И ему хочется иметь банк под рукой, здесь и сейчас

юрлица. То есть любой человек, не вставая с дивана, может через сайт Альфа-Банка за 15 минут получить полный комплект документов для регистрации бизнеса в налоговой и одновременно открыть счет. И все это – в два клика и бесплатно.

Кредиты у вас – тоже в два клика?

Денис: Да, мы развиваем онлайн-кредитование. Здесь, конечно, очень важно найти баланс между риском и потребностями клиентов. Мы выбрали модель, позволяющую анализировать деятельность клиента, видеть его расчеты по счету в банке и предлагать тот или иной лимит кредитования. То есть клиенту не надо бегать с заявками по разным банкам, собирать пакет документов. Ему приходит предложение в интернет-банк – какой кредит ему одобрен. Если клиенту нужно в данный момент финансирование, ему достаточно нажать на кнопку. Предвосхищать пожелания клиентов и предлагать им возможности – за счет этого мы и побеждаем на рынке.

ПОСЛУШАЙ КЛИЕНТА – СДЕЛАЙ, КАК ОН ПРОСИТ

Еще не так давно Альфа-Банк заявлял: «комиссионные доходы – наше все». Фокус был на расчетно-кассовое обслуживание клиентов. Сегодня вы снова сконцентрировались на кредитовании. Почему? Пришло время? Видите в этом новую точку роста?

Денис: Знаете, я искренне горжусь, что работаю в организации, которая изменила тренд

За счет чего сейчас идет конкуренция в топ-10 российских банков? Ведь продукты и сервисы, по сути, одни и те же. На что вы делаете ставку, чтобы выиграть в этой борьбе?

Денис: Конечный выбор всегда делает клиент. У многих уже есть богатый опыт взаимодействия с разными кредитными организациями, они уже попробовали поработать и с госбанками, и с частными, и выбирают тот банк, которому доверяют и с которым клиенту удобно. Доверие – это определяющий фактор.

Второе – технологичность. Клиент начинает тщательно смотреть, анализировать, как быстро он получит от банка нужную услугу, иначе говоря – находится ли банк на расстоянии клика. Это раньше был рынок банков – именно они определяли, куда клиенту приходиться, какими продуктами и как пользоваться. Сейчас рынок клиента. И клиенту хочется иметь банк «под рукой», здесь и сейчас, а не приходиться в офис для решения каждой задачи. В эту сторону мы и развиваемся – меняемся в соответствии с ожиданиями клиентов.

Есть какие-то примеры таких изменений?

Денис: Один из ярких примеров – наша программа «Удаленный город», она действует с 2015 года. «Удаленный город» позволяет юри-

БАНК «ПОД РУКОЙ»

Огосударствление банковской системы продолжается. Банковская «чистка» привела к тому, что сначала лицензий лишились многие региональные игроки, а потом наступила очередь и более крупных – даже некоторые банки из топ-10 попали под санацию. Как вы относитесь к этим процессам? Каково теперь место Альфа-Банка на рынке?

Денис: У всего, что происходит, есть причины, и их можно перечислять бесконечно. Рынок действительно разворачивается в сторону госбанков. Для Альфа-Банка – крупнейшего частного банка в России – основными конкурентами являются госбанки.

Вы готовы удерживать свои позиции?

Денис: Конечно. Мы продолжаем наращивать объемы бизнеса – за последние полтора года активы банка выросли почти на 20%, а совокупный кредитный портфель – на 26%. И в предыдущие годы, когда на рынке было достаточно много коммерческих, частных банков, мы всегда находили свою нишу и были на шаг впереди конкурентов, делая упор на технологичность, на сервис, задавая тон всей банковской системе в кредитовании и других продуктах.

Ирина: В Сибири чувствуется влияние научных центров. Наши клиенты здесь активно откликаются на технологичные предложения, бизнес-мобайл сервисы. Большая доля клиентов готова проводить операции дистанционно, не посещая офис. Но, с другой стороны, совсем уходить «в онлайн» клиенты не готовы. По-прежнему очень важно наличие персонального менеджера или возможность прийти в банк, чтобы пообщаться, посмотреть в глаза – а потом опять уйти в дистанционные каналы.

ОБЪЯСНИТЬ, КАК СОБЛЮДАТЬ ПРАВИЛА

Говоря о малом бизнесе, нельзя не затронуть нелюбимую для банков тему Федерального закона № 115-ФЗ по противодействию отмыванию доходов...

Денис: Почему же нелюбимую? Эти требования регулятора относятся ко всем участникам банковского рынка – банки должны им соответствовать, и банковские клиенты – тоже. Банк тут выступает проводником для своих клиентов.

Мы проводим множество вебинаров, семинаров, встреч – берем закон, написанный регламентным, юридическим языком, и растолковываем его, переводим на понятный предпринимателям язык, разъясняем, о чем он. Функция банков – не расска-

“**Бизнесу нужен банк-помощник, который подскажет, как эффективно организовать бизнес, где сэкономить, сколько налоговых платежей должно проходить через счет, чтобы тебя не заблокировали**

зать, как обойти правила, а объяснить, как их соблюдать. Рассказать о том, какого качества клиентов ждут сегодня регулятор и налоговая система, о том, что клиенты должны учитывать в своих бизнес-моделях, о налогах, о признаках подозрительных операций. Все это содержится в законе, но клиент может не прочитать весь документ, упустить важные моменты.

Наша задача – помогать клиентам, например, предупреждать их о последствиях, если они хотят провести транзакцию в адрес «опасного» контрагента.

Каким образом?

Денис: Скоро мы запустим сервис, который поможет клиентам понимать, получать наглядное представление о том, какие операции могут оказаться в зоне риска.

РАЗВИВАТЬСЯ ВМЕСТЕ С БИЗНЕСОМ КЛИЕНТА

Августовская девальвация рубля вернула бизнес к разговорам о новом витке кризиса. Есть у вас такие ощущения?

Денис: Скажу, какую картину показало наше исследование «Пульс малого бизнеса» за июнь. По словам клиентов-предпринимателей, они фиксируют снижение потребительского спроса. Люди продолжают пересматривать модель потребления, экономят, и бизнес это чувствует: уменьшаются объемы продаж и средний чек. Предпринимателям приходится пересматривать модели бизнеса, чтобы адаптироваться к происходящим изменениям и оставаться прибыльными.

Поэтому, конечно, экономика переживает не лучшие времена, негативные тенденции есть, но они не сейчас возникли и не являются взрывными. Мы живем в таких условиях уже несколько лет, стали привыкать. Многие предприниматели понимают, что мир, где курс доллара – 30 и даже 50 рублей, в ближайшие годы не вернется. Чтобы жить, бизнесу надо думать, как работать на текущем рынке.

Нефинансовые, образовательные сервисы – «фишка» Альфа-Банка. Но зачем это вам? Клиенты не спрашивают об этом?

Ирина: Спрашивают. Политика у разных банков – разная. Кто-то хочет заработать в моменте, предложив тариф, а кто-то хочет быть с клиентом долго, развивать его дело. Наш бизнес развивается вместе с бизнесом клиентов, это наша философия. Клиентам должно быть с нами удобно и просто. Поэтому малый бизнес нас и выбирает, а наша клиентская база становится все больше. Сегодня клиентов МСБ у нас больше 400 000, а в 2021 году мы планируем нарастить базу до 700 тысяч клиентов.

Амбициозный план...

Ирина: Мы понимаем, что это возможно: клиенты позитивно относятся к нашим предложениям. Будем улучшать то, что есть, и предлагать новые продукты.

РОБОТ НЕ ВО ВСЕМ ЗАМЕНИТ ЧЕЛОВЕКА

Несколько лет назад Альфа-Банк устроил своеобразную «кадровую революцию»: на работу стали приглашать не банковских сотрудников, а специалистов в продажах с большим опытом работы в секторе FMCG. А каких сотрудников сегодня рад видеть Альфа-Банк?

Денис: Действительно, в Альфа-Банке была такая эпоха. Я тоже пришел в банковский бизнес из сектора FMCG. (Денис Осин в 1995-2006 годах работал в международных компаниях Kraft Foods, Hochland, Perfetti Van Melle, Schweppes – прим. ред.). И это ценный опыт. На самом деле, не так важно, от-

куда человек, если он нацелен на результат. У нас огромная система обучения, научим всему. Главное – чтобы было желание и стремление.

Вопрос в свете пенсионной реформы. Вы готовы принимать на работу людей предпенсионного и пенсионного возраста?

Денис: Если человек хочет работать – он будет работать. В том числе и пенсионер. Сейчас в банке работает 504 человека пенсионного возраста, а самому старшему сотруднику – 88 лет.

Ирина: Мы недавно актуализировали профиль желаемого сотрудника. Добавлю к словам Дениса: помимо целеустремленности и готовности учиться, мы очень приветствуем наличие предпринимательского опыта. Альфа-Банк – это ведь тоже предприниматель на рынке. Опыт банка плюс опыт сотрудника – получается отличный результат.

А места для сотрудников останутся? Работы не захватят всё?

Ирина: Наша бизнес-модель – это не только «цифра». К клиенту на его рабочее место идут ведь люди, а не роботы.

Денис: Тут тонкий баланс. Робот – это макрос, заменивший сотрудника, который брал данные из одной системы, копировал и вставлял в другую. Это дорого для банка и нецелесообразно – тут нужны именно машины. Но в нашей стране всегда важны отношения, нужно смотреть в глаза друг другу и договариваться. И тут человека никто не заметит.

Каким видите текущий год для Альфа-Банка? 2018-й – это...?

Ирина: Это время больших возможностей. Пока банковский сектор перестраивается, мы движемся дальше, не останавливаемся, задаем тренды. У нас – свой путь, своя история и своя репутация. Мы – законодатели мод на банковском рынке.

Елена Демидова,
Газета Дело

ВАЖНО

Что Альфа-Банк предлагает клиентам малого бизнеса, чтобы выйти из «пике»?

Денис: Мы точно никогда не сможем решить что-то за собственника бизнеса или предложить ему «лампу Алладина». Если бизнес в принципе не рентабельный, если при работе «вбелую» и уплате всех налогов результат уходит в минус – значит такой бизнес надо закрывать. Ты как предприниматель должен понимать, что платить налоги придется, требования регулятора возрастают. Нужно пересматривать бизнес-модель, изучать возможности рынка.

Что касается решений для нормального здорового бизнеса, который хочет повысить свою эффективность, то тут мы предлагаем, например, систему CRM для малых предприятий. Даже в небольшой парикмахерской она позволяет наладить работу с клиентами таким образом, чтобы контролировать качество работы, получать обратную связь постоянно, предлагать новые услуги и продукты. Выручка от этого может вырасти в два раза. И это не какое-то «волшебное средство». Это – качество сервиса и возможностей, которое мы, как банк, предоставляем нашим клиентам. А том же должны думать и предприниматели – предлагать качественный сервис своим конечным потребителям. Жизнь заставляет всех больше думать о клиентах.

Ирина: Для конечного потребителя конкуренция полезна. Когда начинается битва за клиента – выигрывает клиент. А для выхода из «пике», как вы сказали, очень помогает возможность сравнить себя с другими игроками на твоём же рынке, понять, почему у них бизнес успешнее, что они делают лучше тебя. Альфа-Банк несколько лет назад начал выпускать для клиентов малого бизнеса серию брошюр «Сравни себя». Они пользуются гигантским спросом! Мы закупили экспертизу, в том числе зарубежную, использовали лучшие опыты, переработали информацию и сделали чек-листы: как у лучших? как у тебя? Заставить клиента что-то делать мы не можем, но показать, что делают лучшие – в наших силах. И это работает!

Кроме этого, мы начинаем формировать «коробочные» предложения по отраслям для начинающего бизнеса. Есть интересные предложения для торговли, для сферы красоты, для грузоперевозок и для других сфер.

И потом. Далеко не у всех бизнесменов «пике». У любой медали две стороны. Для кого-то санкции страшны, а местным производителям, например, идут на пользу, потому что спрос на их продукцию растет.



Фото: Е. Козырева

Иван Вильчинский: «Такого сейчас никто не делает»

MORGANS SIX глазами его жителя

Про MORGANS SIX говорят, что это «кусочек Европы» в сибирской глубинке. Но возможно ли это? Насколько можно верить красивым фотографиям и описаниям жилого комплекса в рекламных буклетах? Из чего складывается ощущение подлинного комфорта, причем не со слов застройщика или продавца недвижимости, а по мнению жильца? Чтобы получить ответы на эти вопросы, мы пообщались с жителем ЖК MORGANS SIX, известным радиоведущим Иваном Вильчинским.

Иван, нам известно, что, выбирая квартиру, вы провели тщательный анализ самых разных вариантов и выбрали именно MORGANS SIX. Почему?

– Всё началось с того, что я купил квартиру в довольно дорогом жилом комплексе в центре города и даже начал там делать ремонт, но так и не получил обещанного застройщиком – там до сих пор ремонтируют подъезды, и в целом стройка ведется слишком долго. Тогда я и занялся поиском интересных предложений. Я сделал настоящий анализ, выбрал 10 объектов и проехался по всем. Это оказалось не очень просто.

В MORGANS SIX я попал случайно, по работе. И просто сразу влюбился. Вот бывает же такое (*улыбается*). Самым приятным было то, что это не картинка, а реально построенный и сданный комплекс, где тебя уже никто не обманет, не затянёт сроков или сделает иначе, чем обещал. Это было очень важным доводом «за». Перед этим я видел баннеры, журналы, но никак не реагировал, а когда попал туда, увидел все это в реальности, и у меня как будто тумблер включился: это то, что мне надо! И детали сыграли роль – японские отделочные плиты, окна Schüco... Там подъезды такого качества, что их даже подъездами не назовешь – это просто зона приема, где можно посидеть с гостями

на кожаных диванах, поговорить, выпить кофе.

Такого сейчас даже в элитном жилье никто не делает, это очень дорого. Я прямо почувствовал, как там будет классно.

В квартирах впечатлили огромные окна и предложенные корейскими архитекторами дизайн-проекты; их на каждую квартиру несколько, и все продуманы до мелочей.

Дизайн-проекты понравились? Все-таки азиатское представление о комфорте может не совпадать с нашим.

– Вполне. Корейское восприятие жизни и пространства впечатлило, они настолько хорошо и грамотно все продумали, что в принципе ничего менять не надо. Там очень уютно.

Но уют можно создать в любом доме...

– Можно, но не на таком уровне. Там много сугубо технических нюансов. Есть базовые вещи – большие окна, фонтан, консьерж, но есть «мелочи» типа отдельной вытяжки в каждой квартире, когда никто твоими котлетами не дышит, а ты – ничьим табаком. Ни одна квартира стенками не контактирует с другими и поэтому классная звукоизоляция. Охрана, система «умный дом», работающая с мобильного телефона. Из этих вот «мелочей» складывается практически идеальная картина.

У вас большая квартира?

– Минимальная площадь квартиры в комплексе – 80 кв. м. Мне этого хватает, я для себя больше ста вообще не рассматриваю. Как представлю, что это все надо обслуживать, убирать... Зачем? Я жил в большом доме за городом и давно понял, что это не мое.

MORGANS SIX расположен в пригороде, а вы, как мне кажется, человек сугубо городской. Успеете, если какое-то мероприятие, приехать домой переодеться?

– Вы сами попробуйте. Это же Байкальский тракт, самое комфортное сейчас направление с точки зрения качества дорог. Я удивляюсь, какая магистраль там появилась – не хватает еще одного города. Среднее время в пути от работы до дома у меня – 12 минут. Для меня это не расстояние и даже не воспринимается как пригород.

Садики и новая школа там есть. А как с магазинами?

– В Молодежном вообще все необходимое есть. Нет такой проблемы. Но в ближайшие магазины я обычно не хожу, не нужно. Я дома обычно только завтракаю, остальное – в городе, потому что раз в неделю заезжаю в большой магазин, покупаю продукты. В принципе, это не зависит от того, где я живу. Мне так удобнее.

Как дела с окружением? Нет ощущения деревенской жизни вокруг?

– Говорят, там раньше даже коровы были, сейчас нет. Но даже если бы и были – меня бы это не смущало, я родился в деревне (*улыбается*). Там, наоборот, очень экологично. Когда я прогуливаюсь до залива, вижу с одной стороны коттеджи, с другой детский садик. И природа. Всё вполне эстетично, деревней даже не пахнет. Зато там есть настоящая свежесть, и мне это нравится; у меня окна летом все время открыты.

Вы оформили квартиру в стиле лофт. Но этот стиль требует безупречного качества базовых материалов – бетона, например. Неужели и тут ничего не пришлось переделывать?

– Ничего. Меня сразу поразил идеально ровный потолок. Я раньше удивлялся: почему в Европе бетон такой симпатичный и ровный, а у нас вечно корявый? Потом понял, что внешний вид бетона зависит от его качества. Здесь он такой, как надо, и с потолком мы практически ничего не делали. Это здорово уменьшило мои затраты. Я не стал прятать проводку, просто забрал ее в трубы. И еще две стены оставил бетонными. Мне это очень нравится. Это не «холодно» и в то же время по-мужски.

