

газета

## дело

ДЕКАБРЬ, 2018 | № 11(83)

## кредиты |

Сбербанк.  
Кредитные бизнес-карты: кредит есть – процентов нет

4



## банки |

Альфа-Банк: «Мы быстро меняемся, чтобы успевать за потребностями клиентов»

7



## бизнес |

Как иркутской компании удалось выйти на международный рынок

8

# Инвесторы в ожидании НОВОГО ШАНСА



**Константин Тютрин**  
исполнительный директор  
представительства АО «ФИНАМ»  
в г. Иркутске

| 2

5

**БИЗНЕС «ДЛЯ СУМАСШЕДШИХ»**  
Три истории социальных предпринимателей

10

**ВРЕМЯ ПЕРВЫХ**  
Новая схема работы с дольщиками

13

**КОТТЕДЖ В ИПОТЕКУ**  
«Патроны Парк» получил аккредитацию Сбербанка

# Инвесторы в ожидании нового шанса

Подходит к концу очередной финансовый год. На горизонте маячат новые санкции США, россиян беспокоит рост валют, инфляции и пенсионного возраста. Как все это отражается на экономике и фондовом рынке? Какой стратегии инвестирования своих сбережений лучше придерживаться тем, кто боится кризиса? Об этом Газете Дело рассказал Константин Тютрин, исполнительный директор представительства АО «ФИНАМ» в г. Иркутске.



Фото А. Федорова

## ПОД ЗНАКОМ САНКЦИЙ

**Константин, давайте начнем разговор со взгляда на общую ситуацию – что сейчас происходит в экономике?**

– В сентябре Банк России повысил ключевую ставку до 7,50 % годовых, мотивировав свое решение усилением динамики инфляции. Повысив ставку, Центробанк РФ отметил, что возвращение к циклу смягчения денежной кредитной политики возможно не ранее IV квартала следующего года. Инфляционные ожидания растут: по прогнозу Банка России, темпы прироста потребительских цен составят 3,8-4,2 % к концу 2018 года, а к концу 2019 года достигнут 5,0-5,5 %.

### А нефть?

– Нефтяные цены, от которых в известной степени зависит наша экономика, с октябрьских максимумов упали уже почти на 25 %. Рынок «черного золота» находится во власти спекулянтов, которые за последний месяц сформировали крупные позиции на понижение.

**Ожидание новых санкций со стороны США**

**тоже, наверное, не добавляли оптимизма?**

– Да, ожидания введения новых санкций оказывали в последние месяцы на нашу экономику сильнейшее давление – инвесторы опасались, что в США примут довольно жесткие меры в отношении нашего государственного долга и банковской сферы.

Однако с технической точки зрения индекс МосБиржи продолжает находиться в среднесрочном восходящем тренде, берущем начало от минимумов прошлого года. Уровень 2300 пунктов составляет основную поддержку для рынка.

**То есть, сейчас покупать акции не страшно?**

– Купи, когда все плохо, а продай, когда все хорошо – это один из основных постулатов фондового рынка! Не зря говорят, что покупать надо тогда, когда стреляют пушки. В 2014 году, когда случился Крым и Донбасс, были клиенты, которые кричали мне по телефону: «Константин, ты не понял – война! Нам уже никакие акции не нужны, уже никому они не нужны!». Прошел год, наступил 2016-й, и мы заработали клиентам по 1000 %.

## ТЫСЯЧА ПРОЦЕНТОВ – НЕ РЕКОРД

**Это тогда вы стали лучшим филиалом Финана в России?**

– Да. В 2017 году иркутский офис получил приз «Представитель года». Клиенты нашей компании признаются самыми активными на рынке, но в этом есть и сложности. Рынок акций – он такой: то густо, то пусто. И что хорошего, если человек купил бумаги, попал в коррекцию, разочаровался и ушел? Опытные инвесторы знают, что рынок у нас развивающийся, за падением всегда идет рост, пики преодолеваются, рисков в виде плеч нет, поэтому в каждой новой фазе они уходят выше и выше.

**1000 % – это реальные цифры?**

– Да, и это не самая впечатляющая история. Но это все же исключение из правил: случается достаточно редко и сопряжено с очень большими рисками.

**Расскажите самую впечатляющую историю?**

– Это было в 2016 году. К нам на курсы пришел молодой парень. Денег у него было немного, всего тридцать тысяч рублей. Вообще, для открытия счета мы рекомендуем сто тысяч, но мы не стали ему говорить «нет». Он спросил, что с этими тридцатью тысячами делать? Вложить в акции – несерьезно. Присидишь год, заработаешь 30 %, на заработанную прибыль в гастронорм сходишь, и даже не поймешь. Предложили ему крайне рискованную агрессивную стратегию. Деньги небольшие, а риски могут быть вознаграждены. Старт по стратегии был неудачным. От тридцати тысяч осталось меньше половины. Но потом тренд пошел в нужном направлении. В итоге он за три месяца заработал восемьсот пятьдесят тысяч. Там целая группа ребят была, все заработали, просто этот парень – больше всех.

## ДЛЯ ТЕХ, КТО НЕ ХОЧЕТ РИСКОВАТЬ

**Вы предлагаете только агрессивные стратегии?**

– Конечно нет. Это зависит от клиента и от его аппетита к риску. Если человек говорит «не хочу рисковать», мы ему предложим консервативные стратегии с доходностью 10-15 % годовых. Это, как правило, стратегии, где большую часть портфеля составляют ОФЗ или корпоративные облигации, а меньшую часть – акции, фьючерсы или деривативы.

**Тем, кто инвестирует самостоятельно, сейчас лучше открыть вклад в банке?**

– Пожалуй, лучше рассмотреть ОФЗ. Как я уже говорил, российский регулятор повысил ключевую ставку, и снижаться она в ближайшие месяцы больше не будет, а инфляция прошла свое «дно» и начинает ускоряться. И в этих условиях очень интересен становится российский рынок государственного долга.

Несмотря на рост банковских ставок по депозитам (вызванный инфляционными рисками и повышением ставок), разница между ними и текущими доходностями облигаций федерального займа по-прежнему остаётся в пользу долговых бумаг. Сейчас максимальная процентная ставка в российских рублях десяти кредитных организаций, привлекающих наибольший объём депозитов физических лиц, выросла до 6,65 %.

А вот по ряду ОФЗ с погашениями через 3/6/9 лет можно зафиксировать доходности, соответственно, на уровне 7,5-9 %.

Не менее интересны и номинированные в валюте корпоративные еврооблигации крупных российских компаний – в периоды ослабления рубля еврооблигация обеспечивает фиксированный доход в валюте и защищает капитал гораздо эффективнее, чем традиционные банковские вклады и другие консервативные инструменты, и здесь доходности обгоняют порой рублевую доходность, а ставки находятся в диапазоне 5-8 % годовых в долларах.

Сейчас, в связи с неопределенностью ситуации вокруг российского госдолга, курс многих облигаций находится на очень комфортном для покупки уровне. Считаем, что интерес к российскому госдолгу будет постепенно восстанавливаться, и в ближайшие кварталы мы увидим рост на этом рынке. Соответственно, повысится и курсовая стоимость облигаций, что позволит инвесторам получить дополнительный доход.

**Облигаций много, какие выбрать?**

– Если у вас есть 2-3 года, ОФЗ с более поздним сроком погашения, у них доходность будет на 1-2 процентных пункта выше. Но надо понимать, что в случае форс-мажоров они будут волатильны. То есть, их лучше покупать на просадке, тогда плюс к доходности вы сможете добавить разницу курсов просадки от номинала. По ОФЗ с близким сроком погашения доходность чуть ниже, но они не так подвержены волатильности.

Можно также рассмотреть евробонды со сравнительно «близким» сроком, выбрать эмитентов с высоким кредитным качеством и держать их бумаги до погашения в 2023 году. К таким относятся еврооблигации «Газпромбанка», Внешэкономбанка, Государственной лизинговой компании, или рассмотреть зарубежных эмитентов: BNP Paribas, Credit Agricole и других.

## ДИВИДЕНДЫ АКТУАЛЬНЫ КАК НИКОГДА

**Если все-таки покупать бумаги, какие вы бы рекомендовали?**

– Самые недооцененные сейчас сектора – это угольщики и энергетики. Интересны, на наш взгляд, отдельные истории типа Магнита, АФК Система, Полиметалла, Распадской, Россетей, Газпрома, ВТБ.

**А дивидендные истории еще актуальны?**

– Актуальны как никогда. Дивидендные акции дают определенную защиту от падений рынка. Длительная история выплат дивидендов, которые к тому же растут со временем, говорит о способности компании стабильно генерировать прибыль и готовности делиться ею с акционерами. Очень важный момент – дивидендные акции позволяют инвесторам наращивать капитал за счет так называемого «компаундинга», то есть реинвестирования в покупку дополнительных акций. У нас есть клиенты, которые держат бумаги только из-за дивидендов. Это бумаги Норильского никеля, Северстали, Ленэнерго, Сургутнефтегаза и другие.

**Эти акции еще не поздно покупать ради дивидендов?**

– Они уже дорого стоят. Я бы смотрел в первую очередь на бумаги с более низкой базой.

Такие как ВТБ, Газпром, Мечел (прив.), Распадская. Это если коротко, а если вас интересуют детали, приходите к нам в клуб трейдеров. Мы собираемся раз в две недели, по вторникам в 19-00. Все идеи, которые у нас есть, мы там обсуждаем подробно.

**ВСЕ ТОЛЬКО НАЧИНАЕТСЯ**

**Состоится ли в этом году ваш традиционный итоговый семинар?**

– Состоится. Об итогах текущего года и планах на 2019 год расскажут приглашенные специалисты. 12 декабря мы будем рады пообщаться с более опытными инвесторами, а 13 декабря – с начинающими. Приглашаем всех, но запись обязательна по телефону офиса компании Финам, 28-08-58 или на сайте.

**Чтобы разбираться в рынке, нужно много времени.**

– Те, у кого нет времени заниматься изучением рынка, предпочитают подключаться к стратегиям автоследования. У нас есть ресурс Comon.ru. Там очень много стратегий от управляющих со всей страны. Смотрите на кривую доходности, выбирайте, какая вам подходит. Также у нас много клиентов, которые хотят торговать самостоятельно. Моя практика показывает, что долгосрочники зарабатывают всегда. Но для этого нужен определенный уровень финансовой грамотности.

**Вы помогаете повышать этот уровень?**

– Да. Пожалуй, сейчас в Иркутске только один брокер имеет такую широкую линейку обучающих мероприятий, и это компания ФИНАМ. Мы обучаем не только начинающих трейдеров, но и проводим клубы трейдеров с опытными инвесторами. У нас есть десятидневные курсы. Это та

база, с которой стоит начинать: фундаментальный и технический анализ. Фундаментальный анализ необходим для того, чтобы из 500 компаний выбрать 5-7 самых интересных, недооцененных, а технический анализ помогает определить наиболее удачный момент для входа в сделку и выхода из нее. Так что приходите, послушаете, поймете – это мое, или наоборот – не мое.

**А с какими деньгами к вам лучше приходит торговать?**

– С любыми. У нас есть идеи для разных сумм. На самом деле, не так важно, с каких денег вы начинаете – важно, сколько вы в итоге

заработаете процентов, но сразу отмечу, что чем больше сумма в абсолютных значениях, тем больше будет и прибыль. Скажем 15% годовых со ста тысяч рублей – это будет пятнадцать тысяч в год, а с одного миллиона – сто пятьдесят тысяч рублей. Так, например, мы посчитали, что к пенсии достаточно накопить порядка 3-5 миллионов рублей, чтобы иметь доход, который не сильно ущемляет текущее потребление, позволяя жить на проценты от облигаций или на дивиденды с акций, и поверьте мне, весь мир давно уже так делает, а в России все только начинается.

Еще раз приглашаю на семинар «Итоги года», записывайтесь по телефону: 28-08-58 или на сайте компании.

*Наталья Краз,  
Газета Дело*



Представитель  
АО «ФИНАМ» в г. Иркутске  
ООО «ФИНАМ-Иркутск»  
Телефон: (3952) 28-08-58  
<https://www.finam.ru>

**ПРОГНОЗЫ**

**Каковы ваши ожидания по рынку ценных бумаг?**

– Дивидендная доходность нашего рынка самая привлекательная из всех рынков, развивающихся и развитых. Многие из наших компаний и корпораций представляются нам сильно недооцененными. Если в ближайшее время мы не увидим форсмажорных обстоятельств в виде новых санкций, то у нашего рынка есть все шансы существенно подрасти.

**Чего ждать от нефти?**

– Решение, принятое США в мае, выйти из ядерной сделки с Ираном и ввести против Тегерана экономические ограничения стало драйвером роста цен на «черное золото», и в октябре котировки сорта Brent штурмовали отметку \$89 за баррель. Сегодня цена сорта Brent пытается закрепиться в коридоре \$60-65 за баррель, если это произойдет, то в среднесрочной перспективе мы сможем увидеть плавное восстановление цен к уровням \$71-\$72. Этому может способ-

ствовать заседание «ОПЕК +» и принятые на нем решения по сокращению добычи.

**Сколько, на ваш взгляд, будет стоить доллар?**

– В рост до 80-100 рублей мы не верим. Негатив на рынке нефти в существенной степени повлиял на ослабление рубля. Но вместе с тем, надо отметить, что формирование курса рубля за последний год слабо коррелирует с мировыми ценами на нефть. Кроме того, ЦБ РФ не будет выходить на рынок с целью покупки валюты до конца года. Тем самым ЦБ РФ показал, что стремится не допустить резкого ослабления рубля. То есть поддержки у доллара сейчас нет, и у нас нет таких ожиданий, что к новому году доллар должен подрасти. В краткосрочной перспективе, на наш взгляд, национальная валюта вполне может остаться в диапазоне 65-68 рублей за доллар.

**Что происходит с криптовалютами?**

– Основные криптовалюты торгуются на своих годовых минимумах на фоне снижения

аппетита к риску. Обвал на рынке нефти и падение американских, азиатских и европейских фондовых площадок дают инвесторам сигналы избавляться от рискованных активов. Вероятно, на фоне волатильности мировых фондовых и валютных рынков, а также рынка сырья криптовалюты продолжают свое падение. Можно говорить о том, что на этом рынке сформировался мощный нисходящий тренд. Биткоин уже упал до 4500 долларов и ниже, Ethereum был ниже 130 долларов, Другие валюты также не удержались от падения. На наш взгляд, история перестала быть интересной, и очередной всплеск, возможно, будет через пару-тройку лет, а в этой связи мы рекомендуем любителям криптовалюты обратить внимание на некоторые акции американских компаний, где рост может также достигать существенных величин, и прогнозировать поведение которых гораздо проще, чем поведение криптовалют.

Все услуги оказывает АО «ФИНАМ» и АНО «Учебный центр ФИНАМ». АО «Инвестиционная компания «ФИНАМ». Лицензия на осуществление брокерской деятельности №177-02739-100000 от 09.11.2000 выдана ФКЦБ России без ограничения срока действия. 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.



