

газета

дело

АПРЕЛЬ, 2020 | № 3(97)

недвижимость |

«Шоу-рум»
из сборного
железобетона от
компании «Победа»

6



банки |

ВТБ: наша цель
– комфортное
обслуживание
в любых условиях

7



бизнес |

Что поможет выжить
сектору общественного
питания в кризисные
времена?

10

Новая реальность: что будет с бизнесом?

«РАФТ ЛИЗИНГ» –
о работе в новых условиях

Елена Ланцова
руководитель «РАФТ ЛИЗИНГ»

| 2

5 | ЧРЕЗВЫЧАЙНАЯ СИТУАЦИЯ
Как защитить сотрудников в условиях пандемии

8 | ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ
Из кризиса всегда можно извлечь выгоду

11 | СТРОИМ ПРАВИЛЬНО
Кто поможет легализовать «самострой»

Новая реальность: что будет с бизнесом?

«РАФТ ЛИЗИНГ» – о работе в новых условиях

Пандемия коронавируса, падение цен на нефть, девальвация рубля – еще несколько недель назад никто и предположить не мог, что ситуация на рынке изменится так стремительно. Как переживает очередной кризис лизинговая отрасль? Каких последствий стоит ждать? Почему трудности – не повод для отчаяния? И чем поможет цифровизация в новых реалиях? Руководитель «РАФТ ЛИЗИНГ» Елена Ланцова рассказала, как ее компания противостоит трудностям.



Фото А. Федорова

– На самом деле, российский бизнес кризис пока всерьез не затронул. Все только в начальной стадии, реальные трудности многих компаний еще не коснулись.

Для нас всегда в приоритете был качественный лизинговый портфель. Наши клиенты в большинстве случаев – это финансово устойчивые компании, которые сами пережили не один кризис и умеют оценивать риски.

Клиенты в трудной экономической ситуации ведут себя по-разному. Одни – те, у кого сформирована хорошая «подушка безопасности», готовы сейчас, пока еще приятные условия по лизингу и «старые» цены на технику, что-то приобрести, поскольку сейчас это просто выгодно. Ведь потом та же самая техника, как показывает опыт, будет стоить дороже. Другие начинают паниковать или, наоборот, делать вид, что ничего не происходит. Но прятать голову в песок – не лучший выход из ситуации.

Пока с просьбой о рассрочке по лизинговым платежам, в связи с ситуацией по коронавирусу, к нам обратился только один клиент. Мы пошли навстречу. Но каждую ситуацию рассматриваем индивидуально.

Как вы планируете работать в условиях кризиса? Продолжите финансировать сделки?

– Мы просчитали несколько стресс-сценариев развития ситуации. И четко для себя поняли, какие отрасли, какие компании мы можем в сложившихся реалиях финансировать, при каких условиях и в каком объеме.

В 2019 году мы активно финансировали инвестиционные проекты, которые были запущены еще в 2017-2018 гг. Сейчас мы продолжим их финансировать, чтобы проекты могли запуститься и полноценно работать. Но заходить в новые инвестпроекты, конечно, сейчас никто не будет. Сегодня нам интересны финансово устойчивые клиенты, с ликвидными предметами лизинга.

Ваша компания пережила два кризиса. Можно ли этот кризис сравнивать с предыдущими? Чем похожа ситуация? Чем отличается?

– Все кризисы были разными. Анализировать этот экономический кризис мы сможем только тогда, когда он закончится. Пока никто не знает, каким он будет. Экономическая рецессия вызвана пандемией коронавирусной инфекции. Весь мир фактически находится на карантине, экономика парализована. Это основная сложность и основное отличие от предыдущих кризисов.

Наш 14-летний опыт работы и два кризиса, которые мы успешно пережили, позволяют нам трезво оценивать ситуацию. Мы располагаем финансовой «подушкой безопасности». У нас крепкие отношения с банками-партнерами. Мы трезво оцениваем риски при финансировании проектов. Пережили предыдущие два кризиса – переживем и третий.

Кризис, как и всегда, выявит сильных игроков. Какие отрасли показали рост в 2019 году и будут, на ваш взгляд, востребованы в кризис?

– В 2019 году я бы выделила рост доли сельского хозяйства. Эта отрасль стала лучше относиться к лизингу. Поспособствовала программа Минсельхоза, в которой мы аккредитованы, по субсидированию техники в лизинг. Портфель в этом сегменте у нас вырос.

Отрасль в целом сильно изменилась. Мы вообще, можно сказать, увидели, что сельское хозяйство в Иркутской области есть, и оно развивается. «Лопата-тяпка» в прошлом – компании выходят на новый технологический уровень. Предприниматели стали грамотнее. Они понимают, что, если пользоваться всеми мерами господдержки, можно приобретать дорогостоящее сложное оборудование, дорогую спецтехнику, минеральные удобрения, резервуары для хранения зерна.

Сохранятся ли условия по субсидиям в 2020 году – пока не ясно. Если Правительство продолжит поддерживать сельское хозяйство, а это было бы правильно, то тогда отрасль ждет развитие.

Востребованными в 2020 году также будут, безусловно, медицина и вторичная переработка.

А что с лесной отраслью?

“ На самом деле, российский бизнес кризис пока всерьез не затронул. Все только в начальной стадии, реальные трудности многих компаний еще не коснулись

– Она, как и угольная, в 2019 году сильно просела в силу внешней конъюнктуры рынков. Крупные инвестиционные проекты, начатые в 2018-2019 гг., продолжали реализовываться. А вот новые проекты, которые должны были стартовать в 2020 году, – заморозили.

Экспортеры в прежние кризисы чувствовали себя лучше остальных. Во-первых, у большинства накоплены денежные резервы. Во-вторых, девальвация рубля всегда была им на руку. И сейчас эти факторы позволят им чувствовать себя более уверенно. При снижении мирового спроса на сырье экспортеры смогут снижать цены. Вопрос в другом. Сейчас Китай – один из основных рынков сбыта для добывающих отраслей – начал восстанавливаться. Но кому он будет продавать свою готовую продукцию, изготовленную из российского сырья, – пока вопрос.

«С ЦИФРОВИЗАЦИЕЙ НЕТ ГРАНИЦ»

Если раньше бизнес развивал дистанционные каналы, возможность удаленной работы больше с точки зрения оптимизации процессов, то пандемия коронавируса придала цифровизации какой-то совсем новый смысл. «РАФТ ЛИЗИНГ» готов к новой цифровой реальности?

– 2017-2018 годы были периодом бурного роста для лизинговой отрасли. Пока прилив поднимал все лодки, нужно было работать веслами, чтобы быть впереди. В 2019-м мы смогли не грести без оглядки, а спокойно подумать, как свой рост удерживать, какие изменения внести в процессы. Так, например, весь год мы занима-

«КРИЗИС НЕ СТАЛ НЕОЖИДАННОСТЬЮ»

Елена, условия на рынке меняются стремительно. Начало 2020 года было довольно спокойным, но вот всё развернулось на 180 градусов: пандемия коронавируса, падение цен на нефть, девальвация рубля. Как это влияет на лизинговую отрасль?

– Многие ждали кризиса, не можем сказать, что для нас это стало неожиданностью. Мы полагали, что начало кризиса придется на конец лета, но все случилось раньше. Еще с прошлого года мы начали наращивать нашу финансовую «подушку безопасности». Всегда трудно понять, каким именно будет кризис и как повлияет на рынок. Но в любом случае спад мирового по-

требительского спроса, вызванный пандемией коронавируса, негативно скажется на экономике любой страны.

Сейчас мы только на пороге кризиса. Сложно будет найти отрасль, которой он не коснется, и лизинговая не станет исключением. В начале года мы еще планировали рост отрасли на уровне 5-7%. Сейчас понимаем: если удастся сохранить объемы финансирования на уровне 2019 года – это будет позитивный сценарий.

Уже сейчас многие бизнесы испытывают трудности, правительство определило список наиболее пострадавших отраслей, многие компании обратились за кредитными и налоговыми каникулами. Как переживают ситуацию ваши клиенты? Просят ли рассрочки по лизинговым платежам? Готовы ли вы идти навстречу?

лись внедрением серьезного программного обеспечения, специализированного для лизинговой компании, которое поможет нам оптимизировать практически все бизнес-процессы, снять часть функционала с сотрудников, и, соответственно, не увеличивать штат.

В 2019 году мы вышли за пределы Иркутской области – открыли представительство в Кузбассе. Но по факту оказалось, что мы вышли даже за пределы Сибирского федерального округа. У нас появились сделки и на Дальнем Востоке и в Поволжье. Этому поспособствовала возможность подписывать договоры удаленно – и двухсторонние, и трехсторонние. Оказалось, что с электронным документооборотом у нас нет географических границ – теперь мы можем без проблем работать с любым регионом.

То есть физическая экспансия не нужна?

– Да, мы поняли, что не всегда оправданно физически присутствовать в каком-то регионе. Содержать офис, сотрудников, ездить на встречи – все это достаточно затратно. Сейчас покорять территории можно и удаленно. А в текущих условиях, в новой реальности этот опыт для нас оказался очень ценным и востребованным. Мы и психологически, и технически готовы работать удаленно. И сейчас, когда почти вся страна в режиме самоизоляции, наши сотрудники успешно работают из дома.

ЛИЗИНГ НЕДВИЖИМОСТИ: ХОРОШИЙ СТАРТ

Справляться с кризисами вашей компании помогал не только взвешенный подход к рискам, но и диверсификация. В прошлом году вы расширили продуктовую линейку, добавив совершенно новый продукт – лизинг недви-

мости. Довольны результатами запуска нового продукта?

– Более чем. Продукт стартовал только в августе, а доля недвижимости в портфеле к концу года достигла 5%. Мы и не предполагали, что за 5 месяцев она так вырастет – учитывая, что сделки по недвижимости не делаются «одним днем».

Недвижимость – не самое популярное направление в лизинге. Почему?

– Потому что многие лизинговые компании считают, что в недвижимости высокие риски. Мы, проанализировав это направление, решили иначе. Увидели больше плюсов, нежели минусов, поэтому и сформировали готовый продукт, который оказался востребован на рынке.

Неужели все было настолько просто? Без каких-либо трудностей?

– Нет, почему, со сложностями мы столкнулись. Главной проблемной зоной оказались продавцы недвижимости. Все сделки затягивались только по одной причине: продавцы не готовы были предоставить качественный пакет документов на продажу: откуда у них появилась недвижимость, на основании чего они собственники, как они ее приобрели...

А мы обязаны проверить всю чистоту сделки, на нас лежит груз ответственности. С продавцом недвижимости в итоге у нас получается больше работы, чем с проведением самой сделки. Она от обычного приобретения автомобиля практически ничем не отличается.

Каковы перспективы этого продукта?

– У нас очень мало конкурентов в этом направлении. Ведь многие о лизинге недвижимости только заявляют, но реально сделки не делают. Лизинг недвижимости – это тот продукт, который позволяет нам выходить за пределы Иркутской области и работать на всю Россию. Сейчас, например, в работе есть заявки из Екатеринбурга.



Фото А. Федорова

С СОЦСЕТЯМИ НА «ТЫ»

В кризисные времена особенно важна открытость, прозрачность, готовность к диалогу. Ваша компания давно на «ты» с социальными сетями. Что это дает в секторе B2B, в котором вы работаете? Какую пользу от соцсетей получаете?

– Соцсети – достаточно новое веяние. Четыре года назад мы были одной из немногих лизинговых компаний в России, которые вообще вышли в соцсети. Рынок B2B консервативен в этом смысле.

Сначала мы ставили перед собой задачу повысить финансовую грамотность людей, но вскоре поняли, что наша активность помогает нам и в работе.

Во-первых, банки всегда рады нашей открытости. Когда мы с ними общаемся, очень часто

говорят: «Да мы уже знаем, смотрели ваши соцсети, вы молодцы». То есть это помогает нам формировать положительное мнение о себе, хорошую бизнес-репутацию.