Как с коммунальными услугами и в целом с эксплуатацией?

– Я за всё в комплексе плачу 6,5 тысяч в месяц. Нормально, если учесть

качество сервиса и работы управляющей компании. Тут ведь если что сломается – так мастера рядом, сразу устранят проблему. Это тоже неприятно, управляющие компании принято ругать (*улыбается*), и обычно есть за что. А тут даже повода не возникает.

Цена кажется адекватной? Всё же 70-110 тыс. руб за метр – это прилично.

– Для такого качества это не много. В Иркутске есть предложения по 130 000 за метр, и качество строительства с этим несравнимо. К тому же, 110 000 – это верхний порог цены, и далеко не все квартиры в MORGANS SIX столько стоят. Средняя цена – 70 000. Оно того стоит, особенно если сравнить с городскими новостройками, которые, как ни крути, напоминают «муравейники». Здесь ощущения «муравейника» нет и никогда не будет, потому что в комплексе всего 70 квартир. И это в принципе невысокая цена за жизнь такого уровня, согласитесь? Приезжаю с работы, а во дворе тысяча цветов посажена, зеленая трава, фонтан... Я смотрю на это, пью кофе и понимаю, что всё действительно хорошо. И всё так, как надо. Сюда хочется возвращаться после работы. По-моему, таким и должен быть современный дом современного человека. И именно вот так надо строить.

*Татьяна Микова,
Газета Дело*



«Я бы не стал говорить о начале масштабного кризиса»

Евгений Хазеев о том, что делать с рублями и долларами

В середине сентября доллар приблизился к отметке 70, и все вновь заговорили о девальвации рубля. Центробанк впервые с 2014 года повысил ставку. Что делать с рублями, с ценными бумагами, с валютой? Своим мнением с Газетой Дело поделился Евгений Хазеев, партнер «Инвестиционного Бутика».



Евгений, на фоне девальвации национальной валюты встал вопрос «что делать с рублями»? Стоит ли пытаться «запрыгнуть в последний вагон» и покупать валюту? Не поздно?

– Конечно, бежать в банк и покупать валюту по любому курсу не стоит. Необходимо более детально подходить к вопросу. Если вы планируете отдых за рубежом, лучше поку-

пать валюту заранее. С точки зрения инвестирования, оптимальным будет держать часть капитала в рублях, долларах и евро. Как показала ситуация 2014 г., правильной стратегией была покупка просевших акций и облигаций, в то время, когда всех охватила паника, и банки закупили информационные табло с треззными цифрами курсов валют.

А что делать тем, у кого на руках

валюта? Глава Минэкономразвития Максим Орешкин считает, что пришло время продавать доллары.

– Для тех, у кого есть валюта, после снижения фондового рынка открылись хорошие перспективы для покупки среднесрочных и долгосрочных инструментов с фиксированным доходом в рублях и долларах. Речь о тех, кто купил валюту для инвестирования.

Для краткосрочных спекуляций на валютном рынке удобно использовать сервисы Московской биржи. Для этого надо открыть брокерский счет у надежного брокера (рейтинг брокеров http://www.ra-national.ru/ru/ratings/invest_companies?type=rating), завести средства через банковский счет и установить торговый терминал. Эта услуга позволяет не зависеть от времени работы банка и высоких комиссий. Часы работы Московской биржи с 10:00 до 23:45 по Москве.

Обычно в кризисные времена советуют инструменты с фиксированной доходностью, такие, например, как облигации. На какие бумаги советуете обратить внимание?

– В текущей ситуации мы своим клиентам рекомендуем облигации федерального займа (ОФЗ), а также акции экспортеров и банков с хорошими дивидендами в 2019г.

Для среднесрочных инвестиций в рублях стоит рассмотреть государственные рублевые облигации

с погашением в 2019 – 2020 г., для портфельных – 2020-2023 г. и более дальние выпуски.

Например, короткие ОФЗ – 24019 с купоном 7,74 % и ОФЗ 29011 с купоном 8,02 %. Из корпоративных – ВЭБ-001Р-07 с купоном 9,05 %. Цены держатся в районе 100 % от номинала.

Среднесрочные ОФЗ – 26209 с купоном 7,6 %, ОФЗ 29012 с купоном 7,65 %, ОФЗ 26211 с купоном 7 %. Тут цены 95-100 % от номинала.

Можно рассмотреть и долгосрочные ОФЗ – 26225 с купоном 7,25 %, ОФЗ 26221 с купоном 7,7 %. Цены на них оставляют в районе 90-95 % от номинала.

Для инвестиций в валюту рекомендую присмотреться к еврооблигациям «Полюс Золото» с купоном 5,95 % в валюте, к еврооблигациям ВЭБ с купоном 7 %, «Группа ТМК» с купоном 6,75 % с погашением в 2020 году. Цены на эти облигации – 100-101% от номинала. Минимальный лот для покупки на Московской бирже составляет 1 тыс. долларов.

Кроме того, мы предлагаем клиентам дополнить инвестиционный портфель облигаций рублевыми акциями, такими как Сбербанк, «Сургутнефтегаз», «Северсталь», ГМК «Норильский Никель», «Алроса», «Ленэнерго» и ММК. Мы ожидаем по этим бумагам в 2019 г. высокие дивиденды – более 10 %.

Профессионалы используют любую ситуацию, и зачастую кризис дает гораздо больше возможностей заработать. Какая стратегия кажется вам сейчас наиболее выигрышной?

– Я бы не стал говорить о начале масштабного кризиса. Мы оцениваем ситуацию как «возню» вокруг санкций, пошлин и борьбу политических элит перед выборами в конгресс США в ноябре 2018 г. Поэтому сейчас мы предлагаем клиентам диверсификацию активов между валютами, банками и брокерами.

В последнее время к нам часто обращаются за консультацией клиенты Сбербанка, ВТБ, Альфа-Банка, клиенты других брокерских компаний. На фоне снижения депозитных ставок они интересуются инвестиционными инструментами и возможностью обслуживаться в нашей компании. Сервис по составлению инвестиционного портфеля не потребует от наших клиентов дополнительных расходов. За подробной консультацией обращайтесь в наш офис.



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

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

Сбербанк начал работу по счетам эскроу

В сентябре ПАО Сбербанк и строительная компания АО «Восток Центр Иркутск» подписали соглашение об открытии эскроу-счетов в рамках новой системы финансирования строительства. Это первый опыт такого взаимодействия в нашем регионе.

Согласно принятым нормам, деньги дольщиков будут размещаться на эскроу-счетах до ввода дома в эксплуатацию и регистрации перехода права собственности на первую квартиру от застройщика к покупателю. Использование счетов эскроу (условного депонирования) защищает интересы дольщиков и гарантирует застройщику компенсацию понесенных затрат после ввода объекта в эксплуатацию.

Открытие счетов-эскроу и началу проектного финансирования в целом предшествовала работа по формированию эффективного алгоритма, позволяющего найти баланс между интересами застройщиков, дольщиков и банка. Теперь подготовка завершена, и Сбербанк приступил к работе с застройщиком.

Еще в мае текущего года на выставке «Байкальская строительная неделя» директор Управления финансирования недвижимости Байкальского банка Сбербанка Ольга Бондаренко рассказала строителям о параметрах финансирования в рамках новых правил.

Дорожная карта Правительства РФ, разработанная для постепенного перехода к новым условиям финансирования строительства, предполагает поэтапный переход от долевого финансирования к банковскому. До 1 июля 2019 г. (переходный этап) продажа 30 % квартир должна осуществляться по договорам долевого участия с использованием счетов эскроу,

а до конца 2020 таких сделок должно быть уже 95 %.

На сегодняшний день существуют три вида финансирования строительства Сбербанком.

Первый вариант – без продаж на инвестиционной фазе. При таком варианте стоимость ресурсов выше, но не обязательно выполнение требований к застройщику в рамках 214-ФЗ. В данном случае банк финансирует до 70 % от бюджета проекта, остальные 30 % – собственные средства застройщика, которому необходимо подтвердить наличие средств для уплаты процентов.

Второй вариант предполагает привлечение средств дольщиков по текущей схеме. Банковское финансирование также возможно, его доля может составлять до 75 %, а собственные средства застройщика – 15-25 % в зависимости от ряда условий. Нормы 214-ФЗ в данном случае обязательны, в том числе только один расчетный счет на каждый объект и контроль целевого использования средств со стороны банка.

Третий вариант – с использованием счетов эскроу. Требования закона к застройщику сохраняются. Проект финансируется за счет собственных средств застройщика и кредита банка, размер которого может быть до 85 % от бюджета проекта. Застройщик при этом должен подтвердить наличие средств для уплаты процентов на инвестиционной фазе. Средства

дольщиков депонируются на счетах эскроу, открываемых в банке.

Счет эскроу открывается в банке для каждого дольщика на основании зарегистрированного договора участия в долевом строительстве. Депонент (дольщик) вносит на этот счет средства в оплату ДДУ единовременно либо частями. Средства блокируются на счете до окончания строительства. В случае, если построенная квартира не передана покупателю, ему возвращаются средства.

Ольга Бондаренко в своем комментарии отметила: «Компания «Восток Центр Иркутск» первой в Иркутске начала работать с эскроу-счетами, и мы благодарны лично генеральному директору Михаилу Сигалу за сотрудничество и доверие. Они пока первые, но Сбербанк готов обсудить условия с любым застройщиком.

Работа со счетами эскроу и в рамках проектного финансирования в целом предполагает для застройщиков возможность сэкономить при комплексной закупке строительных материалов, снизить риски недофинансирования проекта и зависимость от динамики продаж. Мы очень надеемся, что наш первый опыт будет удачным и положит начало эффективной работе со строителями в рамках действующего законодательства».

Иван Рудых,
Газета Дело



Газпромбанк: мы оцениваем сотрудничество с застройщиками как партнерство

20 сентября в г. Иркутске состоялся круглый стол, организованный Байкальским представительством РГУД. В беседе приняли участие представители Газпромбанка, Министерства строительства, дорожного хозяйства Иркутской области, ведущих девелоперов, застройщиков и риелторов. В числе прочих обсуждались насущные для строительной отрасли вопросы – работа со спецсчетами и счетами-эскроу, параметры проектного финансирования, как отразится повышение ключевой ставки на объем выдачи ипотеки, и на какую поддержку со стороны банка можно рассчитывать его партнерам.



Вадим Иванов,
начальник отдела клиентских отношений
Филиала Банка ГПБ (АО) «Восточно-Сибирский»



Екатерина Витязева,
заместитель директора Иркутской дирекции
по развитию бизнеса Филиала Банка ГПБ (АО)
«Восточно-Сибирский», г. Иркутск



Татьяна Карпова,
начальник отдела продаж
розничных продуктов Филиала Банка ГПБ (АО)
«Восточно-Сибирский», г. Иркутск

ГАЗПРОМБАНК ПРЕДСТАВИЛ КОМПЛЕКСНУЮ СТРАТЕГИЮ РАБОТЫ С ЗАСТРОЙЩИКАМИ

Вадим Иванов, начальник отдела клиентских отношений Филиала Банка ГПБ (АО) «Восточно-Сибирский», озвучил готовность Газпромбанка к работе в рамках проектного финансирования, а также условия работы со спецсчетами застройщиков.

По словам Вадима, Газпромбанк всегда был одним из лидеров проектного финансирования и инвестиционного кредитования, но ранее это в большей степени касалось крупных коммерческих проектов и проектов в области ГЧП. В августе 2018 г. банком было принято принципиальное решение по расширению этой деятельности, в том числе в области жилищного строительства. Банк предлагает застройщикам весь комплекс услуг, в который, помимо ипотечного кредитования покупателей, войдет проектное финансирование строительства, обслуживание спецсчетов и счетов-эскроу.

На круглом столе была представлена программа проектного финансирования. Среди прочих условий была озвучена средняя процентная ставка 10-11 %, срок – до 4 лет. При условии применения счетов-эскроу, ставка на обеспеченный ими объем финансирования составит 4-5 %. Представитель банка отметил, что у Газпромбанка есть ряд собственных требований к застройщикам и подчеркнул готовность обсуждать условия партнерства.

Партнерство станет определяющим принципом и в работе со спецсчетами застройщиков. «Законом на банк возложена контрольная функция, но мы воспринимаем сотрудничество с застройщиками как партнерские отношения, а не как надзорный функционал. Мы готовы вплоть до каждого платежа работать индивидуально – консультировать, рекомендовать, объяснять. Успех нашего бизнеса зависит от успеха бизнеса наших клиентов», – подчеркнул Вадим Иванов.

Важный критерий успешного взаимодействия банка и застройщиков – стоимость и скорость проведения платежей по спецсчетам. «Никаких

дополнительных тарифов на открытие спецсчетов застройщиков у нас нет. Сроки проведения операций по ним регламентированы: в норме это сутки, а при запросе дополнительных документов – не более трёх. Но на практике, если по операциям не возникает вопросов, наш банк проводит платежи день в день», – уточнил Вадим Иванов.

РОСТ СТАВОК ПОКА НЕ ВЛИЯЕТ НА ОБЪЕМЫ ВЫДАЧИ ИПОТЕКИ

Екатерина Витязева, заместитель директора Иркутской дирекции по развитию бизнеса Филиала Банка ГПБ (АО) «Восточно-Сибирский», г. Иркутск, рассказала о работе банка с ипотекой и о том, какое влияние на выдачу может оказать рост ключевой ставки: «Многие спрашивают, что будет после повышения ключевой ставки до 7,5 %. Отвечу, что Газпромбанк пока не поднимал ставки по ипотеке. Они у нас по-прежнему одни из самых низких на рынке, – сказала Екатерина. – Мы видим повышенный спрос на

ипотеку. Те клиенты, которые ранее откладывали решение жилищного вопроса, сейчас активизировались. Я думаю, что в течение двух-трех месяцев этот спрос будет удовлетворен. Комфортная ставка для России – 10-11 % годовых, этот уровень ставок заемщик воспринимает как нормальный. Сейчас ставки ниже, т.е. по-прежнему находятся на очень комфортном уровне. Мы ожидаем, что 2018 год будет успешным для рынка ипотеки».

Татьяна Карпова, начальник отдела продаж розничных продуктов Филиала Банка ГПБ (АО) «Восточно-Сибирский», г. Иркутск, отметила, что банк занимает 3 место в стране по ипотечному кредитованию: «Ставки ипотечного кредитования в Газпромбанке не только не растут, но по ряду программ уменьшены. С 13 сентября расширена программа «Премиальный стандарт», в рамках которой действует ставка 8,7 % для кредитов от 4 млн. Для остальных кредитов ставка от 9 % годовых. Для клиентов, которые имеют стабильных доход, но не могут подтвердить его документально, действует программа «Ипотека по двум документам» под 9,5 %».

Как отметила Татьяна Карпова, «программа рефинансирования, которая появилась в банке в прошлом году, наделала много шума. В январе на рефинансирование приходилось до 60 % сделок, сейчас этот показатель снизился и составляет около 45 %. Ставки по рефинансированию по-прежнему находятся на очень привлекательном уровне – это от 9 % годовых». Как отмечают специалисты Газпромбанка, незначительный рост ключевой ставки ЦБ не влияет на ипотечный рынок. До конца 2018 года рост ипотеки будет продолжаться.

В заключение Татьяна Карпова обратила внимание участников круглого стола на изменившиеся подходы банка: «Долгое время на рынке складывалось мнение, что Газпромбанк – это банк не для всех, что мы не кредитует клиентов розничного сегмента. Это давно не так. У нас не только низкие ставки и индивидуальный подход к клиенту, но и короткие сроки рассмотрения заявок».

Татьяна Микова,
Газета Дело

Госдума запретила увольнение граждан предпенсионного возраста. Но поможет ли им это?



Государственная дума РФ 25 сентября приняла в третьем, финальном, чтении закон, предполагающий уголовную ответственность за увольнение или отказ в приеме на работу граждан предпенсионного возраста. Понятие «предпенсионного возраста» в данном случае означает, что до выхода на пенсию у человека остается временной период до пяти лет. Уголовный кодекс в таком случае предусматривается дополнить в статье 144, раздел примечаний.

Парламентарии считают, что закон носит характер предупреждения, а сами эти меры имеют чисто превентивный характер. Зачем на «косметические» меры было потрачено столько времени работы Госдумы, непонятно – в реальности ситуация будет в корне отличаться от той, что «нарисовали» на бумаге.

Никто из работодателей никогда не признается в том, что не принимает на работу человека предпенсионного возраста в силу количества лет, оставшихся до выхода на заслуженный от-

дых. Причины, если их вообще назовут, будут другими – недостаточность компетенции, отсутствие опыта в узких вопросах, недостаточное соответствие претендента должности в целом. Отговорки в данном случае можно придумать множество, закон за это не наказывает и штрафом не облагает. Пока в государстве нет нормы «содержания» на балансе компании определенного объема лиц «сложного» – предпенсионного и пенсионного возраста – бизнес будет обходить старательно расставленные властями препятствия.