**V90 CROSS COUNTRY**  
**СВОБОДА ПЕРЕДВИЖЕНИЯ**



Демонстрируемые изображения автомобилей и дополнительного оборудования могут отличаться от реализуемых на территории РФ. Некоторое дополнительное оборудование может быть предоставлено за дополнительную плату. Для получения более подробной информации просьба обращаться к официальным дилерам ООО «Вольво Карс». Во всех комплектациях данной модели предусмотрено место под государственный регистрационный знак.

**ПРЕМЬЕР ИРКУТСК**  
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР ООО «ВОЛЬВО КАРС»

Тел.: (3952) 550-510  
Иркутск, ул. Ширямова, 32  
[www.premier-irkutsk.ru](http://www.premier-irkutsk.ru)

volvoirkutsk  
 volvo.irk  
 volvo\_irkutsk

реклама

# Кредит есть – процентов нет

## Зачем предпринимателям кредитные бизнес-карты

Дебетовые карты для корпоративных клиентов – давно не новость, а вот «кредиток» для предпринимателей до недавних пор на рынке не было. Только представьте: бизнесмену не нужно готовить кипу документов, подавать заявку на кредит, ждать одобрения – можно воспользоваться кредитной бизнес-картой в рамках своего лимита и решить вопрос «здесь и сейчас». А если вернуть деньги до окончания льготного периода, то и процентов платить не придется. Фантастика? Реальность! О новом предложении – кредитной карте «Бизнес без купюр» Газете Дело рассказала Оксана Лобова, заместитель председателя Байкальского банка Сбербанка.



Фото А. Федорова

### ВЫЗОВ ВРЕМЕНИ И ИННОВАЦИЯ

*Оксана, думаю, в представлении многих Сбербанк – это крупный банк для крупных клиентов. А тут – такие инновационные решения для малого бизнеса, индивидуальных предпринимателей. Меняете курс?*

– Скорее, боремся с мифами. Сбербанк – универсальный банк, и малый бизнес для нас всегда был и остается одним из приоритетных направлений. Но заблуждений действительно все еще много. Говоришь «Кредит в Сбербанке» – первая реакция зачастую: «Долго, сложно...». Но это давно не так. А наше новое предложение – кредитные карты «Бизнес без купюр» – это не только быстро и просто, но и, по сути, бесплатно – если укладываться в льготный период. Кредит есть, а процентов нет – здорово же?

*Это предложение – вызов времени? Или некое инновационное решение?*

– И то и другое. Одним клиентам нужна отсрочка, но не все ее дают, а другие хотят получить деньги сразу. Кроме того, доля безналичных оплат с каждым годом растет, терминалы сегодня есть практически везде, и платить картой просто удобно.

*Кажется, такого продукта на рынке еще не было?*

– Да, по большому счету, такое предложение сейчас одно. Оно адресовано предприятиям малого и микробизнеса – тем, кто не хочет подавать заявки на получение классического кредита, кто не умеет долго «рисовать» финансовые модели, собирать документы, ждать... Для таких компаний кредитка – отличный выход.

*И проценты, как вы уже сказали, платить не нужно? Если успеть до окончания льготного периода?*

– Тут действует тот же механизм, что и для физ-

лиц – есть 50 дней, когда можно вернуть деньги на счет и не платить проценты, при этом льготный период начинается с даты первой покупки.

*Но количество средств на карте ограничено ведь? Есть какой-то лимит?*

– Лимит, в зависимости от оборота, платежеспособности компании, может достигать 1 млн рублей.

### КОМУ ОДОБРЯТ

*Предложение замечательное. Но, наверное, не все смогут им воспользоваться?*

– Примерно 40% наших клиентов такая карта может быть выдана. Для получения кредитной карты – как и любого другого кредита – предприятие должно обладать стабильными оборотами, хорошей кредитной историей, незапятнанной деловой репутацией. Все это банк оценивает.

*Такие клиенты приходят за кредитками сами, или вы делаете предодобренные предложения?*

– Оба варианта возможны. Есть предодобренные лимиты: наша система автоматически анализирует обороты компаний, рассчитывает лимиты и делает предложения действующим клиентам сама. Другой вариант – когда клиент подает заявку на кредит, а мы автоматически предлагаем ему оформить кредитную карту. Процесс принятия решения по заявке занимает один-два дня, по предодобренному лимиту – несколько часов.

В итоге предприниматель получает карту и может оплачивать необходимые товары и услуги «здесь и сейчас», без задолженностей перед контрагентами и кассовых разрывов. Более того, мы формируем сеть партнеров проекта среди компаний-поставщиков услуг,

продавцов. Рассчитываясь у партнеров кредитной бизнес-картой Сбербанка наш клиент получает дополнительную отсрочку по возврату кредитных средств без процентов – это плюс 10 дней к льготному периоду, а может быть и больше по выбору партнера. Например, АСФ предлагает 110 дней беспроцентного льготного периода.

*Как вы ищете такие партнеров в регионе? Есть какие-то критерии у банка?*

– У организации должен быть эквайринг, e-invoicing и стабильная клиентская база – не менее 300 клиентов юридических лиц. И, разумеется, нужно, чтобы товары и услуги компании были востребованными. Сегодня в числе наших партнеров в регионе – компании АСФ, Фенстер, Фенестра, Канц/Лидер, Кровельный сервис, Комбинат «Братскжелезобетон» и другие.

### ДОВЕРИЕ И БЕЗОПАСНОСТЬ

*Кто может пользоваться кредитной бизнес-картой? Гендиректор? Бухгалтер?*

– Кредитная карта выпускается на юрлицо (ИП, ООО). Дальше – вопрос доверия. Чаще всего гендиректор выпускает карту только для себя. Хотя есть возможность сделать вторую карту для бухгалтера – и контролировать расходы в «Сбербанк-Онлайн», там сразу видна любая операция.

*Центробанк сегодня с особым вниманием относится к корпоративным картам. Особенно когда речь идет о снятии наличных – регулятор может заподозрить компанию в нарушении закона, «обнале». Есть у вас какие-то ограничения в связи с этим?*

– Есть лимит снятия. Для стандартной карты – 170 тысяч рублей, для вип-карты – 500 тысяч в день. Наша основная рекомендация клиентам – «чаще совершайте безналичные операции и обходитесь без снятия крупных сумм со счета». И именно бизнес-карта помогает следовать данной рекомендации, а ее использование делает бизнес прозрачнее и позволяет сохранить доверие банка.

*И процент при снятии устанавливает «заградительный»?*

– Чтобы бизнесмен 20 раз подумал, готов ли он рисковать и снимать эти деньги. Или все-таки может провести операцию по безналу и не привлекать внимания контролирующих органов.

*Оксана, наш разговор мы начали с развенчания мифов, давайте этим же и завершим. «Зачем мне карта, я же юрлицо...» – с таким стереотипом приходится сталкиваться?*

– Регулярно! Не все пока понимают, что юридические лица могут пользоваться всеми преимуществами карточных продуктов: это и простота, и удобство совершения платежей контрагентам, и безопасность, когда все операции можно отслеживать в мобильном приложении, и популярные в наше время кэшбэки и партнерские программы лояльности. А в случае с кредитными картами таких плюсов – еще больше.

Иван Рудых,  
Газета Дело

### МНЕНИЕ

## «Карта «Бизнес без купюр» дает больше возможностей нашим клиентам при оплате товара»

**Олег Чудаев,**  
управляющий директор компании «АСФ-Иркутск», партнер проекта «Бизнес-карта»:

– Наша компания более 20 лет занимается автоматизацией бизнеса, продажей торгового и технологического оборудования. Начинали мы в 1995 году с продажи кассовых аппаратов, а сейчас оказываем полный цикл услуг по автоматизации бизнес-процессов. Работаем в четырех регионах России: Иркутской области, республике Бурятия, Забайкальском крае и республике Саха (Якутия).

Со Сбербанком нас связывают давние деловые отношения, поэтому на предложение банка стать партнером по проекту «Бизнес-карта» мы откликнулись с радостью. Считаем, что это даст больше возможностей нашим потенциальным клиентам.

Проект действует недавно, но уверены, что это прекрасное решение для ИП и юридических лиц.

## «Это полезно и удобно, только нужно грамотно рассчитывать свои возможности»

**Вячеслав Сухоруков,**  
генеральный директор «Торговый дом ВЭЛайн Иркутск», пользователь «Бизнес-карты»:

– Мы занимаемся комплексной поставкой электрооборудования, электротехнической продукции для строительного-монтажных и промышленных предприятий. Нашей компании уже некоторое время, для хозрасходов, это очень удобно. Кредитная бизнес-карта у нас появилась недавно. Она работает по тому же принципу, что и кредитная карта для физлиц, я пользовался ею пару раз.

У нас есть как дебетовая, так и кредитная бизнес-карты. Обычной картой мы пользуемся уже некоторое время, для хозрасходов, это очень удобно. Кредитная бизнес-карта у нас появилась недавно. Она работает по тому же принципу, что и кредитная карта для физлиц, я пользовался ею пару раз.

В первый раз мне нужно было снять наличные. При этом требовалось заплатить комиссию в размере 7%, а также оформить чековую книжку. Мне это не понравилось.

А для безналичной оплаты карта вполне подходит, я воспользовался ею, когда надо было купить технику для моего предприятия. Компания, у которой оформлял покупку, не была партнером банка. Честно скажу, что список партнеров Сбербанка, которые предоставляют бонусы, не удалось изучить. Если бы он был под рукой, и предложения были бы выгодными, вероятно, воспользовался бы.

Что касается владельца карты, то Сбербанк может привязать к одному счету и выпустить несколько карт. Например, одну для директора, вторую – для бухгалтера. Однако я решил, что пользоваться бизнес-картой буду только сам. Считаю, это правильно.

Вообще я сторонник жизни без кредитов, но в текущей ситуации, когда клиенты не готовы работать по 100% предоплате, иной раз приходится использовать овердрафты. Это полезно и удобно, только нужно грамотно рассчитывать свои возможности.

## Дебетовые карты для бизнеса: удобно, просто, выгодно

Если кредитные бизнес-карты – новинка, то к дебетовым предприниматели в Байкальском регионе уже привыкли: Сбербанком на территории выдано уже несколько десятков тысяч таких карт. По словам Оксаны Лобовой, у популярности продукта – несколько причин.

### Упрощает документооборот

– Дебетовая карта очень удобна, когда нужно оплатить какие-то текущие расходы: купить канцелярию, заплатить за еду, гостиницу, такси в командировке. Как это делалось раньше? Ты шел

в кассу, бухгалтер выдавал деньги под отчет, ты покупал, что нужно, собирал документы, писал авансовый отчет, сдавал. Целая цепочка действий. С бизнес-картой документооборот значительно упрощается – ты просто получаешь доступ к счету и совершаешь свои траты по карте в рамках заранее установленного лимита. А в бухгалтерию приносишь только чеки.

### Помогает собрать выручку

– Второй плюс – для бизнеса с большим количеством торговых точек по городу. Как собрать

наличку в конце дня? Очень просто – идешь в банк-комат и кладешь выручку на бизнес-карту. Деньги поступают на счет компании. Не нужно ждать инкассации, которая, кстати, обходится дороже.

### Дает дополнительные бонусы

– По корпоративным дебетовым картам до конца года действует кэшбэк, у сети партнеров Сбербанка – отелей, ресторанов, железнодорожных и авиакомпаний – есть система скидок. Можно экономить до 10%. Кроме того, по вип-картам предлагается премиальное обслуживание в залах.

# Бизнес «для сумасшедших»

Кто-то их называет наивными, кто-то – отчаянными, а кто-то – просто безумцами. Они делают бизнес не ради личного дохода, но для блага окружающих. Эти люди – социальные предприниматели. Нуждающихся в помощи, конечно, много. Но иногда и самим предпринимателям нужна поддержка. Как создаются и на что существуют такие организации, за счет чего зарабатывают? Газета Дело расскажет вам три истории социальных предпринимателей, прозвучавших на Форуме социального предпринимательства, организованного Фондом поддержки предпринимательства Иркутской области в ноябре.

## Светлана Васильева, «Василёк»: «Никто не будет ходить за вами, предлагать и уговаривать»



В Иркутске на улице Трилиссера работает детский сад «Василёк». И не простой, а инклюзив-

ный. Он дает возможность получить дошкольное образование не только обычным мальчикам и девочкам, но и детям с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ).

«Мы, социальные предприниматели, изначально думаем о благотворительности и ответственности, – поделилась Светлана Васильева, основательница и директор инклюзивного детского сада «Василёк». – Когда я рассказываю наставникам о моих благотворительных проектах, первый вопрос, который они мне задают: кто за это платит? И правда, невозможно делать общественную работу без постоянной финансовой подпитки. Либо пострадает ее качество, либо вся работа, в конечном итоге, сведется на нет. «Василёк» окупается за счет платных образовательных услуг. И очень большую поддержку нам оказывают различные гранты».

В 2016 году Светлана Васильева стала одним из шести победителей конкурса, проводимого Фондом поддержки социальных инициатив в сфере детства «Навстречу переменам». Благодаря этому «Василёк» получил грант в размере в размере

1,2 млн рублей. На эти средства возле детского сада построили инклюзивную игровую площадку. На ней дети с ограниченными возможностями могут играть наравне с остальными.

Спустя год Светлана снова получила финансовую поддержку, на этот раз от Фонда президентских грантов. Благодаря этому, теперь на базе детского сада «Василёк» работает Центр социальной адаптации для детей с ОВЗ. Специалисты центра проводят коррекционно-развивающие занятия для малышей, помогают им адаптироваться к условиям массового образовательного учреждения, а также консультируют родителей.

При этом социальные предприниматели получают не только финансовую поддержку, но и информационную. В 2017 году Светлана Васильева прошла обучение по программе бизнес-инкубатора от фонда «Навстречу переменам». В течение года её консультировал бизнес-наставник.

«Я тогда впервые столкнулась с программой акселерации. Сейчас могу уверенно говорить: если есть возможность – нужно в ней участво-

вать. Нужно понять, что никто не будет ходить за вами, предлагать и уговаривать. Мы сами узнали о программе в Фонде поддержки предпринимателей, сами зарегистрировались, сами пришли. Так я попала в бесплатную программу фонда «Навстречу переменам».

Инклюзивный детский сад «Василёк» – яркий пример социальной инициативы, получившей масштабное развитие. Проект был отмечен также престижными наградами «Бренд Сибири» и «Социальный предприниматель».

Сейчас предпринимательница работает над созданием единого образовательного центра. Это новая модель дошкольного и школьного образования, которая обеспечит равные возможности обучения детям с ОВЗ. Проект предполагает непрерывное образование в рамках одной образовательной организации с детского сада и до 11 класса. Мальчики и девочки будут заниматься по единой образовательной программе, участвовать в школьных мероприятиях, не испытывая стресса при переходе с дошкольной ступени обучения на школьную.

## Александр Смокотин, «Лукоморье»: «Открыть детский лагерь в России сложнее, чем космодром»

С 2011 года в селе Савватеевка Ангарского района ежегодно проходит фестиваль деревянной скульптуры «Лукоморье на Байкале». За восемь лет существования фестиваль стал международным, а на территории Савватеевки образовался уникальный парк деревянной скульптуры.

Сегодня «Лукоморье на Байкале» – единственный в России фестиваль деревянных скульптур, входящий в состав двух международных ассоциаций: AIESM (Интернациональная ассоциация монументальной скульптуры) и ISSA (Интернациональный альянс скульптурных симпозиумов). В этом году фестиваль был отмечен на федеральном уровне, получил статус «Национального события – 2018».