Второе – это наши клиенты. Их не очень много в соцсетях, топ-менеджеры не всегда готовы быть такими активными, их время ограничено. Но, в любом случае, они заходят на нашу страницу, читают. Может, и не лайкают даже, но все видят. Естественно, все хотят работать с лучшими, и здорово, что они каждый раз находят этому подтверждение.

Еще один важный момент – это повышение нашей узнаваемости. Соцсети помогли нам занять определенную нишу в отрасли.

Вообще, рассказывать о лизинге – а это достаточно сложный продукт – простыми словами, даже с юмором – всегда интересно. В соцсетях мы пишем обо всем, что для нас важно, а не только о работе. Одно дело, когда видишь партнера в строгом костюме, и совсем другое – когда он летит на тубе с горы с криками «Мама!». Такая открытость сближает и повышает лояльность клиентов и поставщиков к нам.

Именно из соцсетей мы узнаем о ваших сложных сделках. Бывают такие, в которых по пять-шесть участников. Такие непростые кейсы – ваша фишка?

– Наша фишка – разнообразные сделки. Спецтехника, автотранспорт, сложные сделки по оборудованию, мини-заводам, недвижимости. Мы универсалы. Очень многие лизинговые компании настроены на какое-то узкое направление. А мы готовы своим клиентам предложить разнообразные решения сложных задач.

Но ведь трудно одинаково хорошо разбираться во всем?

– Мы рассматриваем кейсы, изучаем особенности производственных процессов в различных отраслях. Один сотрудник, например, разбирается с золотодобывающей отраслью, другой – с авиацией. Для нас новые направления – это точки роста. Мы делаем то, от чего другие компании 100% откажутся, потому что это сложно.

«УВИДИМ СВЕТ В КОНЦЕ ТОННЕЛЯ»

По прогнозам некоторых экспертов, экономическая рецессия вряд ли завершится за короткий период. Вы согласны? Готов ли «РАФТ ЛИЗИНГ» к таким глобальным вызовам?

– Нам как лизинговой компании очень хочется, чтобы быстрее заработал микро, малый, средний бизнес. Формат работы – удаленный или какой-либо другой нас совершенно не смущает. Сколько нужно будет, столько и будем работать. Удаленно – значит удаленно, в офисе – значит в офисе. Главное, чтобы производство заработало, услуги стали снова востребованы.

Когда это произойдет, по вашим прогнозам?

– Очень рассчитываем, что к четвертому кварталу «свет в конце тоннеля» все же появится.

Иван Рудых

В ЦИФРАХ

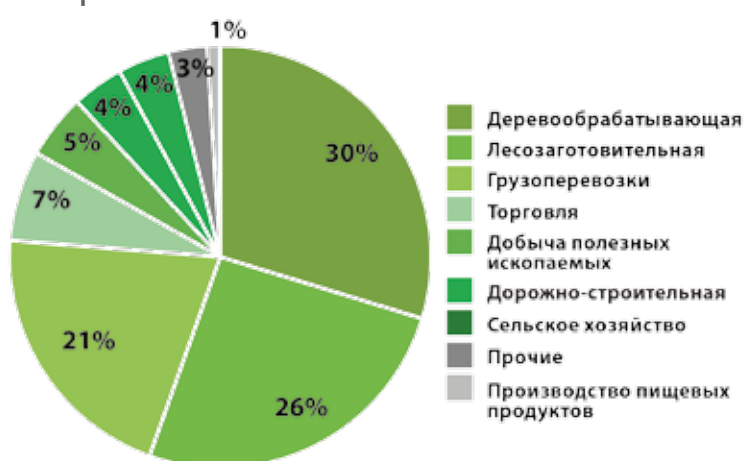
Как рос лизинговый портфель компании «РАФТ ЛИЗИНГ»



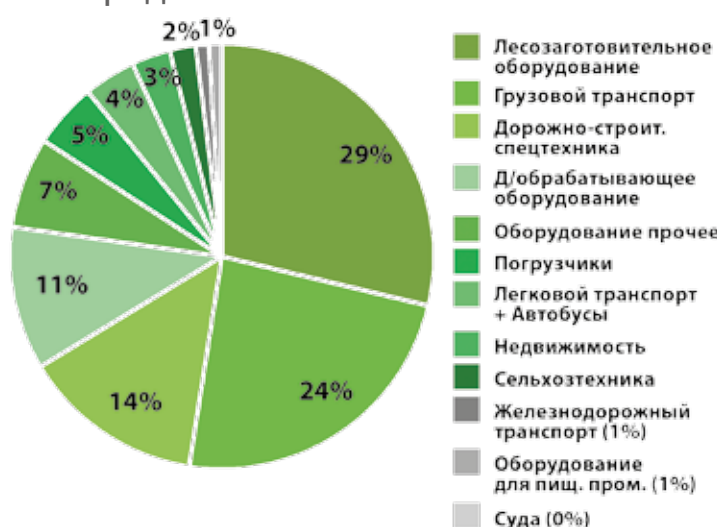
Данные предоставлены компанией

Структура лизингового портфеля в 2019 году

По отраслям



По предметам лизинга



Данные предоставлены компанией

Сбербанк предоставит кредитные каникулы заемщикам, пострадавшим от коронавируса

Сбербанк предоставит кредитные каникулы по потребительским и ипотечным кредитам для клиентов, пострадавших от коронавируса COVID-19.

Отсрочка выплат может быть предоставлена на срок до 6 месяцев с увеличением срока кредитования до 12 месяцев, при этом неустойки за невыполнение обязательств по кредиту будут отменены. Основанием для кредитных каникул является пребывание на лечении от коронавируса либо реабилитации, нахождение в карантине после прибытия из-за границы либо в отпуске без сохранения заработной платы, а также потеря работы в результате сокращения, вызванного пандемией COVID-19.

Для получения отсрочки клиентам нужно предоставить соответствующий документ в зависимости от причины: больничный лист (можно в электронной форме) и документ о подтвержденном диагнозе COVID-19, трудовую книжку с отметкой об увольнении и официальные подтверждающие документы от работодателя об изменении условий или режима работы и оплаты труда.

Далее необходимо заполнить анкету на подачу заявки на кредитные каникулы на сайте банка в разделе «Кредиты – Реструктуризация», прикрепив фото или скан паспорта и подтверждающий документ. Банк сообщит вам о принятом решении.

Максим Дегтярев, вице-президент Сбербанка: «Мы понимаем, с какими трудностями могут сейчас столкнуться наши заемщики. Очевидно, что многие из них не смогут какое-то время выполнять свои обязательства по кредиту в новых реалиях. Поэтому мы разработали простую и удобную процедуру оформления кредитных каникул на срок до полугода. Мы постараемся сделать все, чтобы помочь нашим клиентам.

При этом мы стремимся помочь предельно быстро, в связи с чем обращаем внимание на необходимость предоставления подтвержда-

ющего документа, без которого рассмотрение заявки невозможно».

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 клиенты в 18 странах мира. Банк располагает самой обширной филиальной сетью в России: около 14 тысяч точек обслуживания. Зарубежная сеть банка состоит из дочерних банков, филиалов и представительств в Великобритании, США, СНГ, Центральной и Восточной Европе, Индии, Китае и других странах. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481. Официальные сайты банка: www.sberbank.com (сайт Группы Сбербанк), www.sberbank.ru.



ИНК приобретет оборудование для больниц Иркутска и Усть-Кута, необходимое пациентам с коронавирусом

ООО «Иркутская нефтяная компания» (ИНК) приобретет оборудование для больниц Иркутска и Усть-Кута, чтобы помочь пациентам в борьбе с тяжелыми осложнениями, возникающими при коронавирусной инфекции COVID-19.



В частности, компания готова приобрести аппараты искусственной вентиляции легких (ИВЛ), бронхоскопы и оборудование экстракорпоральной мембранной оксигенации (ЭКМО) для насыщения крови кислородом при развитии острой дыхательной недостаточности. В настоящее время определяется спецификация оборудования для закупки.

Поставка оборудования планируется в Иркутскую городскую клиническую больницу №10 и Усть-Кутскую районную больницу.

Помимо материальной помощи медицинским учреждениям ИНК регулярно проводит акции, направленные на профилактику и лечение населе-

ния, особенно в северных районах. В конце марта Иркутская нефтяная компания совместно с Ивано-Матренинской детской клинической больницей (ИМДБ) при поддержке министерства здравоохранения Иркутской области провела в Усть-Куте профилактическую акцию «ИНК. Здоровье – детям».

Группа узких специалистов под руководством главного врача ИМДБ, детского хирурга Владимира Новожилова вела приём детей, состоящих на учете в Усть-Кутской районной больнице.

Также при поддержке ИНК 11 – 17 марта бригада иркутских врачей из 12 специалистов провела медосмотры почти 700 жителей сел Ербогачен, Подволошино, Бур, Непа, Преображенка.

В Иркутской области выдан первый кредит по «Сельской ипотеке»

Иркутский региональный филиал «Россельхозбанка» приступил к выдаче кредитов по программе «Сельская ипотека». Первый ипотечный кредит на сумму более 2 млн рублей оформлен в рамках госпрограммы «Комплексное развитие сельских территорий».



Кредит предоставлен сотруднице МУПЭП «Горзеленхоз» Снежане Дорофеевой. Заемные средства пойдут на приобретение однокомнатной квартиры в новостройке поселка Дзержинск Иркутского района. Ставка по займу составила 2,7% годовых. Заявку на оформление кредита Снежана подала 30 января 2020 года после анонсирования новой программы в СМИ. Подписание договора состоялось в конце марта.

— Увидела рекламу льготного ипотечного кредитования, посчитала сумму переплат и приняла решение участвовать в этом проекте. Для молодой семьи предложение оптимальное. Мы живем в Дзержинске, и переезжать в областной центр особого желания не было, для нас усло-

вия программы оказались и удобными, и выгодными для последующего погашения. Сейчас ко мне за консультацией обращаются друзья, знакомые: пока не увидели насколько это реально – не верили в такой низкий процент, – рассказала собственница нового жилья. На сегодняшний день в работе регионального филиала «Россельхозбанка» находится почти 600 заявок от заемщиков. Принято и обработано более 400 заявок на общую сумму более миллиарда рублей, в том числе одобрено банком более 200 заявок на сумму свыше 480 миллионов рублей. Отмечается наибольшая заинтересованность по кредитованию в населенных пунктах, расположенных недалеко от областного центра.

Как «Слата» готовится к наплыву интернет-заказов, формирует товарные запасы на складах и работает с персоналом по защите от коронавируса?

Компания «Слата» продолжает поставлять увеличенные объемы социально-значимых товаров с распределительных центров в магазины. На складах увеличены товарные запасы на крупную макарону, сахар, муку, туалетную бумагу и средства личной гигиены в четыре раза, сообщает пресс-служба компании.

«С момента введения режима самоизоляции заказы в интернет-магазине «Слата» выросли в 3,5 раза. Наши усилия направлены на то, чтобы увеличить команду сборщиков заказов и курьеров для того, чтобы покупатели могли получить свои заказы в срок. Приносим извинения за возможные временные неудобства связанные с переносом даты или времени доставки.

В конце марта мы запустили интернет-доставку в Ангарске, Шелехове и Братске.

Со 2 апреля мы реформатировали два супермаркета «Слата» в dark store в Иркутске по адресам: ул. Байкальская, 293/7, ул. Ивана Франко, 2. Dark store – это магазин без покупателей: торговый зал обычного супермаркета перестраивается под склад, в котором собирают онлайн-заказы, что позволит нам улучшить скорость и качество сервиса интернет-заказов. Пункты выдачи онлайн заказов будут работать с 9:00 до 23:00. Таким образом, онлайн заказ для самовывоза покупатель сможет получить через 1 час после оформления заказа.

С 1 апреля временно все супермаркеты «Слата» работают с 9:00 до 21:00, дискаунтеры «ХлебСоль» с 8:00 до 20:00.