В реальности окажется, что лет за 5-6 до наступления пенсии от специалиста будут стараться избавиться, если он не топ-менеджер или владелец бизнеса. Думается, что женщины в данном случае окажутся в еще более уязвимом положении в силу сложившейся схемы. Тогда человек будет вынужден обращаться или на биржу труда (получить максимальное пособие по безработице почти невозможно), или соглашаться

на зарплату в конверте или минимальный «белый» размер оплаты труда. Это никуда в конечном итоге не приведет – просто населению придется сражаться за свой завтрашний день более интенсивно.

Напомним, что МРОТ в России составляет 11163 руб., средний размер заработной платы (по Росстату) – 41140 руб. Среднегодовой рост зарплат в России служба госстатистики оценивает в 7%, с поправкой на инфляцию он остается по-прежнему символическим и «съедается» повышающимися повседневными тратами россиян.

Анна Бодрова,
старший аналитик Альпари



Инвестиции в недвижимость. Стратегия минимального риска

Повышенная волатильность рубля вносит коррективы в различные рыночные динамики, в том числе и в инвестиционную активность граждан. Проводя аналогии с 2014 годом, когда был реализован весь отложенный спрос на недвижимость, естественно предположить, что ситуация может развиваться похожим образом. На какую доходность могут рассчитывать инвесторы сегодня? Стоит ли вкладываться в новостройки с целью сдачи квартир в аренду? Какие именно объекты наиболее востребованы на рынке? Экспертным мнением делится Дмитрий Щербаков, руководитель АН «Слобода».



Не так давно застройщики сообщили о росте числа инвестиционных сделок. Вы согласны с прогнозами о высокой доходности инвестиций в недвижимость в течение ближайших лет?

– Инвестиционный спрос на жильё обычно усиливается в периоды нестабильности рубля, тем более на фоне низких ставок по депозитам. Но говорить о том, что все без исключения застройщики могут ожидать стабильного роста числа инвестиционных сделок, я бы не спешил. В среднем по рынку можно прогнозировать не более 10-15 % дохода от инвестиций в новостройки, а для дорогих квартир процент и того ниже. Ведь нужно учитывать и расходы – налоги и прочее, и цену денег. У внутренних инвесторов строительных компаний инвестиционных возможностей больше, но не намного. К тому же, открытых оферт такого рода не встречается.

Тем не менее, это по-прежнему неплохой вариант заработка?

– Конечно, причем весьма надежный. Государство сейчас активно защищает интересы дольщиков, и никаких особых рисков у инвесторов нет. Это достаточно ликвидно, потому что спрос на новостройки, особенно на небольшие квартиры, остается повышенным.

Какие жилые объекты наиболее перспективны для инвестиций?

– 1-2-комнатные квартиры в новостройках, причем 2-комнатные постепенно становятся даже более популярными, чем 1-комнатные.

В том числе и с целью сдачи жилья в аренду?

– Арендные ставки сейчас невысоки, поэтому покупка квартиры с целью сдачи ее в аренду может рассматриваться, скорее, как стратегия сохранения средств, а не заработка. Это по-прежнему востребовано, но покупать именно новостройку с такой целью не слишком выгодно. Ведь новостройку надо купить, дождаться окончания строительства, потом отремонтировать. Это очень долгие деньги. К примеру, однокомнатная квартира в Октябрьском районе стоимостью 3,5 млн окупится при нынешних ставках только за 15 лет.

А какова ситуация для коммерческой недвижимости?

– Для этого сегмента сейчас хорошее время. Объекты в продаже есть, но многим нужна реконцепция и новые форматы, то есть грамотное управление. Просто сдавать помещение в аренду – лишь бы сдать – сейчас не самый выгодный вариант. Нужно либо самому использовать его, либо правильно им управлять.

Можете привести примеры такого удачного управления?

– Например, коммерческие помещения на Верхней набережной. Для Иркутска это уникальный опыт – разные помещения объединены

в своеобразный торговый центр. Обычно все, что есть в ТЦ, кроме торговли как таковой, расположено на последних этажах – развлечения, фудкорт, а здесь всё на первом этаже, работает круглосуточно, хороший вид, приятная территория. Этот опыт можно повторить и на других локациях.

Чем поможет потенциальному инвестору ваше агентство?

– В нашей базе много ликвидных и перспективных объектов коммерческой и жилой недвижимости. По каждому из них мы можем дать прогноз с анализом локации, её возможностей, сильных и слабых мест. Кроме того, мы бесплатно проконсультируем и ответим на все интересующие потенциального инвестора вопросы.



ул. Байкальская, 105А (БЦ «Зеон»), оф. 201, тел. 230-300;
ул. Свердлова, 25, тел. 333-926.
www.sloboda38.ru

Построить дом и не переплатить? Это возможно

Себестоимость строительства индивидуального дома складывается из многих параметров. Как будущему домовладельцу воплотить мечту и не потратить лишнего? И на чем, наоборот, не стоит экономить? Приводим несколько советов от компании «Стройцентр», в послужном списке которой не только крупные капитальные объекты, но и индивидуальные дома.

Выбирая план дома, помните не только о площади, но и форме

Чем ближе форма дома к квадрату, тем меньше затраты. Из двух домов равной площади (6Х6 и 4Х9) более экономичным будет первый. Квадратный дом выгоднее, потому что меньше периметр – короче стены (24 м. против 26-и). Кроме того, квадратный дом экономичнее в отоплении и освещении.

При прочих равных двухэтажные дома дешевле

Выбирая между одноэтажным и двухэтажным домами равной площади, помните об экономии на фундаменте и площади кровли. Чем меньше периметр строения и площадь кровли, тем меньше итоговая стоимость квадратного метра. Экономия может составить от 15 до 20%. В эксплуатации двухэтажный дом тоже экономичнее – часть тепла с первого этажа поднимается на второй. Кроме того, двухэтажные дома экономят площадь участка.

Мансарда дешевле, но не всегда и немалого

Разница между стоимостью мансарды и второго этажа небольшая, но, как правило, мансардный этаж дешевле за счет отсутствия дополнительного чердачного перекрытия. Но разница при этом невелика, потому что мансарда тре-

бует дополнительной тепло- и шумоизоляции. Бывают случаи, когда мансарда оказывается дороже за счет дорогостоящих мансардных окон или окон нестандартной формы. Важен и вопрос эргономики пространства: несмотря на интересные архитектурные и дизайнерские решения для мансард, полноценный второй этаж всё же удобнее.

Не «мудрите» с формой кровли

Принцип «чем проще, тем дешевле» справедлив и для кровли. Нестандартная кровля требует намного большего расхода материалов и сложнее в производстве работ.

Хотите сэкономить – сделайте деревянные перекрытия

Дело даже не в том, что дерево дешевле; железобетонные перекрытия требуют более прочных стен и фундамента, а это увеличивает стоимость квадратного метра.

Лишние перегородки – лишние расходы

Обилие перегородок в доме увеличивает не только стоимость его строительства, но и расходы на содержание – отопление и освещение.

Цокольный этаж нужен только там, где действительно нужен

Цокольный этаж – дорогостоящая железобе-

тонная конструкция. По-настоящему нужным он бывает нечасто, например, на неровных участках с перепадом по высоте от 1,5 метра. Тогда цоколь послужит практичной альтернативой высоким сваям.

Надежный подрядчик – залог экономии

Ошибки в строительстве обходятся дорого. Выбирая подрядчика, помните: нет критерия важнее, чем реальный опыт. Именно он позволит

избежать проблем, способных отравить радость жизни в новом доме. Построить дом по-настоящему качественно и при этом экономично могут только специалисты.

Адрес: г. Иркутск, Байкальская, 318/3
Телефон: 8 (3952) 700-651
E-Mail: stroy@stroycenter.net
stroycenter.net
стройсвоимдом.рф
astron38.ru

СПРАВКА

«Стройцентр» возводит и ремонтирует промышленные, жилые объекты. Компания основана в 2001 году. За 17 лет работы построено более 400 объектов по направлениям:

Строительство и ремонт на промышленных предприятиях

Организация подразделений по ремонту и строительству на территории заводов. Среди клиентов: Роснефть, РУСАЛ, Группа «Илим», Иркутский авиационный завод, Иркутскэнерго.

Строительство быстровозводимых зданий для бизнеса

Здания любого назначения по технологии Astron. Производство полного комплекта здания всего за 8 недель. Точный и технологич-

ный монтаж со скоростью 10 000 кв.м в месяц.

Капитальное строительство
Многоэтажные дома, производственные цеха, торговые центры, социальные объекты.

Отделочные работы для бизнеса

Отделочные работы любого уровня сложности: от отделки номерного фонда гостиниц мирового уровня до операционных в родильных домах.

Малоэтажное строительство

Дома из дерева и камня. Работа с ведущими архитекторами и дизайнерами Иркутска. Тщательная проверка материалов для строительства и расширенная гарантия на возведенные дома.



ЗАО Фирма «Аудит-Дело»: формула успеха

25 лет для российского бизнеса – уважаемая цифра. Ещё у истоков образования компании мы определили миссию, стратегию развития, свою формулу успеха – профессионализм, ответственность, лидерство, партнерство. За 25 лет к слагаемым формулы добавились опыт и инновационность. За это время, безусловно, многое изменилось и в российском бизнесе, и в аудиторском сообществе.

Аудит прочно вошел в российскую действительность. Сложилась профессиональная аудиторская среда, формируется законодательство по аудиту, накоплен значительный практический опыт. Аудиторы продолжают осваивать Федеральные законы, профстандарты, кодекс профессиональной этики аудитора, международные стандарты аудита (МСА), а также методы и приемы профессии. Конкуренция между аудиторскими компаниями идет по трем основным направлениям: по качеству и квалификации аудиторских проверок, по их стоимости и по спектру услуг. Современный аудит – это законодательно отрегулированный процесс, достаточно автоматизированный и документируемый, однако по-прежнему находящийся в постоянном преобразовании.

С 2017 года введены международные стандарты аудита (МСА), и сейчас на рассмотрении

в Государственной Думе новый законопроект по аудиторской деятельности. Идет активное реформирование рынка аудита, связанное с предложениями Банка России по внесению изменений в ФЗ «Об аудиторской деятельности», среди которых, с одной стороны, повышение численных и прочих требований к аудиторским фирмам и изменение правил проведения внешнего контроля качества работы аудиторов, а с другой – отмена численных критериев для аудита по выручке и активам предприятий.

Можно, конечно, сетовать на нестабильность, но, на мой взгляд, целесообразно идти на опережение. В дальнейшем аудиторы будут обращать всё больше внимания не только на достоверность отражения активов и пассивов, но и на вопрос о продолжении деятельности аудируемой компании. То есть ещё большее развитие получит рискоориентированный аудит.

За четверть века нами заработан авторитет среди специалистов рынка аудиторских и консалтинговых услуг, приобретено огромное количество профессиональных контактов, позволяющих привлекать специалистов различного профиля для успешной реализации даже самых сложных проектов. На протяжении последних 17-ти лет ЗАО Фирма «Аудит-Дело» входит в число 150 крупнейших аудиторско-



консалтинговых групп России. Нами сформирована команда профессионалов, найдены пути обновления коллектива, осовременен

подход к выполнению сложнейших проектов. IT-технологии позволяют оперативно взаимодействовать с лучшими экспертами, проходить обучение в системе онлайн. Всё это, конечно, значительно повышает качество оказываемых услуг.

Развитие компании идет по разным направлениям, прежде всего, через расширение географии, она достаточно широко представлена на территории России: от Владивостока до Санкт-Петербурга, сейчас мы выходим на рынок Китая, Монголии, есть интересы сотрудничества с Чехией. Значительно расширяется спектр оказываемых услуг: наряду с традиционным аудитом мы предоставляем услуги по организации системы владельческого контроля, финансовому анализу, финансовому моделированию и другим востребованным направлениям.

Подводя итог, можно с уверенностью сказать, что, несмотря на сложный переходный период, который сейчас переживает аудиторский рынок, профессия аудитора остается престижной, развивающейся и мы продолжаем с уверенностью смотреть в завтрашний день.

*Анна Акулова,
руководитель ЗАО Фирма «Аудит-Дело»*

17 лет

в числе

150 крупнейших аудиторско-консалтинговых групп России

25

городов России в географии деятельности компании

4

международных проекта

1828

аудиторских заключений

>200

постоянных клиентов

>700

встреч и рабочих совещаний с клиентами ежегодно

>120

проектов и судебных экспертиз ежегодно



Любовь Мильхеева:
«Погружаемся в бизнес клиентов»

– Обязательный аудит – наш основной вид деятельности. Можно смело сказать, что мы в нем состоялись и зарекомендовали себя. Этой услугой у нас пользуются более 80 постоянных клиентов.

Сегодня мы работаем над совершенствованием и введением международных стандартов, которые предполагают более глубокое погружение в бизнес-процессы клиента.

Можно сказать, что переход от анализа финансовой (бухгалтерской) отчетности к анализу бизнес-процессов – это тенденция. Если раньше

аудиторы при проведении проверки шли от хозяйственных операций к отчетности, то сегодня наоборот – от понимания бизнеса к хозяйственным операциям и к финансовой отчетности.

Мы, конечно, и раньше анализировали бизнес клиентов. Однако международные стандарты предусматривают это в более регламентированном режиме. Добавились разные описательные и опросные процедуры, увеличился документооборот. Но в целом все это очень интересно и позволяет нам совершенствоваться.

Кроме того, мы уделяем большое внимание таким заказам, как инициативный аудит, консультационные услуги, бизнес-проектирование и планирование.

Инициативный аудит, в отличие от обязательного, не предполагает подтверждения достоверности. Мы работаем по техническому заданию, в котором обозначены вопросы владельца бизнеса. Задача аудитора – грамотно, профессионально и со всей ответственностью дать на них ответы.

Константин Васильев:
«Простых вопросов нам не задают»

– Консультирование по вопросам бухгалтерского учёта, налогообложения, финансовой отчетности – очень важный вид деятельности аудиторских компаний. Законодательно регламентировать все до мелочей невозможно, слишком много нюансов. Поэтому у предприятий

возникает множество вопросов как по бухгалтерскому учёту, так и по налогам, и мы помогаем разобраться с ними.

Профессиональный уровень бухгалтеров сегодня достаточно высок, поэтому простых вопросов нам не задают. Как правило, над ответами на эти вопросы работают и специалисты, и аудиторы, и юристы.

Самые сложные вопросы мы выносим на методический совет, и бывает так, что три аудитора

придерживаются трех разных мнений. В таком случае мы приводим альтернативные мнения, даем ссылку на нормативные документы и арбитражную практику, которая существует по данному вопросу.

При подготовке консультации мы описываем для заказчика все позиции, которые существуют, отмечаем, какой позиции придерживаемся мы, на основании чего, и готовы в дальнейшем защищать ее в налоговых органах.



Дарья Атанова: «Финансовая модель – это необходимый инструмент развития»

Финансовое планирование, разработка и комплексное сопровождение финансовых моделей, инвестиционных проектов и бизнес-планов – еще одно важное направление деятельности Фирмы «Аудит-Дело».

Успешное развитие компании требует применения различных рычагов управления и планирования деятельности, и, безусловно, финансовая модель – это необходимый инструмент

развития. Привлечение к финансовому планированию аудиторской компании позволяет исключить субъективный подход в оценке текущей деятельности, финансов, маркетинга компании.

Наша компания взаимодействует с банками и агентствами, предоставляющими финансирование, в том числе на принципах государственно-частного партнерства. Это позволяет нам знакомиться с их методологией, критериями,

предъявляемыми при оценке финансовых моделей, а также процедурой принятия ими решений.

Мы горды тем, что вносим реальный вклад в развитие малого и среднего бизнеса и экономику страны, а также тем, что наши клиенты получают конкурентное преимущество.

Говоря словами Ричарда Брэнсона, наше внимание к деталям в огромной степени определяет успешную реализацию ваших бизнес-идей.



Наталья Федотова: «Экономические экспертизы актуальны всегда»

– Экономическими экспертизами мы занимаемся 25 лет. Это направление всегда актуально, потому что всегда есть спорные вопросы, в которых требуется независимое аргументированное мнение профессионалов.

Понятие «экономическая экспертиза» предполагает проведение финансово-экономической, бухгалтерской или судебной экспертизы. В рамках такого исследования проводится анализ направлений деятельности компаний и организаций, работающих с финансами, налогами, кре-

дитами и пр.

Судебная экспертиза осуществляется специалистами с целью установления обстоятельств, необходимых для составления заключения по уголовному или гражданскому делу. Бухгалтерская экспертиза проводится для того, чтобы предупредить или устранить нарушения в финансовой деятельности предприятий и организаций. Финансово-экономическая экспертиза определяет финансовое состояние предприятия, его платежеспособность, ликвидность, финансовую устойчивость.