Доход «Лукоморья» сейчас обеспечивает база отдыха, расположенная на территории Савватеевки, детский лагерь, зоопарк и канатный парк.

Проект планируют расширить, сделав на 49-м километре Байкальского тракта детский оздоровительный лагерь (ДОЛ) на 300 мест.

«Работа уже ведется и, по нашим расчетам, комплекс будет окончательно готов к 2024-25 году, – рассказал Александр Смокотин, исполнительный директор проекта «Лукоморье». – Для развития необходимо 450 миллионов рублей инвестиций. ДОЛ будет располагаться всего в десяти километрах от Байкала. Это будет современный комплекс нового типа, нового уровня, ведь последний детский лагерь в Иркутской области строился в 80-е годы.

Вообще мне кажется, открыть детский лагерь в России сложнее, чем космодром. Поэтому, прежде чем что-то сделать, мы разрабатываем проект и согласовываем со всеми заинтересованными, проверяющими организациями. Таким образом, движемся медленно, но верно».

Александр планирует, что проект выйдет на окупаемость в течение пяти-семи лет.

Сейчас работает детский лагерь «Лукоморье» в Савватеевке. Там есть и социальная составляющая: в лагере отдыхают дети, попавшие в трудную жизненную ситуацию.

«У нас была некоммерческая организация, но мы ее закрыли, и сейчас у нас действует договор государственно-частного партнерства. Государство не всегда может помочь, но иногда может очень хорошо «смотивировать».

Пять лет назад мы получили от Правительства Иркутской области первую и, надеемся, не последнюю субсидию в размере одного миллиона рублей. Направили его целиком на оздоровление детей. Мы социально ответственный бизнес, а государство помогает социальному направленному бизнесу. Однако в последнее время нам говорят, что мы достаточно развитые, чтобы нам помогать».



## Вячеслав Шульга, «КОЛОВРАТ»: «Думайте о том, как оптимизироваться»



Несмотря на наличие бесплатных городских спортивных секций, в усольской спортивной школе единоборств (СШЕ) «КОЛОВРАТ» занимается более 300 детей. В этом году по франшизе «КОЛОВРАТ» открыл три филиала в Иркутске. Как такое стало возможным?

«Мотивация тренера муниципальной спортивной школы основана на ставке и количестве

групп, – рассказал Вячеслав Шульга, руководитель первого национального спортивно-образовательного проекта «КОЛОВРАТ». – У него только одна возможность вырасти в деньгах – найти звездочку, чьи победы и заслуги обеспечат рост зарплаты и выслугу тренера. Тренер закидывается на развитии будущего чемпиона и мало внимания уделяет другим. Поэтому, спустя пару месяцев занятий, дети теряют интерес и мотивацию. Меня, как отца троих сыновей, это не устраивало.

В Усолье пять муниципальных бесплатных спортивных школ. А мы, группой инициативных родителей, предложили занятия на платной основе, чтобы влюбить детей в массовый спорт, чтобы каждый ребенок чувствовал внимание. Сумасшедшие? Так или иначе, сейчас у нас занимаются более 300 детей. В этом году мы создали франшизу СШЕ «КОЛОВРАТ», презентовали её на Московской выставке франчайзинга «Moscow Franchise Expo 2018» и открыли уже три зала в Иркутске».

Спорт, безусловно, способен превратить мальчика в мужчину. Однако один тренер с этим не справится. Важны система подготовки, аттестации и внешней мотивации, а также учебный план и обстановка, в которую ребенок захочет возвращаться снова и снова.

«К 2016 году мы собрали деньги, привлекли кредитные средства и построили в Усолье один

из самых современных спортивных комплексов в Иркутской области. Зал для единоборств занимает более 450 кв. м, – рассказывает Вячеслав. – Время грязных подвалов и перемотанных скотчем груш прошло. Дети стали более избалованы. У нас есть профессиональное спортивное оборудование. Сформированы ценности, философия, концепция. Мы зарегистрировали свою торговую марку «КОЛОВРАТ», брендируем грамоты, медали, спортивную одежду для наших учеников и тренеров. Мы вложили в развитие большие деньги, много сил и времени, разработали авторскую методику обучения и сейчас лицензируем ее».

Сейчас «КОЛОВРАТ» – это первый национальный спортивно-образовательный проект, в который входят спортивная школа единоборств, школа Бразильского джиу-джитсу и школа мужского воспитания. Денежные средства «КОЛОВРАТУ» приносят занятия на платной основе и франшиза. Средства полностью тратятся на поддержание спортивного клуба и соревнования.

Вячеслав уверен: спорт – это околообразовательный, околосударственный инструмент, а потому частные спортивные секции – это прямая конкуренция муниципальным спортивным залам, их эффективности. В связи с этим ждать от муниципалитетов особой помощи не приходится. В СШЕ «КОЛОВРАТ» не раз приходили

органы власти, но, благодаря правильной и прозрачной работе, все проверки были пройдены успешно.

«Если вы занимаетесь социальным предпринимательством, даже не думайте о серых схемах, думайте о том, как оптимизироваться. Для этого нужно прокачать свои знания о налогообложении, юриспруденции, о бизнесе в принципе. Сделать это можно в Фонде поддержки предпринимательства, причем бесплатно».

«Если вы не сумасшедшие, не надо заниматься социальным предпринимательством. Честно. Занимайтесь бизнесом, – советует Вячеслав Шульга. – В бизнесе вся прибыль пойдет вам в карман. В социальном предпринимательстве прибыль, если она, конечно, есть, потратится на развитие вашего дела и решение тех социальных задач, которые вы изначально начали решать».

Поэтому здесь уровень сумасшествия должен зашкаливать. Два года назад мы пришли в ФПП со своей идеей, и сказали, чтобы они особо не удивлялись нам, поскольку мы по-хорошему сумасшедшие ребята. На это мы получили ответ: «Вы не сумасшедшие. Вы просто социальные предприниматели». Слава богу, отпустило! (улыбается). Теперь у нас есть название. Или диагноз?»

## Александра Макарова возглавит объединенный бизнес ВТБ в Иркутске

Александра Макарова с 1 января 2019 года назначена управляющим ВТБ в Иркутской области в связи с объединением региональной корпоративной и розничной сетей. В этой должности она будет отвечать за развитие обоих направлений бизнеса в регионе.



большим опытом, что позволит ВТБ под её руководством выйти на новый уровень работы с клиентами.

Корпоративный бизнес ВТБ продолжает наращивать позиции в работе с предприятиями малого и среднего предпринимательства. Кредитный портфель в этом сегменте по итогам девяти месяцев работы превысил 18 млрд рублей. Всего с начала года банк предоставил организациям региона свыше 22 млрд рублей кредитных средств – на 25 % больше, чем за тот же период годом ранее.

Александра Макарова прокомментировала: «Практически все средства пошли на поддержку малого и среднего предпринимательства. Это означает, что предприниматели интенсивнее привлекают заемные средства, а значит, проявляют активность и нацелены на рост бизнеса. Если оценивать структуру портфеля кредитования сегмента СМБ, то основной объем составляют кредиты предприятиям сферы торговли, строительства, транспорта, пищевой промышленности и сельского хозяйства».

**Банк ВТБ (ПАО), его дочерние банки и финансовые организации (Группа ВТБ)** – международная финансовая группа, предоставляющая широкий спектр финансово-банковских услуг в России, странах СНГ, Западной Европы, Азии и Африки.

Банк ВТБ предоставляет весь спектр банковских услуг через разветвленную региональную сеть. Дочерние организации Группы предоставляют услуги по страхованию, лизингу, факторингу и другим финансовым услугам.

Группа ВТБ обладает уникальной для российских банков международной сетью, которая насчитывает более 20 банков и финансовых компаний более чем в 20 странах мира.

По состоянию на 30 сентября 2018 года Группа ВТБ являлась второй крупнейшей финансовой группой России по активам (14 068,0 млрд рублей) и средствам клиентов (9 740,1 млрд рублей).

Основным акционером ВТБ является Правительство РФ, которому принадлежит 60,9 % голосующих акций.

С более подробной информацией можно ознакомиться на сайте: [www.vtb.ru](http://www.vtb.ru)

Создание объединенной региональной сети – очередной шаг в процессе интеграции банков группы ВТБ. В банке отмечают, что использование лучших практик, синергетический эффект за счет объединения розничной и корпоративной сетей позволит выстроить более эффективную систему управления в регионах присутствия, обеспечит рост бизнеса и повышение качества обслуживания клиентов.

Александра Макарова родилась в Иркутске. Окончила Иркутский институт народного хозяйства по специальности «Финансы и кредит». В банковском секторе работает с 1990 года. В Группу ВТБ пришла в 2006 году на должность управляющего филиалом банка в Иркутске.

Перед руководителем объединенного бизнеса стоят задачи по укреплению позиций банка в регионе. Александра Макарова обладает

## ИНК и ВСЖД подписали соглашение о сотрудничестве

Восточно-Сибирская железная дорога планирует увеличить грузовую базу на Байкало-Амурской магистрали за счет перевозок сжиженных углеводородных газов (СУГ) со ст. Лена-Восточная (г. Усть-Кут). Это станет возможным в связи с расширением производства Иркутской нефтяной компании.

ИНК и ВСЖД подписали соглашение о сотрудничестве. В нем определены объем инвестиций, выполнение обязательств по подаче подвижного состава и вагонов, а также обустройство нового подъездного пути для вывоза заявленных объемов груза.

Перевозки сжиженных углеводородных газов – смеси пропана и бутана технических – со ст. Лена-Восточная Иркутская нефтяная компания начала во втором полугодии 2018 года. Уже в

2019 предприятие планирует увеличить объем перевозок СУГ по сравнению с 2018 годом почти в 4 раза до более 200 тыс. тонн и в дальнейшем его наращивать.

Реализация проекта Иркутской нефтяной компании положительно скажется на социальном развитии Усть-Кутского района. Возросшие объемы перевозок будут способствовать появлению новых рабочих мест и на железной дороге.



**АЛМАЗ 80**

**Готовое решение корпоративного подарка**

**Возможности подарочных сертификатов ювелирной сети «Алмаз»:**

- > Гибкий денежный номинал от 500 рублей и более
- > Полное или частичное погашение денежного номинала
- > Принимаются к оплате в 23 магазинах: г. Иркутск, г. Ангарск, г. Шелехов, с. Хомутово, п. Усть-Ордынский
- > Количество подарочных сертификатов в качестве оплаты товара не ограничено
- > Срок действия сертификата 1 год

Услуга «Сертификат в фирменном стиле компании»

**С праздником!**

[www.almazcom.ru](http://www.almazcom.ru)

8(3952) 75-45-50  
для справок

[iralmaz](https://www.instagram.com/almazirk) [iralmaz](https://www.facebook.com/iralmaz) [@almazirk](https://www.youtube.com/channel/UC...)

**БАЙКАЛЬСКИЙ ЦЕНТР ТРЕНИНГА**

Иркутск, ул. Академическая, 54/3  
тел.: +7 (3952) 50-03-04  
[bct.irk.ru](http://bct.irk.ru)

**15 ФЕВРАЛЯ**

**5 БАЗОВЫЕ СТРАТЕГИИ 2019**

**Конференция для планирования 2019 года**

События | Тренды | Действия

**СЕРГЕЙ МАКШАНОВ (online)**  
Эксперт-руководитель проектов по разработке стратегии

**ЗОЯ СТРЕЛКОВА**  
Руководитель направлений «Экономическая компетенция»

**ГРИГОРИЙ КАРЛЫШЕВ**  
Аналитик направлений «Информатика для бизнеса»

**РОМАН КОПОСОВ**  
Руководитель направлений «Технологический консалтинг»

**ЧТО ТАКОЕ БАЗОВЫЕ СТРАТЕГИИ?**

- ТРЕНДЫ**  
Экономические, технологические, отраслевые тренды года. Актуальные тренды для всех видов бизнеса
- ПРОГНОЗЫ И АНАЛИТИКА**  
Анализ и выводы по прошлому году. Прогнозы и сценарии развития на будущий год
- ДЕЙСТВИЯ**  
Лучшие практики и стратегии. Точки приложения управленческих усилий

**Только собственники и ТОП-менеджеры**

**План действий на 2019 год за 1 день**

**Диалог "без купюр"**

**ПО ИТОГАМ КОНФЕРЕНЦИИ ВЫ ПОЛУЧИТЕ:**

- Точный экономический прогноз на 2019 год для полного контроля над ситуацией
- Готовые решения в области стратегического менеджмента
- Экспертные рекомендации по увеличению эффективности Вашей компании
- Подробный анализ успешных кейсов в разных рыночных сегментах
- Максимум знаний о перспективных рыночных нишах
- Оценку ключевых трендов и действенные способы их опережения
- Инвестиционные стратегии, составленные с учетом экономических рисков
- Новые полезные контакты в деловом сообществе
- Мотивацию на достижение самых амбициозных целей

Подробная программа и условия участия на сайте [bct.irk.ru](http://bct.irk.ru)

# «Мы быстро меняемся, чтобы успевать за растущими потребностями клиентов»

Финансовая грамотность населения растет год от года. Люди стали внимательнее разбираться в банковских продуктах, а не слепо брать то, что им предлагают. Отзываться на потребности клиентов, предвосхищать их ожидания – то, что позволяет быть лидером на современном рынке банковских услуг. Крупнейший частный банк страны не стоит на месте: оптимизирует дебетовую линейку, совершенствует предложения по кредитным картам... Об этих и других изменениях Газета Дело рассказала Региональный руководитель Розничного бизнеса Альфа-Банка в Иркутске Ольга Беспечная.

## КРЕДИТКИ В ФОКУСЕ

**Ольга, ситуация на банковском рынке меняется стремительно: вчера ставки падали, сегодня растут. Меняются и сами клиенты, и их потребности. Расскажите, каким был 2018 год для Альфа-Банка?**

– Для нас уходящий год был успешным. Альфа-Банк занимает пятое место в России по розничному кредитованию и входит в тройку лидеров на рынке кредитных карт (доля рынка на конец августа 2018 года – 10,6%). Наибольшим спросом у наших клиентов в этом году пользовались кредитные карты. Мы значительно упростили процедуру оформления кредита. Теперь заявки можно оформить на сайте банка и в мобильном приложении, а курьер доставит карту в удобное клиенту время в течение двух дней. Кроме того, мы предложили больше возможностей для рефинансирования кредитов по более привлекательным ставкам.

**То есть кредитные карты не теряют популярности?**

– Спрос на кредитование физлиц сегодня высокий. Этот продукт, однозначно, будет востребован и в будущем. Современная кредитная карта дает возможность не просто пользоваться денежными средствами без процентов в течение льготного периода, но и бонусами и скидками, которые предоставляются держателям таких карт.

**Как долго длится льготный период в вашем банке?**

– Кредитная карта Альфа-Банка – это 100 дней чистого льготного периода. Мы дополнили функционал карты новыми возможностями (улыбаемся). Предложили снятие наличных до 50 тысяч рублей в рамках каждого календарного месяца без комиссии. Это выгодно отличает нашу карту от других предложений на рынке.