Мы ввели специальные часы для посещения магазинов людьми старше 60 лет с 9:00 до 11:00 и просим другие категории населения относиться к нововведению с пониманием, а также рекомендуем им посещать магазины в иное время.



Сейчас во все магазины сетей «Слата» и «ХлебСоль» начали поступать защитные маски – в первую очередь, для продавцов-кассиров. В течение недели масками будут обеспечены все сотрудники магазинов.

В магазинах размещены информационные плакаты о коронавирусе, нанесены разметки в кассовой зоне для соблюдения безопасной дистанции среди покупателей, усилена обработка всех поверхностей и оборудования дезинфицирующими средствами, сотрудник ежедневно замеряют температуру. Вся продукция собственного производства продается только в герметично упакованной индивидуальной таре».

Wink бесплатно покажет отечественное кино, мультфильмы и развивающий контент

Видеосервис Wink и интерактивное ТВ «Ростелекома» с 17 марта предоставляет всем клиентам возможность бесплатно смотреть отечественные фильмы и сериалы, а также детский и образовательный контент. Решение принято для удобства пользователей, которые вынуждены в текущих условиях находиться дома.

Все зарегистрированные пользователи могут посмотреть или пересмотреть без рекламы большую коллекцию любимых советских и российских фильмов, а также хиты мирового кино. Можно посмотреть российские блокбастеры – «Притяжение», «Лед», «Лето», «Лови момент» и многие другие. В открытом доступе от сервиса more.tv популярные сериалы последних лет – «Корни», «Дылды», «Кухня. Война за отель», «Ивановы-Ивановы», «Папик» и другие.

С учетом введения в ряде регионов добровольного посещения учебных заведений в Wink бесплатно доступна подборка доброго детского кино, советских и российских мультфильмов, а также анимационных сериалов для детей всех возрастов (более 500 наименований), в том числе «Маша и медведь», «Смешарики», «Friends: Подружки супер-герои».

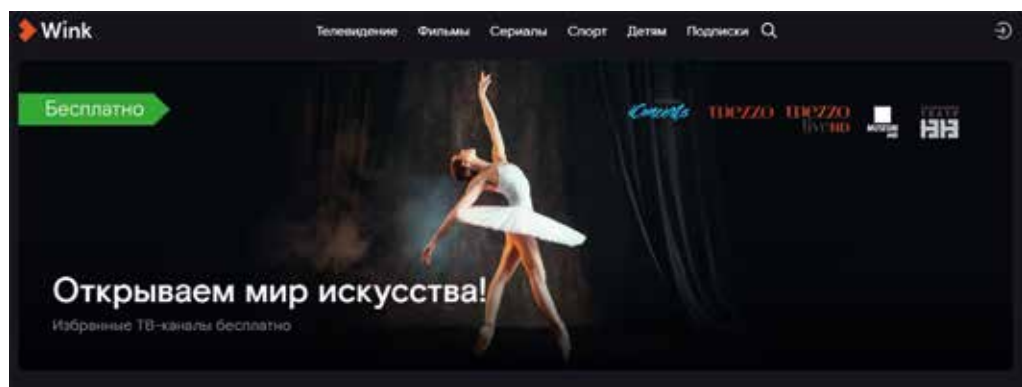
Бесплатно доступен и контент из раздела «Ростелеком. Лицей» – школьники 5-11 классов могут подтянуть свои знания и подготовиться

к ОГЭ и ЕГЭ по таким предметам, как русский язык, алгебра и геометрия. Подписчики любого возраста получили возможность прокачать цифровые знания по таким темам, как интернет вещей, робототехника, блокчейн, виртуальная реальность и другие.

Одновременно в свободном доступе – кино по произведениям школьной программы, а также фильмы, которые помогут изучать на экране важнейшие исторические события и жизнь великих людей.

Смотреть Wink можно на любом устройстве – смартфоне и планшете (мобильные приложения Wink), телевизоре (с ТВ-приставкой или с помощью приложений в Smart TV, Android TV, Apple TV), ноутбуке или компьютере (видеопортал wink.rt.ru). Подробности о подключении Wink доступны на сайте wink.rt.ru.

Wink – это цифровой видеосервис «Ростелекома», который запущен в 2018 году и объединяет возможности интерактивного ТВ (более 250 телеканалов) и онлайн-кинотеатра.



ВТБ разработал комплекс мер для поддержки бизнеса

Малый и средний бизнес стал одним из наиболее пострадавших сегментов российской экономики в результате пандемии коронавируса.

Туристические компании, индустрия развлечений, рестораны, бары и кафе были вынуждены резко сократить свою деятельность для минимизации контактов людей в общественных пространствах. Это стало серьезным ударом по бизнесу, поэтому в сложившейся ситуации банк ВТБ оперативно разработал комплекс мер для поддержки российских предприятий.

Во-первых, своим заемщикам ВТБ предлагает воспользоваться продуктами «Кредит на восстановление бизнеса» (для реструктуризации ранее выданных кредитов малым предприятиям) и «Бизнес-реструктуризация» (для реструктуризации ранее выданных экспресс-кредитов микропредприятиям). Это перекредитование на погашение суммы текущей задолженности как по основному долгу, так и по процентам, комиссиям и т.п. на срок до 10 лет. При этом заемщику может быть предоставлена отсрочка платежей по кредиту на срок до 6 месяцев. Дополнительное обеспечение (при его наличии по действующему договору) не требуется. Ставка определяется в индивидуальном порядке в зависимости от текущей ставки по договору. Для получения финансирования клиентам достаточно обратиться в банк и предоставить упрощенный пакет документов. Решение о реструктуризации будет принято в течение двух рабочих дней.

ВТБ понимает необходимость в первую очередь реструктуризации кредитов наиболее пострадавших отраслей. Банк находится в постоянном диалоге с клиентами и будет немедленно информировать их о мерах поддержки, разрабатываемых совместно с Правительством РФ и Центральным банком.

Во-вторых, ВТБ будет предоставлять краткосрочные кредиты малым и микропред-



приятиям на выплату заработной платы. Этот продукт позволит компаниям решить ключевую социальную проблему в нынешних условиях – сохранить коллективы и обеспечить своих работников необходимыми денежными средствами в период простоя/проблем со сбытом. Совместно с Правительством РФ и Центральным Банком готовится решение, предполагающее 100% субсидирование процентов. Кредиты будут предоставляться на срок до 6 месяцев со сроком принятия решения 1 день по минимальному пакету документов.

Каждому предпринимателю, который обратится в ВТБ за поддержкой, мы предложим эффективное решение для помощи его бизнесу. Мы уже получаем первые обращения клиентов и работаем с ними в индивидуальном формате. Банк следит за ситуацией и готов принимать все необходимые меры для поддержки российских компаний в нынешней ситуации.

«Выбора у нас в данной ситуации нет»

Русал стал одной из первых промышленных компаний, которая оперативно отреагировала на эпидемиологический вызов. О том, какие меры принимает руководство в условиях чрезвычайной ситуации, в колонке Forbes рассказал Евгений Никитин, генеральный директор компании Русал.

ЛЮДИ НЕ В СОСТОЯНИИ ОЦЕНИТЬ МАСШТАБ УГРОЗЫ

Коронавирусная пандемия, которую сейчас переживает человечество, стала очередным тревожным сигналом. Многие до сих пор уверены, что атипичная пневмония 2003 года и свиной грипп 2009 года – это просто сезонные болезни.

– Люди просто не в состоянии оценить масштаб и всю серьезность подступающей угрозы. Даже сейчас, когда количество заболевших перевалило отметку в 380 тысяч, а умерших уже более 16 тысяч, нередко можно услышать про планы проведения делового форума или городского праздника. Нам по-прежнему комфортней легкомысленный самообман. Нельзя не согласиться с высказыванием генерального директора ВОЗ Тедроса Гебрейесуса, что если сегодня все страны не примут должных мер, и не признают Covid-19 угрозой номер один, он лично начнет сомневаться в способности человечества усвоить уроки.

ЛЕГКОМЫСЛИЕ ОБОЙДЕТСЯ ДОРОГО

В 2015 году на борьбу с лихорадкой Эбола Русал направил около 13 млн долларов. Совместными усилиями с Роспотребнадзором, Минздравом и МЧС распространение эпидемии было остановлено.

– Русаловцы хорошо усвоили уроки 2015 года, когда совместными усилиями с Роспо-



требнадзором, Минздравом и МЧС нам удалось построить в Гвинее медицинский комплекс, укомплектовать его медработниками, оснастить необходимыми медикаментами, границы были по сути закрыты и в конечном итоге распространение эпидемии лихорадки Эболы остановлено. Сейчас нам также необходимо любой ценой объединиться перед лицом новой угрозы, минимизировать контакты между людьми и сократить риск распространения вируса. Мир стремительно меняется, и наше легкомыслие может обойтись нам слишком дорого.

СОТРУДНИКОВ ПЕРЕВЕЛИ НА УДАЛЕННУЮ РАБОТУ

В нынешней ситуации Русал стал одной из первых промышленных компаний, которая оперативно отреагировала на эпидемиологический вызов. Коллектив Русала составляет около 60 тысяч человек, и первоочередной стала задача ограничить количество контактов.

– Нам необходимо минимизировать риск распространения вируса в таком большом коллективе, поэтому 17 марта мы перевели большинство сотрудников предприятий и центрального офиса на удаленную работу. Раздали ноутбуки, поставили необходимое программное обеспечение, отменили лимиты на телефоны, пожали руки, разошлись. Теперь все обсуждаем в режиме телефонных конференций.

ДЕЖУРНЫМ ОРГАНИЗОВАЛИ ТАКСИ

Сотрудников, которые остаются работать в офисе, обеспечили противовирусными средствами и организовали доставку.

– Чтобы не подвергать дежурных сотрудников лишнему риску, мы обеспечили их всем набором средств противовирусной защиты и организовали бесплатное корпоративное такси: из дома в офис и обратно. Естественно, отменили командировки и отпуска. Всем, кто находится в служебных командировках, предписано немедленно вернуться домой. У кого «сгорела» путевка – Русал гарантирует полностью компенсировать все затраты.

МЕДИЦИНСКИЕ КАБИНЕТЫ В РЕЖИМЕ ОСОБОЙ ГОТОВНОСТИ

Что касается людей на производстве, без которых невозможна бесперебойная работа заводов, то компания принимает все необходимые меры для обеспечения их максимальной защиты.

– В настоящее время медицинские и фельдшерские кабинеты на предприятиях работают в режиме особой готовности. Были заказаны маски, инфракрасные бесконтактные термометры, перчатки, дезинфицирующие средства и даже оборудованы специальные боксы для изоляции больных. Ежедневно перед сменой у каждого сотрудника измеряется температура тела. А в помещениях проводится дополнительная дезинфекция.

НИКАКОЙ СУМАТОХИ И ЛИШНИХ ЭМОЦИЙ

Большую работу Русал проводит и в области информирования. По вопросам, связанным с коронавирусом, организована горячая линия. На стендах размещены памятки по профилактике болезни, а также информация о порядке действий в случае появления признаков ОРВИ.

– В целом надо отдать должное нашим людям. Никакой суматохи, лишних эмоций, паники. Видимо, мы на генетическом уровне уже привыкли, что в кризисных ситуациях надо максимально мобилизоваться, сплотиться. Сколько мы будем работать в таком режиме, пока трудно даже предположить. Но выбора у нас в данной ситуации нет.

Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать

Компания «Победа» презентовала выставочный загородный дом из сборного железобетона

Шоу-румы, где можно познакомиться с различными товарами – от одежды до бытовой техники и мебели, уже никого не удивляют. Но иркутская компания «Победа» пошла дальше и построила демонстрационную версию индивидуального дома общей площадью 75 кв м, в основе которого – одноименная технология сборного железобетона, разработанная заводом ЖБИ «Сибавиастрой». Чтобы «примерить» такой дом на себя – посмотреть, как он в реальности выглядит внутри и снаружи, разобраться, чем железобетон отличается от других стройматериалов, и даже понять, сколько «квадратов» достаточно для комфортной жизни в собственном доме – нужно побывать в этом демо-доме на экскурсии. Корреспондент Газеты Дело воспользовался такой возможностью, а в качестве экскурсовода выступил руководитель отдела продаж компании «Победа» Владимир Доценко.