За бухгалтерскими и финансово-экономическими экспертизами зачастую обращаются

собственники предприятий, когда им нужно погрузиться в вопрос, в котором они недостаточно хорошо разбираются.

Время от времени нам приходится подтверждать фактически понесенные расходы предприятия или тарифы с целью утверждения их бюджетами.

Вопрос с тарифами всегда является очень сложным, так как связан с интересами государства и населения. Поэтому позиция организаций по данному вопросу, должна быть максимально четкой, прозрачной и убедительной. В связи с этим всегда лучше подкрепить свою позицию мнением эксперта.



Елена Цапах: «Открываем инвесторам перспективу»

– Независимая оценка объектов собственности в последнее время пользуется на рынке оценочных услуг стабильно высоким спросом, что объясняется необходимостью мнения независимого эксперта при совершении практически любой сделки.

Специалистами ЗАО Фирма «Аудит-Дело» накоплен значительный опыт по оценке практически всех видов активов: ценных бумаг, долей в бизнесе, капиталов компаний, нематериальных активов, недвижимости, оборудования и имущественных комплексов, сервитутов, лицензий и других специализированных объектов.

Одна из самых востребованных услуг сегодня – оценка инвестиционной привлекательности активов и бизнеса в целом. Такая оценка выходит за границы стандартного понимания рыночной стоимости. Оценивая инвестиционную привлекательность бизнеса, мы анализируем рыночные риски, а также учитываем те вложения, которые данный бизнес может потребовать. Все это мы готовы озвучить потенциальному инвестору и открыть ему перспективу либо бесперспективность данной сделки.

Оказание услуг оценки в нашей компании организовано так, что заключению договора всег-

да предшествует предварительная консультация клиента для понимания целесообразности и перспективности процедуры оценки.

Проведенная нашими специалистами оценка позволяет не только соблюсти требования законодательства, но и минимизировать риски потерь денежных средств при сделках. Мы помогаем нашим клиентам максимально эффективно решать все виды задач в сфере оценки активов, зачастую, даже самых сложных и неоднозначных, осуществляя оказание услуг в максимально короткие сроки, но обеспечивающие гарантию качества.

Дмитрий Бутырин: «Совместная работа юристов и аудиторов помогает решать сложные правовые вопросы»



– Если говорить о тех сферах, в которых мы оказываем юридическое сопровождение, то это, в первую очередь, налоговые споры. Мы осуществляем налоговое сопровождение клиентов от начала самой налоговой проверки и до стадии судебного разбирательства. Второе направление юридических услуг – корпоративные споры юридических лиц, а третье – административные споры между государственными органами и юридическими лицами.

Учитывая, что у наших клиентов есть собственные юридические службы, вопросы, с

которыми к нам обращаются, как правило, достаточно сложные, комплексные, требующие более глубокого понимания. Нам в этом плане несколько легче. Например, мы можем подключить аудиторов для оценки финансовой стороны вопроса, пока рассматриваем его же с правовой точки зрения.

Также мы занимаемся делами о банкротстве. Такие вопросы актуальны всегда, особенно во время кризисов. Часты случаи, когда налоговые службы инициируют банкротство предприятий, имеющих проблемы с задолжен-

ностями по налогам. Также инициатором банкротства выступают банки. Это всегда вопрос по просроченным кредитам. Как правило, поручителями по кредитным договорам являются директора, участники, то есть физлица. Существует практика привлечения к субсидиарной ответственности всех аффилированных лиц. В ряде случаев кредитор преследует цель не обанкротить предприятие, а «зацепить» именно их. Наша задача в этом случае – защитить интересы, как самого юридического лица, так и всех его участников.



Юлия Веприкова: «Управленческий учет как инструмент управления компанией»

– В последние годы интерес к управленческому учету среди менеджеров высшего и среднего звена неуклонно растет. Общепризнанно, что управленческий учет является необходимым инструментом для управления организацией, позволяющим повысить качество и оперативность принимаемых управленческих решений, максимизировать ожидаемый результат и эффективно контролировать риски хозяйственной деятельности. Но не всегда хватает терпения, времени, сил и знаний для самостоятельной постановки эффективной системы управленческого учета.

Помощь нашим клиентам оказывает целая ко-

манда специалистов, имеющих богатый опыт реализации проектов по постановке системы управленческого учета. В зависимости от задач, которые стоят перед руководством клиента мы предлагаем разноплановые проекты в области управленческого учета:

1. Разработка и внедрение систем управленческого учета на предприятиях и в группах компаний.

• Аудит и анализ существующей на предприятии системы управленческого учета и выработка практических рекомендаций по ее совершенствованию;

• Разработка отчетных форм, определение необходимых разрезов аналитики и разработка методики определения основных финансовых показателей. Выделение центров финансовой ответственности (ЦФО);

• Построение эффективной службы контроллинга на предприятии и увязка ее функций с информационными потоками, организационной структурой и потребностями менеджмента в аналитической информации;

• Разработка рекомендаций по внедрению систем управленческого учета в программные продукты компании.



СПРАВКА

ЗАО Фирма «Аудит-Дело» основано в 1993 году и специализируется на аудите, консалтинге и оценке предприятий и компаний г. Иркутска, Иркутской области и других регионов России.

ЗАО Фирма «Аудит-Дело» является членом профессиональных сообществ:

- СРО аудиторов Ассоциация «Содружество»;
- Российского общества оценщиков;
- Торгово-промышленной палаты Восточной Сибири.

В 2016 году Комитетом по контролю качества Российской Коллегии аудиторов было выдано Свидетельство о том, что деятельность компании признана соответствующей требованиям действующего законодательства РФ об аудиторской деятельности, ФСАД, Кодекса этики аудиторов России, Правил независимости аудиторов России, рекомендациям МФБ и соответствующим требованиям РКА.

В 2017 году ЗАО Фирма «Аудит-Дело» успешно прошло внешнюю проверку качества работы, проведенную Управлением федерального казначейства.

ЗАО Фирма «Аудит-Дело» оказывает следующие виды услуг:

- Аудит финансовой (бухгалтерской) отчетности;
- Постановка, восстановление и сопровождение бухгалтерского и налогового учета;
- Консультирование по вопросам бухгалтерского учета, налогообложения, финансовой отчетности;
- Консалтинг;
- Оценка всех видов активов;
- Юридические услуги;
- Комплексные экономические экспертизы;
- Проведение краткосрочных консультационных семинаров, тренингов, бизнес-классов;
- Архивные услуги.

2. Разработка и внедрение системы управления себестоимостью:

- Разработка методики отнесения на себестоимость готовой продукции тех косвенных расходов, распределение которых экономически оправдано;
- Разработка методики определения себестоимости каналов сбыта продукции и затрат на обслуживание отдельных клиентов;
- Анализ доходов и прибыльности по товарным группам, потребителям, поставщикам или отдельным подразделениям (направлениям деятельности) компании.

Успеть за 60 дней

Как иркутская компания за два месяца провела капитальный ремонт в отеле «Бурдугуз»

Думаете, невозможно полностью отремонтировать четырехэтажную гостиницу за два месяца? Ошибаетесь. Наш герой – директор строительной компании ООО «ПОЛИ-ФЛООР Иркутск» – утверждает: нет ничего невозможного! Именно за 60 дней компания выполнила капитальный ремонт в парке-отеле «Бурдугуз» в Иркутском районе. Чего это им стоило, чем были обусловлены столь сжатые сроки, Газете Дело поведал Игорь Дружков. Он также рассказал о том, как создал компанию, доход которой за шесть лет увеличился в 50 раз, поделился особенностями ремонта под ключ.



лась на западе, и я решил привезти её в Иркутск и обучить наших партнеров работе с материалом. Мы стали дилером компании «ПОЛИ-ФЛООР» в Иркутске и взяли себе это название.

И как в нашем городе приняли новинку?

– К сожалению, Иркутск оказался не готов к наливным полам. Это достаточно дорогая технология, поскольку требует большого расхода материала, имеет свои сложности в установке... Впервые я опробовал её на своей квартире, получилось очень удачно, и вот уже шестой год моя семья ходит по наливному полу (улыбается).

Сейчас вы занимаетесь не только полами, но название компании сохранили. Почему?

– То, что мы не меняем название, свидетельствует о том, что мы достаточно стабильная компания, давно на рынке, нас многие знают как «ПОЛИ-ФЛООР» и доверяют нам. Смена названия, перерегистрация – это не очень хороший знак, так часто поступают фирмы-однодневки, а мы не относим себя к таким организациям.

Насколько ваша компания расширилась с момента открытия? Какой спектр услуг оказывает сейчас?

– Профессионалом можно быть только в одном направлении. Основное наше направление – это комплексные отделочные работы. Кроме того, у нас есть ряд партнеров, которые занимаются электрикой, вентиляцией, отоплением, сантехникой. Со многими из них сотрудничаем с самого начала нашей работы.

От наливных полов, мы, кстати, сейчас почти отошли, можем взяться за них, только если этого в комплексе подразумевает какой-то интересный проект, как правило, это происходит при работе с коммерческими помещениями.

От наливных полов, мы, кстати, сейчас почти отошли, можем взяться за них, только если этого в комплексе подразумевает какой-то интересный проект, как правило, это происходит при работе с коммерческими помещениями.

Что касается роста... За шесть лет мы существенно расширили число сотрудников, количество партнеров.

Оборот тоже хорошо вырос и превысил 100 миллионов рублей.

«СОВЕРШИЛИ НЕВОЗМОЖНОЕ»

Недавно вы выполнили крупный проект в парке-отеле «Бурдугуз». Расскажите о нём. В чем заключалась особенность объекта для вас?

– Для нас это был достаточно крупный проект, собственник в лице «Иркутскэнерго» сделал заказ на обновление номерного фонда отеля, ресторанной зоны, внешнего вида фасада. После того, как мы закончили проект, я проанализировал всё и понял, что мы совершили невозможное.

Что вы имеете в виду?

– Первоначально проект предполагал только косметический ремонт четырехэтажного здания площадью порядка четырех тысяч квадратных метров, без работы с электрикой, вентиляцией, сантехникой. Перед нами стояла задача за два месяца чисто внешне освежить, облагородить отель перед приездом крупной делегации из столицы и иностранных гостей.

Однако, когда мы приступили к работе, поняли, что одним косметическим ремонтом не обойтись, отель нуждался в полной реконструкции. Руководство планировало присвоить «Бурдугузу» четыре звезды, а в номере не было даже кондиционеров!

Получается, что объем работ непредвиденно увеличился?

– Да, в три раза! Нам пришлось заменять всю электропроводку, ставить кондиционеры, восстанавливать вентиляцию, переделывать канализацию, отопление, водоснабжение. В итоге мы полностью реконструировали здание, хотя и не планировали этого. Прежде чем приступить к ремонту, необходимо было составить проектную документацию, подготовиться, выбрать материалы... и только потом начинать. А у нас не было проекта,

всё решалось буквально на ходу и в очень сжатые сроки. По-хорошему, на такой объем работы нужно выделять шесть, а то и восемь месяцев. Мы, как я уже говорил, упрямились за два.

Невероятно! Как же вам это удалось?

– Только благодаря людям. У нас собралась очень сильная и гибкая команда. Люди работали быстро, слаженно, в три смены, спали по три-четыре часа в сутки... А также благодаря проверенным подрядчикам, партнерам, с которыми работаем уже давно. На объекте работали самые лучшие люди, круглосуточно там находились наши специалисты, контролирующие ход работ.

Команду пришлось расширить?

– Разумеется. Обычно у нас работает бригада максимум из 30 человек. На «Бурдугузе» мы собрали 100.

Мы ведь работаем с проверенными бригадами на протяжении шести лет. Но по необходимости, по их рекомендации можем привлечь на объекты дополнительную рабочую силу и специалистов. Это накладывает определенную ответственность за итоговое качество на всех работников: и на тех, кого порекомендовали, и на тех, кто за них отвечает.

Как вам удалось мотивировать рабочих на такой результат?

– Мы постарались сделать так, чтобы им было комфортно находиться на объекте. Корпус для сна и отдыха, кухня, где каждый мог пообедать, душевые кабины... А каждую пятницу мы варили два больших казана плова, все – и начальники, и подчиненные, собирались и обедали вместе. Когда нет такого должностного наслонения, работать легче и приятнее.

Кроме того, дабы зарядить людей позитивным настроением, ежедневно на площадке крутили советскую музыку 60-70-х гг., и всем это очень нравилось. Молодежь, конечно, сначала не совсем понимала, но потом тоже втянулась (смеется).

«ХОЧЕШЬ СДЕЛАТЬ ЧТО-ТО ХОРОШО – СДЕЛАЙ ЭТО САМ»

Игорь, поделитесь историей вашей компании. С чего всё началось?

– Я работаю в сфере строительства уже достаточно давно. Более десяти лет проработал в крупной иркутской строительной компании, начинал с менеджера, потом стал начальником отдела продаж, потом – коммерческим директором. В какой-то момент понял, что мое видение строительства несколько иное, мне хотелось создать что-то новое, чего еще не было в Иркутске. Мне хотелось работать с высокорентабельными, но небольшими объектами, где требовалось высокое качество и профессиональный подход.

Поэтому я решил, что, если я хочу что-то делать хорошо, то я должен это делать сам. Таким образом, в 2012 году я основал свою компанию, ко мне присоединилось несколько единомышленников, в том числе – моя девушка, сейчас она уже жена. Опыт работы в строительстве у нас уже был, поэтому мы быстро смогли запустить рабочий процесс.

«ПРОФЕССИОНАЛОМ МОЖНО БЫТЬ ТОЛЬКО В ОДНОМ»

Судя по названию компании – «ПОЛИ-ФЛООР», вы начинали с



А вы сами принимали участие в строительстве? Мотивировали рабочих своим примером?

– Основную работу я, конечно, делал в Иркутске, в офисе, решал организационные вопросы, проводил встречи, заключал соглашения... Однако под конец ремонта также присоединился к команде на объекте.

«ПОМОГАЕМ РАЗВИВАТЬ ГОРОД»

Заказчик остался доволен?

– Думаю, да. Лучше, конечно, спросить у них самих, но собственник «Бурдугуза» остался доволен, это я точно знаю.

Как ремонт отразился на дальнейшей работе «Бурдугуза»? Уже есть какие-то результаты?

– В ближайшее время парк-отель будет проходить аттестацию на четыре звезды, уже подготовлены все необходимые документы для этого. Несомненно, мы весь ремонт провели в соответствии с требованиями, стандартами, соответствующими этой категории, поэтому за результат я ручаюсь.

Практически сразу после ре-

Обычно у нас работает бригада максимум из 30 человек. На «Бурдугузе» мы собрали 100. Работаем с проверенными бригадами, по их рекомендации можем привлечь на объекты дополнительную рабочую силу и специалистов. Это накладывает определенную ответственность за итоговое качество на всех работников: и на тех, кого порекомендовали, и на тех, кто за них отвечает

монта в «Бурдугузе» провели конференции такие крупные компании, как «Иркутскэнерго», ИНК, РЖД. Инфраструктура отеля позволяет проводить крупные корпоративные мероприятия, а после ремонта он стал еще привлекательнее. Подобных мест для приема крупных делегаций в Иркутске не так уж и много, и мы рады, что таким образом помогаем городу развиваться.

«ЗАДАЕМ КОНЦЕПЦИИ»

Какие еще необычные заказы вам доводилось выполнять?

– Интересные проекты безусловно были, но они были не такими масштабными, как «Бурдугуз». Так, в прошлом году был один интересный и технически сложный проект – отделка студии сценического искусства LA SCENE площадью 440 квадратных метров. Нам пришлось прибегнуть к множеству технических решений: студии была необходима качественная шумоизоляция, амортизирующее покрытие в балетном зале, и многое другое.

На нас возлагалась большая ответственность, потому что это был социально значимый объект для детей, для города, да и заказчиками были достаточно серьезные люди.

Также большой фронт работ был сделан нами в филиале сети книжных

магазинов «Продалить», который находится в «Модном Квартале». Мы не только сделали дизайн-проект помещения, выбрали материалы, расставили мебель, но и разработали принципиально новую концепцию для магазина, разделив одно большое помещение на несколько секций, и добавили зону отдыха, где можно посидеть с книгой за столом или на диванчике. Также в помещении был подиум и мы решили его не демонтировать, а оформить в виде сцены. Так с нашей подачи у книжного магазина появилась новая концепция, о возможности которой собственник и не подозревал. Теперь в магазине периодически проходят мероприятия, мастер-классы, тематические вечера, и это, я считаю, здорово.

Каких заказов у вас в портфеле больше? Какие заказы любите?

– На самом деле, мы особо не разделяем юридических и физических лиц. Одному человеку мы можем отремонтировать квартиру, а спустя некоторое время он попросит нас сделать проект своего офиса. Но практика сложилась так, что в нашем портфолио всё-таки больше коммерческих проектов. Как правило, это отделка торговых помещений и электромонтажные работы в них.