Еще одно нововведение – перевод. Наши клиенты теперь могут пополнять баланс кредитной карты через мобильное приложение «Альфа-Мобайл» с карт сторонних банков совершенно бесплатно. Также у нас можно «перекредитовать» карту. Допустим, у человека есть кредитная карта другого банка с меньшим льготным периодом, или он не смог погасить задолженность до истечения льготного периода, мы можем предложить рефинансирование, воспользовавшись нашей картой «100 дней».

## ВНИМАНИЕ К ДЕТАЛЯМ

**А что еще востребовано сегодня у иркутян?**

– Это дебетовые карты с кэшбэком и милиями. Люди этим очень увлечены: им нравится экономить и получать бонусы, расплачиваясь картой. В мае этого года мы запустили карту AlfaTravel для любителей путешествий. Карта востребована у наших клиентов. При оплате обычных покупок на бонусный счет возвращается

до 5% милиями. А при оплате билетов и услуг на сайте travel.alfabank.ru картой AlfaTravel cash back милиями до 11%! На сайте travel.alfabank.ru накопленные мили можно обменять на ж/д и авиабилеты, отели, а также целый ряд туристических услуг. Условия обмена максимально просты – 1 миль равна 1 рублю. При этом срок действия миль неограничен, а с поддержкой партнеров банка стало возможно бронировать билеты на рейсы любых авиакомпаний, в том числе лоукостеров и чартерных рейсов.

**В 2018 году Альфа-Банк полностью пересмотрел дебетовую линейку. Что изменилось?**

– Как правило, с дебетовой карты начинаются отношения банка и клиента. Важно, чтобы пользоваться ей было просто, удобно, выгодно. Наши дебетовые продукты отвечают всем пожеланиям клиента. Мы быстро меняемся, чтобы успевать за растущими потребностями жителей города.

Теперь для всех дебетовых карт предусмотрено бесплатное обслуживание, бесплатное снятие наличных по всему миру и начисление процента на остаток по счету при условии выполнения критерия по ежемесячным тратам с карты либо по среднемесячному остатку на всех текущих счетах клиента.

Наш флагманский продукт «Альфа-Карта с преимуществами» дает возможность одновременно получать до 7% процентов на остаток на текущем счете и до 3% кэшбэка на все покупки.

Появилась и абсолютно бесплатная карта «Альфа-Карта» – для тех клиентов, которым пока, кроме удобного и понятного расчетного средства, ничего не нужно.

В новой линейке остались и любимые клиентами «карты с преимуществами» – «CashBack 10%/5%/1%», «AlfaTravel», «Аэрофлот» и другие.

В линейке продуктов нашего банка есть и карты, ориентированные на молодежь. Так, карты Next привлекательны не только современным дизайном, но и возможностью получать 10% кэшбэка в зависимости от сумм операций и категорий расходов.

**Что-то особенное вы планируете предложить клиентам к Новому году?**

– Конечно. Совсем недавно мы запустили новогоднее спецпредложение – накопительный счет и депозит с повышенной доходностью. Теперь клиенты могут разместить средства по ставке до 8,18%. Сегодня это одна из самых привлекательных ставок на рынке.

**К премиальным клиентам у Альфа-Банка особый подход. Что нового вы предлагаете таким клиентам?**

– Наш премиальный клиент – человек с активной жизненной позицией, которому важна и круглосуточная удаленная доступность всех сервисов, и возможность консультироваться с персональным менеджером для решения более сложных запросов по управлению капиталом.

В этом году мы предложили клиентам данной категории новый пакет услуг – «Премиум» и повысили привлекательность его наполнения: предложили повышенный процент на остаток по счету, неограниченное число карт, повышенные бонусы/кэшбэки, возможность снятия наличных без комиссии по всему миру, 12 бесплатных трансферов в аэропорт в год и неограниченное число проходов в залы Priority Pass.

## КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС ЛЮБЫХ ФОРМАТОВ

**Альфа-Банк – один из технологических лидеров финансовой индустрии. Дистанционными каналами банка стабильно пользуются 53% розничных клиентов. Что нового появилось в «Альфа-Мобайл» в 2018 году?**

– В этом году мы модернизировали мобильное приложение «Альфа-Мобайл» и значительно расширили список операций, доступных через это приложение. Например, мы предложили клиентам услуги по моментальному заказу и выпуску дебетовых карт через мобильное приложение «Альфа-Мобайл». Карту можно сразу добавить



в Apple Pay и оплачивать покупки с помощью смартфона везде, где установлены терминалы бесконтактной оплаты, в приложениях и на сайтах в интернете. Также клиенты через наше приложение могут заказать предодобренную кредитную карту или кредит и получить деньги на карточный счет, не посещая отделение банка. Наиболее популярными сервисами в «Альфа-Мобайл» можно назвать все виды онлайн-переводов и платежей.

**Это удобно!**

– Не только удобно, но и выгодно. Допустим, клиент из Иркутска переводит в Америку 20 тысяч долларов на образование своего ребенка. Если он это делает в своем личном приложении «Альфа-Мобайл», то это ему не будет стоить ни копейки.

**Отделения банку скоро совсем будут не нужны?**

– Не думаю. Напротив, наличие разветвленной сети отделений – это большое конкурентное преимущество. Перед нами не стоит вопрос, быть многофилиальным или цифровым банком, – мы должны встретить, обслужить клиента там, где ему удобно. И лучший клиентский сервис – это многоканальная модель, когда, независимо от того, где ты получаешь услугу – в офисе, колл-центре, мобильном или интернет-банке, в банкомате или на сайте – удобство и комфорт не теряются.

Иван Рудых,  
Газета Дело

## Три лайфхака для пользователей кредитных карт

**Ольга Беспечная рассказывает, на что обратить внимание при выборе карты и ее использовании.**

**1. Узнайте, как работает льготный период**

**Ольга:** В большинстве банков льготный период начинается с момента выдачи карты. Допустим, 17 числа каждого месяца у клиента начинается льготный период, и если он воспользуется картой 31 числа, то потеряет 14 дней своего льготного периода. Люди, как правило, не помнят этого, начинают путаться, пытаются отслеживать каждую покупку.

В Альфа-Банке, что редкость для рынка, льготный период стартует после первой операции по карте. Как

только человек воспользовался кредиткой, начинаются 100 дней.

**2. Ищите выгоду: копите мили, получайте кэшбэк**

**Ольга:** Некоторые карты позволяют копить мили. Я бы посоветовала сразу сформулировать четкую цель. Например: хочу полететь в Москву – для этого мне необходимо накопить 25 тысяч миль. Заходим на сайты банков, смотрим и рассчитываем, какую сумму и в течение какого периода необходимо потратить, чтобы накопить 25 тысяч миль.

То же самое советуем делать и при выборе карты с кэшбэком. Рассчитав и проанализировав свои ежемесячные траты, вы сможете понять, какой кэ-

шбэк по карте вы будете иметь на выходе. Оформляя карту в Альфа-Банке, мы всегда проговариваем эти расходы. Например: сколько вы тратите на бензин в месяц? Среднестатистический ответ: около 6-7 тысяч рублей. Следовательно, расплачиваясь за бензин картой, клиент будет возвращать 10%, 600-700 рублей в месяц. Приятно понимать, что при сегодняшних ценах на топливо вы уже платите на 10% меньше, чем другие автолюбители.

Плюс расходы в кафе, барах, ресторанах, где кэшбэк составляет 5% и остальные повседневные покупки – 1%. Все, конечно, очень зависит от расходов каждого человека, но карта окупает себя очень быстро и отлично работает на выгоду клиента.

**3. Заведите несколько карт**

**Ольга:** Несколько карт – лучше, чем одна. В первую очередь – с точки зрения безопасности. Нежелательно расплачиваться своей зарплатной картой в торговых точках, лучше завести отдельную расходную карту с подпадающей бонусной программой.

Представьте, вы уехали из города, в командировку или путешествие – карта может размагнититься, сломаться, наконец, вы можете ее потерять – в этом случае можно воспользоваться второй. Кроме того, для удобства все карты можно привязать к Apple Pay, Samsung Pay, Google Pay и расплачиваться при помощи телефона.

# Дорогу экспорту

## Как иркутской компании удалось выйти на международный рынок

Александр Касьянов, генеральный директор «Экофабрики», занимающейся производством и экспортом спортивного питания и продуктов для здорового образа жизни, рассказал Газете Дело о том, как небольшой иркутской компании удалось поспать на выставках в Сколково, Монголию и Китай.

**Александр, расскажите про вашу компанию. Как она появилась?**

– Инициатором самой идеи производства спортивного питания стал Федор Гидаспов, иркутский волейболист. Он много участвовал в российских и международных соревнованиях. А после окончания профессиональной карьеры задумался о разработке правильного питания для спортсменов. Он получил образование технолога и выработал концепцию будущего производства. Федор начал создавать отличные рецепты, а его товарищ – продавать. Около года работали только на иркутском рынке. Для того чтобы выходить на рынки соседних областей, ребятам потребовались дополнительные силы, и тогда в команде в апреле 2018 года появился я и еще один человек, который взял на себя обязанности по логистике и складу. Моя задача состояла в том, чтобы найти инвестиции на развитие этого проекта, и вывести производство на новый уровень.

**В чем заключается уникальность продукции «Экофабрики»?**

– Концепция, разработанная Федором, заключалась в том, чтобы производить спортивное питание без искусственных и вредных для организма добавок. Поэтому в составе продуктов «Экофабрики» нет консервантов, сахара, красителей, используются только натуральные вкусовые добавки. Мы позиционируем наш товар как продукт премиум-класса. Производим в Иркутске, сырье закупаем в России и за границей.

**А что именно вы сейчас производите?**

– Основной наш продукт – это линейка спортивного питания Natural Nutrition, что в переводе с английского значит «натуральное питание». Это и аминокислоты, и коллаген, и протеины, и L-карнитин, и гейнеры, и многое другое. В линейке порядка десяти вкусов протеина и более восьми вкусов аминокислот.



**Ваш бизнес окупается?**

– Да, вполне. Сейчас у нас обороты в размере нескольких миллионов рублей. Это большей частью происходит за счет вторичных продаж. Попробовав один раз наше питание, сравнив с другими, клиенты возвращаются к нам. Поэтому нам важно сейчас заявлять о себе широко, чтобы число клиентов увеличивалось.

**Вы сказали, что производство нужно было расширять. Где сейчас реализуется ваш товар?**

– Вы не поверите, но большинство нашей продукции продается за пределами Иркутской области. В основном это Москва, Сочи, Красноярск и Улан-Удэ. Сейчас мы заходим на Монгольский

рынок. А после этого хотим представить Natural Nutrition Китаю. В Иркутске, конечно, тоже продаем, у нас есть собственный брендовый магазин.

**За полтора года вам удалось выйти на российский рынок и в Монголию. Как это удалось сделать маленькой компании из Сибири?**

– Одни мы, конечно, до этого шли бы еще очень долго. Нам очень помог Фонд поддержки предпринимательства (ФПП) Иркутской области. Именно благодаря Фонду мы посетили несколько различных выставок, в том числе за пределами региона – в Сколково, в Монголии, Китае – и смогли представить нашу линейку продукции более широко.

**С чего началось ваше сотрудничество с Фондом поддержки предпринимательства?**

– В этом году мы участвовали в проекте Центра кластерного развития, который входит в состав ФПП, с целью найти людей, которые помогли бы нам «оторвать» часть закупок сырья от Европы и перейти на закупку российского сырья. Там мы познакомилась с великолепными учеными, которые предложили нам новый пробиотический комплекс. Сейчас мы его адаптируем для нашего питания, в течение полугода будем проводить исследования, всё серьезно.

Там же, в Центре кластерного развития, мы узнали о возможности участвовать в выставках для продвижения своей продукции на международном рынке.

Наши собственные средства на тот момент уже заканчивались, а масштабировать и развивать проект было необходимо, и это знакомство пришлось нам как нельзя кстати.

**Как складывалось ваше взаимодействие? ФПП предоставил вам информацию о выставках в России и за рубежом?**

– Нет, что вы, не только! Специалисты Фонда взяли большую часть работ – чуть ли не 90% – на себя. Они

полностью подготовили площадку для переговоров, рассказали монгольской стороне о нашем приезде. Нам по факту оставалось только приехать и презентовать свой продукт, дать его попробовать, оценить, какая стоимость будет на рынке, и получить нужные контакты.

Я сначала не поверил, что так бывает. А спустя некоторое время мы с ними съездили на выставку в Сколково, там презентовали наш продукт. И я понял, что это не розыгрыш, и Фонд действительно так работает – на благо предпринимателей региона.

**Какими-нибудь еще услугами ФПП вы пользовались?**

– Спектр широкий – это действительно так. Кроме продвижения на выставках, ФПП очень нам помог с онлайн-продвижением. У нас давно был разработан свой интернет-магазин, но нам не хватало средств на его развитие. Совместно со специалистами ФПП мы решили провести модернизацию сайта. Подрядчики проходили отбор на конкурсной основе, и нам выделили очень грамотного мастера. Он поменял нам структуру сайта, добавил несколько разделов, остальные модернизировал и даже сделал больше, чем мы планировали, в качестве бонуса. Сайт стал выглядеть достойно и при этом получился удобным. И главное – после модернизации у нас вырос трафик, увеличилось число продаж через сайт. Это очень радует.

При этом самостоятельно мы свой сайт никак не могли подтянуть, это было очень дорого для нас. А с ФПП нам удалось это сделать за 3 недели.

Кроме сайта, они нас консультируют в части оформления документов по внешнеэкономической деятельности, помогают с получением сертификации по международным стандартам, без которых нельзя выйти на зарубежный рынок. А нашему технологу они помогают разработать документацию и усовершенствовать технологическую линию фасовки.

И ещё очень много сотрудничества у нас в планах: рекламное продвижение, участие на выставке в Китае.

**Дорого вам обходится поддержка?**

– Консультирование полностью бесплатное. А разработка сайта и участие в выставках выполняются на условиях софинансирования. То есть какую-то часть оплачиваем мы, какую-то – они. При этом финансовая поддержка для нас очень существенная.

**Что от вас требуется для сотрудничества с Фондом?**

– Да не так уж и много (улыбается). Нужно вести честный, прозрачный бизнес, постоянно его модернизировать, наращивать производство, увеличивать активы, своевременно оплачивать налоги и, конечно, создавать новые рабочие места.

Со своей стороны хочу отметить, что сумма налогов, конечно, не маленькая. Но, если оценить ту помощь, которую оказывает государство, работать с этим можно и даже нужно. Вы либо работаете в тени и не получаете никакой помощи от ФПП, либо работаете открыто и получаете поддержку. Мы выбираем второе.

Екатерина Скубьева,  
Газета Дело

### КОММЕНТАРИЙ



**Наталья Давыдова,**  
директор Фонда поддержки предпринимательства

**Наталья Анатольевна, Фонд поддержки предпринимательства нацелен на количественные показатели работы с предпринимателями или на детальную проработку каждого бизнеса? Пример работы с «Экофабрикой» – это правило или исключение?**

– Вы знаете, мы каждый год удваиваем свои показатели по количеству оказанных мер поддержки. За 11 месяцев 2018 года наши центры оказали почти шесть тысяч услуг для СМСП. Однако вы сами привели пример долговременного, поэтапного сотрудничества, и он далеко не единственный. Я бы даже сказала, что ежегодный рост оказанных услуг связан именно с тем, что предприниматели, обратившиеся к нам однажды, видят эффективность, и используют инструменты развития на постоянной основе. Но, конечно, мы ни у кого над душой не стоим. Информировать о мероприятиях, новых услугах, новых возможностях, стараемся помочь с оформлением документов, но мы для любого предпринимателя – лишь набор инструментов. А каким бы эффективным инструмент не был, для получения результата его надо использовать. И наша главная цель – плановая работа с каждой компанией, с самого первого обращения, зачастую на уровне идеи, и до устойчивого выхода на экспортные рынки.