особых сложностей воплощаем в жизнь практически все пожелания клиентов по планировке, этажности, площади объекта. За последние годы технология сборного железобетона очень сильно шагнула вперед; завод, который в прошлом году отметил 65-летие, тоже развивается, осваивает выпуск новых изделий, отвечающих требованиям времени, а накопленный опыт гарантирует их высокое качество. Например, ещё совсем недавно у нас были технические ограничения по ширине комнат из-за длины плит перекрытия – 4,5 метра. Сейчас завод выпускает полнотельные плиты перекрытия длиной 6 метров – они уже прошли все необходимые испытания на прочность и другие показатели. Теперь ширина комнат может быть 6 м, что увеличивает свободное пространство в доме и, соответственно, наши возможности при реализации пожеланий клиентов.

Кроме этого, в демонстрационном доме строители впервые установили сборный железобетонный фундамент заводского производства.

Владимир: Такое ноу-хау, в первую очередь, обеспечивает скорость монтажа. Конкретно на этом доме фундамент смонтировали за два дня, а коробку дома, в целом, – за шесть дней. Это очень хороший показатель. Я сомневаюсь, что за такой срок можно построить каменный дом из другого стройматериала. Сборный фундамент разрабатывается индивидуально под каждый проект, кроме того, он подходит для удалённых точек строительства, где «сложно» с бетоном, поэтому есть смысл возить туда сборный фундамент и монтировать его на месте. Такое решение позволяет обеспечить еще один важный параметр – зимний монтаж.

ОКНА – БОЛЬШИЕ, ПЛАНИРОВКА – СВОБОДНАЯ

Внешний вид и дизайн дома – текстура, фактура, цветовая гамма фасада, количество окон, их размеры и другие параметры определяются на первоначальном этапе работы с клиентом.

Владимир: В домах, собранных по технологии «Победа», можно сразу забыть о технических ограничениях, которые, к примеру, есть в многоквартирных домах – определённые окна, количество дверей и т.д. В своём доме я всем рекомендую делать максимально большие окна – это эстетически комфортнее, это стирает границы между участком и внутренним помещением, это больше простора и естественного света внутри дома. Это красиво, и в таком доме приятно жить, а современные технологии защищают его от теплопотерь через окна, как это было раньше.

Разговор о том, что отличает дом из сборного железобетона от домостроений из других материалов, о свободе внутренней планировки и о ноу-хау, которые компания разработала для таких объектов, мы продолжили уже внутри выставочного образца. Здесь есть большая прихожая, ванная комната, совмещённая с санузлом, и две большие комнаты: кухня-гостиная и спальня. Но, как пояснил Владимир, планировка может быть абсолютно свободной: по проекту всего одна внутренняя несущая стена, а всё остальное – межкомнатные перегородки, и размещать их можно как угодно.

В загородных домах из сборного железобетона «Победа» можно воплотить в жизнь практически любые решения по планировке, этажности и площади

Владимир: Ещё одна особенность демо-дома – полностью электрическая система отопления, состоящая из четырёх конвекторов по два киловатта и с системой климат-контроля. Такой вариант удобен, если, к примеру, нужно снизить температуру в помещении на срок от нескольких дней до нескольких недель. На собственном опыте проверено, что на состояние дома такие перерывы – даже в зимние месяцы – не влияют, потому что жилые объекты из сборного железобетона отличаются высокой энергоэффективностью и теплоинерционностью: весь железобетонный остов находится внутри теплового контура, что позволяет получать тепловую энергию от прогретых стен внутри помещений. В январе, когда ночные температуры опускались в этих местах ниже 30 градусов, в доме были включены только два конвектора, при этом строители, которые с утра начинали внутреннюю отделку, работали в футболках. Да и счета за электричество, которое расходуется здесь на отопление, будут ниже, чем в домах из многих других материалов, а также по сравнению с квартирами в МКД. В нашем доме площадь 75 квадратных метров на отопление – с учётом тарифа для сельских территорий – даже в самое холодное время года были не больше 1200 рублей в месяц.

ТЕХНОЛОГИЯ ПОШЛА В МАССЫ

Завершая экскурсию, Владимир отметил, что по итогам прошлого года специалисты компании «Победа» получили огромный опыт работы со сборными домостроениями, в том числе, благодаря отзывам клиентов, и применили его в этом году.

Владимир: Мы серьёзно проработали саму структуру стройки, организацию строительного процесса, в том числе и по вовлечению в него

заказчика. Наш клиент всегда будет чётко понимать, что происходит на его участке.

Результат прошлого года соответствовал нашим планам, в этом году мы хотим превзойти 2019-й в два раза. Планы реалистичные и им дан хороший старт. Мы хорошо подготовились и готовы принять любое количество заказов на объекты. По опыту уже законченных проектов, мы определили ряд решений – от отделочных работ до монтажа фасадных панелей – наиболее подходящих для технологии «Победа», поэтому каждому расскажем и подскажем правильный вариант. А ещё лучше – приехать на экскурсию в демо-дом и всё увидеть своими глазами.

Кстати, технология сборного домостроения «Победа» интересуют не только тех, кто мечтает о своём загородном доме. Привлекает она и представителей строительного рынка. Во-первых, потому что позволяет возводить объекты круглый год. Во-вторых, этот процесс не занимает много времени – чтобы возвести «коробку» и сделать чистовую отделку, требуется примерно 2,5 месяца.

Владимир: Технология пошла в массы. Спрос есть и со стороны клиентов, и со стороны строительного бизнеса – уже есть компании, которые в этом году начинают работать с нашими домокомплектами. Мы в этом смысле не «жадничаем»: если кто-то из наших коллег-строителей хочет с нами сотрудничать, мы всегда открыты и готовы работать с каждым, кто умеет это делать. Важна только степень ответственности, которую они готовы на себя брать.

Наталья Горбань

СПРАВКА

Демо-дом площадью 75 кв м в комплектации «стандарт» – первый, но не последний. В планах компании монтаж ещё нескольких «шоу-румов» из сборного железобетона по технологии «Победа»: в бюджетной комплектации «базис» и премиум-класса «люкс». Сейчас заказчик, при желании, может увидеть не только готовый демо-дом, но и побывать на множестве объектов в разных стадиях строительства.



8 (3952) 21-10-14. www.dom-shop38.ru



8 (3952) 500-360. www.sibaviastroj.ru

«ПОЧУВСТВУЙТЕ РАЗНИЦУ»

На Байкальском тракте, где находится презентационный объект, много загородных жилых строений, но «шоу-дом» от компании «Победа» не теряется на их фоне. Одноэтажное аккуратное здание, расположенное среди берёз и сосен, сразу обращает на себя внимание светлыми стенами, большими «французскими» окнами в рамках цвета тёмного шоколада в тон с входной дверью и крышей. По мнению Владимира, демо-дом – это, в первую очередь, ощущения, которые получает человек во время экскурсии по нему: ведь одно дело, когда ты приезжаешь на стройку, и совсем другое – когда заходишь в уже готовый дом, с чистовой отделкой, мебелью и люстрами.

Владимир: Даже для меня некоторые вещи стали своеобразным открытием. Например, когда я заходил в строящийся объект площадью 75 квадратных, мне всегда казалось, что это – маленький домик. Сейчас, когда демо-дом полностью готов, я прекрасно понимаю, что это достойное жильё для семьи из трёх человек – просторное, удобное и комфортное. Демо-версия помогает заказчику понять реальные масштабы дома, необходимого для жизни конкретно ему. Побывав здесь на экскурсии, некоторые наши клиенты уже «перепрофилировали» свои пожелания со

120 квадратных на 90, потому что поняли – им не нужен очень большой дом. Это понимание, в первую очередь, важно для тех людей, у которых ещё нет опыта проживания в индивидуальном загородном доме. Кроме этого, становится очевидным, что свой дом – это не строго квадратные метры жилой площади, а ещё и сопутствующие вещи – территория участка, дополнительные постройки, которые вынесены за контур дома, – баня, сауна, гараж.

Кстати, «Победа» на иркутском рынке загородной недвижимости одна из немногих компаний, предоставляющая клиентам такую услугу, как показ дома, который построили специально для демонстрации, а не для того, чтобы его продать.

«ФУНДАМЕНТАЛЬНО-ПОБЕДНОЕ» НОУ-ХАУ

Нашу экскурсию Владимир Доценко начал с азов – рассказа о технических особенностях конструктива дома, построенного из сборного железобетона по технологии «Победа».

Владимир: Мы, как строители, переводим пожелания и фантазии наших заказчиков в проектную документацию, на основе которой завод «Сибавиастрой» изготавливает индивидуальные железобетонные домокомплекты, а наша компания их монтирует. Вместе мы без

«Наша цель – комфортное обслуживание в любых условиях»

О результатах работы в 2019 году и о том, как банковский бизнес адаптируется к работе в новых условиях, Газете Дело рассказала управляющий ВТБ в Иркутской области Александр Макарова.

Какие основные цели вы ставили перед собой в 2019 году?

– Мы сосредоточились на основных стратегических задачах, обозначенных в трехлетней стратегии, принятой в 2019 году. Наша цель – предложить клиентам удобные модели взаимодействия, создать для всех пользователей банковских услуг условия для комфортного обслуживания. Для кого-то это удобный офис. Но основная масса клиентов предпочитает сегодня получать банковские услуги в дистанционных каналах. Поэтому в течение года мы активно развивали возможности цифрового доступа к услугам банка, как для физических лиц, так и для бизнеса.

Давайте обсудим итоги работы банка. За прошлый год удалось накопить запас прочности?

– По итогам 2019 года мы нарастили портфель привлеченных средств корпоративных клиентов и населения на 22%, до 97,9 млрд рублей. Совокупный кредитный портфель за отчетный период увеличился на 17% и на 1 января составил 81,6 млрд рублей.

Кредитный портфель частных клиентов по итогам года вырос на 17% и достиг 60 млрд рублей. Более половины приходится на кредиты наличными, прирост по сравнению с 2018 годом составил 16%. Портфель ипотечного кредитования увеличился на 21%, до 22,4 млрд рублей. Всего за 2019 год ВТБ предоставил населению региона 27,7 млрд рублей кредитных средств, это на 16% больше, чем годом ранее.

По вашему мнению, как развивался бизнес Иркутской области в прошлом году?

– О работе региональных предприятий мы знаем не понаслышке, поскольку сотрудничаем с компаниями всех отраслей. О том, что бизнес в прошлом году продолжал развиваться и привлекал для этого заемные ресурсы, говорят наши данные. Кредитный портфель корпоративного бизнеса за 2019 год вырос на 15% и составил 21,6 млрд рублей. Причем более 90% в нем занимают кредиты, предоставленные как

раз предприятиям среднего и малого бизнеса.

Мы продолжаем активную работу в рамках мер государственной поддержки бизнеса. Всего за 2019 год было заключено 39 соглашений на общую сумму более 1,1 млрд рублей. Уверена, что меры поддержки бизнеса актуальны в любой экономической ситуации.

Можете назвать наиболее знаковые проекты банка?

– Одним из значимых событий прошлого года для нас стало создание специализированного подразделения по управлению капиталом и обслуживанию премиальных клиентов и членов их семей. Торжественное открытие состоялось уже в январе текущего года. Теперь к услугам наших клиентов – комфортный офис, классические банковские услуги с лучшими условиями, инвестиционные продукты, услуги Family Office.

В этом году запланирован еще один не менее интересный проект. В Иркутске будет запущен сервис VR-ипотека. Он поможет иркутянам выбирать жилье в Москве, Санкт-Петербурге, Сочи и других городах с помощью технологий виртуальной реальности. Можно будет в деталях рассмотреть новое жилье, оценить ландшафт, инфраструктуру, планировку, не выезжая за пределы Иркутской области.