В частности, это бутики в крупных торговых центрах Иркутска – «Модном Квартале», «Сильвер Молле», «Комсомолле», «Новом», «Сезоне» и других. Мы начинали с «Модного Квартала», провели ремонт в порядка 30% помещений. Как правило, это торговые точки известных брендов – «Золотое время», SWAROVSKI, Нарайи, SanDali, MilaVitsa, PANDORA, «Алмаз», FINN FLARE, HENDERSON, «Па-Роль» и многие другие.

Какие проекты у вас в планах?

– Недавно нам поступило предложение о реконструкции цокольного этажа одной из лучших гостиниц в Иркутске и ещё одного торгового центра. Сейчас мы на стадии переговоров. Кроме того, заключаем соглашение на отделку жилых помещений для китайских партнеров.

«СЭКОНОМИТЬ МОЖНО НА СКОРОСТИ, НО НЕ НА КАЧЕСТВЕ»

А есть ли какие-то проекты, с которыми вы принципиально не работаете?

– Да. Например, мы пытались участвовать в некоторых тендерах, однако в ходе аукциона первоначальная стоимость обычно снижается на 20, а то и на 40 процентов, что нам попросту невыгодно. К примеру, недавно я пытался выиграть тендер на обустройство детского дома. Хотелось сделать объект качественным, красивым, чтобы дети жили в комфортных условиях. Однако по факту цена снизилась на 40 %, и от этой идеи пришлось отказаться – ну не получится за такие деньги провести качественный ремонт. При этом все прекрасно понимают, что компания, которая выиграла тендер,

О ПРОЕКТЕ

Игорь Любославский, технический директор компании ООО «ПОЛИ-ФЛООР Иркутск»:



«Сроки были очень сжатые, стройка велась в три смены, для людей было организовано питание, проживание. Привозилась питьевая вода, потому как местная была только техническая. Мы подбадривали работников, включали советские песни 60-70-х годов. Это помогло сплотить команду, задать единый вектор движения – вперёд, к общей цели».

попросту освоит бюджетные деньги, о качественной работе там не может быть и речи, ремонта как не было, так и не будет. Я против демпинга, считаю, что так быть не должно.

Кроме того, мы не беремся за частичный ремонт. Для нас это нерентабельно, да и для заказчика может быть тяжело, ведь мы, как правило, ограждаем его от любого контакта с ремонтом, ведь в доме, где идет ремонт, не совсем комфортно жить.

На чем вы никогда не станете экономить?

– На материалах, ведь качество материала определяет срок его эксплуатации. Кстати, те компании, которые выигрывают тендеры, чтобы сэкономить 50-60 % от стоимости, зачастую используют просроченные материалы либо дешевые, некачественные аналоги. Мы с такими материалами никогда не станем работать.

Но на чем-то же можно сэкономить? Наверняка клиенты просят о снижении цены.

– Сэкономить можно разве только за счет скорости выполнения заказа: чем быстрее, тем это будет дешевле.

«МЫ ВСЕЦЕЛО ОТВЕЧАЕМ ЗА НАШУ РАБОТУ»

Что для вас главное при выполнении работ?

– Мы уже вышли на тот уровень, когда деньги являются приятным бонусом к конечному результату, оценкой работы, оплатой нашего труда, чем угодно, но только не самоцелью. Нам важно, чтобы заказчик был доволен, чтобы мы сами были довольны.

Какие гарантии вы даете клиентам?

– Я не люблю слово гарантия. Гарантийные случаи, как правило, подразумевают трения и прения сторон, выяснения, кто прав, а кто виноват. Мы же осуществляем то, что называем сопровождением объектов. Несколько раз в течение года мы проверяем объект: как «лег» ремонт, не вылезли ли какие косяки, всё ли функционирует,

Юлия Хороших, начальник сметного отдела ООО «ПОЛИ-ФЛООР Иркутск»:



«Приходилось быть терпеливым, как никогда, и работать в режиме многозадачности. Я уверена, что крупная компания не справилась бы с таким проектом, как «Бурдугуз». У нас небольшой коллектив – и это стало большим плюсом. Дело в том, что у нас совершенно отсутствует бюрократия, мы мобильны, оперативны и при этом очень дружны».

как нужно, всё ли устраивает клиента. Если что-то возникает, то переделываем без вопросов, потому что мы всецело отвечаем за нашу работу.

«РЕМОНТ ПОД КЛЮЧ – БЕЗ ФОРС-МАЖОРОВ, НЕРВОВ И ПОТЕРИ ВРЕМЕНИ»

Вы позиционируете себя как компанию, выполняющую ремонт под ключ. Насколько это выгодно для ваших клиентов?

– Верно. Ремонт под ключ – это, в первую очередь, экономия нервов, времени, а зачастую и денег заказчика.

Во-первых, мы полностью ограждаем клиента от какого-либо контакта с ремонтом: он отдает нам ключи, предоплату и через месяц-другой возвращается в полностью обновленную квартиру. Это как сдать автомобиль в ремонт: ты полностью доверяешь его профессионалу, не желая самостоятельно искать поломку, и возвращаешься уже за исправной машиной. Каждый должен заниматься своим делом.

Во-вторых, при ремонте под ключ никогда не случится форс-мажорной ситуации, когда один из подрядчиков допускает нарушение, и заказчик теряет время, выясняя, с кого требовать компенсации и исправления ошибок.

В-третьих, сделать ремонт под ключ намного быстрее одному подрядчику, чем нескольким, и если вы хотите всё успеть в сроки, то ремонт под ключ – то, что вам нужно.

А что касается оплаты? Фиксированная смета для вас – это риск?

– Да, это определенный риск, но мы при подписании договора стараемся просчитать всё полностью и фиксируем сумму, смету работы. Мы приезжаем на объект, проводим замеры, уточняем пожелания к ремонту и на основании этих данных составляем смету и утверждаем ее с заказчиком. После этого составляем договор, подписываем его и приступаем к работе. Как правило, итоговая стоимость ра-

Денис Окорочков, руководитель проекта ООО «ПОЛИ-ФЛООР Иркутск»:



«В самом начале работы на «Бурдугузе» мы столкнулись с большой проблемой – низкой готовностью проектной документации. Нам приходилось уже на месте с заказчиком решать задачи. За 60 рабочих дней мы выполнили огромный объем работы, благодаря опытному коллективу, грамотному планированию работы, правильной постановке задач».

бот практически не отличается от той, что мы просчитали, однако, если возникают расхождения в суммах, то мы покрываем их за свой счёт.

«НЕ ГОНИТЕСЬ ЗА ТРЕМЯ ЗАЙЦАМИ»

Игорь, вы работаете в очень непростом конкурентном сегменте. Как вам удалось занять такие позиции? Как удается их удерживать?

– Честно говоря, на строительном рынке Иркутска нет конкурентов. Мы все – партнеры. Конкурировать можно только сроками, качеством и рекомендациями заказчиков. При этом рынок достаточно насыщен.

Что вы можете посоветовать заказчику, выбирающему компанию?

– Нужно ориентироваться не на ценники, а на подход компании, на результаты, на портфолио. Нужно выбирать проверенную организацию, которая будет работать честно и качественно. Всё равно определенный процент доверия должен быть.

Не гонитесь одновременно за тремя зайцами: временем, деньгами и качеством – останетесь у разбитого корыта. Поймать одновременно здесь можно только двух, на ваш выбор.

Какие планы на будущее у «ПОЛИ-ФЛООР»?

– Мы планируем расти и расширяться по всем фронтам. Хотим дальше развиваться в сфере строительства. Потому что я вижу сам, со своим опытом в строительстве – инфраструктуру в Иркутске можно вывести на принципиально новый уровень. Я был во многих странах, изучал, как там организована застройка – красиво, продуманно. Планируем в обозримом будущем заняться высотным и коттеджным строительством. Также у нас есть мечта – построить в Иркутске аквапарк. Нам нравится чувствовать свою причастность к тому, что мы делаем город лучше, красивее, комфортнее для жителей и гостей.

Екатерина Скубиева, Газета Дело

Чешская недвижимость как объект инвестиций

Инвестиции в зарубежную недвижимость не теряют актуальности при любых экономических условиях, и одним из наиболее популярных направлений остается Чехия. О том, как максимально выгодно приобрести квартиру в этой стране, рассказывает Роман Семенов, руководитель AN Century 21 «Недвижимость мира».



– Одно из подразделений нашего агентства работает в Чехии довольно давно; у нас там большая база объектов. Половина запросов на покупку жилой недвижимости в Чехии связана с покупкой для сдачи в аренду и получения дохода.

ПОЧЕМУ ЭТО ВЫГОДНО?

Инвестиции в жилую недвижимость Чехии выгодны по нескольким причинам: во-первых, в стране благоприятные экономические показатели (инфляция порядка 3 %, растущий ВВП,

сокращающаяся безработица – всего около 8 % и рост зарплат местного населения). Во-вторых, там стабилен спрос на аренду со стороны студентов и молодых специалистов, работающих по контракту в чешских или международных компаниях. Кроме того, в Чехии низкие, по сравнению с другими странами, цены на жильё: квадратный метр там стоит в среднем 1 900 евро, тогда как, например, в Германии – 3 400 евро, а в Австрии – 4 300 евро. Цены на недвижимость в Чехии уже три года стабильны, и тенденции к снижению, как в некоторых других странах Европы, нет. Спрос там сейчас – 3000 квартир в год, а строится только 700.

ГДЕ ПОКУПАТЬ?

Покупать квартиру лучше в Праге, Брно и других крупных городах. 57 % от жителей стран СНГ приходятся на рынок Праги. Здесь самый большой спрос на жильё, и больше всего студентов и молодых специалистов, снимающих квартиры.

Популярные районы – Винограды, Вышеград, Голешовице и Жижков. Частично в эту же категорию попадают ближайшие к центру улицы районов Вршовице, Смихов и Нусле. Кроме того, перспективны районы Праги Дейвице и Сухдол: в этой области сконцентрированы кампусы сразу нескольких крупных университетов.

СООТНОШЕНИЕ ЦЕНЫ И ДОХОДНОСТИ

При выборе варианта для инвестиций решающим фактором является не только район, но и стоимость объекта. Например, в районах Дейвице и Винограды квадратный метр стоит дорого,

но и стоимость аренды там также выше, хотя и не настолько, чтобы компенсировать завышенную стоимость покупки. Большинство квартир в этих районах не принесут больше 3–4 % годовых, тогда как на Жижкове или в ближайших Вршовицах стоимость квадратного метра пока остается сравнительно низкой и можно подобрать вариант с прогнозной доходностью 5–6 % годовых при долгосрочной аренде.

Не рекомендуется покупать квартиры для сдачи в аренду в районах на северо-западе и севере страны. Квадратный метр здесь стоит дешево, но перспективными эти районы не назовешь.

СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ?

Бюджет покупки доходной квартиры в Чехии – от 70 тыс. евро. Медианная цена заявки инвесторов – 75 400 евро. Для Праги и Брно это минимальный порог. Такая квартира может, в среднем, приносить хозяину около 300 евро в месяц.

Слишком дешевую недвижимость брать не рекомендуется: её низкое качество не даёт перспектив роста стоимости. Однако платить за однокомнатную квартиру больше 80 тыс. евро тоже не стоит: они сдаются незначительно дороже квартир стоимостью 70 тыс. евро. Обычные арендаторы не готовы платить за жильё большие деньги, поэтому доходность дорогих квартир меньше доходности экономичных. Инвесторам с бюджетами более 140 тыс. евро лучше вкладывать деньги в две однокомнатные квартиры.

ВЫГОДНА ЛИ ИПОТЕКА?

Ипотечные кредиты в Чехии выдаются россиянам под 4–5 % годовых. Сумма кредита – до

70 % от стоимости недвижимости. Важно, что арендные платежи значительно превосходят платежи по ипотеке. Например, для квартиры стоимостью 70 тыс., платеж по ипотеке составит около 200 евро.

По данным статистики, доходность квартир в центре Праги в среднем составляет около 4 %.

ЧТО ПОПУЛЯРНО У АРЕНДАТОРОВ?

Согласно статистическим данным, большинство продаж в Праге приходится на двух- и трехкомнатные квартиры. Их чаще всего покупают для собственного проживания. Доля студий составляет лишь 3,8 %, однако именно они пользуются наибольшим спросом среди арендаторов.

Наиболее рентабельны однокомнатные квартиры или студии площадью 25–35 м². Их доходность при грамотном выборе и управлении будет достигать 5–6 % годовых. Или посуточно минимум 1 800 евро в месяц.

Наше агентство поможет:

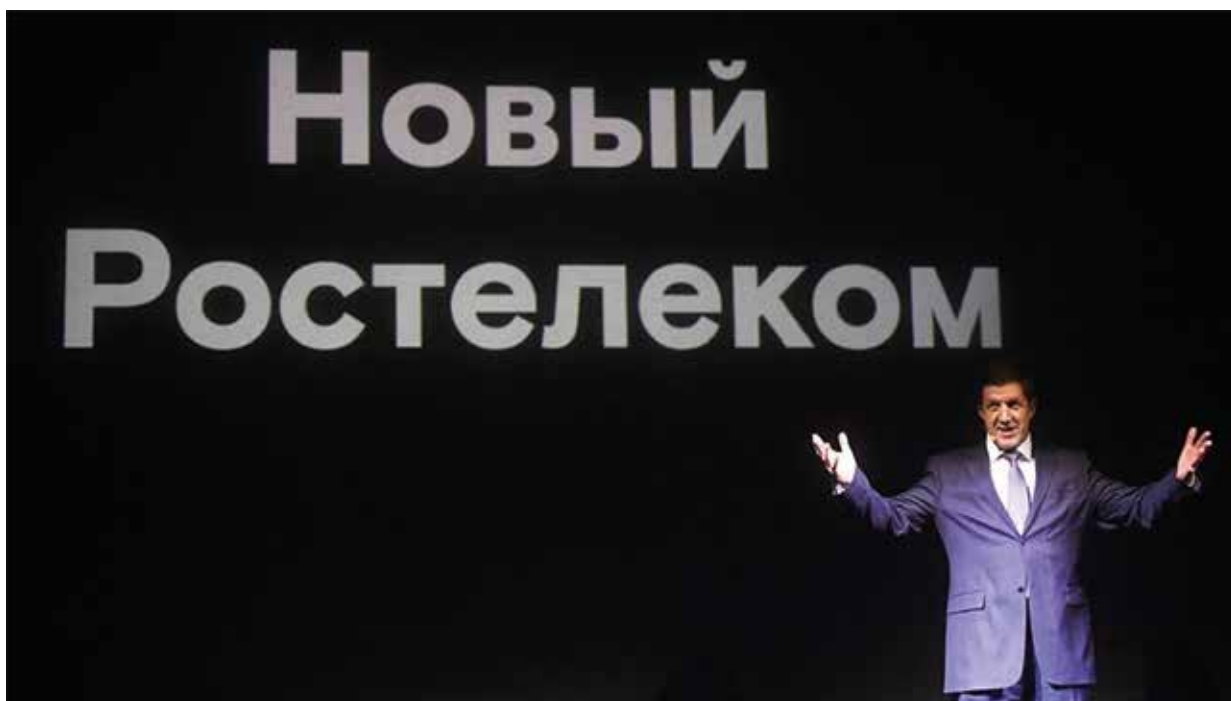
- Выбрать, оценить и проверить юридическую чистоту квартиры;
- Оформить сделку;
- Сдать объект в аренду на наиболее выгодных условиях и оформить соответствующие документы;
- Решить все сопутствующие вопросы и обеспечить стабильный доход от недвижимости в Чехии.



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

«Ростелеком» объявил о ребрендинге

«Ростелеком» заявил о новом позиционировании и ребрендинге, презентовав новые цифровые сервисы и тарифные линейки, которые учитывают изменение рынка и приоритеты компании.



Действующая стратегия «Ростелекома» предусматривает цифровую трансформацию из оператора услуг связи в ИТ-компанию, которая предоставляет цифровые сервисы для людей, бизнеса и государства.

В первом полугодии 2018 года уже более половины выручки компании сформировали цифровые и контент-

ные сервисы – доступ в интернет, платное ТВ, облачные решения и др. Внутри компании тоже происходят изменения: созданы команды и центры компетенций по новым цифровым технологиям, включая биометрию, кибербезопасность, интернет вещей, умный дом и другие направления.

«Людам важны не технологии, а то, как с их помощью можно сделать жизнь лучше и комфортнее, – говорит президент «Ростелекома» Михаил Осеевский. – Сейчас для нас в приоритете не просто количество подключений, теперь мы боремся за целые сферы жизни, создавая экосистемы цифровых сервисов, в которых наш клиент найдет подходящее для себя решение».

Компания представила несколько новых сервисов и тарифов для разных сегментов.