**Но 6000 заявок! Разве количественный рост не уменьшает качественные показатели?**

Вы имеете в виду индивидуальность инструментов развития для каждой компании? Во-первых, мы постоянно растем. В уходящем году создали Центр Поддержки Экспорта, к примеру. Во-вторых, мы же не берем на себя функции управления развитием – эта функция остается за предпринимателем. Мы открываем множество возможностей и помогаем ими воспользоваться, а каждая индивидуальность формулы успеха складывается из индивидуальных потребностей и готовности каждого отдельного бизнеса. На сегодняшний момент рост количества заявок на меры поддержки не влияет на качество работы с каждым конкретным предпринимателем. И я могу заверить, что мы способны на большее и в следующем году это покажем.

www.irk-cpp.ru  
+7(3952) 43-64-54





# Made at Baikal: кедровый грильяж КФ «АМТА» покоряет мировые рынки

История шоколадной фабрики «АМТА» берет своё начало с 1971 года. Постановлением Совета Министров СССР было решено строить шоколадную фабрику в Восточной Сибири, и местом строительства был определён город Улан-Удэ. Строительство велось с 1966 г. по декабрь 1971 г. Уже через шесть лет на базе «Улан-Удэнской кондитерской фабрики» было создано объединение кондитерской промышленности, в состав которой вошли Иволгинская и Тарбагатайская кондитерские фабрики. В 1995 году фабрика была акционирована и переименована в «АМТА», что в переводе с бурятского языка значит «Сладость». Сегодня фабрика выпускает более 200 наименований продукции и уверенно занимает лидирующие позиции среди производителей кондитерских изделий в Восточной Сибири.

Совсем недавно три крупнейших продовольственных ритейлера Белоруссии – «Евроопт», «Корона» и «АЛМИ» – заинтересовались поставками в собственные сети продукции кондитерской фабрики «АМТА».

«Презентация производителей продуктов питания из Иркутской области прошла в рамках визита делегации Приангарья в республику Беларусь. Таким образом, после решения всех процедурных вопросов Белоруссия

может стать третьей страной в числе зарубежных покупателей продукции КФ «АМТА». На сегодня в списке стран-партнеров – Монголия и Китай, и мы стремимся выходить на новые рынки, ежедневно укрепляя свои

позиции», – рассказывает директор предприятия Ольга Денисова.

В октябре прошлого года КФ «АМТА» заключила лицензионное соглашение с «The Walt Disney Company» и стала первой компанией-лицензиатом в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. Теперь любимые жителями Прибайкалья конфеты «Кедровый грильяж» можно встретить в линейке популярных героев Disney. «Рынок очень стремительно меняется, и мы должны меняться вместе с ним», – рассказывает Павел Козлов, руководитель отдела маркетинга, – мы идем в ногу с новыми тенденциями и, что очень важно, традиции качества, экологичность и польза выпускаемой продукции остаются для нас главными ценностями».

«КФ «АМТА» сохраняет рецепты и стандарты качества еще с советских времен, ведь это одно из старейших предприятий, которое всегда было гордостью Байкальского региона. В соответствии с регламентом мы проходим все процедуры по согласованию рецептуры. Например, все лабораторные испытания, которые мы проходили, когда заключали лицензионное согла-

шение, подтвердили, что наш кедровый грильяж является действительно натуральным продуктом. Шоколадная глазурь, которую мы варим сами, занимает малую долю. 70 % занимают кедровый орех и мед. Вы не встретите в составе ни ГМО, ни растительных жиров», – рассказывает директор предприятия Ольга Денисова.

Фабрика идет в ногу со временем, сохраняя традиции и радуя сладкоежек новинками. В планах на 2019 год – открытие фирменных магазинов в г. Иркутске. Кроме того, в Улан-Удэ и Иркутске в 2019 году планируется открытие первых интерактивных кластеров «Музей шоколада», где посетители смогут познакомиться с историей родного края и нашего шоколада, с помощью VR-технологий отправиться в путешествие по Байкалу и увидеть весь производственный процесс – от кедрового орешка до готовой конфеты.



Фото из архива компании



## 10 тысяч тонн инновационных сплавов выпустил Иркутский алюминиевый завод

Иркутский алюминиевый завод ОК РУСАЛ с начала 2018 года выпустил более 10 тысяч тонн инновационных сплавов марок 8030 и 8176. Весь этот объем пошел на производство алюминиевой катанки – проволоки, которая служит основой для производства электрических кабелей и проводки. Об этом рассказал генеральный директор завода Олег Буц.



Он объяснил, что именно катанка из сплавов 8030 и 8176 одобрена Минстроем для изготовления проводки для жилой недвижимости. В России катанку из обоих указанных сплавов выпускает только один завод – ИркаЗ.

– Марка 8176 – это сплав алюминия с железом, 8030 – с железом и медью, – пояснил Олег Буц, – Содержание этих металлов в сплаве не превышает 1 %, однако даже такой объем существенно меняет свойства алюминия. Он становится прочнее, меняются его проводниковые свойства. Испытания МЧС показали, что проводка из алюминиевых сплавов соответствует всем нормам пожарной безопасности, при этом

она легче и дешевле, чем традиционный кабель, и способна снизить затраты строителей на возведение многоэтажек.

До конца года иркутские металлурги планируют произвести еще около 3000 тонн катанки из сплавов 8176 и 8030. Ее покупателями станут ведущие кабельные заводы России.

Олег Буц также отметил, что новые контракты помогут РУСАЛу развивать благотворительные и социальные программы в Иркутской области. Так, только за последние два года инвестиции компании в развитие Шелехова и Шелеховского района превысили 50 млн руб. Самым масштабным проектом стала реконструкция стадиона «Металлург», которая завершилась летом 2018 года. Также средства были направлены на помощь некоммерческим организациям, детским и образовательным учреждениям, районной больнице. Поддержку получили и проекты шелеховчан, направленные на благоустройство города. В частности, по грантам компании в Шелехове появились зеленые аллеи в парке и в центре, детские городки, уличные тренажерные площадки.

Не меньшие суммы были направлены на поддержку Братска и Тайшета. Кроме того, все города присутствия РУСАЛа в Иркутской области регулярно принимают у себя благотворительный проект «РУСАЛ ФестивАЛ» – целую серию бесплатных образовательных и культурных мероприятий, таких как спектакли Школы-студии МХАТ, научные шоу, велоэкскурсии.

## Первые ипотечные кредиты по сниженной ставке получили в Сбербанке медицинские работники Иркутской области

Первые ипотечные кредиты по сниженной ставке выданы в Сбербанке медицинским работникам Приангарья. Сотрудникам Министерства здравоохранения Иркутской области и подведомственных ему 117 учреждений банк в рамках специальной программы предлагает дополнительный дисконт в размере 0,5 процентных пункта от базовой ставки, установленной для заемщиков, получающих заработную плату через Сбербанк.

«Значительное число медицинских работников сегодня получают зарплату через Сбербанк. Теперь практически у каждого из них есть возможность получить кредит на покупку жилья по сниженной ставке. Ипотека может быть использована для приобретения квартиры как на первичном, так и вторичном рынках. Предоставляемый банком дисконт позволит сэкономить медицинским работникам на выплате процентов по кредиту. При этом мы видим интерес к этому предложению банка: за короткий срок выдано уже два кредита, еще более десяти заявок находятся у нас на рассмотрении», – отмечает заместитель управляющего Иркутским отделением Сбербанка Дарья Ефимова.

Индивидуальное предложение по ипотечному кредитованию для сотрудников медицинской сферы – одно из мероприятий в рамках соглашения о сотрудничестве, подписанного между Сбербанком и Иркутской областью в период Петербургского международного экономического форума 25 мая 2018 года. Документ подписали президент, председатель правления Сбербанка Герман Греф и губернатор Иркутской области Сергей Левченко.

**ПАО Сбербанк** – крупнейший банк в России и один из ведущих глобальных финансовых институтов. На долю Сбербанка приходится около трети активов всего российского банковского сектора. Сбербанк является ключевым кредитором для национальной экономики и занимает крупнейшую долю на рынке вкладов. Учредителем и основным акционером ПАО Сбербанк является Центральный банк Российской Федерации, владеющий 50 % уставного капитала плюс одна



голосующая акция. Другими 50 % акций Банка владеют российские и международные инвесторы. Услугами Сбербанка пользуются более 135 млн физических лиц и более 1 млн предприятий в 22 странах мира. Банк располагает самой обширной филиальной сетью в России: около 17 тысяч отделений и внутренних структурных подразделений. Зарубежная сеть Банка состоит из дочерних банков, филиалов и представительств в Великобритании, США, СНГ, Центральной и Восточной Европе, Турции и других странах.

# Время первых

## Почему «Восток Центр Иркутск» перешел на новую схему работы с дольщиками

Изменения в законодательстве о долевом строительстве – давно в топе обсуждаемых тем. Как будут работать счета эскроу? На каких условиях застройщики смогут получать проектное финансирование? Что изменится для дольщиков? Строительная компания «Восток Центр Иркутск» решила узнать ответы на все эти вопросы на собственном опыте – и одной из первых в России начала работать по новым правилам. Зачем и почему был сделан этот шаг, и каковы его последствия для компании и ее клиентов? Рассказывает Наталья Зверева, заместитель генерального директора АО «Восток Центр Иркутск».



Фото Е. Перова

### НОВАЯ ПЛАНКА

**Поправки в ФЗ-214 изменили схему работы застройщиков с покупателями. Теперь деньги дольщиков не будут поступать напрямую на счет строительной компании, а будут аккумулироваться на специальных эскроу-счетах в банке-агенте, вплоть до ввода дома в эксплуатацию. Строительство же будет вестись за счет банковского проектного финансирования. Ваша компания одной из первых не только в Сибири, но и в целом в России пошла по этому новому пути. Зачем вам это? Ведь существующие разрешения на строительство позволяли еще какое-то время работать по прежней схеме?**

– Еще в прошлом году, когда изменения в законодательстве начали обретать четкие очертания, мы собрались и решили, что будем серьезно прорабатывать эту тему. Да, это сложно, да, тяжело, но мы для себя давно определили, что каждый наш новый проект, каждый новый шаг – это определенная новая планка для нас самих. То есть, прежде всего, это решение было принято с точки зрения роста компании, развития, для того, чтобы нашему покупателю было комфортно, удобно, а главное – безопасно с нами работать. В нашем бизнесе это точно главное – безопасность взаимоотношений, их гарантированность. Мы всегда следовали этому принципу, все свои объекты сдавали не то что в обещанные сроки, а с опережением графика, при этом неизменно следя за качеством.

#### Тут тоже решили пойти на опережение?

– Мы поняли, что законодатель основательно ступил на эту дорожку и постепенно, но планомерно идет к изменению отрасли. И это, в общем-то, цивилизованный подход, потому что «долевки» как таковой нет нигде, кроме России. Весь мир покупает готовое жилье, «долевка» – это, скорее, переходный период. И понятно, что он не мог продолжаться вечно.

Если мы приняли решение продолжать работать на этом рынке, то нужно адаптироваться, бессмысленно устраивать «переходный период», что-то менять в работе компании на год-полтора, чтобы потом опять все изменить. Лучше – сразу пойти по новому пути.

Старые объекты мы доводим по прежней схеме. А по эскроу-счетам работаем по двум новым проектам: это 22-этажная башня «Небо», одно из самых высоких жилых зданий в Иркутске, и новый большой проект – жилой комплекс «Стрижи Сити», который строится недалеко от центра города, на пересечении улиц Лызина и Култукской. Оба проекта отличаются интересной, нестандартной архитектурой, спроектированы с учетом самых

современных мировых тенденций, в них мы вложили все самое лучшее.

Конечно, переходя на новую схему работы, мы понимали, что будет тяжело, будет очень сложно.

#### Так и вышло?

– На самом деле, оказалось даже несколько сложнее, чем мы предполагали. Но это время первых, и ничего с этим не сделаешь.

Как только закон вступил в силу, мы начали менять все процессы, финансовую модель, делать расчеты. Получая проектное финансирование в Сбербанке, заходя на новую схему, мы мобилизовались на все 300%. Если банк дает нам деньги, то он спрашивает, насколько качественно, правильно, своевременно мы реализуем наш проект, причем как с точки зрения строительства, так и с точки зрения продаж.

### ГАРАНТИИ ДЛЯ ДОЛЬЩИКА

**Для компании, безусловно, изменилось многое. А для покупателя? Как на его действиях отразился переход на новую схему?**

– С точки зрения покупателя, его действий, мало что поменялось. Единственное – добавился дополнительный шаг, поход в банк для открытия эскроу-счета. В остальном никакого усложнения процесса не произошло. Напротив, появился новый огромный плюс – гарантированность сохранности денег. Причем это не просто гарантия застройщика, но гарантия государства, гарантия аккредитованного государством банка, а мы работаем с крупным и устойчивым банком – эскроу агентом. Покупатель точно знает, что не потеряет своих денег, а его квартира будет строиться. В самом недопустимом варианте, когда застройщик по каким-то причинам не сумеет завершить проект – дольщик сможет вернуть свои деньги обратно. Это прописано в законе.

**То есть при прочих равных покупателю сегодня интересно выбирать как раз квартиру с оплатой через эскроу?**

– Куда сегодня идет покупатель? В стабильную компанию, у которой есть имя, есть определенное количество вовремя введенных и качественно построенных объектов. Это всегда на чаше весов было основным аргументом. А еще одним аргументом, который будет, в общем-то, даже поважнее перечисленных, станет именно использование эскроу-счетов. Потому что для человека это действительно стопроцентная гарантия.

Проектное финансирование не так-то просто получить. Банк при оценке проекта, застройщика досконально изучает все процессы, надежность и устойчивость компании. Банк смотрит и контролирует как модель себестоимости, так и модель про-

даж. Все должно быть идеально – иначе никакого финансирования не получится.

**Можете подробнее рассказать о том, как работает новая схема с точки зрения дольщика? Скажем, я хочу купить у «Восток Центр Иркутск» квартиру в ЖК «Стрижи Сити» или «Небо»...**

– Вы выбираете квартиру, и мы заключаем договор участия в долевом строительстве. Все как раньше, ничего не поменялось. Затем подаем документы на регистрацию и параллельно заключаем трехстороннее соглашение об эскроу-счете (в нем участвуют банк – эскроу-агент, застройщик и покупатель). После регистрации ДДУ покупатель перечисляет денежные средства – но не на счет застройщика, как это было ранее, а на этот блокированный счет.

**И до самого ввода объекта в эксплуатацию эти деньги там хранятся?**

– Именно так. Причем и открытие, и ведение счета эскроу – абсолютно бесплатные, никаких комиссий нет.