Сегодня дистанционные сервисы, в связи с пандемией, приобретают все большую актуальность?

– Нам есть, что предложить клиентам в этих условиях. Еще в прошлом году мы обеспечили возможности по проведению большинства операций в онлайн-каналах. Сегодня 70% всех операций можно осуществить дистанционно. В мобильном приложении, интернет-банке ВТБ-Онлайн или на сайте клиенты дистанционно могут подать заявку на кредит, оформить вклад и рефинансирование, сделать денежный перевод, поменять валюту, оплатить коммунальные услуги и совершить другие операции. Для этого не нужно приходить в офис.



И все же этот год будет отличаться от предыдущего. Какую поддержку банк готов оказать тем, кто окажется в непростой ситуации?

– ВТБ разработал комплекс мер по поддержке пострадавших от коронавируса розничных заемщиков. Среди таких мер – отсрочка платежа по кредитным продуктам клиентам, которые в результате пандемии оказались на больничном и понесли финансовые потери.

Для помощи региональному бизнесу также предусмотрен ряд инициатив, которые начали действовать уже с конца марта. Прежде всего – предоставление краткосрочных кредитов предприятиям по льготным субсидированным ставкам. Они могут быть основаны на действующих государственных программах поддержки МСП. Кроме того, банк разработал собственную программу реструктуризации действующих кредитов с предоставлением отсрочки по платежам

для клиентов, бизнес которых уже пострадал от текущей ситуации с распространением коронавирусной инфекции.

Кроме мер поддержки клиентов, ВТБ одним из первых выступил с инициативой продолжить обслуживание кредитных и дебетовых карт с истекшим сроком действия. Сейчас очень важно минимизировать свои визиты в общественные пространства, в том числе – банковские отделения. Банк прорабатывает механизм, который позволит клиентам продолжить полноценное использование своих карт даже с истекшим сроком действия. На данный момент речь идет об отсрочке на месяц, с возможностью продления срока в зависимости от развития ситуации.

Мы нацелены на индивидуальную работу, уже сейчас принимаем обращения от клиентов и работаем с ними в индивидуальном порядке.

Эксперты оценили решение ввести налог на вклады и инвестиции свыше 1 млн рублей

Президент России Владимир Путин поручил обложить налогом 13% доходы по банковским вкладам и инвестициям объемом свыше 1 млн руб. По оценкам аналитиков, эта мера может принести в бюджет от 100 до 200 млрд рублей в год. Решение может затронуть более половины вкладчиков. Эксперты сомневаются в том, что время для него выбрано удачное. В свете недавнего обвала мировых фондовых рынков, бывшие вкладчики вряд ли найдут в себе смелость переключиться на инвестиции в этом году. Тем не менее, пока финансисты предлагают дождаться официальных документов.

«ОТТОКА НЕ БУДЕТ»

В банке «Открытие» считают, что риска оттока вкладов нет.

– Сейчас мы видим очень спокойное и рациональное поведение клиентов. Что касается размера ставок по вкладам, то они будут зависеть исключительно от финансовой ситуации и будут определяться стоимостью фондирования, – отметили в банке.

В Райффайзенбанке предлагают дождаться официальной публикации изменений, точных формулировок и сроков внедрения.

– Мы ожидаем изменений в нормативных актах, связанных с налогообложением доходов от депозитов и других инвестиционных продуктов. В настоящий момент мы продолжаем обслуживать вклады по текущим ставкам, – пояснили в банке.

«БАНКОВСКУЮ СИСТЕМУ ЖДУТ СЛОЖНОСТИ»

Сергей Малых, директор ООО «Центум», официальный партнер «Атон», напротив, считает, что банковская система столкнется с оттоком вкладов.

– Отток будет скорее всего по валютным вкладам. Я видел комментарии, что НДФЛ по валютному вкладу будет брать с валютной переоценки. А это значит, что при почти нулевых ставках по валютным вкладам, в данной ситуации это толкнет валютных вкладчиков либо вывести доллары в кэш, либо уходить в ценные бумаги. Но я бы дождался докумен-

тов. В целом, банковскую систему ждут сложности. Кроме оттока вкладов, устойчивости банковской системе не добавит и предложение ввести кредитные каникулы, – резюмирует эксперт.

«ОТ ВКЛАДОВ К ИНВЕСТИЦИЯМ»

В долгосрочной перспективе эта мера приведет к снижению стимулов для частных лиц делать сбережения посредством простых банковских вкладов и будет стимулировать рост интереса к инвестициям на финансовых рынках, считает Наталья Орлова, главный экономист Альфа-Банка.

– Однако в свете недавнего обвала мировых финансовых рынков, мы сомневаемся в том, частные инвесторы найдут в себе смелость переключить внимание на финансовые инвестиции уже в этом году. Кроме того, по российскому законодательству поправки, ухудшающие положение налогоплательщиков, могут быть имплементированы только со следующего налогового периода, то есть с января 2021 года. По нашим оценкам, эта мера может принести бюджету до 100 млрд рублей в год.

«НЕПОПУЛЯРНОЕ РЕШЕНИЕ»

Налогообложение по мелким депозитам и купонам гособлигаций – крайняя мера, считает Георгий Ващенко, начальник управления торговых опера-

ций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс»:

– Потенциал собираемости налогов по ставке 13% ориентировочно составляет 150-200 млрд руб. в год. Не копейки, но и не та сумма, которую не могло бы правительство взять в моменте из резервов.

Но я бы дождался законопроекта. Есть предположение, что физлица-резиденты, и во всяком случае по счетам ИИС, сохраняют льготу по уплате налогов на доходы по ценным бумагам.

Кроме того, чтобы повысить привлекательность ОФЗ, Минфину пришлось бы повышать их доходность для компенсации налога, а это похоже на перекачивание денег из одного кармана в другой.

У России крайне низкая долговая нагрузка (14% от ВВП), довольно странно в отличие от других стран принимать настолько болезненные или непопулярные решения, которые могут привести к оттоку капитала.

«ИДЕЯ МНЕ НЕ НРАВИТСЯ»

На начало 2020 года на вклады от 1 млн руб. приходилось 55% совокупного объема вкладов населения. На начало года, по данным ЦБ, граждане держали в банках 30,55 трлн руб. на депозитах. Таким образом, общий объем подлежащих налогообложению вкладов составляет около 16,8 трлн руб. Сейчас проценты по банковским депозитам облагаются только в том случае, если ставка превышает ключевую (сейчас 6%) на пять процентных пунктов и более. Если считать по максимальной

процентной ставке десяти крупнейших по объему депозитов банков, введение налога на доходы по крупным вкладам даст бюджету примерно 113 млрд руб. в год, подсчитал Александр Разуваев, руководитель ИАЦ «Альпари»:

– Идея мне не нравится принципиально. Люди давно не надеются на государство в плане пенсии. И многие пенсионеры сейчас живут на процент. При этом менее \$2 млрд – не очень большая сумма для казны. Доходы бюджета в текущем году запланированы в размере 20,4 трлн руб. Хотя из-за падения цен на нефть они, вероятно, будут несколько меньше. Пока не ясно, но новый налог, скорее всего, заработает с 2021 года. Вкладчики уже потеряли от снижения ключевой ставки Банка России и теперь потеряют от действий Министерства финансов. Плюс, ослабление рубля однозначно приведет к скачку инфляции. Я бы вклады не трогал.

Конечно, есть альтернатива – акции, криптовалюты. По акциям многих российских компаний дивидендная доходность намного выше ставок по депозитам. Однако Мосбиржа – часть глобального рынка акций. Если Америка чихает, то болеет весь мир. На рынке акций можно легко потерять часть своих инвестиций. Готовы ли к этому вкладчики?

Совсем недавно снижением ключевой ставки и пенсионной реформой власти загнали сбережения среднего класса в акции. А в начале текущего года кризис на мировых фондовых и сырьевых площадках обнулil эти сбережения. И пока толком никто не знает, когда рынки восстановятся.

Покупать нельзя бояться

Директор ИК «Фридом Финанс» в Иркутске Вадим Остапенко о том, как пережить самое крупное падение за последние годы и извлечь из него выгоду

В последнее время на фондовом рынке мы наблюдаем одну из самых сильных коррекций за последние 30 лет. Все очень напряжены и напуганы, ВОЗ объявила пандемию, США частично прервали пассажирское авиасообщение с Европой, но эксперты «Фридом Финанс» уверены, что из этого кризиса можно извлечь выгоду для инвестиционного портфеля.

ДЕЙСТВУЙТЕ РАЦИОНАЛЬНО

Страх коронавируса стал одной из ключевых фобий в мире. Но даже в обстановке всеобщей паники нужно помнить, что никакой страх не может быть полностью рациональным, но он способен оказывать влияние на умы очень большого количества людей. А когда люди действуют под влиянием сильного страха — они всегда действуют неправильно. Жадность и страх — очень плохие советчики на фондовом рынке и в жизни в целом. И то, и другое ведет к неправильным решениям. Особенно это заметно, когда нерациональные решения принимает большое количество розничных игроков и крупных инвесторов.

Оптимальное решение в сложившейся ситуации — выдохнуть, оглянуться вокруг и сказать: да, какой бы страшной эта эпидемия ни была, она окажет давление на результат только одного квартала. Через квартал эта ситуация будет выглядеть совсем иначе. Отменяют все тревел-баны, большое количество дел, которые были намечены, все-таки будут сделаны, у нас останется нереализованный отложенный спрос, который будет восполнен. Жизнь вернется в нормальное русло. Человечество тоже вернется к обычной деятельности, и случится это достаточно скоро. Сейчас мы видим акции отличных компаний, которые продаются с дисконтом в 30% к той цене, которая была в начале года. И поверьте, результаты, которые навредили подешевевшим компаниям в одном-двух кварталах, не окажут принципиального влияния на их финансовые модели на горизонте пяти лет, не приведут к структурным изменениям.

Именно поэтому покупки инсайдеров сейчас на максимуме. Если смотреть на открытые данные, то менеджмент компаний довольно активно покупает свои акции. Крупные управляющие активами тоже охотно покупали в эту коррекцию. Известно и про Уоррена Баффета, который увеличивает позиции в Delta Airlines, несмотря на введение тревел-бана и эпидемии. Этого инвестора не пугают отмены рейсов, сданные билеты, падение активности и то, что люди отменяют отпуска. Те, кто пытается смотреть чуть глубже, понимают, что компании оцениваются по своему денежному потоку за 5-10 лет.

СПИСОК ПОКУПОК

На рынке всегда есть одна большая проблема: все хорошие акции всегда стоят очень дорого. Компании, которые имеют стабильный баланс, демонстрируют постоянный рост доходов и хорошую прибыль, всегда в цене. А сейчас появилась отличная возможность купить то, что еще недавно казалось слишком дорогим.

Мы во «Фридом Финанс» особенно советуем обратить внимание на просевшие акции Disney, Mastercard, Visa, Netflix и прочие сервисы для развлечений и коммуникаций. Среди российских компаний в потребительском секторе сильно подешевел «Магнит». Самые смелые и экстремальные инвесторы могут покупать «Аэрофлот». Его котировки значительно просели, и это открыло интересную воз-



Фото А. Федорова

можность для заработка на их последующем восстановлении и дальнейшем росте. Тем, чей уровень риска чуть меньше, можно присмотреться к «ЛУКОЙЛу» и «Роснефти». Сейчас налоговая система в России стала более гибкой, и она позволит нефтяным компаниям не стать убыточными даже при падении цены на нефть.