«Мы предвосхищаем желания клиентов и учитываем их потребности во всех сферах деятельности. Технологические решения «Ростелекома» помогут сделать бизнес эффективнее, а жизнь – комфортнее и безопаснее, – сказал первый вице-президент «Ростелекома» Владимир Кириенко. – Наша новая линейка тарифов и сервисов позволяет собрать пакет услуг как пазл – под нужды конкретной семьи или компании».

Новый сервис – мультимедийная платформа Wink – пополнил экосистему услуг для частных клиентов. Это эволюционный этап развития «Интерактивного ТВ», которое смотрят в миллионах семей по всей стране. Wink в настоящее время объединяет мобильное приложение, web-портал и приложение для Smart TV. На платформе уже представлены более 200 телеканалов, более 12 тыс. фильмов и эпизодов сериалов, а также максимальный набор дополнительных сервисов – от паузы и перемотки до «Родительского контроля». В будущем функционал платформы расширится.

Еще одно новое направление в экосистеме – онлайн-образование. Компания запустила платформу «Ростелеком Лицей», задача которой

– сделать дополнительное школьное образование качественным, безопасным и доступным.

1 октября «Ростелеком» запустил обновленную платформу для предпринимателей «Быть в плюсе». Она позволяет быстро получить необходимые каждому бизнесу высокоскоростной интернет и мобильную связь, а также «приплюсовать» дополнительные услуги, такие как виртуальная АТС, SMS-реклама, Wi-Fi, видеонаблюдение или ТВ для бизнеса, со скидкой до 50%.

Изменения в бизнесе компании привели к необходимости обновления позиционирования и брендинга.

«Задача нового бренда – отразить изменение подхода компании к продуктам и клиентам, – подчеркнула директор по маркетингу «Ростелекома» Елена Доброхотова. – Мы фокусируемся не на технологиях, а на потребностях людей. Поэтому главными героями нового бренда стали люди и их эмоции. Разнообразие графических решений и цветов помогает нам отразить широту возможностей, которые компания создает для человека, бизнеса и страны. Мы хотим подчеркнуть, что «Ростелеком» становится современной цифровой компанией, способной найти общий язык с каждым клиентом – от геймеров до государственных структур».

Вся правда о загородной жизни

Шесть экспертных мнений

Дискуссия с экспертами – важный шаг для создания комфортной загородной среды. Мы собрали мнения убежденных городских жителей и жителей пригорода со стажем. Есть ли в самом деле что-то особенное в загородной жизни? Чего ищут горожане, в корне меняя жизненный уклад своей семьи? Участники разговора обсудили плюсы и минусы городской и загородной жизни и причины, по которым жители города переезжают за город.

+ Свободная планировка личного пространства

Алена Маслакова (дизайнер), городской житель



– В загородном поселке вы имеете возможность свободной планировки домов, нет ограничений по несущим стенам. Жители не ограничены одним выводом воды и канализации. Человек проектирует пространство, исходя из своих потребностей и привычный набор из кухни, столовой, гостиной и спальни уже не удовлетворяют потребности загородных жителей. В доме должно быть гораздо больше помещений разного назначения: постирочная, гардеробная, кабинет, гараж, мастерская. И все это можно разместить в загородном доме со свободной планировкой.

+ Комфортная среда для жизни за городом

Николай Душутин (архитектор), городской житель



– Плюсом загородного поселка является использование натуральных, экологичных местных материалов. Особо стоит отметить отделку: дерево на фасаде, эркерное остекление, прозрачный вход на уровне земли и многое другое создают атмосферу современной, комфортной среды для жизни за городом. Если бы с таким подходом строили дома в городе, жители загородки вернулись бы обратно жить в город.

+ Свободная для творчества площадь

Антон Нефедов (руководитель проекта поселок-парк «Горизонт»), житель пригорода



– При проектировании мы сначала разработали планировочные решения, а потом вписали конструктив здания. Благодаря этому у нас нет несущих стен и опор, которые мешают при организации жизненного пространства. В каждом доме мы делаем по два ввода воды и канализации, это позволяет творчески подойти к размещению кухни и туалетных комнат, дает больше свободы для воплощения представлений о комфорте. Так реализуется одно из главных преимуществ загородного жилья – его способность стать удобным для всех без исключения членов семьи.

+ Восстановление внутренней энергии

Михаил Григорьев (основатель Центра Архитектуры и Дизайна Галерея Революция), городской житель



– Для меня важна скорость жизни. Ты вышел в центре города из дома, и рядом бурлит жизнь. Но у человека, живущего в таком потоке, остро встает вопрос восстановления внутренней энергии, и большой плюс я вижу в том, что когда ты живешь за городом, ты живешь на природе. Это способствует восстановлению сил. В первую очередь это относится к поселкам, где есть вода и лес. Когда ты чувствуешь вокруг себя настоящую, живую природу, это заставляет задуматься о переезде за город.

+ Выходные дома – отличная идея

Антон Кондратьев (генеральный директор ООО «УК Система АМТ», девелопер проекта поселок «Горизонт»), житель пригорода



– Когда я жил в городе, я строил планы на выходные, куда мы поедем с семьей. Теперь я строю планы так, чтобы в выходные дни не выезжать из дома. Пять лет назад я принимал решение о переезде за город, долго сомневался. Когда к нам приехали погостить друзья из Москвы, я поделился сомнениями. Меня спросили, сколько времени занимает дорога. Когда я ответил, что ехать до центра города 15-20 минут, в ответ получил удивленные возгласы «Ты едешь думаешь?». Для них это было недостижимо.

В этом отношении Иркутск – уникальный город. Вы можете доехать от центра города до ближайшего пригорода за 15-20 минут и наслаждаться жизнью на природе. Я считаю, что если жить за городом, то либо у воды, либо у леса. А лучше и то, и другое.

+ Безопасное общественное пространство

Дарья Володичева (маркетолог проекта поселок-парк «Горизонт»), городской житель



– В городе стоит выйти из дома, и ты оказываешься в общественном пространстве со всеми его плюсами и минусами. С ним можно взаимодействовать по-разному: можно прогуляться по улицам, зайти в парк, выйти на набережную – и все это с городским комфортом. Если вычест из этой формулы городской трафик и шум и добавить безопасность, можно получить идеальное место для жизни. Но в городе такого сочетания достичь трудно. Хорошо, когда можно найти баланс между наличием общественного пространства и отсутствием высоких заборов, городским комфортом и безопасной территорией в экологически чистом месте, на берегу реки, в окружении леса. И этот баланс возможен только в организованном загородном поселке.

О ПОСЕЛКЕ



Поселок «Горизонт», расположенный в самом начале Байкальского тракта (п. Ново-Разводная) – это современный организованный поселок с домами повышенной комфортности. Поселок расположен неподалеку от всех необходимых объектов социальной инфраструктуры, оснащен центральными инженерными сетями, отличается прекрасной транспортной доступностью. Еще одно преимущество «Горизонта» – уникальный ландшафт:

берег залива с благоустроенной набережной (прогулочная зона, велосипедные дорожки, детские площадки для малышей и детей постарше, спортивные площадки, оборудованный спуск в воду для техники) в окружении леса. Благодаря особенностям рельефа, любоваться заливом можно прямо из окон домов. До поселка проложены городские сети воды и канализации. Ведется строительство.



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



Проектная декларация на сайте novigrad.site

«Вы развиваете не город, а промышленную периферию»

В сентябре Петр Щедровицкий прочитал в Иркутске две лекции на тему «Иркутск 2035: как обеспечить включение города-миллионника в новую мировую систему разделения труда». Лекции были посвящены не только Иркутску, но и влияющим на него общероссийским экономическим тенденциям. Есть ли у Иркутска реальная возможность стать городом-миллионником, и что именно для этого нужно? Выводы напрашиваются более чем серьезные.



«ГОРОД» – ЭТО НЕ ПРО ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

– Все производственные проекты в первые сто лет существования Иркутска заканчивались банкротством из-за проблем с недостатком населения и транспорта. Не было критической массы для формирования кластера. Производство не могло сложиться здесь. Оно умирало. Но это совершенно не мешало развиваться городу. Город – это не про промышленное производство, а про городских жителей.

ОТЧИЗНА ДОНКИХОТОВ

– Численность иркутского купечества выросла с 77 в 1875 г. до 5000. Доля купцов выше сред-

несибирской в 2,5 раза. Создаются важнейшие инфраструктурные элементы: навигационная школа, адмиралтейство, формируется огромное количество торговых компаний, компаний по освоению территорий. По словам Сперанского, Иркутск был «отчищенной донкихотов». В Иркутске жили сотни людей, которые бывали на Камчатке, на Алеутских островах, в Америке с женами и детьми. Естественно, Российско-Американская компания была образована здесь. А потом они сдуру попросили помощи у государства. И произошел перевод с коммерческих на политические рельсы.

Но это не мешало развитию Иркутска. Город был самым богатым в Сибири и одним из самых богатых в России. На тот момент здесь было промышленных предприятий 34, увеселительных – 150, торговых – 628. Это была креативная экономика. Даже пожар 1879 года не смог оста-

новить его развитие. За следующие 15 лет было построено 2000 домов.

ДАЛЬШЕ ВЫ ЗНАЕТЕ

– В 1913 году в Иркутске предпринимателями были 16% горожан, в 1924 – 8,5%, в 1928 – 4,6%, а в 1939 – 0%. Вместо этого у нас появляются рабочие, служащие и кооперированные крестьяне. Их зарплаты не позволяют во что-либо вкладываться. Даже содержать собственное жилье не позволяют. Городом по большому счету никто не занимается. Он растет своим естественным ходом вокруг промышленных предприятий и сегодня представляет собой архипелаг из шести городов, каждый из которых есть территория, выросшая вокруг нескольких искусственно размещенных там предприятий. Там нет жителей, нет «податного населения», одни работники.

Советская власть задачу уничтожения буржуазии решила. Однако добровольно сюда никто переехать кормить мышку не хотел. Поэтому тут было размещено 29 ГУЛАГов.

ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС И ВСЁ ОСТАЛЬНОЕ

– СССР построил систему, в которой из каждых следующих 100 тонн производства, например, металла, 99 оставались в контуре производства этих 100 тонн. Совершенно понятные проблемы: низкая производительность труда, очень низкая степень социального обслуживания населения, 61-е место по обеспеченности жильем, экологические проблемы, дефицит женского населения, изношенность основных фондов на 46 %.

Академик Еременко: «В СССР возникло два несвязанных между собой контура разделения труда – ВПК и все остальное». Первый рос довольно хорошими темпами, но вынужден был создавать дублирующие предприятия по всей технологической цепочке. А второй контур был совершенно неэффективен.

И АФРИКА, И СИЛИКОНОВАЯ ДОЛИНА

– Академик Еременко: «Любая страна в мире на чем-то специализируется и занимает место в мировой системе разделения труда. А СССР строит замкнутую масштабную систему. В итоге он воспроизвел на своей территории все проблемы мирового хозяйства. В нем одновременно существовала и своя Африка, и своя, условно, Кремниевая долина». Но у таких разных территорий будут абсолютно разные интересы. Вы их не сможете «сшить».

ВМЕСТО ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ – НОВЫЕ МИНИСТЕРСТВА

– В 1947 году проводится знаменитая конференция по изучению производительных сил в области и намечается стратегическая концепция освоения природных ресурсов. Как вы понимаете, до сих пор многое сохраняется и работает. Опасность размещения промышленного производства в городе уже понятна. В этом смысле повторять неудачный опыт Красноярска никто не хотел. Поэтому эти предприятия вынесли за пределы города – построили Ангарск и Шелехов. В мире в это время создаются транснациональные компании, а у нас – свистопляска: то министерства, то совнархозы, то главки, то комитет по науке и технике, то ТПК.

С УПОРСТВОМ, ДОСТОЙНЫМ ЛУЧШЕГО ПРИМЕНЕНИЯ

– Структура производства в регионе почти не поменялась с советских времен – с 1985 года. И ВВП – соответствующий. И если посмотреть на то, какие проекты вы сейчас развиваете, можно увидеть, что вы с упорством, достойным лучшего применения, продолжаете развивать не город, а промышленную периферию. И это всё либо недострой советского периода, либо проекты второй промышленной революции. А эта деятельность низкомаржинальна при любых применяемых технологиях, потому что это деятельность уходящей экономической эпохи.

В РАЗВИЛКЕ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

– Вы не в безвоздушном пространстве. Вы в общей ситуации развилки пространственного развития страны. И они выглядят просто:

1. «Естественный тренд – «все в Москву». Если ничего не делать, то через 10-15 лет в гигагороде Москва – Санкт-Петербург будет жить 55-60 млн человек.

2. Если этому тренду пытаться противопоставить агломерации, то где их делать? Есть естественные аттракторы – крупные и не очень города, расположенные близко друг к другу, которые можно связать скоростным транспортом. Самый крупный – волжский: восемь городов-миллионников.

Но Иркутск не входит ни в один перечень приоритетных агломераций со своими двумя городами – промышленными центрами, которые специально создавали отдельно, а теперь хотят агломерировать. Серьезный вопрос. Нарастить население до трех млн здесь практически невозможно. А населенные пункты с населением меньше будут «обезлюдеть» естественным порядком.

ЕСТЬ АЛЬТЕРНАТИВНАЯ МОДЕЛЬ

1. Образование гигагородов с населением больше 15 млн чел. Это сценарий «архипелаг городов». Китайцы создают урбанизированный регион на 100 млн человек. Японцы построили дом на 100 тыс. чел. Я из 20 гигагородов 18 объехал «ногами» и могу сказать, что я их не люблю. Но в них есть смысл – там совмещаются системы разделения труда второй и третьей промышленной революции. Это невозможно спроектировать: нужно создать критическую плотность. Этот человеческий реактор производит, в том числе, новые системы разделения труда.

2. Инновационный город, который тоже инкубирует новую систему разделения труда, но за счет другого механизма – за счет искусственного создания технологических компаний и конвейерного их производства. Например, Кембридж произвел 5000 таких технологических компаний. И создает их по 500 в год. Лёвен создает каждый день 1 компанию. 120 тыс. жителей, из них 50 % – студенты.

БЕЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НИЧЕГО НЕ ПОЛУЧИТСЯ

– Если вы не можете делать что-то конкурентоспособное, то вы заинтересованы в протекционизме, чтобы хотя бы насытиться зачет внутреннего рынка.

А поскольку администраторы не способны решить ни одну задачу, без предпринимателей – ничего не получится.

С

реклама 12+

17-20
Октября

Выставка '18

ЯРМАРКА

НЕДВИЖИМОСТИ

ИПОТЕКА. КРЕДИТЫ

- Продажа квартир в новостройках;
- Загородные дома, земельные участки;
- Коммерческая недвижимость (офисы, склады, магазины, промышленная недвижимость);
- Ипотечные кредиты, жилищные субсидии.

г. Иркутск, ул. Байкальская, 253-а

тел.: (3952) 35-29-00

www.sibexpo.ru

СибЭкспоЦентр

Растут не только новые коттеджные поселки, но и интерес иркутян к ним

30 сентября в микрорайоне «Хрустальный парк» на Байкальском тракте прошла выставка загородной недвижимости «Хрустальный Экспо – 2018»

Выставка проводилась второй год, и она уникальна по своему формату – в один день в одном месте гости мероприятия могли не только познакомиться с современными коттеджными поселками, пройти экскурсии, но и рассмотреть варианты планировочных и интерьерных решений домов, поучаствовать в мастер-классах по ремонту и обустройству загородных участков, изучить предложения магазинов мебели и отделочных материалов. А главное – на себе испытать, что же такое выходной за городом – развлекательная программа и пикник на свежем воздухе.

– Такие мероприятия помогают людям посмотреть, как выглядит загородная жизнь нового формата, принять решение о переезде, – рассказывает коммерческий директор компании «Хрустальный Девелопмент» Кристина Яковенко. – А тем, кто уже приобрел загородную недвижимость, мы помогаем с обустройством своего нового дома. В прошлом году, организовав первую выставку «Хрустальный

Экспо», мы увидели, что такой формат мероприятия очень востребован. В этом году нашу экспозицию посетило более 1800 человек, и это очень хороший показатель – значит, растут не только новые коттеджные поселки, но и интерес иркутян к ним.

СПРАВКА

«Хрустальный парк» – проект микрорайона в пригороде Иркутска на 14 километре Байкальского тракта. Школа, два детских сада, центральные инженерные сети, качественное благоустройство, парк 19 Га, торгово-прогулочная ось с магазинами, кафе и другими коммерческими объектами в самом центре микрорайона. Все это создает качественно новый формат загородной жизни – в единении с природой и без потери городского комфорта. Проектные декларации на сайте www.kvartalvila.ru



Недвижимость в цифрах

Строительный рынок вновь переживает «эпоху перемен». Долевку еще не отменили, но то, что это произойдет, ни у кого сомнения не вызывает. Как это отражается на динамике спроса и предложения? Чего ждать покупателям в ближайшие месяцы? Газета Дело и портал REALTY.IRK.RU подготовили для вас очередной обзор основных рыночных показателей, а застройщики, риелторы и представители банков прокомментировали текущую ситуацию.