Как только дом построен, получено разрешение на ввод объекта в эксплуатацию и зарегистрировано первое право собственности на квартиру, застройщик предоставляет документы об этом в банк. Тот «распаковывает» все открытые на этот момент эскроу-счета, и денежные средства поступают на счет застройщика.

**Мы знаем, что по вашему первому объекту – ЖК «Небо» – уже зарегистрировано несколько договоров, получены документы из Росреестра. А по «Стрижи Сити»?**

– Несколько договоров тоже отправлены на регистрацию. Процесс идет.

#### Росреестр уже отладил свои процессы?

– Да, сейчас схема полностью отлажена. У регистратора было много вопросов при работе с первым договором, поэтому процесс несколько затянулся, потребовалось время для адаптации. Но теперь все работает как часы.

**Выходит, «время первых» вы не только себе устроили, но и банку, и Росреестру. Всех потянули за собой на новую высокую орбиту?**

– Да, мы все в одной связке. Все друг другу помогаем.

#### А власть помогает?

– Очень. Мы много месяцев ведем постоянную работу со всеми инстанциями: с местным и федеральным Минстроем, со Стройнадзором, ездим на совещания, посвященные нововведениям в законодательстве, в Москву. И мы видим обратную связь. Это правильно, потому что понятно, что практика есть только у нас, у застройщиков. А правотворчество иногда разнится с механикой правоприменения. Да, нас мало, сейчас порядка 30 проектов на всю Россию, но совместными усилиями мы доведем новую схему до идеала.

### ДЕНЬГИ НА ВЕТЕР – В ПРОШЛОМ

**Вопрос, который волнует дольщика, помимо безопасности, это, конечно же, вопрос цены. Много разговоров было о том, что переход на новую схему повлечет за собой огромный рост себестоимости строительства и, соответственно, конечной стоимости квадратного метра.**

– Мы для себя тоже сначала прогнозировали итоговый рост стоимости на 25-30%. Но за время, которое прошло от первого проекта закона, до того, что мы имеем сегодня, произошли значительные изменения.

Во-первых, изначально мы ожидали ставок по проектному финансированию на уровне 17-19%. И главное: стройку никто из банков тогда не кредитовал, наша отрасль была в стоп-листе.

Сейчас банки разворачиваются к застройщику. Во многом потому, что государство этому поспособствовало. Средняя ставка по проектному финансированию теперь – 10-14%, существенное понижение. К тому же мы можем понижать эту ставку и дальше – своими продажами на сумму,

которая хранится на счетах эскроу. Даже при продажах ниже среднего ставка по кредиту может снизиться до 7-8%. Умножим это на полтора-два года (срок проекта) – и получаем уже не 30%, а 15%. Есть разница?

Но есть еще более важный фактор, который работает на понижение себестоимости строительства – это работа с подрядчиками и поставщиками. Когда мы работаем за живые деньги, мы имеем более низкую стоимость. На 3, 5, 10% мы наши общие затраты снизили.

И третий аргумент, который тоже был для нас существенным при принятии решения, это изменение процентной ставки по Компенсационному фонду, которую государство собирает повысить до 6%, и вся ситуация со страховыми компаниями, которые регулярно банкротятся.

Все это какие-то полумеры, которые результативности не дают. Для застройщика это деньги на ветер. А вот проценты, в том же объеме уплаченные в банк на то, чтобы плавно, без проблем, в срок построить объект и при этом еще и гарантированно сохранить деньги дольщиков на блокированном счете – это весомый аргумент.

**То есть новая схема даже выгоднее для конечного покупателя?**

– Никакого существенного роста цены квадратного метра в связи с переходом на эскроу мы не видим. Это действительно самый выгодный и гарантированный механизм на сегодня.

**А как скажется повсеместное внедрение новой схемы в целом на рынке?**

– Рынок, безусловно, сузится. Компании, которые не смогут пройти этот путь, будут вынуждены уйти. Несмотря на то, что это неизбежно приведет к определенному росту цен (чем меньше предложение, тем оно, естественно, немного дороже), это все равно будет хорошо для покупателей. Потому что мелкие, неустойчивые, проблемные, не совсем честные компании теперь уже точно будут вынуждены покинуть рынок.

**Использование проектного финансирования влияет на процесс строительства, продаж? Когда средства поступают равномерно, работу можно вести иначе.**

– Вы правы. Раньше как было? Если были хорошие продажи – была хорошая стройка, не было продаж (а они не всегда зависят от застройщика, тут и сезонность влияет, и кризис, и ставки по ипотеке, и цены на товары повседневного потребления) – стройка затягивалась. Строительный сезон у нас в регионе очень короткий, финансовая обеспеченность тем более важна. Нужно платить поставщику материалов, подрядчику, чтобы он выполнил работу. Если он сегодня не зашел на объект – то до следующей весны стройка «встанет». Там не успели, здесь не успели – в итоге есть большой риск не выполнить обязательства...

Благодаря финансированию банка об этом можно не волноваться. Соответственно, наши продажи мы можем регулировать: на каком этапе мы хотим продавать больше, на каком меньше, можем думать о новых проектах, новых очередях. Сроки строительства всего комплекса, благодаря этой «финансовой подушке», мы можем сократить и гораздо быстрее предоставить нашим покупателям комфортную среду, отсутствие стройки рядом, отсутствие шума, нужную инфраструктуру. Например, «Стрижи Сити» изначально мы планировали строить в течение семи лет, но использование проектного финансирования позволяет сократить срок на треть, до пяти лет.

То есть теперь мы планомерно строим, финансово не зависим от каких-то других факторов, раньше такого не было. Пока не продал первую очередь – бессмысленно было заходить на следующую. Новая схема дает возможность исполнять свои обязательства быстрее, качественнее и спокойнее.



(3952) 22-77-77

Космический пр., 1/1, оф. 1,

www.vostokcentrirkutsk.rf

Башня «Небо»: застройщик АО «Восток Центр Иркутск», ЖК «Стрижи Сити»: застройщик ООО «ДЕСС-Иркутск». Проектные декларации на сайте наш.дом.рф

# Кредит на развитие бизнеса и лизинг на модернизацию оборудования на выгодных условиях

Большинство банков предлагает индивидуальный подход к каждому клиенту, при этом процентная ставка зависит от таких нюансов, как цель и срок кредитования, валюта сделки, наличие и размер одноразовой и ежемесячной комиссий. Для выбора наиболее выгодного кредита для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей можно воспользоваться услугами Гарантийного фонда.



Наряду с основной деятельностью Гарантийный фонд начинает работу в качестве консультационного центра по финансированию предприя-

тий МСП. В настоящее время Фонд сотрудничает более чем с 30 финансовыми организациями.

Фонд призван помогать предпринимателям получать необходимое финансирование, в том числе и с государственной поддержкой. Для этого предпринимателю достаточно отправить заявку в личном кабинете на сайте Фонда [fondirk.ru](http://fondirk.ru).

«Теперь ходить по финансовым организациям не придется – достаточно подать заявку в электронном виде, получить одобрение и выбрать наиболее подходящее предложение от партнеров», – пояснила Диляра Окладникова, руководитель Иркутского областного Гарантийного фонда.

Специалисты Фонда помогут не только найти подходящую программу по кредитованию или получить кредит по льготным ставкам, но и

реструктурировать действующую сделку при наличии каких-либо проблем в бизнесе.

### Давайте подведем итоги:

- Удобство – возможность дистанционной подачи единого пакета документов без бумажной волокиты.
- Безопасность – объясним все плюсы и минусы каждого предложения;
- Эффективность – мы подберем подходящую Вам структуру финансирования.

В зависимости от потребностей предпринимателя и выбора кредитной организации, специалисты Фонда составят список документов, которые необходимы, и проведут первичный анализ заявки.

Особенно актуальна данная услуга для предпринимателей, которые желают получить финансирование в

организации, не представленной на территории своего муниципального образования. Кроме того, специалисты Фонда осуществляют постоянный мониторинг кредитных продуктов для малого и среднего бизнеса, готовы оказать помощь в выборе и проконсультировать о специальных предложениях.

**Дополнительную информацию можно получить на сайте Фонда ([www.fondirk.ru](http://www.fondirk.ru)) и по телефону 8 (3952) 25-85-20.**



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

## Сообщение о проведении годового общего собрания акционеров Открытого акционерного общества «Железногорсклес»

Открытое акционерное общество «Железногорсклес» (ОАО «Железногорсклес») сообщает о проведении годового общего собрания акционеров (далее по тексту – «Годовое общее собрание акционеров»), в форме совместного присутствия акционеров для обсуждения вопросов повестки дня и принятия по ним решений.

### Повестка дня собрания акционеров ОАО «Железногорсклес»:

Утверждение годовых отчетов, годовой бухгалтерской отчетности, в том числе отчетов о прибылях и об убытках, (счетов прибылей и убытков) общества, а также распределение прибыли по результатам финансового 2017 года.

Определение количественного состава Совета директоров ОАО «Железногорсклес».

Избрание членов Совета директоров ОАО «Железногорсклес».

Избрание членов ревизионной комиссии ОАО «Железногорсклес».

Одобрение сделок по продаже имущества, для погашения задолженности перед ПАО «Сбербанк».

**Дата проведения собрания** – 27 декабря 2018 года.

Время начала собрания – 10 часов 00 минут (время местное).

Дата и время начала регистрации лиц, принимающих участие в общем собрании акционеров ОАО «Железногорсклес» – 27 декабря 2018 года с 09 часов 00 минут (время местное).

**Место проведения собрания:** 664003, г. Иркутск, ул. Киевская, 7, оф.201.

Список лиц, имеющих право на участие в Годовом общем собрании акционеров ОАО «Железногорсклес», составляется на основании данных реестра акционеров ОАО «Железногорсклес».

Дата составления списка лиц, имеющих право на участие в Годовом общем собрании акционеров ОАО «Железногорсклес» – 06 декабря 2018 года.

**Совет директоров  
 ОАО «Железногорсклес»**

## Памятка для инвестора

Налоговый кодекс предусматривает для инвесторов ряд вычетов и льгот. В отличие от льгот, которые брокер предоставляет автоматически, налоговые вычеты носят заявительный характер. Для их получения придется подавать либо заявление брокеру, либо 3-НДФЛ в налоговую инспекцию. О том, какими вычетами могут воспользоваться инвесторы, рассказал Евгений Богатырёв, директор «Инвестиционного Бутика».



Налоговый вычет по НДФЛ – это сумма, которая уменьшает налоговую базу (величину облагаемого НДФЛ дохода). Воспользоваться вычетом смогут только налоговые резиденты РФ.

### 1. Вычет при продаже валюты на ММВБ

Доход не облагается НДФЛ, если валюта находится в собственности более трех лет. Если валюта находится в собственности менее трех лет, доход можно уменьшить на расходы, связанные с ее приобретением.

#### Как получить?

Самостоятельно подать декларацию 3-НДФЛ в налоговую инспекцию по месту регистрации либо в кабинете налогоплательщика: [naolog.ru](http://naolog.ru). К декларации налогоплательщика: приложить документы, подтверждающие покупку (продажу) валюты (отчет брокера, справку о покупке валюты).

### 2. Вычет при долгосрочном владении ценными бумагами

Прибыль от продажи ценных бу-

маг, купленных не ранее 2 января 2014 года и обращающихся на российском рынке, освобождается от уплаты налога. Налогоплательщик на момент продажи ценных бумаг должен владеть ими более трёх лет и являться налоговым резидентом. Помните, что налоговый вычет не применяется при реализации ценных бумаг, находящихся на индивидуальном инвестиционном счете (ИИС).

#### Как получить?

Подать брокеру заявление после реализации ценных бумаг и до налогообложения. Брокер на основании заявления не будет удерживать налог.

### 3. Вычет на взнос на ИИС

Предоставляется в размере 13 % от суммы денежных средств, внесенных на счет, но не более уплаченного за данный налоговый период НДФЛ.

#### Как получить?

Подать декларацию 3-НДФЛ в налоговую инспекцию. К ней приложить следующие документы: справку 2-НДФЛ, заявление о присоединении

к регламенту (возможно, потребуется договор на ведение ИИС), заявление о возврате с указанием банковских реквизитов для перечисления вычета, документы, подтверждающие зачисление денежных средств на ИИС (брокерский отчет либо платёжное поручение из банка).

### 4. Вычет на доход на ИИС

Налоговый вычет на доход можно получить по окончании действия договора на ведение ИИС, но не раньше, чем через 3 года с момента заключения договора. Физлицо не получает льготу на взнос, но доход, полученный от операций с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами на ИИС, освобождается от уплаты НДФЛ по истечении трех лет при закрытии ИИС.

#### Как получить?

Перед закрытием ИИС получить справку в налоговой инспекции о том, что не обращались ранее за вычетом на взносы и имеете только один счет ИИС. Справку следует предоставить брокеру и подать заявление на закрытие счёта.

### 5. Перенос убытков на будущее

Данный вычет предоставляется при подаче декларации в налоговую инспекцию по окончании прибыльного налогового периода. Перенести можно только убытки, которые получены, начиная с 2010 года. Перенос разрешен в течение 10 лет, следующих за годом, в котором получен убыток. Если убытки получены более чем за один год, их нужно учитывать в хронологическом порядке. Убыток может уменьшать налоговую базу только по операциям с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг. То же самое и с производными финансовыми инструментами. Учтите, что нельзя перенести убыток, полученный по операциям на ИИС.

#### Как получить?

Подать декларацию 3-НДФЛ в налоговую инспекцию. К ней приложить следующие документы: 2-НДФЛ за прибыльный год, налоговый регистр от брокера о полученной сумме убытка, заявление о возврате.

### 6. Дивиденды от источников за пределами РФ

Налогоплательщики, получающие дивиденды от источников за пределами РФ, вправе уменьшить сумму налога в РФ на сумму налога, исчисленную и уплаченную по месту нахождения источника дохода. Это возможно только в случае, если источник дохода находится в иностранном государстве, с которым заключено соглашение об избежании двойного налогообложения.

#### Как получить?

Подать декларацию 3-НДФЛ в налоговую инспекцию. К ней приложить следующие документы: документ, подтверждающий сумму дохода, полученного в иностранном государстве, с указанием вида дохода и календарного года, в котором он получен; документ, подтверждающий сумму налога, уплаченного с этого дохода, с указанием даты его уплаты в иностранном государстве. Если документы составлены в иностранном языке, налогоплательщик должен приложить их нотариально заверенный перевод на русский язык.

Если вы хотите открыть индивидуальный инвестиционный счет и пользоваться в будущем налоговыми вычетами и льготами, или у вас есть другие вопросы по законодательству в сфере инвестиций, просьба обращаться по указанным ниже контактам.



**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](mailto:irkutsk_bdo@open.ru)



# Коттеджные кварталы: ничего лишнего

У загородных жителей разные потребности. Одним нужен большой дом и огромный участок с собственным парком и сложным ландшафтным дизайном... Другие хотят пользоваться всеми преимуществами загородной жизни, не теряя при этом привычного городского ритма и не тратя на содержание участка и дома лишних денег, сил и времени. Именно для вторых созданы коттеджные кварталы в поселке «Патроны Парк» на 19-м км. Байкальского тракта. Чем интересно такое решение и в чем его преимущества? Об этом читателям Газеты Дело рассказал руководитель проекта Дмитрий Кузнецов.