При этом, несмотря на падение рынка, играть на понижение не стоит ин-

“
Какую бы стратегию поведения в это непростое время вы ни выбрали, стоит помнить о базовых правилах поведения инвесторов. Любая коррекция, маленькая или большая, — это удачная возможность пересмотреть свой портфель, добавив в него давно желанные бумаги и избавившись от ненужных активов. Именно в такие периоды, когда страшно предпринимать хоть какие-то действия, маэстро фондовой биржи зарабатывают свои капиталы

весторам с любым уровнем допустимого риска. Психологически очень легко шортить все, что кажется дорогим. На самом же деле, цена никогда не бывает слишком высокой, чтобы купить, и слишком низкой, чтобы продать. Падения почти всегда очень неожиданны и резки, причем так же резко и неожиданно они заканчиваются. Стоит помнить, что большую часть времени рынок находится в состоянии роста.

ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ О КОРРЕКЦИИ

Какую бы стратегию поведения в это непростое время вы ни выбрали, стоит помнить о базовых правилах поведения инвесторов во время коррекции на фондовом рынке. Любая

коррекция, маленькая или большая, — это удачная возможность пересмотреть свой портфель, добавив в него давно желанные бумаги и избавившись от ненужных активов. Именно в такие, казалось бы, высокорисковые периоды, когда рядовому игроку страшно предпринимать хоть какие-то действия, маэстро фондовой биржи зарабатывают свои капиталы.

Для того чтобы научиться также мастерски получать выгоду на коррекциях, нужно понять несколько вещей о периодах спада. Во-первых,

коррекции регулярно случались в прошлом и с большой долей вероятности будут происходить в будущем. Это нормально и не должно стать причиной повышенного стресса у инвестора. Поэтому, делая долгосрочные инвестиции, просто всегда держите в голове, что такие периоды неиз-

бежны, хотите вы этого или нет. Во-вторых, дату новой коррекции предсказать нельзя. Да, всегда постфактум обнаруживаются теории, в которых кто-то предсказал падение, но, как говорил, известный экономист Пол Самуэльсон: «Рынок предсказал девять кризисов из последних пяти». Сюда же можно добавить другую не менее популярную цитату о том, что сломанные часы дважды в сутки показывают правильное время. Это же относится и к предсказаниям о продолжительности и глубине коррекции фондового рынка. Зачастую все оказывается не так, как ожидали инвесторы. И, в-третьих, не стоит пытаться угадать, какой именно будет очередная коррекция, и в каких активах ее лучше будет переждать. Несмотря на цикличность и схожесть всех коррекций фондового рынка, каждая из них по-своему

уникальна и проходит со своими неповторимыми особенностями. И все попытки что-то спланировать лишь гадания на кофейной гуще. Это не кредитный кризис, а просто иррациональная паника, которая пришла на рынок. До кредитного кризиса очень далеко.

КАК ИЗБЕЖАТЬ УБЫТКОВ

Как только вы примете тот факт, что ни у вас, ни у кого-либо другого нет магических способностей предсказывать будущее, жизнь и биржевая торговля сразу станут приятнее и спокойнее. Одновременно с пониманием этого факта вы сможете и избежать убытков во время коррекции. Для этого нужно следовать следующим правилам:

1. Вместо того чтобы угадывать движение рынка, составьте конкретный план действий в каждой из возможных ситуаций. Подробно запишите, что и по какой цене вы будете покупать и продавать (или же держать до последнего) во время роста, падения и застоя на фондовом рынке, и придерживайтесь плана, когда начнет разворачиваться один из этих сценариев.

2. Не берите в долг у брокера. Торговля на заемные средства — чуть ли не главная причина разорения инвесторов во время коррекции на рынке. Когда вы торгуете только на собственные средства, вы ничего не теряете, пока не продадите активы, зафиксировав убыток. А при наличии долговых обязательств брокер может принудительно продать ваши активы при наступлении маржин-колла.

3. Во время определения стоимости компании, активы которой у вас уже есть или в которую вы хотите инвестировать, опирайтесь на фундаментальный анализ. Да, это сложнее, зато гарантированно снижает уровень стресса и вселяет большую уверенность в своих действиях. Кроме того, именно когда вы сами просчитали стоимость компании, вы будете воспринимать коррекцию как хорошую скидку перед будущим ростом.

4. Всегда имейте подушку безопасности и другие источники дохода, не связанные с фондовым рынком. Во-первых, это обеспечит финансовую стабильность вам и вашей семье во время сильной коррекции. Во-вторых, даст возможность спокойно взвесить свои действия и принимать решения без паники. И, в-третьих, именно на свободные средства вы сможете купить акции очень дешево тогда, когда их начинают массово продавать те, у кого нет «подушки», и просто те, кто поддался всеобщей панике. А именно этот сценарий мы сейчас и наблюдаем. Покупать, нельзя бояться.

Узнать больше об инструментах фондового рынка и начать инвестировать можно, обратившись в офис ИК «Фридом Финанс» в Иркутске по адресу: ул. Киевская, д. 2 (вход с ул. Карла Маркса).
Тел.: +7 (3952) 79 99 02; e-mail: irkutsk@ffin.ru



FREEDOM
finance

Бизнес на карантине

Как организовать удаленные рабочие места

Крупные компании оперативно отреагировали на угрозу распространения коронавируса. 97% из них частично или полностью перевели персонал на удаленную работу. В Иркутской области, согласно официальным данным, дистанционно работают свыше трех тысяч человек. О том, какие сервисы обеспечивают гибкость компании во время резких изменений ситуации, Газете Дело рассказала Елена Ватуля, директор В2В департамента в филиале МТС в Иркутской области.



ДОКУМЕНТЫ В ОБЛАКЕ

Для того, чтобы коммуникации в дистанционном режиме оставались эффективными, первое, что необходимо сделать – это обеспечить совместный доступ к файлам.

– Большинство проектов в компаниях требуют вовлеченности нескольких сотрудников. Изменившиеся внешние условия не должны надолго снижать темп работы, поэтому взаимодействие важно сохранить и в режиме удаленных команд. Для этого можно использовать облачный сервис провайде-

ра #CloudMTS, в котором контролируемый доступ к данным может предоставляться не только сотрудникам, но и внешним партнерам. В отличие от бесплатных облачных хранилищ, не дающих гарантии по сохранности информации, облачный провайдер берет на себя такие обязательства. Компаниям, которые ранее не пользовались им, Диск#CloudMTS подключается на два месяца бесплатно. Заявку можно подать до конца апреля.

ВИРТУАЛЬНЫЙ РАБОЧИЙ СТОЛ

Помимо ресурсов для обмена файлами, сотрудникам потребуется доступ к корпоративным системам, таким как CRM или 1С. Для этого создается виртуальное рабочее место.

– Компании из банковской сферы, ритейла и промышленности активно используют ресурсы VDI (Virtual Desktop Infrastructure), которые предоставляют доступ к корпоративным системам из облака. Важно, что при использовании виртуальных рабочих мест компания защищена от утечки данных, потому что у сотрудников не возникает необходимости

переносить информацию на личные компьютеры. В связи с эпидемией процесс перехода на VDI ускорился. Крупные облачные провайдеры готовы к этому и способны быстро, иногда даже за день, организовать для бизнеса нужную инфраструктуру.

БИЗНЕСУ НУЖНА ГИБКОСТЬ

Все компании без исключения в экстренном порядке перенастраивают сейчас свои бизнес-процессы, и это стресс-тест не только для сотрудников, но и для IT-ресурсов.

– Введение противоэпидемиологических мер привело к резкому перераспределению спроса. Целый ряд отраслей столкнулся с катастрофическим его снижением. Компании же, которые занимаются, например, интернет-торговлей или доставкой еды, наоборот, получают шквал заказов. Лавинообразная нагрузка ложится при этом не только на владельцев бизнеса и сотрудников, но и на IT-системы. Современные технологии, в частности переход в облако, дают возможность быстро увеличивать или уменьшать объем потребляемых IT-ресурсов. Это позволяет не

только контролировать расходы компаний, но в целом сделать бизнес более гибким и управляемым.

УМНЫЕ ДАТЧИКИ

Дистанционно могут работать не только офисные сотрудники, но и часть коллектива промышленных предприятий.

– Фермерские хозяйства, ритейл, транспортные компании полностью перевести на удаленку не получится, но часть их сопровождающих функций – вполне возможно. Для этого подходят умные датчики, которые в режиме реального времени отправляют данные в облачные хранилища, где информация обрабатывается, поступает в личный кабинет и там визуализируется. Благодаря гибкому функционалу датчики можно использовать во многих отраслях экономики. Естественно, полностью оборудовать ими предприятие за неделю не получится, а вот установить камеру и тепловизор, которые способны за секунду определять температуру сотрудника на проходной – это вполне можно сделать оперативно.

Наталья Пономарева

ОАО «Байкалкварцсамоцветы»

Вид экономической деятельности: добыча драгоценных и полудрагоценных камней, кроме алмазов 664519, Иркутская обл., Иркутский р-н, с. Смоленщина, ул. Трудовая, д. 6

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2019 г. (тыс. руб.)

АКТИВ	код	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.
1	2	3	4	5
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	-	-	91
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
Основные средства	1150	42 401	29 085	28 341
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
Финансовые вложения	1170	-	-	-
Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
Итого по разделу I	1100	42 401	29 085	28 432
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	176 204	150 724	134 120
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	83	327	521
Дебиторская задолженность	1230	20 171	19 516	14 281
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	20 000	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	11 850	8 810	5 422
Прочие оборотные активы	1260	519	50	428
Итого по разделу II	1200	208 828	199 427	154 772
БАЛАНС	1600	251 231	228 512	183 204
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	24 000	24 000	24 000
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
Резервный капитал	1360	1 200	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	122 314	86 705	49 086
Итого по разделу III	1300	147 514	110 705	73 086
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-
Итого по разделу IV	1400	-	-	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	820	5 500	5 500
Кредиторская задолженность	1520	102 897	112 307	104 618
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
Оценочные обязательства	1540	-	-	-
Прочие обязательства	1550	-	-	-
Итого по разделу V	1500	103 717	117 807	110 118
БАЛАНС	1700	251 231	228 512	183 204

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2019 г. (тыс. руб.)

Наименование показателя	код	За январь - декабрь 2019 г.	За январь - декабрь 2018 г.
1	2	3	4
Выручка	2110	225 470	206 752
Себестоимость продаж	2120	(25 016)	(16 917)
Валовая прибыль (убыток)	2100	200 454	189 835
Коммерческие расходы	2210	(1 334)	(66)
Управленческие расходы	2220	(131 332)	(140 132)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	67 788	49 637
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
Проценты к получению	2320	-	-
Проценты к уплате	2330	-	-
Прочие доходы	2340	(23 080)	2426
Прочие расходы	2350	(720)	-
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	48 018	51 343
Текущий налог на прибыль	2410	(9 604)	(10 269)
В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
Прочее	2460	(1 605)	(3 455)
Чистая прибыль (убыток)	2400	36 809	37 619
СПРАВОЧНО:			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
Совокупный финансовый результат периода	2500	36 809	37 619
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	5	-

Руководитель Костюков Д.С.
 Аудитор: ООО «Аудит-Гарант». 664050, г. Иркутск, пр. Маршала Жукова, 5/1, оф. 38.
 ОГРН 1023801758199 присвоен ИФНС N17 по Иркутской области 26.11.2002, свидетельство о государственной регистрации серия ИРП N 87-1607 от 06.05.1996г., основной номер в реестре аудиторов и аудиторских организаций саморегулируемых организаций аудиторов 11606072962, член саморегулируемой организации аудиторов Ассоциации «Содружество».
 По мнению аудитора, бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных аспектах финансовое положение Открытого акционерного общества «Байкалкварцсамоцветы» по состоянию на 31 декабря 2019 года, финансовые результаты его деятельности и движение денежных средств за 2019 год в соответствии с правилами составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, установленными в Российской Федерации.

АО «Ангарская птицефабрика»

Вид экономической деятельности: разведение сельскохозяйственной птицы 665814, 38 субъект РФ (код), г. Ангарск, мкр. Юго-Восточный

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2019 г. (тыс. руб.)