Разрешения на строительство

1 июля 2018 года вступили в силу изменения в законодательстве о долевом строительстве. Иркутские застройщики предусмотрительно запаслись разрешениями на строительство по старым правилам, и в результате, по данным администрации г. Иркутска, за первое полугодие 2018 года было выдано больше разрешений на строительство многоквартирных домов, чем за весь прошлый год.

7 из 21 разрешения в 2018 году выдано на возведение домов в рамках уже реализуемых проектов. Большая же часть разрешений оформлена на новые строительные площадки, при этом застройщиками в большинстве этих проектов заявлены компании, ранее в качестве застройщиков не выступавшие. Согласно выданным

в первом полугодии 2018 г. разрешениям, самое большое количество квадратных метров планируется построить в ближайшем будущем в Октябрьском районе Иркутска – более 233 тыс. кв. м. В Ленинском районе Иркутска планируется возвести около 170 тыс. кв. м, в Свердловском – более 55 тыс. кв. м, в Куйбышевском – около 48 тыс. кв. м. Но ожидает ли Иркутск строительный бум?

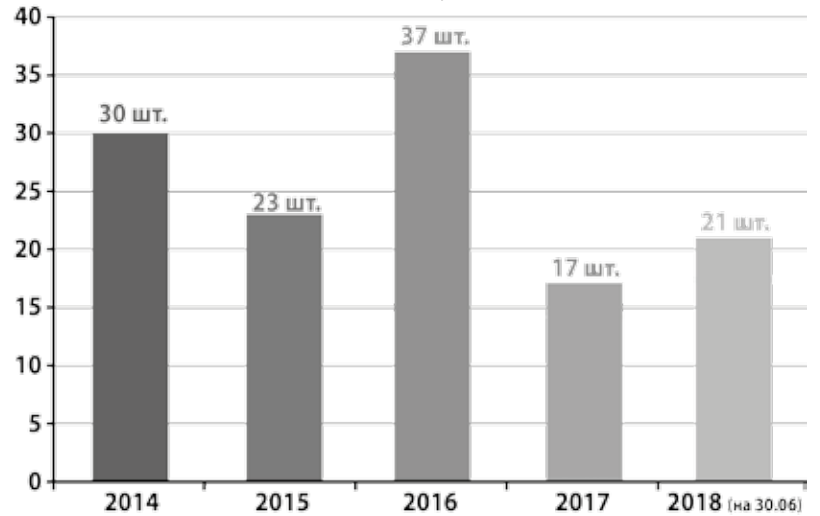
Дмитрий Ружников,
заместитель генерального
директора ФСК «Новый город»:

«Кажется, что если разрешений на строительство получено много, то на рынок выйдет большое количество жилья. На наш взгляд, этого не будет. Показательны в этом отношении были

и 2015, 2016, 2017 годы: разрешений получено много, а строительство так и не ведется. То есть разрешение получили, а строить оказалось экономически невыгодно.

Иркутск давно очень плотно застроен, свободных земель практически нет. Есть сложности и с финансированием. Банки сегодня не готовы финансировать строительство в объеме, требуемом хотя бы для поддержания прежних темпов. Они просчитывают риски, и чем крупнее проект, тем сложнее получить средства. Рассчитывать на финансирование по новому закону смогут только крупные застройщики, при этом проекты будут меньше, чтобы снизить риски. Сегодня мы строим по 6-8 блок-секций, а будем строить по 2-3».

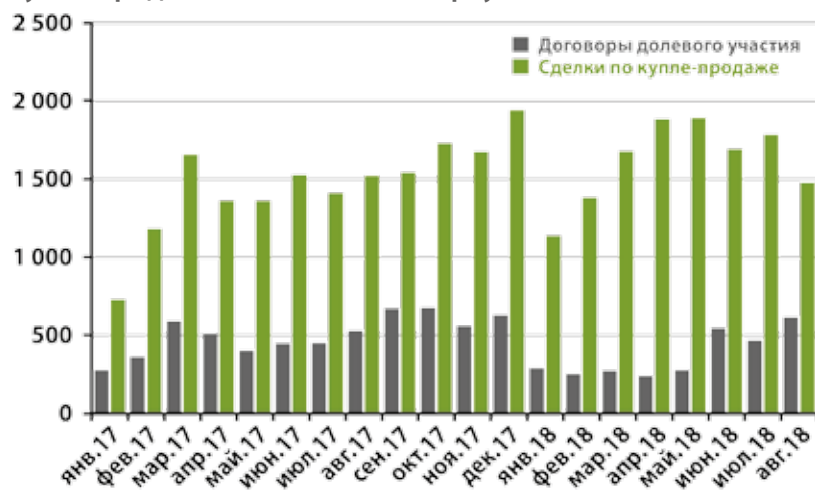
Разрешения на строительство многоквартирных домов, выданные на территории г. Иркутска



Источник: Комитет по градостроительной политике администрации г. Иркутска

Новостройки

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



Источник: Управление Росреестра по Иркутской области

За 8 месяцев 2018 года в Иркутске зарегистрировано, по данным Росреестра, 2958 ДДУ. Это на 17 % меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Однако на протяжении трех последних месяцев

наблюдается рост числа ДДУ. Какие факторы влияют на колебания покупательского спроса? На рынок вернулись инвесторы?

Александр Косилов,
руководитель отдела продаж
ФСК «Новый город»:

«Снижение числа ДДУ относительно прошлого года – показатель того, что предложений на рынке первичного жилья стало меньше. А на рост в течение последних трех месяцев однозначно повлияла скорая отмена «долевки». Потребители понимают, что завтра квартиры будут уже дороже. Сыграло роль и повышение ставок ЦБ. В августе доллар пошел вверх, и повторилась ситуация конца 2014 года, когда люди стали массово покупать квартиры, чтобы сохранить свои сбережения».

Алексей Распутин,
руководитель ФСК «Родные берега»:

«В увеличении количества сделок, это мы наблюдаем и на своих объектах, задействован целый пул порой разнонаправленных факторов. Влияние традиционных факторов (рост

курса доллара, инфляция, удорожание строительных материалов и т.д.) предсказуемо повышает активность рынка недвижимости. А в этом году к ним добавился переход от ДДУ к проектному финансированию. Инвесторы как профессиональные участники рынка понимают, что рост цен на недвижимость, причем весьма существенный, неизбежен, а возможность заработать на инвестировании в новостройки вскоре исчезнет. Впервые за четыре года реализации проектов в этом полугодии мы фиксируем по новым объектам выравнивание соотношения «ипотека – инвестирование», тогда как раньше доля сделок с привлечением ипотечных кредитов составляла не менее 70 % от общего количества заключенных ДДУ».

Наталья Зверева,
заместитель генерального директора
АО «Восток Центр Иркутск»:

«В 2015 году инвесторы не могли продать пул своих объектов и высвободить финансовые средства. Сейчас продали, получили добавленную стоимость и возвращаются к нам. По одному из наших объектов, на котором еще не открыты продажи, в предварительном бронировании порядка 40 % – инвестиционные квартиры».

Галина Кузнецкая,
член совета директоров
ФСК «Новый город»:

«В нашей компании за семь месяцев 2018 года количество инвестиционных договоров выросло в 4 раза по сравнению с аналогичными периодами прошлого года. Среди клиентов есть такие, которые покупали квартиру с помощью ипотеки, сдавали ее и затем приобретали следующую. И так 5-7 раз».

Вторичное жилье

По данным Росреестра, количество сделок с вторичным жильем в Иркутске с января по август 2018 года (по сравнению с аналогичным периодом 2017 г.) выросло на 20 %. При этом в августе, в отличие от первичного рынка, на вторичном было оформлено меньше сделок (меньше, чем в августе, было зарегистрировано только в январе и феврале 2018 года, по сравнению с августом 2017 года также отмечено снижение почти на 3 %). В

чем причина этой «просадки»? Стоит ли ждать в этом году традиционного «предновогоднего ралли»?

Юрий Винников,
исполнительный директор
АН «Тысячелетие»:

«Мы в нашем агентстве тоже отметили рост продаж в целом по году, а вот особого снижения в августе не заметили. Сделки есть, люди так же продавали и покупали квартиры. Но в

целом август традиционно считается месяцем, когда отмечается спад деловой активности: многие уезжают в отпуск, на отдых, откладывают решение вопроса до осени и порой переносят сделки».

Константин Козлов,
директор АН «Премьер realty»:

«Ситуация со спадом в августе – прямое отражение экономической ситуации в стране, настроения и благо-

состояния граждан. В связи с началом сезона продаж и нестабильностью на финансовом рынке возможно некоторое увеличение количества сделок, но несущественное».

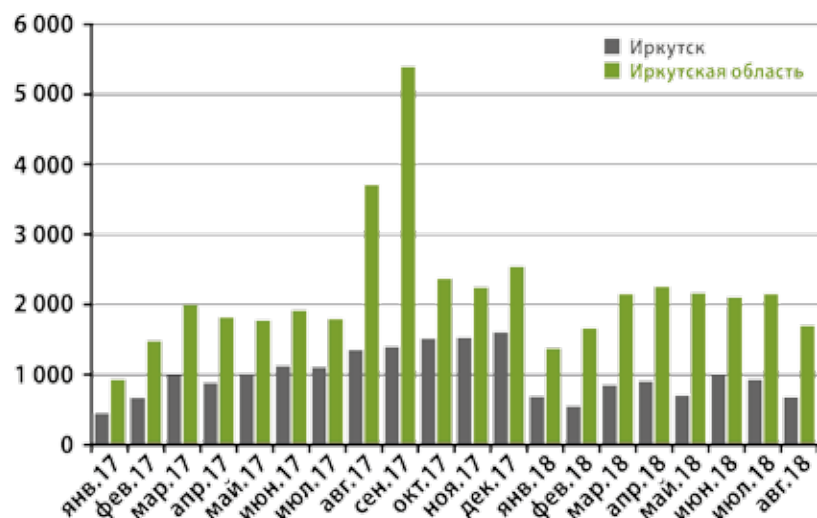
Даниил Чеусов,
исполнительный директор
федеральной риэлторской компании
«Этажи» в г. Иркутске:

«Сейчас на вторичном рынке жилья спрос превышает предложение.

Мы считаем, что это самое благоприятное время как для продавца, так и для покупателя: банки предлагают выгодные условия, а их партнеры предоставляют дополнительный дисконт на процентные ставки. Для продавца же это время хорошего спроса, когда можно выгодно и быстро продать свою недвижимость. Конец года, как правило, приносит наибольшее количество сделок, этот год не станет исключением».

Ипотека

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



Источник: Управление Росреестра по Иркутской области

Ипотечных сделок в Иркутске, по данным Росреестра, за 8 месяцев 2018 года оформлено на 17% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. А в августе 2018 года этот показатель по сравнению с августом прошлого года «просел» вдвое, хотя ставки по ипотеке на историческом минимуме. При этом банки отмечают рост выдачи ипотечных кредитов. В частности, Сбербанк, по данным на 1 августа 2018 года, выдал в 1,5 раза больше кредитов на приобретение жилья, чем за тот же период прошлого года. С чем связана такая ситуация? Доля рефинансирования по-прежнему высока? Изменилось ли соотношение кредитов на первичное и вто-

ричное жилье? Стоит ли ожидать в ближайшее время повышения ставок по кредитам?

Алексей Распутин,
«Родные берега»:

«Относительно своих проектов мы такого снижения не заметили, но стали свидетелем тренда на увеличение числа инвестиционных сделок. Причем вернулись инвесторы из ЦФО и Сочи, т.к. капитализация и ликвидность оказались выше и прозрачнее. Возможно, снижение ипотечных сделок связано с достижением их исторического максимума в прошлом году».

Светлана Герасимова,

ведущий специалист
АН «Тысячелетие»:

«Рост ипотечных сделок в 2017 году был связан с началом снижения банковских ставок на кредиты. Это вызвало повышенный спрос на покупку недвижимости именно с использованием ипотеки. Важно учитывать и то, что ставки снижены не только на ипотечные, но и на потребительские кредиты, и при проведении обменных сделок с доплатой клиенты предпочитают брать именно их. Это может быть одной из причин снижения доли ипотечных сделок».

Даниил Чеусов,

федеральная риэлторская компания
«Этажи» в Иркутске:

«Именно в 2017 году банки начали активно снижать процентные ставки по ипотеке, что вызвало ажиотаж среди населения. А с начала 2018 года, вследствие возросшего спроса на недвижимость в 2017 году, стоимость на объекты недвижимости выросла на 4-6%, и это привело к снижению покупательской способности. Рост стоимости недвижимости вызвал соотносимый рост первоначального взноса по ипотеке, что также повлияло на покупательскую способность. Кроме того, собственники недвижимости, видя рост цены квадратного метра, не торопятся её продавать, ожидая еще более благоприятного момента. Все это и повлияло на рынок».

Владимир Чернышев,

управляющий ОО «Иркутский»
банка «Открытие»:

«Действительно, рост цен на квартиры есть. Ипотека поддерживает рынок, ставки по кредитам весьма привлекательны, и если не произойдет резких изменений, можно предположить продолжение роста цен. Плюс осенью и в конце года традиционно отмечается повышение деловой активности, что также может повлиять на цены».

«Одной из ключевых тенденций на рынке ипотеки в 2018 году стала коррекция спроса: с сегмента рефинансирования – лидера 2017 года – он сместился к программам для приобретения жилья в новостройках и на вторичном рынке. Причем, если предыдущие годы были преимущественно годами рынка «первички», то в настоящее время мы фиксируем значительный перевес в пользу готовых квартир. Предпочтение вторичного жилья объяснимо: ставки в этом сегменте практически сравнялись со ставками на ипотеку в новостройках, отсутствуют риски недосторога, жить в квартире можно сразу после совершения сделки, а выбор достаточно широкий для клиентов разного уровня платежеспособности».

Вероятность повышения ипотечных ставок, безусловно, существует. В случае если ЦБ до конца года повысит ключевую ставку, а это более чем вероятно, рынок с некоторым временным лагом отыграет изменение стоимости фондирования ипотечных сделок. Насколько значительным будет рост ипотечных ставок, зависит от развития ситуации. Пока, исходя из текущих реалий, можно предположить, что он не превысит 1%. Поэтому говорить о сворачивании ипотечного направления не стоит. Что касается 2019 года, то ряд экспертов считают, что к концу первого квартала инфляционный рост прекратится и рынок успокоится».

Юлия Антышева,

заместитель директора ФСКБ
Приморья «Примсоцбанк»

в г. Иркутске:

«Мы наблюдаем тенденцию снижения доли рефинансирования в общем объеме выдаваемых банком кредитов. Однако на сегодня, по итогам 8 месяцев работы, доля рефинансирования в нашем банке по-прежнему занимает порядка 50%, при том, что в среднем по рынку доля она не более 15%».

Сбербанк (пресс-служба):

«На 1 августа 2018 года на территории Иркутской области банком выдано 7717 жилищных кредитов на сумму 12,5 млрд рублей. Тенденции в части выбора между первичным и вторичным рынком остаются неизменными – 70 процентов клиентов приобретают жилье на вторичном рынке».

ВТБ (пресс-служба):

«По Иркутской области розничный бизнес ВТБ выдал на приобретение готового жилья 1 201 ипотечный кредит на общую сумму 2,2 млрд рублей, на приобретение строящегося жилья – 462 ипотечных кредита на общую сумму 879 млн рублей».

За 8 месяцев 2018 года доля ипотечных кредитов, выданных в рамках программы рефинансирования, в общем объеме выданных выросла на 31%. Вероятность повышения ставок по ипотечным кредитам в ближайшей перспективе зависит: как от размера ключевой ставки ЦБ РФ, так и от ситуации в макроэкономике и стоимости привлечения средств на рынке».

Цены

По данным REALTY.IRK.RU, средняя стоимость вторичного жилья выросла с начала года на 6%, новостроек – на 2%. Какие факторы повлияли на стоимость квадратного метра? Ждать ли дальнейшего роста цен?

Дмитрий Ружников,
«Новый город»:

«До конца года цены, скорее всего, существенно не вырастут. А вот в 2020 году уже возможен существенный рост – на 10-20%».