Фото А. Федорова

## НИКАКИХ КОМПРОМИССОВ, ТОЛЬКО СВОЙ ДОМ

**Понятие «коттедж» в нашем сознании неразрывно связано с понятием «индивидуальный дом», и это правильно. Есть, однако, небольшое уточнение: согласно словарям, коттедж – это «частный дом на небольшом земельном участке».**

– Когда мы начали планировать в поселке «Патроны Парк» участок с плотной застройкой, мы сознательно отказались от привычного формата таунхаусов, – рассказывает Дмитрий. – Все-таки это компромисс, квартира, хоть и с меньшим числом соседей. Если уж переезжать за город – то только ради своего дома! Такова наша философия загородной жизни. Поэтому мы остановились на формате коттеджных кварталов. Дома и участки здесь меньшей площади (в этом, по сути, единственное отличие от остальных домов в «Патроны Парке»), но у каждого владельца – свой дом и свой участок. Коттеджи в квартале объединены двориком. При этом общая территория – безопасная, пешеходная: гаражи вынесены за периметр квартала, но находятся в шаговой доступности.

## АРХИТЕКТУРА, ТЕХНОЛОГИИ И ЭРГОНОМИКА

**Коттеджные кварталы, как и все дома в «Патроны Парке», строятся по принципам органической архитектуры Фрэнка Ллойда Райта, – только внешне они выглядят еще более современно.**

– Мы проанализировали наши проекты и выбрали наиболее востребованные из них. В архитектуре коттеджей сохранены пропорции, логика помещений, использованы самые эргономичные и качественные решения, – говорит Дмитрий.

Площадь самого маленького дома в

коттеджном квартале – 120 квадратных метров, но есть дома на 140, 180 и 200 «квадратов». Все дома выполнены в двух этажах, у всех современная плоская кровля, избавляющая жильцов от необходимости убирать снег. Материалы и технологии практически такие же, как на остальных домах в поселке: монолитный железобетонный каркас и перекрытия, кирпич. Утепление – базальтовое минераловатное толщиной 150 мм, облицовка кирпичная, комбинированная с натуральным листовым планкеном. Панорамные окна, пятикамерный профиль VEKA с двухкамерным стеклопакетом...

– Возьмем, к примеру, средний по размеру дом на 140 квадратных метров, – показывает Дмитрий. – Он очень эргономичен и функционален, в нем есть все необходимые помещения, такие же, как в доме и на 200 квадратов, и на 250, и даже на 300.

Например, в нем уже предусмотрен кабинет, который при желании можно использовать как гостевую комнату. Помимо него, на первом этаже располагается просторная столовая-гостиная площадью 33 квадратных метра, с зоной для установки камина. Также здесь расположен санузел, есть достаточно помещений для хранения вещей. На втором этаже – две детских комнаты с санузлом и хозяйская спальня площадью 17 квадратных метров, при ней гардеробная, будуар и свой санузел. В этой зоне использована американская компоновка, почти не встречающаяся в российских проектах: гардеробная объединена с трельяжем, тут же раковина и вход в душевую, всё очень компактно и функционально.

На приватной территории за домом, кроме оборудования террасы, где можно позавтракать или попить кофе, достаточно места, чтобы разместить бассейн, зону барбекю, и еще хватит места на ландшафтный дизайн. Общая площадь участка – около четырех соток.

Гараж расположен отдельно от дома, но он рядом, в двух шагах. Излишне говорить о центральных ин-

женерных сетях, включая городскую канализацию. Получается, что с точки зрения загородной жизни есть всё необходимое.

## ПРИВАТНОСТЬ В КВАДРАТЕ... И ДАЖЕ БОЛЬШЕ

**Жизнь в организованном загородном поселке сама по себе предполагает высокую степень безопасности и приватности. Сюда не попадет случайный человек, можно не опасаться за детей, играющих на улице. Но коттеджные кварталы – еще более безопасная территория внутри поселка.**

– Общее пространство кварталов напоминает патио, закрытый от посторонних внутренний дворик, – поясняет Дмитрий. – Важно, что территория кварталов будет защищена не только от посторонних, но и от автомобилей, которые будут оставаться в гараже за периметром.

Представьте: сначала вы попадаете в сам поселок, доезжаете до своего квартала, оставляете машину в гараже и проходите во дворик: газон, освещение, пешеходные дорожки. Приятная, уютная атмосфера. Вы еще не дома, но уже не на улице, уже «у себя». И тут вам остается только войти в свой дом. Из которого вы можете еще и на приватную территорию выйти, которая, скорее, – часть дома под открытым небом, куда никто, кроме вас, не зайдет.

## ВСЕ, ЧТО НУЖНО, НО НИЧЕГО ЛИШНЕГО

**Нестандартная планировка коттеджных кварталов предполагает и взвешенный подход к благоустройству.**

– На придомовых территориях обычно располагают детские и спортивные площадки. У нас таких площадок достаточно будет в поселке, в парковой зоне, и мы решили, что делать спортивную и, тем более детскую площадку для такого маленького квартала бессмысленно – дети очень быстро вырастают. Конечно, все зависит от желания жильцов, если они решат, можно и площадки оборудовать, и ёлку посадить, и песочницы сделать, и даже фонтан (улыбается).

А вот газон, дорожки, подсветка, малые архитектурные формы и прочее «базовое» благоустройство будет выполнено обязательно...

Что касается частных, частных участков... Знаете, если посмотреть на любой стандартный участок, то можно заметить, что обычно только сотка-полторы заняты полезными вещами, а остальное – пустое пространство, за которым, тем не менее, тоже нужно ухаживать. Многие люди, живущие в частных домах, говорят, что большой участок сегодня ни к чему. Нет времени его обслуживать. Поэтому мы решили убрать всё лишнее и оставить ровно столько, сколько необходимо для функционального использования участка. К тому же вокруг, в поселке, есть все необходимое и для отдыха, и для спорта.

## ДОГОВАРИВАТЬСЯ – ТОЛЬКО О ПРИЯТНОМ

**Общая территория коттеджного квартала – совсем не значит «ничья». «Кто и как будет поддерживать порядок на территории дворика?» – этот вопрос девелоперы «Патроны Парка» задали себе еще на этапе проектирования.**

– Когда мы создавали идею, мы «погружались» в продукт и представляли себя на месте жителей кварталов, соседей, – говорит Дмитрий. – Обычно, когда много хозяев, им бывает трудно договориться. Поэтому все предварительные договоренности должны быть заложены в продукт: бытовые, коммунальные проблемы будут решаться за счет специального сервиса, стоимость которого будет включена в коммунальные услуги – у жильцов не будет болеть голова о том, кто пострижет газон, заменит лампочки, расчистит дорожки от снега.

Все мы хотим жить так, чтобы вокруг было чисто и красиво, и хорошо, когда всё это недорого стоит. Затраты на коммунальные услуги в наших кварталах, кстати, будут примерно такими же, как в городе – порядка 3,5 тыс. руб. в месяц.

А договариваться жителям коттеджных кварталов придется лишь о приятных вещах: как отпраздновать Новый год, например, где установить ёлку, кого пригласить в качестве Деда Мороза...

## ЗАГОРОДНЫЕ РАДОСТИ БЕЗ ЗАБОТ

**Если свести все сказанное воедино, выходит, что коттеджный квартал – возможность получить все прелести загородной жизни и не иметь при этом лишних забот по благоустройству и содержанию дома и участка.**

– По сути, мы сделали так, чтобы все удовольствия от загородной жизни у наших жителей были, а «головной боли» практически не было, – поясняет Дмитрий. – И чтобы затраты на содержание участка были значительно меньше. Представьте себе: вы купили участок 12 соток, и никакое благоустройство не входит в его стоимость. Вам сдают дом, а все остальное – кусты, газон, лавочки – ваша забота. Вы нанимаете специалиста, делаете проект, это все затраты, и немалые. Ландшафтный дизайн на такой территории, например, обойдется в сумму около 2,5 млн рублей. А потом все это нужно еще и содержать, ухаживать за растениями. При городском ритме жизни это очень непросто. Некогда этим заниматься, да и не всем хочется. Поэтому мы и постарались найти вот такую, оптимальную форму – даем «полуфабрикат», небольшой, но достаточный участок с газоном, на котором вы, возможно, захотите разместить летнюю террасу, бассейн, зону барбекю. А возможно, и не захотите. Просто поставите столик с креслами и будете пить чай на свежем воздухе или любоваться звездами. Это тоже здорово.

Летом будущего года в поселке «Патроны Парк» появится первый коттеджный квартал – шесть индивидуальных домов, объединенных общей территорией. Характерно, что квартал будет строиться полностью, целиком, и те, кто купит первые дома, не будут жить «на стройке», а получат полностью готовый продукт, включающий благоустроенную уютную территорию и отвечающий всем потребностям современного загородного жителя. Кстати, приобрести коттедж можно будет с помощью ипотечного кредита: проект «кварталов» получил аккредитацию Сбербанка.



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



Фото из архива компании

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

## Клуб владельцев и арендаторов коммерческой недвижимости

В октябре 2018 года в Иркутске стартовал проект RentitClub. По словам Илоны Толстоуховой, координатора проекта в Иркутске, RentitClub – это площадка, которая еще раз подтвердила, что Иркутск является примером уникальной территории предпринимательского духа, где слова «деловая ответственность», «профессионализм», «порядочность», «верность слову» – это аксиома деловой этики, залог роста и процветания.

### Знать арендодателя в лицо

Один из первых арендаторов, ставших членом Клуба, – бизнесмен Евгений Халитов. Он владеет сетью пекарен «Жар-Све-Жар». Бизнес успешно развивается, а значит, стоит задача регулярного поиска помещений с хорошей локацией в развитой инфраструктуре.

– Главный страх арендатора – боязнь, что все хорошие коммерческие объекты уже заняты, и придется довольствоваться дорогими помещениями, либо завлекать посетителей в малолюдные переулки (смеется). К тому же, некомфортно заключать договоры, не зная владельцев помещений в лицо. Благодаря клубу RentitClub мы, арендаторы, можем познакомиться с собственниками. При этом всё прозрачно: до заключения договора аренды я могу узнать, на какой срок сдано желаемое помещение, и предложить собственнику более выгодные условия договора, нежели текущий арендатор. Сервис пока только развивается, и база постепенно пополняется. Однако мне повезло – я уже подобрал необходимое помещение на улице Академической. Мы с собственником договорились, что я смогу воспользоваться им уже в марте.



### Быть уверенным в будущем

– RentitClub – это клуб, который объединяет владельцев, арендаторов и операторов рынка коммерческой недвижимости, – рассказывает Илона Толстоухова, координатор проекта, – в ноябре у нас состоялись встречи с владельцами коммерческой недвижимости. Было очень интересно общаться и из первых уст, так сказать, узнавать о проблемах рынка и, что самое важное, вместе обсуждать и вносить корректировки в проект. Также прошли две профессиональные встречи с арендаторами коммерческой недвижимости в рамках подпроекта «Этапы критики проекта www.rentitclub.com». Место встреч было выбрано не случайно, ведь «Точка кипения» на сегодняшний день в городе является местом новых проектов и созидательных идей, а все наши владельцы и успешные арендаторы как раз те, кто идет вперед и создает будущее – это новаторы.

Как и все современные инструменты, личный кабинет члена Клуба прост в управлении: публикуем объект недвижимости, указываем дату возможной смены арендатора (дата окончания договора аренды), после чего получаем выгодные предложения и выбираем лучшее. Постоянный денежный поток – легко и просто. Главное помнить, что арендодатель может размещать на портале именно занятые помещения. Арендатор, в свою очередь, сможет заранее выбрать подходящий объект и забронировать его.

– Таким образом, владельцы смогут избежать простоя помещений, а арендаторы – эффективно планировать будущую работу. Сервис работает в тестовом режиме до марта 2019 года, и в этот период пользование им бесплатно, – пояснила Илона Толстоухова.

www.rentitclub.com



## ЦБ РФ вернется на валютный рынок Что будет с рублем?

Банк России планирует возобновить закупки иностранной валюты для Минфина в рамках бюджетного правила после новогодних праздников, с 15 января 2019 года. Об этом в ходе форума «Россия зовет» заявила глава ЦБ РФ Эльвира Набиуллина.



«В принципе, это, конечно, поддержит доллар, а рубль будет более слабым, – считает Александр Разуваев (на фото), директор аналитического департамента Альпари. – Наши монетарные власти особо и не скрывают, что проводят политику слабого рубля: это в интересах компаний-экспортеров и бюджета. Вообще, я не вижу особого смысла наращивать международные резервы, которые сейчас составляют около \$460 млрд и примерно равны внешнему долгу. Если Запад их рискнет заморозить, Россия может ответить мораторием на выплату внешних долгов».

Однако, по словам эксперта, остается открытым вопрос, какая будет в январе цена на нефть. Может быть, и внеплановых нефтяных доходов не будет. «Если ОПЕК+

не сократит квоты на 1-2 млн баррелей в сутки, думаю, черное золото будет намного дешевле, чем сейчас, – считает он. – Я ориентируюсь на коридор по стоимости нефти марки Brent в диапазоне \$40-50 за баррель. Причин для этого много – действия саудитов, американский сланец и, конечно, рост ставки ФРС США, а также дорогой доллар».



### В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 30.11.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	78,08	69,26	57,93	60,54	49,57
1 комн. панель	76,40	69,65	58,53	67,01	53,65
2 комн. кирпич	74,63	66,77	58,09	58,15	46,95
2 комн. панель	67,16	66,15	59,20	57,11	49,95
3 комн. кирпич	77,39	63,94	58,38	54,84	48,97
3 комн. панель	63,33	59,94	51,50	53,17	47,12
Средняя стоимость	74,25	67,49	57,02	56,27	48,96

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 30.11.2018 г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	87,90	61,02	53,21	43,62	39,85
Срок сдачи - 2 полугодие 2018 года	-	67,64	53,94	49,27	42,00
Срок сдачи - 1 полугодие 2019 года	-	67,97	54,39	-	47,06
Срок сдачи - 2 полугодие 2019 года и позже	80,12	63,93	45,09	48,94	43,67
Средняя стоимость	85,31	64,53	50,21	47,80	42,71

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 30.11.2018 г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	44,07	-	31,00	18,33	-
склад (аренда)	0,37	0,43	0,25	0,14	0,26
магазин (продажа)	106,44	51,60	49,36	30,11	37,15
магазин (аренда)	0,98	0,92	0,53	0,47	0,38
офис (продажа)	89,25	56,51	55,31	46,77	39,06
офис (аренда)	0,89	0,67	0,50	0,42	0,31

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

## НДС 20 %: разъяснения о переходе на новую ставку в КонсультантПлюс

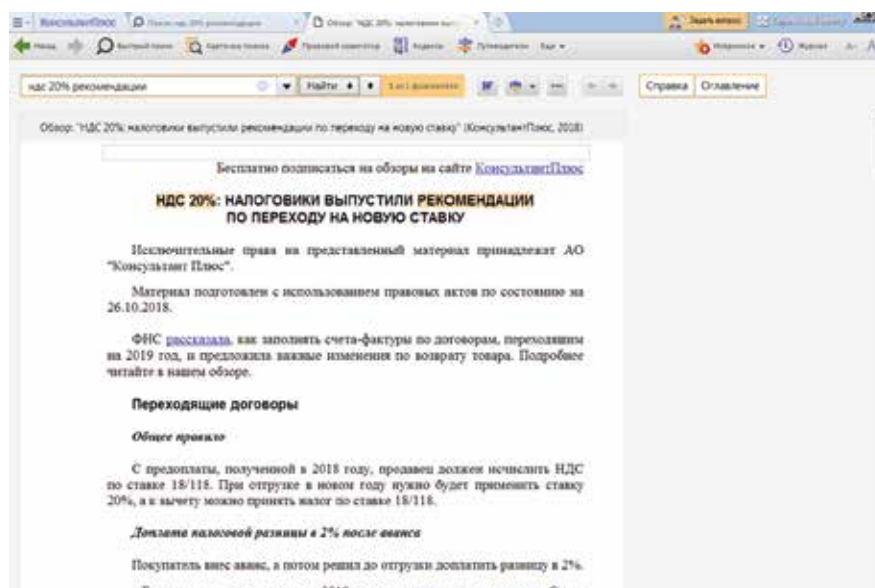
Подробно о новых правилах исчисления НДС, как заполнять счета-фактуры по договорам, переходящим на 2019 год, как исправлять ошибки, а также о важных изменениях по возврату товара – в обзоре КонсультантПлюс «НДС 20 %: налоговики выпустили рекомендации по переходу на новую ставку».