АКТИВ	код	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.
1	2	3	4	5
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	-	-	-
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
Основные средства	1150	789343	737555	687513
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
Финансовые вложения	1170	2700	2700	2700
Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	1190	251076	166486	113423
Итого по разделу I	1100	1043119	906741	803636
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	217312	152892	190706
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
Дебиторская задолженность	1230	65470	138598	102333
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	316479	355236	204309
Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
Итого по разделу II	1200	599261	646726	497348
БАЛАНС	1600	1642380	1553467	1300984
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	595	595	595
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-)	(-)	(-)
Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	83818	83884	83884
Резервный капитал	1360	86	86	86
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	993160	988823	986961
Итого по разделу III	1300	1077659	1073388	1071526
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	160876	87359	-
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-
Итого по разделу IV	1400	160876	87359	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	325000	325000	100000
Кредиторская задолженность	1520	69797	57651	116205
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
Оценочные обязательства	1540	9048	10069	13253
Прочие обязательства	1550	-	-	-
Итого по разделу V	1500	403845	392720	229458
БАЛАНС	1700	1642380	1553467	1300984

Руководитель Баймашева Т.И.
 Аудитор: ООО «Аудиторская фирма «Аудит». 665824, Иркутская область, г. Ангарск, 206 кв-л, д. 3, оф. 210. Тел.: 8(3955)54-22-49.
 Член СРОА НП «Российская Коллегия Аудиторов». Основной регистрационный номер в Реестре аудиторов и аудиторских организаций 21703011996. ОГРН 1023800524032.
 По мнению аудитора, годовая бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение АО «Ангарская птицефабрика» по состоянию на 31 декабря 2019 года, финансовые результаты его деятельности и движение денежных средств за 2019 год в соответствии с правилами составления бухгалтерской отчетности, установленными в Российской Федерации.

Общепит закрыт

Как бизнесу выжить в условиях карантина?

Из-за введения карантина многие бизнесы терпят колоссальные убытки. Особенно страдает общепит и индустрия гостеприимства. Все кафе, бары и рестораны вынуждены приостановить работу: разрешается только продажа блюд на вынос и доставка еды на дом.

Заведения, у которых уже есть своя курьерская служба (например, пиццерии и рестораны японской кухни), адаптируются к новым условиям относительно легко – их бизнес-процессы уже налажены. Но большей части отрасли всё-таки приходится перестраивать всё в корне, и малой кровью здесь не обойтись.

Однако организовать работу кухни и процесс доставки блюд – это один вопрос. Первостепенный, и куда более важный – оправданно ли это? Не проще ли переждать карантин и работать по-старому?

ЧТО ГОВОРИТ СТАТИСТИКА

Для ответа на этот вопрос обратимся к открытым источникам информации о спросе пользователей в интернете.

По данным Яндекс, за последние два года спрос на доставку еды в Иркутске только рос.

За это время он увеличился практически вдвое: (см. Рис. 1).

Если изучить статистику по каждому месяцу детальнее, то можно увидеть, что от года к году в аналогичные месяцы спрос увеличивался.

Сколько раз искали доставку еды

Месяц	Количество запросов 2018 год	2019 год	Прирост спроса
Март	4102	5079	24%
Июнь	3450	4410	28%
Сентябрь	3820	4683	23%
Декабрь	4763	6924	45%

А если мы посмотрим данные за январь 2020 года, то увидим, что спрос на доставку еды побил все рекорды: 7402 запроса – на 54% больше, чем в январе 2019. И это только один запрос «доставка еды» (без учёта более конкретных, типа «доставка роллов», «заказать пиццу» и так далее). Впрочем, ничего удивительного: в январе есть десять нерабочих дней, когда все отдыхают и много времени проводят дома (почти как сейчас, только повод веселее).

Обратимся к другому инструменту аналитики – Google Trends (он также предназначен для ана-

лиза популярности поисковых запросов). По его данным, в последнюю неделю спрос на доставку еды в поисковике Google значительно увеличился – более, чем в 7 раз! (см. Рис. 2).

Становится очевидно, что, оказавшись в вынужденной изоляции, люди не хотят отказывать себе во вкусной еде. Форс-мажорная ситуация лишь подстегнула и без того растущий спрос на доставку.

КАК ЖИТЬ ДАЛЬШЕ?

Итак, растущий спрос на доставку готовых блюд – это факт. В условиях карантина он и вовсе бьёт все рекорды – а это значит, что всем иркутским предприятиям индустрии гостеприимства нужно оперативно перестраивать свой бизнес:

- Создавать сайты, где можно будет ознакомиться с ассортиментом – хоть в каком-то, даже самом простом виде.
- Присоединяться к агрегаторам по доставке еды – Delivery Club и Яндекс.Еда.
- Запускать собственные рекламные активности в интернете.

С этим вам можем помочь мы, диджитал-агентство Адикт. Мы занимаемся рекламой в интернете и веб-аналитикой. Для сектора общепита мы подготовили предложение, которое позволит в короткие сроки и с минимальными затратами запустить заказ еды онлайн. Ознакомьтесь с ним на нашем сайте: delivery.adict.ru.

Мы уже более 10 лет работаем на рынке онлайн-услуг и отлично знаем, как устроена индустрия общественного питания и службы доставки. Вот некоторые из наших работ:

- Разработка сайта для Sushi Studio;
- Продвижение в поисковых системах для Sushi Studio;
- Разработка сайта для Фокс Пиццы;
- Комплексный интернет-маркетинг для Фокс Пиццы.

Мы будем рады помочь вашему бизнесу преодолеть этот сложный период и стать ещё лучше, чем раньше! Напишите нам на marketing@adict.ru или оставьте заявку через сайт – мы обязательно с вами свяжемся.

сайт adict.ru. телефон: 48-57-38

АДИКТ

Рис. 1: Спрос по запросу «доставка еды» по Иркутской области в поисковой системе Яндекс за последние 2 года

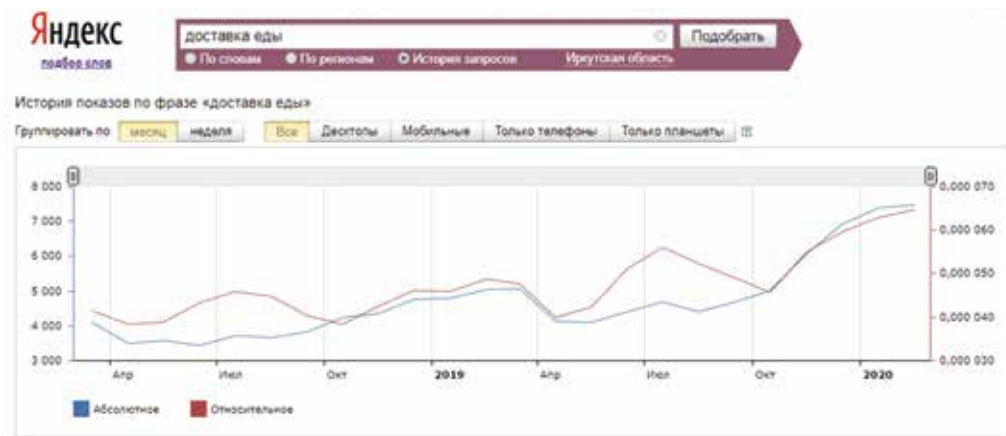
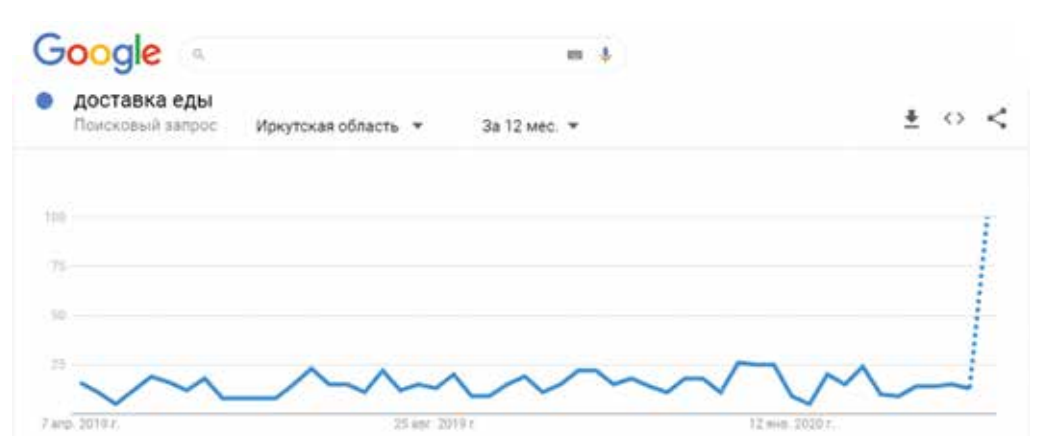


Рис. 2: Спрос по запросу «доставка еды» по Иркутску в поисковой системе Гугл за последние 12 месяцев



«Don't panic», или Как спасти бизнес в условиях глобального кризиса

«Нам осталось несколько недель», «Бизнес бьется в агонии», «Государство помоги!», взывают о помощи одни предприниматели. Другие философски отмечают, что шансы «приедет барин, барин нас рассудит» – крайне низки, у власти полно своих забот, поэтому надо действовать самим. Изоляция, коронавирус, девальвация рубля и кризис вновь поставили перед российским бизнесом вопрос выживания ребром.

«БАНКОТИТЬСЯ ИЛИ ПОБАРАХТАТЬСЯ?»

Президент России Владимир Путин 26 марта встретился с представителями предпринимательского сообщества, чтобы обсудить непростую ситуацию, в которой оказался российский бизнес. «Наша цель – послушать вас напрямую, послушать ваши предложения, идеи, оценки того, что происходит, и соответствующим образом на это отреагировать», – пояснил глава государства.

Среди тех, кто присутствовал на встрече, была и основательница сети семейных кафе «АндерСон» Анастасия Татулова (Москва) (вторая справа в первом ряду), которая чуть раньше опубликовала в журнале Forbes получившую большой резонанс колонку «Нам осталось несколько недель»: как коронавирус убивает малый бизнес в России.

«И без того мизерный пласт малого и среднего предпринимательства находится сейчас на грани выживания. 90% небольших предпринимателей не смогут оправиться от вируса» – написала Анастасия в своей статье. По её мнению, очень много бизнесов просто исчезнут после кризиса – уютные кафе за углом, булочные с горячим хлебом, люди, которые устраивали дни рождения детям, турагентства, которые отправляли клиентов в долгожданный отпуск.

«Выездной туризм умер полностью, ивент-индустрия бьется в агонии, рынка детских услуг и развлечений уже почти нет. Фактически умер весь и так мизерный пласт малого и среднего предпринимательства в нашей стране. Мы столкнулись с фатальным кризисом, последствия которого испыты-



вают на себе все: и предприниматели, и потребители», – написала она в Forbes.

Своими опасениями, что происходящее сейчас – настоящая трагедия для малого и среднего бизнеса, после которой поднимутся далеко не все, Татулова поделилась и с Путиным. Она также настоятельно просила его как можно быстрее решать все вопросы, которые помогут как-то справиться с кризисом: «Скорость важна, потому что каждый день человек принимает олько одно решение: банкротиться сейчас или ещё побарахтаться».

«Я так и хочу организовать нашу совместную ра-

боту. Поэтому вас и пригласил, поэтому и не стал переносить встречу в онлайн, хотел вас напрямую послушать», – подытожил Владимир Путин.

«ПЕРЕЖИВАЛИ И НЕ ТАКОЕ»

На выступление предпринимательницы отреагировал не только президент. На своей странице в Фейсбуке ей ответил бизнес-консультант Александр Левитас.

Не отрицая серьезность нынешней ситуации, связанной как с пандемией коронавируса, так и со спадом на рынке, Александр Левитас считает, что это не глобальная катастрофа и не конец света, а российский бизнес сталкивался и с более серьезными угрозами.

Предпринимательство – это принятие на себя рисков и ответственности, и рассчитывать здесь лучше в первую очередь на себя, напоминает эксперт.