Алексей Распутин,
«Родные берега»:

«Мы уже сейчас видим рост себестоимости из-за удорожания строи-

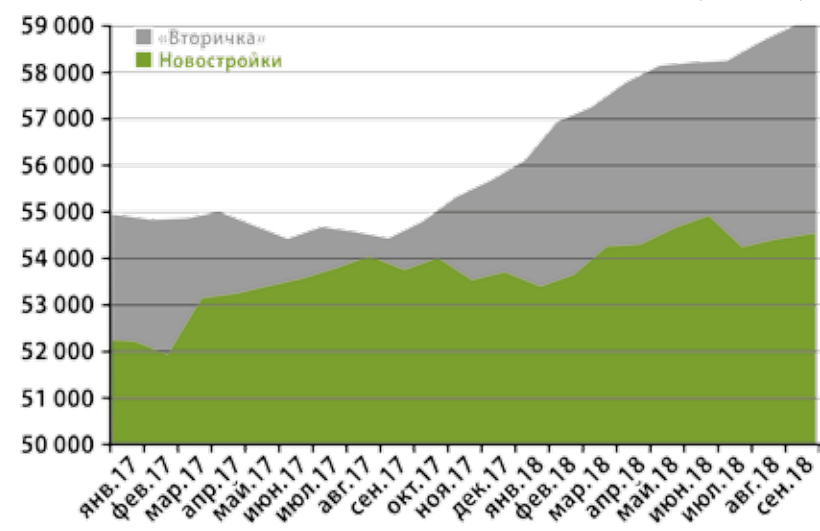
тельных материалов и увеличения операционных издержек. На этом фоне даже выход новых проектов не приведет к снижению цены, но не только цена влияет на спрос. Не все проекты интересны покупателям в равной мере. Они оценивают и выбирают качество организации жизненного пространства: архитектуру, материалы, дизайн мест общего пользования, комфортность и эстетичность придомовой территории. К примеру, в самом статусном и дорогостоящем проекте нашей компании к моменту ввода не осталось ни одной непроданной квартиры, несмотря на более высокую, чем у конкурентов, стоимость. Это реальный пример того, что покупа-

тель выбирает качество и концепцию».

Анатолий Заиграев,
ведущий специалист
АН «Тысячелетие»:

«Действительно, рост цен на квартиры есть. Ипотека поддерживает рынок, ставки по кредитам весьма привлекательны, и если не произойдет резких изменений, можно предположить продолжение роста цен. Плюс осенью и в конце года традиционно отмечается повышение деловой активности, что также может повлиять на цены».

Средняя стоимость квадратного метра жилья в Иркутске, руб.



Источник: REALTY.IRK.RU

Ввод жилья

По данным Иркутскстата, за 8 месяцев 2018 года в Иркутской области введено 443,9 тыс. кв. м жилья. Из них в Иркутске – 143,3 тыс. кв. м, в Иркутском районе – 159,2 тыс. кв. м. За аналогичный период прошлого года в области было введено 528,4 тыс. кв. м.

Ввод жилья, тыс. кв. м



Источник: Иркутскстат

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 28.09.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	76	67,72	57,93	57,95	48,6
1 комн. панель	73,62	69,15	58,33	62,09	51,61
2 комн. кирпич	70,56	67,01	59,7	55,65	47,39
2 комн. панель	66,71	62,75	56,06	57,34	48,51
3 комн. кирпич	73,3	64,66	56,89	53,6	46,26
3 комн. панель	72,64	58,37	52,27	48,84	46,29
Средняя стоимость	70,98	66,3	55,92	54,27	47,91

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 28.09.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	87,72	63,4	56,54	43,3	39,51
2 полугодие 2018 г.	-	65,76	55,2	47,88	42
1 полугодие 2019 г.	-	-	54,39	-	46,23
2 полугодие 2019 г. и позже	76,53	64,18	44,23	42,96	46,25
Средняя стоимость	84,09	65,46	51,97	44,69	42,34

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 28.09.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	44,07	41,45	31	33,14	8,89
склад (аренда)	0,38	0,42	0,25	0,14	0,29
магазин (продажа)	89	52,63	49,16	30,32	29,75
магазин (аренда)	1,03	0,92	0,52	0,52	0,44
офис (продажа)	75,79	56,15	54,97	51,1	33,56
офис (аренда)	0,88	0,64	0,47	0,52	0,36

Дорожная карта для выхода из кризиса

Как INFАБрика помогает компаниям справиться с нестабильностью в работе, а руководителям увидеть «свет в конце тоннеля»

Бизнес – живое дело. Не успеешь отследить негативное изменение вовне или внутри компании – и начинается: обороты снижаются, клиенты уходят, сотрудники нервничают и поглядывают «на сторону». Кто виноват? И что делать? На эти вопросы помогает ответить INFАБрика. О том, как с помощью маркетинговой стратегии (и не только) оперативно справиться с кризисными явлениями в компании, рассказывает директриса INFАБрика-ЦЕХ Лора Кузнецова.



МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ КАК КЛЮЧ К РЕШЕНИЮ

– В INFАБрике для решения практических задач есть целое подразделение, точнее, «Цех». Здесь мы разрабатываем комплексные маркетинговые стратегии. Один из наших продуктов – стратегическая сессия по разработке коммуникационной стратегии, по сути, дорожной карты по продвижению

бизнеса. Сюда входят: анализ рынка, продукта, исследование целевой аудитории, создание матрицы мотивов ЦА маркетинговый план на год, медиаплан. На основе аналитики мы разрабатываем контент для разных каналов коммуникации – что, кому и как мы будем сообщать. По ходу формируется креативная и пиар-стратегия вплоть до разработки конкретных макетов и роликов, вирусного и партизанского маркетинга. В результате компания получает «Дорожную карту» и отдает

её в руки своему маркетологу или рекламщику. Делайте!

А ЧТО ВНУТРИ?

Маркетинг – это не всё, это, скорее, конечная точка работы компании. А на результат влияет многое: процессы, отношения людей внутри компании, компании и клиента, параметры их взаимодействия, характеристики продукта, который компания предоставляет кли-

енту, как налажены отношения с клиентами и корпоративная культура. Как показывает практика, мелочей здесь нет.

Чтобы получить полную картину, мы анализируем продукт, процессы, коммуникации внутри и вовне компании, имидж руководителя и корпоративную культуру в целом. Получается глубокая комплексная диагностика бизнеса. Она выявляет скрытые причины проблем, если они есть, а дальше – дело техники.

Как правило, уже на этапе аналитики мы видим, какие именно бизнес-процессы можно улучшить. Мы анализируем работу компании изнутри и видим все – от сервиса до продукта. И руководитель – с нашей помощью – смотрит на свою компанию по-другому, свежим взглядом, видит, где нестыковки, где нужно «подкрутить», на что обратить внимание. И когда все процессы начинают стабилизироваться, это мгновенно отражается на прибыли компании.

ПРАКТИКА – КРИТЕРИЙ ИСТИНЫ

Не так давно мы работали с фирмой «Новель»; они производят подвесные потолки. Ситуация в бизнесе, по словам Николая Лобусова, руководителя, была нестабильной, и требовалось скорректировать маркетинговую стратегию. Мы вместе провели анализ по всем направлениям, изучили процессы, оценили качество коммуникаций между менеджерами и клиентами и внутри компании. И уже на этапе ана-

лиза ситуация начала выравниваться!

Когда сами менеджеры дают обратную связь и становятся важнейшим ключевым звеном между клиентом и руководителем, когда выстраиваются правильные коммуникационные цепочки – появляется результат.

Вообще это иллюзия, что нужно вложить какие-то большие деньги, чтобы выйти на рынок и охватить все каналы коммуникаций. Как показывает практика, эффективные процессы сами по себе дают прекрасные результаты. Мы «заходим» в компанию и работаем вместе с руководством именно над этим.

Николай Лобусов,
директор ООО «Новель»:

«Наша компания находилась в кризисе, причем этот кризис был не столько реальным, сколько в моей голове и в головах моих сотрудников. Соответственно, он наступал и реально. INFАБрика в кратчайший срок смогла этот кризис из голов «выветрить». Мы совместно провели анализ и убедились – на самом деле никакого кризиса нет, но есть моменты, с которыми надо поработать. Ребята из INFАБрики показали нам, где у нас конкретные пробелы, поработали с сотрудниками, провели обучение по продажам. Я избавился от чувства отчаяния, а мои коллеги, многие из которых были на грани увольнения, «ожили», и теперь у нас всё в порядке. Почти сразу после начала работы наши обороты выросли на 15% и рост продолжается, мы развиваемся. Нет никакого кризиса!»

INFАБРИКА
ШКОЛА СОВРЕМЕННЫХ ПРОФЕССИЙ

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

Новые возможности КонсультантПлюс упростят и ускорят работу с судебной практикой

«Поиск похожих судебных решений» и «Специальный поиск судебной практики» – новые возможности КонсультантПлюс для специалистов, работающих с судебной практикой.

Функция «Поиск похожих судебных решений» автоматически подбирает к судебному акту решения, которые соответствуют юридическим и фактическим обстоятельствам исходного дела. Новшество позволяет экономить время: больше нет необходимости делать подборку вручную, и можно сосредоточиться на анализе судебной практики.

Ссылка «Похожие судебные акты» размещена на правой панели и под реквизитами решения. Похожие судебные решения «в один клик» подбираются к актам высших судов и арбитражных судов всех округов. Функция доступна и без интернета.

Онлайн-сервис «Специальный поиск судебной практики» находит судебные решения на основе фрагмента

документа или описания проблемы. Загрузите текст или фрагмент искового заявления, отзыва на иск, судебного решения и др. или опишите ситуацию своими словами – и умные технологии найдут судебные решения по образцу.

Сервис поможет проанализировать судебную практику по конкретной ситуации, подобрать формулировки для исковых заявлений, сформулировать правовую позицию. Поиск возможен по судебным актам арбитражных судов и судов общей юрисдикции. Перейти в онлайн-сервис в системе КонсультантПлюс можно со стартовой страницы профилей «Юрист» и «Универсальный».

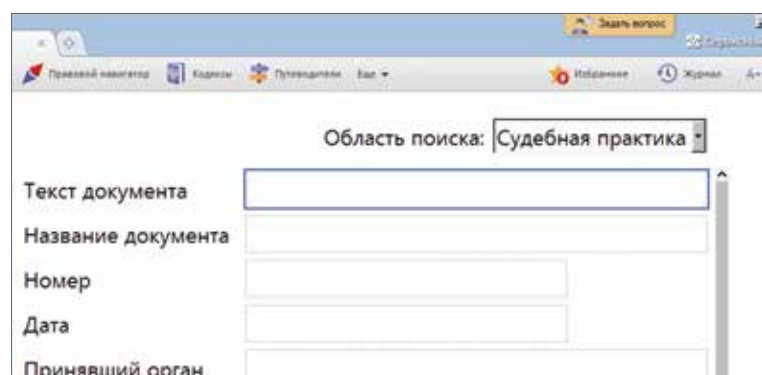
Инновационные сервисы построены на алгоритмах машинного

обучения и самосовершенствуются с каждым запросом. Полученные результаты можно оценивать, чтобы улучшать точность поиска в дальнейшем.

Новшество адресовано юристам,

адвокатам, судьям, финансовым специалистам, главным бухгалтерам, аудиторам, налоговым консультантам и другим специалистам, работающим с судебной практикой.

Узнать подробнее о новых возможностях работы с судебной практикой можно у специалистов регионального сервисного центра КонсультантПлюс ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».



КонсультантПлюс
в Иркутске
190112 SINCE 1992

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

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

Загородная резиденция
Байкальский тракт, 19 км, Жаворонки



60 соток земли, много деревьев, ландшафтный дизайн. В доме бассейн, сауна. Есть дом для персонала. Асфальт до участка. Рассмотрите любые варианты оплаты.

25 млн руб. **419-419**

Продажа помещения
ул. Левитана, 20



156,7 кв. м, отд. вход, окна, 2 санузла, парковка, вокруг жилые дома. Отлично под магазин, тренажерный или спортзал, детский центр и т.д. Любые варианты оплаты, возможна рассрочка.

6 300 тыс. руб. (с НДС) **419-419**

Сдаем офисы! Центр города!
ул. Ленина, 6, скв. Кирова



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

34-22-39, 34-31-83

Независимая экспертиза

АНО «Альянс Судебных Экспертов Сибири»

- ✓ строительно-техническая экспертиза
- ✓ перепланировка, переустройство
- ✓ экспертиза качества выполненных работ
- ✓ определение суммы ущерба после залива, пожара
- ✓ оценочная экспертиза (жилых и нежилых помещений)
- ✓ товароведческая экспертиза
- ✓ электротехническая экспертиза



г. Иркутск, ул. Карла Либкнехта, д. 58, оф. 4-8, БЦ «Дельта»
ИНН 3808203737 учетный № Минюста 3814050868

www.экспертиза-сибири.рф **98-62-37**



ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

реализует объекты недвижимости

Ростелеком



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 производст. 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: 494 500 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. производст. 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 производст. целей.

Цена: 6 045 000 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

Специальные предложения от CENTURY 21

→ Продаем коттедж
пр. Радищева



увеличить), фонтан, беседка, гараж на 2 а/м.

5 минут до центра города! 2 этажа + цоколь, 274 кв. м, хорошая отделка, центр. коммуникации, в цоколе спортзал. Участок 6 сот. (возможно

→ Таунхаус в элитном поселке
9 км Байкальского тракта, «Снегири»



3 этажа, гараж на 2 а/м, своя придомовая территория.

Престижный поселок, берег залива, закрытая территория. Рядом парковая зона, яхт-клуб. Таунхаус 260 кв. м + зимний сад 40 кв. м.

→ Дом для большой семьи!
с. Максимовщина



Участок ровный, огорожен забором из кирпича. На участке баня, гостевой дом и гараж. Один собственник. Звоните!

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

Мы развиваемся и открываем новые офисы!

НАБИРАЕМ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО НЕДВИЖИМОСТИ

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

+7 (964) 822-85-33



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

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

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

АЛЕКСАНДР ФРИДМАН

- Консультант и бизнес-тренер
- Действующий консультант, обеспечивающий разработку и внедрение изменений в системы корпоративного управления.
- Управляющий партнер консалтинговой компании Amadeus Group (Рига, Латвия).

80% ЛЮДЕЙ РАБОТАЮТ ТАК, КАК ИМИ УПРАВЛЯЮТ

23 НОЯБРЯ

Вы или Вас: профессиональная эксплуатация подчинённых

Технологии регулярного менеджмента: основа, ключевые принципы, векторы и последовательность внедрения.

24 НОЯБРЯ

Власть и субординация: основа для профессиональной эксплуатации

Технологии укрепления, точной настройки и применений в управлении подчинёнными

Руководитель получает Систему регулярного менеджмента, которая дает:

- Точное достижение запланированных целей
- Снижение персонализированности
- Управляемый рост бизнеса за счет повышения управленческой квалификации

«Да» - технологиям, «Нет» - волшебным таблеткам

Байкальский центр тренинга **+7 (3952) 50-03-04**
BCT.IRK.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. Алзамай, 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.



■ 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).

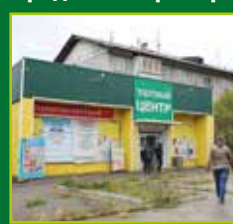
Цена: 615 145 руб.

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: мкр. Первомайский, 60А



17 944 000 руб.

Здание, общая площадь 482,6 кв.м. Торговый центр микрорайонного значения. Рядом остановки, плотная жилая застройка, супермаркет «Слата» с проходимостью более 2 000 человек в день.

Аренда: ул. Депутатская, 84/1



от 700 руб/кв. м

Помещения 28 кв. м, 50 кв. м, 18,7 кв. м на 2-ом этаже ТЦ микрорайонного значения. В здании: супермаркет «Слата»; «Продальт»; «Зоодисконт». Коммун. и эксплуатационные расходы включены.



Департамент управления недвижимостью

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



Агентство
Регионального
Развития

Федеральная сеть консультантов по коммерческой недвижимости

аренда/продажа
коммерческой недвижимости

найдем покупателя/
арендатора

от собственника без комиссии

БЫСТРО!

Эксперт в коммерческой недвижимости
www.arrpro.ru

☎ **688-174**

Иркутский авиационный завод извещает о проведении торгов по продаже имущества 15 октября 2018 г.

Лот № 1: г. Иркутск, ул. Муравьева, 2/4



Трансформаторная подстанция ТП 11а первого пускового комплекса группы жилых домов (с оборудованием), 46,3 кв. м.

Начальная стоимость:
2 024,45 тыс. руб.

Лот № 2: г. Иркутск, ул. Мира, 16



Трансформаторная подстанция ТП-ГПТУ (здание с оборудованием), 40 кв. м.

Начальная стоимость:
2 220,15 тыс. руб.

Дополнительную информацию о предмете, порядке проведения торгов, проект договора купли-продажи имущества, бланк заявки можно запросить по телефонам:
(3952) 48-18-32, (3952) 45-15-38

Производственная база широкого назначения



г. Иркутск, ул. Ширямова, 101/1 (район грузового аэропорта)

Территория: 2 га

Площадь
помещений: 6 000 кв. м

- 2-этажное офисное здание
- Теплый гараж на 50 единиц техники
- Теплые, холодные склады
- Производственные помещения
- Ремонтные боксы с кран-балками, ямами

- Открытые площадки для хранения
- Собственная АЗС
- Энергоснабжение 250 кВт (с возможностью увеличения)
- Теплоснабжение, горячая вода
- Холодная вода, канализация

Возможно:

✓ разделение на меньшие участки

✓ организация отдельных въездов

Телефон для справок: (3952) 485-135