Общее правило такое: с предоплаты, полученной в 2018 г., продавец должен исчислить НДС по ставке 18/118. При

отгрузке в новом году нужно будет применить ставку 20 %, а к вычету можно принять налог по ставке 18/118.

Если в новом году потребуются уточнить количество или цену товаров, отгруженных в 2018 г., то в корректировочном счете-фактуре нужно указать ту же ставку, что и в первоначальном. Ведь отгрузка была до нового года.

Подробнее обо всех рекомендациях смотрите в обзоре. Перейти к нему в системе КонсультантПлюс можно по запросу: [ндс 20 % рекомендации](#).



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

# Коммерческая недвижимость: зарабатываем медленно, но верно

Что сегодня предлагает инвесторам рынок коммерческой недвижимости? На какую доходность от объектов можно рассчитывать, и как инвестировать, чтобы получить гарантированный доход? Руководитель АН «Слобода» Дмитрий Щербаков делится ценной практической информацией, которая поможет потенциальному покупателю сориентироваться в текущей ситуации.



**Дмитрий, какие объекты коммерческой недвижимости сегодня наиболее востребованы покупателями в Иркутске?**

– Самыми востребованными сегодня являются объекты в ценовой категории от 5 до 10 млн рублей. Поскольку спрос большой, предложение по таким объектам, как обычно, немного отстает. Объекты есть, но качественных среди них немного. Можно, конечно, найти что-то интересное, но для этого надо быть, что называется, «агрессивным» инвестором, внимательно следить за рынком, «держаться руку на пульсе». А вообще все зависит от целей

инвестирования. Если объект приобретается с целью перепродать и заработать, то лучше искать объекты в срочной продаже, там дают хороший дисконт. Если помещение планируется сдавать в аренду или использовать самому, можно найти что-то с более долгим сроком окупаемости, но надежное, гарантирующее доход в долгосрочной перспективе. Как правило, это помещения в торговых или офисных центрах или помещения в цокольных этажах. Цоколей сейчас предлагают много, их можно сдавать по 300-400 рублей за кв.м и рассчитывать на доходность 12-13-14 % годовых. Это хорошая альтернатива депозитам.

**Можно ли сказать, что чем дороже объект – тем больше возможностей у инвестора?**

– Дополнительные возможности появляются у инвесторов в сегменте от 15 млн рублей. С таким бюджетом можно, например, купить не одно, а несколько помещений и получать совокупный доход больший, чем с одним помещением. Но такая стратегия предполагает дополнительные издержки, в том числе и временные, а время стоит дорого. Поэтому многие предпочитают всё же купить один объект – пусть даже с меньшей доходностью. У таких объектов окупаемость 7-9 лет. Выбор тут, кстати, больше, и это, в основном, качественный стрит-ритейл. За эти деньги можно найти помещение от 100 до 200 кв.м, там совсем другие арендаторы и ставки крупнее, особенно если помещение в хорошем месте.

**А как дела в самом высоком ценовом сегменте?**

– Есть помещения стоимостью и более 100 млн рублей. В этом сегменте в большинстве слу-

чаев помещения приобретаются для последующей перепродажи.

Также инвесторы, приобретающие их, часто идут по пути реконцепции. Следствием такой работы становится повышение доходности, ликвидности объекта. Улучшенное, измененное помещение впоследствии можно гораздо выгоднее продать. Мы занимаемся такими объектами, работаем по проектам реконцепции.

**Можно ли сказать, что чем дороже объект, тем меньше с ним будет хлопот?**

– Нет, такой зависимости нет. Есть другая: чем выше бюджет покупки, тем больше ожидания покупателей в плане качества помещения. Недорогие помещения, как правило, требуют дополнительных вложений в ремонт. Но и объекты стоимостью выше 25 млн рублей могут быть неидеальными.

**Как ведут себя в этом случае покупатели?**

– Инвесторы в этом сегменте уже опытные; знают, в каком состоянии должно быть помещение, чтобы его легче было сдать. И если объект не соответствует требованиям, такие покупатели либо отказываются, либо жестко торгуются.

**Коммерческая недвижимость как объект для инвестиций по-прежнему популярна, но рынок неустойчив, и если растет, то крайне медленно. Не выгоднее ли вкладываться в жилье?**

– В жилой недвижимости другие динамики. Там ниже оборачиваемость, потому что договоры, как правило, заключаются на долгий срок. Там выше риск порчи имущества и неплатежей, ниже ставки. Квартиры могут простаивать довольно долго. Словом, инвестировать в коммерческую недвижимость проще: меньше рисков,

все прописано договором. Но для успешных инвестиций в коммерческую недвижимость нужно соблюдать правила: придерживаться консервативных, спокойных стратегий, и по возможности иметь не одно помещение, а несколько, чтобы не держать «все яйца в одной корзине». И, конечно, выбирать надежных партнеров-риелторов (улыбается).

**Надежный партнер-риелтор обеспечит безопасность сделки? А что еще?**

– Безопасность сделки может обеспечить любой хороший юрист, но сегодня риелторам платят не только за это. Хорошее агентство может не только подобрать качественный объект, но спрогнозировать и даже обеспечить его доходность. Мы анализируем обращения, заявки и понимаем, как можно максимально быстро и выгодно сдать помещение. Таким образом, мы продаем уже готовый продукт. Это интеллектуальная работа, тут необходим не только опыт, но и чутьё, и это нарабатывается годами. Опытный риелтор знает, как оптимально доработать объект, какую реконцепцию провести, какого арендатора туда привести, какие направления «прокачать», чтобы помещение приносило прибыль.



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

## Infабрика: «Мы делаем бизнесы счастливыми»

Что такое счастливый бизнес? Все ли бизнесы счастливы одинаково? От чего зависит этот уровень в каждой конкретной компании? И что нужно делать, чтобы бизнес был по-настоящему счастливым? Разбираемся вместе с Лорой Кузнецовой и Сергеем Мядзелецом, основателями образовательного проекта «Инфабрика» и проекта по продвижению «Инфабрика-Цех».

**Расскажите, что значит – счастливый бизнес?**

– Понятие счастья у каждого свое, но для бизнеса есть и общие черты. Деньги, прибыль – это необходимость, но еще не счастье. Это ближе к понятию здоровья. Бизнесом ведь управляют люди, продукты и услуги бизнеса тоже потребляют люди – и они должны получать удовольствие от того, чем занимаются. Конечно, приятно делать что-то полезное – печь хлеб, например, или строить дома. Но важно не только то, что вы производите. Например, когда ты понимаешь, что на текущем рынке ты получаешь максимум прибыли – это счастье. Когда ты завоевываешь другие рынки или создаешь совершенно новые – это счастье. Видеть, что то, что ты делаешь, нужно людям – тоже счастье.

**И как вы помогаете бизнесу достигать счастья?**

– Мы считаем, что есть технология счастья. Счастье у каждого состоит из разных компонентов, но в работе с каждым таким компонентом есть свои методики, измерения и целые наборы техник. И мы же работаем не на поток, у нас индивидуальный подход.

**Много ли компаний прошло через ваш «цех счастья»?**

– За все время уже более 250 компаний и стартапов прошли в «Инфабрике» образовательные программы, мастер-классы и курсы. Многие стали нашими партнерами по «Инфабрике-ЦЕХу». В этом направлении мы решаем конкретные практические задачи бизнеса, это аутсорсинг. Разрабатываем комплексные маркетинговые стратегии, внедряем их, продюсируем проекты – буквально «упаковываем» их и делаем успешными.

**Долог ли путь к счастью?**

– По нашему опыту, уже через час персональной работы «тучи» начинают «рассеиваться»: большое количество клиентов приходят к нам, напрочь увязнув в рутине. Но как только мы начинаем прорабатывать планы, стратегию, ценность продукта, происходит трансформация. Ведь ожидание счастья, работа над ним, по большому счету, тоже уже счастье (улыбаются).

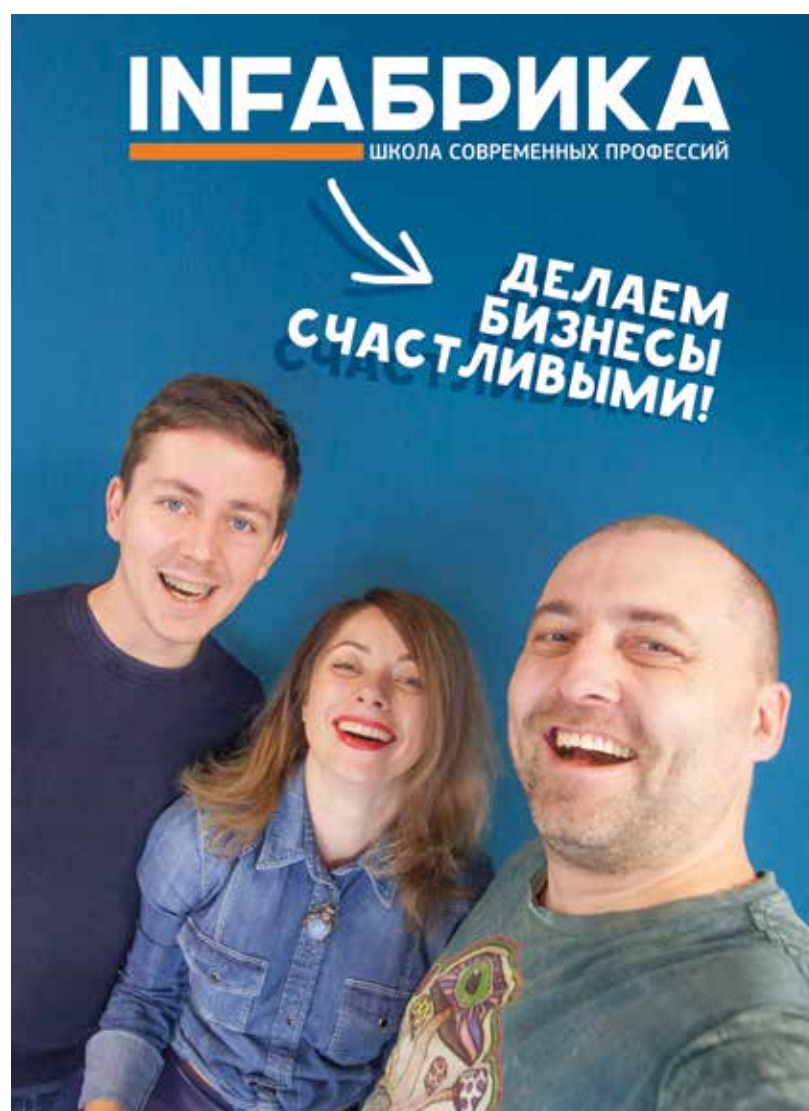
**А чему учат в «Инфабрике» – школе?**

– Как и прежде, наша гордость, наш флагман – проект бизнес-курс «Практический SMM». Основной упор в

нем делаем на азы так называемого классического маркетинга, и уже после – на маркетинг в социальных сетях. Бизнес-курс успешно работает уже два года. Наши преподаватели убеждены, что теория без практики – пустая трата времени и денег. Поэтому курс довольно долгий – семь недель. В группах не более тринадцати человек, с каждым мы работаем индивидуально и в течение года после обучения бесплатно консультируем. Также у нас есть кружок по копирайтингу. Людей, прошедших обучение в нем, мы успешно трудоустроиваем. Есть и целое направление, посвященное блокчейну.

**А какие у «Инфабрики» планы на следующий год?**

– Далеко идущие (улыбаются). К примеру, мы планируем совершенствовать курс по продвижению бизнеса для предпринимателей. Разумеется, речь идет не только об SMM. «Цех» в следующем году займется выводом нескольких иркутских брендов на общероссийский и даже международный уровень. А еще мы создадим онлайн-школу и запустим курс для предпринимателей.



### СПРАВКА

Школа «Инфабрика» – это серия курсов и кружков для тех, кто интересуется практической стороной современных профессий. Там всех желающих обучают по направлениям – таким, как SMM-менеджер, медиа-менеджер, специалист в сфере блокчейн, блокчейн-юрист, блокчейн-переводчик, мобилограф, копирайтер, начинающий предприниматель.

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

**НЕДВИЖИМОСТЬ**

**ПРОДАЁТСЯ**

НА САЙТЕ  
**REALTY.IRK.RU**

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

classified |



**ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»**

Ростелеком реализует недвижимость в Иркутской области



**■ Нежилое здание:**

**г. Иркутск, ул. Мира, 94**

• Нежилое здание, 6 этажей (подземных этажей – 1) общей площадью 5607,1 кв. м с земельным участком 5096 кв. м в аренде.  
**Цена: 67 957 500 руб.**



**■ 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: 40 402 200 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. Торг.**



**■ 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: 11 444 400 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.**



**■ 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.**



**■ 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:**

**Тулунский р-н, д. Булюшкина**

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

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

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

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

**Продажа: ул. Бородина, 11/1**



**39 млн руб.**

Помещения с договором аренды на 10 лет с крупным продовольст. оператором ТС «Слата». 1 эт. 270,7 кв. м, цоколь 304,5 кв. м в торг.-офис. центре микрорайонного значения. Спальный район с плотной застройкой, рядом остановки.

**Аренда: Первомайский, 60а**



**550-800 руб/кв. м**

Площади 1 этаж: 10,7 кв. м.; 28,2 кв. м. Цокольный этаж: 16,9 кв. м. Высокий пешеходный и транспортный трафик. Сдается под торговлю товарами повседневного спроса, услуги бытового назначения.



**Департамент управления  
недвижимостью**

**+7 914 927 73 91  
+7 914 927 73 53**



**ARR**

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**

**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**

**НЕДВИЖИМОСТЬ**  
БАЙКАЛЬСКИЙ РЕГИОН

**REALTY.IRK.RU**

**ДОБАВИТЬ ОБЪЕКТ**



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