«Очень хочется, чтобы приехал президент с кортежем, издал указы о спасении бизнеса и обнулil кредиты. Но шансы на то, что «приедет барин, барин нас рассудит» – крайне низки. У власти полно своих забот, а в ситуации пандемии и нефти по \$20 этих забот становится еще больше. И в круг этих забот едва ли входит спасение детских кафе, турагентств и школ танцев», – пишет Александр.

При этом он уверен, что если не ждать, а действовать самим – можно многого добиться. Можно попробовать договориться с арендодателями, банками, работниками, клиентами, обратившись к ним напрямую. Например, написав каждому что-нибудь в таком духе: «Мария, мы с вами – одна семья. Сейчас тяжёлые времена, люди перестали ходить в кафе – но если хотите, кафе придёт к вам... Если Вы будете рады после того, как эпидемия закончится, снова вернуться к нам, а не обнаружить здесь кальянную – хотя бы раз в неделю порадовать и своих детей, и нас, заказав доставку еды из нашего кафе!». Если клиенты действительно любят это заведение, то у него есть хорошие шансы на успех, уверен Александр Левитас.

Николай Самойлов

Как узаконить «самострой»?

Легализация самовольного строительства – одна из самых частых причин, по которой граждане обращаются к строительным экспертам. Разобраться в том, что считается «самостроем», и как его можно узаконить, помогает Елена Димова, директор по связям с общественностью ООО «Стройцентр-Иркутск». У этой компании накоплен большой опыт в сфере строительно-технической экспертизы.

ЧТО ТАКОЕ «САМОВОЛЬНАЯ ПОСТРОЙКА»?

Елена, бытует мнение, что самострой – это всё, что возведено без разрешения на строительство: пристройки дополнительных помещений, ангары, дачные домики, надстроенные этажи. Насколько это соответствует истине?

– По определению Гражданского кодекса РФ, самовольная постройка – это возведённый на земельном участке объект капитального строительства (или внесение в объект существенных изменений) с нарушениями градостроительных норм и технических регламентов, отсутствием прав на участок, отсутствием разрешительной документации.

«Расшифруйте», пожалуйста, это определение.

– Самовольная постройка – это объект, который соответствует хотя бы одному из этих признаков:

1. Земельный участок не был предоставлен для строительства.

Он не принадлежит лицу, которое возвело постройку, ни по праву собственности, ни на основании договора. Или участок передан в аренду или в бессрочное пользование без права возводить постройку. Или, по нашему опыту, если возведение объекта противоречит целевому назначению земель (например, строительство жилья на землях лесного фонда), или не соответствует видам разрешенного использования, установленным правилами землепользования и застройки.

2. Постройка возведена без разрешения на строительство.

Строительные работы можно проводить только после его получения.

3. Постройка осуществлена с нарушением строительных или градостроительных норм и правил.

Какие решения могут быть приняты в этих случаях?

– Относительно самовольного строительства в судебном процессе существуют две ситуации: истцу необходимо легализовать возведенный



самострой; или истцу необходимо его снести. Остановлюсь только на первой ситуации – легализации.

Что должны сделать строительные эксперты, чтобы помочь собственнику узаконить объект?

– Наша работа над судебнотехнической экспертизой самовольного строительства состоит из нескольких этапов.

Сначала мы определяем, является ли здание или сооружение капитальным или некапитальным (признаки зафиксированы в статье 1 ГК РФ).

Кстати, это может быть одной из самостоятельных причин обращения за строительно-технической экспертизой.

Далее, если мы определили, что постройка является капитальной, и для её возведения или реконструкции обязательно должно быть разрешение, нам надо определить, относится ли постройка к самовольному строительству по приведенным выше признакам.

В случае, если мы констатировали именно случай самовольного

строительства, мы формулируем с заказчиком вопросы для эксперта, который будет работать над заключением.

КОГДА НУЖНА ЭКСПЕРТИЗА?

При наличии каких нарушений должна проводиться экспертиза?

– Список основных «показаний» к проведению экспертизы таков:

- Нарушены нормы безопасности (суд не признает право собственности на потенциально опасный объект, и в этом случае мы выясняем, соответствует ли он градостроительным нормам, техническим, пожарным и санитарно-эпидемиологическим требованиям, строительным нормам и правилам, не угрожает ли жизни и здоровью граждан).

- Проводилась перепланировка, реконструкция здания (задача эксперта – выяснить, изменились ли площадь, этажность, объемы застройки по сравнению с документами БТИ; изменилось ли назначение объекта; возможно ли привести его в первоначальный вид; соответствует ли сегодняшнее здание градостроительным и строительным нормам и правилам).

- Отсутствие разрешения на строительство (проверяем соответствие предоставленной документации существующим нормам, сводам правил и национальным стандартам).

- Отсутствие прав на земельный участок (описываем технико-экономические показатели объекта и его расположение в границах участка).

- Не соблюдено назначение объекта (целевое использование земли должно соответствовать правилам землепользования и застройки. Например, легализовать дом, находя-

щийся в зоне охраны объектов культурного наследия, не получится).

- Определение признаков объекта капитального / не капитального строительства (задача эксперта – определить тип фундамента и прочность связи здания с землей; возможность его демонтажа и переноса, соответствие градостроительным, строительным, противопожарным и другим нормам).

Как строится ваша работа с теми, кто обращается за помощью в «Стройцентр-Иркутск»?

– Мы составляем программу обследования, согласовываем её с заказчиком и приступаем к исполнению работ. Отмечу, что после выдачи заключения мы продолжаем коммуницировать с клиентом, потому что нам очень важна об-

Легализовать самовольную постройку можно только в судебном порядке, а для этого нужно доказать, что на земельный участок есть все права, что градостроительные и строительные нормы не нарушены, и объект не угрожает жизни и здоровью людей. Также нужно доказать, что собственник уже предпринимал попытки получить разрешение на строительство и акт ввода объекта в эксплуатацию, но получил официальный отказ

ратная связь, общее понимание ситуации, в которой оказался человек.

Если подвести короткий итог, в каком случае можно легализовать постройку?

– Это можно сделать только в судебном порядке, а для этого нужно доказать, что на земельный участок есть все права; что градостроительные и строительные нормы не нарушены и объект не угрожает жизни и здоровью людей. Также нужно доказать, что собственник уже предпринимал попытки получить разрешение на строительство и акт ввода объекта в эксплуатацию, но получил официальный отказ.

Николай Самойлов

В системе КонсультантПлюс 200 миллионов документов

Количество документов в системе КонсультантПлюс превысило 200 миллионов. Система КонсультантПлюс – это не только федеральное и региональное законодательство и огромный массив судебной практики (недавно включили документы новых военных судов), это еще и множество аналитических материалов, созданных для решения конкретных задач самых разных специалистов.

Например, бухгалтеры коммерческих и бюджетных организаций найдут в КонсультантПлюс все, чтобы успешно сдать отчетность, разобраться в изменениях законодательства и применить их в работе. Для этого в системе есть Путеводители, типовые ситуации и готовые решения, образцы заполнения форм отчетности, «Конструктор учетной политики».

Для юриста в системе представлен анализ судебной практики (банки «Правовые позиции высших судов», «Перспективы и риски судебных споров») и инструменты для работы с договорами («Конструктор договоров», банк «Изменения в регулировании договоров»). Быстро оценить последствия нарушения законодательства поможет банк «Ответственность и риски нарушения

часто применяемых норм». А еще юристы найдут в системе КонсультантПлюс разъяснения и комментарии законодательства, готовые решения и многое другое.

Специалисты по закупкам, специалисты организаций здравоохранения, кадровые специалисты тоже найдут много полезных материалов по своим профессиональным вопросам.

Ежедневно в КонсультантПлюс публикуются обзоры с разъяснениями изменений законодательства, новости по самым горячим темам. Всем пользователям доступны видеосеминары по актуальным вопросам.

В основе системы КонсультантПлюс лежат современные технологии, в том числе новейшие разработки с применением машинного обуче-


ния, без них работать с таким массивом информации было бы невозможно. Быстрый поиск, в котором есть подсказки и популярные запросы, позволяет оперативно находить все основные документы по конкретному вопросу.

Система содержит удобные инструменты для работы с судебной практикой: аннотации, поиск похожих судебных решений, специальный поиск судебной практики, карточку поиска с возможностью поиска по судье или организации и многие другие. В самих документах на правой панели есть примечания о самом важном: можно быстро перейти к разъяснениям, судебной практике, образцам заполнения документов.

Все в системе КонсультантПлюс заточено под потребности специалистов, чтобы любой про-

фессиональный вопрос можно было быстро решить с помощью КонсультантПлюс.

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



**КонсультантПлюс
в Иркутске**
НЭС 1.2. Введен 1993

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

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

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 |



Ростелеком

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
РЕАЛИЗУЕТ
НЕДВИЖИМОСТЬ
в Иркутской области

г. Байкальск



мкр. Южный, 3 квартал, д. 16

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
Общей площадью 812 кв м на 1, 2, подвальном этажах. Цена предварительная.
13 500 000 руб.

г. Усть-Илимск



ул. 50 лет ВЛКСМ, 16а

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ
Площадь 2493,2 кв м на 1,2,3 этажах с земельным участком 2205 кв м.
Цена: предварительная.
12 591 000 руб.

д. Малая Еланка



Иркутский р-н

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА
Здание склада 569,9 кв м, здание склада 931,1 кв м, дизельная 131 кв м, котельная 52 кв м, монтерский до-мик 107,6 кв м, земельный участок 29 600 кв м в аренде.
5 377 881 руб.

г. Алзамай



ул. Механизаторская, 26

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Нижнеудинский район, 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 106,00 кв м с земельным участком.
242 957 руб.

р.п. Атагай



ул. Победы, 19

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Нижнеудинский район, 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 81,6 кв м с зем. участком площадью 866 кв м.
165 078 руб.

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).
441 580 руб.

Справки
по телефонам:
(3952) 200-355
(3952) 203-501

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



Агентство
Регионального
Развития

Федеральная сеть консультантов по коммерческой недвижимости

Коммерческая недвижимость
только от собственников без комиссии

АРЕНДА / ПРОДАЖА ☎ **688-174**
www.arrpro.ru

ДОМ ПО ЦЕНЕ 2019 ГОДА!

Заклучите договор на строительство дома в «Коттеджном Квартале»
и получите ключи от дома в 2020 году!



Всего 4 дома: 120м², 140м², 160м², 180м²



ПАТРОНЫ ПАРК

+7(3952)62-01-01
www.patronipark.ru

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 01.04.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	83,51	77,20	62,55	63,43	56,00
1 комн. панель	83,89	76,50	66,10	67,53	58,02
2 комн. кирпич	79,94	74,13	66,19	63,19	54,93
2 комн. панель	71,49	71,55	66,17	62,82	53,91
3 комн. кирпич	82,41	72,94	62,14	63,88	50,75
3 комн. панель	86,98	67,12	57,26	54,65	52,08
Средняя стоимость	81,11	75,24	64,19	62,53	52,30

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 01.04.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	83,43	78,44	55,59	-	50,00
Срок сдачи - 1 полугодие 2020 года	-	-	-	52,43	49,09
Срок сдачи - 2 полугодие 2020 года	-	82,71	61,82	75,51	43,54
2021 год и позже	-	60,86	69,54	-	47,91
Средняя стоимость	83,43	76,64	59,31	59,36	48,15

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 01.04.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	95,27	-	29,59	34,58	29,45
склад (аренда)	-	0,38	0,27	0,32	0,21
магазин (продажа)	96,18	59,81	42,61	49,76	47,27
магазин (аренда)	0,86	1,07	0,48	0,62	0,43
офис (продажа)	88,07	54,89	43,36	50,19	42,17
офис (аренда)	0,82	0,65	0,46	0,44	0,46

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

НЕДВИЖИМОСТЬ
БАЙКАЛЬСКИЙ РЕГИОН

REALTY.IRK.RU

+ ДОБАВИТЬ ОБЪЕКТ

